

<<房地产经纪人>>

图书基本信息

书名：<<房地产经纪人>>

13位ISBN编号：9787561120149

10位ISBN编号：7561120141

出版时间：2002-2

出版时间：大连理工大

作者：孔凡文 编

页数：392

字数：365000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<房地产经纪人与>>

### 前言

由于房地产具有位置固定性、个别性、使用长期性、投资大量性等特点，以及房地产的质量、性能、产权等情况复杂，使得房地产市场存在严重的信息不充分和信息不对称现象，加上房地产交易过程复杂，交易双方难以相互信任等，决定了人们在房地产交易中需要专业的房地产经纪人员和机构为其提供服务。

房地产经纪在提供房地产交易信息、降低交易成本、提高交易效率、保障交易安全、维护交易秩序、优化资源配置等方面起到了重要作用。

我国现代房地产经纪行业是在改革开放之后，随着房地产业的发展而发展壮大的。

1994年，我国《城市房地产管理法》明确了“房地产中介服务机构包括房地产咨询机构、房地产价格评估机构、房地产经纪机构等”，确立了房地产经纪的法律地位。

2001年，原建设部颁发《城市房地产中介服务管理规定》，进一步完善了房地产经纪行业管理法规体系，并根据国际惯例，与人事部联合建立了房地产经纪人员职业资格制度。

为引领房地产经纪行业规范健康发展，2006年，中国房地产估价师与房地产经纪人学会发布了《房地产经纪执业规则》和《房地产经纪业务合同推荐文本》，开通了房地产经纪信用档案，开展了房地产经纪机构资信评价，发布了房地产交易风险提示，通报了房地产经纪典型违法违规案件。

经过几年的不懈努力和探索，初步形成了以房地产经纪人员执业资格注册管理制度为核心，以诚信建设和资信评价为基础，以案件通报和风险提示为手段，以规则制定、制度设计为引导的房地产经纪行业自律管理框架体系。

## &lt;&lt;房地产经纪人&gt;&gt;

## 内容概要

为了适应我国房地产经纪行业发展形势的需要和广大读者学习需要，我们决定对本书第一版进行修订，修订后的第二版在体系和内容上主要有以下变化：（1）调整了结构体系。

根据经纪活动主要有居间、代理和行纪方式以及目前我国房地产经纪主要有房地产居间和房地产代理两种基本类型，本书修订后的主体结构体系顺序为：房地产居间、房地产代理和房地产行纪。

（2）删减了部分内容。

根据我国《城市房地产中介服务管理规定》，房地产中介服务是指房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪等活动的总称，房地产咨询虽然与房地产经纪有关，但与房地产经纪相并列，同属于房地产中介活动，不是房地产经纪的主要内容，加之篇幅所限，因此，删去了第一版中的房地产咨询一章。另外，根据我国加入WTO后房地产市场形势的变化，如实际上已不再划分内销和外销商品房等，以及对于原来房地产经纪活动中曾经存在过，但实际运行不够规范的部分内容进行了调整和删减。

（3）新增了部分内容。

新增内容主要包括：根据房地产经纪活动中二手房业务较多的实际情况，在房地产居间一章中增加了房地产经纪业务的房源与客源一节，在房地产转让代理一章中增加了二手房买卖代理一节；根据我国房屋和土地基本上是分开管理的特点，以及土地登记代理人职业资格制度的实行，在房地产转让代理一章中增加了土地使用权转让代理一节，在房地产权属登记代理一章中将土地登记代理和房屋产权登记分别进行介绍；根据房地产经纪人员职业资格制度要求和相关管理规定，增加了房地产经纪人员与机构一章；另外，为了使广大读者深入理解和掌握房地产经纪业务内容，增加本书的实用性，增加了最后一章房地产经纪案例分析。

## &lt;&lt;房地产经纪人&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 经纪与经纪人概述 1.1 经纪与经纪人 1.2 经纪人的分类 第2章 房地产与房地产经纪人 2.1 房地产与房地产业 2.2 房地产经纪与房地产经纪行业 2.3 房地产经纪人的概念、特点与类型 2.4 房地产经纪内容和程序 2.5 房地产经纪合同 第3章 房地产居间 3.1 房地产居间概述 3.2 房地产居间业务操作 3.3 房地产居间业务的房源与客源 3.4 房地产居间合同 第4章 房地产转让代理 4.1 房地产代理概述 4.2 房地产转让一般规定 4.3 土地使用权转让代理 4.4 商品房销售代理 4.5 二手房买卖代理 4.6 房屋置换代理 第5章 房屋租赁代理 5.1 房屋租赁概述 5.2 房屋租赁代理 第6章 房地产抵押与担保代理 6.1 房地产抵押概述 6.2 房地产抵押合同与抵押登记 6.3 抵押房地产的占管与处分 6.4 住房置业担保 第7章 房地产权属登记代理 7.1 房地产权属登记概述 7.2 土地登记代理 7.3 房屋权属登记 第8章 房地产市场营销代理 8.1 房地产市场营销概述 8.2 房地产市场调查与细分 8.3 房地产市场营销产品策略 8.4 房地产市场营销价格策略 8.5 房地产市场营销渠道策略 8.6 房地产市场营销促销策略 第9章 房地产行纪 9.1 行纪概述 9.2 行纪合同 9.3 房地产拍卖 第10章 房地产经纪人员与机构 10.1 房地产经纪人员 10.2 房地产经纪机构 第11章 房地产经纪行业管理 11.1 房地产经纪行业管理概述 11.2 房地产经纪行业行政管理 11.3 房地产经纪行业自律管理 第12章 房地产经纪案例分析 案例1：房屋代销合同纠纷案 案例2：房屋代理租售佣金纠纷案 案例3：房屋中介费纠纷案 案例4：房屋买卖代理委托合同纠纷案 案例5：房地产代理销售合同主体资格案 案例6：房屋居间赔偿案 案例7：房屋居间上家中介费纠纷案 案例8：房屋居间下家中介费纠纷案

## &lt;&lt;房地产经纪人&gt;&gt;

## 章节摘录

在原始社会早期和中期的漫长年代里，没有商品生产和商品交换。

到了原始社会后期，人类社会发生了第一次大规模的社会分工，即畜牧业和农业的分离。

分工促进了劳动生产率的提高，农业部落和畜牧业部落都有了剩余产品，同时，不同部落都需要自己所不能生产的产品，从而既有了商品交换的需要，又有了商品交换的可能。

随着生产力的进一步发展，在父系氏族公社时期，发生了第二次社会大分工，即手工业和农业的分离。

手工业从农业中分离出来，便出现了以交换为目的的商品生产者，使得交换的范围不断扩大，数量也越来越多，商品交换的手段也由直接的物物交换发展为以贵金属货币为媒介的交换。

随着商品生产的进一步发展，商品交换的范围和规模不断扩大，商品生产者用来买卖商品的时间也越来越多。

而买卖所费的时间会侵占他们的劳动时间。

因此，商品交换活动同商品生产活动便产生了矛盾，特别是在商品行销区域不断扩大和远方市场出现以后，这种矛盾越来越突出。

为了解决这种矛盾，客观上要求把商品交换事务从商品生产者那里独立出来，以利于商品生产的发展。

于是社会上就出现了一种专门从事商品交换而不从事商品生产的人，这就是第三次社会大分工，即商业从生产中分离出来。

第三次社会大分工创造了一个特殊的阶级——商人，创造了一个新的行业——商业，即专职媒介交换的行业。

因而商品交换形式也由简单的商品流通形式，发展到以商业为媒介的“货币——商品——货币”的发达商品流通形式。

最初的商品交换是分散进行的，没有固定的场所和时间。

随着商品生产的发展，商品交换越来越频繁，于是出现了集市，把众多的买者和卖者集中到一起进行交易。

但是在集市上，每一个人市者并非都对市场的情况了如指掌，熟谙交易技巧。

这就需要那些经常出入于市场，了解市场情况，熟悉市场行情和交易技巧的人，在市场上充当交易的中介，公正、诚实地为交易双方牵线搭桥，提供服务，从而使交易迅速实现。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>