

<<房地产经纪人与管理>>

图书基本信息

书名：<<房地产经纪人与管理>>

13位ISBN编号：9787112031719

10位ISBN编号：7112031710

出版时间：1997-7

出版时间：中国建工

作者：高碧峰 编

页数：137

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>

## <<房地产经纪人与管理>>

### 前言

《房地产经纪人与管理》一书，是根据建设部中等专业学校房地产管理专业指导委员会第六次工作会议纪要的精神，由广州市土地房产管理学校负责组织编写的，并经建设部中等专业学校房地产专业指导委员会评审。

本书系统地介绍了房地产经纪人的基本知识，房地产经纪人在房地产市场各环节的经纪业务及技巧，国家对房地产经纪活动的管理，并附录了部分关于房地产市场管理及房地产中介服务管理的全国通用的法规性文件以及我国房地产经纪业务开展的一些实践性案例，力求做到既有理论性、又有实践性。本书由广州市土地房产管理学校房地产经济管理教研室的高碧峰同志编写，由中山大学经济系教授、广东省房地产研究协会副会长彭昆仁同志主审。

在本书的编写过程中，广州市土地房产管理学校的领导自始至终给予高度的重视并为教材的编写工作提供诸多的方便；广州市房地产经纪人服务管理所孙晓霞所长给予大力的支持和帮助；原广州市越秀区房管局仲裁办主任高国柱同志对本书的编写和修改提出了许多宝贵的意见；此外，国内外有关专家、学者的研究成果对本书的编写也提供了有益的帮助，对此一并致以衷心的感谢。

由于对房地产经纪活动的系统研究工作才刚刚起步，许多理论和实践的问题还有待深入研究和探讨，加之编者的水平有限，故书中难免存在一些疏漏之处，恳请读者和学界同仁批评指正，以便修改补充。

。

## <<房地产经纪人与管理>>

### 内容概要

《房地产经纪人与管理》主要围绕房地产经纪人基本知识、房地产经纪实务、国家对房地产经纪活动的管理等三大内容展开讨论。

全书系统地介绍了房地产经纪人的概念、业务范围、权利义务等基本原理；房地产经纪机构的设立，房地产经纪人在房地产交易、咨询、营销策划各环节的业务运作程序、方法、技巧等经纪实务；国家对经纪活动进行管理的原则、内容、手段和法律依据等内容。

此外，对于房地产经纪人必备的专业知识，也穿插在《房地产经纪人与管理》的有关章节中作了一定深度的阐述。

## <<房地产经纪人与管理>>

### 书籍目录

第一章 绪论第一节 房地产经纪人第二节 我国房地产中介业的沿革第三节 海外房地产经纪制度简介第二章 房地产经纪机构第一节 房地产经纪机构的设立第二节 房地产经纪机构的管理模式第三章 房产交易经纪实务第一节 房地产市场概述第二节 房产买卖经纪实务第三节 房屋租赁经纪实务第四节 房屋互换经纪实务第五节 房产抵押经纪运作第四章 地产交易经纪实务第一节 我国土地法律制度概述第二节 土地一级市场之地产经纪实务第三节 土地二级市场之地产经纪实务第四节 地产经纪人应知第五章 房地产营销策划实务第一节 房地产营销策划概述第二节 房地产经纪人对营销策划的早期介入第三节 房地产促销策划第六章 房地产咨询实务第一节 概述第二节 房地产信息咨询实务第三节 房地产项目投资咨询实务第四节 投资项目财务评价第七章 房地产估价基本知识第一节 影响房地产价格的因素第二节 房地产估价基本方法第八章 房地产经纪管理第一节 房地产经纪管理概述第二节 房地产经纪人的资质管理第三节 房地产经纪活动的监督管理附录1 广州市房地产中介合同附录2 房地产预售契约附录3 房地产营销成功案例选登附录4 城市房地产中介服务管理规定参考文献

## &lt;&lt;房地产经纪人与管理&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：1.具有良好的知识结构房地产经纪人良好的知识结构由基础知识、专业知识、法律知识和辅助知识组成，经纪人必须掌握：（1）有关房地产经济学、市场学、金融学等经济学方面的基础知识。运用这些知识将使经纪人在从事活动时，能更周全地考虑物业成本、价格、价值、升值趋势以及房租、地租等因素；能熟练地运用市场预测和分析的方法，采取合适的营销策略来帮助发展商进行销售；能更好地处理有关房地产抵押、信贷、纳税、保险等事务。

（2）有关房地产开发、经营管理、房屋维修、建筑结构、城市规划、房地产价格评估等房地产的专业知识。

房地产经纪人要在土地使用权的转让过程中或房地产开发及资金的横向融通过程中充当中介，就必须详尽了解房地产开发程序、土地征用的申报审批程序、房地产价格评估的程序、房屋的拆迁回迁条例以及工程的招标投标细则等内容；而无论经纪人是作为物业代理还是销售代理或其他代理，均应掌握一些关于建筑物的质量、构造、结构及维修等方面韵知识。

（3）有关房地产的权属方面及有关经济法、诉讼法方面的法律知识。

房地产远不只房屋及土地本身，还包括有各项的权属，由于房地产的不可移动性，使其在建造、买卖、使用、房屋损毁等过程中，都要涉及到错综复杂的权属问题，这要求房地产经纪人对有关的政策法规相当熟悉，诸如在房屋产权的转移、分割、过户登记等方面及在房屋买卖、租赁、重建等方面的政策法规；中国现行土地使用权的出让及转让的法律制度等，经纪人都必须是耳熟能详。

除此之外，由于房地产经纪人在开展业务时，经常的要与各方面签订合同，也可能会遇到一些意想不到的经济纠纷，因此经纪人也有必要对经济合同法、诉讼程序等方面有一定程度的了解。

（4）有关社会学、心理学、公共关系学等方面的辅助知识。

人口数量和结构、家庭数量和结构、民族民情等社会动态的变化，会对物业的供求关系产生一定的影响。

例如，某一区域的人口增多，必然会造成该区域对房屋的需求增大；独生子女政策，将使一厅二房的物业更受欢迎；高收人家庭比例的提高，会导致人们对物业质量的挑剔——人们除注重建筑物本身的质量外，还会考虑四周环境、子女受教育的条件、公共设施（如停车场、商业网点等）的配置等因素。

由此可见，房地产经纪人必须掌握一定的有关民族民情、邻里关系、家庭结构、人口变化等社会学方面的知识，方能更好地把握社会动态的变化，进而把握房地产供求关系的变化。

<<房地产经纪人与管理>>

编辑推荐

《房地产经纪人与管理》是高碧峰编写的，由中国建筑工业出版社出版。

<<房地产经纪人与管理>>

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>