<<房地产经纪>>

图书基本信息

书名：<<房地产经纪>>

13位ISBN编号：9787562443841

10位ISBN编号：756244384X

出版时间：2008-4

出版时间：重庆大学出版社

作者：王德起 编

页数：225

字数：358000

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>>

内容概要

本书为高等职业教育房地产经营与估价专业系列教材之一。

全书共分11

章，从整体上可以分为三大部分：首先，系统阐述了房地产经纪、房地产经纪人及房地产经纪机构的基本概念、基本内容及基本制度；其次，详细介绍了房地产居间、房地产代理、房地产行纪等基本业务以及房地产拍卖、房地产咨询等房地产经纪业务及延伸业务；最后，全面介绍了房地产经纪组织的内部管理及行业管理，房地产经纪的运行环境及国际房地产经纪业的发展等内容。

本书的主要特征是既保证了内容的系统性，又具有很强的实用性和示范性，注重基本理论、实际操作以及应用案例的结合。

全书结构合理，逻辑严谨，每章均配有本章导读、复习思考题等内容，在编写中充分考虑了难易适中、通俗易懂，突出前沿性、针对性、实用性和系统性。

本书既可作为高等院校、高等职业学校房地产经营管理、工程管理等相关专业的本科生、高职高专学生教学使用，也可作为房地产经纪人、房地产经纪人协理、房地产经纪机构工作人员的参考读物及房地产行业培训、资格考试参考用书。

<<房地产经纪>>

书籍目录

- 第1章 房地产经纪概述
 - 1.1 房地产市场中的中介活动
 - 1.2 房地产经纪的涵义及作用
 - 1.3 我国房地产经纪业务发展演变
- 第2章 房地产经纪人
 - 2.1 房地产经纪人概述
 - 2.2 房地产经纪人资格获得
 - 2.3 房地产经纪人职业素质
 - 2.4 房地产经纪人业务能力
 - 2.5 房地产经纪人协理
- 第3章 房地产经纪机构设立及业务关系确立
 - 3.1 房地产经纪机构的设立
 - 3.2 房地产经纪机构的组织形式
 - 3.3 房地产经纪业务关系的契约——房地产经纪合同
- 第4章 房地产经纪业务——居间
 - 4.1 房地产居间业务的含义及特点
 - 4.2 房地产居间业务的基本流程
 - 4.3 房源及客源管理
 - 4.4 房地产居间业务中的书证代理
- 第5章 房地产经纪业务——代理
 - 5.1 房地产代理的含义、类型与特征
 - 5.2 房地产代理业务的基本流程
 - 5.3 房地产代理业务的主要内容
- 第6章 房地产经纪业务——行纪
 - 6.1 房地产行纪的含义及特征
 - 6.2 房地产行纪的相关关系
 - 6.3 房地产行纪的增值服务
- 第7章 房地产经纪的延伸业务
 - 7.1 房地产拍卖业务
 - 7.2 房地产招标业务
 - 7.3 房地产咨询服务业务
- 第8章 房地产经纪组织的内部管理
 - 8.1 房地产经纪机构的人员管理
 - 8.2 房地产经纪信息管理
 - 8.3 房地产经纪佣金管理
 - 8.4 房地产经纪机构的岗位管理和资产管理
- 第9章 房地产经纪行业管理
 - 9.1 房地产经纪行业管理的意义及作用
 - 9.2 房地产经纪职业规范
 - 9.3 房地产经纪行业管理的基本模式
 - 9.4 房地产经纪人的管理
 - 9.5 房地产经纪机构的资质管理
- 第10章 房地产经纪运行环境
 - 10.1 房地产经纪运行的法律环境
 - 10.2 房地产经纪运行的政策环境

<<房地产经纪>>

10.3 房地产经纪业内的竞争与合作

第11章 国外及中国港台地区房地产经纪制度借鉴

11.1 美国房地产经纪制度

11.2 日本房地产经纪制度

11.3 中国香港房地产经纪制度

11.4 中国台湾房地产经纪制度

11.5 完善我国(内地)房地产经纪运行制度

附录

附录1 房地产招标中的书证

附录2 相关案例

参考文献

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>