

<<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：9787111296393

10位ISBN编号：7111296397

出版时间：2010-3

出版时间：机械工业出版社

作者：张登云，康峰 主编

页数：177

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>>

### 前言

近年来，房地产市场的快速发展，为房地产经纪行业提供了广阔的发展空间。

据不完全统计，目前全国有3万多家房地产经纪机构，从业人员超过百万人。

房地产经纪行业已经成为我国房地产行业的重要组成部分，在提供信息、提高市场效率、维护当事人的合法权益等方面发挥了重要的作用。

房地产产品涉及千家万户的安居问题，与广大居民日常生活息息相关，尤其是房地产的开发与交易过程涉及高额经济往来，加之房地产又是一种重要的投资手段，因此，房地产市场的规范化发展显得尤为重要。

房地产市场的健康发展离不开规范的经纪服务，专业化、规范化的房地产经纪服务是房地产行业健康发展的重要基础之一。

基于这一思路，我们从实用性、规范性和政策性入手，结合高职高专学生的特点组织编写了这本教材，力图让学生更多地接触房地产经纪实例，拓展视野，提高他们的实际操作能力，并进行深层次的思考和分析；同时我们还力求提供更多的模拟情景，让学生在身临其境地处理房地产经纪的实务中深化对理论的理解。

本书由张登云、康峰任主编，王立、褚菁晶任副主编。

具体编写分工如下：第1章由王立、张登云编写，第2章、第5章由张国华编写，第3章、第10章由陈婷编写，第4章、第8章由褚菁晶编写，第6章由裴艳慧编写，第7章由康峰、裴艳慧、王飞编写，第9章由康峰编写，全书由康峰负责统稿。

本书在编写过程中，参考了大量中外学者的研究成果，在此谨向这些学者表示感谢。

由于编写时间仓促，加之水平有限，书中不妥之处在所难免，我们诚挚地欢迎读者和专家们批评指正。

## <<房地产经纪人>>

### 内容概要

本书是高等职业院校房地产专业主干课程教材之一，侧重于房地产经纪的基本知识介绍与常见问题的解释，理论结合实际，着重培养学生的实践技能，与其他专业课程互相渗透、互相统一，同时参照房地产领域最新的法规、政策，体现知识的综合性、实用性、实践性和政策性。

本书基本内容包括房地产经纪概论、房地产经纪制度、房地产经纪机构、房地产经纪业务、房地产经纪合同、房地产居间、房地产经纪的代理业务、房地产咨询、房地产经纪人的职业标准以及房地产经纪管理信息化。

本书可以作为高职高专院校房地产专业的指导教材、物业管理相关专业的参考教材以及相关执业资格考试的辅导教材。

## &lt;&lt;房地产经纪人&gt;&gt;

## 书籍目录

前言 第1章 房地产经纪概论 1.1 经纪与房地产经纪 1.1.1 经纪的概念及其起源 1.1.2 房地产经纪的内涵和必要性 1.1.3 房地产经纪业的功能定位 1.2 房地产经纪业 1.2.1 房地产经纪业的行业性质 1.2.2 房地产经纪业与现代服务业 小结 思考题 习题 第2章 房地产经纪制度 2.1 房地产经纪人执业 2.1.1 房地产经纪人执业资格的种类 2.1.2 房地产经纪人执业资格考试 2.1.3 房地产经纪人执业资格注册 2.1.4 房地产经纪人与房地产经纪机构之间的关系 2.2 房地产经纪执业规范 2.2.1 房地产经纪活动的原则 2.2.2 房地产经纪基本执业规范 2.2.3 房地产经纪人与经纪机构在执业活动中的权利与义务 2.2.4 房地产经纪活动中的争议处理 2.2.5 房地产经纪人执业中的禁止行为 2.2.6 房地产经纪人和经纪机构违规执业的法律责任 2.3 房地产经纪行业管理 2.3.1 房地产经纪行业管理的模式和手段 2.3.2 房地产经纪行业管理的内容 2.3.3 房地产中介行业自律组织的地位和作用 2.3.4 房地产经纪行业政府管理 小结 思考题 习题 第3章 房地产经纪机构 3.1 房地产经纪机构的性质和功能 3.1.1 房地产经纪机构的内涵 3.1.2 房地产经纪机构的性质 3.1.3 房地产经纪机构的功能 3.1.4 房地产经纪机构的类型 3.2 房地产经纪机构的经营模式 3.2.1 无店铺经营模式 3.2.2 直销连锁经营模式 3.2.3 特许加盟连锁经营模式 3.2.4 直销连锁经营与特许加盟连锁经营的比较 3.2.5 房地产经纪机构经营规模的确立 3.3 房地产经纪机构的组织形式 3.3.1 房地产经纪机构的组织结构 3.3.2 房地产经纪机构的部门设置 3.4 房地产经纪机构的岗位设置 3.4.1 房地产经纪机构岗位设置的基本原则 3.4.2 房地产经纪机构的主要岗位设置 3.5 房地产经纪机构的人员管理 3.5.1 房地产经纪机构人员管理的基本原则 3.5.2 房地产经纪机构人员管理的主要内容 小结 思考题 习题 第4章 房地产经纪业务 第5章 房地产经纪合同 第6章 房地产居间 第7章 房地产经纪的代理业务 第8章 房地产咨询 第9章 房地产经纪人的职业标准 第10章 房地产经纪管理信息化参考文献

## 章节摘录

## 1.2 房地产经纪业 1.2.1 房地产经纪业的行业性质 1. 中介性是房地产经纪服务的市场立场

房地产经纪业是房地产业的重要组成部分。

房地产经纪服务是从事为促成房地产商品有效、公平和安全交易所需要的支持服务。

在全部交易过程中，经纪人不拥有房地产商品的所有权，是房地产交易的中介人，而非当事人。

房地产经纪服务的这种中介属性，体现了房地产经纪业存在的根本理由。

房地产经纪业的中介性是经纪业所具有的基本特点，是经纪业在房地产业这一领域的特殊表现。

在市场经济条件下，交易供求信息分布的散漫性、不完全性及搜集信息的费用耗费等因素导致直接交易的高成本，且可能阻隔某些交易的达成。

房地产经纪业就是因其沟通买卖信息、降低房地产交易费用的功能而产生的行业，或者说因此而产生了经纪业向房地产交易领域的渗透。

这种中介性表现在促成交易上则是因为在信息集聚基础上提供的信息沟通为当事人提供了更多选择的空间，由此伴随的专业性咨询服务对交易行为产生了促进作用。

在市场经济条件下，房地产经纪人唯有坚持中介立场，才可能发挥解决交易信息不对称问题的市场功能。

也就是说，在房地产市场运行中，人们对避免交易低效、市场失灵的需要，界定了房地产经纪人的经营活动不能是拥有房地产商品所有权的卖（不是代理）与买的经济活动，因此，房地产经纪人必须认识到，中介服务是他的根本职守，他的经济活动必须以不取代交易当事人的任何一方为原则，这样，他的业务活动才能发挥促进房地产市场健康有序地运行和推动经济与社会协调发展的积极作用。

可见，房地产经纪业在市场上的中介定位决定了其行业的服务性质。

换言之，房地产经纪业是以职守中介性为市场立场的服务行业。

## 2. 信用性是房地产经纪服务的事业本质 房地产经纪活动关系到家庭重大财产的委托，涉及大

笔资金的交易服务，具有很强的社会责任，因此，房地产经纪服务的信用性具有社会信用的特征。

房地产经纪业处于房地产市场严重信息不对称的浪尖上，既肩负解决该问题的重任，却又有利用此问题获利的便利，这就使得房地产经纪人在信用方面的进一步或退一步所导致的后果往往不只是量的大小，而是质的变化。

例如，对房地产经纪企业来说，不讲信用就可能是事业的倒退、信誉的损失，甚至从此退出市场。

又如个别经纪人的不诚信行为，可能会导致一个家庭数十年积累的财富付诸东流，并且进而殃及整个房地产经纪业的社会声誉，影响其他经纪人和经纪企业的事业的顺利进行，因此，信用性对房地产经纪人和经纪企业来说，不只是企业品质的问题，而是事业本质的要求，具有对行业发展一荣俱荣、一损俱损的影响性。

信用性至关房地产经纪人的社会责任、事业生命和发展基础，因此，培植、维护信用性是房地产经纪业健康发展的重中之重。

## 3. 专业性是房地产经纪服务的功能基础 房地产交易是复杂性的商品交易活动，房地产经纪人

必须系统地掌握房地产专业知识，熟悉行业所在地的法律法规、房地产市场运作流程与惯例、房地产金融制度及运作，具有扎实的房地产信息搜集、市场分析等专业技能，并具有相应的职业素质和能力，这样才能有效地发挥市场服务功能。

而且，房地产经纪人的社会信用性也必须以其专业的系统性为基础保证，也就是说，房地产经纪人必须依托他的系统的专业知识，才能使其在交易过程的各个环节都严格把好安全关，才能有效体现房地产经纪服务的作用。

由此可见，房地产经纪业是以专业性为功能基础的服务行业。

.....

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>