

<<面向21世纪的房地产经纪业>>

图书基本信息

书名：<<面向21世纪的房地产经纪业>>

13位ISBN编号：9787508375731

10位ISBN编号：7508375734

出版时间：中国电力出版社

作者：中国房地产估价与房地产经纪人学会 编

页数：246

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>

<<面向21世纪的房地产经纪业>>

前言

改革开放以来,尤其是进入21世纪以来,随着我国房地产市场的不断发展壮大,房地产经纪业快速发展。

房地产经纪业在提高房地产市场效率、优化资源配置、保障交易安全、降低交易成本等方面发挥着重要作用。

在房地产经纪业发展的过程中,也存在着一些需要解决的问题。

面对21世纪的新环境、新变化,实现房地产经纪业持续健康发展,需要在加强房地产经纪行业监管,规范房地产经纪机构和人员执业行为等方面进行更多的理论探讨和实践创新。

2006年10月31日至11月1日,中国房地产估价师与房地产经纪人学会在北京举办了全国房地产经纪评价结果发布暨行业发展峰会。

原建设部、原人事部、国家工商行政管理总局、国家发展改革委等有关部门领导,我国香港、台湾地区以及新加坡等国房地产经纪行业组织负责人、专业人士,清华大学、中国人民大学等高等院校的专家学者,地方房地产经纪行业组织负责人,房地产经纪机构和房地产经纪人代表等近700人参加了会议。

此次峰会围绕面向21世纪中国房地产经纪业“行业管理与行业自律”、“房地产经纪机构的核心竞争力”、“二手房交易资金监管方式及其影响”、“房地产经纪机构发展模式与选择”等热点问题,展开了广泛而深入的探讨。

中国房地产估价师与房地产经纪人学会组织专家在对参会论文进行整理的基础上,结合近两年房地产经纪业的最新发展,从中选取了数十篇有代表性的论文汇集成本书。

本书内容涉及房地产经纪行业发展、行业管理和行业自律、行业相关法律制度、行业人才培养、行业信息平台建设以及国外相关经验借鉴等方面,对我国房地产经纪业在21世纪取得更加长足的发展具有积极的推动作用。

本书的每篇论文都凝聚了各位作者的真知灼见,还有许多人士为其编辑出版付出了辛勤劳动,在此一并表示衷心的感谢!

<<面向21世纪的房地产经纪业>>

内容概要

中国房地产估价师与房地产经纪人学会组织专家在对峰会参会论文整理的基础上, 结合近两年房地产经纪业的最新发展, 从中选取了数十篇优秀论文汇集成《面向21世纪的房地产经纪业》, 其内容涉及房地产经纪行业发展、行业管理和行业自律、行业相关法律制度、行业人才培养、行业信息平台建设、国外相关经验借鉴等多个方面, 对于中国房地产经纪业在21世纪取得更加长足的发展具有积极的推动作用。

<<面向21世纪的房地产经纪业>>

书籍目录

前言
房地产经纪机构发展的模式与空间论
房地产经纪行业的可持续发展
浅谈房地产经纪公司的生存与发展
房地产营销经纪机构的生存与发展
房地产经纪的性质及运营管理模式
的革新论
新形势下房地产经纪企业的生存与发展
房地产经纪企业的风险管理
直营连锁与特许经营连锁的比较——
的特许经营诚信与房地产经纪公司的发展
从源头为房地产经纪行业发展营造优良环境
房地产经纪行业急需走向规范化
行纪与包销——房地产经纪方式辨析
房地产经纪制度在房地产开发制度中的作用
房地产经纪管理办法的思考与建议
应尽快出台房地产经纪人管理办法
房地产中介佣金的支付条件
房地产经纪行业人才培养内容的探讨
房地产经纪机构人才培养
浅析房地产特许经营机构的培训系统
房地产交易网络信息平台建设：思路与方案
构建我国房地产经纪商务平台的基本思路
美国房地产经纪行业发展经验与借鉴
美国、香港地区房地产经纪法律制度及其启示
台湾地区房地产经纪行业发展经验与借鉴
MLS模式——中国如何借鉴美国房地产交易及其资金安排
中国房地产经纪业的国际化发展途径分析
我国房地产经纪市场信息不对称与政府监管研究
浅谈房地产经纪企业区域经理的岗位工作
论商业地产经纪人“有效工作”的界定
天津房产中介的明天会怎样
房地产经纪服务行业区域发展特色开发利用
二手房市场资源促进城市经济可持续发展
央产房上市交易的现状和发展对策研究
房地产经纪行业发展的有关制度建设问题
香港地区房地产经纪的规管与发展
台湾地区不动产经纪行业状况与信息发展趋势
美国房地产经纪行业发展经验与借鉴
2006年宏观调控下房地产经纪的生存与发展
中国房地产经纪企业之发展——资本、创新、规模化
房地产经纪机构成长的烦恼与路径选择
行政监管与行业自律相结合的管理模式——大连的实践与探索
伟业的企业文化建设
信义人才队伍的培训与教育
建立客户关系——塑造经纪企业核心竞争力
网络经纪人——开创地产业经纪服务的蓝海
房屋交易资金第三方监管模式探讨
政府监管模式探索建立“二手房”购房资金安全监管制度，保障交易当事人合法权益——加强“二手房”交易购房资金监管的实践
关于对二手房交易资金托管业务的说明
网上房地产时代的交易资金监管——经纪公司监管模式探讨
不动产经纪加盟体系的建构、战略应用与质量管理
差价的定义及废存的必要性，佣金的含义及标准，对独家代理、居间、双边代理的认识
特许经营连锁与直营连锁的比较
企业扩张与资本市场融资

<<面向21世纪的房地产经纪业>>

章节摘录

对于任何一个国家来说, 房地产流通服务业的发展成熟都是其房地产业成熟的重要体现, 随着近年来中国住房市场的发展, 房地产流通服务业里最活跃的行业——房地产经纪行业, 也在不断地发展壮大, 在市场上的作用也越来越大。

2005~2006年国家一系列的宏观调整加速了房地产经纪行业的优胜劣汰、去伪存良, 一些优秀的经纪机构通过调整反而使其组织的经营能力与成长性得到全面的提升。

经纪机构的企业家们如何打造经纪企业, 如何把自己的企业做大做强, 是未来能否在这个巨大的市场里游刃有余的关键。

房地产经纪企业的经营模式一直是房地产企业探讨的热门, 市场的变革带来企业的改革, 近来, “独立经纪人”模式开始有组织地出现在广州、深圳、北京等地, “独立经纪人”模式是否适合中国目前经纪行业发展现状及其生存空间一度成为讨论的热点。

在此, 笔者拟对房地产经纪机构经营模式的演进及发展空间等相关方面谈几点看法。

经纪公司的主营业务包括一手策划代理和二手房租售。

这里二手房经纪公司是本篇探讨的重点。

一、房地产经纪业发展历史沿革 目前, 中国二手房市场各城市发展程度不一, 但纵观各城市房地产二级市场的发展历程不难看出, 经纪行业的沿革一般要经历以下变革规律(以北京为例, 各城市发展年份有所不同)。

(一) 1999年以前。

市场萌芽时的传统时期 此时市场处于萌芽阶段, 第三方交易主体尚未形成组织, 以个人销售, 偏重代客户介绍而已, 成交就收一个红包作为酬劳。

(二) 1999——2000年。

零星户时期 此时是经纪行业的初级阶段, 无店铺经营和单店模式是市场的主体, 因为单店模式对于资金等企业要素的要求较低, 而且当时房地产流通服务市场尚未发展起来, 市场容量有限。

在这种情况下, 控制风险和减少管理成本是经纪公司发展的首要因素, 采取单店模式风险较小。

所谓无店铺, 是指当时的经纪机构多以写字楼集中办公为主, 不设店铺, 靠广告与电话联络客户。

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>