

<<房地产经纪实务>>

图书基本信息

书名：<<房地产经纪实务>>

13位ISBN编号：9787562455004

10位ISBN编号：7562455007

出版时间：2010-9

出版时间：重庆大学出版社

作者：何霞 编

页数：258

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>

<<房地产经纪实务>>

前言

房地产业是从事房地产开发、投资、经营、管理与服务的行业，包括：房地产开发经营活动、房地产买卖及租赁活动、房地产经纪与代理活动和房地产管理活动。

中国房地产业从20世纪80年代末开始兴起，经过20多年的发展取得了令人瞩目的成就，已经发展成为国民经济的支柱产业。

2006年，全国房地产开发投资19382亿元，商品房销售额20510亿元，就业人数超过了450万人。

随着中国经济持续增长和城市化进程的进一步加快，以及人们对居住质量要求的进一步提高，中国房地产行业仍然有着巨大的发展潜力。

房地产业的迅猛发展迫切需要大量房地产专业人才。

然而，我国高等教育本科院校缺乏房地产专业的设置，使房地产专业人才仍然供不应求。

以培养应用型专业人才为己任的高等职业院校，用极大的热情关注着房地产行业的发展。

自2004年教育部将高等职业教育房地产专业调整为“房地产经营与估价专业”以来，已经有约60所高等职业院校开设这一专业，争先为房地产行业培养和输送各种应用型专业人才，这在一定程度上缓解了行业发展对人才的需求。

许多教育工作者和专业人士，也编辑出版了一系列房地产专业教材和著作，在一定程度上满足了房地产专业职业教育发展的需要。

由于房地产经营与估价专业开设时间不长，至今仍然存在着专业定位不明确、培养目标与实际脱节、课程设置不合理等问题。

学科体系和专业课的教学大纲始终处于不断修订、完善的过程中。

房地产业的迅速发展，也不断催生了新的投资方式、服务产品和服务模式，出台和完善了各种法律、政策和规章。

在这种新的形势下，编写出版一套《高等职业教育房地产经营与估价专业系列教材》，以适应房地产职业教育迅速发展和不断提高的需要，就变得十分必要和迫切。

<<房地产经纪实务>>

内容概要

本书是按照“工学结合”人才培养模式的要求，采用“基于工作过程导向的工作过程系统化课程”设计方法，以项目和工作任务为载体，进行设计和编写的。

主要内容包括房地产经纪人员从业准备、房地产交易流程与合同业务处理、房地产税费业务处理、个人住房抵押贷款业务处理、房地产居间业务基本职业能力训练、房地产代理业务基本职业能力训练、房地产经纪人员基本管理能力训练、房地产经纪信息系统的应用等。

本书可作为高职高专、成人教育等房地产专业及房地产相关专业的教材，也可以作为从事房地产业务人员的学习读物，同时还可作为房地产经纪专业培训、资格考试参考用书。

<<房地产经纪实务>>

书籍目录

项目一 房地产经纪人员从业准备 工作任务一 初识房地产经纪 工作任务二 了解房地产经纪人及其职业发展 工作任务三 形成良好的职业素养项目二 房地产交易流程与合同业务处理 工作任务一 房地产转让业务的操作流程 工作任务二 房地产租赁业务的操作流程 工作任务三 房地产抵押业务的操作流程 工作任务四 房地产交易合同的处理项目三 房地产税费业务处理 工作任务一 初识房地产税费 工作任务二 房地产经营的主要税种 工作任务三 房地产交易的相关收费项目四 个人住房抵押贷款业务处理 工作任务一 认识个人住房抵押贷款业务 工作任务二 住房公积金个人住房抵押贷款业务办理 工作任务三 商业银行个人住房抵押贷款业务办理 工作任务四 转按揭业务办理项目五 房地产居间业务基本职业能力训练 工作任务一 认识房地产居间业务 工作任务二 房地产租赁居间业务处理 工作任务三 房地产转让居间业务处理项目六 房地产代理业务基本职业能力训练 工作任务一 了解房地产代理业务 工作任务二 房地产销售代理业务 工作任务三 房地产租赁代理业务项目七 房地产经纪人员基本管理能力训练 工作任务一 了解房地产经纪企业的运营管理 工作任务二 了解房地产经纪企业人力资源管理 工作任务三 了解房地产经纪企业客户关系管理项目八 房地产经纪信息系统的应用 工作任务一 了解房地产经纪信息管理 工作任务二 RIS房地产中介管理系统使用前的准备 工作任务三 RIS房地产中介管理系统部分功能说明参考文献

<<房地产经纪实务>>

章节摘录

经纪活动在西方国家非常普遍，分布于各种商业和文体活动中。

经纪活动的业务范围十分广泛，涉足的领域包括商品和证券买卖、劳动雇佣、房地产交易、融资借款、保险等一般的商业活动，以及体育比赛、文艺演出、图书出版发行等文体活动。

同时，经纪活动形成了庞大的经纪人群体，例如证券经纪人、房地产经纪人、体育经纪人、文艺经纪人、文化经纪人等。

据调查，在美国的二手房交易中，约82%的买主利用了经纪人提供的服务，85%的卖方通过经纪人帮助他们实现销售，只有15%的卖方没有雇佣经纪人。

实际上，即使没有雇用经纪人，也有人在扮演着类似于经纪人的角色。

经纪人成为美国人居家理财不可缺少的好帮手。

举例来说，如果委托人希望出售其房产，他的单方经纪人就会凭借丰富的房地产专业知识、从业经验和市场信息，详细地为委托人规划一下，欲出售的房产有多少价值？

有多少的投资回报？

怎样操作最划算？

需要交哪些费用？

有什么具体手续？

如果委托人下一步需要购置新房，应该选哪儿的房子？

多大的户型适合？

什么房屋适合委托人需要？

怎样从大量的供应体系中选中理想的房屋？

选中的房屋合理价位是多少？

需要考虑哪些实际问题？

要交多少钱？

怎样办理等。

所有这些繁琐又专业的环节都由经纪人全权负责落实打理，委托人可以节省大量的时间和精力，并且避免了相当大的房产投资风险。

从某种角度上来看，经纪人的定位实际上是类似于私人律师性质的房地产私人顾问，担负着真正的代理责任。

经纪人由于其高水平的执业能力和专业水准，赢得了广泛的社会尊重与信赖。

<<房地产经纪实务>>

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>