

<<房地产经纪操作实务>>

图书基本信息

书名：<<房地产经纪操作实务>>

13位ISBN编号：9787112110285

10位ISBN编号：7112110289

出版时间：2009-8

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：彭玉蓉 编

页数：104

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>

## <<房地产经纪操作实务>>

### 内容概要

本书简要介绍了房地产经纪的基本知识，结合工作任务讲述了房地产经纪工作的准备知识、二手房买卖、房屋租赁、一手楼销售代理及代办房地产登记等业务内容。

本书适于用作职业院校房地产类专业房地产经纪实务课程教材，也可用作房地产经纪公司中初级工作人员的培训教材。

本书适用于高职院校房地产经营与估价及中职学校房地产经营与管理专业的广大师生。

## &lt;&lt;房地产经纪操作实务&gt;&gt;

## 书籍目录

任务1 学习准备知识 过程1.1 认识房地产经纪 1.1.1 了解房地产经纪的概念 1.1.2 了解房地产经纪的服务对象 1.1.3 了解房地产经纪的基本类型 1.1.4 了解房地产经纪业务的内容 1.1.5 了解房地产经纪的行业性质 1.1.6 了解我国房地产经纪行业现状 过程1.2 认识房地产经纪人 1.2.1 了解房地产经纪人的含义 1.2.2 了解房地产经纪人职业资格 1.2.3 了解房地产经纪人的权利和义务 1.2.4 了解房地产经纪人的经纪服务方式 1.2.5 房地产经纪人的报酬 1.2.6 了解房地产经纪人的基本素质 1.2.7 房地产经纪人的职业技能 过程1.3 认识房地产经纪机构 1.3.1 了解房地产经纪机构的基本类型 1.3.2 了解房地产经纪机构架构 1.3.3 了解房地产经纪机构的主要岗位 1.3.4 了解房地产经纪机构的业务范围 1.3.5 了解房地产经纪机构的资质划分(以北京市为例) 1.3.6 认识房地产经纪人与房地产经纪机构之间的关系 1.3.7 了解房地产经纪公司基本情况的途径

任务2 二手房买卖操作 过程2.1 熟悉业务与环境 2.1.1 准备行销工具 2.1.2 熟悉周边楼盘(走盘) 2.1.3 学习公司规章制度 2.1.4 学习公司的礼仪规定 2.1.5 学习看房与推介房源 2.1.6 学习复盘 过程2.2 学习使用房地产中介管理软件 2.2.1 了解房友中介管理软件的功能 2.2.2 学习使用每一项功能 过程2.3 了解二手房交易流程 过程2.4 确认二手房买卖委托关系 2.4.1 接受卖方委托(放盘委托) 2.4.2 接受买方委托 过程2.5 促成交易 2.5.1 促成交易的过程 2.5.2 买卖双方达成买卖协议 过程2.6 二手房按揭贷款 2.6.1 认识个人住房贷款的类别 2.6.2 认识二手房按揭的申请条件 2.6.3 二手房商业贷款业务流程 2.6.4 申请二手房贷款需要提供的资料 2.6.5 贷款操作注意事项 2.6.6 计算按揭款项 2.6.7 计算按揭费用 过程2.7 二手房交易过户 2.7.1 签订《房屋买卖合同》 2.7.2 交付首期款、递件 2.7.3 缴纳税费 2.7.4 领房产证 过程2.8 后续服务 2.8.1 协助收款 2.8.2 协助收房 2.8.3 协助办理水、电、维修资金等事项 2.8.4 佣金结算

任务3 房屋租赁 过程3.1 明确房地产租赁的流程 3.1.1 了解房地产租赁的分类 3.1.2 明确房屋租赁的流程 过程3.2 接受放盘委托 3.2.1 客户咨询 3.2.2 审查委托人资格 3.2.3 审查委托出租房屋 3.2.4 填写《放盘登记表》 3.2.5 现场看房 3.2.6 签署委托合同 过程3.3 寻找客户 3.3.1 客户开拓 3.3.2 客户资料的收集与管理 3.3.3 客源房源配对 3.3.4 带看房屋 过程3.4 促成交易 3.4.1 洽谈租金与租赁期限 3.4.2 签订租赁合同 3.4.3 支付押金、结算佣金 3.4.4 协助租赁双方结清物业、水电等费用 过程3.5 办理租赁登记 3.5.1 准备好租赁登记所需的证件资料 3.5.2 办理租赁登记手续 3.5.3 变更、解除和终止房屋租赁合同

任务4 商品房销售代理 过程4.1 商品房销售代理业务的获取 4.1.1 寻求代理委托 4.1.2 洽谈委托 4.1.3 签订委托合同 4.1.4 制定代理计划与实施 过程4.2 熟悉楼盘情况 4.2.1 了解楼盘自身情况 4.2.2 了解楼盘周边情况 过程4.3 销售资料准备 过程4.4 客户接待与引导 4.4.1 客户接待 4.4.2 客户引导 4.4.3 客户表明购买意向 过程4.5 协助选择付款方式 4.5.1 介绍付款方式 4.5.2 协助客户设计付款方案 过程4.6 签订认购书 4.6.1 签订认购书 4.6.2 收取订金 过程4.7 协助签约 4.7.1 向客户介绍签约须知 4.7.2 到律师楼签约 4.7.3 帮助办理银行贷款事宜 4.7.4 帮助办理登记备案 4.7.5 介绍后续事宜

任务5 代办房地产登记 过程5.1 接受房地产代理登记委托 过程5.2 代办继承登记 过程5.3 代办赠与登记 过程5.4 代办遗失登记 过程5.5 代办分割登记 过程5.6 代办合并登记 过程5.7 代办涂销登记 过程5.8 代办析产登记 过程5.9 代办变更登记 过程5.10 代办更正登记 过程5.11 代办房改房交易登记

附录1 房地产经纪人员职业资格制度暂行规定 附录2 房地产委托出售合同(范本) 附录3 承诺书(买方) 附录4 房屋买卖合同(三方合同) 附录5 每万元(等额本息)商业贷款月供还款金额表 附录6 承诺书(承租方) 附录7 房屋租赁合同(三方合同,样本) 附录8 广州市商品房买卖合同参考文献

## &lt;&lt;房地产经纪操作实务&gt;&gt;

## 章节摘录

任务1 学习准备知识 过程1.1 认识房地产经纪 1.1.1 了解房地产经纪的概念 房地产经纪是房地产中介的一部分。

《城市房地产中介服务管理规定》中对房地产经纪的解释为：“为委托人提供房地产信息和居间代理业务的经营行为。”

通俗地讲，房地产经纪是以收取佣金为目的，为促成他人房地产交易而从事居间、代理等活动的经营行为。

规范的房地产经纪服务是：房地产经纪机构接受当事人的委托之后，按照委托人的要求向其提供真实可靠的信息，如被当事人选中，则组织双方签订规范的交易合同，协助交易双方到房地产交易部门办理相应的手续（如交易过户），协助买方或受让方或承租方领取房屋所有权证、土地使用权证或房屋租赁证，并提醒交易双方按国家规定向政府主管部门缴纳有关税费。

1.1.2 了解房地产经纪的服务对象 房地产经纪的服务对象多种多样，几乎包括了房地产市场交易的所有主体。

最常见的有：（1）新商品房经营销售者、购买者。

（2）存量房（如二手房）出售者、购买者。

（3）房屋出租者、承租者。

（4）差价换房者、公有房屋使用权转租转让者与承租受让者、房地产抵押者、房地产典当者。

1.1.3 了解房地产经纪的基本类型 房地产经纪最主要的方式有居间、代理、行纪三种。

房地产居间是指向委托人报告订立房地产交易合同的机会或者提供订立房地产交易合同的媒介服务，并向委托人收取佣金的行为。

分为房地产买卖居间、租赁居间、抵押居间、投资居间。

它是经纪行为中广泛采用的一种基本形式，经纪人员与委托人之间没有长期固定的合作关系。

在房地产居间业务中最常见的有两种：房地产转让居间（如房地产委托出售、委托购买或委托交换、代办房地产交易手续）、房地产租赁居间。

房地产代理是指以委托人的名义，在委托协议约定的范围内，为促成委托人与第三人进行房地产交易而提供专业服务，并向委托人收取佣金的行为。

一般代理人与委托人之间具有长期的合作关系。

商品房销售代理是我国目前房地产代理活动的主要形式，一般由房地产经纪机构接受房地产开发商委托，负责商品房的市场推广和具体销售工作。

代理购房者申请个人住房抵押贷款是由此衍生出来的代理业务。

.....

<<房地产经纪操作实务>>

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>