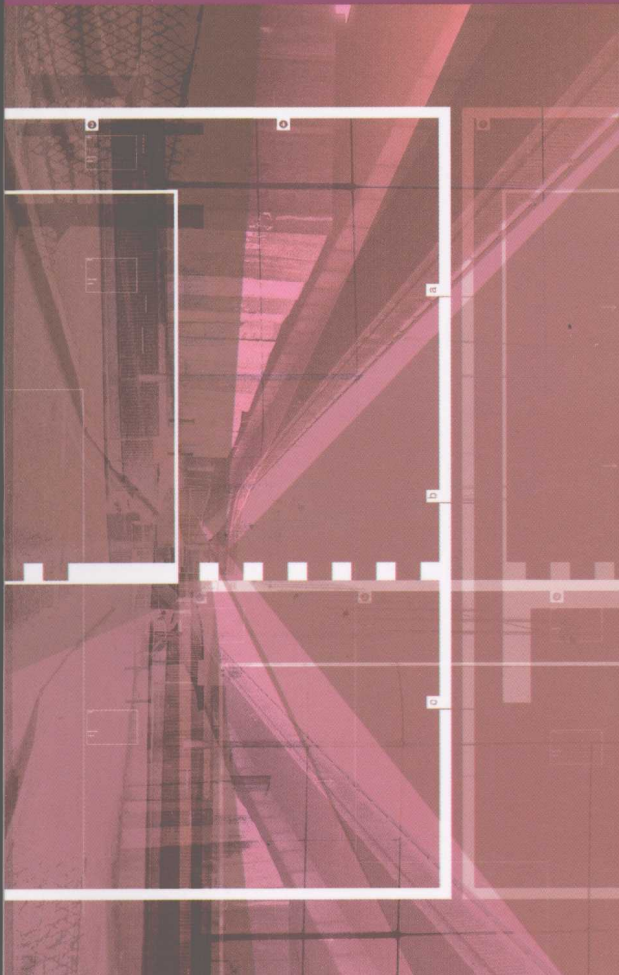


全国建设行业职业教育规划推荐教材

房地产经纪综合实践

(房地产类专业适用)

彭玉蓉 主编



FANGDICHAN
JINGJI ZONGHE
SHIJIAN

中国建筑工业出版社

全国建设行业职业教育规划推荐教材

房地产经纪综合实践

(房地产类专业适用)

彭玉蓉 主编

中国建筑工程出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产经纪综合实践/彭玉蓉主编. —北京: 中国建筑工业出版社, 2007

全国建设行业职业教育规划推荐教材. 房地产类专业适用
ISBN 978-7-112-09615-2

I. 房... II. 彭... III. 房地产业—经纪人—专业学校—教材 IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 144786 号

全书针对房地产经纪综合实践展开论述, 全书理论结合实践, 由表及里, 是一本专业性很强的书, 适用于房地产类专业。

全书共分六章, 分别为房地产经纪信息的收集与整理、房地产市场调查、房地产代理业务操作流程与实训、房地产居间业务流程与实训、房地产经纪代办业务流程与实训、房地产营销策划理论基础与实训。

* * *

责任编辑: 张 晶 刘平平

责任设计: 董建平

责任校对: 孟 楠 刘 钰

全国建设行业职业教育规划推荐教材

房地产经纪综合实践

(房地产类专业适用)

彭玉蓉 主 编

贾士军 主 审

*

中国建筑工业出版社出版、发行 (北京西郊百万庄)

各地新华书店、建筑书店经销

北京红光制版公司制版

世界知识印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 9¼ 字数: 225 千字

2008 年 1 月第一版 2008 年 1 月第一次印刷

印数: 1—3000 册 定价: 18.00 元

ISBN 978-7-112-09615-2
(16279)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

前 言

《房地产经纪综合实践》一书，根据建设部职业教育房地产经营与管理专业“教育标准”、“培养方案”及“房地产经纪综合实践大纲”，由广州市土地房产管理学校负责组织编写，并经建设部房地产经营与管理专业指导委员会评审通过。

本书以“理论+实践”的全新模式，在系统介绍房地产经纪主要业务的工作内容的同时，将工作流程分解为一个个工作项目，使学生在一定理论学习的基础上，通过更具体、更丰富的实际操作来掌握房地产经纪的业务流程和工作方法，并培养诚实守信、吃苦耐劳的品质和良好的职业道德，更好地突出中职教育的“就业导向，能力本位，面向市场，服务社会”的办学方针。

全书共分六章，内容包括房地产经纪信息的收集与整理、房地产市场调查、房地产代理业务流程、房地产居间业务流程、房地产经纪代办业务流程及房地产营销策划等，在编写中结合专业特点和相关知识要求，全面贯彻素质教育，注重学生创新精神和实践能力的培养，力求语言精练，通俗易懂，资料翔实、完整，例证具体、生动，适合职业院校的学生阅读。

本书由彭玉蓉主编（第一、二、三、六章），韩现国参编（第四、五章），广州大学经济与管理学院贾士军教授主审。主审对书稿提出了许多宝贵意见，广州市土地房产管理学校温小明校长、黄志洁副校长、教育研究室何汉强主任对本书的编写提供了有益的帮助，在此一并致以衷心的感谢。

由于编者水平有限，书中难免有疏漏之处，敬请读者给予批评指正。

目 录

第一章 房地产经纪信息的收集与整理	1
第一节 房地产经纪信息概述	1
第二节 房地产经纪信息的收集与整理实训	4
第三节 房地产经纪信息的计算机管理系统实训	8
复习思考题	12
第二章 房地产市场调查	13
第一节 房地产市场调查的内容与方法	13
第二节 房地产市场调查实训	21
复习思考题	31
第三章 房地产代理业务操作流程与实训	32
第一节 房地产代理业务及商品房预售鉴证业务流程	32
第二节 新建商品房销售代理实训	36
复习思考题	71
第四章 房地产居间业务流程与实训	72
第一节 房地产居间业务流程	72
第二节 二手房买卖居间交易流程与实训	77
第三节 房屋租赁居间业务实训	94
复习思考题	105
第五章 房地产经纪代办业务流程与实训	106
第一节 按揭贷款代办业务流程与实训	106
第二节 房屋抵押贷款业务流程与实训	117
第三节 已抵押房屋再贷款(转按揭)业务流程与实训	119
第四节 房地产权属登记代办服务实训	120
复习思考题	123
第六章 房地产营销策划实训	124
第一节 房地产营销策划概述	124
第二节 房地产销售策划实训	128
第三节 房地产形象策划实训	133
第四节 房地产广告策划实训	133
复习思考题	143
参考文献	144

第一章 房地产经纪信息的收集与整理

理论内容

- 房地产经纪信息的涵义
- 房地产经纪信息的特征
- 房地产经纪信息的作用

实操内容

- 房地产经纪信息的收集与整理实训
 - 项目一：房地产经纪信息的收集训练
 - 项目二：房地产经纪信息的整理训练
- 房地产经纪信息的计算机管理系统实训
 - 项目一：房地产经纪信息计算机管理系统的认识训练
 - 项目二：房地产经纪信息计算机管理系统实例

房地产经纪信息是房地产经纪业务运作中的重要资源，也是房地产经纪机构的无形财富。本章结合房地产经纪信息的日常管理，阐述了房地产经纪信息的管理原则，分析了信息管理中的信息收集、加工整理、利用等环节，并以上海某房屋置换股份有限公司信息管理系统为例，介绍了房地产经纪信息计算机管理系统的主要类型、结构和功能。

第一节 房地产经纪信息概述

一、房地产经纪信息的涵义

房地产经纪信息是反映房地产经纪活动并为房地产经纪活动服务的信息，它通常包括四方面的信息：房源信息、客户信息、市场信息和房地产经纪行业信息。这四方面缺一不可。

房地产经纪信息由若干要素组成，主要是语言要素、内容要素和载体要素三个方面。语言是传递信息的媒体，也是信息的表现形式和工具，房地产经纪信息通常可以用文字性语言（包括数字）表现，也可以用形象性语言（如图画）来表现。内容则是关于其所涉及对象（如房源）的表象、属性、特征、本质和运动规律等的确定性描述。信息本身不具有实体物质形态，必须依附于某一介质或载体如纸张、胶片、磁带、磁盘等才能被传递、加工和整理。通过图 1-1 所示的一则房地产广告，我们可以直接地了解这三个要素是如何构成房地产经纪信息的：某新楼盘推出的报纸广告，为了让消费者注意，发展商用了一个版面的篇幅，首先映入人们眼帘的是图片与文字，图片、文字就是一种书面语言，通过这些书面语言，展现了关于楼盘具体情况的内容，如楼盘所在的地理位置、小区的周边环境、小区的内部装饰、智能化情况、楼盘的价格及售楼地址、发展商名称等许多内容，使消费

者了解楼盘的情况，进而激发潜在消费者的购买欲望。以上所述的语言、内容并不能孤立存在，要依附于报纸纸张的物质载体，传递到千家万户并得以保存。



图 1-1 某楼盘广告

二、房地产经纪信息的特征

1. 共享性

通过共享，使更多的人获得信息，给更多的人带来价值。但对于一些机密或具有排他性的信息，应注意保护。

2. 多维性

即一条房地产经纪信息在具有不同的价值观或不同的认识层次的人那里会有不同的价值含义，人们在不同时段、不同的环境下对同一房地产经纪信息有不同的认识，当经纪信息的属性和内容与人们的需求相联系时，其使用价值就能发挥出来。

3. 积累性

房地产经纪信息可以重复使用，随着信息的累积，会有新的价值产生。在房地产经纪活动中，信息使用后要加以保存。通过对积累信息的分析还能加深对市场的了解。

4. 传递性

通过经纪信息的传递，使获得信息的人大大增加，通过将大量相关的信息综合分析能够得到新的信息，通过对经纪信息的收集、加工和整理，将其物化于房地产实物上，还能增加房地产实物的附加值。

三、房地产经纪信息的作用

1. 实现房地产经纪活动的基本功能

房地产交易的成功与否就在于是不是能够找到匹配的交易双方。客户由于受到自身情况的限制，缺乏充分的信息，所以常常不能找到合适的交易对象。房地产经纪人由于掌握了一定的房地产信息并具备针对问题快速有效收集信息的技能，因而能尽快找到匹配的交易对象。

易双方，使交易尽早完成，从而实现房地产经纪的基本功能。

2. 有利于提升房地产经纪服务的附加值

房地产经纪人员拥有的众多房地产经纪信息能够使其更好地为客户服务，提高房地产经纪服务的附加值。在房地产经纪活动中，向房地产开发企业传递有价值的信息，能让开发企业及时了解市场状况，减少盲目开发，提高房地产的有效供给，提高企业的经营效益；向消费者提供有用的信息，能使消费者在交易过程中减少人力、物力、财力的付出；通过向交易双方提供信息，可在一定程度上避免因信息不对称而使交易中一方处于优势而另一方处于劣势，减少交易纠纷，规范房地产市场。

3. 有利于活跃和规范房地产经纪行业

房地产经纪信息还有利于房地产经纪人和房地产经纪机构充分了解和把握同行业的发展现状和趋势，及时有效地修正自身的业务运作方式，提高业务运作水平，从而活跃和规范整个房地产经纪行业。

四、房地产经纪信息管理的原则

1. 重视房地产经纪信息的系统性

房地产经纪活动需要的信息是大量的、系统的、连续的，它不仅数量大，而且涉及到房地产经纪活动的方方面面，只有通过有效的结合才能有全面的认识。房地产经纪活动总是不断发生、向前发展的，所以房地产经纪信息也总是不断产生，因而房地产经纪人员要不断地收集、加工、传递和利用房地产经纪信息，通过其连续性及时了解房地产市场的变化和趋势，以便房地产经纪活动顺利进行。

2. 加强房地产经纪信息的目的性

房地产经纪信息直接作用于房地产经纪活动的过程之中，它具有比其他信息更明显的目的性特征。房地产经纪信息的管理，包括收集、加工、整理和利用都应针对房地产经纪活动的目的，如某一个楼盘的销售、某一套房源的出售，以及房地产经纪机构自己所专注的某类市场、某类客户。只有这样，才能将信息资源转化为经济效益。

3. 提高房地产经纪信息的时效性

由于房地产市场环境和市场主体都在不断地发生变化，因此房地产经纪信息的有效性也随时间而发生变化。因此房地产经纪信息的利用应提高时效性。一方面要及时更新信息库中的信息内容，另一方面要提高信息利用的效率，尽量使信息在最短的时间内发挥作用。如根据市场信息和同行业信息及时调整经营方式、经营类型，及时向客户提供最新市场信息、政策信息，用以提升服务附加值等。

4. 促进房地产经纪信息的网络化

房地产经纪机构在房地产经纪信息利用中引入计算机网络可改变原有的信息管理和查询方式，提高经济效率，而且网络传递的多媒体信息，包括汉字、图片以及三维动态模拟，其传递的信息量也不是传统媒体所能企及的。另外，计算机网络可以突破时间、空间的限制，能够在不同地方、任何时间为客户提供服务。因此，房地产经纪机构应积极促进房地产经纪信息网络化。

第二节 房地产经纪信息的收集与整理实训

项目一：房地产经纪信息的收集训练

训练目标：掌握房地产经纪信息收集的基本方法，并会从多种途径收集经纪信息。

1. 学生列举房地产经纪信息的收集来源

(1) 通过市场调查收集公开传播的房地产经纪信息；

(2) 从有关单位内部获取房地产经纪信息；

(3) 现场收集房地产经纪信息；

(4) 利用网络获取房地产经纪信息。

2. 公开传播的房地产经纪信息的收集训练

(1) 学生列举房地产经纪信息公开传播的主要方式：报纸、广播、电视、杂志以及正式出版的文献等。

(2) 学生收集当地房地产经纪信息比较集中的报纸的相关栏目，比较各自的特色，整理为表 1-1：

房地产经纪信息刊出情况统计表

表 1-1

报纸	栏目	主要内容	刊出时间	刊出频率	收费标准
报纸 1					
报纸 2					
报纸 3					
.....					

(3) 学生收集房地产类专业杂志，一方面有助于学生了解房地产专业杂志的种类，另一方面可以收集全国各地的房地产经纪信息，也可以通过比较不同城市的房地产经纪信息来加深对全国楼市的认识，并了解各地房地产经纪行业的现状；

(4) 官方资料的收集。

3. 从有关单位内部获取房地产经纪信息收集训练

(1) 通过信函形式联系房地产企业收集相关资料；

(2) 通过问卷形式收集房地产企业经纪信息；

(3) 房地产经纪企业之间的信息资料交流；

(4) 向房地产企业中熟悉房地产市场的有关人员进行调查收集资料。

4. 现场收集房地产经纪资料训练

(1) 学生到售楼处收集售楼书、房地产企业内部刊物等资料；

(2) 实地考察与房源调查，也可以排除一些不准确的信息。

5. 通过网络收集房地产信息资料

(1) 利用搜索引擎 (yahoo、google、baidu) 收集信息。

学生到计算机房进行上网训练，学习如何利用搜索引擎收集房地产经纪信息，如

何确定搜索关键词，熟练掌握上网、保存网页、下载资料和图片、保存文档信息等操作。

如在百度搜索中输入关键字“广州合富置业”，有图 1-2 的显示。

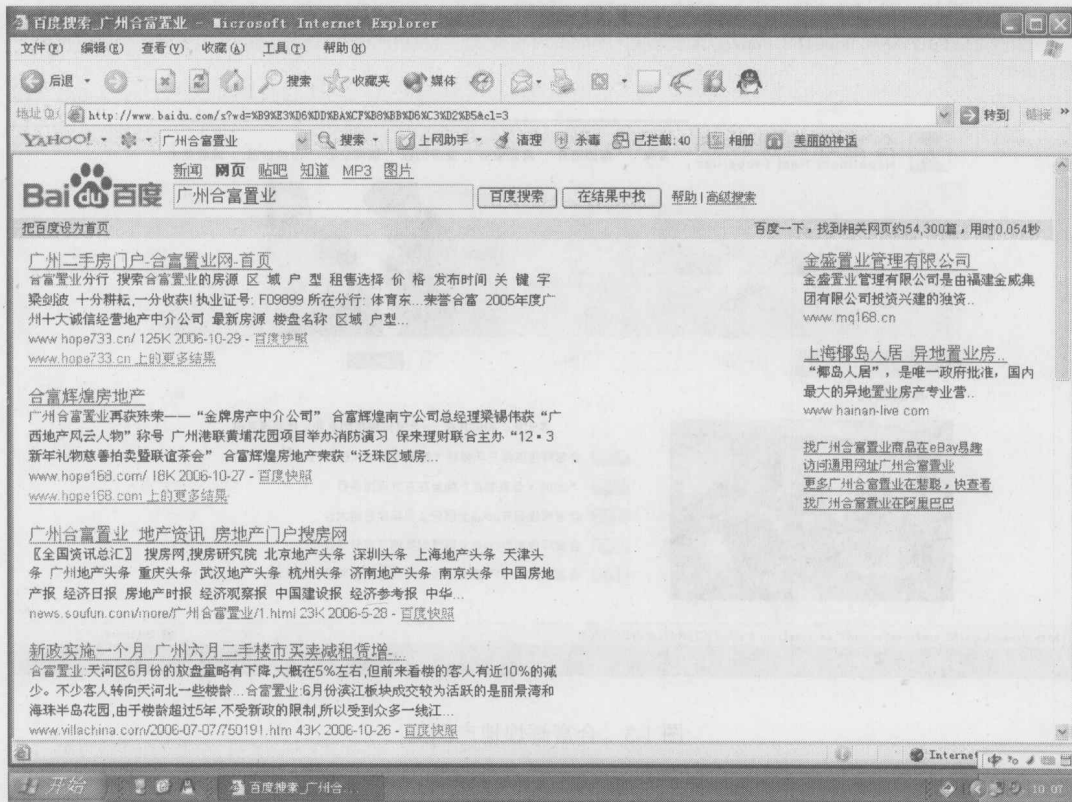


图 1-2 百度搜索的“广州合富置业”网页

点击进入“合富辉煌房地产”，则有图 1-3 的显示。

(2) 通过网站跟踪

训练学生对提供信息的特定网站进行跟踪，收集有价值的信息，比如让学生连续多天上网跟踪某些大型房地产企业的网站。

(3) 加入邮件列表

一些网站为维护与用户的关系，常以新闻邮件、电子刊物的方式将一些有价值的信息发给用户。学生可进行类似的训练，相互之间发送有关的信息，然后对收到的邮件列表信息进行加工整理。告知学生有哪些可以提供免费邮箱的网站，让学生以用户名义注册，即可享受网站的免费邮件列表服务。

(4) 电子公告板 BBS

很多学生对 BBS 非常熟悉，但多用来聊天。可以确定一个与房地产经纪信息有关的主题，引导学生按该主题分类，经常到相关论坛发现一些有用的信息。

6. 了解通过网络进行市场调查的方法

(1) 网上调查问卷法

学生了解在某一网站上设置调查表的方法，模拟访问者在线填写并提交到服务器，再



图 1-3 合富辉煌地产网页

进行汇总整理。

(2) 电子邮件调查法

学生设计好调查问卷，直接发到被调查者的邮箱。学生之间、学生与老师之间可互相发送，填写完问卷后又发回给寄件人。

(3) 其他

利用聊天室、ICQ 等手段也可在与他人交流的过程中获得有价值信息。

7. 将前面通过各种方式收集到的房地产经纪信息资料保存好，以备后用。

项目二：房地产经纪信息的整理训练

训练目标：了解房地产经纪信息整理的意义，学会整理各类信息。

通过各种渠道获取的房地产经纪信息，其本身的内容、形式各种各样，这给查询、储存、利用带来了很大的难度，所以需要进行房地产经纪信息的加工整理。加工整理的程序通常包括登记、核验、筛选、分类、计算、比较、整理、编辑这几步。

1. 房地产经纪信息的登记训练

- (1) 对收集到的房地产经纪信息进行初次登记；
- (2) 初选有用的经纪信息；
- (3) 有用信息的第二次登记。

2. 信息核验训练

- (1) 核验原始资料来源是否可靠；
- (2) 核验收集资料的方法是否正确；
- (3) 核验各资料项目之间的关系是否清楚；
- (4) 核验收集到的数据是否充分，各数据是否衔接。

3. 信息筛选训练

- (1) 对原始信息进行取舍判断；
- (2) 淘汰部分价值不大的信息；
- (3) 确定保留哪些有用的信息；
- (4) 确定哪些信息可以直接采用；
- (5) 确定哪些信息需要进一步加工整理。

4. 信息分类训练

- (1) 确定信息的分类体系；
- (2) 按合理的体系进行归类、排序。

5. 相关的计算训练

- (1) 对原始房地产信息采取一定的方法进行加工运算；
- (2) 得出需要的新的数据。

6. 信息比较的训练

- (1) 将收集到的房地产信息与所需要的房地产中介信息进行比较；
- (2) 判断收集到的信息的质与量是否符合要求；
- (3) 如果收集资料不符合要求，则应该进行补充收集和进一步的分类整理。

7. 信息整理的训练

- (1) 用推理、判断分析和归纳的方法对房地产信息进行定性研究；
- (2) 从资料中探索新的有指导意义的房地产信息。

8. 信息的编辑训练

(1) 对加工整理的房地产信息用文字、图片、表格形式系统规范地记载，其中表格是最常见的一种；

(2) 常见的统计表格填写模拟训练（表 1-2 ~ 表 1-4）；

× × 市房地产资源统计表

表 1-2

楼盘名称	户型	面积	单价	开发程度	居住密度	交易状况	抵押情况	规模	使用期限	竞争情况	其他情况	调查日期
楼盘 1												
楼盘 2												
.....												
.....												

× × 市房地产出租市场统计表

表 1-3

出租地区	出租面积	现时租金	房屋类型和等级	屋内设备状况	环境条件	空房率	影响出租的最大因素	房东	调查日期
.....									
.....									
.....									
.....									

房地产出售市场统计表

表 1-4

楼盘名称	出售数量	结构类型	成交期	成交价格	成交额	成交条件	出售时房龄和状况	消费者资料	调查日期
.....									
.....									
.....									
.....									

(3) 以房地产经纪机构对本机构业务类信息的整理采取表格形式, 可分为日报表、周报表、月报表等。

特别提示: 来人登记表是客户资料中最重要的报表

第三节 房地产经纪信息的计算机管理系统实训

项目一: 对房地产经纪信息计算机管理系统的认识

训练目标: 使学生认识和了解房地产经纪信息计算机管理系统的作用。

1. 房地产中介公司使用计算机对信息进行管理的原因

房地产中介公司每天都接到大量的房源和客户信息, 并且每天都需要对这些信息进行查询、跟进, 很难想象成千上万条房源如何用纸张或黑板来记录。计算机系统在保存大量资料方面有着其固有的优势, 在资料查询方面还具有准确、方便、快捷的特点, 同时, 计算机系统可以通过数据备份和恢复的方式来保证数据的安全性。目前有专业的房地产中介软件可以提供房源客源管理、跟进管理、加密房管理、任务分派、广告管理、业务交流、成交业绩等管理功能。

2. 使用房地产中介软件之前的准备工作

(1) 独立门店单机使用: 电脑一台, 安装好 Windows + Office 软件。

(2) 独立门店局域网使用: 电脑多台, 一台为服务器, 其他为客户端, 使用的网络协议是 TCP/IP, 所有客户端电脑在 [网上邻居] 中都可以查看到服务器的共享文件夹。

(3) 多个门店联网使用: ①如同第 (2) 项所述每个门店都配置好各自的局域网; ②多个门店联网交换时必须指定一个门店 (或总部) 作为数据中心, 作为数据中心的机构必须是 ADSL 上网, 或者能够获得外部 IP 的其他宽带上网方式, 其他机构可以通过互联网访问到数据中心; ③数据中心之外的各个门店的服务器都必须配置有 ADSL 或 Modem 能够拨号上网。

3. 房地产中介公司建立了网站, 为什么还需要业务管理软件?

许多中介公司已经拥有公司网站, 对外发布自己的房源信息, 树立企业形象。而中介业务管理软件则主要基于公司内部管理, 包括房源、客源、跟进、成交、任务、计划、统计等企业的日常经营管理。目前, 深圳、广州、上海的大中型中介公司都同时拥有两套系统: 在“网上”通过网站向外发布房源信息, 在“网下”通过业务管理软件来进行公司的日常经营管理, 两者相辅相成, 共同构建企业的信息化系统。

项目二：房地产经纪信息计算机管理系统实例——房友中介软件

训练目标：学生通过上网浏览房友中介软件网站，了解系统构成与功能、特点。

1. 房友中介软件网络结构图（图 1-4）。

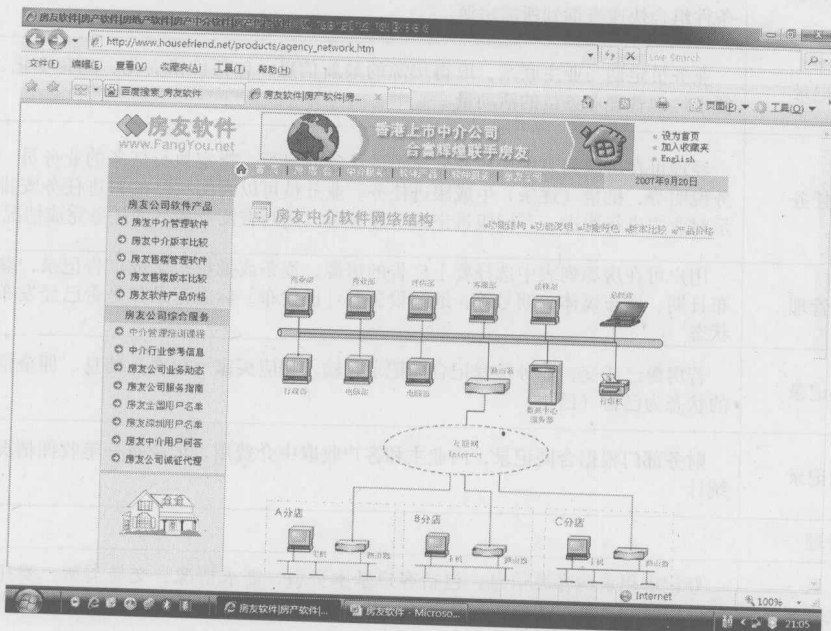


图 1-4 房友中介软件网络结构图

2. 房友软件功能说明——房源部分（图 1-5）

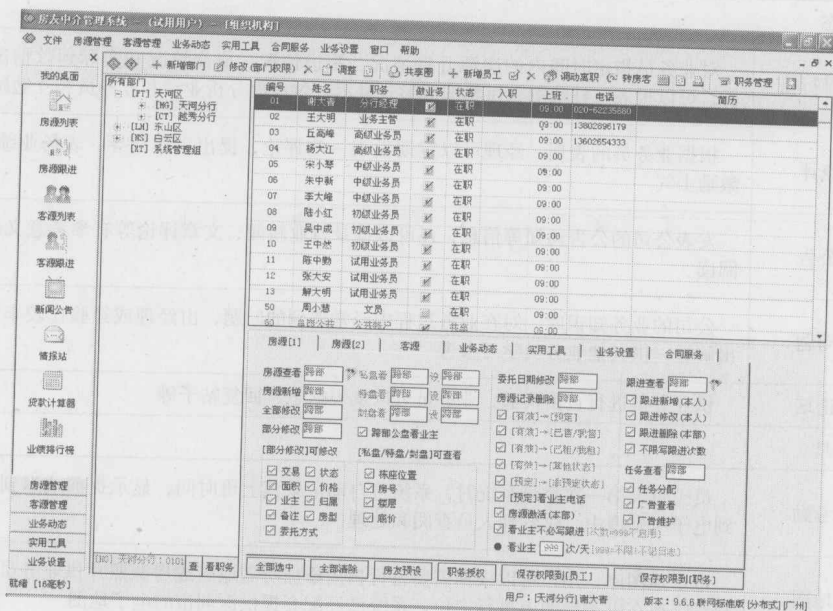


图 1-5 房友软件功能网页

3. 房友中介软件功能（表 1-5）

房友中介管理软件功能

表 1-5

1 房源管理	
1.1 房源信息	登记出租出售房源信息, 包括房源基本情况、配套设施、交易类型、委托方式、佣金方式、业主资料、归属业务员、加密房公开房等。业务员可以通过楼盘名称的拼音缩写或各种条件组合快速查询到所需房源
1.2 跟进记录	业务员定期与业主联系, 取得房源的最新信息, 包括价格变化、配套变化、售租情况等。便于经理管理业务员的活动量
1.3 跟进任务	经理可在房源列表中选择要分配跟进任务的房源, 指定执行任务的业务员、执行日期、任务说明等, 批量(逐条)生成跟进任务。业务员可以查阅自己的跟进任务安排, 根据经理指示对业主进行跟进, 登记跟进记录。经理可以随时查阅业务员的任务完成情况
1.4 广告管理	用户可在房源列表中选择要上广告的房源, 逐条或批量地生成广告记录, 登记其上广告发布日期、发布媒体、期号等, 通过设置其[已发布]标志记录其是否已经发布, 还是待发布状态
1.5 合同记录	若房源已成交, 业务员登记合同记录, 输入相应买家(租客)信息、佣金信息, 修改房源的状态为已售(已租)
1.6 收佣记录	财务部门根据合同记录, 向业主和客户收取中介费用, 记录每一笔收佣情况, 可进行到款统计
2 客源管理	
2.1 客源信息	登记求租求购客源信息, 包括客户基本资料、需求情况、交易类型、委托方式、佣金方式、归属业务员、加密客公开客等。业务员可以通过楼盘名称的拼音缩写或各种条件组合快速查询到所需客源
2.2 跟进记录	业务员定期与客户联系, 取得客户的最新信息, 包括出价变化、需求变化、是否成交等。便于经理管理业务员的活动量
3 业务动态	
3.1 业绩排行榜	对业务员指定时间内的房源开发情况、跟进情况、成交情况和实际到款情况进行统计分析, 可以报表、柱状图、饼状图等形式显示, 供经理分析业绩和业务员相互勉励之用
3.2 经理点评	根据业务员的表现, 经理可以定期发表一些评论, 提出工作指导, 表扬业绩好的业务员, 激励士气
3.3 新闻公告	发表公司的公告通知等信息, 还可以摘录行业新闻、文章评论等有参考意义的信息供员工阅读
3.4 常见问题	公司的业务知识库, 对在业务过程中经常遇到的问题, 由经理或经验比较丰富的业务员做出解答, 供其他业务员学习参考
3.5 员工论坛	供业务员进行自由沟通, 业务员可以发表帖子、回复帖子等
4 实用工具	
4.1 电子考勤	员工每天第一次登录系统时, 系统将自动记录其上班时间, 显示提前或迟到信息, 并登记到电子考勤簿中, 供管理人员查阅和处理
4.2 电子地图	电子地图库, 用户可以根据需要自行扫描添加所需地图或房源照片供业务员查阅, 并可将楼盘字典在电子地图上进行定位。系统已经配套提供深圳市的电子地图
4.3 提成计算器	公司设定的多级业务员提成比例, 根据业务员的实际到款金额判断落入哪个级别, 然后再分别计算出应提成金额

4 实用工具	
4.4 贷款计算器	根据客户购买房屋面积、单价、贷款成数和贷款期限,快速计算房屋总价、首期付款额、贷款总额和月还款金额等。可以根据国家政策调节贷款利息参数和契税、印花税比率
4.5 黑名单管理	将竞争对手的电话号码记录到[黑名单]中,下次若有嫌疑来电,可立即到黑名单中查询,以采取相应措施,避免泄露信息
4.6 加密房转公开房	将指定业务员或整个业务部门的加密房转为公开房
4.7 业务员转移房源	将指定业务员的房(客)源全部转给另一位业务员,一般在处理业务员离职时使用
5 业务设置	
5.1 组织机构	设置公司的部门层次结构,支持多级部门组织。在各个部门中添加员工,登记其个人基本信息。按查询、修改、增加、删除等多层权限针对各个功能模块向各操作人员进行授权,明确不同部门、不同职位的工作责任和操作权限,以保证数据的保密性和系统运行的安全
5.2 城市片区	系统在地理范围上按[城市→城区→片区→楼盘]进行区域层次划分,系统已预设好城市和城区数据,本功能可进行片区设置
5.3 楼盘字典	为便于以后录入房(客)源信息,必须预先设置好楼盘字典,即将业务区域中的所有楼盘的名称及其楼栋资料预先录入到系统中,以后业务员录入房(客)源信息时只需要点击选择即可,大大减少录房工作量,并可避免一盘多名,造成查询统计错误
5.4 物业参数	系统已设置好常用的物业参数,包括楼盘参数如楼盘用途(住宅、写字楼等)、类型(多层、高层等),交易参数如佣金方式(给佣、不给佣)等等,用户使用此功能可自行添加所需参数
6 系统设置	
6.1 显示设置	个性化设置,操作人员可以选择设置自己的系统启动界面、显示资料周期、是否定时屏幕保护等
6.2 重新登录	在不退出系统的情况下,可以直接更换操作员,方便不同操作权限的操作员使用系统
6.3 修改密码	用于操作员更改自己的系统登录密码
6.4 操作日志	查看所有用户对系统的操作历史记录
7 数据管理	
7.1 数据库连接	客户机与数据库服务器必须保持正常连接,该功能用于测试两者之间的连接状态,并保存连接参数
7.2 备份与恢复	用于数据的定期备份和恢复,避免由于电脑故障造成数据丢失,同时系统可以按照用户定义的时间周期自动备份
7.3 数据库修复	提供给管理员使用的数据库修复工具,可直接执行标准 SQL 的数据库操作语句,请在开发商协助下使用
7.4 注册码登记	用于登记正版用户的产品注册码
8 数据交换	
8.1 手动数据交换	用于网点和公司总部之间通过调制解调器交换业务数据和管理数据。由网点管理员手工启动数据交换程序

续表

8 数据交换	
8.2 自动数据交换	用于网点和公司总部之间通过调制解调器交换业务数据和管理数据。由系统定时自动启动数据交换程序,启动时间由管理员设定
8.3 数据交换设置	在使用“手动数据交换”或“自动数据交换”功能之前,需在此设定公司总部和各网点之间的数据交换模式
8.4 数据交换日志	查看所有网点与数据中心的交换历史记录

复习思考题

1. 上网收集本地知名房地产经纪公司的相关信息。
2. 了解本城市某区域或某街道的房地产经纪公司的分布情况,了解各公司房地产租售交易情况。