
1 绪论

1.1 选题背景

作为世界第二大经济体，拥有 14 多亿的人口，21 世纪的中国，房地产行业的热度依旧居高不下。随着我国城镇化程度进一步的提高，越来越多的人涌向了城市，人民的基本生活离不开衣食住行，而房子是安全性和稳定性的代表，在中国受到了大多年轻一族的热捧。发地产行业的崛起，带动了房产中介的发展，可以说，房地产中介公司日新月异。可是想要在如此竞争激烈的市场中站稳脚跟，在行业中生存发展，成为广大购房、租房用户的第一选择，并不是那么容易。一家优秀的房产中介公司的发展前途和未来的命运，往往离不开让客户眼前一亮的广告和让客户点头称赞的服务质量。那么如何管理好一家房产中介门店，使得公司业务井井有条，成为了诸多公司面临的一个问题。同时，城市中，对于没有经济能力买新房的人，可以买一套别人多余的住房；而对于一些经济条件相当好的居民，往往会选择买卖自己多余的住宅，从而得到一定的经济收益。当下，人多地少和房价涨升的趋势依旧在强化，但是大部分人的消费水平还较低，资金的缺乏，使得大多数人短时间内无力承担高额的新房，从而转向了市场价格偏低、舒适度较好的二手房屋，这推动了二手房屋市场的发展，也体现了二手房屋的优势所在。随着高度信息化时代的到来，现代人的生活节奏快、工作繁忙，无论是售房者，还是买房者，都没有过多的时间实地奔赴现场去看房，传统的门店管理模式已经无法满足房产市场和客户的需求。同时，对于一个房产中介公司来说，每一天都要处理大量的繁琐的客户数据。市场需要一款客户足不出户就可以租赁或购买到房屋的管理系统。此系统需要满足客户的需求，节约租房者和出租房者的时间，同时降低房产中介公司的运营成本。于是就催生了二手房屋中介管理系统。

1.2 选题意义

二手房屋中介管理系统投入使用的意义在于：其不仅仅会为房屋的出租者和求租者解决时间和空间的不方便，也会为房屋中介公司提高工作效率、改进管理方式，可以被广大的出租者、求租者所接受。可以为系统使用公司带来相当可观的收益。

1.3 国内外研究现状

1.3.1 国外研究现状

美国的二手房交易市场相当活跃。美国人对于买房子这件事情相当看重，尤其挑剔住宅周边的环境。有无方便的交通、安全稳定的社区、雄厚的教育资源等都是美国人的择房标准，就以上标准来说，符合条件的住房几乎都远离城郊，分布在市中心这种繁华地段。在城市中心，基本上都是年代感很强的老房子。繁华区的房子几乎都被交易过很多次。假使市内有年代不久的现代房，其价格也是极度不适合普通的民众的。同时在美国，绝大部分房地产开发商都会选择远离市中心的地片进行房屋的新建，而在新的开发区，没有配套的交通措施、完备的医疗资源、雄厚的教育资源，但同时又有比旧房更高额的价格。所以，价格便宜适中、地理位置优越的老房子特别受美国房屋消费者的欢迎。所以，当美国人买房子的时候，基本上是买二手的房子。值得强调的是，建筑年龄没有超过 50 年、价格没有超过 30 万美元的二手房，在房地产市场上非常抢手。其中的原因就是：房屋状况可以满足白领阶层的居住需要，房屋价格还可以为白领阶层所接受。

另外一方面原因是：美国人更换房屋的频率很高，六七年换一套房屋在美国民众中是一种常态。而毫无疑问，更换房屋最根本的目的就是为了获取更大的利益。房地产行业的红火程度往往是一个国家经济的风向标。美国的社会制度使得美国的经济系统不够坚实，当经济萧条的时候，美国大多数民众会尽力维持他们正常的开销，这就使得他们中的多数人采取买卖房屋的办法，获取一定的金钱，以此度过经济困难的时期。这几年来，伴随着美国移民数量的急剧增加，二手房的购买者队伍的力量越来越雄厚。他们中有很多热衷于房屋的交易，这种类型的投资可以快速改变他们的经济现状。如今，据居住在洛杉矶的华裔透露：买房子比租房子划算，卖房子要好于买房子，卖旧房的收益远大于卖新房子。这也从侧面说明了二手房具有升值空间大、易出售的优势。

近年来，由于二手房市场在美国本土的持续走红，美国银行对二手住房贷款市场投入大量的资金，并采取积极的鼓励消费政策，如降低贷款利率等。美国政府和银行都在想方设法地激活二手房市场的活力，刺激美国民众借贷买房

美国政府连续降低利率，所以在美国的大城市，美国人每隔七八年就要换一次房子。在美国房产中有这样一种现象，卖旧房的收益反而会比卖新房的高。二手房较大的升值空间，使得美国二手房市场持续走热。北美购房网显示：美国经济的持续发展离不开房地产行业。美国 GDP 大约有 20% 来源于房地产业，这也变相地说明了房地产对于美国经济发展的重要影响。

相关数据显示：二手房的买卖交易几乎占到美国房产交易量的 85%，而其他交易则是来自新房的交易。

由此可见：在国外，开发一个二手房屋管理系统是极其必要的。

1.3.2 国内研究现状

改革开放以前，中国是没有所谓的房屋交易、房屋买卖的，所有的居民住房都是由国家政策分配的。改革开放以后，邓小平实行了一系列的房产改革，推进国家公共房屋的买卖交易，调整房屋租金，大力倡议个人造房买房，由此，中国房地产的发展迎来了新的纪元。二手房交易也是随着改革开放的春风悄然进入中国，至今已有 40 年了。改革开放以后，随着中国政府对于房建的重视和市场对于房建大量的资金投入，我国二手房市场的活力大大被激发了出来，二手房市场规模日益壮大，二手房屋交易量也逐年升高。进入本世纪，随着信息化时代的到来，二手房线下交易已经不能完全满足客户的需求，随着居住消费的升级和产业互联网的大潮的来临，二手房交易已经逐步由线下实体店平台转至线上虚拟平台或线上线下相结合平台。客户无需出门，就可以在网络平台上浏览自己心仪的房屋，并可以在线上实现租用和交易，极大地方便了快节奏生活的人群。我国现在关于房屋买卖的平台有很多，如搜房网、土地公、链家、太平洋房屋、58 同城、赶集网等。其中口碑好、销量佳的中介平台-链家这几年发展势头很不错，不得不说，链家的线上线下模式的集合为其独占鳌头贡献巨大。因为对于线上的平台，管理人员每天需要处理、存储和分析的数据量是巨大的，所以必须使用高效率的二手房屋中介管理系统，以便更高效、更便捷、更准确地获取房屋的实时信息。

1.4 项目主要内容

项目设计的总体结构分为三个总的模块：第一个是管理人员注册登录模块，第二个是管理基本信息模块、第三个是管理业务信息模块。

1. 二手房中介系统管理员注册登录的内容为：

a:注册模块：

管理员需要添加个人信息：姓名、年龄、性别、电话、账号、密码。

b: 登 录 模 块

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/065242013200011222>