

<<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：9787111347910

10位ISBN编号：7111347919

出版时间：2011-8

出版时间：机械工业

作者：胡平 编

页数：236

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>>

内容概要

这本由胡平主编的《房地产经纪实务》是为适应高等职业教育人才培养模式改革的需要，紧密结合房地产经纪工作实际，由在校专职教师与房地产企业专家一起开发完成的。

全书共有六个项目，即房地产经纪认知、房地产经纪信息收集与利用、房地产经纪咨询业务、房地产代理业务、房地产居间业务和房地产经纪其他业务。

每个项目根据具体任务设置相应的教学模块，每个模块有相应的学习目标，由案例导入，正文先介绍具体业务的基本知识和专业知识，再学习具体业务的实际操作。

每个模块都有课后思考与练习，都有相应的项目任务书。

本书打破了以理论体系为主要特征的传统学科模式，以具体工作任务为中心组织书内容，按照房地产经纪具体业务分项目、分模块进行编排，采用大量的案例实例，凸显适用性、实践性与职业技能性。

这本《房地产经纪实务》既可作为高职院校相关专业的教材，也可作为房地产经纪人执业资格考试的参考资料，还可作为房地产经纪公司的培训教材。

<<房地产经纪实务>>

书籍目录

前言

项目一 房地产经纪认知

模块一 房地产基本制度认知

模块二 房地产经纪机构认知

模块三 房地产经纪人认知

项目二 房地产经纪信息收集与利用

模块一 房地产市场信息收集与利用

模块二 房源的开发与利用

模块三 客源的开发与利用

模块四 房地产经纪信息管理系统

项目三 房地产经纪咨询业务

模块一 房地产经纪价格咨询业务

模块二 个人住房贷款咨询业务

模块三 房地产税费咨询业务

模块四 房地产置业投资咨询业务

项目四 房地产代理业务

模块一 房地产代理业务认知

模块二 楼盘销售代理业务

模块三 二手房转让代理业务

项目五 房地产居间业务

模块一 房地产居间业务认知

模块二 房地产租赁居间业务

模块三 二手房买卖居间业务

项目六 房地产经纪其他业务

模块一 个人住房贷款代办业务

模块二 房地产权属登记代办业务

模块三 房地产拍卖业务

参考文献

<<房地产经纪实务>>

章节摘录

(1) 无店铺模式。

房地产经纪机构并不依靠店铺来承接业务，而是主要靠业务人员乃至机构的高层管理人员直接深入各种场所与潜在客户接触来承接业务。

这类机构通常有两种：一种是以个人独资形式设立的房地产经纪机构，往往没有固定的办公场所，其所面向的客户大多是零星客户；另一种是面向机构客户和大宗房地产业主的房地产经纪机构，如专营新建商品房销售代理的房地产经纪机构。

商品房销售代理机构的业务开展似乎表现为有店铺一售楼处，但售楼处实质上并不是房地产经纪机构的店铺，不过这类机构通常有固定的办公场所。

(2) 有店铺模式。

有店铺模式是指依靠店铺来承接业务；通常面向零散房地产业主及消费者。

又可根据店铺数量的多少分为单店铺模式、多店铺模式和连锁店模式。单店铺即只有一个店铺，通常也是经纪机构唯一的办公场所，这是大多数小型房地产经纪机构所采取的形式。

多店铺模式是指一个房地产经纪机构拥有几个店铺的模式，通常的情况是这些不同店铺分别由房地产经纪机构及其设立的分公司来经营，这些店铺也是它们各自的办公场所。

这是一些小型房地产经纪机构有了初步发展以后常采取的经营模式。

连锁店模式是一些大型房地产经纪机构所采用的经营模式，采取信息共享、连锁经营的方式。

这一模式包括直营连锁经营模式和特许加盟经营模式两种。

(3) 网上联盟经营模式。

房地产经纪行业内还出现了一个新的经营模式——由一家房地产专业网站联合众多中小房地产经纪机构乃至大型房地产经纪机构而组成的网上联盟经营模式，联盟内的各成员机构均可通过一个专业的房地产网站来承接、开展业务。

从目前情况来看，参与这种网上联盟的房地产经纪机构大多主要从事二手房买卖和房屋租赁的居间、代理，通常还同时保留其有形的店铺。

.....

<<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>