

图书基本信息

书名：<<全国注册房地产经纪人执业资格考试复习指导与题解>>

13位ISBN编号：9787112081929

10位ISBN编号：7112081920

出版时间：2006-02-01

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：兰峰

页数：388

字数：600000

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>

内容概要

本书是根据最新的《全国房地产经纪人执业资格考试指定辅导教材》和《全国房地产经纪人执业资格考试大纲》编写而成的。

本书按照大纲要求,分为“掌握”、“熟悉”、“了解”三个层次将4门考试科目的主要考点以表格的形式列示出来。

同时本书在4门考试科目的每章后都精选了大量的习题并配有参考答案,帮助考生加深对教材的理解,熟悉考试题型,提高应试水平。

此外,本书对教材中近似的、容易混淆的重要考点进行了归纳总结,便于考生对比记忆。

本书在最后还是精心为考生准备了一套模拟试题,帮助考生合理掌握考试时间、提高考试临场发挥能力。

。

书籍目录

第一部分 房地产基本制度与政策 第一章 法律基本知识 第二章 房地产法律法规概述 第三章 建设用地制度与政策 第四章 房地产开发经营管理制度与政策 第五章 房地产交易管理制度与政策 第六章 房地产权属登记制度与政策 第七章 房地产中介服务管理制度与政策 第八章 房地产税收制度与政策 第九章 住房公积金制度与政策 第十章 物业管理制度与政策 第十一章 房地产违法行为和查处 第二部分 房地产经纪概论 第一章 房地产经纪概述 第二章 房地产经纪人员 第三章 房地产经纪机构 第四章 房地产交易流程与合同 第五章 房地产经纪基本业务 第六章 房地产经纪其他业务 第七章 房地产经纪信息 第八章 房地产经纪职业规范与诚信体系 第九章 房地产经纪企业管理 第十章 房地产经纪行业管理与发展 第三部分 房地产经纪实务 第一章 市场营销概述 第二章 房地产市场调研 第三章 房地产市场细分 第四章 房地产项目定位 第五章 房地产定价策略 第六章 房地产市场推广与营销渠道 第七章 房地产营销组织与销售管理 第八章 房地产居间业务的开设 第九章 房地产居间业务的房源管理 第十章 房地产居间业务的客源管理 第十一章 房地产居间业务的促成 第十二章 房地产经纪业务的风险管理 第四部分 房地产经纪相关知识 第一章 建筑知识 第二章 房地产测绘知识 第三章 城市和城市规划知识 第四章 环境知识 第五章 房地产市场和投资知识 第六章 房地产价格和估价知识 第七章 金融知识 第八章 保险知识 第九章 统计知识 第十章 心理学知识 第五部分 重要知识点的对比、归纳和总结 第一篇 房地产基本制度与政策 第二篇 房地产经纪概论 第三篇 房地产经纪实务 第四篇 房地产经纪相关知识 第六部分 模拟试题 第一篇 房地产基本制度与政策模拟试题 第二篇 房地产经纪概论模拟试题 第三篇 房地产经纪实务模拟试题 第四篇 房地产经纪相关知识模拟试题 参考文献

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>