

<<房地产市场中介和经纪人>>

图书基本信息

书名：<<房地产市场中介和经纪人>>

13位ISBN编号：9787208059214

10位ISBN编号：7208059217

出版时间：2005-12

出版时间：上海人民出版社

作者：陈春根

页数：413

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>

## <<房地产市场中介和经纪人>>

### 前言

由戴文标教授主编的“中介组织与经纪人操作实务丛书”就要陆续与读者见面了。这套丛书是先前出版的“中介组织与经纪人管理丛书”的配套之作。与前相比，这套丛书主要侧重于不同领域里中介服务的实务与方法的阐述，希望能为从事教育、演出、科技、农业、房地产市场等中介服务的从业人员提供帮助。

出于上述目的，丛书的作者较多借鉴了发达国家中介组织与经纪人的操作经验。将国外的经验引入我们这个尚不成熟的中介组织与经纪人的活动中来，目的是使我们的实践活动少走弯路，可以尽快起步，逐步完善。

作为有中国特色的社会主义市场经济，其中介组织与经纪人的活动也必然是有中国特色的，不能完全照搬照抄别国的经验。作者们深知这一道理，在论述的过程中一方面努力地体现党和国家的相关政策、法规，另一方面又大量收集了国内中介组织与经纪人活动的实践经验。

## <<房地产市场中介和经纪人>>

### 内容概要

《房地产市场中介和经纪人》系统介绍了房地产中介业务中咨询、估价、居间、代理、行纪等方面的基本知识、操作程序和常用方法。

书中还对房地产经纪人的职业道德、知识素养、交际能力和业务技巧，分章分节作了深入的讨论和有针对性的指导。

《房地产市场中介和经纪人》注重实务，内容详实，文字简明，是房地产专业学生，房地产中介组织和经纪人学习、培训、自修的较好基础型读物。

## <<房地产市场中介和经纪人>>

### 书籍目录

序万斌前言第一章 房地产市场和房地产市场中介第一节 房地产市场概述第二节 房地产中介服务企业的管理相关链接 城市房地产中介服务管理规定第二章 房地产咨询业务第一节 房地产咨询业务的基本知识第二节 房地产市场信息咨询第三节 房地产投资、融资咨询第四节 房地产纠纷及处理咨询相关链接 房地产法律纠纷中常见问题与案例分析第三章 房地产估价业务第一节 房地产估价业务的基本知识第二节 房地产估价常用方法第三节 房地产估价操作程序相关链接 某商店三、四层及电梯间分摊部分房地产价值评估报告及点评第四章 房地产经纪业务第一节 房地产经纪基本知识第二节 房地产居间经纪业务第三节 房地产代理经纪业务第四节 房地产行纪业务相关链接 “房屋银行”业务第五章 房地产营销业务第一节 房地产营销的基本特点第二节 房地产市场调研第三节 房地产营销价格策略第四节 房地产市场推广和销售渠道第五节 房地产营销组织与营销管理相关链接 城市商品房销售管理办法城市商品房预售管理办法第六章 房地产经纪人第一节 房地产经纪人的概念与特点第二节 房地产经纪人的经纪服务方式第三节 房地产经纪人的权利、义务与报酬相关链接 国家计委、建设部关于房地产中介服务收费的通知上海市房地产经纪业行业规则(试行)第七章 房地产经纪人必备的相关知识第一节 房地产市场管理第二节 房地产管理制度第三节 房地产税费相关链接 中华人民共和国城市房地产管理法”第八章 房地产经纪人的职业素质和业务技巧第一节 房地产经纪人应具备的基本素质第二节 房地产经纪人业务技巧第九章 房地产经纪人管理第一节 房地产经纪人管理的目的、原则与方法第二节 房地产经纪人的资格管理第三节 我国房地产经纪业管理的现状与管理体制的完善相关链接 房地产经纪人员职业资格制度暂行规定美国房地产经纪人制度参考书目后记

## <<房地产市场中介和经纪人>>

### 章节摘录

#### (1) 请亲朋好友引荐。

有效地利用自己的关系网络，是获得更多新客户的重要方式。

朋友的朋友，亲戚的亲戚，都有可能成为自己的客户。

而且，相对于陌生人来说，亲朋好友的引荐更容易交易。

#### (2) 请老客户介绍。

房地产经纪人不要忘记时时宣传自己、推销自己，只有将自己推销给客户，业务进展才可能更加顺利。

如果现在的客户对服务很满意，可以让他们帮助推荐新的客户。

如果客户尚不满意，可以请他们说出不满意的理由并谈谈自己的观点。

房地产经纪人必须对其所问问题表示极大关心，表现出应有的礼貌和专业水平，这样客户才有可能因信服而成为回头客。

#### (3) 请新客户介绍。

房地产经纪人通过热情周到的服务，真诚的态度，时时为客户着想，会赢得新客户的信任。

因为他们无心理负担，可能乐意接受推荐其他新客户的请求。

总之，此法是一种比较有效的寻找新客户的方法。

需要注意的是，利用连锁介绍寻找新的客户，关键是经纪人要取信于现有客户，也就是培养最基本的客户。

#### 3. 核心人物带动法 核心人物带动法又称影响力中心法。

任何一个小集体通常有一个自己的影响力中心，亦即核心人物，他（她）可以影响这个范围内的许多人。

房地产经纪人要想让他们成为自己的客户，必须将之作为攻坚的主要对象，使其理解房地产经纪业，了解现今房地产业的市场行情，让其体会到专业服务，使其从排斥到理解和接纳。

<<房地产市场中介和经纪人>>

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>