

<<房地产营销师教程>>

图书基本信息

书名：<<房地产营销师教程>>

13位ISBN编号：9787514115154

10位ISBN编号：7514115153

出版时间：2012-1

出版时间：经济科学出版社

作者：赵秀池，叶宪年 主编

页数：419

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>

<<房地产营销师教程>>

前言

随着我国房地产市场的迅速发展，房地产营销日益受到整个社会的普遍重视。房地产市场离不开高水平专业营销人士的参与，房地产业自身的特点呼唤房地产营销师的产生。推广房地产营销师职业资格培训体系，是培育和建立高素质房地产营销队伍、提升房地产企业整体竞争力的有效措施，也是推进我国房地产的营销规范化、制度化的保证，对实现我国经济的持续健康发展具有十分重要的意义。

鉴于此，国家人力资源和社会保障部职业技能鉴定中心与国际房地产协会联盟（ICREA）共同合作，引进了国际房地产营销培训体系。

2005年推出了“全国房地产营销员/师职业资格双认证”项目。

国际房联是由分属欧亚美地区的九个国家房地产协会发起成立的国际组织，是世界领先的房地产协会组织，协会为行业专业人士以及公众的利益而努力，致力于为会员制定与其国家相适应的执业标准、行为准则及其国际行为规范。

该体系得到了世界上众多国家和地区的承认，已建立起庞大的房地产交易网。

引进该体系的宗旨在于借鉴成熟、先进的管理体系及培训经验，推动我国房地产营销从业人员职业资格认证工作。

在此背景下，项目代理方北京华盛中房文化发展有限公司组织出版了《房地产营销师教程》。5年来，我国的房地产市场发生了很大的变化，国家出台了许多新的政策法规，对房地产行业产生了很大的影响，为此，我们邀请相关领域的专家学者重新编写了《房地产营销师教程》，以适应新形势的发展。

本教材有助于房地产营销经理和从事房地产营销职业多年的人员更新营销理念，提升职业道德，充实房地产相关知识，完善房地产营销、策划、管理技巧，强化服务意识，进一步提高我国房地产营销从业人员的整体素质。

同时，本教材具有顺应我国房地产市场发展趋势、切合中国房地产市场发展实践等特色，不仅对房地产营销师应知应会的内容进行了完整的介绍，而且非常注重实用性，为房地产营销师从业提供了多方面可资借鉴的业务实践技巧。

《房地产营销师教程》编委会 2012年1月

<<房地产营销师教程>>

内容概要

《房地产营销师教程》有助于房地产营销经理和从事房地产营销职业多年的人员更新营销理念，提升职业道德，充实房地产相关知识，完善房地产营销、策划、管理技巧，强化服务意识，进一步提高我国房地产营销从业人员的整体素质。

同时，本教材具有顺应我国房地产市场发展趋势、切合中国房地产市场发展实践等特色，不仅对房地产营销师应知应会的内容进行了完整的介绍，而且非常注重实用性，为房地产营销师从业提供了多方面可资借鉴的业务实践技巧。

本书由赵秀池主编。

<<房地产营销师教程>>

书籍目录

- 第一篇 房地产营销师职业与职业规划
- 第一章 房地产营销师资格及认证
 - 第一节 房地产营销师的素质
 - 第二节 房地产营销师资格认证与工作内容
- 第二章 房地产营销师的职业道德规范
 - 第一节 房地产营销师职业道德规范的内容
 - 第二节 房地产营销师职业道德规范的执行与管理
- 第三章 房地产营销师的职业规划
 - 第一节 职业与职业规划
 - 第二节 房地产营销师与职业规划
- 第二篇 房地产营销师的理论基础
- 第四章 房地产市场及其营销模式
 - 第一节 房地产市场
 - 第二节 房地产市场体系
 - 第三节 房地产市场价格的决定
 - 第四节 房地产市场营销理念与模式
- 第五章 房地产投资评价及项目可行性分析
 - 第一节 房地产投资及其风险
 - 第二节 房地产投资评价
 - 第三节 房地产投资可行性分析
- 第六章 房地产估价原理与方法
 - 第一节 房地产估价基本原理
 - 第二节 房地产估价主要方法
- 第七章 房地产金融市场与项目融资
 - 第一节 房地产金融市场的构成与融资方式
 - 第二节 房地产信贷资金的供求
 - 第三节 房地产项目融资
- 第八章 物业管理与营销
 - 第一节 物业管理合同与公约
 - 第二节 物业管理相关费用
 - 第三节 项目营销与物业管理
- 第三篇 房地产营销师的业务实践
- 第九章 房地产营销环境分析
 - 第一节 房地产营销环境调研内容设计
 - 第二节 房地产营销环境调研组织管理
 - 第三节 房地产营销环境调研结果分析
- 第十章 房地产目标市场选择与产品定位
 - 第一节 房地产市场细分
 - 第二节 房地产目标市场选择
 - 第三节 房地产产品定位
- 第十一章 房地产营销策略选择
 - 第一节 房地产营销产品策略
 - 第二节 房地产营销价格策略
 - 第三节 房地产营销渠道策略
 - 第四节 房地产促销策略

<<房地产营销师教程>>

第十二章 房地产营销活动管理

第一节 房地产营销计划

第二节 房地产营销组织设计

第三节 房地产营销控制

第十三章 房地产营销业务管理

第一节 房地产营销业务的客户管理

第二节 房地产营销业务的风险管理

第三节 房地产营销业务拓展与管理

第四篇 房地产营销师的法律知识

第十四章 房地产法律法规基础

第一节 房地产法律法规与政策概述

第二节 房地产法律关系

第三节 房地产纠纷及其处理

第十五章 房地产开发经营管理政策法规

第一节 房地产开发项目管理政策法规

第二节 商品房交付使用管理政策法规

第三节 房地产广告管理政策法规

第十六章 房地产交易管理政策法规

第一节 房地产交易管理机构与制度

第二节 房地产转让管理政策法规

第三节 商品房销售管理的政策法规

第四节 房屋租赁管理政策法规

第十七章 房地产税费政策法规

第一节 房地产税费性质与种类

第二节 房地产开发税费

第三节 房地产交易税费

第四节 房地产权属证件税费

第十八章 房地产权属登记管理与测绘政策法规

第一节 房地产权属登记管理概述

第二节 房地产权属登记的条件与程序

第三节 房地产测绘管理

参考文献

后记

章节摘录

(三) 大力发展公共租赁住房。

在加大政府投入的同时,完善体制机制,运用土地供应、投资补助、财政贴息或注入资本金、税费优惠等政策措施,合理确定租金水平,吸引机构投资者参与公共租赁住房的建设和运营。

继续鼓励房地产开发企业在普通商品住房建设项目中配建一定比例的公共租赁住房,并持有、经营,或由政府回购,扩大公共租赁住房供应规模。

全面启动公共租赁住房申请、审核、配租工作,2011年年底实现配租入住1万户以上。

积极与金融机构合作,落实公共租赁住房建设和运营中长期贷款。

三、加强税收征管 (四) 严格执行国家关于个人转让住房的营业税、个人所得税征收政策。财政部门会同税务、住房城乡建设等部门根据市场情况及时动态调整存量房交易最低计税价格,坚决堵塞“阴阳合同”产生的税收漏洞。

(五) 实行差别化土地增值税预征率。

房地产开发企业应当在新开盘项目销售前,将项目的土地成本、建安成本和销售价格等报送住房城乡建设部门备案,经税务部门核定,对定价过高、预计增值额过大的房地产开发项目提高土地增值税预征率,具体办法由税务部门会同住房城乡建设部门制定公布。

(六) 加强对土地增值税清算情况的监督和检查。

对已经达到土地增值税清算标准但不申请清算、定价明显超过周边房价水平的房地产开发项目,进行重点清算和稽查。

四、切实执行差别化住房信贷政策 (七) 各金融机构和北京住房公积金管理中心对贷款购买第二套住房的家庭,要切实执行“首付款比例不低于60%,贷款利率不低于基准利率的1.1倍”的政策。

中国人民银行营业管理部可根据房地产市场情况,在国家统一信贷政策基础上,研究提高本市第二套住房贷款首付款比例和利率。

银行业监管部门要加强对商业银行执行差别化住房信贷政策情况的监督检查,对违规行为要严肃处理。

五、严格住房用地供应管理 (八) 增加住房用地有效供应。

全面落实本市2011年国有建设用地供应计划,优先保证保障性住房建设用地,确保保障性住房建设用地占全市住房供地的50%以上,各类保障性住房和中小套型普通商品住房用地不低于住房建设用地年度供应总量的70%。

商品住房用地计划供应量不低于前2年年均实际供应量。

总结本市“限房价、竞地价”的经验。

并在中低价位普通商品住房用地供应中全面施行。

(九) 加强对企业土地市场准入资格和资金来源的审查。

参加本市土地竞买的单位或个人,必须说明资金来源并提供相应证明。

对擅自改变保障性住房用地性质的。

要坚决纠正和严肃查处。

开展商品住房用地使用情况专项检查,对超过2年没有取得施工许可证进行开工建设的,必须及时收回土地使用权,并处以闲置1年以上罚款。

依法查处非法转让土地使用权的行为,对房地产开发建设投资达不到25%以上的(不舍土地价款),不得以任何方式转让土地及合同约定的土地开发项目。

.....

<<房地产营销师教程>>

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>