

图书基本信息

书名：<<全国注册房地产经纪人执业资格考试星级考点详解与测试>>

13位ISBN编号：9787801596970

10位ISBN编号：7801596978

出版时间：2004-8

出版时间：第1版(2004年1月1日)

作者：蒋伯涛等编

页数：610

字数：998000

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

为规范房地产市场秩序，加强房地产经纪人员的管理，提高房地产经纪人员素质和执业水平，根据市场发展需要，在大连市房地产经纪人协会的倡议下，由部分房地产经纪人培训教师组成备考训练工作组。

根据全国房地产经纪人执业资格考试大纲，凝炼成《全国注册房地产经纪人执业资格考试星级考点详解与测试》。

为了帮助考生掌握要点、重点，消化难点，最终通过资格考试，取得执业资格，我们与大连天维软件产业有限公司合作编制了《注册房地产经纪人执业资格考试考典》，以期通过系统训练，达到理想效果。

书籍目录

第一科目 房地产基本制度与政策 第一章 法律基础知识 第二章 建设用地制度与政策 第三章 城市房屋拆迁管理制度与政策 第四章 规划设计与工程建设管理制度与政策 第五章 房地产开发经营管理制度与政策 第六章 房地产交易管理制度与政策 第七章 房地产权属登记制度与政策 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 房地产经纪活动相关法律 第二科目 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 房地产代理业务 第六章 房地产居间业务 第七章 房地产经纪其他业务 第八章 房地产经纪信息 第九章 房地产经纪业管理 第十章 中国港台地区房地产经纪业 第十一章 美国房地产经纪业 第三科目 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 房地产项目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 房地产居间业务的房源管理 第九章 房地产居间业务的客源管理 第十章 房地产居间业务的促成 第十一章 房地产经纪业务的风险管理 第四科目 房地产经纪相关知识 第一章 房地产市场和投资知识 第二章 房地产价格和估价知识 第三章 城市和城市规划知识 第四章 建筑知识 第五章 房地产测绘知识 第六章 金融知识 第七章 保险知识 第八章 统计知识 第九章 环境知识 第十章 心理学知识 附录

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>