

<<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：9787810849449

10位ISBN编号：7810849441

出版时间：2007-1

出版时间：第1版 (2007年1月1日)

作者：熊帅梁

页数：218

字数：286000

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

本书共10章，阐述了房地产市场营销和经纪之间的联系，系统地介绍了房地产全程营销的各个环节：房地产市场调查、房地产项目市场定位、房地产项目定价、房地立项目营销推广、房地产销售、存量房地产交易业务的操作、房地产经纪业务管理、房地产营销团队管理和房地产投资顾问等内容。

本书是系列教材“21世纪高职高专精品教材·房地产类”之一，阐述了房地产市场营销和经纪之间的联系，系统地介绍了房地产全程营销的各个环节：房地产市场调查、房地产项目市场定位、房地产项目定价、房地产项目营销推广、房地产销售、存量房地产交易业务的操作、房地产经纪业务管理、房地产营销团队管理和房地产投资顾问等内容。

每章配有“学习目标”、“本章小结”、“关键概念”、“复习思考题”和“基本训练”，充分体现了以提高学生整体素质为基础，着重培养学生房地产营销能力的高职高专房地产市场营销专业的目标，是高等院校房地产经营管理、房地产营销、房地产经纪等相关专业的理想教材和相关从业人员的理想参考书。

## &lt;&lt;房地产经纪实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 概述 学习目标 1.1 房地产市场 1.2 房地产经纪与房地产市场营销 本章小结 关键概念  
复习思考题 基本训练第2章 房地产市场调查 学习目标 2.1 房地产市场调查概述 2.2 房地产市场调查的一般内容 2.3 房地产市场调查方法和调查问卷设计 2.4 房地产市场调查程序 本章小结 关键概念 复习思考题 基本训练第3章 房地产项目市场定位 学习目标 3.1 市场细分 3.2 项目市场定位 3.3 品市场定位 本章小结 关键概念 复习思考题 基本训练第4章 房地产项目定价 学习目标 4.1 定价依据 4.2 市场比较定价法 4.3 其他定价法 4.4 定价策略 本章小结 关键概念 复习思考题 基本训练第5章 房地产项目营销推广 学习目标 5.1 房地产营销计划 5.2 推广策略 5.3 广告推广 本章小结 关键概念 复习思考题 基本训练第6章 房地产销售 学习目标 6.1 销售准备 6.2 房地产促销 6.3 销售实施与管 6.4 房地产营销控制 本章小结 关键概念 复习思考题 基本训练第7章 存量房地产交易业务的操作 学习目标 7.1 存量房地产概述 7.2 存量房地产的销售 7.3 存量房地产的贷款办理和交易税费 本章小结 关键概念 复习思考题 基本训练第8章 房屋经纪业务管理 学习目标 8.1 房地产经纪业务概述 8.2 房屋租赁的居间服务 8.3 经纪业务的拓展 本章小结 关键概念 复习思考题 基本训练第9章 房地产营销团队管 学习目标 9.1 房地产营销团队概述 9.2 房地产营销团队建设 9.3 房地产营销团队管理 本章小结 关键概念 复习思考题 基本训练第10章 房地产投资顾问 学习目标 10.1 房地产投资概述 10.2 房地产投资风险及投资决策 10.3 房地产投资分析 本章小结 关键概念 复习思考题 基本训练参考文献附录 附录1《房地产经纪人员职业资格制度暂行规定》 附录2《房地产经纪人执业资格考试实施办法》 基本训练参考答案

<<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>