

<<房地产开发与经营实务>>

图书基本信息

书名：<<房地产开发与经营实务>>

13位ISBN编号：9787111310709

10位ISBN编号：7111310705

出版时间：2010-6

出版时间：机械工业出版社

作者：陈林杰

页数：285

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>

<<房地产开发与经营实务>>

前言

《房地产经营与管理》自2007年出版以来,得到了同行和广大读者的肯定与喜爱。但是,随着房地产业近几年的快速发展以及精品课程“房地产开发与经营”在教学改革中取得的成果,很多教师认为《房地产经营与管理》一书很有必要进行大规模的修订与内容补充,在这种背景下,《房地产开发与经营实务》应运而生。

本书作为《房地产经营与管理》的第2版,是对《房地产经营与管理》的继承和发展。

第2版主要变化如下:第一,对第1版的内容做了很大调整。

本书采用“基于房地产真实项目的开发与经营工作过程”设计教学内容,全书从9章改为四篇共15章,增加了大量的新内容,并删除了过时的内容。

第二,知识更新,吸收了最新教研成果和房地产行业最新科技知识。

本书是根据国家示范院校精品课程建设和江苏省精品课程“房地产开发与经营”的教学改革成果与实践经验编写而成,同时,吸收了本专业最新研究成果,紧扣了房地产行业的最新动态。

第三,注重实务、突出实训内容。

以真实地块作为主体教学项目,每章安排有实训题目,并配以实训指导,重点突出了操作思路、操作流程以及操作程序。

第四,资源丰富、方便教学。

第2版教材为教师提供了丰富的教学资源库,主要包括案例、习题库、模拟试卷、教学课件等,以方便教师教学。

第五,提供了切实可行的教学建议。

包括学时安排、教学方式与考核方法。

本次改版继续保留了原来的教材定位和主要特色,即定位于培养大学生的房地产专业技能水平,毕业后能够从事房地产开发与经营管理的基本工作。

主要特色是突出了房地产开发经营思路与房地产专业技能的结合,根据最新行业动态,紧扣企业实践,设计了房地产开发、经营管理理论、策略、操作流程程序、案例分析、经验、图表、实训等内容,可读性、可学性和实战性强,旨在提高大学生的岗位实践能力。

房地产行业是快速发展的行业,编写出一部令人满意的指导实践性教材非常困难。

尽管作者已经做了极大努力,力图使第2版编写得更好,但限于作者的能力和水平,教材中的缺点和错误在所难免,敬请同行、专家和广大读者批评指正,以使教材日臻完善。

本书的编写得到南京工业职业技术学院“房地产开发与经营”精品课程团队的大力支持,在此表示由衷的感谢。

此外,还要感谢机械工业出版社高伟编辑的大力支持。

<<房地产开发与经营实务>>

内容概要

《房地产经营与管理》一书定位于培养大学生的房地产专业技能水平，毕业后能够从事房地产经营与管理的基本工作。

其主要特色是突出了技能与思路的结合，根据最新行业动态，紧扣企业实践，除理论部分简明实用外，充实了大量的实践案例内容，并重点编写了房地产经营与管理的策略与操作流程、程序，以提高大学生的岗位实践能力。

<<房地产开发与经营实务>>

书籍目录

编委会第2版前言第1版前言教学建议第一篇 房地产开发与经营基础知识 第1章 房地产行业与企业
 案例1-1 金融危机背景下的中国房地产行业与栖霞建设 1.1 房地产行业 1.2 房地产企业 思考题 实训
 题 实训指导 第2章 房地产开发项目与流程 案例2-1 “阳光雅居”项目 2.1 房地产开发项目 2.2
 房地产开发流程 思考题 实训题 实训指导 第3章 房地产经营与管理 案例3-1 深圳万科的经营管理
 案例3-2 新经济时代的南京栖霞建设 3.1 房地产经营 3.2 房地产管理 3.3 房地产法律法规 思考题
 实训题 实训指导第二篇 房地产开发与经营前期工作知识与技能 第4章 房地产开发与经营环境分析
 案例4-1 淮安LC项目的经营环境分析 案例4-2 南京上城风景项目 4.1 经营环境特点与分析的原则
 4.2 房地产开发与经营环境分析 思考题 实训题 实训指导 第5章 地块市场分析与预测 案例5-1 淮
 安LC项目的市场分析 5.1 房地产市场调查与市场细分 5.2 房地产市场分析与流程 5.3 房地产市场
 预测与方法 思考题 实训题 实训指导 第6章 地块开发风险分析与融资投资 案例6-1 苏州E号地块
 投资风险分析 6.1 房地产投资特点 6.2 房地产经营的风险分析与控制手段 6.3 房地产项目的投资决
 策管理 6.4 房地产项目的融资管理 思考题 实训题 实训指导 第7章 地块开发定位与征地 案例7-1
 南京别墅市场定位 7.1 房地产项目的市场定位与可行性分析 7.2 土地使用权的获取方式与程序 7.3
 征地、拆迁管理与程序 思考题 实训题 实训指导 第8章 地块开发规划设计 案例8-1 东方天郡的规
 划设计 8.1 地块工程勘察 8.2 项目规划设计的原则 8.3 项目规划设计的内容 8.4 项目规划技术经
 济指标 8.5 规划设计的管理 8.6 基于统筹城乡发展的居住区规划探讨：以南京麒麟山庄为例 思考
 题 实训题 实训指导 第9章 产品策划、项目招标 案例9-1 苏州DDY项目的规划设计与产品策划
 案例9-2 上城风景的产品策划 9.1 项目的产品策划 9.2 项目的基础设施建设与管理 9.3 项目招投标
 管理与流程 思考题 实训题 实训指导第三篇 房地产开发与经营中期工作知识与技能 第10章 项目
 建设合同与组织 案例10-1 南京锋尚国际公寓用科技打造精品项目 10.1 项目合同管理 10.2 项目管
 理的组织 案例10-2 栖霞房地产公司组织结构 思考题 实训题 实训指导 第11章 项目的建设实施管
 理 案例11-1 某市碧水园项目管理 11.1 项目管理的目标 11.2 项目投资（费用）控制与措施 11.3
 项目质量控制与措施 11.4 项目进度控制与措施 思考题 实训题 实训指导 第12章 项目验收管理
 案例12-1 阳光雅居小区交付标准 12.1 项目验收管理内容 12.2 项目验收的工作方法与分户验收管理
 12.3 项目验收常见质量问题与对策 12.4 项目竣工验收监测与政府验收管理办法 12.5 项目竣工决算
 、资料与质量保证书 思考题 实训题 实训指导第四篇 房地产开发与经营后期工作知识与技能 第13
 章 项目营销策划 案例13-1 淮安LC项目营销策划 13.1 房屋销售价格 13.2 项目营销策划 13.3 房屋
 买卖原则与程序 13.4 房屋买卖合同 思考题 实训题 实训指导 第14章 售后物业管理介入与物业经
 营 案例14-1 东方天郡的物业管理 14.1 售后服务：物业管理程序 14.2 房屋租赁经营与程序 14.3
 房屋的抵押与程序 14.4 物业其他交易经营方式 思考题 实训题 实训指导 第15章 项目经营分析
 案例15-1 南京栖霞建设的经营发展 15.1 房地产经营收支分析 15.2 房地产经营成本分析 15.3 房地
 产经营资产分析 15.4 房地产经营利润分析 思考题 实训题 实训指导实训集成实训集成指导参考文
 献

<<房地产开发与经营实务>>

章节摘录

插图：1.1.2 房地产业的分类房地产业可分为房地产投资开发业和房地产服务业。房地产业又分为房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪和物业管理等。其中，又将房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪归为房地产中介服务业。

(1) 房地产投资开发是指在依法取得国有土地使用权的土地上投资进行基础设施、房屋建设的行为。

。房地产投资开发需要土地、建筑材料、城市基础设施、公共配套设施、劳动力、资金和专业人员经验等诸多方面。

在房地产投资开发中除了取得土地、建造房屋、然后预售或出售新建的房屋这种方式，还有购买房屋后出租，出租一段时间再转让，或者购买房地产后等待一段时间再转让的交易形式；开发也不仅是建造新房屋，还有把土地（生地、毛地）变为建设熟地之后转让，或对旧房屋进行装修改造，以及接手在建工程后继续开发等开发方式。

房地产业具有资金量大、回报率高、风险大、附加值高、产业关联性强等特点。

(2) 房地产咨询业是指为有关房地产活动的当事人提供法律法规、政策、信息、技术等方面服务的经营活动。

(3) 房地产价格评估是指以房地产为对象，由专业估价人员，根据估价目的，遵循估价原则，按照估价程序，选用适宜的估价方法，并在综合分析影响房地产价格因素的基础上，对房地产在估价时点的客观合理价格或者价值进行估算和判定的活动。

(4) 房地产经纪是指向进行房地产投资开发、转让、抵押、租赁的当事人提供房地产居间介绍、代理的经营活动。

(5) 物业管理业是指业主通过选聘物业管理企业由业主和物业管理企业按照物业服务合同约定，对房屋及配套的设施、设备及相关场地进行维修、养护、管理。

维护相关区域内的环境、卫生和秩序的活动。

1.1.3 房地产业在国民经济中的作用房地产业是国民经济发展的一个基本的生产要素，任何行业的发展都离不开房地产业。

反过来说，任何行业都拥有一定的房地产，都是房地产业经济活动的参与者。

因此说，房地产业是发展国民经济和改善人民生活的基础产业之一。

由于房地产业关联度高、带动力强，已经成为国民经济的支柱产业。

<<房地产开发与经营实务>>

编辑推荐

《房地产开发与经营实务(第2版)》是江苏省省级精品课程。
免费提供授课用电子课件

<<房地产开发与经营实务>>

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>