

图书基本信息

书名：<<全国房地产经纪人执业资格考试攻略>>

13位ISBN编号：9787508388502

10位ISBN编号：750838850X

出版时间：2009-6

出版时间：中国电力出版社

作者：海韵升 主编

页数：769

字数：1209000

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>

前言

随着中国经济的发展，中国的房地产业已经成为国家的支柱产业之一，房地产业在国民经济中的地位越来越突出，为房地产业提供中介咨询服务的房地产经纪业的重要性也日益突出，成为重要的高端行业。

能够成为一名房地产经纪人已经成为很多人的梦想，它可以综合体现个人在房地产市场和房地产本身相关理论和实践的综合能力。

因此，全国房地产经纪人执业资格考试成为能够进入这一领域的一座桥梁。

但是考试内容涉及的面广而专，往往使得很多人望而生畏。

为了帮助广大有志之士尽快掌握学习方法，理解考试内容，达到事半功倍的效果，我们组织具有丰富的房地产执业资格考试辅导及其他与考试工作相关的经验，并且多年来一直从事房地产经纪人执业资格考试的辅导工作的专家编写了《全国房地产经纪人执业资格考试攻略》，以使读者更准确把握考试方向。

《全国房地产经纪人执业资格考试攻略》最早于2006年第一次出版，当时的书名为《全国房地产经纪人执业资格考试经典》，出版后深受广大考生的好评。

2007年，我们结合《全国房地产经纪人执业资格考试经典》的特点，将书名改为《全国房地产经纪人执业资格考试攻略》一套四册，2008年该套书销量占全国参加考试人数的509仓以上。

在用好《全国房地产经纪人执业资格考试攻略》参加考试的同时，一些通过考试的读者还在考试之后经常来电咨询有关实战问题，对《全国房地产经纪人执业资格考试攻略》的有关内容也提出了建设性意见，这对《全国房地产经纪人执业资格考试攻略》的修订具有参考性价值，在此表示感谢。

《全国房地产经纪人执业资格考试攻略》出版以来，编者根据每年的大纲和教材的变化，已经进行多次修订，每年都增加了上年的考试试题，便于读者研读考试思路，帮助读者提高复习的效率。

《全国房地产经纪人执业资格考试攻略》的出版得到广东国众联资产评估公司的鼎力支持，在此表示感谢。

在编写过程中，王芳、王硕、闫瑾、谢武、马志军、林红霞、王鹏、马军霞、梁卫强、姚宇、刘富玲、马琳、王宇曦、范淑珍、王清林、郭兰兰等在文字处理、编排上对《全国房地产经纪人执业资格考试攻略》给予了一定帮助，在此一并表示感谢。

内容概要

本书完全按照2009年全国房地产经纪人执业资格考试最新大纲要求、基于对历年考试及其变化情况的分析与总结编写而成，是注册房地产经纪人专业考试实战性很强的参考用书。

全书紧扣考试大纲，紧扣考试题型及其变化趋势。

全书共分两篇。

第一篇为房地产经纪人四个考试科目的考试要点精讲及仿真练习题，并且练习题都给出了参考答案，供考生检查复习效果；第二篇为2004～2008年的房地产经纪人各科考试试题，供备考者进一步巩固和检查复习效果。

书籍目录

前言第一篇 要点精讲及仿真练习题 第一部分 房地产基本制度与政策 第一章 法律基础知识 第二章 房地产法律法规概述 第三章 建设用地制度与政策 第四章 房地产开发建设经营管理制度与政策 第五章 房地产交易管理制度与政策 第六章 房地产权属登记制度与政策 第七章 房地产中介服务管理制度与政策 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 房地产违法行为和查处 第二部分 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 房地产经纪交易 第五章 房地产经纪基本业务 第六章 房地产经纪相关业务 第七章 房地产经纪信息 第八章 房地产经纪合同 第九章 房地产经纪企业管理与发展 第十章 房地产经纪职业规范与诚信体系 第十一章 房地产经纪行业管理与发展 第三部分 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 房地产市场推广 第六章 新建商品房经纪实务 第七章 二手房经纪实务 第八章 房地产经纪人基本素质与礼仪 第九章 房地产经纪实务技巧 第四部分 房地产经纪相关知识 第一章 建筑知识 第二章 房地产测绘知识 第三章 城市和城市规划知识 第四章 环境知识 第五章 房地产市场和投资知识 第六章 房地产价格和估价知识 第七章 金融知识 第八章 保险知识 第九章 统计知识 第十章 心理学知识 第二篇 历年考试试题 (2004~2008) 2004年房地产基本制度与政策考试试题 2005年房地产基本制度与政策考试试题 2006年房地产基本制度与政策考试试题 2007年房地产基本制度与政策考试试题 2008年房地产基本制度与政策考试试题 2004年房地产经纪概论考试试题 2005年房地产经纪概论考试试题 2006年房地产经纪概论考试试题 2007年房地产经纪概论考试试题 2008年房地产经纪概论考试试题 2004年房地产经纪实务考试试题 2005年房地产经纪实务考试试题 2006年房地产经纪实务考试试题 2007年房地产经纪实务考试试题 2008年房地产经纪实务考试试题 2004年房地产经纪相关知识考试试题 2005年房地产经纪相关知识考试试题 2006年房地产经纪相关知识考试试题 2007年房地产经纪相关知识考试试题 2008年房地产经纪相关知识考试试题

章节摘录

企业战略管理的主要目的是为了在竞争中获得长期的战略优势。近百年来的经营实践证明，战略对企业的生存和发展越来越具有决定性作用。经过研究，战略地位的变化取决于四个因素的变化：企业、行业、需求、环境。

(1) 企业自身管理形态。

在战略思想与实践发展的过程中，企业管理形态的发展既是其主要的动因，同时也是战略管理的重要组成部分。

企业战略的重要着眼点是企业如何在其发展中，基于外界环境的要求，提高自身投入产出的效率。因而，企业自身的管理和企业能力系统的构建是企业战略的重要基点。

(2) 行业因素.企业的长期存在、持续盈利始终是在特定的行业环境中发生的，所谓的外部环境，最主要的是指行业环境.从整体上看，行业是企业最直接的外部影响因素，而关注于行业的企业战略则是在一个具有吸引力的行业中选择一个有利的竞争位置，其中的关键步骤是选择和竞争。

行业影响企业战略在于行业决定了企业发展的技术条件、需求条件和关键的竞争条件。技术和需求在长期将影响企业选择合适的业务模式，而行业竞争则具体决定企业的策略选择。

波特认为竞争优势可以分为两种基本类型，即比竞争对手低的成本和差别化的能力，任何一个绩效优良的企业都具备其中一个或同时具备两个优势。

竞争范围包括产品生产、销售服务、地理位置、一体化的程度、企业业务的相关程度等。

(3) 需求因素。

需求因素是企业战略的基础，成功的战略必须基于正确的需求分析做出。

需求分析首先包括对现有市场需求特点的分析，如消费者对质量、品牌、价格、服务促销以及多样性等多方面的偏好，了解消费者对市场产品和服务特性的评价，然后根据自身能力选择合适的策略。

作为战略内容的需求分析还应包括对需求的变化趋势的分析和把握。需求的易变和不可捉摸。

(4) 环境因素。

企业处于变动的环境之中，这种环境包括政治、经济、技术、社会文化等多个方面。这些方面综合作用，共同对企业形成影响，并构成了企业经营的宏观背景和企业经营战略分析的重要内容。

首先，环境的变化是企业管理型态演化的主要动因，而环境的加剧变化更是企业以管理战略为核心的主要原因。

最能反映这一变化应当是技术的进步。

技术的发展直接导致了企业所处的环境的不确定性。

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>