第一图书网, tushu007.com

<<房地产估价与经纪业务>>

图书基本信息

书名：<<房地产估价与经纪业务>>

13位ISBN编号：9787509519110

10位ISBN编号：750951911X

出版时间：2010-5

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：戚瑞双 编

页数：219

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

教学与实训是人才培养的重要内容，应用其中的教材起着关键的作用。
我们认为高职教材应具有以下特色：　　1．体现社会对职业的要求。
高职教材必须体现职业对从业人员的相关要求，教材编写要以提高学生职业素质为中心，明确每章教学应达到的素质目标、知识目标、技能目标和能力目标，并据此调整相应的内容，以强化课程教学的针对性和应用性，使学生毕业后即能够适应企业工作的需要。
　　2．体现岗位对技能的要求。
由有实践经验的教师和行业中的专家，按照工作岗位的实际需要，对岗位要求层层加以分解，确定从事这一岗位工作所应具备的能力，从而明确培养目标。
按照教学规律，将相同、相近的各项能力进行总结、归纳，构成各种不同的教学模块，制定教学大纲，依此来组织教材的结构和内容。
教材强调以工作岗位所需职业能力的培养为核心，保证了职业能力培养目标的实现。
　　3．适应高职学生的特点。
教材编写要密切关注学生的特点，注重教材的适应性。
目前高职学生的生源由中职生为主转向以高中生为主，学生的文化基础素质得以提高，根据这一变化，教材编写应跟随时代新技术的发展，摒弃过时陈旧的内容，将新方法、新规范、新标准编入教材，使学生毕业后具备从事专业技术工作和管理工作的能力。
　　4．便于组织教学。
在结构上，理论讲述、案例分析、综合实训相结合。
充分运用表格、结构图、流程图和案例等形式表现教学内容。
可以进行网络学习的电子化教材要与纸质教材配合使用。

第一图书网, tushu007.com

<<房地产估价与经纪业务>>

书籍目录

课程标准第一部分　房地产估价业务　项目一　房地产估价作业的准备　　教学设计　　知识积累　　相关阅读　　习题答案　项目二　居住房地产估价　　教学设计　　知识积累　　相关阅读　　习题答案　项目三　商业房地产公开市场价值估价　　教学设计　　知识积累　　相关阅读　　习题答案　项目四　房屋拆迁估价　　教学设计　　知识积累　　相关阅读　　习题答案　项目五　国有建设用地使用权出让价格评估　　教学设计　　知识积累　　相关阅读　　习题答案　……第二部分　房地产经纪业务参考文献

章节摘录

房地产估价与经纪业务　　一、课程定位　　该课程阐述了典型房地产估价与经纪业务的基本理论和操作技能及方法，是资产评估与管理专业的核心课程之一。
该课程是学生在学完《房地产评估与经纪理论》、《房地产开发与经营》等相关课程之后的一个综合性的理实一体化课程，同时也是学生进行《评估及相关业务实训》以及《顶岗实习》等实践课程的基础课程。
它基于工作过程的设计开发理念，针对高职层次学生在估价、经纪公司估价助理、经纪助理的就业岗位，以估价与经纪典型工作业务项目为载体，目的是帮助学生巩固相关基本理论并具有一定的理论应用能力，培养学生在估价与经纪业务中所需的综合素质和能力，为学生今后走向估价助理和经纪人员岗位打下坚实的基础。
本课程是实现专业培养目标不可缺少的一个环节。
　　二、课程目标　　通过本课程，首先使学生认识到学习这门课程的重要性，以及对今后职业发展的重大作用，从而培养学生学习本课程的兴趣，使学生主动、积极地学习本课程；其次使学生全面扎实地掌握《房地产估价与经纪业务》的理论知识，掌握房地产估价基本方法和房地产经纪基本理论；在操作技能上，掌握估价准备、外业、内业相关工作以及新建商品房销（预）售、二手房居间业务的操作技能，具备一定的专业能力。
同时培养学生的分析能力、计算机操作能力、团队协作能力和联系协调等能力，为学生今后走上工作岗位并具有一定的发展奠定职业核心能力基础。
具体来说，通过学习本课程，学生应该达到如下目标：　　1.具有吃苦耐劳、细致踏实的工作作风，团结协作、诚实守信的工作精神和勤勉尽职、认真负责的工作态度。
培养学生具有职业道德观念和良好的职业道德。
　　2.掌握房地产估价基本方法及其应用，包括市场法、收益法、成本法、假设开发法和基准地价法的基本要求、程序和应用。
　　3.能够进行居住房地产转让、抵押估价的资料搜集和整理，能够应用相关方法进行计算并能够对报告进行编辑。
　　4.能够进行商业房地产转让、抵押估价的资料搜集和整理，能够应用相关方法进行计算并能够对报告进行编辑。

第一图书网, tushu007.com

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