

<<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：9787564134242

10位ISBN编号：7564134240

出版时间：2012-7

出版时间：东南大学出版社

作者：周云 等编著

页数：300

字数：364000

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

周云编著的《房地产经纪实务(第2版)》根据全国房地产经纪人协理从业资格考试大纲及房地产经纪从业能力需要编写,主要包括:房地产经纪业务、房地产经纪合同、房地产实地查看、房地产交易、房地产交易价格、房地产交易税费、房地产登记、房地产经纪服务相关业务等。

本书是作者在多年教学、行业培训和实践积累的基础上,以全国房地产经纪人协理考试大纲和能力要求为依据,结合实际案例,具有知识的系统性、操作的指导性和行业的针对性。

《房地产经纪实务(第2版)》适用于房地产经纪从业人员,以及政府管理部门、高等院校、经营者、教师、学生等相关人员。

<<房地产经纪实务>>

书籍目录

第一章 房地产经纪业务

第一节 房地产经纪业务的分类

- 一、根据经纪人与委托人之间的关系划分
- 二、根据房地产市场分级的方法划分
- 三、根据房地产经纪所促成的房地产交易的不同方式划分

第二节 房地产经纪业务一般流程及其内容

- 一、信息的搜集、整理与传播
- 二、房源与客源的开拓
- 三、业务洽谈
- 四、物业查验
- 五、签订房地产经纪合同
- 六、引领看房
- 七、代理或协助交易及相关事宜
- 八、物业交验
- 九、佣金结算
- 十、售后服务

第三节 主要房地产经纪业务类型及其重要环节

- 一、房地产居间业务
- 二、房地产代理业务
- 三、存量房买卖、租赁经纪业务
- 四、新建商品房销售代理业务

第四节 影响房地产经纪业务成交因素的综合分析

- 一、物业因素
- 二、委托人及其客户因素
- 三、房地产经纪人因素
- 四、房地产经纪机构因素

复习思考题

第二章 房地产经纪合同

第一节 房地产经纪合同概述

- 一、房地产经纪合同的概念
- 二、房地产经纪合同的特征
- 三、房地产经纪合同的主要条款

第二节 各类房地产经纪合同文本

复习思考题

第三章 房地产实地查看

第一节 房地产的分类

- 一、房地产的综合分类
- 二、房地产按照用途分类描述
- 三、住房的分类

第二节 房地产区位

- 一、房地产区位的概念与特征
- 二、房地产区位因素

第三节 房地产实物

- 一、土地实物状况
- 二、房屋建筑物实物状况，

<<房地产经纪实务>>

三、环境与景观

第四节 房地产权益状况

一、房地产权利的种类

二、房地产相关权利的关系

复习思考题

第四章 房地产交易

第一节 房地产市场

一、房地产市场的涵义

二、房地产市场的基本特征

第五章 房地产交易价格

第六章 房地产交易税费

第七章 房地产登记

第八章 房地产经纪服务相关业务

<<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>