

<<房地产销售实务>>

图书基本信息

书名：<<房地产销售实务>>

13位ISBN编号：9787811349504

10位ISBN编号：7811349507

出版时间：2011-2

出版时间：北京对外经济贸易大学出版社有限责任公司

作者：钱伟荣 主编

页数：162

字数：255000

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>

<<房地产销售实务>>

内容概要

工学结合新思维高职高专财经类“十二五”规划教材是对外经济贸易大学出版社贯彻教育部教高[2006]16号《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》精神，联合天津对外经济贸易职业学院、天津职业大学、河北工业职业技术学院、北京工业职业技术学院、天津国土资源和房屋职业学院、天津海运职业学院等国家、省

(直辖市)

级示范性高等职业院校推出的一套面向高职高专层次、涵盖不同专业的立体化教材。

本系列教材包括国际经贸、财会金融、工商管理、物流管理、电子商务、旅游与酒店管理六个专业。

<<房地产销售实务>>

书籍目录

模块一 房地产销售准备

任务一 认识土地和房屋

任务二 认识房地产市场

任务三 了解房地产基本参数和房屋面积

任务四 了解房地产价格

任务五 了解房地产税金与交易费

思考与训练

模块二 住宅销售

任务一 认识住宅与住宅小区

任务二 了解住宅销售流程与发展趋势

任务三 普通住宅销售

任务四 酒店式公寓销售

任务五 别墅销售

思考与训练

模块三 商业地产销售与招商

任务一 认识商业地产销售与招商

任务二 写字楼销售

任务三 购物中心招商

任务四 商业街招商

任务五 商铺销售

思考与训练

模块四 合同签订与贷款办理

任务一 签订房地产买卖合同

任务二 签订房地产租赁合同

任务三 签订房地产抵押合同

任务四 房地产合同的违约责任

任务五 办理住房抵押贷款

任务六 房地产的相关支付额计算

思考与训练

模块五 房地产销售业务员管理

任务一 了解房地产销售管理职能

任务二 了解房地产销售项目经理应具备的知识

任务三 招聘房地产销售业务员

任务四 培训房地产销售业务员

任务五 领导与激励销售团队

思考与训练

附录 房地产销售表单与范本

附录一 住宅销售表单

附录二 招商各类表格及文书的应用

附录三 房地产销售管理表格

参考文献

<<房地产销售实务>>

章节摘录

版权页：插图：8.试业、开业为了保证广大商户的经营利益，商场可以举行比较隆重首次试业、开业仪式，以树立本项目的形象与提升本项目的知名度，引起社会的关注，进而有利于商场以后的正常营业、运作。

9.商业物业管理商业物业要做旺，商铺及周边环境非常重要，必须有配套的规范的运营管理体系和旺场措施，如水电配套、物业管理、形象统一宣传等。

这样才能保证商户的正常经营，在洽谈的时候会给商户安全感和信心。

（五）招商渠道商业物业招商可以委托专业招商咨询机构进行项目招商，也可自己搭建招商团队进行招商工作。

对于商业房地产项目来讲，将国际知名零售商请进来是有利于整个项目招商的，通常国际招商咨询机构更了解国际知名零售商的需求，所以委托国际专业咨询机构进行商业房地产项目的前期招商更能有效促进项目的进展。

招商渠道的主要形式分为境内和境外两种，以境外招商最为复杂。

境外招商不同于在境内举办的各种招商活动，它是一种跨国界、跨经济形态、跨文化的传播和沟通，涉及政治、经济、文化领域，前往国家和地区的对外投资法律、语言环境、风俗习惯乃至宗教信仰都将对举办招商活动产生直接的影响。

招商企业要根据项目拟引进的商家情况，选择恰当的招商渠道。

1.项目洽谈会项目洽谈会是招商最为常见的一种形式。

它是由招商单位携拟与合资、合作或引进的项目，有针对性地与商家洽谈。

其特点是针对性强，易于吸引有兴趣的客商。

影响大，实效性好，主办者可以派遣技术专家与客商直接进行接洽。

2.项目发布会项目发布会是招商经常采用的方式，它是由主办者在一定的场合公布拟引进合资、合作的项目，阐述招商项目的特点和技术、资金要求，以期吸引客商。

3.经济技术合作交流会经济技术合作交流会是一种层次较高、范围较大的招商引资方式。

其特点是层次较高，范围较大。

可以是多种行业的招商。

4.投资研讨会投资研讨会是一种较小型、时间较短的招商形式。

它通常是由政府部门、经济研究机构举行的区域性投资战略、政策、现状和发展趋势的研究讨论会。

其特点是灵活，既是务虚，又重务实，主办单位可以公布一些项目进行招商，可以介绍本地区的投资环境和利用外资的政策，达到宣传的效果。

<<房地产销售实务>>

编辑推荐

《房地产销售实务》：工学结合新思维高职高专财经类“十二五”规划教材。

<<房地产销售实务>>

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>