

房地产经济人考试课程之房地产经纪实务纲 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/493/2021\\_2022\\_\\_E6\\_88\\_BF\\_E5\\_9C\\_B0\\_E4\\_BA\\_A7\\_E7\\_c67\\_493393.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/493/2021_2022__E6_88_BF_E5_9C_B0_E4_BA_A7_E7_c67_493393.htm) 考试大纲 第三部分 房地产经纪实务 一、房地产市场与房地产市场营销 掌握房地产市场营销活动。熟悉房地产市场的分类。了解房地产市场营销的概念。二、房地产市场调查 掌握房地产市场调查的一般内容和不同营销阶段市场调查的要点。熟悉房地产市场调查与一般耐用消费品市场调查的区别，房地产市场调查的方法和程序。了解房地产市场调查的概念、重要性和特点。三、房地产项目定位 掌握房地产项目定位的概念和内容、房地产市场细分的方法和依据。熟悉房地产项目定位的市场分析法、项目SWOT分析方法、建筑策划方法。了解房地产项目定位的特殊性和基本过程。四、房地产项目定价 掌握房地产项目市场比较定价法中价目表制定的步骤和价目表调整方法。熟悉房地产定价原则，成本定价法、市场竞争定价法和未来收益定价法。了解房地产价格的影响因素，价格策略。五、房地产项目市场推广 掌握项目推广中的卖点挖掘，推广主题的提炼，推广计划的制定。熟悉项目推广中广告策划的内容、活动推广的类型和步骤，楼盘品牌战略的内容构成。了解市场推广的概念，推广控制的内容和程序，广告心理研究。六、房地产销售 掌握房地产销售资料、销售人员、销售现场的准备和销售工作流程。熟悉房地产销售阶段的划分，销售管理，销售实施各阶段的策略。了解房地产销售的法律规定、促销方式。七、房地产居间业务操作要领 掌握相关房地产政策法规与房地产交易操作程序、手续及相关税费。熟悉

从业城市的规划建设、环境配套、房地产市场动态，居间、代理的房地产等方面的基本情况，房地产交易信息的收集处理与利用，居间业务的有关技巧。了解房地产广告的设计、制作和发布。

八、**房地产转让居间业务操作** 掌握房地产转让居间业务操作主要流程，房地产委托手续，房地产交易手续，交易洽谈，按揭申请所需资料，按揭还款的计算，房地产交易税费的计算等方面的基本技能。熟悉销售推广，按揭的基本条件和程序。了解按揭的涵义与特征。

九、**房屋租赁及其他居间业务** 掌握房屋租赁居间业务操作流程，房屋租赁委托，租赁合同、租赁登记和房屋租赁税费的计算等方面的基本技能。熟悉房地产租赁推广。了解房屋理财，地产交易，房地产项目居间房屋置换、代办事务业务。

十、**房地产居间业务中的投资顾问** 掌握房地产租赁经营投资分析。熟悉房地产买卖投资分析。了解房地产居间业务涉及的房地产投资范围。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)