

<<房地产销售>>

图书基本信息

书名：<<房地产销售>>

13位ISBN编号：9787122052797

10位ISBN编号：7122052796

出版时间：2009-6

出版单位：化学工业

作者：崔发强//林玉坚

页数：130

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>>

### 内容概要

本书立足房地产销售市场，以房地产销售工作过程为指引，以职业规划发展为导向，以职业标准实施为依托，以理论培养为基础，以技能训练为重点，联合校企资深专家编写，是一本实用型、技能型教科书。

本书以初涉房地产销售工作的人员为主要读者对象，以房地产销售过程为主线，让他们基本掌握有关房地产销售的基础知识、房地产销售准备、房地产销售流程、房地产销售技巧的内容。同时，以职业生涯规划发展为导向，本书特别编写了有关房地产销售管理的内容，为销售人员日后提升为基层管理人员打下良好的理论基础。

本书主要适用于高职高专房地产经营、物业管理、市场营销及其他管理类、营销类专业，也可以作为房地产销售代表培训教程及房地产爱好者的参考读本。

## <<房地产销售>>

### 书籍目录

第一章 房地产销售概述 第一节 | 房地产销售工作流程和准则 第二节 | 房地产销售基础知识  
课后练习 第二章 房地产销售准备 第一节 | 销售的法律资料准备 第二节 | 销售宣传资料准备  
第三节 | 销售文件准备 第四节 | 销售人员的配备 第五节 | 销售现场的准备 课后练习 第三章  
房地产销售流程 第一节 | 寻找客户 第二节 | 现场接待 第三节 | 谈判 第四节 | 客户追踪 第  
五节 | 签约 第六节 | 入住 课后练习 第四章 房地产销售技巧 第一节 | 房地产谈判技巧 第二  
节 | 房地产销售过程应对策略 第三节 | 售楼员现场实战应对技巧 课后练习 第五章 房地产销售  
管理 第一节 | 房地产销售管理基础 第二节 | 房地产销售管理控制 课后练习 第六章 房地产销  
售礼仪 第一节 | 营销活动基本礼节 第二节 | 营销沟通礼仪 第三节 | 营销公共礼仪 第四节 |  
营销着装礼仪 课后练习 附录 房地产销售常用表格 参考文献

## 章节摘录

第二章 房地产销售准备 第一节 | 销售的法律资料准备 现阶段, 房地产销售已日趋规范化, 有关房地产交易的法律、法规、相关的管理办法及各省的相关规定已相继出台。

主要包括: 《中华人民共和国城市房地产管理法》、《中华人民共和国商品房销售管理办法》等。

一、期房销售条件 未竣工的房地产项目进入市场销售需要符合预售条件, 才能准许销售。期房销售项目需具备有“五证”。

1. 商品房预售许可证 目前, 全国各地对项目预售的规定也有所不同。一般来讲, 商品房预售条件及商品房预售许可证的办理程序, 按照《中华人民共和国城市房地产开发经营管理条例》和《中华人民共和国城市商品房预售管理办法》的有关规定执行。

取得预售许可证的条件有: 预售人已取得房地产开发资质证书、营业执照, 按照土地管理部门有关规定交付土地使用权出让金, 已取得土地使用权证书。

持有建设工程规划许可证和建设工程施工许可证, 并已办理建设工程质量和安全监督手续。

已确定施工进度和竣工交付使用时间, 七层以下(含本数)的商品房项目, 已完成结构工程并封顶; 七层以上(不含本数)的商品房项目, 已完成三分之二结构工程。

预售商品房项目及其土地使用权未设定他项权利, 法律、法规规定的其他条件。

预售许可证(如表2—1)主要由证书编号、售房单位、项目名称、用途、房地坐落、建筑面积、销售方式、发证机关和有效期构成等项目构成, 不同地区的商品房预售许可证内容可以不同。通常情况下, 可以登录当地发证机关网站查询证书真伪。

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>