

<<房地产经营与管理>>

图书基本信息

书名：<<房地产经营与管理>>

13位ISBN编号：9787563817375

10位ISBN编号：7563817379

出版时间：2009-10

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：谭术魁 编

页数：421

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>

## &lt;&lt;房地产经营与管理&gt;&gt;

## 内容概要

《房地产经营与管理》是首都经济贸易大学出版社“房地产经营管理丛书”新近列入出版计划的一本书，目的是让房地产经营管理专业、工程管理专业（房地产经营管理方向）、土地资源管理专业（房地产管理方向）的学生在系统学习专业课程之前，对房地产经营管理专业（方向）和房地产经营、管理行业所涉及的方方面面有一个全面、宏观的认识，从而为深度学习和职业规划奠定基础。

本书也可供房地产开发、房地产管理、工程项目管理、国土管理、城市规划管理等部门的从业人员参阅。

本书按十二章展开叙述。

第一章阐述了房地产、房地产业、房地产业的社会贡献、房地产经营与管理的基本概念。

第二章介绍了房地产市场调查的内容和途径，调查的类型、方法和步骤以及市场定位。

第三章介绍了住宅、写字楼和商铺的规划设计应考虑的因素及设计方案评价方法。

第四章详细介绍了房地产投资决策方法、房地产投资经济评价指标与评价方法、财务报表与财务评价、利润影响因素与敏感性分析、可行性分析及投资方案选择。

第五章介绍了房地产项目资金的构成、筹集目的、筹集分类及方式、现金流量与资金时间价值估算、房地产项目资金的筹集规划与决策。

第六章阐述了房地产项目的建设管理模式、进度控制、质量控制、成本控制、合同管理、安全管理及协调管理。

第七章论述了房地产销售规划、销售价格策划、销售渠道策划、产品促销策略、营销实战策略以及营销客户关系管理。

第八章介绍了房地产交易的概念与特征、房地产交易的基本原则、房地产市场结构、房地产交易管理机构、房地产交易合同、房地产交易程序、房地产中介机构、房地产交易方式。

第九章探讨了房地产产权的定义、特征与功能，房地产产权类型及其权能、建筑物区分所有权、房地产产权登记管理、房产测绘。

第十章介绍了物业管理的基本概念、业主及管理规约、业主大会和业主委员会、物业服务企业的招标投标及相关资料的移交、物业服务合同、物业专项维修资金的管理与使用、物业服务收费。

第十一章论述了房地产项目建设管理信息化的优越性、信息化过程和信息系统的总体结构，以及在房地产网络营销、客户关系管理和房地产预警系统等领域的运用。

第十二章介绍了房地产宏观调控的目的、内容和手段，简要回顾了我国房地产宏观调控的历程。

## &lt;&lt;房地产经营与管理&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 绪论 第一节 房地产概述 第二节 房地产业 第三节 房地产业的社会贡献 第四节 房地产经营与管理的概念与内容 思考题与练习题第二章 房地产市场调查 第一节 房地产市场调查的内容与途径 第二节 房地产市场调查的类型、方法和步骤 第三节 房地产市场的定位 思考题与练习题第三章 房地产项目规划设计方案及其评价 第一节 住宅项目规划设计及其评价 第二节 写字楼项目规划设计及其评价 第三节 商铺项目规划设计及其评价 思考题与练习题第四章 房地产项目投资分析 第一节 房地产投资决策方法 第二节 房地产投资经济评价指标与评价方法 第三节 财务评价与财务报表 第四节 利润影响因素与敏感性分析 第五节 可行性分析及投资方案选择 思考题与练习题第五章 房地产项目资金筹集 第一节 房地产项目资金筹集概述 第二节 现金流量与资金时间价值估算 第三节 房地产项目资金的筹集规划 第四节 房地产项目资金筹资决策 思考题与练习题第六章 房地产项目建设管理 第一节 房地产项目建设管理模式 第二节 房地产项目建设进度控制 第三节 房地产项目建设质量控制 第四节 房地产项目建设成本控制 第五节 房地产项目建设合同管理 第六节 房地产项目建设安全管理 第七节 房地产项目协调管理 思考题与练习题第七章 房地产销售及运营管理 第一节 房地产销售规划 第二节 房地产销售价格策划 第三节 房地产销售渠道策划 第四节 房地产产品促销策略 第五节 房地产营销实战策略 第六节 房地产营销客户关系管理 思考题与练习题第八章 房地产交易 第一节 房地产交易概述 第二节 房地产交易合同及程序 第三节 房地产中介机构 第四节 房地产交易的方式 思考题与练习题第九章 房地产产权登记管理 第一节 房地产产权概述 第二节 房地产产权的类型及其权能 第三节 建筑物区分所有权 第四节 房地产产权登记管理 第五节 房产测绘 思考题与练习题第十章 物业管理 第一节 物业管理的基本概念 第二节 业主及管理规约 第三节 业主大会和业主委员会 第四节 物业服务企业的招投标及相关资料的移交 第五节 物业服务合同 第六节 物业专项维修资金的管理与使用 第七节 物业服务的收费 思考题与练习题第十一章 房地产经营管理信息化 第一节 房地产项目建设管理信息化 第二节 房地产网络营销 第三节 客户关系管理 第四节 房地产预警系统 思考题与练习题第十二章 房地产宏观调控 第一节 房地产宏观调控概述 第二节 房地产宏观调控手段 第三节 我国房地产宏观调控的发展历程 思考题与练习题参考文献

## 章节摘录

版权页：插图：（二）居住区道路与交通规划设计 1.居住区道路功能要求。

居住区道路是城市道路系统的组成部分，不仅要满足居住区内部的功能要求，而且要符合城市规划的要求。

居住区道路内部功能要求具体包括以下几个方面：（1）满足居民日常生活方面的交通需要。

如职工上下班、学生上学、购物及生活中的其他活动，一般以步行、骑自行车或驾驶私家车为主。

（2）方便市政公用车辆的通行。

如方便邮电传递、消防、救护车辆的通行、家具的搬运、垃圾的清除等。

（3）满足货运需要。

如居住区内公共服务设施的货运交通的需要。

2.居住区道路分级。

居住区道路具体可以划分为以下几级：（1）居住区级道路。

居住区级道路是居住区的主要道路，用以划分、联系内部各小区，解决居住区对外的联系，路面宽20—30米。

（2）居住小区道路。

居住小区道路主要用以解决居住区内部的交通联系，路面宽6~9米。

（3）居住组团级道路。

居住组团级道路是居住区内的支路，以通行非机动车辆和行人为主，路面宽3—5米。

（4）宅间小路。

宅间小路是通往各单元门口的小路，一般宽度为2.5—3米。

3.居住区道路与交通规划原则。

在划分居住区道路的等级与进行交通规划时，一般应遵循以下各项原则：（1）居住区道路主要为居住区内服务，不应有过境交通穿越，以保证居住区内居民的安全和安宁。

居住区内不应有过多的车道出口通向城市干道；出口间距不小于150—200米。

（2）道路走向应符合人流方向，方便居民出入。

住宅与公交车站的距离不宜大于500米。

（3）尽端式道路在尽端处应留有回车空间。

（4）住宅单元入口至最近车道之间的距离一般不宜超过60米，如超出时，宅间小路应放宽到2.6米以上。

建筑物外墙与行人道边缘距离应小于1.5米，与车行道边缘应不小于3米。

（5）道路应结合地形布置。

（6）居住区内必须配套设置居民汽车（含通勤车）停车场和停车库。

（三）居住区公共建筑与服务设施规划设计 1.居住区公共建筑与服务设施的类型。

公共建筑与服务设施是居住区配套建设设施的总称，简称公建，包括以下8类：（1）教育设施。

居住区内配置托儿所、幼儿园、小学、中学等。

（2）医疗卫生设施。

居住区内配置医院、门诊所、卫生站、护理院等。

## <<房地产经营与管理>>

### 编辑推荐

《房地产经营与管理(第2版)》是首都经济贸易大学出版社“房地产经营管理丛书”新近列入出版计划的一本书，目的是让房地产经营管理专业、工程管理专业（房地产经营管理方向）、土地资源管理专业（房地产管理方向）的学生在系统学习专业课程之前，对房地产经营管理专业（方向）和房地产经营、管理行业所涉及的方方面面有一个全面、宏观的认识，从而为深度学习和职业规划奠定基础。也可供房地产开发、房地产管理、工程项目管理、国土管理、城市规划管理等部门的从业人员参阅。

<<房地产经营与管理>>

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>