

QUANGUO JIANSHE HANGYE ZHIYE JIAOYU RENWU YINLINGXING GUIHUA JIAOCAI
全国建设行业职业教育任务引领型规划教材



FANGDICHAN YINGXIAO CAOZUO SHIWU

房地产营销操作实务

房地产类专业适用

主编◎华梅

蒋英

主审◎彭后生

韩强

中国建筑工业出版社

全国建设行业职业教育任务引领型规划教材

房地产营销操作实务

(房地产类专业适用)

主编 华 梅 蒋 英

主审 彭后生 韩 强

中国建筑工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产营销操作实务 / 华梅, 蒋英主编. —北京: 中国建筑工业出版社, 2010.7
(全国建设行业职业教育任务引领型规划教材. 房地产类专业适用)
ISBN 978-7-112-12230-1

I. 房… II. ①华…②蒋… III. ①房地产-市场营销学 IV. ①F293.35

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 125205 号

本书立足于新房销售岗位的工作需要, 介绍了房地产营销代理的基本知识, 结合项目阐述了置业顾问参与房地产市场调查、领会房地产项目策划的工作过程, 重点详细地介绍了新房销售的业务流程、工作规范、实操技巧等内容。书中打*号部分作为学生专业技能提高模块, 为选修内容。

本书适于用作职业院校房地产类专业房地产营销操作课程教材, 也可用于房地产营销代理公司、房地产开发公司中初级置业顾问的培训教材。

* * *

责任编辑: 张 晶 刘平平

责任设计: 赵明霞

责任校对: 赵 颖

全国建设行业职业教育任务引领型规划教材

房地产营销操作实务

(房地产类专业适用)

主编 华 梅 蒋 英

主审 彭后生 韩 强

*

中国建筑工业出版社出版、发行 (北京西郊百万庄)

各地新华书店、建筑书店经销

北京红光制版公司制版

北京云浩印刷有限责任公司印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 12 字数: 300 千字

2010 年 8 月第一版 2010 年 8 月第一次印刷

定价: 22.00 元

ISBN 978-7-112-12230-1

(19482)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

序 言

根据国务院《关于大力发展职业教育的决定》精神，结合职业教育形势的发展变化，2006年底，建设部第四届建筑与房地产经济专业指导委员会在工程造价、房地产经营与管理、物业管理三个专业中开始新一轮的整体教学改革。

本次整体教学改革从职业教育“技能型、应用型”人才培养目标出发，调整了专业培养目标和专业岗位群；以岗位职业工作分析为基础，以综合职业能力培养为引领，构建了由“职业素养”、“职业基础”、“职业工作”、“职业实践”和“职业拓展”五个模块构成的培养方案，开发出具有职教特色的专业课程。

专业指导委员会组织了相关委员学校的教研力量，根据调整后的专业培养目标定位对上述三个专业传统的教学内容进行了重新的审视，删减了部分理论性过强的教学内容，补充了大量的工作过程知识，把教学内容以“工作过程”为主线进行整合、重组，开发出一批“任务型”的教学项目，制定了课程标准，并通过主编工作会议，确定了教材编写大纲。

“任务引领型”教材与职业工作紧密结合，体现职业教育“工作过程系统化”课程的基本特征和“学习的内容是工作，在工作中实现学习”的教学内容、教学模式改革的基本思路，符合“技能型、应用型”人才培养规律和职业教育特点，适应目前职业院校学生的学习基础，值得向有关职业院校推荐使用。

建设部第四届建筑与房地产经济专业指导委员会

前 言

本书是一本职业院校房地产类专业教材。在编写模式上，打破了过去依据学科体系编排的思路，采用任务引领型的编写模式，即以任务目的作为引导，以预先设定的任务背景为依托，将房地产营销实务的各项技能要求设定为一项具体任务，根据完成任务的工作过程组织教材内容。

本着“理论够用、技能为重”的原则，本书在简要介绍房地产营销代理相关知识的基础上，力图通过任务过程的学习，引导学生掌握从事新房销售工作的基本技能。全书共设有四项工作任务，分别为：学习准备知识、参与房地产市场调查、领会房地产项目策划意图、房地产销售。

本书主要以常州市现行的新房销售操作流程、政策规定、税费标准等为基础进行编写，其他地区的读者在使用本书时，可结合当地、当时的实际情况，执行当地的相关规定。

本书由江苏省常州建设高等职业技术学校（江苏联合职业技术学院常州建设分院）华梅副教授担任主编。任务1、2由蒋英编写，任务3、4由华梅编写。江苏省常州市建设高等职业技术学校（江苏省联合职业技术学院常州市建设分院）彭后生副教授、常州易美伽地产咨询有限公司韩强副总经理审阅了全书并提出了宝贵意见，在此致以衷心的感谢。此外，在本书编写过程中得到上海市房地产学校（上海大学房地产学院）周建华科长、广州市土地房产管理学校彭玉蓉科长大力支持，在此一并致谢。

本书采用任务引领型编写模式，作为一种尝试，书中难免会有错漏之处，恳请读者予以批评指正。

房
地
产

营
销

操
作

实
务

FANGDICHAN YINGXIAO CAOZUO SHIWU

目 录

CONTENTS

任务1 学习准备知识	1
过程 1.1 认识房地产营销代理	1
过程 1.2 认识房地产营销代理公司	4
1.2.1 了解什么是房地产营销代理公司	4
1.2.2 了解房地产营销代理公司的基本架构	4
1.2.3 了解房地产营销代理公司的业务范围	5
过程 1.3 了解成立房地产营销代理公司	6
1.3.1 了解房地产营销代理公司申请成立的程序	6
1.3.2 了解房地产营销代理公司的备案	6
过程 1.4 了解代理业务洽谈委托	7
1.4.1 了解代理业务的寻求步骤	7
1.4.2 了解代理项目的初步调查	9
1.4.3 了解代理业务的委托洽谈	9
※1.4.4 了解代理业务的合同签订	10
过程 1.5 参加置业顾问入职培训	13
任务2 参与房地产市场调查	17
过程 2.1 房地产市场调查准备	18
2.1.1 学习房地产市场调查基础知识	18
2.1.2 学习撰写房地产市场调查计划书	23
※过程 2.2 了解市场环境调查	29
2.2.1 了解项目所在区域经济环境调查	29

2.2.2 了解项目所在区域房地产市场调查	31
过程2.3 调查房地产消费者市场	36
2.3.1 了解房地产消费者市场调查的内容	36
2.3.2 学习房地产消费者市场调查的重要方法——问卷调查法	37
2.3.3 实施房地产消费者市场问卷调查	38
2.3.4 分析房地产消费者市场问卷调查资料	44
过程2.4 调查竞争楼盘	46
2.4.1 了解竞争楼盘调查的内容	46
2.4.2 调查0608地块项目的竞争楼盘的过程和结论	46
过程2.5 调查分析项目自身条件	52
2.5.1 了解项目自身条件分析的内容	53
2.5.2 调查分析0608地块项目自身条件	54
2.5.3 给出项目初步建议	56
过程2.6 整理与分析调查资料	57
2.6.1 整理房地产市场调查资料	57
2.6.2 分析房地产市场调查资料	58
过程2.7 学习撰写调查报告	58
2.7.1 学习撰写书面报告	58
2.7.2 进行口头报告	59
任务3 领会房地产项目策划意图	62
过程3.1 理解房地产项目定位	63
3.1.1 学习房地产项目定位知识	63
3.1.2 熟悉公园壹号项目的客源定位	66
3.1.3 理解公园壹号项目的产品定位	67
过程3.2 知晓房地产项目营销策略	69
3.2.1 学习房地产营销组合策略知识	70
3.2.2 知晓公园壹号项目的价格策略	73
3.2.3 知晓公园壹号项目推广时机策略	75
3.2.4 知晓公园壹号项目媒体推广策略	76
任务4 房地产销售	78
过程4.1 房地产销售准备	79
4.1.1 了解项目整体销售计划	79
4.1.2 销售文件及道具的准备	88
4.1.3 销售现场的准备	91
4.1.4 销售人员的准备	96
过程4.2 接待客户	101

4.2.1	积累客户	104
4.2.2	迎接客户	108
4.2.3	推介楼盘	109
4.2.4	客户需求判断	122
4.2.5	深入洽谈	126
过程4.3	客户追踪	134
4.3.1	客户追踪的准备	134
4.3.2	电话追踪	136
过程4.4	成交签约	138
4.4.1	解释房价计算并制定客户置业计划	138
4.4.2	促使成交	141
4.4.3	成交收定	143
4.4.4	签订合同	146
过程4.5	协助办理交付	156
4.5.1	办理入住	156
4.5.2	代办产权	159
过程4.6	客户资源管理	160
4.6.1	客户资源管理	160
4.6.2	CRM 软件系统简介	163
附录 A 《中华人民共和国城市房地产管理法》		167
附录 B 《商品房销售管理办法》		176
参考文献		183

任务 1

学习准备知识

【任务目标】

- (1) 能阐述房地产营销代理的基本内涵。
- (2) 了解成立房地产营销代理公司的条件和流程。
- (3) 能通过多种渠道搜集相关信息，寻找代理项目。
- (4) 了解如何对委托权利主体进行审查。
- (5) 会对拟代理项目进行初步调查。
- (6) 了解委托合同的签订。
- (7) 知晓房地产销售常用基础知识。

【任务背景】

陈婷婷是一名职业学校房地产经营与估价专业的学生，即将到企业进行最后的毕业综合实践。在学校举办的就业招聘会上，经过面试，她成功地被常州日昇房地产营销代理有限公司选中实习，主要从事房地产市场调查、房地产销售工作。

为了对今后要面对的房地产营销代理工作和房地产营销代理公司有较清晰的认识，陈婷婷通过查阅相关资料、向专业人士请教等途径，对房地产营销代理、房地产营销代理公司的基本情况进行了详细了解，以下是她了解到的情况。

过程 1.1 认识房地产营销代理

房地产市场营销，是通过房地产市场交换，满足现实的或潜在的房地产需求

的综合性的经营销售活动过程。这些活动包括房地产市场调查、项目定位、营销策略、产品销售等内容。

房地产市场营销是房地产企业经营活动的主线。在整个市场营销流程中，重要和关键问题一般由房地产开发经营企业自行决策和实施，而将房地产营销一些具体活动委托房地产经纪机构代理完成，目前主要是房地产市场调查、营销策划和销售代理，这就是房地产营销代理。

项目策划与销售阶段的工作内容包括房地产市场调查、项目定位、项目市场推广和项目销售。项目市场调查是项目营销策划、销售代理的基础工作，通过对调查资料的收集、整理和分析，为项目决策提供依据。在项目定位中，房地产经纪人需要进行市场细分、目标客户选择、市场定位。市场推广阶段的工作主要是制定项目的营销策略，包括价格的调整、选择推广时机、制定媒体推广方案。在项目销售过程中，房地产经纪人应制定销售方案、细化销售流程、控制销售过程。

陈婷婷通过对相关资料的查阅，总结得出：房地产营销代理是房地产经纪的一种主要形式，具体从事新房销售代理的销售人员其实质就是一名房地产经纪人。那么，什么是房地产经纪？什么是房地产经纪人？

【相关链接】

房地产经纪和房地产经纪人

1. 了解房地产经纪

(1) 了解房地产经纪的定义

房地产经纪是商品经济发展到一定阶段而出现的促成房地产商品交易的一种中介服务活动，可以提高交易效率、降低交易成本，是一种有偿的经济活动。房地产经济的完整定义可以表述为：是指房地产经纪人员和房地产经纪机构为促成委托人与第三方进行房地产交易而提供居间或代理等专业服务，并收取佣金的行为。

(2) 了解房地产经纪的活动方式

按服务方式，房地产经纪可以分为房地产居间和房地产代理两大类。

1) 房地产居间

房地产居间是指向委托人报告订立房地产交易合同的机会或者提供订立房地产交易合同的媒介服务，并向委托人收取佣金的行为。

房地产居间的特点是：服务对象广泛，但服务的程度较浅，经纪人与委托人之间缺乏长期固定的合作关系。

2) 房地产代理

房地产代理是指以委托人的名义，在委托协议约定的范围内，代表委托人与第三人进行房地产交易，并向委托人收取佣金的行为。其中，商品房销售代理是目前房地产代理活动的主要类型，一般由房地产经纪机构接受房地产开发商委托，负责商品房的市场推广和具体销售工作。房地产代理的特点是：经纪人或经纪机

构与委托人之间有较长期稳定的合作关系，经纪人或经纪机构只能以委托人的名义开展活动，不承担活动中产生的责任，且只收取委托人的佣金。

2. 了解房地产经纪人

(1) 了解房地产经纪人的定义

我国对房地产经纪人员实行职业资格制度。根据可从事的房地产经纪业务范围的不同，房地产经纪人员职业资格分为房地产经纪人执业资格和房地产经纪人员协理从业资格两种。

1) 房地产经纪人是指经过全国房地产经纪人执业资格考试合格或者资格互认，取得中华人民共和国房地产经纪人执业资格，并按照有关规定注册，取得中华人民共和国房地产经纪人注册证书，从事房地产经纪活动的专业人员。

房地产经纪人有权依法发起设立或加入房地产经纪机构，承担房地产经纪机构关键岗位的工作，指导房地产经纪人协理执行各种房地产经纪业务，经所在房地产经纪机构授权与客户订立房地产经纪合同等重要业务文书，执行房地产经纪业务并获得合理报酬。房地产经纪人可以在全国范围内执业。

2) 房地产经纪人协理是指通过房地产经纪人协理从业资格考试或者资格互认，取得中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格，并按照有关规定注册，取得中华人民共和国房地产经纪人协理注册证书，在房地产经纪人的指导和监督下，从事房地产经纪具体活动的协助执行人员。房地产经纪人协理只能在注册地所在的行政区域内从业。

(2) 了解房地产经纪人的收入来源

房地产经纪人的经济收入来源于交易佣金，其性质是劳动收入、经营收入和风险收入的综合体，它是对经纪机构和经纪人开展经纪活动时付出的劳动、支付的成本和承担的风险的总回报。

经纪人的佣金可以分为法定佣金和自由佣金两种：

1) 法定佣金，是指经纪人从事特定经纪业务时按照有关部门对特定经纪业务规定的佣金标准获得的佣金。法定佣金具有强制性，当事人各方都必须接受，不得高于或低于该标准。

2) 自由佣金，是指经纪人与委托人协商确定的佣金，自由佣金一经确定并写入合同后也具有同样的法律效力，违约者必须承担违约责任。

(3) 了解房地产经纪人员的权利和义务

1) 房地产经纪人的权利

- ①依法发起设立房地产经纪机构；
- ②加入房地产经纪机构，承担房地产经纪机构关键岗位；
- ③指导房地产经纪人协理进行各种经纪业务；
- ④经所在机构授权订立房地产经纪合同等重要文件；
- ⑤要求委托人提供与交易有关的资料；
- ⑥有权拒绝执行委托人发出的违法指令；
- ⑦执行房地产经纪业务并获得合理报酬。

2) 房地产经纪人协理享有的权利

- ①房地产经纪人协理有权加入房地产经纪机构；
- ②协助房地产经纪人处理经纪有关事务并获得合理的报酬。

3) 房地产经纪人员的义务

房地产经纪人、房地产经纪人协理应当履行以下义务：

- ①遵守法律、法规、行业管理规定和职业道德；
- ②不得同时受聘于两个或两个以上房地产经纪机构执行业务；
- ③向委托人披露相关信息，充分保障委托人的权益，完成委托业务；
- ④为委托人保守商业秘密；
- ⑤接受国务院建设行政主管部门和当地地方政府房地产行政主管部门的监督检查；
- ⑥接受职业继续教育，不断提高业务水平。

过程 1.2 认识房地产营销代理公司

陈婷婷前往常州日昇房地产营销代理有限公司报到后，首先对自己的实习单位——常州日昇房地产营销代理有限公司进行了整体认知。她了解到：房地产营销代理公司是随着房地产的发展、房地产产业市场的细分和开发商走专业化和规模化道路的需要而产生的。房地产营销代理公司的组建和其他企业一样，必须符合工商行政管理、房地产主管等部门的有关规定，获得批准才能成立。

1.2.1 了解什么是房地产营销代理公司

房地产销售代理是指房地产开发企业或其他房地产所有者将物业销售业务委托专门的房地产中介服务机构代为销售的一种经营方式。

而房地产营销代理公司就是专业从事房地产投资咨询、营销策划、销售代理等业务的公司。

1.2.2 了解房地产营销代理公司的基本架构

陈婷婷了解到：根据营销代理公司的主营业务，常州日昇房地产营销代理有限公司主要设置了研展部、企划部、销售部、管理部四大部门，其组织机构设置如图 1-1 所示。

这四大部门的职责分别为：

- (1) 研展部：负责市场调查分析与研究、产品定位、产品研究、可行性报告撰写与论证；
- (2) 企划部：负责项目的广告、企划、营销推广；
- (3) 销售部：销售第一线，负责项目的现场执行；

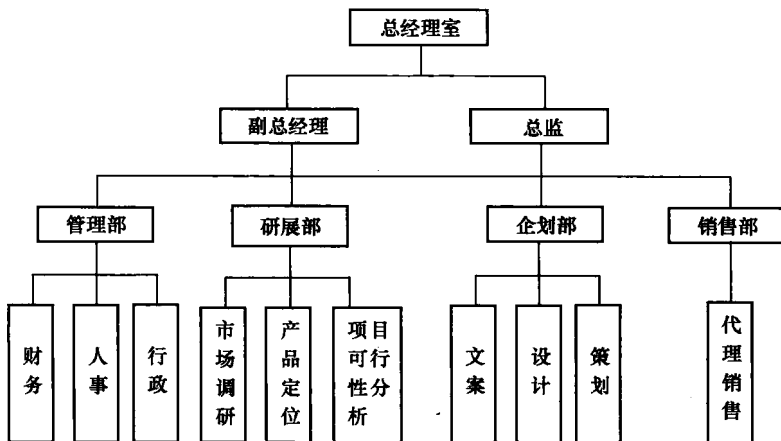


图 1-1 常州日昇房地产营销代理有限公司的基本架构图

(4) 管理部：企业运作的规矩方圆。

1.2.3 了解房地产营销代理公司的业务范围

在知晓公司性质、组织架构的基础上，陈婷婷还了解到：常州日昇房地产营销代理有限公司的业务范围主要包括以下四方面：

- (1) 市场调查；
- (2) 项目定位；
- (3) 营销策划；
- (4) 销售代理。

公司具体业务流程及业务范围如表 1-1 所示。

常州日昇房地产营销代理有限公司业务流程及业务范围一览表 表 1-1

序号	作业流程	主要负责部门	业务范围
1	项目地块评估	研展部	市场背景研究、周边环境及配套研究、地块可行性研究分析
2	项目调查与定位	研展部	市场深入研究、客源调查研究、SWOT 分析、市场定位、产品定位、整体推盘计划
3	产品研究	企划部	产品主题、建筑风格、景观建议、户型建议、相关配套设定、设计任务书
4	企划包装	企划部	广告宣传策划、命名建议、推广策略、推广预算
5	业务案前	业务部	案前作业进度安排、案前市场调查、销讲资料、销售流程设计、媒体策略及确定、整体销售策略、整体价格策略、促销活动建议、人员培训
		研展部	市场营销分析、竞争个案深入跟踪分析、销售中心及样板房设计建议
6	销售阶段	企划部	媒体回馈分析、广告设计、媒体策略调整
		业务部	分阶段销售策略、分阶段价格策略、促销活动建议及执行、现场销售作业及控制、配合签约完成、媒体分析、客源分析
		研展部	项目月报、相关市场追踪、市场背景关注
7	项目结案	业务部	配合交房、结案报告、客户资料移交

过程 1.3 了解成立房地产营销代理公司

1.3.1 了解房地产营销代理公司申请成立的程序

随着对常州日昇房地产营销代理有限公司的了解逐步深入，陈婷婷了解到：从事房地产经纪业务，应当设立具有独立法人资格的房地产营销代理公司，并向当地工商行政管理机关办理注册登记手续后才能对外营业。于是，她向公司专业人士请教了有关房地产营销代理公司成立的相关事项，具体成立流程包括：

1. 办理注册登记手续领取营业执照

(1) 企业名称核准

企业名称在企业申请登记时，由企业名称的登记主管部门——当地工商行政管理机关进行核定。企业名称应具有房地产经纪行业特征，且须经核准登记注册后方可使用，在规定的范围内享有专用权。

企业申请名称核准时，需向当地工商行政管理机关提交以下申报材料：

- 1) 全体投资人签署的企业名称预先核准申请书；
- 2) 全体投资人签署的指定代表或者委托代理人的证明；
- 3) 出资协议书；
- 4) 代表或者代理人的资格证明；
- 5) 全体投资人的资格证明；
- 6) 可行性研究报告和项目建议书及其批复（限外商投资企业提供）；
- 7) 法律、行政法规规定应提交的其他文件、证件。

(2) 制定公司章程。

(3) 开立公司验资账户、办理验资报告。

(4) 注册公司，领取营业执照。

2. 办理企业组织机构代码证

凭营业执照到国家技术监督局办理组织机构代码证。

3. 开立银行基本账户

凭营业执照、组织机构代码证，去银行开立公司基本账号。

4. 办理税务登记

1.3.2 了解房地产营销代理公司的备案

根据原建设部颁布的《城市房地产中介服务管理规定》，陈婷婷得知新设立的房地产营销代理公司实施备案制度。房地产营销代理公司应自取得营业执照之日起 30 日内到当地房地产主管部门办理备案手续，由当地房地产主管部门审核后颁发《常州市房地产经纪机构备案证书》（以下简称《备案证书》）。对于符合备案条

件的，当地房地产主管部门自受理之日起 20 个工作日内完成《备案证书》的颁发工作。

1. 申请办理备案应符合的条件

- (1) 依法取得工商营业执照；
- (2) 有自己的组织机构和固定的经营场所；
- (3) 有三名以上注册房地产经纪人；
- (4) 从事二手房居间、代理应有不少于 30 万元人民币的注册资本；从事楼盘营销代理应有不少于 300 万元人民币的注册资本；
- (5) 机构的主要负责人一般应当由注册房地产经纪人担任，业务员必须是注册房地产经纪人。

2. 申请办理备案手续应提交的材料

- (1) 房地产经纪机构备案申请表；
- (2) 工商部门颁发的营业执照复印件；
- (3) 组织机构代码证复印件；
- (4) 税务登记证复印件；
- (5) 注册资本证明（验资报告）；
- (6) 固定经营场所证明（产权证或租赁合同复印件）；
- (7) 机构的组织章程及主要的内部管理制度；
- (8) 选举法定代表人的会议决议；
- (9) 经理及部门经理的任职文件；
- (10) 注册房地产经纪人注册证复印件；
- (11) 机构员工花名册及身份证复印件；
- (12) 行业主管部门要求填报的其他材料。

过程 1.4 了解代理业务洽谈委托

房地产营销代理公司要想做好营销代理工作、取得良好业绩，首先得主动寻求代理业务，取得项目营销代理权。以下是陈婷婷就代理业务的洽谈委托环节所了解的情况。

1.4.1 了解代理业务的寻求步骤

1. 收集信息

常州日昇房地产营销代理有限公司为寻找代理业务，先制定了计划，并充分利用各种关系收集了有关代理业务的线索或信息。公司通过中国土地市场网、江苏土地市场网、常州市国土局网等网站了解到近期常州市土地交易情况，如表 1-2 所示。

常州市土地交易情况一览表

表 1-2

序号	地块名称 (位置)	出让面积 (m ²)	规划用途	容积率	交易方式 (日期)	底价 (万元)	成交价 (万元)	竞得人
1	0901 地块 市中心青果巷	58870	商住	3.5/2.8	挂牌 (2006 年 10 月 8 日)	45700	49000	常州嘉盛房地产开发 有限公司
2	0201 地块 常澄路拆迁安 置小区	146200	商住	2.17	招标 (2006 年 10 月 8 日)	1500	2708	常州宏新房地产 开发有限公司
3	0202 地块 清凉路东侧	36090	住宅	1.8	挂牌 (2006 年 10 月 20 日)	2700	2700	常州新城房产开 发公司
4	0608 钟楼 开发区 A 地 块	101100	商住	2.5	挂牌 (2006 年 10 月 25 日)	12400	12400	常州常润房地 产开发有限公司

【相关链接】

寻找代理业务的渠道和方法

(1) 通过广泛、良好的人际关系，紧紧抓住地块信息的第一来源，第一时间得知地块拍卖信息和竞拍情况。

包括：政府相关部门（尤其是国土局）、开发商、设计院、景观设计公司、广告公司、模型公司、相关专业网站、拍卖公司、拍卖现场；

- (2) 地毯式拜访：包括电话拜访、上门拜访、信函拜访等；
- (3) 客户、朋友介绍联系；
- (4) 向服务过的客户寻求继续合作的机会；
- (5) 等待客户主动联系业务。

2. 筛选

常州日昇营销代理公司对以上收集到的信息资料进行了筛选，分别对开发商、项目两方面进行了初步考察，结合本公司自身规模和实力，初步选择出需要代理服务的开发商名单——常州常润房地产开发有限公司。

(1) 开发商评估：开发商的实力、开发商的信誉、是否下设营销部门、是否有寻求代理商的意向、接洽代理公司数量等；

(2) 项目评估：地块综合评价、产品规划、市场风险等。

3. 了解开发商的基本情况

常州日昇营销代理公司深入了解开发商的基本情况、目前销售情况、开发商有无寻求代理服务的意向或打算采取何种方式寻求代理服务、开发项目的市场前景预测、竞争项目的情况、开发商的经验、资金状况及专业技术水平。

常州日昇营销代理公司了解到 0608 地块的竞得者——常州常润房地产开发有限公司的基本情况如下：

常州常润房地产开发有限公司，注册资本 8000 万元，是一家具备国家二级开发资质、专业从事房地产投资与开发、具有独立法人资格的企业。

0608 地块将是常州常润房地产开发有限公司在常州的首例开发项目，该地块位于常州城西最具发展潜力生活区中心区域，地形方正。北临星湖大道，南临星园路，东临茶花路，西临五星路。东侧紧靠 38 万 m^2 的常州最大的生态公园——星湖公园，地理位置极其优越。总建筑面积可达 25.28 万 m^2 ，总投资约 6 亿元。

该公司始终秉承“利用优质团队，凭借专业管理、融入先进理念、开发优质地产，造福社会百姓”的地产开发理念，致力于为广大消费者提供满意、优质、温馨的理想居住场所。

1.4.2 了解代理项目的初步调查

为能顺利取得 0608 地块项目的全程营销代理权、帮助指导开发商对地块作出初步定位、投资决策，常州日昇房地产营销代理有限公司对 0608 地块进行了初步调查。以下是陈婷婷了解到的公司对 0608 地块所作的调查内容：

1. 房地产市场环境调查分析

重点调查：地区的政治法律环境、经济环境、社会文化环境、自然环境等，由此总结出目前项目所在地区房地产市场发展的大环境。

2. 区域内在售项目调查分析

重点调查：区域内可能的竞争项目，包括目前在售的、在建的项目，调查内容主要包括：这些楼盘的供应量、产品设计、销售价格、营销活动等。通过对这些楼盘的总结，挑选出其中能够代表本区域的典型项目，对区域市场的特征进行总结分析，尤其是通过对新楼盘的分析，总结和预测区域市场的未来走势。

3. 目标消费者需求调查分析

主要针对目标消费者对产品的需求进行了调查，主要包括：需求动机、需求影响因素、购买行为、购买偏好等，如户型、建筑风格、景观、装修标准的偏好，这些研究将有助于开发商开发出适销对路的产品。

1.4.3 了解代理业务的委托洽谈

常州日昇房地产营销代理有限公司与选中的目标客户——常州常润房地产开发有限公司进行意向性的接触，洽谈有关委托代理事项，并对以下内容进行审查：

1. 审查委托人

主要是查验开发商的营业执照，看其是否具有法人资格。

2. 审查委托人的经济能力和经营范围

- (1) 自有资金的数量及注册资金的数量；
- (2) 有职称的各类专业技术人员数量；
- (3) 从事房地产开发的年限；
- (4) 累计竣工的房屋建筑面积和房地产开发投资总额；
- (5) 工程质量的合格率和优良率。