

2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书

《房地产经纪操作实务》

命题点全面解读

建筑考试培训研究中心 组织编写

搜索命题重点
精选热点试题
全程复习指导
免费专家答疑
考前重点点拨



5haoxue.net

敬请加入

好学教育 (www.5haoxue.net) 参编

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

2014 房地产经纪人员协理
从业资格考试辅导用书

《房地产经纪操作实务》 命题点全面解读

建筑考试培训研究中心 组织编写

中国铁道出版社

2014年·北京

图书在版编目 (CIP)数据

《房地产经纪操作实务》命题点全面解读/建筑考试培训
研究中心组织编写. —北京:中国铁道出版社,2014.2
2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书
ISBN 978-7-113-18004-1

I. ①房… II. ①建… III. ①房地产业—经纪人—
资格考试—中国—自学参考资料 IV. ①F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 023226 号

书 名: 2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书
《房地产经纪操作实务》命题点全面解读
作 者: 建筑考试培训研究中心

策划编辑: 江新锡 陈小刚
责任编辑: 冯海燕 张卫晓 电话: 010-51873193
封面设计: 郑春鹏
责任校对: 龚长江
责任印制: 郭向伟

出版发行: 中国铁道出版社(100054,北京市西城区右安门西街8号)
网 址: <http://www.tdpress.com>
印 刷: 三河市宏盛印务有限公司
版 次: 2014 年 2 月第 1 版 2014 年 2 月第 1 次印刷
开 本: 787 mm×1 092 mm 1/16 印张: 11.75 字数: 287 千
书 号: ISBN 978-7-113-18004-1
定 价: 30.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书,如有缺页、倒页、脱页者,请与本社读者服务部联系调换。

电 话: 市电(010)51873170,路电(021)73170(发行部)

打击盗版举报电话: 市电(010)63549504,路电(021)73187

编写委员会

组织编写:建筑考试培训中心

参加编写:中华培训教育网(www.wwbedu.com)

编写人员:郝鹏飞 黄贤英 刘 龙 梁 燕
李芳芳 李同庆 李仲杰 王文慧
彭美丽 乔改霞 孙欢欢 孙 静
宋迎迎 孙占红 施殿宝 魏文彪
武旭日 王凤宝 薛孝东 谢文婷
杨自旭 张春霞 张福芳 赵 洁
周 胜 郑赛莲 张学宏 张正南

前言

建筑考试培训研究中心应广大应试者的迫切要求，组织了一批执业资格考试辅导名师组成二级建造师执业资格考试辅导用书编写委员会，利用这些考试辅导名师在具体辅导和命题工作中积累的经验，在全面锁定考纲教材变化、准确把握考试新动向的基础上，科学安排知识体系架构，以独特方法全方位剖析试题的真实含义，采用多维的解题方法拓展解题多思路的编写理念编写了《2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书》。

《2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书》系列丛书的编写体例是：

命题规律解读 通过辅导用书编写委员会对二级建造师执业资格考试的命题规律的准确定位，深度透视命题规律，帮助应试者理顺备考思路。

命题点解读 一种话题就是一种考点，一段材料就是一段积累。辅导用书编写委员会将二级建造师执业资格考试的命题要点作了深层次的剖析和总结，帮助应试者有效形成基础知识的提高和升华。

热点试题全解 辅导用书编写委员会在编写过程中，遵循考试大纲，结合考试教材，经过潜心研究、精心策划、重点筛选后编写出难易符合考试要求的典型试题，帮助应试者巩固已掌握的知识。

《2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书》系列丛书的特点是：

“地毯式”搜索命题点——使考点插翅难飞；

“闪电式”速记命题点——把考试当作一场游戏；

“题库式”活用命题点——让命题者无计可施。

建筑考试培训研究中心专门为应试者组成了强大的专家答疑团队，所有应试者都可以通过专家答疑 QQ（1742747522）和答疑网站（www.wwb.edu.com）提出问题，专家答疑团队接到提问后会在 24 小时内回答应试者的提问。我们更希望应试者通过邮箱给我们提出宝贵意见，以便我们在以后修订时更进一步提高辅导书的价值。

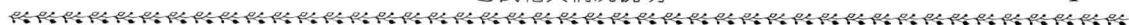
进入考场的那一瞬间，你可能会感到有点紧张，这很正常。放松你的心情，增加信心，我们相信你有能力也有把握将本次考试做到完美。

由于编写时间仓促，书中难免存在疏漏之处，望广大读者和同行不吝赐教。我们衷心希望将建议和意见及时反馈给我们，我们将在以后的工作中予以改正。

最后衷心预祝广大应试者顺利通过考试。

建筑考试培训研究中心

2014 年 1 月



考试相关情况说明

一、报考条件

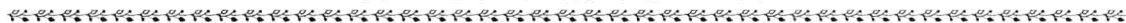
凡中华人民共和国公民，遵守国家法律、法规，具有高中以上学历，愿意从事房地产经纪活动的人员，均可申请参加房地产经纪人协理从业资格考试。

二、考试成绩管理

考试成绩实行非滚动管理办法，参加考试的人员必须在一个考试年度内通过全部应试科目。

三、证书管理

考试合格，由各省、自治区、直辖市人事部门颁发人力资源和社会保障部、住房和城乡建设部统一格式的“中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格证书”。



备考复习指南

2014 年房地产经纪人协理从业资格考试临近，你准备好了吗？下面是为你研究制定的一套备考方略：

1. 准备好考试大纲和教材——将考试大纲要求掌握的内容，用不同的符号或不同颜色的笔迹在考试指定教材中作好标记，以备在学习中随时掌控。

2. 收集近几年的考试真题——在教材中将每一题的出处找到，并标记是哪一年的考题，当把近几年的考题全部标记好后，你就会恍然大悟，原来考试的命题规律也就这么几招。

3. 总结命题考点——根据你在教材中标记的历年考题，统计各章各节在历年考题所占的分值，一定要统计出来，圈定考试命题点，为以后有重点地学习，做到心中有数。

4. 全面通读教材——通读教材需要一定的时间和精力投入，应试者宜早作安排。强调对教材的通读，是要突出全面理解和融会贯通，并不是要求应试者把指定教材的全部内容逐字逐句地背下来。通读教材要注意准确把握文字背后的复杂含义，通读教材还要注意不同章节的内在联系，能够从整体上对应考试科目进行全面系统的掌握。

5. 突击考试重要考点——在对教材全面通读的基础上，应试者更要注意抓住重点进行复习。每门课程都有其必考知识点，这些知识点在每年的试卷上都会出现，只不过是命题形式不同罢了，可谓万变不离其宗。对于重要的知识点，应试者一定要深刻把握，能够举一反三，做到以不变应万变。

6. 通过习题练习巩固已掌握的知识——找一本好的复习资料进行巩固练习，好的资料应该按照考试大纲和指定教材的内容，以“考题”的形式进行归纳整理，并附有一定的参考价值的练习习题，但复习资料不宜过多，选一两本就行了，多了容易眼花，反而不利于复习。

7. 实战模拟——建议应试者找三套模拟试题。一套在通读教材后做，找到薄弱环节，在突击考试重要考点时作为参考。一套在考试前一个月做，判断一下自己的水平，针对个别未掌握的内容有针对性地去学习。一套在考试前一周做，按规定的考试时间来完成，掌握答题的速度，体验考场的感觉。

8. 胸有成竹，步入考场——进入考场后，排除一切思想杂念，尽量使自己很快地平静下来。试卷发下来以后，要听从监考老师的指令，填好姓名、准考证号和科目代码，涂好准考证号和科目代码等。紧接着就安心答题。

9. 通过考试，领取证书——应试者按上述方法备考，一定可以通过考试。

答题方法解读

1. 判断题答题方法：判断题主要是对题干所表述的内容判断正误，通常答题卡上有“√”和“×”两个选项，要求应试者做出判断，认为正确的涂“√”，认为错误的涂“×”。判断题只有两种可能，非“对”即“错”，随机猜对的概率达50%。对实在无法确定答案的，请看清试题评分要求，如试题未注明要倒扣分数，哪怕没有足够的时间阅读题目，也一定要猜测，切莫放过这种“捡来的”分数。如试题有倒扣分的规定，对没有把握的题目宁可 not 选，也没必要冒险。

2. 单项选择题答题方法：单项选择题每题1分，由题干和4个备选项组成，备选项中只有1个最符合题意，其余3个都是干扰项。如果选择正确，则得1分，否则不得分。单项选择题大部分来自考试用书中的基本概念、原理和方法，一般比较简单。如果应试者对试题内容比较熟悉，可以直接从备选项中选出正确选项，以节约时间。当无法直接选出正确选项时，可采用逻辑推理的方法进行判断选出正确选项，也可通过逐个排除不正确的干扰选项，最后选出正确选项。通过排除法仍不能确定正确选项时，可以凭感觉进行猜测。当然，排除的备选项越多，猜中的概率就越大。单项选择题一定要作答，不要空缺。单项选择题必须保证正确率在75%以上，实际上这一要求并不是很高。

3. 多项选择题答题方法：多项选择题每题2分，由题干和5个备选项组成，备选项中有2~4个最符合题意，其中，至少有1个是干扰项。因此，正确选项可能是2个、3个或4个。如果全部选择正确，则得2分；只要有1个选项选择错误，该题不得分。如果答案中没有错误选项，但未选出全部正确选项时，选择的每1个选项得0.5分。多项选择题的作答有一定难度，应试者考试成绩的高低及能否通过考试科目，在很大程度上取决于多项选择题的得分。应试者在作答多项选择题时首先选择有把握的选项，对没有把握的备选项最好不选，宁缺毋滥，除非你有选择正确答案的绝对把握，否则最好不要选择4个选项。当对所有备选项均没有把握时，可以采用猜测法选择1个选项，得0.5分总比不得分强。多项选择题中至少应该有30%的题你是可以完全正确选择的，这就是说你可以得到多项选择题的30%的分值，如果其他70%的多项选择题，每题选择2个正确答案，那么你又可以得到多项选择题的35%的分值。这样你就可以稳妥地过关。

4. 综合分析题答题方法：综合分析题实际上也是选择题，只不过是背景资料的选择题，根据以上两点的答题方法来解答。



答题卡填涂技巧

应试者在标准化考试中最容易出现的问题是答题卡填涂不规范，以致在机器阅读答题卡时产生误差。解决这类问题的最简单方法是将铅笔削好。铅笔不要削得太细太尖，应将铅笔削磨成马蹄状或直接削成方形，这样，一个答案信息点最多涂两笔就可以涂好，既快又标准。

在进入考场接到答题卡后，不要忙于答题，而应在监考老师的统一组织下将答题卡表头中的个人信息、考场考号、科目信息按要求进行填涂，即用蓝色或黑色钢笔、签字笔填写姓名和准考证号，用 2B 铅笔涂黑考试科目和准考证号。不要漏涂、错涂考试科目和准考证号。

在填涂选择题时，应试者可根据自己的习惯选择下列方法进行：

先答后涂法——应试者接到试题后，先审题，并将自己认为正确的答案轻轻标记在试卷相应的题号旁，或直接在自己认为正确的备选项上作标记。待全部题目做完后，经反复检查确认不再改动后，将各题答案移植到答题卡上。采用这种方法时，需要在最后留有充足的时间进行答案移植，以免移植时间不够。

边答边涂法——应试者接到试题后，一边审题，一边在答题卡相应位置上填涂，边审边涂，齐头并进。采用这种方法时，一旦要改变答案，需要特别注意将原来的选择记号用橡皮擦干净。

边答边记加重法——应试者接到试题后，一边审题，一边将所选择的答案用铅笔在答题卡相应位置上轻轻记录，待审定确认不再改动后，再加重涂黑。需要在最后留有充足的时间进行加重涂黑。

目 录

考试相关情况说明	1
备考复习指南	2
答题方法解读	3
答题卡填涂技巧	4
第一章 房地产交易信息搜集	1
命题规律解读	1
命题点解读	1
热点试题全解	36
热点试题答案	48
第二章 房地产经纪服务合同签订	50
命题规律解读	50
命题点解读	50
热点试题全解	83
热点试题答案	94
第三章 房屋实地查看	96
命题规律解读	96
命题点解读	96
热点试题全解	116
热点试题答案	129
第四章 房地产交易合同代拟	131
命题规律解读	131
命题点解读	131
热点试题全解	148
热点试题答案	158
第五章 房地产交易资金结算	160
命题规律解读	160
命题点解读	160
热点试题全解	165
热点试题答案	169

第六章 房屋查验和交接.....	171
命题规律解读.....	171
命题点解读.....	171
热点试题全解.....	173
热点试题答案.....	175

第一章 房地产交易信息搜集

命题规律解读

本章的命题规律主要体现在：

- 1. 掌握搜寻房源信息，拟出售或者出租房屋的基本状况、权利人及其联系方式、报价等。
- 2. 熟悉搜寻客源信息（意向购买或者租赁房屋的用途、区位、价位、户型、面积、建成年份或者新旧程度等，客户及其联系方式，资金预算等）。
- 3. 熟悉搜寻房地产价格信息（房地产买卖价格、租赁价格等）。

命题点解读

命题点 1 房源信息的重要性（表 1—1）

表 1—1 房源信息的重要性

项 目	内 容
房源信息是房地产经纪机构生存和发展的基础	房源信息是房地产经纪机构的重要资源，是其生存和发展的基础。房地产经纪机构是以提供房地产交易信息，撮合房地产交易双方实现交易为经营目标。交易双方为了降低自己搜寻交易信息的成本支出，期望以更高的效率和更低成本从房地产经纪机构获得信息并实现房地产交易。 从买方（或租客）来看，委托目的是希望在房地产经纪人的帮助下，在市场上找到符合需求的物业。如果没有房源或者房源不符合买方（或租客）的偏好，就不可能为买方（或租客）提供服务，经纪业务更无从谈起
房源信息决定房地产经纪机构的竞争地位	一般情况下，房地产经纪机构拥有的房源信息数量越多、类型越丰富，其市场地位也就越高。在我国，买方（或租客）在寻求房地产经纪机构服务时，往往是采取“货比三家”的形式，他们会同时到几个不同的房地产经纪机构里获取所需的信息，经过多次比较，最后才选择一家房地产经纪机构。房源信息丰富、房源质量高、房源信息与企业经营定位吻合的经纪机构，因为能够为买方（或租客）提供符合其购买偏好的最多选择，就越有可能满足他们的各种需求，从而实现成交的机会也就越大。这就为经纪公司赢得并稳固其市场地位提供了一个重要基础

命题点 2 房源的属性（表 1—2）

表 1—2 房源的属性

项 目	内 容
房源的物理属性	房源的物理属性，是指房源自身及其周边环境的物理状态。如房源的区位建筑外观、

续上表

项 目	内 容
房源的物理属性	面积、朝向、间隔、新旧程度、建成年份等。除非遭遇地震、火灾等特殊情况,房源的物理属性在交易过程中是不变的。 房源的物理属性决定了房源的使用价值,也在一定程度上决定了该房源的市场价格。房屋价格受多种因素的共同影响。 从房源的物理属性来看,每一套物业的价格是由房地产产品的个别性决定的。与其它商品不同的是,房地产商品具有显著的个别性。世界上不存在两套完全相同的房屋
房源的法律属性	房源的法律属性主要包括房源的用途及其权属状态等。房源的用途并不是固定不变的,经城市规划管理部门的批准,房源用途可以变更。 房源的权属状态一般由特定的法律文件反映,如《土地使用权证》、《房屋所有权证》、《他项权利证书》等。在产权证书上需要列明的内容有产权性质(如商品房、房改房、宅基地等)、业主姓名、土地使用年限、法定用途、房屋土地位置图等
房源的心理属性	房源的心理属性中的“心理”是指业主(委托方)在委托过程中的心理状态。随着时间的推移,这种心理状态往往会发生变化,从而对房地产交易过程和交易结果产生影响。其中,交易价格最容易受到影响。在交易过程中,受到业主(委托方)心理状态的波动,房源交易价格可能产生波动。 房源的初始价格是由业主(委托方)决定的,但他们对市场信息的了解程度,其出售或出租时的心态,决定了房源的最终交易价格。 (1)市场信息了解程度的变化。 一般来说,业主(委托方)所能了解到的市场信息有限,容易导致他们对市场产生比较片面的理解。目前,媒体的宣传、房地产经纪机构发布的广告是他们了解市场信息的两大渠道。但是,因为目前这两个渠道的信息都缺乏权威性,有些业主(委托方)会另外去寻找认为可信度高的信息来源,如朋友的意见、客户看房时的直接反应等。这些信息皆具有不确定性,容易发生变化,这些变化往往会引起业主(委托方)的心理变化。 (2)出售或出租心态的变化。 随着时间的推移,业主(委托方)的出售或出租心态也会因某些事件的发生而产生变化,从而最终引起房源价格的变化。这种情况在现实中经常发生

命题点 3 房源信息搜寻的内容(表 1—3)

表 1—3 房源信息搜寻的内容

项 目	内 容
房源区位状况	(1)周边生活配套:为商场、超市、医院等; (2)周边交通配套:地铁与公交车站、出行路线等; (3)教育设施:幼儿园、中小学、大学,以及本房源是否属于学区房等; (4)区位未来市政规划
房源实物状况	(1)户型; (2)建筑面积;

续上表

项 目	内 容
房源实物状况	(3)建设年代; (4)装修状况; (5)净高; (6)建筑结构等
房源权属状况	(1)产权性质; (2)是否存在共有权; (3)是否设定抵押权; (4)是否属于征收拆迁范围等
房源交易条件	(1)交易价格,含出售价格、出租价格等; (2)付款; (3)随房源同时交易的配套设施; (4)价格协商合同; (5)交房日期; (6)税费支付方式等
房源权利人信息	(1)权利人身份; (2)联系方式; (3)看房时间等
物业管理信息	(1)物业服务机构名称及评价; (2)物业服务费水平; (3)供暖方式以及费用; (4)是否存在欠交物业服务费、供暖费、水电费等

命题点 4 房源的类型(表 1—4)

表 1—4 房源的类型

项 目	内 容	
	分类依据	特征
优质房源	地理位置较好或处于热销地段	市场需求旺
	业主心理价位合理	销售难度小
	业主主动积极配合	销售周期较短
	具备合法上市产权	有房源钥匙
一般房源	地理位置较差	市场需求小
	价格较高或没有竞争力	销售难度大
	业主配合不积极	销售周期较长
	产权不清或有其他阻碍成交的问题	无房源钥匙

命题点5 房源的特征(表1—5)

表1—5 房源的特征

项 目	内 容
动 态 性	房源的动态性主要包括两个方面,一是物业交易价格的变动,二是物业使用状态的变动。价格波动经常随着市场的变化、业主(委托方)心态的变化而不断波动。房源使用状态的变动较少发生,它是指在委托期间,物业的使用状态(如闲置、居住或办公等)发生变化,如原本闲置待出售的物业,业主(委托方)决定先租给其他人居住,但并没有因此拒绝有兴趣的买家去看房、购买等。但是在委托出售过程中,常常因为不当使用而导致最终出售时的房屋物理状态与初始委托时的状态出现差异,从而影响了最终房屋销售结果。 由于房源存在变动性这一特征,所以房地产经纪人要不间断地与业主(委托方)联系,以便在房源的某些指标发生变动时,及时进行更新
可替代性	虽然每一套房屋都是唯一的,具有明显的个别性,但是在现实生活中,人们对房屋的需求却并不是非某套不可。具有相似地段、相似建筑类型、相似房型的房屋,在效用上也具有相似性,对于需求者而言,它们是可以相互替代的。 买方(或租客)在寻找房屋时,往往不止考察一套房源,这正是房源具有的可替代性特征所致。同时,房源的可替代性也为房地产经纪人的经纪业务提供了更广阔的操作空间。例如,一位有意购买甲住房的买方,尽管对甲住房的地理位置、户型等十分满意,但因为卖方出价太高而迟迟没有成交。房地产经纪人向客户提供了与甲住房相似的乙住房资料,买方看过乙住房后,发现其各方面的品质与甲住房相似,其价格比甲住房便宜,因此最终决定购买乙住房

命题点6 房源的开拓对象——小业主(表1—6)

表1—6 房源的开拓对象——小业主

项 目	内 容
门店接待	门店接待是指房地产经纪人利用房地产经纪机构在小区附近或小区内的店面,获得客户上门咨询而提供房源信息的一种方式。门店接待是最常用的一种方式,当房地产经纪机构实力发展到一定程度时,开设门店是房地产经纪人获得房源信息的直接渠道。 门店接待的优点是:容易取得客户信任、客户信息准确度高、较易和客户建立关系,为今后的进一步交往打好基础。门店接待的缺点是:成本比较大、受店面的地理位置影响大
互 联 网	随着电子科技的发展,互联网已成为人们传播、获取各类资讯的新兴渠道。因此,通过网络刊登广告也成为房地产经纪机构的重要选择之一。尤其是在购房者年龄越来越年轻的情况下,这一渠道成为房地产经纪机构搜集房源信息的重要途径。 发展成熟、业务量大的房地产经纪公司通常会建立公司门户网站,介绍企业经营优势和业务范围,发布房源供求信息,提供各种房地产交易服务信息。 此外,一些专业的存量房网站,如新浪二手房、搜房二手房、焦点二手房、安居客等,客户可以免费注册,免费发布租售信息。还有一些综合类服务网站,如赶集网、58同城等,也会有很多出租与出售、求购与求租信息,实现了网上速查房客源及信息资源共享,为客户查找房源提供了帮助

续上表

项 目	内 容
老客户推荐	老客户推荐的方法现在越来越受到房地产经纪机构的重视。老客户介绍就是房地产经纪人通过自身优质的服务获得老客户的信任,客户再推荐有房出售或出租的同事、亲属、朋友等给房地产经纪人。 老客户介绍的优点是非常明显的,效果也是非常突出。不论是时间方面、资金方面和关注度方面,老客户都要比开发新客户节约成本。一般来说,通过维护老客户得来的客户在时间和资金成本方面的投入是开发新客户的五分之一。而且通过老客户开发获得的房源,在质量和出售意向方面都优越于新开发的房源
社区开发	房地产经纪人会在某些住宅小区的出入口摆放路牌广告或房源板,派发宣传单,吸引过路者观看,以引起客户关注,获取房源信息,从而有利于吸引房源委托与求购委托。这也是房地产经纪机构宣传公司形象从而开拓房源的一个较好方式。不过,路牌广告或房源版的信息传播面较窄。但其优势则是目标性强,会给周边居民留下深刻印象
派发宣传单	派发宣传单的目标性较强,成本也较低,被许多房地产经纪机构采用。但要注意地方法规或工商管理部门是否明令禁止此类广告单的发放,且此类信息若过多过滥,会引起信息接收者的反感,起不到应有的宣传效果。因此,采用这一方式的房地产经纪机构,应努力在单张的设计及派发方式上进行创新,以保证宣传效果。 派发宣传单的要点: (1)留有咨询电话,一般是房地产经纪人电话,这样有利于提高房地产经纪人派发的动力。 (2)房源信息内容要有强烈的吸引力,比如低价、景观房、业主急售等。 (3)版面设计要易于业主接受。 (4)附带一些实用信息,增强实用性。如附带税费表、交易政策、市场成交价格分析等
电话访问	在获知目标客户的电话号码后,对其进行电话访问,咨询其物业信息,这是可以立即见效的一种开拓房源的渠道。但是电话访问需要注意三点: 一是电话访问目标客户的有效性必须保持在一定水平线上,否则投入的成本可能会过高; 二是要对负责电话访问的员工进行岗位培训,以使他们具有一定的沟通与交流技巧,保证电话访问的效果; 三是电话访问的频率应合理控制。 电话访问的优点主要是比较集中,针对性较强且可联系的人较多,不受地点的限制,不受天气影响,而且花费的时间较少。但也存在很多缺点,会在一定程度上受到时间的限制,比如上班时间不宜打扰;只能通过声音传达信息,可能缺乏人情味,容易遭受拒绝,客户印象不深刻等
报纸广告	由于报纸信息传递迅速,传播面广,报纸广告也是房地产经纪机构的宣传方式之一。一般来说,房地产经纪机构不仅可以在广告中刊登“房源委托热线电话”及“销售地点”“房源求购”信息之外,还会发布一些机构独有的房源出售信息,尽可能充分地利用广告资源,吸引各类目标客户。 房地产经纪机构一般会选择在当地发行量最大、属于大众阅读层次的报纸上刊登广告,以保证广告效果

续上表

项 目	内 容
人际关系开发	有些房地产经纪人会依靠自己的人际网络去搜集信息。所谓的人际网络指的是人与人之间的交际圈子,这是最好的广告之一。一定要扩大你的交际圈子,去同学会、同乡会、社区服务等场所扩大认识的人群。人际关系的范围可以概括为“六同一专”:同事、同乡、同学、同好、同住、同行、专业人士。 使用人际关系开发法要注意两个要点: 一是保持影响力,你所接触的所有人都在你的影响力范围之内,务必让这些人知道你正在做什么,他们可以帮助你做什么; 二是列出“六同一专”的人名,先打电话,再寄名片和有关资料

命题点7 房源的开拓对象——大业主(表1—7)

表1—7 房源的开拓对象——大业主

项 目	内 容
房地产开发企业	房地产开发企业的楼盘销售了一段时期后,会剩下一些“尾楼”房源。从销售成本等角度考虑,房地产开发企业会将这些“尾楼”单位委托房地产经纪企业进行销售或出租。有些房地产经纪企业为了争取到这些“尾楼”单位的独家代理权,会主动联系房地产开发企业,精心提供营销方案
房地产相关行业	某些情况下,房地产开发企业由于资金等原因,以物业抵工程款、材料款甚至广告费等,从而使这些房地产相关行业中的一些企业,如建筑商、材料商甚至广告商等拥有批量物业。这些企业通常也会将所得到的物业委托房地产经纪企业进行销售
大型企事业单位	有些大型企事业单位会拥有数量可观的待处理的物业,如与房地产发展商合作开发楼盘后按合作协议获得的物业、单位员工集资开发的物业等。因为这些单位往往不具备销售或出租这些物业的专业资源,所以他们会将这些物业委托给经纪企业进行营销,以获得现金收益
资产管理公司	资产管理公司,特别是处理银行不良资产的管理公司,往往会拥有一些作为抵押物或不良资产的物业。房地产经纪机构如果能够与资产管理公司合作,提供专业的营销方案和销售专业服务,资产处理企业一般愿意将这些物业委托给经纪公司销售或出租,及时将物业变现
银 行	与资产处理公司相类似,银行也会由于债务人的融资能力出现问题,获得了一些作为抵押物或不良资产的物业。银行采用拍卖的方式处理这些物业资产,房地产经纪机构可以为银行提供专业服务,使银行顺利将物业变现