附件2

内蒙古自治区房屋交易人员

岗位技能培训课程介绍

在房地产中介市场快速发展过程中，专业人员增长速度落后于行业发展，行业从业人员素质低、没有行业门槛，是我区房地产中介市场存在的较大问题。

为此协会与内蒙古建校合作研发录制了《房屋交易人员岗位培训课程》，课程包含房地产交易制度政策（11课时）、房地产专业基础（10课时）、房地产经纪专业实务与综合能力（22课时）、置业顾问专业实务与综合能力（20课时）。为我区房地产交易人员专业能力升级提供知识及工具支持。 该套课程于2022年7月完成录制并在小鹅通平台上线。

以下是课程介绍：

一、房地产交易制度政策

**（一）培训内容**

职业素养、不动产所有权制度、土地使用权制度、不动产征收补偿法律制度、房地产交易制度、房地产税收制度、住房公积金制度和内蒙古物业管理条例解读。

**（二）培训要求**

1.知识目标

培训对象经过本部分学习，在知识领域：

（1）了解房地产经纪的职业素养、房地产开发建设法律制度；

（2）熟悉不动产所有权制度、不动产征收补偿法律制度住房公积金制度、内蒙古物业管理条例中与房地产相关的制度；

（3）掌握土地使用权制度、房地产交易制度、房地产税收制度；明确房地产经纪服务中的禁止行为。

2.能力目标

培训对象经过本部分学习，在能力提升方面：

（1）能够过本课程的学习培训，运用房地产现行法律法规，解决实际工作和生活中的法律问题；

（2）能够房地产经纪的职业素养的学习，规范房地产经纪行为，提升经纪人员素质；

（3）能够运用不动产所有权制度、土地使用权制度，明确房地产权属，确保房地产交易安全，同时明晰不动产登记的流程和提交材料，能协助办理不动产登记业务；

（4）能够运用房地产交易法律制度，房地产开发建设法律相关知识为交易主体的交易行为进行专业指导，保证房地产交易双方当事人的合法权益，规范房地产经纪行为；

（5）能够运用房地产征收补偿法律知识，进行征收补偿费用的测算；

（6）能够运用房地产税收和公积金制度相关知识，正确计算房地产交易税费，为交易对象代办公积金贷款业务。

**（三）课程目录**

第一章 职业道德

第二章 不动产所有权制度（上）

第二章 不动产登记制度（下）

第三章 土地使用权制度（上）

第三章 土地使用权制度（下）

第四章 不动产征收补偿法律制度

第五章 第五章房地产开发建设法律制度

第六章 房地产交易制度（上）

第六章 房地产交易制度（下）

第七章 房地产税收制度

第八章 住房公积金管理制度

第九章 内蒙古物业管理条例解读

二、房地产专业基础

**（一）培训内容**

房地产和住宅、建筑和装饰装修、房地产价格及其评估、房地产金融和贷款。

**（二）培训要求**

1.知识目标

培训对象经过本部分学习，在知识领域：

（1）了解房地产和建筑领域的基本概念；

（2）熟悉房地产住宅类型及其性能评定、房地产识图和房地产面积、建筑构造、建筑设备、建筑材料、建筑装饰装修的知识要点；

（3）掌握房地产价格的种类、影响因素和常用评估方法、个人住房公积金和住房贷款办理的流程和计算方法。

2.能力目标

培训对象经过本部分学习，在能力提升方面：

（1）能够运用房地产和住宅知识对交易对象概况进行专业客观的描述和介绍；

（2）能够运用建筑和装饰装修知识对交易对象的具体信息进行专业分析，为交易主体的交易行为进行专业指导；

（3）能够运用房地产价格及其评估知识对交易对象的价格进行理性分析，为交易主体提供交易价格参考；

（4）能够运用房地产金融和贷款知识，为交易对象办理金融或贷款业务提供技术指导或能够代办相关金融或贷款业务。

**（三）课程目录**

第1模块 房地产概述

第2模块 住宅类型及其性能评定

第3模块 房地产形象展示与房地产面积

第4模块 建筑概述与建筑构造

第5模块 建筑设备

第6模块 建筑材料

第7模块 建筑装饰装修

第8模块 房地产价格的含义及其种类

第9模块 房地产价格的影响因素

第10模块 房地产价格的评估方法

第11模块 房地产金融概述

第12模块 房地产与个人贷款

第13模块 个人住房贷款办理及有关计算

三、置业顾问专业实务与综合能力

**（一）培训内容**

基本素养、房地产营销、销售流程、商品房销售风险防范。

**（二）培训要求**

1.知识目标

培训对象经过本部分学习，在知识领域：

（1）了解房地产置业顾问职业发展和销售礼仪要点；

（2）熟悉房地产市场营销的相关概念、分析方法和策略；

（3）熟悉房屋销售合同，掌握销售流程和风险规避的要点。

2.能力目标

培训对象经过本部分学习，在能力提升方面：

（1）能够树立职业发展观、在工作过程中注意销售礼仪；

（2）能够进行房地产市场营销策划；

（3）能够解读商品房买卖合同并完成网签流程；

（4）能够合理规避销售风险。

**（三）课程目录**

第一模块 职业导论职业素养

第二模块 第1章 房地产市场营销概述

第二模块 第2章 房地产市场营销环境分析

第二模块 第3章 房地产市场调查与市场细分

第二模块 第4章 房地产购买行为及心理分析

第二模块 第5章 房地产产品策略

第二模块 第6章房地产营销策略

第三模块 第1章2021版商品房买卖合同示范文本(预售)签订注意事项及重点条款解读

第三模块 第2章房地产销售风险防范

第四模块 第1章呼和浩特市网签价格备案政策

第四模块 第2章呼和浩特市商品房网签备案流程

第四模块 第3章呼和浩特市商品房预售资金监管政策

第四模块 第4章呼和浩特市房地产市场营销监管政策

第四模块 第5章呼和浩特市规划相关行政许可简述

第五模块 第1章内蒙古自治区房地产市场监管平台使用说明1

第五模块 第2章内蒙古自治区房地产市场监管平台使用说明2

四、房地产经纪专业实务与综合能力

**（一）培训内容**

房地产经行业、房地产经纪业务、房源管理、 客源管理、房地产税费、经纪业务流程、房屋带看、房地产经纪服务合同、代拟房地产交易合同、房地产代办业务和资金交割、物业交验。

**（二）培训要求**

1.知识目标

培训对象经过本部分内容学习，在知识领域：

（1）了解房地产经纪的基本概念，房地产经纪行业未来展望、房地产经纪机构的经营模式、组织架构、岗位设置及各个岗位对房地产经纪人的基本要求；

（2）熟悉并掌握房地产信息的开发、管理与利用，包括房地产经纪市场信息开发与利用、房源信息开发渠道、房源信息共享模式、客源信息搜集的方法，及利用相关信息与客户进行有效沟通的技巧。

（3）掌握房地产交易环节涉及的各项税费的计算方法、签订房地产经纪合同、代拟交易合同的有关知识及注意事项。

2.能力目标

培训对象经过本部分内容学习，在能力提升方面：

（1）对房地产经纪行业及职业产生深度认知，进而能够逐步对自身房地产经纪人的职业发展进行目标设定及职业规划；遵守房地产经纪行业执业规范，培养房地产经纪职业道德，服从房地产经纪行业管理；

（2）能够运用互联网等科学手段对各类房地产经纪信息进行有效开发，并初步具备信息整理、分析能力，为促成委托交易积累资源、奠定基础；

（3）交易前能够为交易主体进行交易税费的计算，做好事前服务；能够理解各类房地产经纪业务类型所对应的操作流程的逻辑，确保办理经纪业务时规范、严谨；

（4）具备独立、高效地完成房屋带看准备工作、编制标准房屋状况说明书、实施带领客户实地看房，提高成交效率；指导客户签订房地产经纪合同，与之进行个性化条款洽谈，最后签署经纪合同的能力。

（5）能够独立、规范地完成委托人的贷款代办业务和登记代办业务、严格按照规范流程，协助交易主体完成交易资金的交割和物业的交验。

**（三）课程目录**

第1模块 房地产经纪行业(上)

第1模块 房地产经纪行业(下)

第2模块 房地产经纪业务(上)

第2模块 房地产经纪业务(下)

第3模块 房源管理

第4模块 客源管理(上)

第4模块 客源管理(下)

第5模块 房地产交易税费

第6模块 主要经纪业务流程(上)

第6模块 主要经纪业务流程(下)

第7模块 房屋实地查看(上)

第7模块 房屋实地查看(下)

第8模块 签订经纪合同(上)

第8模块 签订经纪合同(下)

第9模块 待拟交易合同(上)

第9模块 待拟交易合同(中)

第9模块 待拟交易合同(下)

第10模块 房地产代办业务

第11模块 资金交割，物业交验(上)

第11模块 资金交割，物业交验(下)

第12模块 内蒙古自治区房地产市场监管平台使用说明——存量房