# 有关房产销售一周工作总结范本

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-04-20

*有关房产销售一周工作总结范本一随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执...*

**有关房产销售一周工作总结范本一**

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转;销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途经。成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况;奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，\*\*\*销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了\*\*\*的全貌;2月1日，\*\*\*项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步;4月25日，精心组织的项目品鉴会﹠客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读\*\*\*之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为一期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作;全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细;认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传;售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难;售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持;与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力;我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议;关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

半年来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在:一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔;二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

一期一批及二批销售均达到90以上为目标;一期一批共213套，销售面积24741㎡，预计可完成总销套数的90%，即22266.9平方米，共191套;自行车库销售金额约为629万元。回笼资金预计可达万元;、一期二批;共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共151套;自行车库销售金额为万元。回笼资金预计可达万元。

户外、\*\*\*、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。盐城大桥以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息;\*\*\*广告适当在市区投放，更多地针对老城区;短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与\*\*\*广告错开时间;报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与\*\*\*错开时间段，将辅助性宣传的的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩;二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献!

**有关房产销售一周工作总结范本二**

不知不觉中，20\_\_年第一季度已接近尾声，加入\_\_\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20dd是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年第一季度工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20\_\_年第一季度这一季度是最有意义最有价值最有收获的一季度，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结

一季度来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年第二季度自己计划在上一季度工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据20\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

#425310[\_TAG\_h2]有关房产销售一周工作总结范本三

××房产公司在董事会的领导下,经过全体员工的努力,20xx年的各项工作取得了丰硕的成果,\"××\"品牌得到了社会的初步认同。总体上说,成绩较为喜人。为使公司的各项工作在新的一年里更上一个台阶,特制定本方案。

一、总体经营目标

1. 完成房产开发面积××万平方米。

2. 实现楼盘销售额××万元。

3. 完成土地储备××亩。

二、总体经营目标的实现

为确保20xx年度经营目标的实现,各部门需要做好如下工作。

(一)完成××项目开发及后期销售工作

××项目是省、市的重点工程。市委、市政府对其寄予了殷切的期望。由于该项目所蕴含的社会效益和经济效益,我们必须高质量完成。因此,公司做出如下计划。

1.确保一季度××工程全面开工,力争年内基本完成一期建设任务

××项目一期工程占地面积为××亩,总投资××亿元,建筑面积××万平方米。建筑物为××商业广场裙楼、××大厦裙楼和一栋物流仓库。

(1)土地征拆工作

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。一月份完成征地摸底调查,二月份完成征地范围内的无证房屋拆迁,三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。

(2)工程合同及开工

一月份签订招投标代理合同,工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并签订施工合同,确定监理企业并签订监理合同。三月份工程正式开工建设。

(3)报建工作

工程部应适时做到工程报建报批,跟进图纸设计。一月份完成方案图的设计,二月份完成扩初图的设计。在承办过程中,工程部应善于协调与相关部门的关系,不得因报建拖延而影响工程如期开工。

2.全面启动细化××项目招商工作

招商工作是××建成后运营的重要基础。该工作开展得顺利与否,也直接影响企业的楼盘销售。因此,在新的一年必须实现招商××户。

(二)加快××项目、××项目的施工速度

协调与施工单位的关系,加快××项目、××项目的施工速度,确保××项目的一期工程、××项目的二期工程在4月底前完成竣工验收。

(三)完成××项目、××项目的销售工作

××项目、××项目已全部竣工完成,为了迅速实现资金回流,结合项目所处地段及同类项目的价格,可以考虑采取适当的优惠措施,提高成交量。今年的目标销售额为××万元,销售率达到××%。

(四)参加土地招标

项目开发部要根据公司的实际情况,积极参与土地的招投标工作,确保企业土地储备达到××亩以上。

**有关房产销售一周工作总结范本四**

出售方(称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

购买方(称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条 本合同依据中华人民共和国法律和《\_\_\_\_\_\_\_\_\_商品房产管理规定》制定。

第二条 甲方经\_\_\_\_\_\_\_\_\_市人民政府文件批准，取得位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_地段占地面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米的土地使用权，使用期限自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止共计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，土地所有权属中华人民共和国。

甲方在上述土地兴建楼x，属\_\_\_\_\_\_\_\_\_结构，定名为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，由甲方出售。

第三条 乙方自愿向甲方购买上述楼x内的第\_\_\_\_\_\_\_\_\_座(幢)楼\_\_\_\_\_\_\_\_\_单\_\_\_\_\_\_元，建筑面积为\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方尺，占地(分摊面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方尺)由甲方于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日交付乙方使用，如遇特殊原因可延期交付使用，但延期不得超过三百六十天，特殊原因是：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(1)人力不可抗拒的自然灾害;

(2)施工中遇到异常的困难及重大技术问题不能及时解决的;

(3)其它非甲方所能控制的事件。

上述原因必须经\_\_\_\_\_\_\_\_\_市有关主管部门的证明文件为依据，方能延期交付使用。

第四条 甲乙双方同意上述\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_售价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。

付款方式由乙方按指定收款银行付款：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账户名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第五条 乙方如未按本合同第四条第二款付款，甲方有权追索违约利息，以应付款之日起至付款之日止，按\_\_\_\_\_\_\_\_\_市银行当时贷款利率计算利息付给甲方，如逾期三十天内，仍未付所欠款项和利息，甲方有权单方终止合同，将楼x出售他人，出售之款不足以清还甲方之款时，甲方可向乙方追索，如转售盈益属甲方所有。

第六条 甲方如未按合同第三条的规定将楼x单\_\_\_\_\_\_元交付乙方使用，应按合同规定交付日第二天起至交付日止，以当时\_\_\_\_\_\_\_\_\_市银行贷款利率计算利息，以补偿乙方的损失。

第七条 在签订本合同时，甲方应将乙方原认购时所交付的定金\_\_\_\_\_\_\_\_\_退回给乙方或抵作购楼价款。

第八条 甲方出售的楼x须经\_\_\_\_\_\_\_\_\_市建筑质量检验部门验审合格，如质量不合格时，乙方有权提出退房，退房后甲方应将乙付款现在三十天内退回乙方。

第九条 乙方在交清购楼款后，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_市房管部门发给房产权证书，业主即取得出租、抵押、转让等权利，并依照国家和\_\_\_\_\_\_\_\_\_省对\_\_\_\_\_\_\_\_\_的有关规定，享受优惠待遇。

乙方在使用期间，有权享用与该楼x有关连的公共通道、设施、活动场所，同时必须遵守中华人民共和国法律、法令和社会道德，维护公共设施和公共利益。

乙方所购楼x只作\_\_\_\_\_\_\_\_\_使用。在使用期间不得擅自改变该楼x结构，如有损坏应自费修缮。

乙方购置的楼x所占用的土地，按有关土地管理规定缴纳土地使用费。

第十条 乙方所购楼x，如发生出租、抵押、转让等法律行为，应经\_\_\_\_\_\_\_\_\_市公证处办理公证后，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_市房产管理部门办理房产权转移、登记手续。

第十一条 本合同用钢笔填写的与打字油印的文字，均具有同等效力。

第十二条 本合同自签订并经\_\_\_\_\_\_\_\_\_市公证处公证之日起生效。

如发生纠纷，双方应本着友好精神协商解决，不能解决时，应提请\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁机构

仲裁或\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院裁决。

第十三条 本合同共\_\_\_\_\_\_\_\_\_页，为一式三份，甲乙双方各执一份，\_\_\_\_\_\_\_\_\_市公证处一份，均具有同等效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**有关房产销售一周工作总结范本五**

本合同当事人

售方(简称甲方)：身份证号：电话：购方(简称乙方)身份证号：电话：根据《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国城市建设房地产管理法》及其他有关法律、法规在甲、乙双方平等、自愿、协商一致的基础上，就本房销售、购买达成如下协议，望共同遵守履行。

第一条、房屋基本情况

甲方房屋(以下简称该房屋)坐落于单元6层2号，位于第6层，共壹套，房屋结构为混合，建筑面积204.36平方，房屋用途住宅;房屋所有权号白云字第地证号白土20\_\_\_\_\_\_\_\_7101。该房屋平面图见本合同附件一，属二手房交易。

第二条、该房屋按套计算，售价总金额(人民币)为整(￥500000元)，含(水、电、闭路、煤气及原有装修模式)。

第三条、付款方式：本合同签订之日乙方一次性付清买房款。

第四条、甲方保证对该房屋享有个人产权比例100%，对甲方的权属乙方通过查阅房产证及相关资料已确认。甲方应保证在交易时该房屋没有产权纠纷、无按揭、无抵押债务。甲方均应在交易前办妥，如交易后有上述未清事项，由甲方承担全部经济责任。

第五条：交房日期：

第六条：1、甲方交房时应交清前期入住所产生的一切费用，确二手房买卖合同保乙方入住为零费用;

2、甲方应将本房户藉迁出，以确保乙方落户。

第七条、房产权转移交纳税费均由乙方承担，甲方不承担任何费用。

第八条、其它

本合同未尽事宜，由甲、乙双方另行议定，并签定补充协议，补充协议与本合同不一致的，以补充协议为准。

第九条、该房的房屋面积以房屋所有权证的面积为准，此合同为最终文本，为确定生效的最终合同。

第十条、合同效力

本合同之附件均为本合同不可分割之一部分。本合同及其附件内空格部分填写的文字与印刷文字具有同等效力。

本合同及其附件和补充协议中未规定的事项，均遵照中华人民共和国有关法律、法规执行。

第十一条、争议的解决

本合同在履行过程中发生争议，由甲、乙双方协商解决。协商不成时，可提交贵州省房屋仲裁委员会仲裁，再协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

第十二条、本合同一式肆份，甲、乙双方签字之日起生效，双方各执一份，均具同等效力。

甲方(签字)：乙方(签字)：

签约地点：

签约时间：年月日

有关二手房买卖合同协议书

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称甲方)身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称乙方)身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及其他有关法律、法规之规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就乙方向甲方购买房产签订本合同，以资共同信守执行。

第一条乙方同意购买甲方拥有的座落在\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_拥有的房产住宅，建筑面积为\_\_\_\_\_平方米。(详见土地房屋权证第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号)。

第二条上述房产的交易价格为：总价：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(大写：\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整)。本合同签定之日，乙方向甲方支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，作为购房定金。

第三条付款时间与付款约定

乙方应当按以下时间如期将房价款当面交付甲方或汇入甲方指定的银行，帐号：\_\_\_\_\_

1.\_\_\_\_年\_\_月\_\_日前支付全部房价款的\_\_\_%，计\_\_\_\_\_\_\_元，甲乙双方共同办理房地产过户手续，以便配合乙方办理银行按揭。2.\_\_\_\_年\_\_月\_\_日前支付全部房价款的\_\_\_%，计\_\_\_\_\_\_\_元;，乙方在银行放贷后及时结清余款，并完成相关手续!

)

第四条税费分担甲乙双方应遵守国家房地产政策、法规，并按规定缴纳办理房地产过户手续所需缴纳的税费。经双方协商，交易税费由\_\_\_\_\_\_\_方承担，中介费及代办产权过户手续费由\_\_\_\_\_\_方承担。二手房买卖合同第五条违约责任甲、乙双方合同签定后，若乙方中途违约，应书面通知甲方，甲方应在\_\_\_\_日内将乙方的已付款不记利息)返还给乙方，但购房定金归甲方所有。若甲方中途违约，应书面通知乙方，并自违约之日起\_\_\_\_日内应以乙方所付定金的双倍及已付款返还给乙方。

第六条本合同主体

1.甲方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_共\_\_\_\_\_\_人，委托代理人\_\_\_\_\_\_\_\_即甲方代表人。

2.乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，代表人是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第七条本合同如需办理公证，经国家公证机关\_\_\_\_公证处公证。

第八条本合同一式份。甲方产权人一份，甲方委托代理人一份，乙方一份,启东市房地产交易中心一份、\_\_\_\_\_\_\_\_公证处各一份。

第九条本合同发生争议的解决方式：在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

第十条本合同未尽事宜，甲乙双方可另行约定，其补充约定经双方签章与本合同同具法律效力。

第十一条双方约定的其他事项：

出卖方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理人(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

见证方：

地址：

邮编：

电话：

法人代表：

代表：

日期：年月日

购买方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理人(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_鉴证机关：经办人：鉴证日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**有关房产销售一周工作总结范本六**

(一)企业文化建设:

始终把优秀的企业文化作为企业发展的核心竞争力，把\"三十二字方针\"融入到具体的工作中，导入cis系统;提前规划和准备十五周年大庆活动，做好宣传、展示形象。

(二)经济指标及考核盈余:

继续坚持以\"项目为中心，以变现为核心，突出重点\"，\"变现、变现、再变现\"，始终把变现工作放在工作的首要位置。

1、在优质、高效完成在建项目开发、回笼资金的同时，要深入调查、认真研究，适时变现湖天花园村、鸿运楼、湖天一色12#楼、三角坪停车场、世纪文体街的变现，完成湖天商业广场的部分招商工作。

2、总结湖天一色\_\_\_酒店在销售、装修、开业等方面的典型经验，形成\_\_\_产权式酒店的标准和模式，先后在4月份、6月份和10月份推出会同\_\_\_酒店、顺天国际\_\_\_酒店、洪江\_\_\_酒店。

3、认真调研，抓住城市南扩、工业园建设、中方全面搬家、高速公路通车的契机，全面推进中方生态城的项目建设。第一，按照建设\"鹤、芷、中、洪一体化\"的思路，由中方县政府牵头、企业组织实施，邀请专家、行业参与大怀化城区规划的讨论和宣传，让\"生态城\"和\"怀化后花园\"的概念深入人心。第二，项目开发以住宅为主、商业为辅，走以\"项目带动\"和\"土地转让\"相结合的变现方式，杜绝发生已征土地的法律风险。

4、主楼征地拆迁工作要必须加大力度、加快步伐，争取时间，规避由于《物权法》出台新增加的阻力，在8月底前完成主楼拆迁和可行性研究报告，力争在10月份推出主楼的住宅部分，在12月份推出商业部分，全力打造怀化第一楼。同时还要确保在6月份前解决湖天一色五期重合地问题。

5、洪江、会同、靖州加快已开楼盘的建设，准确把握市场，抓住时机，及时调整销售政策，确保\"资金就地平衡\"。认真研究百货业态的管理，精细测算，搞好冷水江\_\_\_国际的整改。

(三)完善考核机制、任务分解到位，确保完成20xx年度各项经济指标。

由于受宏观政策大气候的影响，20xx年房产公司的产值和考核盈余与xx年保持一致。要2月底完成任务分解工作，到部门(项目)、到处室、到个人。3月份完善考核机制。

(四)认真落实\"产品优、成本低、服务好\"的各项措施。

3月份完成房产服务手册;5月份完成\"定额设计\"和\"定额施工\"方案，并在此基础上围绕集团产业战略，加大对产品的研发力度，研究符合酒店和超市经营管理的产品，为主楼的开发建设提供宝贵经验;6月份成立客户俱乐部和房屋超市。

(五)确保工程进度，争取如期完工，为销售任务的完成创造条件。

(六)资金是项目开发的生命线，既要加速变现，又要加大融资力度，做到\"两条腿走路\"。在做好按揭\*款、争取项目\*款的同时，认真研究和利用银行新的金融产品，推动销售。融资工作从\"依赖\"银行转变为\"依靠\"银行。

(七)积极应对持续、稳健的宏观调控政策，认真分析国家新出台的土地增值税政策，研究对策，提前准备，落实措施。

(八)加强项目开发的营销策划工作，重视市场调研，宣传工作提前介入，确保完成销售任务。

(九)重视和加强人力资源工作，建立健全管理制度。培养、引进专业技术类人才和操盘手，逐步摆脱\"能人经济\"模式。

我们相信，20xx年有董事局的正确领导、有\_\_\_人万众一心的精神，房产公司全体员工会再接再厉，为\_\_\_的事业努力工作。

**有关房产销售一周工作总结范本七**

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

一.主要工作任务和业务完成情况

1.完成情况综述(具体情况由你自定)

2.未完成情况分析并说明(具体情况由你自定)

3.职业精神

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助, 及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

二.本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司于\*年与\*公司进行合资，共同完成销售工作。我积极配合\*公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\*\*月份的销售高潮奠定了基础。最后以\*个月完成合同额\*万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

2\*年下旬公司与\*公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。 总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上是我今年的工作总结。

**有关房产销售一周工作总结范本八**

新的一年到了，也该开始新一轮的工作计划了，为了让自已能够更好的适应工作，主要从一下几个方面规划：

在20××年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现20××年的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在新的一年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

在新的一年中，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对20××年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现20××年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

我将结合过去的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

明年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！