# 推荐房地产月工作总结范文(精)(五篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-04-08

*推荐房地产月工作总结范文(精)一我很遗憾自己在这个时候向集团正式提交辞职报告。来到xx已经两年有余了，在这两年里，得到了集团和项目公司各位同事的多方帮助，我衷心的非常感谢黄总和各位xx的同仁。在xx我有过压力，也有过煎熬，更有过收获。xx简...*

**推荐房地产月工作总结范文(精)一**

我很遗憾自己在这个时候向集团正式提交辞职报告。

来到xx已经两年有余了，在这两年里，得到了集团和项目公司各位同事的多方帮助，我衷心的非常感谢黄总和各位xx的同仁。在xx我有过压力，也有过煎熬，更有过收获。xx简洁的人际关系和坚韧的工作作风，让我在职业的道路上有了全新的感悟，也有了从未有过的巨大收获。在这里非常感谢集团领导特别是黄总您给予我的帮助和支持，很多教诲会伴随我未来的职业生涯。

xx是个讲究执行力和任务完成为结果的高绩效团队，当每月月底任务不能完成的时候，我都非常愧疚。从进入20\_年起，连续2月、3月、4月3个月我都不能完成签约指标，我感觉到自己的能力已经不能肩负起带领惠山的销售团队继续完成年度的销售任务。

愧对集团领导对我的信任，也无法面对惠山销售团队的在付出努力后还是一次又一次失败的挫折感，也正是因为我的业绩不好，影响到项目公司很多员工不能晋级和加薪。在最近的3个月里，从1-2月住宅即将清盘的推广，到2-3月商铺换颜为第五大道及国际餐饮美食街的升级推出，再到4月改soho为mini公馆重新包装面世，一次又一次的销售不利，让我的信心也一步步的在流失，直至殆尽。目前我的能力和状态已经不能完成集团交付给我年度指标的完成。现在才4月底，正是考虑到项目在今年年底前还有一个相对较长的销售期，本着对惠山项目负责的态度，我也不能继续尸位素餐，我郑重向公司提出辞职。

我可以在此辞呈递交之后的30天内离开公司，您可以安排新的营销副总来填补因我离职而造成的空缺，同时我也能够协助来人顺利完成工作的交接。

能为xx效力的日子不多了，我一定会站好自己的最后一班岗，做好工作的交接，保证让项目做到平稳过渡。在两年多的时间里伴随着惠山项目从开工到即将的开业使我倍感荣幸，在xx工作的点点滴滴，苦于乐都是珍贵的人生回忆。祝黄总和各位公司同仁身体健康、工作顺利!

此致

敬礼!

辞职人：出国留学网

20xx年xx月xx日

房地产辞职信(四)[\_TAG\_h2]推荐房地产月工作总结范文(精)二

甲方(转让方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(受让方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》《民法典》及有关规定，为明确甲、乙双方权利和义务，自愿签定本合同。

一、转让房地产基本状况

坐落地址 区 街 号 第 号。

发证时间 年 月 日 栋 号 国有(\_\_\_\_\_\_\_\_)字第\_\_\_\_\_\_\_\_号\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日。

转让房屋\_\_\_\_\_\_\_\_，结构\_\_\_\_\_\_\_\_。间数\_\_\_\_\_\_\_\_，建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_，用途\_\_\_\_\_\_\_\_，部位\_\_\_\_\_\_\_\_，层次\_\_\_\_\_\_\_\_，连墙归属\_\_\_\_\_\_\_\_，剩余房屋\_\_\_\_\_\_\_\_，国有土地转让取得方式\_\_\_\_\_\_\_\_，剩余年限\_\_\_\_\_\_\_\_，占用面积\_\_\_\_\_\_\_\_㎡，转让面积\_\_\_\_\_\_\_\_㎡。

二、转让方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、双方意定的成交价为人民币(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方于\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日前付清给甲方。先付定金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，定金将在最后一次付款时冲抵。

转让无地上建筑物国有土地使用权，转让面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米：每平方米价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，共计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

四、双方同意于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日，由甲方将上述房地产交给乙方。

五、上述房地产办理转让手续，所交纳的税费，由甲乙双方按有关规定承担。

六、违约责任

1.甲方中途毁约，应在毁约之日起三日内将定金退还给乙方，另付给乙方相当于定金数额的违约金。

2.乙方中途违约，乙方不得向甲方索还定金。

3.乙方不能按期向甲方付清购房地产款，或甲方不能按期向乙方交付房地产，每逾期一日由违约一方向对方付给相当于上述房地产价款的千分之\_\_\_\_\_\_\_违约金。

七、本合同在履行中若发生争议，任何一方均可向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请调解或仲裁，也可向人民法院起诉。

八、本合同须双方签字盖章，并经房地产市场管理部门签定后生效。

九、本合同一式五份，甲乙双方各持一份，房地产市场管理部门、房屋产权管理部门、国有土地管理部门各一份。

十、双方约定的其他事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：

乙方：

签订日期： 年 月 日

**推荐房地产月工作总结范文(精)三**

一、销售前的准备工作

1、商场划分及原则

①以墙、柱为基准，以主通道为人流导向，合理设置通道走向与宽度，保持商场的通畅与美化商场整体布局;

② 与销售价格综合考虑，合理设置铺位总值，利于销售;尤其是针对返租销售的客户，铺位总值要小;

③除一层临街铺位外，其余二层铺位应为全开放式设计，满足视线通透及统一经营的要求;

④依据大型批发商场经营的卖区与走道划分要求及使用原则;考虑消防人流疏散;

⑤依据主力客户需求较小铺位的市场特征，主力铺位以小开间为主，除一层临街铺外，主力旗舰店的商铺之销售建筑面积控制在25～50平方米区间，售价控制在15～45万之间。这样可降低销售风险，提高销售速度;

⑥力争使所有走道两侧均为卖区铺位，避免产生冷通道，保持连续;

⑦ 独立商铺(自营商户购买)分割要充分兼顾销售与经营的关系，做到可分可合——“分小易售，和大好用”。

2、 市场销售单位划分，编制《xx广场各栋号市场规划图》

3、编制市场销售单位实用面积、建筑面积一览表

二、销售价格策略原则：

一)、销售定价原则

1. 通过详尽的周边市场调研及商户追访，确定产品的日租金以0.5-1元/平米/天为基准，不同楼层进行合理比例调整 表一:xx广场a栋、b栋、c栋销售基价表衡的目的;

2. 通过返租方式，使各层商铺在推市阶段的节点销售中，最大化的吸纳商户、投资者及终端消费群体，同期制造促销卖点，使之成为市场商铺旺销热点;

3. 确保项目具有区域价格竞争力和特色卖点，与市场上同类型产品相比更具有较强的性价比;

二 )、 基本目标均价

为了回避风险，可选用如下方式：开始采用一个保险的售价，商铺销售方式如果为返租的话，为了补偿返祖给投资者的损失，可把商铺的价格上浮30-50%，甚至100%，如表一这个价格适用在前期认购登记,视市场反应再做调整。在筹备期和前期认购登记期，宣称均价为xx /平方米，看市场反应决定正式内部认购售价。 定价说明：

1. 位差：根据铺位所占主次通道的流向面多少，及人流抵达的易达性，各层“金角银边”的铺位会在该层基价基础上乘以1.0至2.0的系数。

2. 其它因素差异：因建筑结构影响(如柱子等)，或因铺位分割造成死角，则该类铺位应适当调低价位;因铺位面积较大，购铺者对总价敏感度较强，应相应减少大面积铺位销售单价。

 三)、各期价格提升策略：

1、“小幅多次 小步快跑”是价格提升策略的基本原则。

预计销售全程至少提价3次以上。首先执行认购登记价格，正式内部认购时提一次价，幅度可稍大，正式内部认购后，在广告策略和各种营销手段的支持下，视市场反映的热烈度即时决定是否提价，不管如何，应至少提价2次，以最大限度的营造热销现象。至于提价的幅度可根据销售中所体现出来的消费者能接受的幅度极限来确定，提价最终以促进销售为目的，任何提价都不能阻碍销售。提价的形式有两种，一是通过折扣提价，二是直接提高表价。本项目销售过程中建议以折扣提价为主，提高表价为辅的提价方式。

2、 分期间的价格策略：

内部认购与正式开盘后价格要有明显区别，以便形成良好的口碑;

3、 公开销售价格策略原则：

售价表不公开发放传销方式销售给老业主价格优惠 公开认购前期我们采取低价位入市的策略，不论何种付款方式。在此期间内认购的客户将享有折扣点的优惠。

公开发售后期

我们采取低价位回升入市的策略，把物业的入市最低价调整，我们可以选一些朝向楼层相对较差的铺位进行炒作制造低价位入市(制造假象)，一般来说，相邻物业间的价格在几百元钱/平方米的差价不怎么吸引人，但如果相邻物业相差在4-5千元/平方米以上，则就可以明显让感觉到真正的优惠。

采用“低开高走”递增策略，给物业足够的升值空间;

三、销售方式

一)、自主经营式(略)

二)、以租代售式

“以租代售”就是将商铺进行出租，并与投资经营者签订一个合同，在合同期内买所租的商铺，即以租赁时的价格(可提高价格)卖给投资者。投资者在经营期间所交的租金，可以抵冲部分购房款，待付清所有房款后，即可获得该商铺的产权;如果投资经营者在合同期限内不购买该商铺，则作退租处理，先期交纳的租金可以作为房产公司收取的房租

首付20%房款，连续8年每年年初按房款的10%交纳租金，8年租金交纳后该商铺产权即归租赁经营者所有(以交房日作为每年年初付款日，客户提前付清房款可即时办理产权证)。

三年后客户若不想再购买该商铺，已经支付的房款扣除前三年的租金，余款全额返还(每年租金为房款总价的10%) 三)、原值回购式

主要是针对主力商家，对商铺先实行购买，在签定购买合同、明确回购年限并按相应比例缴拿房款后，自主经营，在回购年限到期时，若商家愿意购买，则补足房款后办理产权手续。若商家不愿意购买，则由公司按原值回购，回购年限内，商家免费经营

四)售后返租式

售后返租(售后包租、售后回租、售后承租)是指房地产开发企业采用在一定期限内承租或者代为出租买受人所购该企业商品房的方式销售商品房的行为。 即将所售商品房出售给投资者，只出售产权，由 公司统一与业主签订返租协议，交由专业管理公司统一经营，采用固定回报形式向业主支付租金。购买返租商铺之业主同时签订买卖合同与《返租协议》。并以承租期间的租金冲抵部分售价款或偿付一定租金回报的一种投资方式。

1、 返租的资金预算及可行性论证

对于返租的方案，当然在操作手法上会有些难度，但结合我司的情况，其操作应当说是非常可行的。下面我们以一组数据来说明：

(1) 例：一层一个建筑面积为30平方米的铺位，单价5000元/㎡.公司提供5成10年按揭和最高5年返租， a:客户的投资分析如下：

铺位总价：15万 首 期：7.5万 贷 款：7.5万 月 供：851元 年 供:851×12=10212元 如果公司提供8%的投资回报率(返租率)：

客户年投资回报率：15×8%=1.2万元 5年的投资回报：1.2×5=6万元 公司提供五年返租回报一次性从首期款中扣除,6 =1.5万元,相当于首期1成,即可获得一个15万元的商铺产权。

今后五年之内，客户需每月向银行交纳851元(10年共计交纳851×12×10=10.212万元)，五年之后则根据自己的意愿，可自营也可对外出租，按目前同类商场的租金状况，本项目的租金可望在开业后三年之内达到如下平均水准：

负一层：20元/平米\*月

第一层 内部：35元/平米\*月 临街:60元/㎡ 第二层：20元/平米\*月

如客户选择对外出租，后5年则可获得租金35×30×12×5=63000元的租金。 商铺未来的增值)的收益可延续40年(总计504000元，按使用权50年计算)，这样显然对投资客户是有明显的刺激的，其操作性也是非常强的。

b:公司收益计算, 1) 2) 3) 回笼资金利用率按年贷款利息计算:9×(1+7.5%)5=12.92万元 4) 5年的总收入:12.92+2.88=15.8万元

实际上将资金用于开发其它项目的利润大大超过此数,高于此数的五年租金偿还返租款的方式计算，则返租率可达到9%,从此来看，公司提供8%的5年返租方案是相当可行的.

(2)确定公司提供8%租金回报的理由：

8%的租金回报是一个比较数，这个数比银行利率略高一点，客户能接受。如果低于8%的回报，客户投资者就会感觉到明显的不划算，而不会有购买欲望。如果高于8%对销售当然有好处，但对公司的利润会受到损失。 8%的租金回报，公司的补贴较少，同时如果一楼销售效果好，能促进和提高二层、负一层的市场售价，其附加值将远远超过公司的补偿部分。 2、售后返租方案

通过上述论证,我们可以采取如下售后返租方案;

五年返租对客户来讲有较强的吸引力，可以降低投资总额。五年返租对公司来讲，可以在前五年赚回来。我们在销售时直接在售房款总额中减去五年租金(总款的40%),但与客户签定补充协议，前五年经营权归我们。 ⑴对客户

从资金压力、合理避税、回报上更具吸引力。

①五年的租金一次性返还，直接降低了客户的资金压力。 ②五年的租金一次性返还，可以合理的避税。

五年的租金扣减了房款，办产权证契税降低了金额：40%×4%=1.6% 五年租金的租赁税可以避免，金额为：40%×17%=6.8% 总计可以避税：1.6%+6.8%=8.4%

相当于客户前五年收回了40%+8.4%=48.4% ③客户回报率高出8%为13.3% ⑵对开发商

1、开发商只需赚回5年8%的收益和少收回的40%房款资金利率40%×6%÷2=1.2%，实际负担为9.2%，相对风险较低。 2、可以很快的回收60%的资金。 3、降低前5年定时返租的资金压力。 b、十年返租

十年返租对客户来讲有更强的吸引力，可以降低投资总额。十年返租对公司来讲，可以在前十年赚回来。 我们在销售时直接在售房款总额中减去十年租金(总款的80%),但与客户签定补充协议，前十年经营权归我们。 ⑴对客户

从资金压力、合理避税、回报上更具吸引力。

①、十年的租金两次(每5年一次)返还，直接降低了客户的资金压力。 ②、十年的租金两次(每5年一次)返还，可以合理的避税。 十年的租金扣减了房款，办产权证契税降低了金额：80%×4%=3.2% 十年租金的租赁税可以避免，金额为：80%×17%=13.6% 总计可以避税：3.2%+13.6%=16.8% 相当于客户前十年收回了80%+16.8%=86.8% ③、客户十年后回报率高达53.4%

④、购买50万的商位按揭只有7.5万元，大大的降低了投资门坎。

⑵对开发商

①、开发商只承担5年8%的收益和少收回40%出国留学网房款的五年的平均贷款资金利率40%×6%÷2=1.2%(6%÷2为五年的贷款平均率，因为我们在不停的回收资金。) 实际负担为9.2%，相对风险较低。

②、可以很快的回收30%的资金。

③、降低前十年的经营风险和前十年定时返租的资金压力。

④、增加了成交率。

c、操作要点：

1、以3万的价格为总房款计算：实付房款=总房款×60%×优惠比例。

2、合同上签定房款总额为可为实付房款，也可为总房款，在销售上可以尽量引导按实付房款计价(可合理避税)。

3、对五年返租：一次性付款优惠4%，按揭优惠2%。对十年返租：一次性付款优惠1%，按揭不优惠。

4、对老客户增加1%的优惠。

d、分区域配合方案操作

根据公司现有的分区特点和租金利润特点。可以把分段销售、五年返租、十年返租，配合使用。

经营权销售。

在c2栋位置好的区域划出部份面积进行经营权销售。只销售10年的经营权，以每平米 4200元的价格销售。相当于35元/㎡·月，十年租金一次性交清租金10年不变。计算方法： 以100平米为例： 10年经营权销售金额为：35×50×12×10=21万元

客户回报率：30×8%÷12=20%

特点：

1、展示了xx广场商业铺面的升值空间。

2、通过销售控制，达到少数区域销售，不会造成大量未售资产。

3、20%的年回报率更具有吸引力。

4、对黄金区域本身有很大的升值空间，公司可以获得更多的利益。 经营管理思路

(1) 从速组建专业商场经营管理公司对未来的商场进行管理，从发展趋势看，投资者越来越看重商场的经营管理，而商场本身能经营好才是物业竞争的根本。因此，具有长远眼光的公司必须考虑商场的经营问题，要考虑经营者的问题，并尽可能形成共同投资共同管理商铺，实行风险共担、利益共享，而不是一卖了之。

(2) 从增加商场附加值的角度出发，建立商场经营者、管理者的高级会员俱乐部(商会)，使商家在本商场内有一个聚会和交流生意的常设地址，令商场业主享受到超于其他商场的优惠条件。

(3) 利用上述两点建立起来的优势，安排各种社会活动，树立商场品牌形象。

点击下一页继续阅读房地产销售方案[\_TAG\_h2]推荐房地产月工作总结范文(精)四

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本合同双方当事人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方(转让方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国籍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

【身份证号码】【护照号码】\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

居住地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

【委托代理人】\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国籍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

【身份证号码】【护照号码】\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方(受让方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国籍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

【身份证号码】【护照号码】\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

居住地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

【委托代理人】\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国籍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

【身份证号码】【护照号码】\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

根据国家和省法律、法规和有关规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上就下列房地产买卖达成如下协议：

第一条买卖房地产情况

甲方拟将位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的房地产(房屋平面图见附件一)转让给乙方。乙方对甲方拟转让的房地产作了了解，愿意购买该房地产。

该房地产【共用】【自用】土地使用权面积为\_\_\_\_\_\_平方米，土地使用权类型为\_\_\_\_\_\_，房屋建筑面积为\_\_\_\_\_\_平方米，其中【套内】【整层内】的建筑面积为平方米，公共部位与公用房屋分摊建筑面积为平方米(以上面积均以《房地产权证》登记的面积为准)。该房地产甲方于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_ 月\_\_\_\_日向申请产权登记，领取了《房地产权证》，证书号码为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，房地产权共有(用)证号码为\_\_\_\_\_\_。

第二条买卖房地产价格、付款方式

甲、乙双方议定该房地产交易总金额为(\_\_\_\_\_\_币)\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_ 万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整。乙方应于合同签订后天内支付甲方定金(币)\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仔\_\_\_\_ 佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整。

乙方于\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日前支付第一期房款(币)\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元\_\_\_\_整。

乙方于\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日前支付第二期房款(币)\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元\_\_\_\_整。

最后一期付款(币)\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整，在办理好转让手续并核发新的《房地产权证》时付清。已付定金将在最后一期付款时冲抵，付款方式：【现金】【支票】【汇款】。

第三条登记过户手续办理

本合同签订之日起三十日内，甲、乙双方应携带有关资料\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_到办理过户手续。乙方支付最后一期购房款时，甲方应同时将办理过户后的《房地产权证》交付给乙方。

第四条房地产交接

双方同意于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日由甲方将该房地产交付给乙方使用。

第五条权利保证约定

甲方保证上述房地产没有产权纠纷和财务纠纷或其他权利限制，若发生买卖前即已存在任何纠纷或权利障碍的，概由甲方负责处理，并承担相应法律责任，由此给乙方造成经济损失的，由甲方负责赔偿。

第六条违约责任

甲方决定中途不卖及逾期15天仍未交付房地产时，作甲方中途悔约处理，本合同即告解除，甲方应在悔约之日起七日内将所收定金及购房款退还给乙方，另赔偿乙方(币)\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整的违约金。

乙方决定中途不买及逾期15天仍未付清应缴购房款时，作乙方悔约处理，本合同即告解除，乙方所交定金，甲方不予退回，已付购房款甲方在七日内退回乙方，另赔偿甲方(币)\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整的违约金，由甲方在乙方已付房款中扣除。

第七条税务承担

办理上述房地产过户所需缴纳的税费，由甲、乙双方按规定各自负责。

第八条合同争议的解决方法

本合同履行过程中如发生争议，双方应及时协商解决，协商不成的，按下述第\_\_\_\_种方式解决：

1.提交\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。

2.依法向人民法院起诉。

第九条?合同未尽事宜处置及生效

本合同未尽事宜，双方可协商签订补充协议(附件二)，刊、充协议与本合同具有同等法律效力。

第十条本合同保存

本合同一式三份，甲、乙方双方各存一份，当地房地产管理部门存一份。

出卖人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

【法定代表人】：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

【委托代理人】：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(签章)

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

签于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买受人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

【法定代表人】：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

【委托代理人】：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(签章)

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

签于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附件一 房屋平面图(与《房地产权证》记载的一致)

附件二 合同补充协议

广东省建设厅

广东省工商行政管理局

**推荐房地产月工作总结范文(精)五**

房地产借款合同范本一

甲方(贷款方)

乙方(借款方)

证件号码：

乙方为购买甲方所开发项目【 】的房屋 号楼 单元 楼 号，因资金不足，特向甲方申请借款。经双方平等协商，根据平等自愿原则达成如下协议：

一、 借款用途

乙方向甲方所借款项仅限于购买【 】的房屋 号楼 单元 楼 号之用，所借款项全部直接用于支付该房屋首付款，乙方无权要求甲方提供现金用于他途。

二、 借款金额

乙方向甲方借款金额为人民币 元(大写 万 仟 佰 拾 元整)

三、 借款期限及方式

借款期限自 年 月 日止，乙方保证在借款期限到期之日前全部偿清该笔借款。乙方在借款期限内有明显违反甲乙双方签订的购买上述房屋相关合同条款等行为或出现丧失还款信誉和能力及其他可能影响甲方收回借款的情况的，甲方有权单方面要求乙方提前还款。

四、 保证条款

(一) 乙方所购上述房屋之全款发票由甲方保管，直至乙方还清所有借款时归还。

(二) 乙方购买上述房屋需缴纳的各种税费由甲方代收代缴，发票契证等由甲方保管，直至乙方还清所有借款时归还。

(三) 乙方未还清所有借款之前，甲方有权拒绝将其所购上述房屋交付乙方，由此所产生的后果由乙方承担。

五、 借款利息

乙方在本合同约定的借款期限到期前偿清全部借款的，不必向甲方支付利息。借款期限到期后乙方逾期未还款的，按逾期尚欠款项的日息千分之一向甲方支付利息，同时计算复利。

六、 违约责任

乙方未按本合同约定期限偿还借款的，自本合同规定的借款期限到期日之第二天起至乙方还清所有借款之日止，乙方除应按第五天规定的日息向甲方支付利息外，还应承担逾期未付款的违约金，违约金按日万分之五计算，逾期超过30 天，甲方有权向法院提起诉讼。

七、 本合同未作约定的，按照《中华人民共和国民法典》的有关规定执行。

八、 本合同一式2份，双方各执1份，经甲乙双方签字盖章后正式生效。

甲方(贷款人) 乙方(借款人)

日期： 年 月 日

房地产借款合同范本二

借款人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

贷款人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

借款人因\_\_\_\_\_\_\_\_开发项目，向贷款人申请人民币贷款\_\_\_\_\_ 万元，期限为\_\_\_\_\_\_年。根据我国有关法律规定，经双方当事人平等协商，自愿签订本借款合同。

第一条 定义与解释

1.1 在本合同中，下列术语具有如下含义：

1.1.1 “银行营业日”指贷款人所在地法定工作日。

1.1.2 “信息日”指每季最后一个月的20日。

1.1.3 “借款人”指依据本合同借用贷款的人，包括其继承人、受让人。

1.1.4 “贷款人”指依据本合同发放、管理贷款的银行，包括经办贷款和空军部队施账户监管的银行。

1.1.5 “提款期”指借款人依据本合同第6.1条提取贷款的期间，包括推迟提款的期间。

1.1.6 “还款期”指借款人依据本合同第6.7条是还贷款的期间，包括贷款展期的期间。

1.1.7 “宽限期”指允许借款人迟延履行义务而不视为违约的期间。

1.1.8 “项目”指\_\_\_\_\_\_\_.

1.1.9 “建设期”指从项目开工之日起至项目完工之日所经历的时间。

1.1.10 “经营期”指项目竣工交付使用开始至结束的期限。

1.1.11 “完工”指竣工报告经有关部门批准，项目交付使用。

1.1.12 “担保性”文件指为了保证本合同的履行而签署的保函、保证书、抵押合同、质押合同等。

第二条 借款人陈述与保证

2.1 借款人是依法设立的、具有法人资格的空军部队体，依法有权订立和履行本合同;

2.2 所建项目已经取得有关批复文件，包括项目建议书批复文件、工程可行性研究报告批复文件、征用土地批文、开工批复文件、项目资金承诺文件等所有应该取得的政府批准文件;

2.3 向贷款人提供本项目下的批准其借款的文件、担保性文件、建设工程承包合同、原材料供应合同、技术咨询合同等;

2.4 本合同项下\_\_\_\_\_\_万元的项目资金按期、足额到位;

2.5 向贷款人提供本项目的其他建设资金的贷款方及其他资金出资方的资金承诺书;

2.6 本合同项下借款人的债务与借款人的其他债务处于平等地位(法律另有规定的除外)

2.7 在谈判、签署、履行本合同过程中的贷款人提供的有关资料真实、完整、准确;

2.8 目前无重大经济纠纷发生。

第三条 贷款

3.1 贷款人同意向借款人提供总额为人民币\_\_\_\_\_\_万元的贷款;

3.2 本合同项下的贷款只能用于\_\_\_\_\_\_\_开发项目建设;

3.3 在贷款期限内，借款的实际提款日和还款日以贷款人批准的借据为准，其他记载事项与本合同不一致的，以本合同为准，借据是本合同的组成部分。

第四条 利率和利息

4.1 本合同项下的贷款利息，确定为年利息百分之\_\_\_\_\_\_.在本合同有效期内，如遇中国人民银行调整利率，并且本合同项下的利率在规定的调整范围内的，则按中国人民银行的规定作相应的调整，无须经借款人的同意。

4.2 贷款人在每一结息日内向借款人计收利息。贷款到期，利随本清。

第五条 提款前提条件

5.1 首次提款前，借款人必须向贷款人提交下列文件或办理下列事项：

5.1.1 贷款证交由贷款人审核;

5.1.2 本合同项下贷款所建项目的有关批复文件，包括项目建议书批复文件、工程可行性研究报告批复文件、征用土地批文、开工批复文件、项目资金承诺文件以及项目资金计划安排等;

5.1.3 生效的建设承包合同;

5.1.4 生效的原材料供应合同;

5.1.5 项目财产保险单;

5.1.6 所有依法生效的担保性文件;

5.2 首次和每次提款前，借款人须满足下列条件：

5.2.1 担保合同合法有效;

5.2.2 本合同项下贷款所建项目的资本金和其他筹措资金已按规定的时间足额到位;

5.2.3 未发生本合同规定的违约事件;

5.2.4 出具按规定用途使用贷款的情况报告及有关的财务报表、资料;

5.2.5 按本合同规定向贷款人办理提款手续;

5.2.6 已按第7.3条的规定开立账户。

第六条 提款和还款

6.1 本合同项下贷款的提款期，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

6.2 本合同项下贷款分\_\_\_\_\_次提取;

6.3 贷款人应在借款人办理借款手续后\_\_\_\_\_\_个银行营业日内将贷款放出;

6.4 借款人在确定的提款日或提款期内，未办理提款手续且未申请推迟提款的，贷款人可以通知借款人在3天内办理有关手续，逾期仍未办理的，贷款人有权取消未提取的贷款;

6.5 本合同项下贷款的还款期为\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，分次还款，还款时间与金额如下：\_\_\_\_\_\_

6.6 借款人用于归还本合同项下贷款本息的资金，包括但不限于：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6.7 借款人要求提前还款的，应于拟定提前还款日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个银行营业日前向贷款人提交申请，经与贷款人协商同意的，可以提前还款。对于提前偿还的款工面，借款人不能重新借用。

6.8 借款人提前还款的，应按实际用款天数计算利息，与本金并归还。

第七条 账户监管

7.1 为保证本合同项下权利、义务的落实，借款人在此不可撤销地委托贷款人根据银行账户管理规定和本合同的约定在本合同有效期内对借款人按第7.3条开立的账户进行监管。

7.2 账户监管包括：

7.2.1 监督借款人专款专用，对非用于本项目的开支有权拒付。

7.2.2 监督借款人按规定的用款顺序支付款项。

7.2.3 有权以偿债基金账户直接划拨资金以归还贷款本息及贷款人依据本合同而取得的其他债权。

7.3 借款人应在下述机构开立并保持下述账户，直至本合同项下的贷款本息及贷款人依据本合同而获得的其他债权部还清为止;

7.3.1 开立于\_\_\_\_\_的项目资金专用账户，借款人从贷款人处提取的所有款项及项目资金必须存入该账户，账户余额不得低于按规定应当留足的预备费的金额;从该账户提取的款项只能转至基本结算账户;

7.4 贷款人对为实施本合同约定的账户监管而采取的拒付、限制支出等措施不承担法律责任。

第八条 担保

8.1 为保证项目的按期完工和贷款的按期清偿，有关方已向贷款人提供以下担保：

8.1.1 在项目建设期间内，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_向贷款人提供资金承诺，保证在发生工程成本超支、不能按原计划成本完成全部工程时，通过各种方式融资、补充资金，直至工程完工(见附件一)

8.1.2 当项目不能按期完工时，借款人将其所获得的来自于建设承包合同、原材料供应合同以及本项目下其他合同的违约金、赔偿金等所有权益转让给贷款人。

8.1.3 贷款人以依法获得的\_\_\_\_\_项目工程作为清偿本合同项下债务的担保，并承诺该质押担保不因借款人实行承包、租赁、联营、分立、合并、股份制改造、合作等涉及银行债权的产权变动或经营方式调整而撤销。

8.1.4 项目建成后，还款期内贷款本息的偿还，由\_\_\_\_\_\_向贷款人提供担保，保证在借款人不能按期清偿贷款本息时承担连带责任(见附件二)

第九条 借款人承诺

9.1 所作的陈述与保证真实无误;

9.2 承认和遵循贷款人的业务制度和操作惯例及本合同项下的操作规程;

9.3 按照本合同和借据中规定的用途使用贷款;

9.4 保证资金状况没有发生不利于本合同项下贷款的变化;

9.5 本项目的汇率风险由借款人自行承担并采取措施加以防范，不得影响贷款本息的偿还;

9.6 借款人应当及时就已经发生或将发生的本合同规定的违约事件向贷款人通报。

第十条 贷款人承诺

10.1 按照本合同的约定，及时足额拨付应当发放的贷款;

10.2 对获悉借款人项目建设、财务收支等情况依法保密。

第十一条 变更、解除与转让 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十二条 保险 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十三条 违约责任

13.1 借款人逾期未提款的，应按日向贷款人支付未提款金额部分的万分之\_\_\_\_\_的违约金;

13.2 借款人未按合同约定的期限还本付息的，对逾期贷款每日计收万分之\_\_\_\_\_\_利息，对未支付的利息计收复利;

13.3 借款人未按合同规定的用途使用贷款的，贷款人对违约部分按日计收万分之\_\_\_\_\_的利息;

13.4 借款人违反本合同条款的约定，情况严重，致使贷款人认为可能危及贷款安全的，贷款人有权取消尚未发放的贷款，并提前收回已经发放的部分或全部贷款。不能收回的，视为贷款逾期，并按规定计收利息。

第十四条 争议解决 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十五条 通讯 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十六条 其他 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

借款人：(签章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

贷款人：(签章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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！