# 关于房产中介述职报告汇总(4篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2023-12-31

*关于房产中介述职报告汇总一第一条 乙方确认购买房地产的基本情况。1.房地产的使用性质为 。2.建筑时间 (以房产证为准)。3.房地产【建筑面积】【套内面积】： 平方米(以房产证为准)。4.该房地产售价在 元( 元)或以下。5.乙方同意付款方...*

**关于房产中介述职报告汇总一**

第一条 乙方确认购买房地产的基本情况。

1.房地产的使用性质为 。

2.建筑时间 (以房产证为准)。

3.房地产【建筑面积】【套内面积】： 平方米(以房产证为准)。

4.该房地产售价在 元( 元)或以下。

5.乙方同意付款方式：【一次性付款】【分期付款】【按揭付款】【其他： 】。

6.税费缴交方式【各付各税】【税费全部由买方支付】【税费全部由卖方支付】。

7.交楼状况及时间： 。

第二条 甲方义务。

1.甲方应当核实房地产权属资料并如实告知乙方，乙方如需甲方提供由政府相关部门出具的证明资料，甲方应给予办理，所需费用由乙方承担。

2.甲方应当带乙方察看可供乙方购买的房地产。

3. 甲方应为乙方提供房地产交易方面的咨询。

4.甲方应根据诚实信用的原则为乙方提供中介服务，不得故意隐瞒与订立房地产买卖有关的重要事实或者提供虚假情况。

5.非经乙方同意，甲方不得泄露乙方的信息资料。

第三条 乙方义务。

1.甲方为乙方提供中介服务过程中，乙方应予配合并提供必要的协助。

2.甲方根据诚实信用原则为乙方的房地产提供中介服务的，乙方应支付中介服务费或支付甲方从事中介活动支出的必要费用。

第四条 购房定金。乙方于签订本合同时向甲方交付 元作为与业主签订房屋买卖合同的保证金。甲方如于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前取得业主同意以

第一条约定的条件出售该房地产的书面文件，甲方不需乙方另行指示，可将保证金转交给业主转为购房定金，并以业主出具定金收据为实。如甲方未能按上述期限取得业主同意以

第一条约定条件出售该房地产的书面文件，代收的保证金应退还乙方。若乙方收到业主出具的购房定金收据后，如不按

第一条约定的条件买房，定金不予退回，如业主不按

第一条约定的条件卖房时，甲方应协助乙方向业主追偿双倍定金。业主同意以

第一条约定的条件出售该房地产时，甲方应及时告知乙方，并尽快促使乙方与业主签订买卖合同。

第五条 费用给付。甲方于取得业主同意出售房地产文件，并促成乙方与业主签署买卖合同后天内，乙方应向甲方支付中介服务费 元( )。甲方促成乙方与业主签署买卖合同后，乙方【需要】【不需要】甲方代办房地产【交易过户】【入住手续并结清有关费用】【其他： 】手续。

第六条 合同的解除和变更。乙方取消委托或变更承购条件，应及时书面通知甲方;乙方通知甲方取消委托或变更承购条件前，甲方已取得业主同意以

第一条约定的条件出售该物业的书面文件，乙方同意向甲方支付劳务费 元。(该费用不得超过中介服务费)。

第七条 法律责任。

1.乙方逾期支付中介服务费的，应向甲方支付违约金，违约金的标准为 。

2.甲方在提供中介服务过程中存在隐瞒、欺诈或未尽义务，致使乙方受到损失，甲方不得收取中介服务费，并应赔偿乙方的损失。

3.因乙方未能及时履行义务，导致甲方未能促成乙方与业主签订买卖合同的，甲方可以要求乙方支付违约金，违约金为。

4.乙方与甲方介绍的客户私下交易的，甲方可以要求乙方支付中介服务费，并可要求乙方支付违约金，违约金为 。

第八条 文件送达。双方发给对方的通知、文件、资料的送达地址以合同记载的联系地址为准。

第九条 纠纷解决方式。本合同在履行过程中发生的争议，双方当事人协商不成的按下述第 种方式解决：

1.向 仲裁委员会申请仲裁;

2.依法向人民法院起诉。

第十条 本合同未尽事宜，可由双方约定后签订补充协议作为本合同附件。合同附件与正文具有同等法律效力。

第十一条 本合同连同附件共 页，一式 份，具有同等法律效力，合同持有情况：甲方 份，乙方 份。

第十二条：其他约定： 。

第十三条 付款方式：账户名称:开户行:账户号：甲方： 乙方：委托代理人： 委托代理人：联系方式: 联系方式:地址： 地址：签订日期：

签订地点：【【热门】中介服务标准合同书篇

**关于房产中介述职报告汇总二**

甲方：

授权代表：

乙方：

授权代表：

经甲方介绍，乙方【独家】【非独家】委托甲方协助购买位于 的房地产。根据有关法律、法规的规定，甲乙双方本着诚实信用的原则，经协商一致达成如下协议。

第一条 乙方确认购买房地产的基本情况。

1.房地产的使用性质为 。

2.建筑时间 (以房产证为准)。

3.房地产【建筑面积】【套内面积】： 平方米(以房产证为准)。

4.该房地产售价在 元(￥ 元)或以下。

5.乙方同意付款方式：【一次性付款】【分期付款】【按揭付款】【其他： 】。

6.税费缴交方式【各付各税】【税费全部由买方支付】【税费全部由卖方支付】。

7.交楼状况及时间： 。

第二条 甲方义务。

1.甲方应当核实房地产权属资料并如实告知乙方，乙方如需甲方提供由政府相关部门出具的证明资料，甲方应给予办理，所需费用由乙方承担。

2.甲方应当带乙方察看可供乙方购买的房地产。

3. 甲方应为乙方提供房地产交易方面的咨询。

4.甲方应根据诚实信用的原则为乙方提供中介服务，不得故意隐瞒与订立房地产买卖有关的重要事实或者提供虚假情况。

5.非经乙方同意，甲方不得泄露乙方的信息资料。

第三条 乙方义务。

1.甲方为乙方提供中介服务过程中，乙方应予配合并提供必要的协助。

2.甲方根据诚实信用原则为乙方的房地产提供中介服务的，乙方应支付中介服务费或支付甲方从事中介活动支出的必要费用。

第四条 购房定金。

乙方于签订本合同时向甲方交付 元作为与业主签订房屋买卖合同的保证金。甲方如于 年 月 日前取得业主同意以第一条约定的条件出售该房地产的书面文件，甲方不需乙方另行指示，可将保证金转交给业主转为购房定金，并以业主出具定金收据为实。如甲方未能按上述期限取得业主同意以第一条约定条件出售该房地产的书面文件，代收的保证金应退还乙方。若乙方收到业主出具的购房定金收据后，如不按第一条约定的条件买房，定金不予退回，如业主不按第一条约定的条件卖房时，甲方应协助乙方向业主追偿双倍定金。业主同意以第一条约定的条件出售该房地产时，甲方应及时告知乙方，并尽快促使乙方与业主签订买卖合同。

第五条 费用给付。

甲方于取得业主同意出售房地产文件，并促成乙方与业主签署买卖合同后天内，乙方应向甲方支付中介服务费 元(￥ )。

甲方促成乙方与业主签署买卖合同后，乙方【需要】【不需要】甲方代办房地产【交易过户】【入住手续并结清有关费用】【其他： 】手续。

第六条 合同的解除和变更。

乙方取消委托或变更承购条件，应及时书面通知甲方;乙方通知甲方取消委托或变更承购条件前，甲方已取得业主同意以第一条约定的条件出售该物业的书面文件，乙方同意向甲方支付劳务费 元。(该费用不得超过中介服务费)。

第七条 法律责任。

1.乙方逾期支付中介服务费的，应向甲方支付违约金，违约金的标准为 。

2.甲方在提供中介服务过程中存在隐瞒、欺诈或未尽义务，致使乙方受到损失，甲方不得收取中介服务费，并应赔偿乙方的损失。

3.因乙方未能及时履行义务，导致甲方未能促成乙方与业主签订买卖合同的，甲方可以要求乙方支付违约金，违约金为。

4.乙方与甲方介绍的客户私下交易的，甲方可以要求乙方支付中介服务费，并可要求乙方支付违约金，违约金为 。

第八条 文件送达。

双方发给对方的通知、文件、资料的送达地址以合同记载的联系地址为准。

第九条 纠纷解决方式。

本合同在履行过程中发生的争议，双方当事人协商不成的按下述第 种方式解决：

1.向 仲裁委员会申请仲裁;

2.依法向人民法院起诉。

第十条 本合同未尽事宜，可由双方约定后签订补充协议作为本合同附件。合同附件与正文具有同等法律效力。

第十一条 本合同连同附件共 页，一式 份，具有同等法律效力，合同持有情况：甲方 份，乙方 份。

第十二条：其他约定： 。

第十三条 付款方式：

帐户名称:

开户行:

帐户号：

甲方： 乙方：

委托代理人： 委托代理人：

联系方式: 联系方式:

地址： 地址：

签订日期：

签订地点：

**关于房产中介述职报告汇总三**

甲方(委托方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(受托方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

甲方为促进商品房的销售，委托乙方对甲方所开发的项目\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_楼盘进行独家营销策划和销售代理，双方在平等互利的基础上，就委托代理之有关事宜达成如下合同条款：

第一条委托代理主要事项

全程代理

营销策划

代理销售

第二条委托代理项目的位置、面积

1、代理项目坐落位置：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

2、代理项目总面积约为\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米(详见甲方提供的测绘面积表，附件一)

第三条销售价格

1、销售面积按建筑面积计算;

2、合同所约定的销售房屋价格均价为\_\_\_\_\_\_元/㎡;乙方应按照与甲方所商定并经甲方签章认可的售楼价格(各房屋具体销售底价表)进行销售;

3、在实际销售中，如属溢价方式销售，销售合同均价不超过\_\_\_\_\_\_元/㎡，在溢价范围内乙方有权折扣优惠，无需经甲方同意;如属甲方底价以内销售，乙方须赔偿甲方的损失。

第四条甲方权利与义务

1、提供有效的营业执照和开发资质证书复印件;

2、提供该项目的土地使用权证(复印件)、商品房销售证书或预售许可证(复印件)及施工图、分层平面图、面积测绘报告、户型图以及施工进度计划、项目材设及配置表等资料;

3、专人配合销售，负责签定《认购协议书》及《北海市商品房(买卖)合同》、收款，办理售房合同登记备案、银行按揭与房屋产权、国土等手续，落实购房人的合理要求等工作;

4、对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制和自售的情况必须书面告知乙方;并保证提供的房源产权合法、有效;

5、提供装修好的售楼部、配备售楼电话、必要的办公用品及设备并保证三通(水、电、网络)。

6、甲方负责承担本项目自行发布的广告宣传和活动推广费用及售楼部日用耗品(如水电费、电话费、饮用水、文具用品、交通费等费用)。

6、可以定期检查、督导乙方工作，并指派专人负责房屋买卖合同的签章及私章;

7、作好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响;

8、负责按时支付乙方佣金;

9、负责与贷款银行做好沟通工作，并支付相关费用。

10、其他：

第五条乙方权利与义务

1、乙方必须提供营业执照和机构代码证书复印件，提供销售保证金\_\_\_\_\_\_元;

2、按双方协商确定的广告内容，乙方只承担自行发布销售广告宣传费用以及相关资料制作费用;

3、负责联系督促业主购买商品房相关合同及协议，并督促业主按时提供按揭材料，并协助办理按揭等有关手续。

4、售楼处业务人员薪资、福利待遇。

5、本合同签署后，在入场展开实际运作，销售准备期天。

6、切实完成向甲方承诺的销售计划，严格执行销售价格及付款方式，特殊情况须经甲方书面同意;

7、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务;

8、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广;

9、未经甲方同意，不得代收任何售房款项，如遇特殊情况乙方代收客户房款，需在24小时内交付甲方，其它约定除外;

10、协助甲方与购房人签订商品房买卖合同。本合同约定销售范围内的房屋，所有销售均视为乙方完成;

11、乙方应当为甲方保守相关商业机密;

12、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象;

13、其它

第六条代理销售佣金按以下项方式计算

本代理合同底价成交的按成交总价的\_\_\_\_\_\_\_\_%结算给乙方，超过本代理合同底价的溢价部份，甲乙双方按照6：4的比例分配。

第七条代理销售佣金结算方式

1、按揭及公积金贷款：当甲方收到所签售房合同首期房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第六条计算佣金;乙方向甲方请款售房合同成交总额\_\_\_\_\_\_\_\_%及溢价佣金用于支付分销商及开支，其余部分待银行按揭放款到账后一次性结清。

2、一次性付款：当甲方收到所签售房合同及房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第六条计算佣金。

3、当甲方收到按揭款或一次性客户全款后即应按时结算佣金给予乙方，结算日为每月\_\_\_\_\_\_日，甲方在结算当日可用转帐或现金方式支付乙方，乙方提交代理佣金发票。

第八条佣金发票

1、乙方的佣金中需开\_\_\_\_\_\_%的佣金发票给甲方。(溢价部分税费的计算方式按所协商方式来定)

第九条甲方违约责任

1、若购房人购买的该项目房产的实际情况与甲方提供的材料不符或产权不清，规划设计变更或销售面积变化，以及因交房期、质量、银行按揭、典当抵押等问题产生的纠纷，均由甲方负责;

2、甲方如不按合同规定的期限向乙方支付佣金，则每超过一天按应付佣金的\_\_\_\_\_\_%向乙方支付滞纳金;若佣金支付时间超过三个月，视甲方违约，违约金为\_\_\_\_\_\_元。乙方有权解除合同，并由甲方完全承担违约责任;

3、如甲方认可的销售费用开支不能及时到位，由此造成销售工作的停顿及相关费用，后果由甲方承担;

第十条乙方违约责任

1、乙方到期若未达到销售目标，按未完成的销售比例扣减销售保证金作为违约金。

2、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的销售活动之外的任何商业活动，也不得以虚假夸大之词欺骗购房人，只能在甲方编制的书面宣传资料和允许的范围内对购房人进行宣传，否则造成的社会不良影响及甲方、第三方的损失由乙方承担;

3、乙方不得私收房款及预订款，乙方有任何未经甲方同意私收房款、预订款以及其它挪用行为，视为违约，甲方有权立即终止乙方承销权，并追究其法律责任;

第十一条本合同执行期间，在合同约定的代理销售范围内，甲方不得任意售房;如甲方有购房客户，须交乙方进行办理，售出房屋仍计入乙方销售总额中，并按合同约定结算佣金给乙方，如甲方用委托乙方销售的房屋进行抵债、抵偿、抵押、置换等，则视同为乙方销售，甲方按本合同约定支付乙方佣金。

第十二条销售任务约定及保证金

1、销售任务总量为套，乙方完成总任务量的\_\_\_\_\_\_%时即为任务完成。

2、签订本合同时，乙方交纳\_\_\_\_\_\_元到甲方账户作为本项目代理销售的保证金。

第十三条退房处理方式

1、甲方责任：乙方执行退房指令，所退之房屋乙方继续销售，乙方已收之佣金不再退还甲方，乙方重新再售该房屋。

2、乙方责任：由于乙方的责任造成的退房，甲方有权扣除乙方的佣金，造成甲方损失的由乙方承担赔偿责任。

3、如果双方无责任，客户退房的，扣除的定金及房款，双方各占\_\_\_\_\_%。

第十四条若乙方无有效合法的营业执照，超范围的受托代理，给甲方造成的损失和不良影响，均由乙方承担经济责任和法律责任。

第十五条本合同期未满而中途终止时，在一年内甲方不得聘用未经乙方许可的任何原聘用人员，并在结束合同三个工作日内全额退还乙方交纳的保证金。因甲方违约给乙方造成经济损失的，甲方必须赔偿乙方损失。

第十六条合同期限：甲方取得《北海市商品房预售许可证》之日起三年内。在合同有效期内，任何一方不得随意单方面终止本合同，本合同期满前15天，若甲方未提出反对意见，本合同代理期自动延长90天。

第十七条乙方销售团队进驻，签订本合同之日起日内，甲方按照第四条第5款提供售楼部给乙方开展销售前期的准备工作。超过约定期限，乙方有权解除合同，甲方必须在三个工作日内退还乙方签订本合同时交纳的全额保证金。

第十八条其他约定：乙方在合同期限内若未达到销售目标，甲方按未完成销售的比例扣减销售保证金后三个工作日内退还乙方;乙方提前完成目标，甲方在完成之日起三个工作日内将销售保证金退还乙方。

第十九条甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，由甲、乙双方协商解决，协商不成的，按本合同约定的下列方法之一，进行解决

1、向北海市仲裁委员会申请仲裁

2、向人民法院提起诉讼

第二十条本合同一式二份，甲、乙双方各执一份，双方签字盖章即刻生效。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**关于房产中介述职报告汇总四**

随着xx年的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段。回顾这几个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这三个多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对xx年工作制定以下工作计划。 本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

希望在xx年至少完成销售指标720xx元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们房源的地段优势并做到应用自如。

2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息100个。

3. 锁定有意向客户30家。

4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望.

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

1、以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、明年3月份市场会迎来一个高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。

五、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。

六、 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。

以上，是我对xx年个人工作计划的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到领导正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

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！