房产税政府工作报告 房产中介店长工作报告

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

房产税政府工作报告 房产中介店长工作报告篇一

如果是一个中介公司是一个集团军的话，一个中介门店就是一个连级作战单位，在变化莫测的房产市场上打拼。店长呢?就是一个连长，要随时根据市场的变化，制定出自己的作战策略，指挥麾下的经纪人朝着胜利冲锋。店长，是一个中介公司的基石。门店好了，区域自然好了，区域好了，中介公司就会得到良性的发展。所以说一个中介公司的好坏，关键还是取决于每个门店店长的管理水平高低。店长是公司制度和理念的执行者，是公司盈利的重要保障，是市场最前线的指挥官，是一线经纪人的老师和朋友，是客户信赖的最终谈判参谋，公司良好形象的树立者。

店长作为一个管理者，首先要知道怎么管。不要当西医，要当中医。西医是腿上长了个疮，好办，割了。中医是你为什么胃疼?因为胃寒，为什么胃寒?因为体虚，为什么体虚，是因为营养不良，为什么营养不良?是因为三餐无规律，好。中医的药方是：生活规律，戒烟戒酒，适当补充营养，自然而然，胃疼就好了。门店管理也是一样，出现问题，店长要问一下自己，为什么会出现问题?根源在哪里?怎么整改?以后还会出现这样的问题吗?而不是头痛医头，脚痛医脚，不从源头上解决问题，这样的问题还会再出现的。我曾经见过一个店长痛骂一个不会打回报电话的新人，我问他，你有培训过电

话销售课程吗?他说，没有。因为人员紧张，新人来了，随便学习几天，就上岗了，也没有系统培训。那你有什么权利责骂一个新人呢?谁能如此敏锐从一个一窍不通的新人成长为一个电话行销高手?成为一个出色的经纪人?问题的根源是：没有固定的培训制度，所以导致员工全靠自己的悟性，水平才会参差不齐。

很多店长和我抱怨说，员工不爱出去跑，都喜欢在店里呆着。我想问一下：

门店生意不好?为什么?你确认所有的房东和客户门店经纪人都联系了?回访了?谈到没有一线希望的程度了?老客户有没有维护?电脑里的所有房源都有人跟进吗?核销资源频繁吗?所有的客户都有有效的跟进吗?所有的商圈都精耕了吗?再往前延伸扩大几个小区呢?dm广告设计好了吗?议房做了没有?做了多少次?要自己去分析原因，而不是靠天吃饭，靠估计和大概来推测门店业绩。

很多店长通过痛骂和罚款来管理。请记住，罚款和责骂是管理的最下限。是没有管理能力的人才会做的东西。我本来就拿的少，你还罚款?我每月拿1万，你罚我10块有用吗?心里还是个疙瘩，产生抗拒心理。要靠自己的领导和管理能力，人格魅力来管理门店。而不是责骂和罚款。罚就要所有的人都害怕，没人敢违反。否则，你罚了什么用?很多店长靠喝酒和称兄道弟来维持和员工的关系，宁愿和员工喝出胃出血，也不愿意和员工出去做一些团队拓展和旅游，员工和店长的关系要像冬天互相取暖的刺猬，不要太近，太近容易扎伤对方，不要太远，太远达不到取暖的目的。

门店有那些制度?都可靠的执行了吗?还是挂在墙上的几张纸而已?请记住，制度是节省时间的最好办法。制度定了就要执行，所谓：店长有情，管理无情，制度绝情!!管理的时候记住一定要公平，让所有的员工看到公平。

市场风云变幻，店长，作为一个基层的管理者，也要与时俱进，不断学习和提高。学习别人的管理，学习别人的经验。这样，才能全面提升自己的素质！

房产税政府工作报告 房产中介店长工作报告篇二

甲方（赠与方）：（姓名）

乙方（受赠方）：（姓名）

双方根据《中华人民共和国合同法》就赠与事项达成如下协议

１、赠与物的状况

（包括赠与物的.名称、质量、数量、所在地等）

２、甲方对赠与物应承担如下责任、义务

（明确甲方的权利担保，瑕疵担保义务及相关的责任）

３、甲方享有的权利

（明确甲方的撤销权及其他权利）

４、乙方为接受赠与应履行下述义务

（甲、乙双方应对所附义务有明确约定，乙方应按约定履行义务）

５、其它

甲方：

姓名：

住址：

电话：

签：

盖章：

乙方：

姓名：

住址：

电话：

签：

盖章：

年月日

房产税政府工作报告 房产中介店长工作报告篇三

甲方（赠与人）：_____（写明姓名、住址）

乙方（受赠人）：_____（写明姓名、住址）

一、甲方将其所有的_____（标的物）赠送给乙方，其所有权证明为：（写明证明甲方拥有所有权的证据名称，如赠与房屋，就应有房产所有权证等）

二、赠与物的交割

（写明交割的条件，在什么时间、什么地点交割，办理什么

手续等等）。

三、乙方应在_____期限内办理所有权转移的手续逾期不办的，视为拒绝赠与（也可以约定其他条件）。

四、本合同自_____日起生效（可以写自公证之日起生效）。

五、本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：_____（签字、盖章）

乙方：_____（签字、盖章）

_____年___月___日

（1）赠与标的必须是赠与人所有的或者赠与人有权处理的财产或者某种权利，赠与人不能把不履于自己或者自己无权处理的财产和权利赠送他人，否则，构成侵害他人权益的行为。赠与标的可以是物，可以是货币（包括外国货币），也可以是有价证券、某种权利。例如专利权人可以将专利权赠与他人，房屋所有人可以将房屋赠与他人等。

（2）权利转移涉及到有关部门批准的，应当在合同中订立清楚。例如，赠与房屋合同就需要到房管部门办理房屋所有权转移手续，没有办理手续的，其转让无效。

（3）合同中要写清楚赠与人有权处理赠与财产的证明文件，确保赠与行为的合法有效。

甲方：_____（赠与方）

乙方：_____（受赠方）

双方根据《中华人民共和国合同法》的规定，就赠与事项达成协议如下：

1．甲方将_____赠与乙方

（赠与物的名称、数量、质量）

3．甲方承担_____的责任义务

4．甲方享有_____权利

（明确甲方的撤销权及行使撤销权的情形）

5．乙方应于_____（时间）之前做出是否接受赠与的意思表示，否则，赠与不生效力。

6．其它

甲方：_____签字：_____盖章：_____

住址：_____电话：_____

房产税政府工作报告 房产中介店长工作报告篇四

甲、乙双方就房地产买卖事宜，经充分友好协商，自愿达成如下协议：

二、双方议定的上述房地产成交总价为人民币415000元；

七、双方在房产局办完立契等手续后，乙方即向甲方支付6万元房款；

十一、本合同一式四份，甲、乙双方各执一份，每份具有同等效力。

甲方：_____

乙方：_____

联系地址：_____

联系地址：_____

电话：_____

电话：_____

_____年____月____日

_____年____月____日

房产税政府工作报告 房产中介店长工作报告篇五

代理方_____

一、不动产基本情况：

甲方自有产权的不动产位于市区单元第____层，共，房屋结构为____，建筑面积平方米，户型;房屋所有权证号：，属于：.附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

2、甲方确认由乙方代收房款。

四、结算方式：

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

2、乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙

方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，接揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

五、代理期限及代理权限：

1.本合同代理期限为个月，自____年____月____日起至____年____月____日止。合同到期后，本合同自行终止。

2.甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮____%出售。

六、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的____%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得____%，乙方得____%.代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2.甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付

首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计___元。

七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1)《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应证得另一方的书面同意。

3)原购房协议书

4)房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本

合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金;如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由无锡仲裁委员会仲裁。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附属文

件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

开户行：_____

帐号：_____

签约日期：_____