

# 2023年中介每天工作总结和心得 房地产 中介个人年终总结(通用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 中介每天工作总结和心得篇一

- 1、乙方拥有甲方给予的合法经营权，可在当地办理工商执照登记，成立加盟店或分公司。甲方授权乙方特许加盟权，由总公司办理统一资质证书(乙方自行办理分公司的资质)，并负责乙方参加有关部门主办的业务培训班，使培训人员取得合格证书及上岗证。
- 2、乙方应在工商机关登记的经营范围内自主经营、独立核算，自负一切相关费用。乙方必须合法经营，诚信服务，依法纳税，服从总公司的统一管理。如出现违法行为，后果自负。
- 3、乙方设立分公司负责一切法定手续，从业人员资格证书、合法劳动用工及经营场所有关手续等。甲方给予尽可能的协助和配合，乙方有权对分公司进行人事调配(但必须到甲方备案)，安排分公司工资、奖金发放。
- 4、乙方负责承担自己的房屋租赁费、人员工资、办公设备、装修费等一切开办费。
- 5、乙方同意按照甲方要求统一招牌、胸卡、服装、铜牌等。并按照甲方规定统一设计，配备店面招牌、店内海报等。乙方必须在店面显眼位置设置甲方监督和投诉电话，接受甲方监督检查。

6、分公司原则上不得办理房地产代理业务，特殊情况下，乙方在受理代理业务签订相关协议前，必须事先报甲方审核批准并将相关文件交甲方备案。

7、乙方因故解除本协议，需提前三个月向甲方提出申请，甲方应及时协助乙方理注销手续。并交出营业执照, 税务登记等有关手续，在注销完毕后同时须递交债权债务承诺书。

8、乙方在开展业务中要积极维护好公司的形象，不得从事任何有损公司形象的活动。如发现乙方违规操作，甲方有权与乙方解除合同并追究乙方的相关责任，并不退回保证金。

## 第五条违约责任

1、本协议履行过程中，如无正当理由，任何一方不得恶意终止合作协议。对以上条款如有违约，任何一方可追究违约方的法律责任。

2、乙方逾期交纳任何费用，应按日万分之五向甲方交纳滞纳金；如无特殊原因而导致逾期超过30天的，则视为乙方严重违约，甲方有权解除本加盟协议，已交纳的保证金不予退还。

3、乙方超范围经营或违反本协议规定经营的，经确认后则甲方有权立即终止本加盟协议。乙方应无条件交回分公司执照等手续，注销分公司，甲方有权追究乙方造成的一切经济损失。

4、如乙方经营不善导致分公司无法再继续经营，需提前一个月书面通知甲方；并把未履行完的房屋代理业务无条件转移给甲方，不得从中扣取费用和索要利润；双方共同办理分公司注销或变更登记事宜。

5、如无乙方责任甲方单方解除合同需提前一个月通知乙方，并双倍赔偿乙方所已交纳的保证金，已经所造成的其他损失。

第六条本协议自双方签字或盖章后生效。

有效期限为自年月日至年月日。

### 第七条陈述和保证

甲方向乙方陈述和保证如下：

- (1) 其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司；
- (3) 本合同自签定之日起对其构成有约束力的义务。

乙方向甲方陈述和保证如下：

- (1) 其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司；
- (3) 本合同自签定之日起对其构成有约束力的义务；

### 第八条保密

一方对因房地产中介加盟而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

### 第九条补充与变更

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

### 第十条不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的

证明。

## 第十一条争议的解决

本合同书适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果经协商未达成书面合同，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

## 第十二条权利的保留

任何一方没有行使其权利或没有就对对方的违约行为采取任何行动，不应被视为对权利的放弃或对追究违约责任的放弃。任何一方放弃针对对方的任何权利或放弃追究对方的任何责任，不应视为放弃对方任何其他权利或任何其他责任的追究。所有放弃应书面做出。

## 第十三条后继立法

除法律本身有明确规定外，后继立法(本合同生效后的立法)或法律变更对本合同不应构成影响。各方应根据后继立法或法律变更，经协商一致对本合同进行修改或补充，但应采取书面形式。

## 第十四条合同的解释

本合同各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

## 第十五条生效条件

本合同自双方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字

并加盖公章之日起生效。各方应在合同正本上加盖骑缝章。

本合同一式二份，具有相同法律效力。各方当事人各执一份，其他用于履行相关法律手续。

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

### 房地产中介合同范文3

委托人(简称甲方)：\_\_\_\_\_

受托人(中介人，简称乙方)：\_\_\_\_\_

甲乙双方为实现委托中介服务事项，根据国家法律、法规的有关规定，本着平等、自愿、诚信、有偿的原则，在充分协商的基础上订立如下协议：

1. 委托事项：\_\_\_\_\_.

2. 中介服务权限和范围：\_\_\_\_\_.

3. 佣金的数额和支付时间：乙方全部完成甲方的委托事项，可得佣金\_\_\_\_\_元。

4. 违约责任：甲乙双方中的任何一方未全面履行本合同，都视为违约。违约方应向对方支付佣金\_\_\_\_\_%的违约金。守约方有权解除合同。给对方造成损失的，应由违约方赔偿。

5. 合同的有效期限：本合同自双方签字之日起生效，至合同全部事项清结时终止。

6. 纠纷的解决方式：本合同如发生纠纷，双方应本着互谅互让的原则协商解决。协商不成时，可通过\_\_\_\_\_（仲裁、诉讼）途径解决。

7. 其他约定：\_\_\_\_\_

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

## 中介每天工作总结和心得篇二

甲方：

乙方：

甲乙双方本着互惠互利, 共同受益的原则, 经过友好协商, 根据《中华人民共和国合同法》的有关规定, 就房地产中介加盟事宜, 在互惠互利的基础上达成以下合同, 并承诺共同遵守。

### 第一条合作方式

1、甲方是经国家工商及有关部门核准的独立企业法人总公司, 乙方加盟后依托甲方成立非企业法人的独立核算, 自负盈亏的分公司。

2、双方共同到工商部门办理分公司注册登记。乙方为分公司负责人, 营业执照由乙方保管使用, 印章由总公司保管, 乙方使用时需做登记备案甲方存查。

3、乙方自行选择经营场所, 承担一切经营费用支出, 并享有

和支配分公司经营所得。为充分发挥集体的力量，使每一条信息价值最大化，在开展房地产业务中，总公司在与加盟店协商同意后可对加盟店内人员进行暂时调动或者调整，总公司有义务协助各加盟店在财力、人力、物力等方面进行优化组合，并配合制定好分配方案，做到公开、公平、公正。

4、甲方依据本协议为乙方加盟经营提供一定的保障和支持。乙方向甲方支付加盟费，保证金和管理费等。

## 第二条加盟相关费用支付

### (1) 加盟费

本协议签订同时，总公司对加盟店收取一次性加盟费元。

### (2) 诚信履约保证金

本协议签订同时，总公司对加盟店收取履约保证金人民币元整。在合同期满时如无违规，违约和无有损公司品牌形象的，保证金无息返还。

### (3) 经营管理费

经营管理费按乙方销售额的收取。

## 第三条甲方的权利和义务

1、甲方有权监管和检查乙方的经营活动，是否符合国家有关法律、法规、政策规定和合法经营，如乙方违反上述之规定而引起法律，经济责任和损失，应由乙方自负承担，并有权劝阻和终止本协议。

2、甲方为了开创公司的品牌、经营活动中，即讲企业经济效益的同时也要注重社会效益，公司所制定的规章制度，经营规范程序，乙方必须无条件遵守。

3、甲方负责乙方办理工商、税务、房地等各项登记手续，包括(协助)办理每年的年检工作，所发生的费用均由乙方负责。

4、甲方负责统计乙方每月经营情况和财务报表，同时乙方每月缴纳实际的税费，超出部分另开发票按%交纳税费(附同等额度的发票)。乙方必须做好台帐，每月31日前如实汇总给甲方，甲方将统一负责向国家按时交纳乙方税费。

5、甲方向乙方提供银行帐号、支票、发票使用权。

### 中介每天工作总结和心得篇三

我是刚刚踏入房地产中介市场的新人，这对我是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，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`盘来源于公务员之家/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、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，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。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、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）。

三、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。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我来源于公务员之家/希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx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，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 中介每天工作总结和心得篇四

尊敬的xx□

我很遗憾自己在这个时候向集团正式提出辞职申请。

来到万达已经两年有余了，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万达的同仁。在万达我有过压力，也有过煎熬，更有过收获。万达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。

万达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20xx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。

能为万达效力的日子不多了，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，在万达工作的点点滴滴，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：

时间：

**中介每天工作总结和心得篇五**

尊敬的陈经理：

您好！我是房产部的xx[]最近我一直在想在xx公司二年里做了些什么，得到了什么，我发现付出跟收获相差巨大，让我萌生了辞职的想法。对外别人都认为我们房产经纪人收入很高，可是事实事与愿违，特别是我们公司近期几个楼盘销售不是很理想，让我对这份工作更没有了信息，递交辞职信成了迟早的事情。

我的工作：

(2) 陪伴客户查看房屋，测算购房费用等；

(4) 申办租售许可证，调研房地产市场，核算与评估房价，设计价格体系，编制宣传展示与管理用图表文件，设计平面安排和处理面积误差。

因为楼市问题，再加上自身的原因，导致我的提成很少，我在想我不适合做这份工作，希望经理能够批准我的辞职申请。最后，祝愿公司能够从困境中走出来，再创佳绩。

此致

敬礼！

辞职人：

时间：