

# 最新永川房地产信息网 的房地产销售工作报告(通用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 永川房地产信息网 的房地产销售工作报告篇一

您好！

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20\_年的春节已过；同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历。直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往\_城的售楼部；这个\_人皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

此致

敬礼！

述职人：\_

20\_年x月\_日

## 永川房地产信息网 的房地产销售工作报告篇二

您好！

客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信\_\_地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

- 1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。
- 2、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。
- 3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。
- 4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。
- 5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。
- 6、团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

- 1、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。
- 2、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。

现今我已来工作一年多了，在上一年度的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对\_\_各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 永川房地产信息网 的房地产销售工作报告篇三

- 1、房地产开发投资
- 2、商品住房销售
- 3、商品住房价格趋势
- 4、房屋交易
- 5、产权产籍管理

（一）房地产行业管理水平稳步提升

1、房地产开发市场更趋规范和稳定。今年以来，为规范市场行为，促进市场健康发展，我局在深入贯彻国家一系列宏观调控政策的前提下，认真落实我县住房建设规划和年度计划，采取积极有效的措施，抓住房地产市场回暖时机，强化市场管理职能，稳定住房价格，鼓励普通住房消费，推进住房供应结构调整，引导开发中小户型、中低价位普通商品房，加快发展二手房市场和住房租赁市场，满足多层次住房需求。同时，加大执法力度，重点加强对商品房预售许可、商品房销售管理，落实动态巡查监管责任制，建立健全长效机制，进一步规范我县房地产市场秩序，使我县房地产市场朝良性健康方向发展。

2、物业管理工作全面开展。为规范和培育物业管理市场，全面提升我县物业管理水平，我们依据《物业管理条例》等相关法规，在认真学习理解的基础上，积极做好物业管理工作。一是积极做好小区业主成立业主委员会工作的指导与备案登记工作。通过深入宣传，物业管理逐步被广大群众所接受，业主们维权意识不断得到增强，但由于目前物业管理还处于起步阶段，大多数业主对相关的法律法规了解不够，缺乏一定的认识，所以在维权过程中难免存在盲区和误区。对此，我们及时调整工作思路，对成立业主委员会程序上有问题苗头的小区主动介入，积极给予指导和帮助。二是加强对区内物业公司的管理，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾纠纷。我们依据相关法规，在加强对物业管理企业督促指导的同时，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾，并通过组织召开协调会等形式直接参与了多次物业管理纠纷矛盾调解协调，为促进物业管理进一步走向规范发挥了积极作用。

3、房屋拆迁工作有力推进。在拆迁管理工作中，我局坚持做到依法行政、严格程序，强化监管，维护当事人的合法权益，使拆迁工作做到有理、有力，措施落实到位；同时，积极响应县委、县政府号召，维护城市建设和经济发展大局，发挥攻坚克难的拼搏精神，抽调精干人员，经常放弃节假日，加班加点，不分昼夜，有效保障了县城各重点工程的拆迁进度

和项目的如期开工，半年来，未发生一起因拆迁导致上访和安全事故，圆满完成县政府下达的房屋拆迁任务。

4、产权、交易管理不断完善。房地产交易活动直接关系到群众的根本利益。我们一是简化办事程序，提高办事效率，对房屋产权登记、抵押、测绘、办证等业务实行一站式办理，努力实现客户服务的零缺陷，办事流程的零阻碍，大大缩短了办证时间，此举获得群众广泛好评；二是优化发展环境，服务经济建设大局。我局在县行政服务中心配备了2名业务骨干，设立“房管窗口”，高效为企业提供优质的办证服务。今年以来，“交易发证窗口”工作人员主动多次上门为各类企业服务，办理相关权证，树立了良好的窗口服务形象；三是交易发证大厅工作人员为帮助解决年老体弱、身体残疾的客户不能到场签字办理产权手续的困难，先后10余次主动上门服务，为客户排忧解难；经常放弃节假日，多次为在外创业返乡的客户办理房产交易，满足了客户返乡创业的迫切需求，良好的服务得到了办事群众和企业的高度赞誉。

（二）廉租住房建设和古镇保护与开发等城镇化建设重点工程顺利推进作一完成，即可开工建设。二是全面启动廉租住房保障工作。规范和完善城市最低收入和低收入家庭住房需求档案，对申请廉租房家庭进行登记造册，实行一户一档，为下一步廉租住房政策的实施提供基础依据，科学合理，确定享受对象。新增廉租住房及20xx年新建廉租住房项目建成后，将向低收入住房困难家庭提供538套廉租住房，实物配租在我县尚属首次，可以说领导重视、社会关注、百姓关心。这是今年房管工作的重点和难点，我们一定要下决心把工作的难点变成工作的亮点。一是为保障低收入家庭的基本住房需求，完善我县廉租住房制度，协助县政府出台了《铅山县城镇廉租住房管理实施办法》和《铅山县廉租住房实物配租实施细则》两个规范性文件；二是进一步加大宣传力度，努力营造良好的住房保障工作氛围；三是主动接受各级人大、政协以及社会各界的监督，实施“阳光配租”。必须创新保障思路、不拘一格、想尽办法地将廉租住房优惠政策落实到

百姓身上，切实解决好低收入者的住房难问题，让老百姓享受到发展带来的实惠。

一、开发第二”的原则，整体延续河口古镇历史文化传统的发展脉络、保持历史文化名镇景观风貌，突出体现河口古镇历史文化特征，充分发掘河口古镇历史文化资源，发展城市文化博览和观光功能，结合棚户区改造，提高铅山城市综合品质，促进铅山县经济、社会、文化的整体协调发展。《河口历史文化名镇保护规划》力争6月底通过专家评审，并经同级人大审议通过。7月份可以制定出《古镇保护与开发重点项目修建方案》，使古镇的保护利用有章可循，确保保护开发工作走向科学发展的轨道。

### （三）思想和制度建设工作逐步提高

二、五学习日组织全体干部职工集中进行学习，着力提高党员、干部的政治理论素质。年初，在全局上下开展了“内强素质、外树形象、换位思考”解放思想大讨论活动，突出规范管理、强化服务、树立形象三个工作重点，努力创建“团结协作、爱岗敬业、关注民生、高效廉洁”的房管新形象。

### 2、积极开展“

创先争优”活动。按照县委的安排和部署，我局积极行动起来，在全系统基层党组织和党员中深入开展创先争优活动。通过第一阶段的学习，我们充分认识到创先争优活动是学习实践科学发展观活动的延展和深化，是夯实科学发展坚实基础的重大举措。我们将通过活动的深入开展，努力提升党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥党员的先进性和模范性。

### 3、坚持抓干部队伍，着力提高干部职工的服务水平。

为充分调动干部职工的工作积极性和主动性，增强责任感和

紧迫感，改变机关工作作风，我们在全局深入开展了“创业服务年”活动。在总结以往“机关效能年”活动完成情况的基础上，做了大量的调查研究，制定了具有较强操作性的实施方案，使其较以往更为详细完善，科学合理，切实可行，便于操作。在执行过程中，我们从领导带头做起，铁面无私，一抓到底。取得了良好效果。自开展“创业服务年”活动以来，进一步转变了行业作风，彻底转变了“门难进、脸难看、话难听、事难办”的衙门作风，坚决杜绝了“吃、拿、卡、要、报”和“冷、硬、推、顶、拖”等不良行为的发生。持证上岗，使用文明用语，针对群众和客户的难点、热点问题，不断提升服务层次和水平。今年我局充分利用大门楼梯通道显目位置，重新规范的制作了本部门的办事流程、服务承诺、工作职责，让前来办事企业和群众一目了然，心中有数。我们还统一制作了全县开发规模较大的精品楼盘效果图粘贴在我局通道两旁，为房地产开发企业的发展起到了很好的推介作用。房地产管理工作做到了从被动服务到主动服务，从一般性服务到优质高效服务、从单一服务全方位综合服务的转变。

4、严格执行廉洁从政的有关规定，提高拒腐防变的能力。今年以来，我局及时召开会议传达学习中央、省、市、县一系列关于党风廉政建设的会议和文件精神，并结合实际认真抓好党风廉政建设工作落实。一是切实抓好经常性的党风廉政教育。我局党总支重点把学习《廉政准则》纳入党支部日常学习内容，组织党员干部职工认真学习理解《廉政准则》的指导思想、基本精神、主要内容和具体要求。通过召开学习交流、座谈会等形式，不断将学习宣传《廉政准则》活动引向深入。通过学习，使党员干部职工切实增强廉洁从政意识，讲党性、重品行、作表率，永葆先进性。二是建立了各项行之有效的规章制度。局党总支坚持对党员干部进行党风廉政责任制考核、评定工作。通过建立制度和长期的教育，使广大党员干部在思想上警钟长鸣，切切实实地把好廉洁自律关，提高了自身拒腐防变的能力。



#### (四) 信访稳定、平安创建、法治建设、公益事业等工作

我局高度重视信访稳定、平安创建、法治建设工作，作为一项重要工作长抓不懈，成立了专门组织，加强领导，制定了实施方案，狠抓落实。一是强化安全防范措施，提高安全意识，认真做好创建的各项工作的，全力打造平安单位；二贯彻落实信访条例，及时调解、化解各种纠纷、矛盾，做到了有人管事、有人办事、有人落实，群众来信来访，事事有回音，件件有着落。目前我局未发生一起集体访、越级上访事件和安全事故。在公益事业上，全局系统干部职工都积极响应县委、县政府号召，无论是扶贫助困，还是在救灾、送温暖献爱心活动中，上下齐心，踊跃参加。1--6月份，共捐款1.7万余元。

四是城镇规划区内及城郊结合部仍有违法从事房地产开发经营以及非法进行房产交易的现象发生，扰乱了房地产市场的正常秩序。

- 1、按照全县城镇化重点工程建设“百日攻坚”活动实施方案的要求，全力以赴抓好20xx年新增180套廉租住房和古镇保护与开发项目的建设和推进工作，力争按期完成目标任务。
- 2、认真做好全县重点工程建设的房屋拆迁工作。下半年重点是抓好鹅湖大道改造工程a段和九阳大道改造工程的房屋拆迁工作，确保县城各重点工程的拆迁进度和项目的如期开工。
- 3、大力加强房地产市场整治工作。一是加强执法力度，对那些没有质资开发或未经预售许可卖房等违法违规现象进行严厉查处；二是加强对中介机构、各房地产项目的售楼部进行严格的规范，维护消费的合法权益；三是加强房地产预（销）售资金使用监督和管理，确保人民群众购买放心房。
- 4、加强队伍建设。一是认真开展好“创先争优”活动，努力提升党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥党员的先

进性和模范性；二是加强政风行风建设，改善服务态度和服务水平，以确保“创业服务年”活动取的实效；三是加强党风廉政建设，坚持从严治党，从严治政的方针，着力从源头上预防和治理腐败问题，坚决纠正房地产行业不正之风。

## 永川房地产信息网 的房地产销售工作报告篇四

不经意间□20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇——xxxxxxx项目工作，我觉得公司给我一

个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在xxxxxxx项目和[某项目名称]之间□[a项目名称]的尾房销售□[b项目名称]的客户积累□[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，[某项目名称]项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

新年的确有新的气象，公司在xxxxxxx的商业项目——xxxx娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师xxxx□这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

- 1、希望[某项目名称]能顺利收盘并结清账目。
- 2、收集xxxx娱乐城的数据，为xxxx娱乐城培训销售人员，在新年期间做好xxxx娱乐城的客户积累、分析工作。
- 3、参与项目策划，在xxxx娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。
- 4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望鸡年能够圆满结束[某项目名称]销售的工作，狗年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿[某项目名称]所有销售人员身体健康、共同进步！

祝愿公司在新的一年中，生意兴隆、财源广进！

## 永川房地产信息网 的房地产销售工作报告篇五

企业房地产税是国家在城市的一项重要收入。我们从旺征一开始,就重视了这项税收的征收工作,在加强各项征管活动的同时,还发动企业各自检查本单位的纳税情况。下文是本站小编为大家整理的房地产的自查报告范文,仅供参考。

\*房地产开发有限公司于20xx年8月24日成立以来, 公司将立足房地产业, 迅速构筑一个规范化企业框架, 使公司走上可持续发展的道路。用\*到\*年的时间形成多元化、集团化经营, 为股东获取最大的经济及社会效益。

公司按照建设工程基本建设程序进行开发, 开发项目有“”、“”两个项目。于\*年\*月\*日取得建设用地规划许可证();于\*年\*月\*日取得建设用地规划许可证()。于\*\*年\*月\*\*日取得国有

土地使用证()；于\*\*年\*月\*日取得建设工程规划许可证()；  
于\*\*年\*月\*\*日取得建筑工程施工许可证()；  
于\*\*年\*月\*日、\*日取得工程施工图审查报告；于\*\*年\*月\*日  
取得建设工程消防设计审核批复。并于\*\*年\*月\*日取得“  
的商品房预售许可证，于\*\*年\*月\*\*日取得“”沿街商业用房的  
商品房预售许可证，于\*年\*\*月\*\*日取得”的商品房屋预售许  
可证。并真实填报《房地产开发项目手册》的相关内容，且于  
\*\*年\*\*月\*日通过了省建设厅的验核。本公司不存在未取得商  
品房预售许可证擅自销售情况。取得预售许可证后按照建设  
部门规定公开销售，并在销售现场公示的了有关信息，销售  
人员按规定持证上岗。因本公司“”、“”尚未竣工验收，  
所以无竣工验收相关手续。

本公司将继续按照建设工程基本建设程序，自觉按照建设部  
门的要求进行开发，为建设作出贡献。公司将秉承“，”的  
企业精神，以人为本，构建人性化团队，以达成企业目标。

## 房地产企业开发经营行为自查报告

莱西市房产管理局：

一、成立了专项工作小组，制定自查计划和日程安排。

3月7日—3月8日，成立由公司总经理任组长，开发、建筑、  
销售、物业经理、督查室、办公室主任为组员的自查小组，  
于3月7日上午开会强调学习关于《通知》的重要性和严肃性，  
并于当天下午和3月8日组织员工学习了《通知》精神和房地  
产开发的法律、法规、规范性文件，明确了本次自查自纠活  
动额目的、内容和重要性。

3月 9日—10日，对在建的滨泰·洙河花园项目对照《通知》  
要求进行自查。

3月11日—12日，结合自查情况进行总结，并研究通过长效机

制建设的若干意见。

二、根据《通知》要求，结合自身实际，开展自查自纠。

1、通过自查，我公司在开发过程中无违法违规行为，我公司房地产开发资质为叁级，企业法人于20xx年6月由李庆友变更为李庆革，依法办理了变更手续，无弄虚作假骗取资质等行为。

2、我公司今年开发的滨泰·洙河花园住宅小区，已取得《国有土地使用权证》西国用(20xx)第1087号，《用地规划许可证》地字第37028520xx101000□□《工程规划许可证》建字第37028520xx10102□□《建设工程施工许可证》青莱施20xx—102□□现正在施工过程中，主体工程接近尾声，现正准备办理预售许可证，无更改规划和原设计方案情况。

3、售后服务机构建设情况

我公司一直把售后服务工作作为重点工作来抓，公司注重售后服务的宣传效应，并将售后服务作为品牌战略的重要部分，积极投入了人力物力和财力。在滨泰物业管理公司负责的小区内设立专门意见箱，督查室主任负责管理收集业主意见。在设立服务热线(0532-81877555)同时，设立了投诉电话，投诉电话为督查室主任电话，专门督促检查售后服务工作，如果出现维修不及时，服务不到位，态度不满意，承诺不兑现等现象，只要业主拨打投诉电话，所述内容将直接反映到总经理手中，物业经理和总经理签订目标责任书承诺全年接到业主投诉四次以上(含四次)将自动离职，并且物业公司员工都逐级和物业经理签订了责任书，使每个员工都明确了售后服务工作的重要性，有效地保障了售后服务工作的开展。

三、长效机制建设

通过本次自查自纠工作，公司领导高度重视一致认为自查活

动不仅要配合上级去查，而且要做为一项长期的自觉行为常抓不懈，通过本次自查给我们开发企业敲响了警钟，也给我们很大帮助，在思想上提高了认识，意识到守法经营，规范管理，诚实守信，注重品牌，对企业长远发展的重要意义。通过检查我公司进一步明确了工作重点，并决心坚持贯彻“建好房子，做有责任开发商”的社会承诺。注重品牌建设走出自己的特色，为莱西的房地产业做出应有的贡献。

xx市建设局：

#### (一) 商品房预售制度执行情况

4□ xx市建设局严格审核了小区项目预售条件核发《商

#### (二) 商品房预售资金监管情况

3、本公司不存在逃避预售资金监管的行为。

#### (三) 商品房预售行为

5、本公司不存在不按照申报价格明码标价预售以及一房多售的行为；

6、本公司不存在“投机性炒房”、“假退房真转让”等变相炒房行为。

7、我公司不存在商品房销售面积不足问题；

9、我公司不存在虚假和不规范广告行为；

10、我公司保证按照规定发放住宅质量保证书和住宅使用说明书，不存在不按保证书承诺条款承担保修责任行为。

#### (四) 商品房销售场所管理

2、 我公司在售楼部醒目位置放置统一式样的《晋城市商品房“一套一标价”公示牌》、《晋城市商品房分户公摊面积公示牌》。

#### (五) 商品房销售从业人员情况

3、 我公司销售从业人员不存在泄露或者不当使用购房人(委托人)的个人信息或者商业秘密，谋取不正当利益的行为。