

房屋销售工作总结及计划 房屋销售人员 工作总结(优质8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

房屋销售工作总结及计划 房屋销售人员工作总结篇 一

20xx年已成为辉煌的去，又迎来了充满新的希望的20xx年。新年伊始，对自己过去一年的工作认真做总结，希望对自己来年的工作有所借鉴及工作的发展有所帮助。

- 1、新客户的加盟维护，以及店铺维护，与加盟客户做好客勤关系。
- 2、老客户的维护与店铺货品分析。
- 3、维护仓库货品库存的合理性，保证畅销款式的色码齐全。
- 4、与厂家之前保持联系，能及时传达厂家通知的各种信息。
- 5、平时客户订单记录，合类表格的制作。
- 6、客户资料的收集，客户投诉的处理等。

工作时我必须尽量做到认真，仔细，避免错误的出现，如出现也能及时的更改。如果一切顺利的话，完成一单合同是比较快的，但是经常也会碰到一些特殊情况，如货物有所更改，货物错发，漏发等情况，就需要及时通知公司进行更改或处

理;同时这也需要与业务员之间进行密配合及沟通信息，以免产生不必要的损失。

20xx年工作计划如下：

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1每月要增加1-2个以上的新客户，还要有到4个潜在客户。

2一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3给客户打电话沟通之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

7自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

8和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9为了今年的销售任务每月我要努力完成任务，为公司创造利润。

以上就是20xx年的总结及20xx年的个人销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。希望自己能在在新的一年里能多多学习并提高自己，认真的改正自身的缺点，做到认真仔细。另外也希望和大家一起再创佳绩，在新的一年里发展得更好。祝福所有认识我的人和我认识的人新年快乐!也祝福公司生意兴隆!

cr年任务110万(1-5月销量241172元，21.92%;6-12月销量614358元，完成55.85%;全年完成855525;77.78%)

房屋销售工作总结及计划 房屋销售人员工作总结篇二

第1条 转让标的'

卖方所转让房地产(下称该房地产)坐落于:

房地产证号为:

房地产用途为:

登记建筑面积为:

套内建筑面积为：

该房地产土地使用权年限自 年 月 日至 年 月 日止。该房地产于 年 月竣工。目前该房地产物业管理公司为，物业管理服务费为每月每平方米建筑面积人民币：佰 拾 元 角 分(小写： 元)。该房地产约定交付的附属设施设备、装饰装修、相关物品等清单，详见附件一。

第2条 房地产产权现状

该房地产没有设定抵押也未被查封，卖方对该房地产享有完全的处分权。

第三条 房地产租约现状

该房地产所附租约现状为：

- 1、该房地产没有租约；
- 2、该房地产之上存有租约，卖方须于本合同签订时将承租人放弃优先购买权的书面文件及租赁合同交予买方。

第四条 附着于该房地产之上的户口

该房地产所附着的户口，卖方保证于收到房地产转让总价款之日起日内迁出，逾期则以该房地产转让总价款为基数按日万分之向买方支付违约金。

第五条 转让价款

该房地产转让总价款为人民币： 亿 仟 佰 拾 万 仟 佰 拾 元 角 分(小写： 元)。该转让价款不含税费。

第六条 交易定金

本合同签订时，向卖方支付定金人民币： 亿 仟 佰 拾 万 仟 佰 拾 元 角 分(小写： 元)。

本合同签订后 日内，向卖方支付定金人民币： 亿 仟 佰 拾 万 仟 佰 拾 元 角 分(小写： 元)。

上述定金交由买卖双方约定的监管机构监管。买方将定金存入监管帐号，即视为卖方收讫。

第七条 交房保证金

为防范交易风险，督促卖方按约定如期交付该房地产并结清所有费用，买卖双方协商同意在首期款中预留人民币：佰拾万 仟 佰 拾 元 角 分(小写： 元)作为交房保证金。此款在卖方实际交付房地产及完成产权转移登记时进行结算。此交房保证金的处理办法为下列第种。

1、交由居间方托管；

第八条 税费承担

按有关规定，卖方需付税费：(1)营业税；(2)城市建设维护税；(3)教育费附加；(4)印花税；(5)个人所得税；(6)土地增值税；(7)房地产交易服务费；(8)土地使用费。

买方需付税费：(9)印花税；(10)契税；(11)登记费；(12)房地产交易服务费；(13)《房地产证》贴花。

(以实际发生的税费为准)。

经双方协商，其中：

买方支付或代卖方支付上述 项。

卖方支付或代买方支付上述 项。

本合同履行过程中因政策原因须缴纳新的税费的，按以下方式处理：

- 1、由政策规定的缴纳方缴纳；
- 2、买卖双方同意由 方缴纳。

任何一方不按约定或法律、政策规定缴纳相关税费，导致交易不能继续进行的，应向对方支付该房地产总价款百分之的违约金。

第九条 交易资金监管

买方所支付款项，除有特别约定，按以下第 种方式进行监管：

- 1、由买卖双方指定的 银行进行监管。

户名：

开户行：

帐号：

- 2、由居间方的客户交易结算资金专用存款帐号进行监管。

户名：

开户行：

帐号：

第十条 付款方式

- 1、一次性付款

买方须于 年 月 日之前将上述房款支付至第九条买卖双方指定的账户。

2、买方向银行抵押付款

(1) 买方须于 年 月 日之前支付除定金、交房保证金之外的剩余首期款人民币：亿仟 佰 拾 万 仟 佰 拾 元 角 分(小写：元)至第九条买卖双方指定的账户。

银行承诺发放贷款少于应交房款余额的，买方应于银行出具贷款承诺函三日内补足应交款。

3、买卖双方约定的其他付款方式：

上述款项买方应支付至第九条买卖双方指定的账户。

第十一条 买方逾期付款的违约责任

买方逾期付款的，卖方有权要求买方按下列方式之一承担违约责任：

1、要求买方以未付款项为基数，按日万分之四支付违约金，合同继续履行。

2、有权解除合同并要求买方支付该房地产总价款百分之的违约金。

第十二条 房地产交付

卖方应当于将该房地产交付买方，并履行下列手续：

2、交付该房地产钥匙；

第十三条 延迟交房的违约责任

除本合同另有约定外，卖方未按合同约定的期限将该房地产交付买方，自约定的交付期限届满次日起至实际交付日止，卖方以该房地产转让总价款为基数按日万分之四向买方支付违约金，合同继续履行。

第十四条 附随债务的处理

卖方在交付该房地产时，应将附随的水费、电费、煤气费、电话费、有线电视费、物业管理服务费、垃圾清运费等费用结清，单据交买方确认，否则买方有权从交房保证金中抵扣上述欠费。

第十五条 产权转移登记

买卖双方须在签订本合同日内，共同向房地产权登记机关申请办理转移登记手续。在收文回执载明的回复日期届满之日起日内，买卖双方须办理交纳税费的手续。该房地产证由买方领取。

第十六条 其他违约责任

任何一方不履行本合同约定义务，致合同目的不能实现，守约方有权选择定金罚则或要求对方支付该房地产总价款百分之的违约金。

第十七条 不可抗力

因不可抗力不能履行本合同的，根据不可抗力的影响，部分或者全部免除责任，但法律另有规定的除外。因不可抗力不能按照约定履行合同的一方当事人应当及时告知另一方当事人，并自不可抗力结束之日起日内向另一方提供证明。

第十八条 本合同与其他文件的冲突解决

买卖双方在本合同签订之前的承诺及协议，如有与本合同不相符的，以本合同为准。

第十九条 合同附件

本合同共有附件 份。合同附件为本合同组成部分，具有同等法律效力。

第二十条 法律适用与纠纷解决

- 1、向深圳仲裁委员会申请仲裁；
- 2、向中国国际经济贸易仲裁委员会华南分会申请仲裁；
- 3、向人民法院起诉。

第二十一条 合同数量及持有

本合同一式 份，卖方 份，买方 份，其他交有关部门，均具同等法律效力。

第二十二条 送达

当事人所填写确认的通讯地址即为送达地址。

第二十三条 合同生效

本合同自买卖双方签字(盖章)之日起生效。

房屋销售工作总结及计划 房屋销售人员工作总结篇三

地址：_____

邮码： _____

电话： _____

法定代表人： _____

乙方： _____

地址： _____

邮码： _____

电话： _____

法定代表人： _____

甲、乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方独家代理销售甲方开发经营的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

甲方指定乙方为独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在_____ 开发的房产（房产具体情况详见本合同的附件），该房产为（别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房），销售面积共计_____平方米。

1. 本合同代理期限为_____个月，自_____年____月____日至_____年____月____日。在本合同到期前的____天内，如甲、乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长_____个月，可循环延期。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他销售代理商。

1. 推广费用由乙方负责。甲方如特别要求制作电视广告、印制单独的宣传材料、售楼书等，该费用则由甲方负责并应在费用发生前一次性到位。

1. 销售价目详见本合同的附件。

2. 乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在_____%内。

3. 甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动_____%内，低于此幅度时应征得甲方的认可。

1. 乙方的代理佣金为成交额的_____%。乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

2. 代理佣金由甲方以人民币形式支付。

3. 甲方同意按下列方式支付代理佣金：

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中所约定房产的代销即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

如乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将

款项返还甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因顾客对认购书违约而没收的定金，由甲、乙双方五五分成。

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照复印件和银行帐户；

(2) 政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设用地批准文件、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和商品房预售许可证。

(5) 甲方签署的委托乙方销售的独家代理委托书。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若顾客购买的房地产的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，并保证乙方顾客所订的房号不发生一屋二卖等误订情况。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

1. 在合同期内，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划；

(3) 派送宣传资料、售楼书；

(4) 在甲方的协助下，安排顾客实地考察并介绍项目、环境及情况；

(6) 乙方不得超越甲方授权向顾客作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的项目的特性和状况向顾客作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。非经甲方的授权，不得擅自给顾客任何形式的折扣。在顾客同意购买时，乙方应按甲、乙双方确定的付款方式向顾客收款。若遇特殊情况，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4. 乙方收取顾客所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律、经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲、乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

1. 本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

年____月____日 _____ 年____月____日

房屋销售工作总结及计划 房屋销售人员工作总结篇四

咨询公司：房地产咨询有限公司

甲乙双方根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，经友好协商，就开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商开发经营的房地产项目事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

一. 代理事项

开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商在 项目，规划许可证号为 号,总占地面积总建筑面积约平方米（以下简称本项目）。

在代理合同有效期内，咨询公司为开发商在（地区）委托的独家策划销售代理商，开发商不得在（地区）指定其他代理商。

二. 代理权限

咨询公司代理开发商对本项目的宣传、策划、销售等一切对外活动，必须以开发商名义进行，并在本合同约定或开发商批准、授权范围内行使代理权。

三. 代理责任

咨询公司在开发商授权范围内的一切代理活动，由开发商承担民事责任。咨询公司未经开发商授权或超越代理权限的代理行为，由咨询公司自行承担民事责任。

四. 代理期限

自双方签字盖章合同生效之日起,至项目全部经过工程质量验收并可交付使用后三个月止。

五. 代理计划的实施

咨询公司对项目进行的宣传、策划、销售等活动的计划书及所需费用预算应以书面报告形式提交开发商，经开发商同意、批准后方可实施执行。

六. 代理工作方式

1. 咨询公司负责组织销售人员队伍，在开发商提供的销售中心完成前台现场销售工作（即所有需与客户联系沟通的工作）。前台现场销售工作包括现场接待客户、签署《商品房购房协议书》（又称《订购书》）、引导客户签署《商品房买卖合同》、《商品房按揭贷款申请表》及《商品房抵押贷款合同》等。

咨询公司应委派不少于2名的项目管理人员到达现场办公，保证与开发商工作人员的沟通与协商，完善前台现场销售工作。

2. 开发商应委派不少于3名的工作人员完成后台签约及办证工作。后台签约工作包括收取订金、签署《商品房买卖合同》、收取房款、协助银行签署《商品房抵押贷款合同》、办理《房屋产权证》等工作。

3. 开发商负责提供销售中心的保安及清洁工作人员和相关费用。销售中心的日常工作由咨询公司负责统筹管理，双方工作人员按统一的管理制度进行工作。

4. 甲乙双方设置例会制度，定期研讨销售工作，根据市场需求，对销售工作进行调控。

七. 代理费用

1. 咨询公司的代理费用按咨询公司实际代理销售的商品房销售总金额的百分比提取，具体百分比按以下条款规定执行。销售代理费由开发商以人民币形式计算和支付。

商品房销售均价在3650元/ m²以上，在3650~3800元/ m²范围内的那部分销售金额代理费按以上第2点计算，超出3800元/ m²的那部分销售金额代理费用按超出部分总金额的10%提取。

1.2%计算。

八. 代理费用支付

1. 开发商同意按下列方式支付销售代理费：对每一个销售单元开发商与客户签定《商品房买卖合同》并收取首期房款后，需向咨询公司支付销售金额1.2 %的销售代理费，咨询公司的代销责任即告完成。但本合同履行期间咨询公司应按本合同第六部分第1点完成代理工作。

开发商每月8日前与咨询公司结算上月的销售代理费用，咨询公司在收到开发商的代理费用后一个工作日内应向开发商开具正式税务发票。

2. 甲乙双方每月8日前结算的销售代理费用均以上月的销售总额1.2%提取。关于咨询公司按本合同第七条规定，在规定时间内超额完成的计提比率和超出规定均价所计算的提成金额在合同期内的最后一个月內结清。咨询公司应同时向开发商办理代售资料移交。

3. 若客户签署《商品房买卖合同》并缴付首期房款后违约和按揭后退房违约，所交房款、订金及罚金归开发商所有，咨询公司不需退还相应的销售代理费；对同一单位的销售，咨询公司只收一次代理费。

九. 销售定价

1. 销售价格由甲、乙双方商讨制定，并由开发商确认。咨询公司按照经开发商确认的销售价目表进行销售，咨询公司无权自行调整销售价格。如咨询公司销售价格低于开发商书面确认的销售价目表，则低于开发商定价部分应由咨询公司补足。

2. 开发商所提供并确认的销售价目表及咨询公司制定并得到确认的促销优惠措施方案作为本合同的附件。

十. 项目总体营销费用的控制

咨询公司制定的整体营销执行方案的费用预算不得超出此限。

2. 甲、乙双方均应在高效、经济的原则上对本项目的总体营销费用科学地运用。咨询公司制定的广告宣传推广方案、公关活动方案、促销活动方案等费用预算和开发商提议使用的相关营销费用都必须经甲、乙双方共同确认并书面批准方可做为总体营销费用控制的标准。

3. 本项目的总体营销费用包括报纸、电视等媒体宣传、路牌及户外广告牌、公关促销活动费用、销售物料制作和印刷、销售中心现场布置及维护、模型制作、现场和后台与销售业务相关费用、现场办公费用及保安和清洁费用等。

十一. 双方设例会制度，定期研讨销售工作，有需要时对销售工作进行适当调整。双方应配合对方的工作，一切以销售为重，提供一切便利条件为买家办理所有购房手续。

十二. 开发商责任

1. 开发商应向咨询公司提供以下文件和资料：

(1) 开发商营业执照复印件和开户银行帐号；

(2) 开发商应提供政府有关部门对开发建设香格里拉项目批准的有关证照。

包括国有土地使用权证书、建设用地批准书、规划许可证、建设工程规

划许可证、施工许可证和本项目的商品房预售许可证等相关证照的复印件。

室内设备、装修标准、电器配备、楼层高度、销售（测绘）

面积、规格、物业管理收费标准及其他费用的估算等。

(4) 咨询公司代理销售该项目所需的购房订购书。

以上文件及资料，开发商应于正式对外销售15天前向咨询公司交付齐全。

房屋销售工作总结及计划 房屋销售人员工作总结篇五

咨询公司：房地产咨询有限公司

甲乙双方根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，经友好协商，就开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商开发经营的房地产项目事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

一. 代理事项

开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商在 项目，规划许可证号为 号,总占地面积总建筑面积约平方米（以下简称本项目）。

在代理合同有效期内，咨询公司为开发商在（地区）委托的独家策划销售代理商，开发商不得在（地区）指定其他代理商。

二. 代理权限

咨询公司代理开发商对本项目的宣传、策划、销售等一切对外活动，必须以开发商名义进行，并在本合同约定或开发商批准、授权范围内行使代理权。

三. 代理责任

咨询公司在开发商授权范围内的一切代理活动，由开发商承担民事责任。咨询公司未经开发商授权或超越代理权限的代理行为，由咨询公司自行承担民事责任。

四. 代理期限

自双方签字盖章合同生效之日起, 至项目全部经过工程质量验收并可交付使用后三个月止。

五. 代理计划的实施

咨询公司对项目进行的宣传、策划、销售等活动的计划书及所需费用预算应以书面报告形式提交开发商，经开发商同意、批准后方可实施执行。

六. 代理工作方式

1. 咨询公司负责组织销售人员队伍，在开发商提供的销售中心完成前台现场销售工作（即所有需与客户联系沟通的工作）。前台现场销售工作包括现场接待客户、签署《商品房购房协议书》（又称《订购书》）、引导客户签署《商品房买卖合同》、《商品房按揭贷款申请表》及《商品房抵押贷款合同》等。

咨询公司应委派不少于2名的项目管理人员到达现场办公，保证与开发商工作人员的沟通与协商，完善前台现场销售工作。

2. 开发商应委派不少于3名的工作人员完成后台签约及办证工作。后台签约工作包括收取订金、签署《商品房买卖合同》、收取房款、协助银行签署《商品房抵押贷款合同》、办理《房屋产权证》等工作。

3. 开发商负责提供销售中心的保安及清洁工作人员和相关费用。销售中心的日常工作由咨询公司负责统筹管理，双方工

作人员按统一的管理制度进行工作。

4. 甲乙双方设置例会制度，定期研讨销售工作，根据市场需求，对销售工作进行调控。

七. 代理费用

1. 咨询公司的代理费用按咨询公司实际代理销售的商品房销售总金额的百分比提取，具体百分比按以下条款规定执行。销售代理费由开发商以人民币形式计算和支付。

商品房销售均价在3650元/ m²以上，在3650~3800元/ m²范围内的那部分销售金额代理费按以上第2点计算，超出3800元/ m²的那部分销售金额代理费用按超出部分总金额的10%提取。

1. 2%计算。

八. 代理费用支付

1. 开发商同意按下列方式支付销售代理费：对每一个销售单元开发商与客户签定《商品房买卖合同》并收取首期房款后，需向咨询公司支付销售金额1.2 %的销售代理费，咨询公司的代销责任即告完成。但本合同履行期间咨询公司应按本合同第六部分第1点完成代理工作。

开发商每月8日前与咨询公司结算上月的销售代理费用，咨询公司在收到开发商的代理费用后一个工作日内应向开发商开具正式税务发票。

2. 甲乙双方每月8日前结算的销售代理费用均以上月的销售总额1.2%提取。关于咨询公司按本合同第七条规定，在规定时间内超额完成的计提比率和超出规定均价所计算的`提成金额在合同期内的最后一个月内存清。咨询公司应同时向开发

商办理代售资料移交。

3. 若客户签署《商品房买卖合同》并缴付首期房款后违约和按揭后退房违约，所交房款、订金及罚金归开发商所有，咨询公司不需退还相应的销售代理费；对同一单位的销售，咨询公司只收一次代理费。

九. 销售定价

1. 销售价格由甲、乙双方商讨制定，并由开发商确认。咨询公司按照经开发商确认的销售价目表进行销售，咨询公司无权自行调整销售价格。如咨询公司销售价格低于开发商书面确认的销售价目表，则低于开发商定价部分应由咨询公司补足。

2. 开发商所提供并确认的销售价目表及咨询公司制定并得到确认的促销优惠措施方案作为本合同的附件。

十. 项目总体营销费用的控制

咨询公司制定的整体营销执行方案的费用预算不得超出此限。

2. 甲、乙双方均应在高效、经济的原则上对本项目的总体营销费用科学地运用。咨询公司制定的广告宣传推广方案、公关活动方案、促销活动方案等费用预算和开发商提议使用的相关营销费用都必须经甲、乙双方共同确认并书面批准方可做为总体营销费用控制的标准。

3. 本项目的总体营销费用包括报纸、电视等媒体宣传、路牌及户外广告牌、公关促销活动费用、销售物料制作和印刷、销售中心现场布置及维护、模型制作、现场和后台与销售业务相关费用、现场办公费用及保安和清洁费用等。

十一. 双方设例会制度，定期研讨销售工作，有需要时对销

售工作进行适当调整。双方应配合对方的工作，一切以销售为重，提供一切便利条件为买家办理所有购房手续。

十二. 开发商责任

1. 开发商应向咨询公司提供以下文件和资料：

(1) 开发商营业执照复印件和开户银行帐号；

(2) 开发商应提供政府有关部门对开发建设香格里拉项目批准的有关证照。

包括国有土地使用权证书、建设用地批准书、规划许可证、建设工程规

划许可证、施工许可证和本项目的商品房预售许可证等相关证照的复印件。

室内设备、装修标准、电器配备、楼层高度、销售（测绘）面积、规格、物业管理收费标准及其他费用的估算等。

(4) 咨询公司代理销售该项目所需的购房订购书。

以上文件及资料，开发商应于正式对外销售15天前向咨询公司交付齐全。

房屋销售工作总结及计划 房屋销售人员工作总结篇六

委托方(甲方)： 受托方(乙方)： 天津之家

甲方自愿将房屋委托乙方代为租赁及相关服务。具体内容如下：

靠近什么路或主要建筑： 附近有何交通：

2. 电器： 新 一般 包括：

家具： 新 一般 包括：

对讲门铃 保安 有线电视 卫星电视 儿童游乐场 停车场 会所：

3. 天然气 暖气 采暖费： 元 /年； 物业费： 元/月；

4. 腾清情况： 空房 有人居住 .

5. 月租金(现有设施)； 月租金((提供家电)

签订委托时，甲方需向乙方出示该房屋的合法有效产权凭证、房主本人的*****等正本。由代理人签订本委托书，应出示代理人*****原件和房屋产权人的书面授权书。该授权书是本委托书不可分割的一部分。

1、 该房屋已经腾空。

2、 该房屋本身及各项附属设施无欠费、损坏，符合环保要求。

奖励费：被拆迁人在乙方评估后当时签订协议的，按被拆迁人常住人口一次性人均奖励1500元，规定时间前签约的，甲方按常住人口人均奖励1000元，超规定时间不再奖励；被拆迁户按时搬迁完毕交房，并经验收合格的，按常住人口每人奖励1000元，规定时间前完成搬迁交房的，经验收合格按常住人口每人奖励500元，超规定时间不再发放奖励费。

3、 该房屋没有产权及使用纠纷。该房屋如系共有财产，共有人需全部签字。

1. 乙方有义务对该房屋进行策划宣传，积极寻找承租意向人、介绍房屋并将信息及时反馈给甲方。

2. 安排客户看房，为外籍客户提供外文翻译。

3. 提供《租房合同》范本、代表房东与客户协商合同条款并安排签约。

4. 安排客户入住。

5. 协助房东催促客户按期支付房租及各项费用。

6. 在租赁期内，乙方有义务沟通双方的意向并协调相关事宜。

1、在委托期内，如乙方将甲方房屋租出时(签订租赁合同，或实际开始履行出租行为时)，甲方一次性支付租房合同总金额的1/12给甲方作为服务费。(以一年租期为标准，相当于一个月的房租，不足一年或超过一年以此标准类推计算)

2、甲方与乙方介绍的租房人私自成交，也将视为中介成功，甲方也应按六(1)款规定支付乙方服务费。

3、支付费用日期：甲方应在收到房客首期房租后即将上述服务费支付给乙方。

4、房客提前解除合同，服务费不予退回。但如系房客原因，乙方可协助甲方向房客追究违约责任。

委托方(甲方) 受托方(乙方)

*****号：

产权人姓名：

地址：

电话：

委托书(售房) 编号： 日期：

房屋销售工作总结及计划 房屋销售人员工作总结篇七

地址： _____

邮码： _____

电话： _____

法定代表人： _____

乙方： _____

地址： _____

邮码： _____

电话： _____

法定代表人： _____

甲、乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方独家代理销售甲方开发经营的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

甲方指定乙方为独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在_____ 开发建设的房产（房产具体情况详见本合同的附件），该房产为（别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房），销售面积共计_____平方米。

1. 本合同代理期限为_____个月，自_____年___月___日至_____年___月___日。在本合同到期前的___天内，如甲、乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长_____个月，可循环延期。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他销售代理商。

1. 推广费用由乙方负责。甲方如特别要求制作电视广告、印制单独的宣传材料、售楼书等，该费用则由甲方负责并应在费用发生前一次性到位。

1. 销售价目详见本合同的附件。

2. 乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在_____%内。

3. 甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动_____%内，低于此幅度时应征得甲方的认可。

1. 乙方的代理佣金为成交额的___%。乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

2. 代理佣金由甲方以人民币形式支付。

3. 甲方同意按下列方式支付代理佣金：

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中所约定房产的代销即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理

佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

如乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余

款项返还甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因顾客对认购书违约而没收的定金，由甲、乙双方五五分成。

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照复印件和银行帐户；

(2) 政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设用地批准文件、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和商品房预售许可证。

(5) 甲方签署的委托乙方销售的独家代理委托书。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若顾客购买的房地产的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，并保证乙方顾客所订的房号不发生一屋二卖等误订情况。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

1. 在合同期内，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划；

(3) 派送宣传资料、售楼书;

(4) 在甲方的协助下, 安排顾客实地考察并介绍项目、环境及情况;

(6) 乙方不得超越甲方授权向顾客作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中, 应根据甲方提供的项目的特性和状况向顾客作如实介绍, 尽力促销, 不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。非经甲方的授权, 不得擅自给顾客任何形式的折扣。在顾客同意购买时, 乙方应按甲、乙双方确定的付款方式向顾客收款。若遇特殊情况, 乙方应告知甲方, 作个案协商处理。

4. 乙方收取顾客所付款项后不得挪作他用, 不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

1. 在本合同到期时, 双方若同意终止本合同, 双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜, 结清与本合同有关的法律、经济等事宜。本合同一旦终止, 双方的合同关系即告结束, 甲、乙双方不再互相承担任何经济及法律责任, 但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方同意可签订变更或补充合同, 其条款与本合同具有同等法律效力。

1. 本合同一式两份, 甲、乙双方各执一份, 经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议, 双方可通过协商、诉讼方式解决。

年____月____日 _____ 年____月____日

房屋销售工作总结及计划 房屋销售人员工作总结篇八

乙方： 身份证号：

经甲乙双方共同协商达成以下售房协议：

- 1、甲方将工商银行后地税局家属区经济住房4号楼一单元202室(含地下室、小房)房屋出售给乙方，房屋总售价为11.5万元(壹拾壹万伍千元整)，签定此合同时乙方必须预付房款2万元(贰万元整)，甲方收到钱后出具收款收条。
- 2、自甲、乙双方签定此合同后，甲方必须及时向乙方提供办理过户手续相关房产证、土地使用证及身份证明。乙方办理完相关房产过户手续后，30日内乙方必须将余款9.5万元(玖万伍千元整)一次性付清。
- 3、甲、乙双方签定此合同后，在余款支付时，非乙方原因造成余款支付延迟的，乙方不承担相关责任;因乙方原因造成余款支付延迟的，乙方将向甲方支付违约金1000元(壹仟元整)。
- 4、办理相关手续的费用由乙方承担。
- 5、经双方协议甲方将抽油烟机、过水热、数字电视、照明灯等设施已列入出售房屋的总房款内，甲方搬出时不得拆除。
- 6、乙方付清全款后，甲方必须保证其住房无任何贷款及电费、水费、取暖费、物业费、卫生费、电视费等费用。
- 7、甲方在收齐所有房款当日，必须将房屋、地下室、小房的所有钥匙交给乙方。(此合同一式两份，甲乙双方各持一份)

甲方(签字)： 乙方(签字)：

年月日: