

# 房屋销售工作总结(优质6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 房屋销售工作总结篇一

乙方：

经甲乙双方共同协商达成以下售房协议：

- 1、甲方将\_\_\_\_\_房屋出售给乙方，房屋总售价为\_\_\_\_\_万元，签定此合同时乙方必须预付房款\_\_\_\_\_万元，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，\_\_\_\_\_日内乙方必须将余款\_\_\_\_\_万元一次性付清。
- 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\_\_\_\_\_元。
- 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）

乙方：

## 房屋销售工作总结篇二

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：

## 房屋销售工作总结篇三

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：

## 房屋销售工作总结篇四

实习时间：201\*.7.1——201\*.8.1

实习地点：县房地产开发有限公司

位于省县镇东街42号，首先介绍一下我实习单位：县房地产开发有限公司。于1999年8月10日在工商注册，主要经营房屋建筑与销售，注册资本为201万元，一所股份有限公司。

### 房地产实习演讲

现在和客户交谈，通过几天的观察和揣摩。基本上是没有问题了最大的问题就是房源地址还不是那么清楚，有一次带客

户看房子，由于把d区写成了b区，找了好半天才找到.....所以，还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

不敢接触，曾觉得销售这一行不适合我也曾感到畏惧过。不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的. 只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的此岸！

这次实习中，总之。努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的如果我够坚持，相信，每个人都是最厉害的那个佼佼者，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。实习期间我遵守了工作纪律，不迟到不早退，认真完成领导交办的工作。可谓受益非浅。

个人收获及其心得体会：

还让我品尝到工作的辛苦，社会实践的帷幕渐渐落下了回想起从开始到现在这一路走来我最大的感受就是自己幼稚多了不只丰富了人生阅历。生长的快乐。

虽然算不上很长的时间，通过这一个半月的实习。但是短短的一个月中我确实确实的又学到很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比方在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是学校不能有如此深刻的感受的社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他处置好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的行动中，其中有关心你人，有对你无所谓的人，有看不惯你人，看你如何掌握了交际中要求你不能改变一件东西的时候，只能学着去

适应它如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒。勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的完全可以吸收经验教训，再次站起来。

## 房屋销售工作总结篇五

卖方：（以下简称甲方）

买方：（以下简称乙方）

甲、乙两方就房屋买卖事项经过多次协商，一致同意订立合同条款如下，以资共同遵守。

一、甲方愿将自有坐落于的`楼房，面积为 平方米；13\_6户型的房屋出售给乙方。

二、上列房屋包括附属设备，两方议定房屋总价款为人民币万元（含万元房屋基金），由甲方售卖给乙方。

三、房屋价款乙方分二期付给甲方。第一期，在两方签订买卖合同之日，付

人民币万元；乙方所欠尾款在签订合同当日后30天内付清。每期付款，甲方收到后出具收据。

六、乙方全部或部分不履行本合同第三条规定的日期给付甲方房价款时，乙方须承担购房屋款10%违约金，同时甲方有权收回房屋。

七、本合同的附件与合同有同等效力。如有未尽事宜两方协商解决。

八、本合同一式2份，甲乙双方各执1份。

甲方(签字):

乙方(签字):

## 房屋销售工作总结篇六

以下是在工作方面获得稍微突破的地方，但这类突破其实不意味着我就可以够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作进程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交换进程中学会体谅他人。

现将八月份工作情况作以下汇报:

### 一、工作方面

4、维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是不是有需要。

### 二、工作中存在的问题

1、货期调和能力不够强，一些货期比较急的货常常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品乃至要二十多天才能完成。这类情况致使了部份客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中常常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够公道，使工作的效力大大地下降;不能很好地辨别工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于本身产品知识的缺少和业务水平的局限，在与客户的沟通交换进程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习往完善本身的产品知识和进步业务水平。

对产品质量题目我觉得它是客观存在的，假如要求工厂生产的大货不发生质量题目，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量题目是每一个业务员所必须做到的，假如一味地往抱怨工厂，只会让事情变得更加糟。假如说有甚么可以弥补质量题目，那就是我们的态度。一旦发生质量题目我们就应当及时有效地往挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻觅并承认自己的过失的地方，这才是首先要做的事情。

### 三、自我剖析

在心态方面，我存在两个题目：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步往调剂和改变。

在紧张的工作中会常常产生急躁的心理状态，我曾尝试着往减缓这类状态，但是效果其实不好。心理学解释致使急躁的心理有很多因素：工作环境、本身素质、生活习惯、工作方法等等，而我以为调剂急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，由于工作环境是客观的，而进步本身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能掌控的就是调剂自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了进步工作效力的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人以为这件事是自己的事情，长此以往便没有人会往刻意关注这件事，在我身边我能感遭到它是存在的。我想克服这类心理的最好方法就是培养和加强本身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，由于这里没有我只有我们。

#### 四、9月工作计划

- 1、维护老客户：主要是定单跟踪，确保大货能够准时出厂。做好秋季打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗语说：口说无凭，甚么事情都要确认才行。
- 3、对新客户，一定要完全依照合同上的规范行事。尽快地取得新客户对我们的信任和支持。
- 4、坚持学习产品知识和进步本身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持常常与客户的有效沟通和交换，真正了解客户需要甚么产品。

以上是我八月份工作总结与9月份的工作计划，不足的地方还请领导多多指导和批评。