# 小院购房合同范本(实用46篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2023-12-25

*小院购房合同范本1在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为经房企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的...*

**小院购房合同范本1**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为经房企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助, 及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。 随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于x年与美国美嘉公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，此文来源于是文 秘 家 园为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

今年销售情况：房子5套。车库大概77个。销售的不理想。主要自身问题。没有销售出一个好的成绩。在明年会更加努力，希望能有更好成绩。

x年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**小院购房合同范本2**

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的11亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱(我没有销售总提成)，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是林总、刘经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户^v^，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等;与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握;请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好臵业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

四、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之;

第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

五、今后努力的方向

新的一年开始了，又是一个新的纪元，20xx年的任务目标15亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;做好臵业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步!

**小院购房合同范本3**

一、20xx年主要工作情况：

(一)经济指标完成情况

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积 150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

(二)项目推进方面

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确， XX年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

(三)企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

(四)存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

**小院购房合同范本4**

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《^v^民法典》、《^v^\_\_\_\_市房地产管理法》等有关法律、法规规定，甲、乙双方本着平等、自愿、协商一致的原则，就下列房屋买卖，订立本合同，共同信守，\_\_\_\_市存量房买卖合同。

第一条甲方所有房屋，座落于武汉\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_结构，建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米，用地面积\_\_\_\_\_\_\_平方米。“房屋所有权证”号为“武房权证\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_字第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号”，“土地使用权证”号为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_字第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号”。房屋附属设施见附件。

第二条经甲乙双方协商一致，上述房屋买卖成交价格为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条本合同签定之日，乙方应付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_给甲方，余款人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_在办理完转移过户手续时付清。具体付款方式由双方另行约定。

第四条甲方应在收到乙方全部房款\_\_\_\_日内，将房屋交付给乙方，甲方保证上述房屋权属清楚，如甲方有设定抵押、按揭等行为应告知乙方，并自行约定解决。交易房屋如发生产权纠纷或债权债务时，由甲方承担全部责任，合同范本《\_\_\_\_市存量房买卖合同》。

第五条甲方逾期不交付房屋给乙方，乙方不解除合同的，甲方每逾期\_\_\_\_日，按照全部房款的\_\_\_\_\_\_%向乙方哪个支付违约金;乙方解除合同的，甲方应退还乙方所付房款，并按全部房款的\_\_\_\_\_\_\_%向乙方支付违约金。

第六条乙方逾期不支付全部房款给甲方，视为不履行合同，甲方不解除合同的，每逾期\_\_\_\_日按全部房款的\_\_\_\_\_\_%向甲方支付违约金;甲方解除合同的，由乙方承担房屋转移过户中甲、乙双方缴纳的全部税费，并按全部房款的\_\_\_\_\_\_\_%向甲方支付违约金。

第七条甲、乙双方在本合同生效之日起\_\_\_\_日内，携带“房屋所有权证”和“土地使用权证”到相关部门办理房地产转移过户手续。办理转移过户手续应缴纳的有关税费，按国家、施市政策规定由甲、乙双方各自承担，或由双方另行约定。

第八条因不可抗力造成违约的，甲乙双方友好协商解决。

第九条本合同未尽事宜，由甲乙双方另行商议，并签定补充协议，补充协议和本合同具有同等法律效率力。

第十条本合同履行中若发生争议，由甲乙双方友好协商解决，协商不成时，可以向\_\_\_\_市仲裁委员会申请仲裁或向该房屋所在地人民法院起诉。

第十一条本合同自双方签字之日起生效。

第十二条本合同一式四份，双方各执一份，其他两份交有关部门存档。

第十三条补充协议、附件：

立合同人

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**小院购房合同范本5**

合同双方当事人：

出卖人(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

身份证号码：

(房屋共有产权人)\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：

(房屋共有产权人)\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：

(房屋共有产权人)\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：

以上\_\_\_\_\_\_\_人是本合同中所述房屋的共有产权人。

买受人(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

身份证号码：

根据《^v^民法典》、《^v^城市房地产管理法》及其他有关法律、法规之规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就乙方向甲方购买房产签订本合同，以资共同信守执行。

第一条、房屋的基本情况：

甲方房屋座落在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，位于第\_\_\_\_层，共\_\_\_\_\_\_(套)(间)，房屋结构为\_\_\_\_\_\_\_\_，建筑面积为\_\_\_\_\_\_平方米，房屋用途为\_\_\_\_\_\_\_。并附带\_\_\_\_\_\_\_\_\_一间，位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，面积为\_\_\_\_\_\_平方米。(详见土地房屋权证第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号)。乙方对甲方所要出售的房屋做了充分了解，愿意购买该房屋。

第二条、房屋内部设施设备：

包括\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条、本合同中所述房屋为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，是\_\_\_\_\_\_\_的家庭(夫妻)共同财产。原建房售房单位允许转卖，该房屋没有产权纠纷，不存在房屋抵押，债权债务，以及其他权利瑕疵。交易后如有上述未清事项，由甲方承担，乙方不负任何责任。

第四条、上述房产的交易价格：

成交价格为：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(大写：\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整)。

第五条、付款时间与办法：

甲乙双方同意以现金付款方式一次性付款，并已在\_20xx\_年\_\_\_\_月\_\_\_日将首付款(定金)人民币\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整交付甲方，付首款付款当天甲方开出收款收条给乙方，并注明收款数额及款项用途。第二笔房款人民币\_壹\_拾\_壹\_万元整于\_20xx\_年\_\_\_\_月\_\_\_日付给甲方，第三笔(尾款)房款人民币\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整于甲方将本合同所述房屋中的全部户口迁出当日(\_20xx\_年\_\_\_\_月\_\_\_日)付给甲方。

第六条、房屋交付：

甲方应在交房当日(\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日)将拆迁安置房屋相关的所有手续、余款、拆迁补偿款等一切和该出售房有关的文件及票据交付乙方(以各项文件及票据为证明)。甲方于房屋交付使用时将交易的房产及其附带\_\_\_\_\_\_\_的钥匙全部交付给乙方。

第七条、户口迁出：

甲方应在房屋交付(\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_日)前将本合同所述房屋中的全部户口迁出。

第八条、甲方逾期交付房屋及逾期户口迁出的违约责任：

除人力不可抗拒的自然灾害等特殊情况外，甲方如未按本合同第六条规定的期限将该房屋交给乙方使用，乙方有权按已交付的房价款向甲方追究违约金。逾期不超过\_叁拾\_天，违约金自约定房屋交付之日第二天起至实际交付之日止，每延期一日(遇法定节假日顺延)，甲方按乙方已支付房价款金额的\_壹\_%(大写数字)向乙方支付违约金，合同继续履行;逾期超过\_陆拾\_天(大写数字)，则视为甲方不履行本合同，乙方有权按下列第\_\_\_\_种约定，追究甲方的违约责任。

1、甲方按乙方累计已付款的\_贰拾\_%(大写数字)向乙方支付违约金，合同继续履行，并在本合同第六条约定的实际交付之日起\_玖拾\_天内交付房屋。

2、终止合同，甲方将乙方累计已付款全额还与乙方，按\_壹拾%\_利率付给利息。

3、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

如甲方故意隐瞒此房屋的原产权所属人、房屋位置、质量问题，影响乙方的居住及使用时，乙方有权要求退房，一切损失由甲方承担(是否要注明损失的范围)。

甲方如在规定的此房屋户口迁出时间内未将本合同所述房屋中的全部户口迁出，即视为甲方违约，并支付乙方违约金贰仟元整，并应在三十天办理结束全部户口迁出手续。

第九条、关于产权登记的约定：

本房屋以后若遇到需要办理房屋产权证，土地证等其它手续，经甲乙双方协商，按以下第\_\_\_\_种约定进行。

1、在乙方实际接收该房屋之日起，甲方协助乙方在房地产产权登记机关规定的期限内(\_\_\_\_\_\_天)向房地产产权登记机关办理权属登记过户手续。如因甲方的过失造成乙方不能在双方实际交接之日起\_\_\_\_\_天(大写数字)(遇法定节假日顺延)内取得房地产权属证书，乙方有权提出退房，甲方须在乙方提出退房要求之日起\_\_\_\_\_\_天(大写数字)内将乙方已付款退还给乙方，按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_利率付给利息，并按已付款的\_\_\_\_\_\_%(大写数字)赔偿乙方损失。

2、乙方自愿在收到甲方的房屋及其手续后，延缓办理房屋产权证，土地证及其过户手续。但如乙方有办理房屋产权证，土地证及其过户手续的需要，向甲方提出书面要求，甲方应该提供一切与之有关的手续及资料(原房屋产权人的产权证及国土证，原房屋产权人结婚证及复印件，原房屋产权人夫妻双方身份证复印件，其他房屋共有人同意出售的书面意见等)，并协助乙方在房地产产权登记机关规定的期限内(\_\_\_\_\_\_天)向房地产产权登记机关办理权属登记手续，不得用任何方式拒绝阻挠。如因甲方的过失造成乙方不能在乙方向甲方提出书面要求起\_\_\_\_\_天(大写数字)(遇法定节假日顺延)内取得房地产权属证书，乙方有权提出退房，甲方须在乙方提出退房要求之日起\_\_\_\_\_\_天(大写数字)内将乙方已付款退还给乙方，按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_利率付给利息，并按已付款的\_\_\_\_\_\_%(大写数字)赔偿乙方损失。

3、因本房建房售房单位及甲方原因，此房房屋产权证，土地证及其手续尚未办理，但因甲方及其房屋共有人资金需要，甲方自愿将此房卖与乙方。但在办理此房房屋产权证，土地证及其手续时，甲方负责在房地产产权登记机关规定的期限内(\_\_\_\_\_\_天)将此房房屋产权证，土地证产权直接办理为乙方\_\_\_\_\_\_(姓名)名下，并在房屋产权证，土地证及其手续办理完毕后\_\_\_\_\_\_天内交与乙方，所需费用，由\_\_\_\_\_\_承担。

如因甲方原因不能将此房房屋产权证，土地证产权直接办理为乙方\_\_\_\_\_\_(姓名)名下，甲方须为乙方办理房屋产权证，土地证及其过户手续，所须费用由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_承担。

如因甲方的过失造成乙方不能在房屋产权证，土地证及其手续办理完毕后\_\_\_\_\_\_天内取得姓名标注为乙方\_\_\_\_\_\_(姓名)的房地产权属证书，乙方有权提出退房，甲方须在乙方提出退房要求之日起\_\_\_\_\_\_天内将乙方已付款退还给乙方，按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_利率付给利息，并按已付款的\_\_\_\_\_\_%赔偿乙方损失。

乙方如在本房屋买卖合同成立后，无论办理房屋产权证，土地证及其过户手续与否，将此房出租出售，甲方不得以任何方法方式阻挠。在办理房屋产权证，土地证及其过户手续时，甲方应该提供一切与之有关的手续及资料(原房屋产权人的产权证及国土证，原房屋产权人结婚证及复印件，原房屋产权人夫妻双方身份证复印件，其他房屋共有人同意出售的书面意见等)，不得用任何方式拒绝阻挠。

第十条、违约责任条款：

1、乙方没有按照约定的期限内将房款交付给甲方，逾期达到一个月的，甲方有权解除本合同，乙方首付给甲方的房款归甲方所有，其余款项退回给乙方。

2、甲方不得擅自解除合同，若甲方擅自解除合同，乙方有权要求甲方继续履行合同或要求甲方退还乙方已付房款，并有权要求甲方支付按照同期银行贷款利率计算的利息款，同时有权要求甲方支付违约金人民币贰拾万元整给乙方。

3、甲方不根据本合同的约定将房屋和产权证书交付给乙方，视为甲方违约，乙方有权要求甲方交付房屋和产权证书，并有权要求甲方支付违约金人民币贰拾万元整。

4、乙方根据本合同第五条的规定向甲方提出办理产权过户手续，甲方超过\_叁拾\_天不协助乙方办理手续，视为甲方违约，乙方有权要求甲方履行合同，并有权要求甲方支付违约金人民币贰拾万元。

5、当房屋因城市规划再次面临拆迁安置时，拆迁补偿款归乙方所有。

6、当出现因继承、赠与或其他涉及房屋产权所有人变化时，新的产权所有人承担甲方全部责任。

第十一条、双方约定的其他事项：

本合同附件如下：

《房屋实际所有人确认书》

《首付款(定金)收条确认书》

《房屋内财产一并转让清单、确认书》

第十二条、本合同主体

1、甲方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_共\_\_\_\_\_人，委托代理人为\_\_\_\_\_\_即甲方代表人。甲方及甲方代表人保证出售本房屋，签定本合同的时候经本房屋所有房屋共有产权人同意。

2、乙方是\_\_\_\_\_\_\_，代表人是\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、鉴于\_\_\_\_\_\_\_\_\_系未成年人，\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_系其法定监护人，\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_承诺其有权出售该房屋并全权代理\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订本合同，且无其他纠纷，否则由此产生的相关责任由\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_自行承担。(注：本条适用于甲方安置户中有未成年人时使用。)

第十三条、本合同如需办理公证，经国家公证机关\_\_\_\_公证处公证;但本合同不经过任何法律公证具有同等的法律效力。本合同在双方签字之日(\_20xx\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日)起生效。本合同中空格部分填写的文字与印刷文字具有同等法律效力。

第十四条、本合同需由甲方，乙方，见证方三方共同签字后方能生效。本合同一式\_\_\_\_\_份，一份\_\_\_\_\_张。甲方产权人及甲方委托代理人共持一份，乙方一份，见证方(中间人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_一份，留存备查。

第十五条、本合同发生争议的解决方式：

双方本着友好协商，公平合理的原则签定本合同，签定本合同后，双方应严格遵守执行，不得以任何理由反悔。在履约过程中发生的争议，双方可通过协商解决。协商不成的，双方同意按以下方式解决纠纷。

1、提交\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。

2、任何一方均可向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十六条、本合同未尽事宜，甲乙双方可另行约定，其补充约定由甲方，乙方，见证方三方共同协商解决，与本合同同具法律效力。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

身份证号码： 身份证号码：

电 话： 电 话：

年 月 日年 月 日

见证方(中间人)：\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：

日期：年\_\_\_月\_\_\_日

**小院购房合同范本6**

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、 做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、 经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、 多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、 学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、 无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

第八、 找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。 龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**小院购房合同范本7**

20xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛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，创造了不错了业绩。

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，客户分辩的出真心假意。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。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，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青岛各个地区的了解，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。

**小院购房合同范本8**

XX年项目业绩

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。

XX年工作小结

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——\*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\*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。

XX年工作中存在的问题

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;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

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。

20xx年工作计划

新年的确有新的气象，公司在商业项目——，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;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。

新年计划：

1、希望[某项目名称]能顺利收盘并结清账目。

2、收集数据，为\*培训销售人员，在新年期间做好客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在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。希望鼠年能够圆满结束[某项目名称]销售的工作，鼠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!

**小院购房合同范本9**

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。这三个月，我跟随贾部长做的工作有：步行街防雷验收报告;会展图纸备案审核;会展防雷装置设计审核证书;食品城备案前期准备工作;部门日常工作及领导交代各项临时任务等;

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

1.工作主动意识需进一步加强;

2.沟通及表达能力需不断提高;

3.执行工作中细节关注不足之处有待提高;

4.专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力，为正华奉献我“微薄之力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。也希望我们这个集体在新一年中亮新彩。

**小院购房合同范本10**

>一、新房第一年过年有哪些讲究

刚装修的新房应摆上几盆植物，因为植物具有吸收室内甲醛等有害物质的作用，既美观安全、又能去除异味，起到净化空气的目的。此外，\*常应多注意通风，让室内外的空气流通起来，稀释室内的甲醛浓度。

>二、住新房应注意哪些

对于刚装修好的房子或是新添置的家具，都必须注意一下几点：

>1、保持通风

通风是去除甲醛中最实用的方法也是最方便的方法，新装修好的房子一定要多注意通风，这样才能更好的将装修材料以及家具中的有害物质排出室外。

>2、购买有品质保障的产品

往往新购买的家具中都会含有一定的甲醛含量，因此在条件允许的情况下，最好是购买一些知名度比较高的大品牌家具，这样相对会比较有保障一些，除此之外，在装修时也尽量使用一些环保型的家装材料。

>3、使用活性炭和植物除甲醛

可购买一些活性炭和植物，这些具有吸附甲醛的作用，活性炭的孔隙多，因此具有较强的\'吸附能力。颗粒越小的活性炭吸附效果就越好。植物选择虎皮兰或吊兰比较好。

——过新房子有什么规矩 (菁选2篇)

**小院购房合同范本11**

在过去的一年里，新安·邻里中心经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期;在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金1000万，上客320组，现将本公司进驻新安·邻里中心项目部以来截至20xx年1月15日主要营销活动及销售工作总结如下：

一、营销总结

1、20xx年10月3日：本公司进驻新安·邻里中心

注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作

2、20xx年10月6日：新安·邻里中心售楼部盛情开放注：活动当天来客14组，并在10月6日前完成各媒体、媒介推广工作。通过此次活动，将新安·邻里中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。

3、20xx年12月9日—20xx年1月9日：新安·邻里中心开盘前系列活动

注：活动期间客户积累达150余组，为开盘工作顺利的推进起到关键的作用。期间主要采取以售楼部

门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成保安及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告

4、20xx年1月10日：新安·邻里中心一期首批房源正式开盘

注：新安·邻里中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源17套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为新安·邻里中心在保安地产界奠定龙头老大的口碑。

5、20xx年1月25日：启动新安·邻里中心春节营销计划

注:此期间主要推出针对保安当地各村有影响力(各村村支书)的人物发放优惠卡活动并为他们带去油、酒等新春礼品，并鼓励其为本项目介绍客户，若介绍成功奖励其20xx元/套。事实证明此种推广方式效果还是有一点的，但作用不是太大，还有一点点的负面影响，就是有的客户先到售楼部交过定金后才找的他们。

6、20xx年4月20日—20xx年五一期间：推出“首批商铺完美售罄，房源应急加推”活动

注：将7#号楼正式推向市场并接受预定，但由于7号楼的工期一再延期，导致销售工作没有很好地

推进。此期间前期房源的价格首次调整，8号楼上调20元/㎡。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

7、20xx年7月16日—8月30日：推出“清凉一夏”买房送空调活动。

注：因7、8月份是房地产销售的淡季，且新安·邻里中心销售进度缓慢，适时推出“清凉一夏”买房送空调、看房送凉扇活动，并配合农村村口电影放映等营销方式，打破市场僵局。此期间的7月31日也是首批房源的合同约定交房日期，但由于8号楼刚刚封顶，水电及道路迟迟不到位，交房延期，也对销售工作产生一些负面影响。

8、20xx年9月10日—10月7日：推出“庆中秋，迎国庆”活动

注：期间推出看房送月饼及凭新安·邻里中心宣传单页购房可在其他优惠基础上再优惠1000元活动。中秋国庆假期相连，推出的活动也很顺应市场，但由于开发公司与施工方关系处理不当，导致10月12日施工人员对售楼部打砸，此次影响恶劣。致本项目前期精心、努力所建立的良好口碑毁于一旦，楼盘形象一落千丈，而且此恶劣影响也没有在短期内有所好转。保安地方不大，百姓人云亦云，而且夸大其辞，事实证明此影响在短期内是无法根除的，也为后期的销售推进带来一定的难度。且在此期间国家推出整治小产权，对本项目也有一定的影响

9、20xx年11月2日：新安·邻里中心一期二批商铺房源盛大公开

注：将D区、E区新建商铺房源推向市场，推出商铺交1000抵3万活动，市场反应强烈。当月售出商铺6套，住宅3套。此月为新安·邻里中心除开盘外单月销售量最多的一个月。但当月由于开发公司的张总与丁总在安置房源等方面问题互不沟通，致可销售房源较少，也导致后期释放房源失去最佳销售时机。

10、20xx年12月27日：新安·邻里中心正式启动针对返乡置业潮营销计划

注：因私家小院销售进度缓慢，主要推出购私家小院送10件品牌电器活动：液晶电视、空调、洗衣机、太阳能、抽油烟机、燃气灶、高压锅、电动车、微波炉、豆浆机。并降低购房门槛，将私家小院的首付定为5万元，但由于本项目的私家小院楼距较近，只有5米，且价格相对较高，市场反应一般。

11、20xx年元月6日：农贸市场正式搬迁至新安·邻里中心，农贸大街正式启用。

注：农贸市场正式搬迁至本项目的菜市场内，市场摊位正式搬迁至农贸大街，为本项目的繁华奠定了坚实的基础，将新安·邻里中心又推向另一个高度。

小结：新安·邻里中心整体营销活动能够整体连贯及很好地衔接，能够根据市场情况适时做出调整，顺应节点，做出不同的有针对性的营销计划，并能够很好地实施执行到位。

二、销售总结

1、新安邻里中心多层住宅房源共4栋

注：从已售住宅来看，8号楼销售最多，因为8号楼的户型是本公司根据当地市场为开发公司精挑细选的户型，面积为㎡及㎡的三室房源，事实证明本公司给予开发公司的建议是正确及非常明智的。14、15号楼是开发公司在本公司进驻之前就确定的，由于开发公司的丁总盲目自信，对本公司的建议有所保留，不能够完全采纳，导致14、15号楼的两室房源一直滞销。

2、 新安邻里中心私家小院房源共2栋

注：本项目的私家小院在原有规划上并没有此房源，开发公司的丁总不顾本公司的建议只考虑项目的容积率，认为增加房源，就是为项目增加利润。事实证明此决定并不成熟，因为此两栋楼是后加房源，在楼间距、阳光照射的采光度及舒适度等问题上并没有过多的考虑，导致此两栋楼采光受影响且视觉压抑，所以销售进度一直缓慢。 3、新安邻里中心商铺房源150套 注：本项目的商铺可售房源较少共40套，此40套房源大多为位置稍差的房源，除菜市场门口的9套外，其余大多为拆迁户挑剩下的房源，未售的17套房源其中有7套为转角且面积多为200㎡以上，面积较大，另有2套为通道房源，市场接受度较低。

小结：本项目虽拥有专业的营销建议及培训有素的销售人员，但也并不意味着可以不顾市场需求，与市场背道而驰。保安市场竞争激烈，地产项目较多，大大小小地产公司总共8家，市场存量房较多，永胜人家二期、贾墩小区二期及府东小区的二期都将在20xx年春节之前集中推向市场，推出房源较多，而且价格相对较低。在保安，经济基础较好人员都已经选择在市区购房，而留守人口经济基础差，百姓投资意识更差，大部分人由于经济原因，暂无购房计划或延缓购房计划。后期新安·邻里中心面临的竞争威胁依然激烈，新安邻里中心如何在竞争日益激烈的市场中站稳脚跟，并能够持续稳定的发展都将是后期要面临及要解决的问题。

三、后期计划

1、案场管理方面

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

2、销售培训方面

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20xx年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

3、 营销策划方面

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对新安·邻里中心的营销方式要更好的“闰土”及“接地气”，适应当地市场，将新安邻里中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把新安·邻里中心在现有基础上再推向另一个高度。

四、个人总结

回顾20xx，一切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司领导的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观， 人生最可怕的就是虚度光阴，20xx年过去了，在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向中国大地产企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。20xx，我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

**小院购房合同范本12**

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。

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。

**小院购房合同范本13**

转眼间已经加入公司销售部四个多月，在这段工作时间里真切的感受到了每一份的辛劳及收获。虽然加入公司的时间并不长，作为公司内的新人，在对前期工作的整体考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的审视自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，及整体销售部门员工的协助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够在完成本职工作的前提下，按照公司的各项指示精神基本完成了全年的各项工作。现将今年的主要工作做以下几方面总结：

一、主要工作任务和业务完成情况综述

1、B1-B3号楼整体销售情况

2、入职期间主要工作内容

(1)、项目情况及各项工作前期了解

(2)、为与客户签订《商品房买卖合同》做前期准备：

(3)、按揭银行的准入办理。

(4)、《商品房买卖合同》签署内容的确定。

(5)、《商品房买卖合同》文本的制作。

(6)、对全部销售员进行签署内容的培训及相关问题说辞。

(7)、全面通知客户预备签订合同的相关事宜。

(8)、与客户全面有序的签订《商品房买卖合同》。

(9)、协助并监控客户办理银行按揭。

(10)、与沈阳策划公司商讨房展会相关一切内容。

(11)、房展会前期筹备工作的实施。

(12)、销售部及公司各有关部门参与到房展会的具体工作中，保证展会的如期进行和顺利完成。

(13)、按揭全面催回款。

(14)、与大连竞合合作，提报方案的探讨及执行。

(15)、周边市场及竞品调研。

(16)、公积金的准入办理。

(17)、公积金全面回款问题的解决方案及运行。

二、本期工作的改进情况

公司于20xx年x月中旬与大连竞合地产进行合作，共同完成项目销售工作。积极配合合作单位，以最终销售业绩为目的，在双方公司领导的明确指导下，完成各销售阶段所提的策划方案及问题解决方案，为销售的进一步进展提供方向。通过与大连竞合的合作，我从中得到了不少专业知识，使自己很多方面都所有提高。

三、下期工作内容

营口市在20xx年巨大的房地产开发量带来市场压力下，特别是重点区域项目扎堆儿，明显的供大于求的市场趋势，导致购房者的购房积极性不可能不受到压抑，心理上受到影响。购房者可能在看不清

市场走势的情况下采取持币观望的态度，地产市场就像得了流感一样受到传染，20xx年的房地长形式也会因而引起相应形势的变化，滞销与降价趋势顺势待发。

现已与大连竞合公司开始筹备下一阶段的工作内容，共同探讨下一阶段的工作重心及内容。

1、解决现有剩余房源待销问题，并加推新品拉动整体销售。

2、把握市场规律与了解客户购房心理，把握销售机会。

3、根据新年购房推广方案，拉开优惠促销战略的序幕，多层次、多渠道、多方面拉动销售业绩的提升。

4、现有特殊环境下蓄能，制造销售话题，以新建售楼处及样板间等凸显点引导客户购买欲望，利于销售的成交。

5、准现房及后续现房的建设完成，将会成为促进项目销售强有力的说服点。

20xx年既要巩固上一年所取得成果，同时也要对相之产生的问题和不足进行总结与修正。在新的一年里，努力在20xx年取得的销售业绩上创新高。

经过全年来的工作，使我深刻的认识到在今后的工作中，要对专业知识进行加强学习，努力提高自身工作水平。办理事情注重方式方法，带领销售部没个人对自身严格要求，加强团结，加强分工协作的基能力，与公司工程、财务、预算、营销等部门积极配合，建立良好的协作关系和营造愉快的工作氛围。同时，加强与相关部门的交流与沟通。建立了良好的销售业务关系。并以扎实的工作态度，务实的工作作风，为公司在外部树立了良好形象，也为完成各项工作任务树立好的榜样。

在这里我还要感谢公司，不仅给我及每个人提供了平台来施展自己的才能，还教会了我们感恩、责任、忠诚，使我们懂得了心在哪里收获就在哪里。在即将到来的20xx年中，我将发挥个人的优势，拼搏进取，迎接新的挑战，力求在自己的工作岗位上做出更多更好的工作成绩，与销售部的每个成员在新的一年里做出更大的贡献!

最后祝大家在新的一年身体健康，万事如意!

**小院购房合同范本14**

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。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。

(二)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。

(三)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。

(四)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。

(五)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。

(六)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：

一、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。

二、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。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，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青岛各个地区的了解，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。

**小院购房合同范本15**

甲方(出卖人)：

乙方(承买人)：

根据《^v^民法典》、《^v^城市管理法》及其他法律法规和政策规定，并经双方商妥，就下列房地产买卖事项自愿订立本合同，共同遵守。

一、甲方将座落在 的房地产(建筑面积： 平方米)出售给乙方。乙方已对甲方所要出售的房地产做了充分了解，愿意购买该房地产。

二、甲乙双方议定的上述房地产成交价格为人民币(大写) ：，￥ 元。付款方式： 次付清。付款时间： 年 月 前乙方将房款全部交付甲方。

三、甲方于收到乙方全部房款后 日向乙方交付房屋，且保证房屋完好。此前该房屋的水电气等一切费用由甲方承担。

四、乙方未按本合同之规定的付款方式付款，每逾期一日，按照逾期金额的千分之二支付违约金，逾期达一个月以上的，即视为乙方不履行本合同，甲方有权解除合同，并向甲方支付购房款百分之十作为违约金。

五、甲方未按本合同第三条规定将房屋及时交付使用，乙方有权解除合同，并向乙方支付购房款壹倍的违约金。

六、上述房产能办理房产证时，甲方无条件协助乙方办理产权过户手续。乙方办理房屋产权手续所需费用由乙方承担。甲方不能限制乙方过户到其他人名下(包括转让他人)。

七、该房屋如遇拆迁，拆迁补偿之房屋产权归乙方所有，如能办理房产证时，甲方须无条件协助配合乙方过户，相关费用由乙方承担。

八、甲方保证在交接时该房屋没有产权纠纷和财务纠纷，如交接后发生该房屋交接前即存在的产权纠纷和财务纠纷，由甲方承担全部责任。乙方保证在交接房屋后因该房屋由乙方引起的产权纠纷和经济纠纷，由乙方承担全部责任。

九、双方应按合同约定履行，违约方应向对方支付购房款壹倍的违约金。

十、本合同未尽事项，甲乙双方可另行议定。其补充议定书经双方签章后与本合同具有同等效力。

十一、本合同经双方签章生效。

十二、本合同一式 贰份。甲乙双方各执一份。

十三:其他事项：

甲 方：(签章) 乙 方：(签章)

身份证号： 身份证号：

**小院购房合同范本16**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方为购销度假村商品房事宜，经洽商签订协议条款如下，以便共同遵守。

一、乙方向甲方购买坐落在度假村组团内楼房\_\_\_\_\_\_栋。建筑面积为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。其面积以《建筑面积计算规则》为准。

二、商品房售价为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。其中包括配套的配电室、临时锅炉房、道路、绿化等工程设施的费用，但不包括建筑税和公证费。

三、付款办法

预购房屋按房屋暂定价先付购房款40%，计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(其中10%为定金)。待房屋建筑工作量完成一半时再预付30%。房屋竣工交付乙方时按实际售价结清尾款。房屋建筑税款由甲方代收代缴。

四、交房时间

甲方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月将验收合格的房屋交付乙方。

五、乙方在接到甲方交接房通知后的十天内将购房款结清。届时乙方若不能验收接管时，须委托甲方代管，并付甲方代管费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(按房价的万分之一/日计取)。

六、乙方从接管所购房屋之日起，甲方按照国家规定，对房屋质量问题实行保修(土建工程保修一年，水电保修半年，暖气保修一个采暖期)。

甲方(盖章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

**小院购房合同范本17**

甲方(售房人)：

乙方(买房人)：

见证人:

第一条

甲方自愿将其房屋出售给乙方，乙方也已充分了解该房屋具体状况，并自愿买受该房屋。该房屋具体状况如下：

(一)座落于 ，建筑面积为 平方米(此面积不含地下室面积);

(二)出售房屋的所有权证证号为 ;

(三)房屋平面图及其四至见房产证;

该房屋占用范围内的土地使用权随该房屋一并转让。

该房屋的相关权益随该房屋一并转让。

第二条

甲方保证已如实陈述上述房屋权属状况和其他具体状况，保证该房屋不受他人合法追索。

第三条

乙方在 前付给甲方定金(人民币)，(大写)元，(小写)元。

上述定金在乙方最后一次付款时充抵房款在时由甲方退还乙方。

第四条

该房屋协议价格为(人民币)(大写) 元，(小写) 元。

房价款的支付方式和支付时间为：

第五条

1、甲、乙双方定于时正式交付该房屋;甲方应在正式交付房屋前腾空该房屋。

2、双方定于前向有关部门申请办理相关附属设施和相关权益的更名手续。

4、甲方未按规定履行以上义务的，则按下列约定承担违约责任：

第六条

甲、乙双方确认，虽然房屋所有权证未作记载，但依法对该房屋享有共有权的权利人均已书面同意将该房屋出售给乙方。

第七条

甲、乙双方同意，在本契约生效后日内，共同向房屋权属登记机关申请办理房屋所有权转移登记;并在乙方领取《房屋所有权证》后，按有关规定向土地管理部门申请办理该房屋土地使用权变更手续。

该房屋土地使用权的变更手续按下列约定办理：

a、该房屋土地使用权为出让取得，其土地使用权证证载权利和相关出让合同的权利、义务一并转让给乙方。

b、该房屋土地使用权为划拨取得，根据有关规定，其转让需交纳土地出让金或土地收益金;双方约定，该费用由 □甲方承担 □乙方承担 。(自行选择)

c、除本条第二款已有约定外，办理以上手续应当缴纳的税费，由 □甲、乙双方按国家规定各自承担 □甲方承担 □乙方承担 。(自行选择)

第八条

甲、乙双方向房屋权属登记机关申请所有权转移登记，登记机关准予登记的，则双方提出申请的时间为该房屋权利转移时间。

第九条

该房屋毁损、灭失的风险自

a、房屋正式交付之日 b、权利转移之日 起转移给乙方。(自行选择)

第十条

该房屋正式交付时，物业管理、水、电、燃气、有线电视、通讯等相关杂费，按下列约定处理：

(可双方自行约定)

第十一条

本契约未尽事宜，甲、乙双方可另行订立补充条款或补充协议。补充条款或补充协议以及本契约的附件均为本契约不可分割的部分。

第十二条

本契约 a、自甲乙双方签订之日 b、自之日起生效。(空白处可自行约定)

第十五条

甲、乙双方约定补充条款如下：

甲方(签章)： 乙方(签章)：

地 址： 地 址：

现住址： 现住址：

**小院购房合同范本18**

身份证号:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(购买方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

现经甲乙双方充分了解、协商，一致达成如下房屋买卖合同：

一、甲方将其所有坐落于\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_县   大院内(大门正面)的一套房屋出售给乙方，房产证编号为: (\_\_\_\_\_\_)房权证(\_\_\_\_\_\_)字第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，房屋建筑面积为   平方米。乙方给付甲方购房款人民币：   元整(￥   元)。

二、关于付款方式的约定 总房款    元整(￥   元)，分两次付清。首付款贰拾肆万元整(￥    元)，由银行转账，由乙方转到甲方账户上。甲乙双方在房屋买卖合同上签字捺印之日起7日内，乙方务必将首付款转入甲方账户，双方的房屋买卖合同即生效。乙方的首付房款确已进入甲方账户时，甲方及时确认并向乙方出具首付房款收据。第二次付款：余款   元整(￥     元)，在甲方或乙方通知对方办理房产证及其它权证过户登记手续，双方同时前往办证机关办理过户手续，并将房产权及其它权证正式过户到乙方名下之日就将剩余   元整(￥    元)转帐到甲方账户。(以转帐单和收据为凭证)

甲方：日期：

乙方：日期：

**小院购房合同范本19**

出卖人(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买受人(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、甲方自愿将位于\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_街道\_\_\_\_\_\_\_\_小区拆迁安置房\_\_\_\_\_\_\_\_栋\_\_\_\_\_\_\_\_室的房屋(建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_平方米)以人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整的价款出售给乙方。乙方首付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整需于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日前支付给甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，余款分期按\_\_\_\_\_\_月支付，每\_\_\_\_\_\_月人民币为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，需于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_年内付清，每个月的支付期限为月底的最后一天。

二、乙方支付甲方合同保证定金\_\_\_万元，如甲方反悔本合同，双倍赔偿;如乙方反悔本合同，定金不退。

三、自甲乙双方签订协议乙方交付首付款后\_\_\_\_\_\_年内甲方和村委会应协助乙方办理房屋产权手续。本合同发生的契税，土地出让金等由乙方负担。其他税费按有关法律规定负担。

四、本合同签订后，甲方对房屋使用、收益、出租、担保、抵押、买卖、占有等权利一并转让给乙方。

五、本合同生效之日，甲方和村委会保证乙方享有居住权利和使用权并通电通水，甲方保证签订合同之前该房屋与任何个人和组织没有债务和利益纠纷，本合同签订后，甲方不得就该房屋与他人订立《买卖合同》或《出租合同》;

六、违约责任

1、如果甲方出售的房屋存在质量问题影响到乙方居住权利的行使，一切责任由甲方承担，并应赔偿乙方的损失，。

2、甲方应当于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_日收到乙方的首付房款即时将房屋的钥匙交给乙方确保其居住权和使用权，甲方如不按合同规定的日期交付房屋，每逾期\_\_\_天按房价总额千分之一计算违约金支付给乙方。逾期超过\_\_\_个月时，乙方有权解除本合同。解约时，甲方除将已收的房价款全部退还乙方外，并应赔偿乙方经济损失人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

3、乙方全部或部分不履行本合同规定的付款日期及方式的。其逾期部分乙方应加付按日\_\_\_%计算的违约金给甲方。逾期超过\_\_个月时，甲方有权解除合同。解约时，乙方已付房价款的\_\_%作为甲方的损失赔偿金。

4、如因规划部门、设计部门的原因导致房屋质量和使用功能的，甲方应当通知乙方，如有补偿款发放，甲方应当全额退还乙方。

5、本合同签订后，任何一方不得擅自变更或解除合同。如因重大客观原因导致本合同的解除，甲方应按照市场评估价返还乙方房屋价款，并赔偿乙方的房屋装修费用。

6、自合同生效之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，产权证和土地证因为甲方的原因不能办理，甲方应支付乙方违约金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方向乙方支付违约金后，土地证和产权证因为甲方的原因仍然不能办理，每逾期天按房价总额千分之一计算违约金支付给乙方。

7、如果因为本合同第五条的原因，造成乙方损失或不能居住的，甲方必须向乙方赔偿损失和支付违约金，违约金人民币为\_\_\_\_\_\_元，甲方支付乙方违约金后，侵权仍在继续的，每逾期\_\_\_天按房价总额千分之一计算违约金支付给乙方。逾期超过\_\_\_个、月时，乙方有权解除本合同。解约时，甲方除将已收的房价款全部退还乙方外，并应赔偿乙方经济损失人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

七、本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决;协商不成的可以向法院或仲裁机构进行起诉或仲裁。

八、本合同自乙方支付首付款给甲方双方签字或盖章之日起生效。

九、本合同一式\_\_\_\_份，甲乙双方见证人各执一份

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

**小院购房合同范本20**

编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国籍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国籍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国籍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**小院购房合同范本21**

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作总结如下。

一、加强学习，领会精神，提高执行力

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转;销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途经。成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

二、尽职尽责，率先垂范，努力做好销售本职工作

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况;奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，四季新城销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了四季红新城的全貌;2月1日，四季新城项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步;4月25日，精心组织的项目品鉴会﹠客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读四季新城之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为一期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作;全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细;认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传;售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难;售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持;与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

三、强化管理，注重团结，带好销售团队

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力;我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议;关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！