# 房地产内勤个人工作计划汇总(六篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-06-03

*房地产内勤个人工作计划汇总一步入大学生活的最后半个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴，我们兴奋，因为我们最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，我们能够回报社会，我们能够服务国家。但是我们又害怕又...*

**房地产内勤个人工作计划汇总一**

步入大学生活的最后半个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴，我们兴奋，因为我们最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，我们能够回报社会，我们能够服务国家。但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问:我们准备好了吗是的，我们在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会，所以我们选取一个过渡的桥梁把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。实习是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

12、20-、1、20

顺驰(广州)房地产有限公司

房地产是一个很有争议的行业，因为这一行的利润很高，个性是在广州，真的能够说是寸土寸金，在市中心，一般xx年以后的二手房都在8000元每平方以上。广州的房价在中国所有的城市中是稳定的，即使经济受到这样那样的影响如08年美国开始的金融危机，对广州这个内陆城市房地产价格的影响小之又小。广州的土地资源是有限的，而人口却在不断的增长，越来越多的外来人口涌进广州，房屋的租赁和买卖也十分的火热。

顺驰房地产有限公司成立于1994年，具有房地产经纪机构一级资质，是一家专门从事房地产营销及相关服务的大型全国化企业集团。从xx年初，顺驰(中国)不动产网络集团开始全国化发展，目前已进入天津、北京、广州、深圳、上海、南京、苏州、无锡、成都、武汉、广州、沈阳、郑州、石家庄等城市，在全国拥有近800家连锁店和7000名高素质的员工。顺驰(中国)房地产有限公司主营业务是房地产二手房屋买卖、租赁等中介业务、商品房代理、余房、空置房的连锁销售，并带给房地产金融等相关服务，从天津到全国化发展，建立了覆盖19个城市的庞大房地产营销及相关服务渠道，构成了全国化的知名中介品牌。

广州顺驰成立于xx年，在进入广州初期主要从事的是房地产商品房的代销，代理，余房包销，限时等业务。这些业务对公司员工要求不高，只要简单的学会销售技巧就是了。公司业务开展的主要由公司来承担，资源掌握和维护都是由公司来完成。经过xx年的房地产市场的调整，公司收缩业务规模，砍掉限时包销等业务，回归中介本质，以中介信息服务为主要业务。这样对员工的要求就高了很多，员工在学会销售技巧的同时还要学会开拓和维护公司资源，一切资源由员工掌握和维护。[实习资料]

在公司实习的期间是我成长最快的一段时间，公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。公司每位员工进入公司时的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。我被分配到销售部，我主要是跟着邱代表学习销售，由于邱代表是案场的销售总负职责人，在他的带领下我们主要从事以下几点具体的工作:

(一)熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同状况的。房子是件不太一般的物品，消费者在消费是也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也该消费者本身带来很多不愉快。

(二)熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每一天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的，每一天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是十分错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前，售中与售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要有很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子功夫。销售之后的工作也是复杂多变的，银行按揭的办理，公积金的申请审核，对客户的不完全掌握使得银行和公积金中心手续的办理出现了很多问题，这也直接导致销售进度的放缓，无形之间也给自己增加了一些心理压力。心态上怎样去处理好这些事是最关键的，个性是作为还没出校门的学生，职场上是没有太多人情味的。

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到此刻，这一路走来我最大的感受是自己成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

透过这一月的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的三个月中我确确实实的又学到了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。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往十分复杂，这是在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(她)们处理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。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放下的品格。人要想实现自身的价值必须要顽强坚持的性格，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。这样你就能够做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都能够克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全能够吸收经验教训，再次站起来。

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体状况和工作制度。这样才能在面试的时候有足够的信心，面试成功的机会也大一些。同时这也是给以后的工作做准备，以后工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。在快乐的气氛下才能顺利的完成工作，工作起来才能得心应手。与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅，不要与上司发生口角。新进的员工必须要多做事，如日常的办公室清洁问题。

再次，要学会怎样严肃认真地工作。离开了学校，毕业了就不再是学生的身份，嘻嘻哈哈，时而偷懒时而放松的状态不能再有，因为那里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎否则就可能会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到:要学会严肃、认真、努力地工作。

最后，要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样能使我们少走很多弯路。

**房地产内勤个人工作计划汇总二**

1、万科城市花园——新城市，新生活

2、中海锦苑——天天不一样的江景

3、盛泰房产——个性、生活、家

4、祥云居——悠悠书香河精雅东瑞园坐卧祥云居谈笑有鸿儒

5、南昌绿地——用心建筑生活以爱回报社会

6、保利地产——和谐生活,自然舒适

7、龙湖——善待你一生

8、华南碧桂园——华南碧桂园，每日的星级享受，华南碧桂园，离城不离市

9、维也纳森林别墅——真山、真水、真森林

10、佳地园——自然的浪漫主义生活

11、蓝光实业——用心建筑生活

12、上海城开——创造灿烂明天

13、首创——创新生活创造价值

14、中体奥林匹克——科学运动,健康生活

15、仁恒房地产——善待土地,用心造好房

16、宜家汤臣——下一站，宜家汤臣;汤逊湖畔，别墅大师

17、大湖之都——我的大湖我的家

18、绿地香颂——蝶墅揽园境自成

19、香榭里花园——品位是底蕴的境界

20、新鸿基——以心建家

21、桃花园——创造新的生活方式

22、艺欣房产——回归自然生态

23、广州奥园——花园靓景单位

24、和记黄埔——优质生活由我创

25、中海——诚信卓越,精品永恒

26、景城名郡——象湖新标万人倾心耀世大盘

27、广州白云堡——山外青山楼外楼，白云仙境白云堡

28、中凯·蓝域——“心巢”给你一个“心”家

29、绿城——为城市创造美丽

30、莱茵南郡——一栋房子三百年

**房地产内勤个人工作计划汇总三**

合同编号：

甲方： 乙方：

甲、乙双方经友好协商，就甲方家乐福国际商厦项目广告推广工作合作事宜，达成如下协议并共同遵守： 一、服务内容：

家乐福国际商厦项目广告整合推广工作。附经甲、乙双方共同商讨的工作项目内容，(见附件一，共5页)。

二、服务时间：一年

201\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至201\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

本合同工作时间将视甲方项目实际执行时间做出相应调整。

三、甲方责任：

1、甲方根据需要，以书面《项目委托单》(见附件)形式下达工作要求给乙方;

2、甲方提供工作项目所涉及的准确产品功能信息文字;

3、指定工作项目对接人及项目负责人代表甲方与乙方对接;

4、配合乙方完成双方即定的项目时间目标及绩效目标，如因甲方配合不利造成项目延期，乙方只承担边际责任;

5、甲方需按《品牌管理中心的管理条例》进行项目管理(管理条例见附件三)。

四、乙方责任：

1、乙方需严格执行从业标准，遵守甲、乙双方签订的保密协议(见附件四)。

2、乙方负责甲方项目广告代理期间，不得向第三方泄露甲方商业秘密和乙方为甲方策划服务的任何内容(含未定构想)。

3、乙方需按《品牌管理中心的管理条例》进行项目管理(管理条例见附件三)。 4、乙方需按工作项目需要拟定进驻手册，派出品牌组工作成员驻扎项目所在地。 5、乙方的品牌管理中心不得同时服务于甲方竞争品牌。

五、服务形式：

1、甲方以《项目委托单》的方式下达要求服务内容、时间，未经甲方《项目委托单》签认的项目，甲方不承担任何责任，乙方也可以不予接受。

2、乙方在深圳设立品牌管理中心，品牌中心不少于6人(含策略总监、品牌总监文案、客户人员、平面设计师及环境设计师等)，提供相关专业服务。

六、合同金额：

经双方友好协议，家乐福国际商厦整体项目广告服务费用确定为 ￥ 0元，大写人民币 万元整

1、广告服务费用包含项目工作内容共四大项，(详见附页一，共5页)

a\\ 项目营销部分

1/ 市场深度调查分析 2/ 市场形象及品牌形象定位 3/ 整合营销策略4/ 整合传播与媒介策略的制定 5/ 促销活动策略及载体选择 6/ 公共关系策略 7/ 第二营销渠道开发策略

b\\ 品牌识别系统建立与设计部分 (按工作阶段划分)

第一阶段--- vi系统建立与设计

第二阶段--- 销售氛围及现场包装应用系统设计 第三阶段--- 项目宣传物料及户外广告设计 第四阶段--- 项目宣传媒体广告创意设计 c\\ 项目招商部分工作内容

3、乙方需按《品牌管理中心的管理条例》进行项目管理(管理条例见附件三)。

4、乙方需按工作项目需要拟定进驻手册，派出品牌组工作成员驻扎项目所在地。

5、乙方的品牌管理中心不得同时服务于甲方竞争品牌。

五、服务形式：

1、甲方以《项目委托单》的方式下达要求服务内容、时间，未经甲方《项目委托单》签认的项目，甲方不承担任何责任，乙方也可以不予接受。

2、乙方在深圳设立品牌管理中心，品牌中心不少于6人(含策略总监、品牌总监文案、客户人员、平面设计师及环境设计师等)，提供相关专业服务。

六、合同金额： 经双方友好协议，家乐福国际商厦整体项目广告服务费用确定为￥ 0元，大写人民币 万元整

1、广告服务费用包含项目工作内容共四大项，(详见附页一，共5页)

a\\ 项目营销部分1/ 市场深度调查分析2/ 市场形象及品牌形象定位3/ 整合营销策略4/ 整合传播与媒介策略的制定5/ 促销活动策略及载体选择6/ 公共关系策略7/ 第二营销渠道开发策略

b\\ 品牌识别系统建立与设计部分 (按工作阶段划分) 第一阶段--- vi系统建立与设计第二阶段--- 销售氛围及现场包装应用系统设计第三阶段--- 项目宣传物料及户外广告设计第四阶段--- 项目宣传媒体广告创意设计

c\\ 项目招商部分工作内容1/ 招商市场调查分析 2/ 市场形象及品牌形象定位 3/ 整合招商策略4/ 招商传播与媒介策略的制定 5/ 招商活动策略及载体选择 6/ 公共关系策略 7/ 第二招商渠道开发策略

d\\ 项目招商涉及的设计部分1/招商系列及事务用品 2/导示系统设计 3/项目招商形象系统 4/招商氛围包装 5/户外广告类6/招商印刷宣传物料实施 7/影视广告类 8/媒体广告类 e\\ 媒体软性宣传文章撰写

2、以上广告服务费用不含制作费用及与第三方发生费用，如：印刷制作、tvc拍摄制作、平面拍摄、输出菲林等费用。

3、以上服务费用不含乙方品牌中心工作人员至项目所在地及全国各地布展、组织会务所发生之差旅费用。乙方品牌服务人员来往机票费用由甲方具实报销。

七、付款方式：

1、 双方在签定服务协议三个工作日内，由甲方支付乙方广告服务费总金额的30%，即人民币 元整(￥ )做为首期款;

2、 项目正式开售一周后，甲方支付乙方第二期广告服务款项 ，金额为项目广告服务费用总金额的15%，即人民币 元整(￥ 0元);

3、 项目正式开售的五周后，甲方支付乙方第三期广告服务款项，金额为项目整合推广费用总金额的15%，即人民币 元整(￥ 0元);

4、 项目正式开售的九周后，甲方支付乙方第四期广告服务款项，金额为项目整合推广费用总金额的15%，即人民币 元整(￥ 0元);

5、 项目正式开售的十三周后，甲方支付乙方第五期广告服务款项，金额为项目整合推广费用总金额的15%，即人民币 元整(￥ 00元);

6、 本协议广告服务费用余下的1 0%，即金额为人民币 元整(￥ 0元)在项目广告服务期满后支付。

7、 乙方品牌中心工作人员至项目所在地及全国各地布展、组织会务等来往机票费用每月由甲方具实报销。

八、违约责任：

1、乙方未能按时完成相关工作，或者工作态度消极，甲方有权单方终止双方合作; 2、甲方未按照合同书按时支付设计费用，乙方有权不提交正式宣传设计电子文件及样稿，并向甲方按相关规定收取滞纳金(未付金额的0.5%/天)。

3、乙方设计的作品，如在版权、肖像权、著作权、摄影权等方面侵犯了第三者，则，由此而引起的一切纠纷、诉讼及赔偿均由乙方负责承担。

九、知识产权归属：

乙方提供之项目策划设计服务成果，甲方已签收且已支付项目费用全额，则知识产权归甲方所有;乙方拥有本项目作品发表的署名权。

十、争议的解决：

因执行本合同引起的争议双方友好协解决，协商不成则诉于辖地法院。

十一、其它：

1、本协议一式四份，甲、乙各执两份，双方签章生效。合作到期后，双方视合作情况另行确定是否续继合作。

2、本协议的所有附件与本协议具有同等法律效力。

附件一：广告推广工作项目分解(共五页) 附件二：《项目委托单》附件三：《品牌管理中心的管理条例》附件四：保密协议书 (下无正文)(备注：此费用纯为策划设计费用,并不包含模特费、摄影费、制版费、菲林费、打稿费、印刷费、制作费等其他费用)

四、付款方式：

1、本合同签定之日起3个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的20%，即人民币叁万陆仟圆整(￥36000.00元)，作为乙方前期工作启动费用;

2、乙方提交市场调研策划报告后，甲方支付合同总金额的20%，即人民币叁万陆仟圆整(￥36000.00元);

3、乙方设计出整体vi应用系统及户外广告并由甲方认可后3个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的费用20%，即人民币叁万陆仟圆整(￥36000.00元);

4、乙方设计出开盘前所需销售资料方案并由甲方签字认可后3个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的20%，即人民币叁万陆仟圆整(￥36000.00元);

5、开盘后一个月，乙方设计出销售期所需销售资料方案并由甲方签字认可后3个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的10%，即人民币壹万捌仟圆整(￥18000.00元);

6、开盘后半年内，一期项目广告的跟踪服务完成后三个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的10%余款，即人民币壹万捌仟圆整(￥18000.00元)。

五、双方权利与义务：

1、甲方须向乙方提供与设计相关的各种必需资料和政府批文等必需的所有文件，以确保乙方准确地掌握有关设计要素;

2、甲方提供不合法的广告内容或要求乙方发布不真实的广告内容所引起的后果由甲方承担，乙方不承担连带责任;

3、代理期间，甲乙双方应委派专人负责对接工作并定期举行项目分析会，甲方委派工作内容应以书面的形式委托;

4、双方须积极配合并进行不定期交流，甲方须在约定期内完成校对工作，因延误校稿而导致的延期由甲方负责;

5、甲方有权对乙方提交的策划思路、广告方案、设计稿和乙方所有提交的书面工作文件及时以书面形式(包括传真)提出修改意见和建议，乙方据此进行修改、调整，直至甲方签字认可方可定稿;定稿方案实施后的任何影响由甲方承担;

6、乙方在收取每期费用后3个工作日内须向甲方提供本期所有电子版工作成果;

7、项目进行过程中未涉及内容并需要由乙方完成的，双方另签单项工作合同予以确认;

8、代理期间双方各项行动须遵守《中华人民共和国广告法》的规定; 9、甲方应按本合同的付款方式执行付款，以便乙方顺利开展项目工作;甲方结清本合同工作费用后，甲方拥有乙方所提供方案的使用权;乙方承诺工作期间严守甲方经营机密，恪守应有的职业道德;

10、乙方需到项目驻场，时间要求为市场调研期15天，开盘前设计工作时间20天，乙方根据甲方要求确定活动节点，且活动节点期间乙方驻场每次不少于3天;

11、乙方到项目服务期间，发生的一切费用由乙方自己承担。

12、本合同价格包含税费，乙方收款后三个工作日内开据发票给甲方。

六.其他事宜：

1、本合同未尽事宜，可经甲、乙双方协商另行签定补充合同;

2、本合同在实施过程中如发生争执，经双方友好协商解决;如协商无效，双方有权诉诸法律解决;

3、本合同一式4份，甲乙双方各执2份，签字盖章生效。

甲 方： xx房地产有限公司 地 址： 签约代表： 签约日期： 签约地点：

乙 方： xx房地产经纪有限公司 地 址： 签约代表： 签约日期： 签约地点：

**房地产内勤个人工作计划汇总四**

甲方(转让方)：(以下简称甲方)

乙方(受让方)：(以下简称乙方)

甲方私人房地产位于四川省德阳市旌阳区孝泉镇五居委阳安西街，房屋为砖混结构，建筑面积共计545平方米，经甲、乙双方共同友好协商，甲方自愿将自己的房屋及国有土地452.63平方米的使用权及所有权以价格58.8万元(大写：伍拾捌万捌仟元整)出售给乙方，办理过户手续的各种税费由甲、乙双方各承担50%，望双方共同信守如下协议：

一、付款方式：

1、在房地产转让合同签订之日付总价额的70%(41.16万元)，(大写：肆拾壹万壹仟陆佰元整)，以乙方的银行转帐凭证及甲方的收据为证。

2、余款在甲方将国有土地使用证和房屋所有权证过户到乙方名下后付清，余款为17.64万元(大写：壹拾柒万陆仟肆佰元整)。

3、房地产转让合同签定之日，乙方首付款后，甲方应配合乙方在20—25天内办理完各种房地产转让过户手续。

二、其它事项：

1、合同签订之日起，甲方须在一月内将房地产交给乙方。

2、在房地产转让合同之日起，门面出租一事应由乙方负责出租，先期出租门面费用应从乙方所支付的房款中扣除。

3、自房地产转让合同签订之日起，甲方不得随意改变、拆除和损坏房屋结构及附属设施(水电气管、门窗、门盒等)。

4、甲方应积极配合乙方将一切房地产手续办理齐全过户给乙方。

5、甲方应主动配合乙方将水电气过户到乙方。

6、在交房时甲方应将房屋上方的高压电线拆出。

三、违约责任：

本房地产转让合同签订生效后，甲、乙双方任何一方不得反悔本合同中的任意一条，否则必须付给对方违约金25万元，(大写：贰拾伍万元整)，并赔付给对方所造成的损失。

四、本合同未尽事宜，可由双方约定后，作为合同附件与本合同具有同等法律效力。

五、本合同于20xx年月日在中华人民共和国四川省德阳市旌阳区孝泉镇签定。

六、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方签字生效。

甲方(转让方)签字：乙方(受让方)签字：

身份证号：身份证号：

联系电话：联系电话：

邮政编码：邮政编码：

年月日

**房地产内勤个人工作计划汇总五**

抵押人：

抵押权人：

为确保 年 月 日签定的 (以下称主合同)的履行，抵押人(以下简称甲方)愿意以其有权处分的房地产作抵押。抵押权人(以下简称乙方)经实地勘验，在充分了解其权属状况及使用与管理现状的基础上，同意接受甲方的房地产抵押。甲方将房屋抵押给乙方时，该房屋所占用范围的土地使用权一并抵押给乙方。双方本着平等、自愿的原则，同意就下列房地产抵押事项订立本合同，共同遵守。

第一条甲方用作抵押的房地产座落于 区 街(路、小区) 号 栋 单元 层 户号，其房屋建筑面 2，占地面积 2。

第二条根据主合同，甲乙双方确认：债务人为 ;抵押期限自 年 月 至 年 月 。

第三条经房地产评估机构评估，上述房地产价值为人民币 (大写)， (小写)。根据主合同，双方确认：乙方债权标的额(本金)： (大写)， (小写)，抵押率为百分之 。

第四条甲方保证上述房地产权属清楚。若发生产权纠纷或债权债务，概由甲方负责清理，并承担民事诉讼责任，由此给乙方造成的经济损失，甲方负责赔偿。

第五条乙方保证按主合同履行其承担的义务，如因乙方延误造成经济损失的，乙方承担赔偿责任。

第六条抵押房地产现由 使用。甲方在抵押期间对抵押的房地产承担维修、养护义务并负有保证抵押房地产完好无损的责任，并随时接受乙方的检查监督。在抵押期间因使用不当造成毁损，乙方有权要求恢复房地产原状或提供给乙方认可的新的抵押房地产，在无法满足上述条件的基础上，乙方有权要求债务人提前偿还本息。

第七条抵押期间，甲方不得擅自转让、买卖、租赁抵押房地产不得重复设定抵押，未经乙方书面同意，发生上述行为均属无效。

第八条抵押期间，甲方如发生分立、合并，由变更后承受抵押房地产方承担或分别承担本合同规定的义务。甲方被宣布解散或破产，乙方有要要求提前处分其抵押房地产。

第九条在本合同有效期内，未经甲方同意，乙方变更主合同条款或延长主合同履行期限的，甲方可自行解除本合同。

第十条本合同生效后，甲、乙任何一方不得擅自变更或解除合同，需要变更或解除本合同时，应经双方协商一致，达成书面协议，协议未达成前，本合同各条款仍然有效。

第十一条本合同在执行中若发生争议，甲乙双方应采取协商办法解决或共同向仲裁机构申请调解或仲裁，不能协商或达不成仲裁意向时可向人民法院起诉。

第十二条在抵押期间，抵押房地产被拆迁改造时，甲方必须及时告知乙方，且根据具体情况，变更抵押合同或以房地产拆迁受偿价款偿还乙方的本息，并共同到登记机关办理有关登记手续。

第十三条抵押期满，如债务人不能偿还债务本息，又未与乙方达成延期协议的，按法定程序处理抵押房地产，清偿债务本息。处理抵押房地产所得价款不足以偿还债务本息和承担处理费用的，乙方有权另行追索;价款偿还债务本息后有剩余的，乙方应退还给甲方。

第十四条本合同未尽事宜，按照房地产抵押管理规定及国家、省、市有关规定办理。

甲方(签章)：乙方(签章)：

地址：地址：

联系电话：联系电话：

合同签定地点：

合同签定时间：年月日

**房地产内勤个人工作计划汇总六**

甲方：

乙方：

一、合作背景

1、应乙方的合作要求，为了更好地整合甲方和乙方的社会资源，共同把 业务做强做大，甲方愿意与乙方合作。乙方在云南省(市、自治区)昭通市(地区)绥江县(区)开展房地产评估业务。

3、乙方为表明与甲方合作的诚意，乙方同意在签字本合作协议后， 支付诚意金贰万元给甲方留存。合作到期(或终止)时，乙方如无违约行为，甲方无意退还乙方，不计利息。

二、合作期限

暂定壹年，即从 年日起至 月日止。合作到期，如乙方无违约行为的，可续签。

三、合作务件

1、甲方以评估资质和已在区级相关银行评估准入及其它社会资源为合作基础。

2、乙方以现有经营平台和在–辖管理部门和银行及周边县市的人脉关系和其他社会资原作为合作条件。由于乙方与甲方合作前与广西国联评估公司存在合作关系，且已设置有办公室场所、做有广告牌和购置有办公设备等，为了明释双方合作关系的独立性及乙方之前的债权债务，经双方商定：

①乙方在量 月 日前终止合作关系，结清所有债权、债务。

②乙方在日前租用的办公场地和已制作安装分公司使用，乙方不得抽离，但所有权归乙方所有，分公司不计入财务折旧和摊销。 月 日后，经甲、乙双方认可的日常开支费用，依规在财务中列支、计入成本核算。

四、双方职责

1、甲方职责

①负责提供相关资料并协助乙方办好–分公司的工商注册，税务登记、资质备案等工作。

②负责理顺–分公司与 分公司、—总公司的业务关系，确保各项业务的正常开展。

③负责监管分公司的财务管理，检查审核各项费用收支和账务处理的准确性、合理性、合法性，按合同、按约定要求及时划付各项费用和分利。指导分公司财务人员做好建账、核算、报税、年检等工作。

④利用自身关系和资源，协助乙方拓展–及周边县市评估业务。

⑤根据总公司的规范要求，检查、督促、指导分公司的各项工作。

⑥行使股东职权，参与分公司业务发展、内部管理、费用配置、利益分配及其它重大事宜的决定。

2、乙方的责任

①由乙方负责–辖区范围内评估业务市场的客户拓展和关系维护。

②分公司的财务管理工作在甲方的监管和指导下进行，账务做到日清月结，透明度高，不弄虚作假，尽可能规避财务风险。

③分公司接洽的辖区内的评估业务，原则上有–分公司派员工进行核收相关资料和进行现场勘察及取证，并按总公司质量控制要求，撰写评估预报告，之后，报请 分公司领取报告编号，并将报告初稿上传 分公司(或总公司)，按授权要求逐级审核、签发。

④乙方评估员必须按甲方及总公司的业务流程及评估规范开展评估业务，不得弄虚作假和参与恶性竞争，损害公司形象。特殊情况需提前与甲方请示，经报总公司协调同意后再运作，否则，后果由乙方自负。

五、业务受理区域界定

实行抵押登记属地受理原则。但如果是–属地客户自主上门寻求 或—总公司评估的，则尊重客户的选择，需要协调时，–要无条件帮忙;反之，如果–分公司拓展到(或受理到)辖区范围外的客户时， 分公司或总公司也应尊重客户的选择。如果受理到非属地客户而推荐给属地分公司(总公司)办理的，如成功，受理公司应适当给予推荐公司适当的返点，具体比例由双方协商。严禁恶性跨区域挖掘潜在客户(游荡客除外)，否则，甲方按属地原则处置所得。

六、隶属关系

1、行政及业务：–分公司隶属 分公司、—总公司管理，上传下达逐级传递，严禁越级操办。

2、财务核算：既接受上级的监管指导、规避风险，又相对独立核算，自负盈亏。

七、财务处理及核算

1、评估收费及结算标准。原则上按总公司评估收费标准收取“评估费不低于区标五折”计收，低于五折的收费应经甲方报请总公司同意后，方可执行，否则收入按五折计提结算。

2、在–分公司没有找到自有国家注册评估师前，暂借用总公司的注册评估师签发报告，乙方需依合同按业务收入的2%向总公司支付签发风险金。

3、由于–分公司实行独立核算，但其受理业务撰写的评估报告，全部由总公司派驻 分公司的专职负责人进行审定和报批，并由评估助理协助做好初审、修整、跟踪、信息反馈、装订合本、报告收发等工作。据此，乙方应按行规给予派驻负责人及评估助理按收入的4%支付材料费、岗位加班费。

4、如果分公司受理的大单(特殊)业务，总公司需派人现场复察的， 分公司每出车一次，–分公司给予出车人 如需用餐，–分公司则尽可能由委托评估人安排。

5、费用开支原则：各项费用总额控制，上头封顶、下不保底，平衡使用，据实列支，超出自负。

6、结算时间。原则上每月一小结，年底总结算。在结算当期，已出报告，但未收齐评估费的，由乙方负责追收并垫付。

八、收入分配

为鼓励双方各自严格成本控制，“睇菜吃饭”，快定收入分配按以下原则进行：每月经双方确认的营业收入总额，在减去营业税5.65%后的余额，按甲方40%，乙方60%的比例分配。甲方所得除缴清总公司的20%管理费，还应支付总公司评估师的签字费和助理评估员的加班费，结余为利润。乙方的70%的分成，除给外围经办人员奖励外，还应支付员工工资，房租及水电费，公关招待费、差旅费，电话网络费及日常办公用品费用等一切。结余为利润。即按比例分成，各自包干，盈亏自理。

九、其他

1、协议签定，各自履行，如有违约，承担责任，终止合作。

2、未尽事宜，双方协商，共同执行。

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

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！