

最新二手房周计划 二手房合同(汇总9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

二手房周计划 二手房合同篇一

买方(以下简称乙方)：_____

第一条转让房屋情况：甲方所售房屋位于_____区_____路(街)_____号，为_____结构；甲方所售房屋所有权证号为；_____号；，房屋土地使用权证号为；_____号；；甲方所售房屋建筑面积_____平方米。

第二条房屋价格：房屋总金额为(人民币)___拾___万___仟___佰元整(含附属设施费用)。转让税费由甲方(或乙方)承担。

第三条付款方式：一次性(或分期)支付；由乙方付款至甲方指定银行账户(或现金支付)。甲方收到以上款项必须向乙方出具收条。

第四条房屋交付：甲、乙双方在房地局交易所办理完过户手续(缴纳税费)后_____日内，甲方将房屋交付乙方，因不可抗力等因素造成甲方逾期交房的，则房屋交付时间可据实予以延长。(或乙方支付首期款后_____日内，将房屋交付给乙方)。

第五条违约责任条款乙方逾期付款的违约责任：乙方未按本合同规定的付款方式付款，每逾期_____日，按照逾期金额的2%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，届时将由乙方承担此次交易中双方的全部交易税费，并向甲方支付购房款10%违约金。甲方逾期交房的违约责任：甲方未按本合同第四条规定将房屋及时交付使用，每逾期____日，按照购房总价的2%支付违约金，逾期达一个月以上的，即视为甲方不履行本合同，乙方有权解除合同，由甲方承担此次交易中双方的全部交易税费，并向乙方支付房价10%的违约金。

第六条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。

第七条本合同未尽事宜，由甲、乙双方另行议定，并签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

第八条本合同在履行中发生争议，由甲、乙双方协商解决。协商不成的，甲、乙双方可依法向该房屋所在地人民法院起诉(或仲裁委员会提起仲裁)。

第九条本合同自甲、乙双方签字之日起生效。

第十条本房屋买卖合同一式五份，甲、乙双方各执一份，其他三份交有关部门存档。

甲方(签章)：_____乙方(签章)：_____

联系电话：_____联系电话：_____

二手房周计划 二手房合同篇二

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》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 乙方同意购买甲方拥有的座落在_____市_____区_____拥有的房产（别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房、店面），建筑面积为_____平方米。（详见土地房屋权证第_____号）。

第二条 上述房产的交易价格为：单价：人民币_____元/平方米，总价：人民币_____元整（大写：_____佰_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整）。本合同签定之日，乙方向甲方支付人民币_____元整，作为购房定金。

第三条 付款时间与办法：

1、甲乙双方同意以银行按揭方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款（含定金）人民币_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整给甲方，剩余房款人民币_____元整申请银行按揭（如银行实际审批数额不足前述申请额度，乙方应在缴交税费当日将差额一并支付给甲方），并于银行放款当日付给甲方。

2、甲乙双方同意以一次性付款方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款（含定金）人民币_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整给甲方，剩余房款人民币_____元整于产权交割完毕当日付给甲方。

第四条 甲方应于收到乙方全额房款之日起_____天内将交易的房产全部交付给乙方使用，并应在交房当日将_____等费用结清。

第五条 税费分担甲乙双方应遵守国家房地产政策、法规，并按规定缴纳办理房地产过户手续所需缴纳的税费。经双方协商，交易税费_____方承担，中介费及代办产权过户手续费由_____方承担。

第六条 违约责任甲、乙双方合同签订后，若乙方中途违约，

应书面通知甲方，甲方应在____日内将乙方的已付款不记利息) 返还给乙方，但购房定金归甲方所有。若甲方中途违约，应书面通知乙方，并自违约之日起____日内应以乙方所付定金的双倍及已付款返还给乙方。

第七条 本合同主体

1、甲方是_____共_____人，委托代理人_____即甲方代表人。

2、乙方是_____，代表人是_____。

第八条 本合同如需办理公证，经国家公证机关____公证处公证。

第九条 本合同一式份。甲方产权人一份，甲方委托代理人一份，乙方一份，厦门市房地产交易中心一份、_____公证处各一份。

第十条 本合同发生争议的解决方式：在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

第十一条 本合同未尽事宜，甲乙双方可另行约定，其补充约定经双方签章与本合同同具法律效力。

第十二条 双方约定的其他事项：

鉴证方：

鉴证机关：

地址：

邮编：

电话：

法人代表：

代表：

经 办 人：

日期：年 月 日

鉴证日期：_____年____月____日

二手房周计划 二手房合同篇三

地址：_____

邮编：_____

电话：_____

法定代表人：_____

乙方：_____

身份证：_____

现住址：_____

电话：_____

根据《中华人民共和国民法典》、《北京市劳动合同条例》、劳动和社会保障部的有关规定，甲乙双方本着平等自愿、协商一致、公正公平、诚实信用的原则，签订本合同，共同遵守。

一、本合同期限采用下列第_____种方式：

1、订立有固定期限年(自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止)。

2、自_____年_____月_____日起始，以完成工作为合同终止期限。

二、工作内容：

1_____在充分发挥自己能力的基础上，开发房源及客户，提供买卖双方交易信息，促成买卖交易完成，利用公司培训的业务知识，按照公司提出的工作要求开展工作。

2保证把开发的房源及客户信息通过公司平台进行交易。交易从签约开始由公司完成，_____在交易中有提供信息，必要协助，配合的义务。确保交易顺利进行。

三、(一)公司权利和义务：

1合同签订就表示_____同意并遵守公司的规章规定，接受公司工作安排。配合区域经理和业务经理的工作调查和安排。及时向公司_____工作，接受工作指示。

2公司安排_____从事一定区域二手房买卖房源及客户开发工作，根据公司工作要求对_____进行必要的职业技能培训，按照合同附件约定的报酬支付给_____。

3当_____不能够在一定时间内完成公司要求的业绩指标，由于房地产经纪工作的区域性，工作时间的特殊性，公司有权单方面解除与_____的劳动合同关系。并不承担有关的一切损失。

4_____在公司规定的时间如果没有完成公司规定的业

绩指标，公司有权利终止与_____签订的合同。如果以后_____拥有房源及客户只要通过公司平台交易就按照本合同的约定处理。

5如果_____违反公司规定或超出工作授权范围以及在工作过程中由于自己的过失给公司和第三方造成损失的，损失由_____个人承担。

(二)_____权利和义务

1_____应当积极按时参加有关公司组织的培训，按时参加公司组织的工作会议。根据公司的要求_____应当努力提高职业技能，按岗位要求完成工作任务。

2严格遵守合同约定的义务，遵守公司业务开展中的规定。禁止以公司名义从事业务以外的任何工作，业务工作的开展必须在授权的范围内，以公司许可的名义，按照公司授权的程序和方式工作。

3按照约定的标准从公司处获取报酬。_____开展业务所需费用由_____自行承担。在开展业务工作过程中由于自己的故意或者过失造成意外损失由_____自行承担。

4_____故意_____虚假房源及客户信息，或者瞒报房源及客户信息，把开发的房源或者公司的房源通过自己私下交易，或者公司以外的交易平台交易的，按照约定_____应当赔偿公司的损失，情节严重的移交司法机关处理。

5_____个人住址、身份信息、通讯方式等有关变化应向公司及时提供。

四、工作时间：

除公司安排的必要培训、工作交流时间外，_____自由安排时间开展房源及客户开发工作，平时无固定工作时间要求。

五、劳动报酬：

按完成工作计酬，具体报酬标准以附件约定为准，报酬按税前数额为标准。

2、公司发放报酬时间为每月十日。

六、社会保险：

1、_____以自由职业者参加社会保险、交纳社会保险费。

2、_____所领取的. 劳动报酬中包含国家法律规定有关社会保险的费用。

七、劳动合同的变更、解除和终止：

1、经双方当事人协商一致，本合同可以变更；一方当事人应以书面形式将变更要求送交另一方，另一方七日内未做出书面答复的，视为同意变更本合同。

2、除法定的条件外，双方当事人约定解除劳动合同的条件如下：

____违反公司原则规定；

没有按时完成工作目标；

不能有效承担房源及客户开发工作，并不胜任其他工作安排；

同业竞争侵害公司利益；

泄露公司机密。

3、除劳动合同期满终止外，双方约定终止劳动合同的条件如下：

法律规定不可抗力情况出现；

国家或者北京市房地产政策出现不可预料的变化，合同业务无法开展；

公司原定业务重心转移，出现业务调整。

4、本合同终止，一方希望续订劳动合同的，应在本合同期限届满前三十日与对方协商续订劳动合同。

5、解除或终止劳动合同的，公司或____应当提前三十日，向对方提出解除或终止劳动合同要求，并做好全部交接工作，不向对方支付赔偿金。

八、其它约定：

1、____完成公司指定房源及客户开发，____按约定得到奖励。具体比例由附件约定。

2、本合同所称的开发房源及客户工作的完成是以房产最终得以交易为标准。具体提供房源及客户为不同人时按照附件约定比例提取报酬。

3、本合同有北京____公司规章制度、业务流程、协商一致的内容等附件。附件是本合同的组成部分，具有同等效力。

4、本合同履行过程中出现问题首先由双方协商解决，协商不一致的按照国家合同法，劳动法有关规定处理。

九、因履行本合同发生的劳动争议，可以向劳动争议仲裁委

员会申请仲裁，若对裁决不服可以向北京市丰台区人民法院起诉。

十、本合同自双方签字盖章之日起生效；

十一、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

二手房周计划 二手房合同篇四

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》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。

二手房买卖合同第一条乙方同意购买甲方拥有的座落在_____市_____区_____拥有的房产(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房、店面)，建筑面积为_____平方米。(详见土地房屋权证第_____号)。

第三条付款时间与办法：

首付款(含定金)人民币_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整给甲方，剩余房款人民币_____元整申请银行按揭(如银行实际审批数额不足前述申请额度，乙方应在缴交税费当日将差额一并支付给甲方)，并于银行放款当日付给甲方。

2、甲乙双方同意以一次性付款方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款(含定金)人民币_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整给甲方，剩余房款人民币_____元整于产权交割完毕当日付给甲方。

第四条甲方应于收到乙方全额房款之日起_____天内将交易的房产全部交付给乙方使用，并应在交房当日将_____等费

用结清。

第五条税费分担甲乙双方应遵守国家房地产政策、法规，并按规定缴纳办理房地产过户手续所需缴纳的税费。经双方协商，交易税费由_____方承担，中介费及代办产权过户手续费由_____方承担。

第六条违约责任甲、乙双方合同签订后，若乙方中途违约，应书面通知甲方，甲方应在____日内将乙方的已付款不记利息)返还给乙方，但购房定金归甲方所有。若甲方中途违约，应书面通知乙方，并自违约之日起____日内应以乙方所付定金的双倍及已付款返还给乙方。

第七条本合同主体

1. 甲方是_____共_____人，委托代理人_____即甲方代表人。

2. 乙方是_____，代表人是_____。

第八条本合同如需办理公证，经国家公证机关_____公证处公证。

第九条本合同一式份。甲方产权人一份，甲方委托代理人一份，乙方一份，厦门市房地产交易中心一份、_____公证处各一份。

第十条本合同发生争议的解决方式：在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

第十一条本合同未尽事宜，甲乙双方可另行约定，其补充约定经双方签章与本合同同具法律效力。

第十二条双方约定的其他事项：

二手房周计划 二手房合同篇五

近年来□^v^审计长向^v^常委会提交的年度审计报告中，多次提及金融领域存在的违法违纪问题，在去年“金融风暴”中□^v^审计长提到的工商银行存在诸多违规问题及交通银行锦州分行虚假核销案均表明，金融审计作为审计监督的一项重要工作，对促进加强金融管理，防范和化解金融风险方面发挥了重要作用。笔者结合近年来从事的金融审计实践，就当前如何开展金融审计中的重要一环-商业银行审计谈谈自己的一些看法。

(一)当前银行贷款存在的主要问题及原因

1. 商业银行内部控制制度不完善，管理薄弱。如，银行信贷管理不善导致违规发放贷款；违规向无资本金或不具备贷款条件的企业发放贷款；违法向关系人发放信用贷款；违规向银行“三产”发放贷款；贷款担保出现漏洞导致贷款被诈骗；贷款抵押不规范；贷前审查不严，贷后管理松懈等等问题。
2. 贷款过度集中，结构不合理。如，银行对单一客户授信额度过高，未能有效控制关联企业的信贷风险等，这一点信用社尤为突出。
3. 借款企业经营管理不善等因素导致贷款难以收回。
4. 宏观政策调整和市场环境变化因素导致贷款损失。
5. 社会信用制度不健全，借贷人逃废银行债务比较严重，更有违法犯罪分子利用银行贷款管理中存在的漏洞，与银行内部人员相勾结，恶意骗取贷款资金，侵吞国有资产。如，近年出现的“虚假按揭”贷款、虚假贷款、弄虚作假违规票据贴现等问题。
6. 受经济体制和金融会计制度的影响产生不良贷款。

上述6种原因，从审计实践看，主要是1、2、5三项，尤其1和5是需要重点揭示的问题，近年来我办在审计中查出的大量问题都与这两项有关。

(二) 审计方法

首先对银行内部控制进行评估和测试，以判断内部控制的可靠性(如信贷员

每笔贷款发放是否按规定执行等)。其次，应设计和实施符合性和实质性测试，其主要做法是测试贷款余额和收入确认。对测试样本的选择应具有代表性，可以采用常用的各种抽样方法。实质性测试的内容取决于不同的贷款种类、银行本身的特点，以及所采用的审计方法。具体过程涉及核对交易记录、计算机数据、与贷款合约和借款人确认书的一致性，同时还应检查相应的贷款文件记录。第三，对信贷资金舞弊事项的审计，重点是对贷款去向的跟踪调查，这是查处挪用信贷资金、诈骗银行贷款等违法问题的重要手段之一。审计人员在检查每笔贷款时，根据资金的划转，追踪贷款的去向，并将之与银行贷款台账、贷款合同等记录进行核对，确定贷款的真实性。此外，在验证资产负债表报告日的贷款真实性过程中，最好的办法是延伸审计调查或直接向借款人发函，从而确定样本贷款的真实性。

2. 审计内容

(1) 检查各种资金支付、利息收入及应计利息记录进行核对。

(2) 验证报告日资产负债中的信贷资产的真实性。在验证资产负债表报告日的贷款真实性程序中，实施延伸审计调查，从而确定样本贷款的真实性。

(3) 核对报告日资产负债表中的信贷资产的价值与可靠性。

(4) 确认财务报表中的有关披露符合相关法规要求，并真实和公允地予以表达。

3. 审计重点

(1) 在审计正常贷款获取并审阅其余额积数表时，审计人员应关注重复出现的借款人及相关联的借款人。为完成某些经济指标或出于种种目的，有些商业银行采用借新还旧形式，造成虚假还贷还息现象；有些商业银行通过多次更换借据，将不良贷款从形式上变成正常贷款。

通过借款人的关联企业分户发放贷款。更有甚者为了获取贷款，弄虚作假，利用虚假会计资料，应付银行内控制度的要求，这些做法，不仅违反了商业银行内部控制和国家的有关规定，而且严重影响信贷资产的质量，甚至导致道德风险的发生，因此，审计人员在对正常贷款进行审计时，应高度重视重复出现的借款人和与其相关联的借款人，除获取并审阅其相关法律性文件外，还应采取延伸相关单位，通过对工商、税务、法院、以及会计师事务所等中介机构进行询问、调查等形式了解情况，取得证据，从而发现正常贷款中存在的风险和违法违规问题。

(2) 重点关注损失贷款的金额、结构以及形成的原因和责任。查清确已流失、无望收回的损失贷款的金额；查清损失贷款造成的应收利息坏账金额。对损失类贷款的审核，要延伸到贷款企业逐笔调查核实。重点核实企业经营状况和还贷能力。要查明损失贷款形成的主要原因，区分银行贷款管理不善责任、银行人员以贷谋私责任、企业经营不善责任、企业故意逃废债责任、政府决策失误责任等不同情况，对损失数额较大的贷款，要追查落实责任人。确保银行内控制度得到完善和改进。

(3) 重点关注不良贷款，在查清不良贷款数量的基础上，查清次级、可疑类不良贷款在各行业的分布结构及其所占比重。

对形成不良贷款比重较高的行业，尤其是19xx年以后发放的贷款形成不良的，通过调查了解和分析，总结其不良贷款形成的原因及盘活信贷资产的有效途径，查处违法违纪问题。

(4) 重点关注票据贴现、承兑汇票垫款、信用证垫款的金额和原因。从台账入手，可采用书面审阅、前后核对、口头查询、延伸审计等多种审计方法，审查票据法定要件和商品交易行为的真实性，揭示其中的违规贴现、骗贷行为。

总而言之，对商业银行贷款业务的审计，是整个商业银行审计中极其重要的一个环节。充分掌握商业银行贷款业务的特点和发展方向，通过各种手段的对外延伸和印证，来发现和查处商业银行信贷资金中存在的违法违纪问题和大案要案线索，以实现揭露问题、规范管理、防范风险、促进改革的目的，同时审计中应不断改进审计方式和方法，充分利用计算机等现代技术的优势，不断加大审计监督力度，提高商业银行自身的管理水平和防范金融风险的能力，适应激烈的国际竞争需要。

(一) 目前商业银行损益核算存在的主要问题

目前我国商业银行损益核算过程中存在的主要问题，大致可分为以下几种类型：少计或多计营业收入；少计各项费用支出或多计费用支出；保留帐外资产、设路小金库在职工工资科目外发放奖金、补贴，主要是在办公费、会议费等科目违规列支奖金、补贴；少提或多提各项准备金，主要是利用多计或少计各项准备金来调节利润。

结出来的审计人员所特有的综合识别和判断能力。它是审计人员工作积累的财富，因此，在审计中审计人员应该充分运用审计经验来发现和判断、评价问题。

1. 审计人员在审计安排上应当注意突出重点，对可能或容易产生问题的领域应当列为首要关注对象，并进行重点审计，

其方法主要是分析被审单位报表财务收支的主要项目增减变化情况(特别是要注意年底或节假日的时间段),并从中找出审计重点和疑点线索。

2. 审计人员在确定重点和疑点线索后,应当对重点认真研究,拓展思路;对疑点线索跟踪追击,不能放过一丝蛛丝马迹;要善于从群众的举报中选出有价值的线索,以提高工作效率。

3. 从账户入手,由于银行账户的开设虽然由人民银行审批,但银行自身的特点决定自行即可办理,这就为银行截留收入、虚列费用形成帐外资金等创造条件,因此,通过查处银行的账户发现和查处商业银行违法违纪问题是商业银行财务收支审计的重要方法。一是利用计算机检索银行的全部开户单位。如有“银行”或“所在行”字样。二是通过银行分户帐查阅户名。三是查阅开户登记簿和预留印鉴。四是注意与银行有频繁资金划转的账户及自办实体和呆死户。目前银行小金库有向虚列套取费用一笔一清的形态发展的趋势。

伐,大力开展计算机审计,否则将不能对应现代银行电子数据集中的需要。例如,我办对某商业银行审计中需转换其下属一分行的信贷数据,审计人员利用3台dell台式机(主频,内存256m)连续3个工作日才完成。并且在转换过程中个别数据库过大,不能做分割,高端笔记本也无法处理。而审计组一台p4□内存256m的笔记本电脑用通审软件转建行一个文件,工作了一天(24小时)没有完成。因此,在商业银行审计运用和推广计算机审计势在必行,而计算机技术水平和硬件设施都是目前审计商业银行所面临的迫切问题。

一)审前数据采集、整理务必求深、求细、求全。“凡事预则立,不预则废”,做好审前准备的数据采集、整理环节对于提高审计项目的效率和效果意义重大,数据采集过程中大量利用odbc接口或使用sql软件以及自编数据接口等技术,努力提高数据转换的效率和实用性。

(二)财务收支环节全面应用计算机审计。针对各金融企业全部实现了会计电算化，且电子数据比较完善的情况，在这一领域应加大计算机力量的投入。从被审单位收入、支出科目对应的相关账户入手，在查处收入不实、支出不实、“小金库”等违规问题过程中，充分发挥出了计算机审计的优势。如：我办在某单位审计中，对财务环节全部实施计算机审计，通过编写工资、费用等一系列小模块，快速查出该单位工资空额，费用虚列，乱发钱物等大量问题。

(三)业务管理环节广泛开展计算机审计。业务管理环节是各种违法违规问题的高发区，也是审计的重中之重。因此在这一环节开展计算机审计对于提高审计效率，提升质量和成果水平尤为重要，因此，在银行信贷经营领域中应用计算机审计是当前的一项重要工作。

案”。

2.通过对信贷数据的整理与分析，编制计算机程序筛选有效数据，并对数据进行排列、检索。起到了合理确定审计重点，快速发现疑点和查处关联企业骗贷的作用，在对建设银行某支行进行审计过程中，最终查出该支行为3家公司违规发放贷款8310万元，用于支付银行承兑汇票产生的垫款、违规办理转贷、掩盖不良贷款的违规经营问题。

3.针对目前银行住房贷款

等个贷业务金额小笔数多的情况，我办充分利用计算机功能，查处违规住房贷款问题。

(四)大力开发和编制适用商业银行审计的审计软件。针对目前商业银行的状况，集中力量研制开发有针对性的各类审计软件，努力做到运用计算机技术对被审计商业银行总体及风险情况进行评价，并最终达到实时监控的目的，实现审计监督的事后向事前审计的转化。

二手房周计划 二手房合同篇六

甲方(出卖人): 贾占岐

身份证号码:

乙方(买受人): 那仁德乐格尔

身份证号码: 1123653

甲、乙、两方依据自愿、诚信原则, 经友好协商, 达成如下
一致意见:

第一条 各方承诺及保证

甲方承诺并保证: 拥有座落于伊金霍洛旗西苑小区k座 2单元901房屋的所有权, 该项所有权是存在共有权、抵押权。诚信履行本合同书的项下的合同义务。

乙方承诺并保证: 诚信履行本合同书的项下的合同义务。

第二条标的物二手房买卖合同甲方自愿转让的房屋座落于伊金霍洛旗西苑小区k座 2单元901室。

房屋内现有装修及物品全部随房屋转让并不再另外计价。

第三条 价款

本合同书第二条项下标的物全部计价478000元大写: 肆拾柒万捌仟元整。

各方确认: 在甲方及时履行本合同书第六条义务的前提下, 本条第一款的价款为甲方转让标的物的净价, 即本合同书履行过程中产生的税费由乙方承担。

第四条 交付与支付

1、本合同书签订时，甲方向乙方交付房屋所有权、土地使用权证书和全部门锁钥匙、电费、自来水费、有线电视、电话等交费证件。

2、本合同书签订(并由双方履行了第1款义务)后当天内，乙方向甲方支付所有房款的银行贷款230000元大写：贰拾叁万元整，剩余款项：248000元(大写：贰拾肆万捌仟元整)等乙方办完过户手续一次性付清。

第五条 所有权转移特别约定

各方确认：本合同书项下标的物自交付后转移至乙方。

第六条 协助义务

在乙方确定的时间，甲方应配合乙方办理房屋所有权证和土地使用权证的过户手续至乙方名下，包括但不限于根据登记部门的要求另行签订合同文书、提供身份证明等。甲方不得因此要求乙方另行向甲方支付任何费用。

七、违约责任

1、因甲方违反本合同书第一条所有权瑕疵担保责任而导致乙方主动或被动参与诉讼(仲裁)等争议解决程序，甲方须承担乙方由此产生的全部损失并承担违约责任。

2、甲方如不能及时履行本合同书第六条协助义务，应继续履行该项义务并承担违约责任。

3、乙方不能依约承担本合同书第三条义务时，应承担违约责任。

4、甲方双方违反本合同书其他约定的，依法承担相应的违约

责任。

5、如有一方违约并承担总房款50%的违约金。

八、争议解决办法

本合同书履行过程中产生的一切纠纷，应提交伊旗仲裁委员会仲裁，其裁决对双方具有约束力。

九、杂项规定

1、本合同书未竟事项，由双方依诚信、公平原则另行商定。

2、本合同书一式两份，由甲、乙、各执一份，

3、本合同书在各方签字后生效。

甲方签名：

乙方签名：

见证人：

年 月 日

二手房周计划 二手房合同篇七

销售部于20xx年1月份开始组建，至今销售人员30人，管理人员4人，策划人员5人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

上半年到访客户共记12人次。客户来访的数据每星期收录电

脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

在20xx年2月3日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20xx年3月5日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，二手房的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

虽然上半年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处；户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是王总的提醒才去做的工作，在下半年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提

高的一个重点。

我相信在新的下半年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望下半年的销售成绩比上半年的成绩更上一个台阶。

二手房周计划 二手房合同篇八

二手房是已经在房地产交易中心备过案、完成初始登记和总登记的、再次上市进行交易的房产。今天本站小编给大家整理了二手房销售工作总结，供大家阅读和参考，希望能够解决大家内心的疑问，谢谢大家对小编的支持。

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

一，工作中的感想和回顾

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命100周年，中国共产党建党90周年，恰逢又是国家“”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们

的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

二，工作中好的方面

1. 思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2. 工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3. 心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4. 生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

三，工作中存在不足：

1. 工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2. 思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3. 工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4. 派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5. 平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6. 平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

7. 谈客能力还有待提高及增强, 逼定存在优柔寡断!

四: 下步工作中需要得到的改进及帮助

1. 完善的工作计划及个人目标, 并严格落实及执行!

2. 对客户间的交流并学习新的知识, 掌握新的方法!

3. 单注重质与量的双管齐下, 约客跟进几时及做好客户分类!

4. 用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍, 及其它相关销售知识, 提高自己素质!

5. 日常工作中发现问题及时反映, 并及时得以有效解决!

6. 正思想, 保持一颗积极上进心, 以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中!

7. 习掌握团队建设方面知识, 充分调动组员的积极性, 创造性, 上进心, 进取心, 打造一支王牌销售队伍, 并不断强化和完善自身的各项能力!

8. 望公司加强相关专业培训, 使我们的综合能力和素质得到全面提高!

9. 希望在工作中好的方面给予保持, 不足之处在下不工作加予克服及改进! 以上是我入司以来的工作总结, 不足之处恳请批评指正, 从而更好的成长进步!

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达, 领导和同事们身体健康, 工作顺利!

xx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：

(一)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。

(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。

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。

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清风集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售—代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及

公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了!

- 1、 主观认识不足，谈客户时思路不够清晰;
- 2、 自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定;
- 3、 计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、 对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、 对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、 来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

- 1、 外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。
- 2、 内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。
- 3、 自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的

各项准备。

2、 新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、 完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

二手房周计划 二手房合同篇九

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》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。

乙方同意购买甲方拥有的座落在_____市_____区_____拥有的房产（别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房、店面），建筑面积为_____平方米。（详见土地房屋权证第_____号）。

单价：人民币_____元/平方米，总价：人民币_____元整（大写：_____佰_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整）。本合同签定之日，乙方向甲方支付人民币_____元整，作为购房定金。

1、甲乙双方同意以银行按揭方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款（含定金）人民币_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整给甲方，剩余房款人民币_____元整申请银行按揭（如银行实际审批数额不

足前述申请额度，乙方应在缴交税费当日将差额一并支付给甲方），并于银行放款当日付给甲方。

2、甲乙双方同意以一次性付款方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款（含定金）人民币_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整给甲方，剩余房款人民币_____元整于产权交割完毕当日付给甲方。

甲方应于收到乙方全额房款之日起_____天内将交易的房产全部交付给乙方使用，并应在交房当日将_____等费用结清。

甲乙双方应遵守国家房地产政策、法规，并按规定缴纳办理房地产过户手续所需缴纳的税费。经双方协商，交易税费由_____方承担，中介费及代办产权过户手续费由_____方承担。

甲、乙双方合同签订后，若乙方中途违约，应书面通知甲方，甲方应在_____日内将乙方的已付款不记利息，返还给乙方，但购房定金归甲方所有。若甲方中途违约，应书面通知乙方，并自违约之日起_____日内应以乙方所付定金的双倍及已付款返还给乙方。

1. 甲方是_____共_____人，委托代理人_____即甲方代表人。

2. 乙方是_____，代表人是_____。

本合同如需办理公证，经国家公证机关_____公证处公证。

1、本合同一式_____份。甲方产权人一份，甲方委托代理人一份，乙方一份，_____房地产交易中心一份、_____公证处各一份。

2、本合同发生争议的解决方式：在履约过程中发生的争议，

双方可通过协商、诉讼方式解决。

3、本合同未尽事宜，甲乙双方可另行约定，其补充约定经双方签章与本合同同具法律效力。