

房地产合同条款(优秀9篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

房地产合同条款篇一

本案是市政府继xx□xx之后的又一重点、大型居民生活区，整体以“全国最大的生态居住区”为统一的、主要的诉求点。一期工程拥有6块大小与规划均不同土地范围，去除商业用地和没有水域面积的地块以外，本案最主要的竞品项目为3号地华夏梅江xx园。

房地产合同条款篇二

本年度是公司开拓进取的一年，是公司改革创新的一年，我作为有限公司的销售人员在公司领导的带领和关怀下，经过上半年的艰苦努力，克服了重重困难，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人上半年的工作情况进行汇报。

刚到公司项目时，对房地产销售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，很快对公司的性质及其房地产市场有了一定的了解。作为销售部中的一员，我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。所以平时本人重点注意提高自身的素质，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，在做好本职工作的同时，还要广泛了解整个乃至全国

的房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员。

针对已经过去半年的20xx年的销售工作，从公司销售部门以及个人两个方面进行总结：

房地产合同条款篇三

20xx年虽然“动荡”，但我感觉非常充实。相比20__年，今年的我思想更加成熟，思考问题更全面，在现场管理方面、房地产销售方面等有了一定的提高。在担任贵都国际花城的项目经理时，我根据自己的想法并结合市场动态及需求，制定了一份贵都国际花城的定价报告和贵都国际花城的认购程序。虽然写得不是很专业，但这是我第一次尝试写东西，而在这之前我所做的只是负责好销售现场的工作。通过写报告，我明白用心去了解项目，用心去参与项目每一个环节，尝试着用心去写每一个与项目有关的方案，才能完全融入到这个项目，了解其真正的卖点。

当然，有所收获就必然也有教训。在清豪仙湖别墅的销售过程中，由于销售部与工程部联系不紧密，造成房屋朝向更改、位置变动却毫不知情，结果在推销过程中没有按实际情况介绍，导致客户要求退房。虽然通过我们的努力，客户最终没有退房，但这件事，却让我明白销售经理的职责重大，对己对销售员都不能一丝一毫的放松。

房地产合同条款篇四

在总结过去工作的不足之处时，也为新的一年制定了工作计划及目标。

- 1、在20xx年5月1日之前，清豪仙湖别墅一期收盘，销售率达到9xx以上；

3、培训销售人员，为公司培养出更多的有用之才；

4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备；

走过“动荡”的20xx年，迎来“辉煌”的20xx年。百年的每位成员都强烈感受到公司在改变，公司在壮大。首先是公司增加了新的“血脉”，让公司更加强大；其次是公司的运行体制也变得更加完善，从以前的销售与策划结合不够紧密，到现在每个项目都有固定的策划师跟盘，公司总部还增设了拓展部与招商部；最重要的是百年由代理变为开发成功转型。种种的变化都让我们雀跃不已，在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

房地产合同条款篇五

1、多层单位的特价房先到先得。

2、多层单位非特价房活动期间购买，除享受二千、三千的优惠额度外，赠送指定空调或冰箱一台；但不再享受任何折扣优惠。

3、活动期间购买商铺的客户除正常折扣外，获赠指定空调或冰箱一台；但不再享受任何金额优惠。

4、来活动现场中答者，可获得礼品伞一支。

5、项目已购老客户在五一当天可至售楼部现场领取礼品一份，礼品暂定为。

房地产合同条款篇六

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。20年工作计划新年的确有新的气象，公司在的商业项目一一，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。

房地产合同条款篇七

邀请凯悦城开盘，购房签约客户，将在售楼中心内部进行现场“砸金蛋得家电”活动，由项目经理对本次活动类容进行简单介绍，并传递前期购房客户，老带新活动政策，本次活动抽奖由当天购房客户现场抽取，产生以下奖励：一等奖：笔记本电脑（2名）二等奖：海尔冰箱（4台）

100元x90台=9000元

费用预估：33000元

三等奖：海尔洗衣机（6名）四等奖：微波炉（10名）

五等奖：榨汁机或电饭煲或加湿器（90名）

房地产合同条款篇八

创意签到??爱心墙

布置一面由玫瑰组成的爱心墙，到达现场的嘉宾都可以获得

小朋友发放的签到爱心贴和看房盖章贴，写出自己爱情和对未来的祝福。

diy情侣甜蜜小屋

布置一个工作点为嘉宾提供不同的简单易做的拼纸小屋，让嘉宾开展自己的聪明才智搭建可爱甜蜜的小屋，将浓浓深情融入小屋之中，也暗示了蔚蓝堡是置业的明智之选，拉近与客户的距离。

diy情侣手袋

同样布置一个工作点为嘉宾提供干净的白色手袋，让嘉宾自己涂鸦属于自己的心情图案，也为情侣们制作情侣手袋提供一次绝好的机会，创意礼物就在于此！

diy情侣巧克力

在工作点为嘉宾提供一次体验制作巧克力的机会，将巧克力做出新鲜，做出创意，给嘉宾带来一次印象深刻的爱情之旅。

（二）、现场互动

现场舞台表演

在蔚蓝堡销售中心前搭建一个小舞台，请一个小表演团表演精彩节目，其中包括乐队深情歌唱那些年我们一起唱过的情歌，舞者在浪漫的氛围中演绎梦幻芭蕾，以及魔术师表演奇幻魔术，同时邀请现场嘉宾同台表演。

甜蜜互动

为配合情人节特别设置的情侣参与互动游戏，如：心随唇动（高难度热吻比赛，根据接吻时间获得奖项）、心有灵犀

（考验情侣默契度，一个笔画一个猜）、情歌对唱（播放情歌，情侣甜蜜对唱）

房地产合同条款篇九

首先，作为一名20__年入职的公司新人，而且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。