

最新房地产踩盘意思 房地产运营的心得体会(大全6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产踩盘意思篇一

房地产作为一个重要的经济领域，对于经济的发展和人民的生活水平起着重要的作用。房地产运营作为房地产行业中的一个关键环节，需要运用多种策略和技巧来实现良好的运营效果。在我多年的从业经验中，我深刻体会到了一些关于房地产运营的心得体会，希望能够与大家分享。

首先，了解市场需求是成功运营的关键。房地产市场需求瞬息万变，只有及时了解和掌握市场动态，才能更好地满足客户的需求。通过收集、分析和利用各种信息资源，我们可以对市场需求进行科学预测和合理分析，制定出符合市场趋势的运营策略。例如，在大数据时代，我们可以借助数据分析工具，深入挖掘客户的消费和购房习惯，以及各种社会经济指标，从而更好地把握市场需求。

其次，保持与客户的良好沟通是成功运营的基础。房地产运营过程中，与客户的沟通至关重要。只有通过与客户保持密切的联系，了解他们的需求和意见，才能更好地提供满足客户期望的产品和服务。为此，我们可以通过多种渠道与客户进行沟通，例如利用社交媒体、客户关系管理系统和线下活动等方式，积极收集客户的反馈，并及时采取措施进行调整和改进。在提升客户满意度的同时，我们还可以建立良好的口碑，吸引更多的潜在客户，推动业务的发展。

此外，与合作伙伴建立良好的合作关系是实现房地产运营目标的重要因素。房地产运营涉及到多个领域和环节，需要与各种合作伙伴进行紧密合作。例如，与建筑商、供应商、房地产中介和金融机构等建立良好的商业伙伴关系，对于项目的推进和成功运营有着重要的影响。通过与合作伙伴的有效沟通和协作，我们可以实现资源共享、互利共赢，推动项目的发展，提升市场竞争力。同时，合作伙伴的支持和信任也为我们提供了战胜困难和挑战的基础。

最后，持续创新是房地产运营成功的关键。房地产行业竞争激烈，市场需求变化迅速，如果停留在原有的模式和操作中，很难取得令人满意的成果。因此，持续创新在房地产运营中显得尤为重要。通过引入新的技术、新的产品和新的业务模式，我们可以不断提高运营效率和服务质量，满足客户不断升级的需求。同时，创新也可以帮助我们在市场中保持竞争优势，赢得更多的份额。因此，我们应当时刻关注市场动态，倾听客户的声音，与时间赛跑，在变化中寻求机遇和突破。

综上所述，房地产运营是一个复杂而艰巨的任务，但只要我们紧跟市场需求、与客户保持良好的沟通、建立合作伙伴的良好关系，并持续创新，就能够实现成功运营。在这样的努力下，房地产行业将迎来更加美好的未来。

房地产踩盘意思篇二

甲方：

地址：

代表人：

乙方：

地址：

代表人：

为共同开辟某房地产项目的房产在xx外的销售市场，经甲、乙双方友好协商同意由乙方代理服务，本着互惠互利的原则达成以下协议，以资双方共同遵守。

第一条授权和承诺

在本协议有效期内，甲方指定乙方为本协议第二条之物业和地区的指定合作方之一。

第二条委托物业甲方位于（以下简称“该物业”）。现委托乙方代理（非独家）销售该物业，负责该物业在青海地区的代理销售工作。本协议的代理区域为：（以下简称“该区域”），代理权限：一般。

第三条合作期限

1、本协议合作期限为一年，自年月日至年月日止。在本协议到期3天后，如甲乙双方均未提出书面终止的意见，本协议代理期自动延长3个月。协议到期后，如乙方的房地产销售情况良好，乙方有优先续签的权利。

2、在本协议有效代理期内，除出现违约的情况外，双方不得单方面终止本协议。

第四条相关费用收取标准

1、甲方按乙方客户成交金额4%向乙方支付服务费。

2、甲方负责报销乙方成交客户的机票费用，报销机票款xx元/套，该款项直接从客户房款中抵扣，不再以现金的形式结算。

第五条服务费支付方式

- 1、乙方的客户以按揭方式购房的，购房客户签订《商品房买卖合同》并交完首付款后，甲方须结清与该房首付款同比例的服务费给乙方；购房客户通过银行按揭办理手续并由银行支付按揭贷款后，甲方须结清该房所有的服务费给乙方。
- 2、乙方的购房客户以一次性付款方式购房的，在《商品房买卖合同》并支付房款后，甲方应结清该房应付的全部服务费给乙方。
- 3、甲、乙双方在每月5日前以报表方式核算上月的总成交量（客户签订《商品房买卖合同》并付清首期款后视为成交），再根据成交量结算应付予乙方的服务费。

第六条甲方的责任

- 2、甲方应向乙方提供最近时期的价格表以及该物业可以成交的条款、条件，甲乙双方必须约定在同一时期该出售物业的成交单价保持一致。如甲方需要调整该物业成交单价的，必须提前七天以书面形式通知乙方，并保证甲乙双方同时同步调价。
- 3、甲方须对该物业提供有关专业人员向乙方人员进行该物业的专业培训，培训方式可通过书面、电话或直接至现场等方式进行；甲方指派专人负责与乙方日常业务工作的协调和联系。
- 4、甲方遵守与乙方推荐客户所签署的协议文件、法律文书的全部条款并独立承担相关责任，若与客户发生纠纷，甲方须独立承担全部责任；甲方必须提供真实有效的相关文件，如有虚假由甲方自行承担相关的法律责任。
- 6、甲方应及时透明地协助乙方做好销售过程中的各项配合工作和客户归属业绩确认等工作

7、甲方应按时按本协议的规定向乙方支付有关费用

9、甲方每周须按乙方要求提供有关该物业的可销售房型与房号信息，以尽可能促进楼盘的销售。

第七条乙方的责任

1、成立专业的房地产销售队伍，由专人负责在代理区域组织宣传本协议约定之物业，组织购房团。如因客户投诉或经甲方调查乙方负责销售甲方该物业的人员不具备专业素质，甲方有权要求乙方及时更换。

2、完成购房过程的前期组织及准备工作，并于购房团到达甲方项目看房之前以传真的方式确认购房团名单、人数，甲方应及时回传确认，并有责任于3天内将原件交予乙方。

3、按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、派送发放宣传资料、售楼书，利用各种形式开展多渠道推荐购买甲方项目房产的活动。

4、乙方不得超越甲方授权向购房客户作出任何承诺，引起相关的法律责任由乙方负责。

5、乙方应根据甲方提供的该项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒。

6、乙方派专人负责与甲方日常业务工作的协调和联系，并做好看房后的跟进成交工作。

7、乙方每周定期向甲方汇报销售进度和提供销售报表。

8、甲方的销售策略、销控情况等作为商业机密，未经甲方书面认可，乙方有义务保密并保证不得告知第三方，如有泄露，甲方有权按国家相关法律法规追究乙方责任。

第八条销售业绩归属界定

甲乙双方应本着诚信、互利的原则、业绩归属以首次接待登记并由甲方确认为准，双方以第一时间传真客户名单相互确认为核定依据。如经证实客户（包括甲方关系客户和内部）确由乙方组织接待促销成功，业绩归属为乙方；若由于甲方物业的原因未能在协议有效期内完成的，最终客户仍然成交的，业绩归属为乙方。

第九条协议的终止和变更

1、在本协议到期时，双方若同意终止本协议，双方应通力协作妥善处理终止协议后的相关事宜，结清与本协议有关的法律、经济等事宜。本协议一旦终止，双方的协议关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任。

第十条违约责任

1、违反协议约定的，或故意隐瞒、延滞行为的，应赔偿对方的损失。

2、甲方若逾期支付乙方本协议约定费用，每逾期一天赔偿应付金额的0.5%给乙方。

3、关于业绩归属界定，如有发现故意隐瞒行为，经查证属实的，违约方应向另一方支付应付佣金2倍的违约金。

4、甲方如果向乙方客户透露与乙方的合作关系或合作内容而造成乙方客户在本次行程未能完成交易，经查证属实的。甲方应向乙方支付应付佣金2倍的违约金。

5、如果乙方销售接待等相关人员对客户进行盲目夸大或其它虚假介绍，甲方有权追究其法律责任，一经发现，甲方有权无条件终止协议，并要求乙方退还所有已支付给乙方的全部

费用。

第十一条其他事项

1、本协议一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方代表签字盖章即生效。

2、未尽事宜，经双方同意可签订补充协议，并与本协议具有同等法律效力。

在履约过程中发生争议的，双方可协商解决，协商不成的，任何一方可向甲方所在地人民法院诉讼。

注：

1、甲方需每月的前三天，委派专人把本项目的本月优惠折扣、价格、销控传真或qq的形式传给乙方，以便乙方销售！

2、甲方需派专人与乙方联络，若有人员变动及时通知乙方！

3、甲方对乙方的客户，现场销售时务必要同步同价及优惠！

甲方：

甲方代表人：

乙方：

乙方代表人：

签约日期□20xx年月日

房地产踩盘意思篇三

乙方：张国宁

根据《中华人民共和国公司法》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，甲、乙双方经友好协商，本着“平等互利、协商一致、等价有偿、共同发展”的原则，就甲、乙双方合作投资开发房地产项目事宜达成如下协议：

1、甲乙双方同意，以双方注册成立的有限公司作为房地产开发投资主体。从事房地产及房地产项目相关的房地产开发投资、房屋销售以及自有房屋的物业管理。

1、有限公司注册资本为人民币3000万元。甲乙双方在公司出资比例为：甲方出资人民币万元，占注册资本的%；乙方出资人民币万元，占注册资本的%。

2、有限公司注册成立时，甲乙双方必须按以下约定向新公司的帐户支付资金。甲方应年月日前将人民币万元支付至公司帐户；乙方应年月日前将人民币万元支付至公司帐户。

3、以上双方如不能按上述约定时间足额注入资金，则视为该违约方对于其在公司中的相应比例的股权自动予以放弃，违约方应向守约方或股东之外的他方办理股权转让的手续。

4经甲乙双方股东同意，公司也可以自行筹措开发项目建设所需资金。

房地产及房地产项目相关的房地产开发投资、房屋销售；自有房屋的物业管理。

2、公司工程管理人员原则上从甲乙双方指定的人员中选派。双方派往公司中的工作人员，必须按照公司章程进行管理。对不能胜任和违纪人员，公司有权辞退。

3、公司的利润分配，按会计年度结算。公司因经营房地产项

目收取的全部投资收益，按照甲乙双方注册资本出资比例依法分配。

4、甲乙双方承诺，公司投资收益如用于股权分配以外的用途，需经董事会决定后，报甲乙双方确认后执行。

5、凡涉及公司的具体事项，均以公司章程的约定为准。

1、甲方的权利和义务：

(3) 与乙方共同制定公司利益分配的方案，交由董事会通过；

(4) 严格遵守本协议其他条款约定的甲方义务。

2、乙方的权利和义务：

(3) 与甲方共同制定公司利益分配的方案，交由董事会和通过；

(4) 严格遵守本协议其他条款约定的乙方义务。

1、甲乙双方确认，本协议是以第四条约定的内容为合作前提和基础，如果甲乙双方任何一方违反本协议第四条约定时，则另一方有权选择终止本协议的履行。

2、任何一方违约，违约方均应对非违约方因此造成的一切直接经济损失及可得利益损失进行赔偿。

3、由双方确认的因素造成公司无法履行责任，仍可能构成终止本协议的理由。

1、如发生不可抗力，导致任何一方无法履行协议时，在不可抗力持续期间应终止协议，履约期限按上述中止时间自动延长，不承担违约责任。

- 1、本协议生效后，双方均应按照本协议的约定及时、全面的履行各自的义务，非经双方协商同意，任何一方不得擅自变更、解除或终止本协议。
- 2、本协议签订、履行、解除及争议的解决均适用中华人民共和国法律法规。
- 3、本协议在执行过程中发生争议的，双方本着友好合作的原则协商解决；如协商不成，双方一致同意由临沂仲裁委员会仲裁。
- 4、本协议未尽事宜，双方可以以补充协议另行协商确定，补充协议经甲乙双方签字盖章后具有与本协议同等法律效力。
- 5、本协议一式四份，甲乙双方各执两份，四份文本具有同等法律效力。
- 6、本协议自双方授权代表签字并加盖公章之日起立即生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人： 法定代表人：

授权代表： 授权代表：

签约日期： ____年__月__日

房地产踩盘意思篇四

1： 要点： 销售员没有对客户让价的权利。

如： 客户：“房子的价格比较高，是不是可以低些啊？毕竟，这套房子的周边交通不是很方便。”

销售员：“哦，陈先生，是这样的，对于房子的价格原则上我们是没有主动权的，必须要和业主协商后，才可以答复您。”您看这样行不行，您先告诉我您的上限是多少？(掌握主动，了解客户的心理价格)

注意：对于还价幅度太厉害的客户，业务员要保持心理上的冷静和镇定。外表上的沉着和稳定。切不可退却或露出意外，紧张的表情。因为，这个价格是客户在试探这套房子水分有多大，如果此时业务员有任何不当的表情或举动的话，客户会再度大幅度杀价。所以，此时业务员必须果断，干脆的回答客户，这个价格是不可能成交的，并告诉客户前些天有一个比他上限高的价格都没能成交，同时，再次运用房子的优势或其它有利条件驳回客户的试探，从客户手上取回谈判主动权。然后，要求客户对价格做出重新定位。

2：在得到客户的第2个价格后，业务员要表现出勉为其难的状态，并告诉客户，只能先和业主沟通一下，在自己于业主沟通的时候，避免在客户的视线范围内沟通，要注意发挥团队的作用，邀请店长或其它资深业务员帮忙跟进客户。自己离开谈判桌与业主沟通。

出一个高于客户上限的价格，让客户再次抉择。并试探客户的价格底线。

4：此时，谈判可能会陷入一种僵持阶段，客户有可能要求与业主直接谈判，作为业务员，应果断阻止，告诉客户自主谈价的缺点。(如：你们双方如果自行谈价的话，在双方陷入僵局的时候，如果为了面子问题或一些小事相互都不让步，甚至有时为了一口气，弄得一方不买，一方不卖连回旋的余地都没有，找到一套自己满意的房子本来就不容易，不要因为这些小事弄得得不偿失。而我们作为第3方，不论怎样协商都代表了双方的利益，且又经过专业的培训和许多的实战经验，配合我们的专业素质成功的概率肯定要比你们双方自主谈判的效率和效果要好的多。)另外，还可以列举一些由于自主交

易而产生纠纷的案列取消对方的念头。同时，和客户共同设定一个比较实际的成交价格，然后，安抚客户的情绪，告诉客户自己再做努力与业主沟通。

5：此时，谈判才真正进入关键阶段。业务员才可开始真正和业主进行沟通，谈价，杀价。

二：杀价阶段

原则：找出各种对自己有利的因素，引导业主下降价格。

主要方法：

1：市场因素

2：政策影响

3：客户的稀缺

4：客户还有第2选择

5：周边地区房源的充足和同等房源的性价比

6：告诉客户，把钱转起来，才能赚更多的钱。

杀价第1步：告诉业主，现在有客户在公司谈价格。我们做了许多工作，现在基本上已经达成了一致，但在价格上存在比较大的分歧，希望您可以做些让步。

杀价第2步：业主此刻会护盘或试探对方的出价，作为业务员此时应运用客户的试探方式，大幅度地猛杀业主的价格。做出反试探，看看业主的反应如何。如果，业主对此价格有强烈的不满反映时，要注意安抚业主情绪，（如：告诉业主，自己已经明确告诉客户这个价格成交不可能，所以，现在才和他协商一个双方都可以接受的价格。同时，要求业主给出一

个价格底线。

隔10分钟左右，再度和业主协商，确定最后业主的底线价格。

房地产踩盘意思篇五

委托方：_____（以下简称甲方）

法定代表人：_____

通讯地址：_____

联系方式：_____

居间方：_____（以下简称乙方）

身份证号：_____

通讯地址：_____

联系方式：_____

甲乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实信用的原则，就甲方委托乙方代理出售房屋之相关事宜达成如下协议，以资共同恪守遵行。

甲方委托乙方出售的房屋（下称该房屋）的基本情况如下：

1、甲方为该房屋的所有权人，房屋所有权证号为_____；

2、该房屋位于_____市；

3、该房屋的建筑面积为_____平方米（以房屋权属证书登记面积为准）。

上述相关信息由甲方提供，甲方应保证相关信息的准确性、真实性。

风险告知：居间事项和概况等信息要约定的清晰明确，关键注意是否符合法律规定，如以居间方式帮助招投标双方违规中标的，会被认定无效。居间成功具体指向何种状态，作为居间合同中居间方的核心义务，实践中因为约定不清或者不够明确而导致纠纷的颇为常见。尤其对于居间成功如何界定，分为提供机会和提供中介服务、促成洽谈和促成签约、签订框架协议还是实现款项支付、款项支付是部分还是全部等，关键事项约定的越清楚、明确越能减少纠纷的出现。

签订本协议时，甲方须向乙方提供如下证件、证书等资料：身份证件；屋权属证书；结婚证；房屋共有人同意出售的证明。

乙方应为甲方建立购房人登记制度。登记了的客户经甲方确认后，若该购房人在本协议有效期内及协议终止后的____日内，购买了该房屋，甲方均应向乙方支付佣金。

代理期限为：____年。代理期限届满后，协议双方未书面通知对方终止本协议的，本协议代理期限自动展期____个月。代理期限展期结束后，除双方另行协商同意延长代理期限外，本协议自动终止。

1、甲乙双方商定，甲方以____（小写）元出售以上房屋。（其中包括____）

2、乙方将收取买卖之间的差价作为乙方应得的佣金。

3、上述佣金于甲方与购房人签订房屋买卖合同的同时，由甲方一次性向乙方支付。

（一）甲方义务：

- 1、甲方应保证其向乙方提供的资料的完整性、真实性、合法性、有效性；不存在任何虚假、伪造情形。
- 2、甲方应保证在与购房人订立房屋买卖合同时，结清该房屋的物业管理费、水费、电费、煤气费、暖气费、有线收视费或其他任何与本房屋有关之费用。
- 3、乙方可以协助甲方及购房人办理入住手、立契过户手续及贷款手续（如有）。

（二）乙方义务：

- 1、乙方应尽全力促成房屋的成功交易。
- 2、乙方应如实、及时地向甲方报告订立合同的重要事实、信息等情况，不得故意隐瞒与订立合同有关的重要事实和提供虚假情况。

风险告知：合同法规定居间方有如实报告的义务，相比较而言，审慎审查的义务则对居间方的要求更加严格。可以根据具体居间内容，考虑居间事项的难易、居间报酬的高低等，具体明确居间方的义务层级。

- 1、甲方因向乙方提供不真实、不合法或无效的相关信息、资料给乙方及/和他人（包括但不限于购房人）造成损失的，甲方应承担全部的赔偿责任。
- 2、本协议有效期内，甲方私自与乙方介绍的购房人订立房屋买卖合同的，应向乙方支付违约金并支付相应的佣金。
- 3、甲乙双方违反本合同约定给对方造成损失的，应赔偿对方的损失。

本协议履行期间，如因不可抗力事由导致协议无法履行的，

本协议自动终止。双方互不负违约责任。

1、协议终止（包括提前终止）后起之_____日内，甲方不论是直接地或是间接地与乙方寻找的购房人签订房屋买卖合同，均应按实际成交价之_____%向乙方支付佣金。

2、上述佣金于甲方与购房人签订房屋买卖合同、购房人交纳首付款的同时，由甲方向乙方一次性支付。逾期未支付的，甲方除支付佣金外，还需向乙方支付相当于全部佣金_____%的款项作为违约金。

3、为确定该房屋的实际成交价格，甲方应当向乙方出示其与购房人签订的房屋买卖合同。甲方拒绝出示房屋买卖合同的，乙方有权按本次交易的评估价格向甲方收取佣金及违约金。

4、本协议终止后，乙方未能为甲方成功代理出售该房屋的，乙方无须向甲方承担任何违约责任。

本协议如有未尽事宜，双方可另行协商达成补充协议。补充协议为本合同不可分割的一部分，具有同等法律效力。

本协议在履行过程中，如发生争议，协议双方应首先本着友好协商的方式解决。解决不了的，任何一方均可按本协议约定向_____市仲裁委员会申请仲裁进行解决。

本合同及补充协议均采用中文文本，自甲乙双方签字、盖章之日起生效。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

委托方（盖章）：_____

居间方（签字）：_____

_____年_____月_____日

法定代表人（签字）：_____

_____年_____月_____日

房地产踩盘意思篇六

第一段：引言（大约200字）

房地产行业是一个充满竞争和机遇的行业，对于每一个从业者而言，学习房地产知识至关重要。作为初入职场的一员，我也深切感受到了学习房地产知识的重要性。通过积极主动地学习与实践，我深思熟虑地总结出了一些学习房地产知识的心得体会，这些经验不仅帮助我在工作中取得了好的成绩，也对我个人的成长产生了深远的影响。

第二段：主体内容一（大约300字）

首先，我认为学习房地产知识需要持续不断的学习态度。房地产行业变化快速，市场需求不断演变，只有不断学习才能不被淘汰。我通过参加各种培训课程、研讨会以及阅读专业书籍等方式来增加自己的知识储备。同时，我也认识到了学习要从实践中总结经验教训。在工作中，我积极参与各种项目，不断积累实践经验，并将其结合理论知识，加深对房地产行业的理解。

第三段：主体内容二（大约300字）

其次，学习房地产知识需要注重多角度思考。房地产行业涉及的领域广泛，包括财务管理、市场营销、法律法规等多个方面。只有将这些方面的知识综合运用，才能更好地为客户提供全面的服务。在学习过程中，我积极主动地拓宽自己的知识面，了解不同领域的知识，使自己成为一个全面发展的房地产专业人员。同时，我也注重倾听他人的意见和建议，从不同角度思考和分析问题，为解决问题提供更多的可能性。

第四段：主体内容三（大约300字）

此外，学习房地产知识需要注重实践能力的提升。理论知识只有应用于实践中才能发挥其价值。我意识到了实践能力的重要性，并在工作中积极主动地参与各种项目，并争取实践的机会。通过与团队合作，我不仅学到了很多解决问题的方法，还增强了自己的沟通与合作能力。实践中的失败和挫折也让我更加自省和成长，使我在房地产行业中更具竞争力。

第五段：总结（大约200字）

综上所述，学习房地产知识是一项长期的任务，也是我作为从业者必须具备的能力。通过持续学习、多角度思考和实践能力的提升，我深入了解了房地产行业的方方面面，并在实践中不断成长。通过这些心得体会，我相信自己将在房地产行业有更好的发展。我将继续保持学习的态度，不断积累知识和经验，为客户提供更专业的服务，为自己的职业发展创造更多机会。