

# 房产分配协议书(大全9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。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 房产分配协议书篇一

在当今社会，房产已经成为了大多数人渴望的对象。无论是作为投资还是居住，房产的价值随着时间的推移而不断上涨。因此，越来越多的人开始关注房地产市场并参与到其中。为了更好地理解和掌握房地产的相关知识，我选择参加了一次房产开训。在这次培训过程中，我获得了许多宝贵的经验和体会，下面将分五个部分进行介绍。

### 一、 投资与规划

在房产开训的第一部分，讲师详细介绍了不同类型房产的投资价值，以及根据不同地区的经济发展和政策情况进行的规划。我从这些方面领悟到，投资房产并非简单的“买房赚钱”，而是需要经过深思熟虑和周密的计划。只有了解市场形势，掌握投资技巧，并且严格遵守政策法规，才能真正实现房产投资的价值。

### 二、 房地产市场分析

在房产开训的第二部分，讲师为我们梳理了房地产市场的概况。通过了解市场的发展趋势和形势，以及市场的供求关系和价格走势，我了解到房地产市场在不同地区和时期的变化情况。更进一步，我学会了如何进行实地调研和市场分析，从而准确把握市场的脉搏。

### 三、 行业法规政策

在房产开训的第三部分，讲师详细介绍了行业法规政策。例如：国家和地方政府制定的相关规定和税收政策。我认识到，这些规定的制定对房地产市场有着深刻的影响。因此，我需要从政策的角度来看待市场，以更好地规划投资方案和预测市场趋势。同时，在购买房产的过程中，也要遵守相关法规规定，确保自己的合法权益不受损害。

### 四、 金融贷款

在房产开训的第四部分，讲师详细讲解了与房产贷款相关的知识。例如：不同种类和机构的贷款方案，还有如何申请贷款等。从这个部分，我学到了如何根据自身情况选取适合自己的贷款方案，并了解了申请贷款所需要的文件和前置条件。这些知识可助我在购买和办理房贷时顺利进行，同时也可以降低负债风险。

### 五、 售后服务和维护

在房产开训的第五部分，讲师介绍了售后服务和维护相关知识。房产作为一种投资和生活品质的载体，需要不断进行维护和保养，才能保持其价值和使用寿命。在这个部分，我学到如何对房产进行保养和维护，以及如何处理突发事故和应对各种问题。

总的来说，参加房产开训使我对房地产市场和投资方面有了全面的认识。通过讲师的讲解和思考分析，我现在能够更加有信心地面对房地产市场的变化，更好地规划和掌握投资决策，从而获取到最大的经济价值和收益。同时，我认识到购房并不只是简单的买卖行为，还需要对购房、贷款、手续等方面有全面的掌握和理解。房产开训不仅让我学到了房产知识，更让我在投资房产的路上不断成长和探索，助力实现人生价值。

## 房产分配协议书篇二

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在xx的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我的销售心得有以下几点：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更

上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

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。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

## 房产分配协议书篇三

其实销售并没有什么“绝招”，也没有太多的技巧性的东西可言。人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

进入房地产行业之后，在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是他对自己的一种肯定。

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，如何才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售房的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形

象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，我们却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

专业的经纪人不仅对所售楼盘本身的特点（品味、文化、规划、景观、设计、风格、结构、户型、面积、功能、朝向、便利、价格、公建设施、设备、社区管理、社区文化等等）有根本了解，而且对所售楼盘地段、周边环境、城市规划、基础设施、发展趋势、开发商实力等有足够的了解。更重要的是对竞争楼盘优势有清醒的认识，能够与竞争楼盘进行使人信服、恰如其分的比较。在比较中，无原则的贬低竞争对手楼盘的做法很容易使客户产生逆反心理。因此，既要实事求是，又要扬长避短，为客户提供置业意见，使客户对你和你所销售的楼盘产生信任感。

要学会在与客户交流的过程中抓住客户所关心的问题作为突

破口，那你就会成功的。

有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。

与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。

在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。

其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗？是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远而且机会渺茫。所以在面对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说最好的房子就是客户已经产生需求的房子才是最好的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。

其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。我们当然希望客户的订单越

大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是希望能够在最低的金额下发挥到最高的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。

## 房产分配协议书篇四

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，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，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。

房地产市场的起伏动荡，公司于\*\*年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，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，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

\*\*年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和



质的飞跃。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xx火爆场面。在销售部，我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，我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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

\*\*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。

1. 置业顾问工作总结2015年
2. 2017年房产销售员个人工作总结
3. 房产销售工作总结
4. 房产销售月总结和工作计划
5. 房地产置业顾问2017年个人工作总结
6. 房地产收银员工作总结
7. 房产经纪人工作总结
8. 售楼处销售工作总结

## 房产分配协议书篇五

转眼间，2011年就过去，到\_\_公司实习的时间也将近5个月了，回想起在\_\_工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展。2011年即将过去，2012年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成学校给我们的这个实习机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不同的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在实习还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的一年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成学校交给我们的实习任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

## 房产分配协议书篇六

自古以来，房子一直是人们最为重视的财产之一。在现代社会，房子也逐渐成为人们的重要资产和投资方向。但是，在购买、出售、租赁房产的过程中，很多人都会遇到各种问题和困惑。笔者在房产市场的多年经历中，积累了一些心得体会，现在分享给大家。

## 第二段：从购房体验谈起

首先，我们来谈谈购房体验。在购房之前，我们需要了解自己的需求和财力状况。这样才能确定自己的购房预算和理想的房源。其次，要在网上进行房源搜索，尽量避免在贷款、签合同等环节受到诈骗。最后，无论是自住还是出租，都要注意房屋的质量和位置，以及周边环境是否便利。

## 第三段：从房屋装修谈起

房屋装修也是购房后必须面对的问题。在装修之前，我们要制定一个合理的装修预算，并选择正规的装修公司，避免工程质量低下的风险。在选择装修样式和材料时，要做到经济实用，避免过度浪费。最后，注意安全问题，由于装修中涉及到电路、燃气等方面，一定要找专业人士进行施工。

## 第四段：从投资角度谈起

作为投资方，我们要学会分辨房产市场的波动，预估房产的升值空间和租金收益率，以便做出更明智的投资决策。在出售房产时，要注意及时了解市场行情并给出合理的价格，以吸引更多的购房者。在购买房产时，我们还应该关注政策、法律等方面的变化和 risk，以便尽早避免潜在的影响。

## 第五段：总结

总之，房地产市场是一个复杂而又有挑战性的领域。要在其中取得成功，需要我们不断地更新知识、提升判断力和风险意识，以及坚持遵守市场规则和道德标准。最后，以答疑的形式，为读者提供一些心得体会和建议：如何避免买到“毒房”？如何选中一间适合自己的房？如何规避房产市场的风险？如何制定和执行合理的装修预算？如何发布、接待和处理租房信息？等等。

# 房产分配协议书篇七

## 第一段：引言（200字）

如今，房地产行业正在蓬勃发展，各类房产拓展项目层出不穷。作为一名从业多年的房产拓展人员，我积累了一些宝贵的经验和心得体会。在这篇文章中，我将分享一些关于房产拓展的心得，希望能为读者们提供一些参考和启示。

## 第二段：市场分析与规划（200字）

在进行房产拓展时，市场分析和规划是至关重要的一步。首先，我们需要仔细研究目标市场的特点和需求，了解项目所处的地理位置、交通便利程度、周边配套设施等因素。然后，根据市场需求，制定合理的规划方案，包括项目规模、建筑风格、户型设计等。在规划过程中，我们要注意市场竞争情况，尽量避免同质化的竞争，打造具有差异化竞争优势的项目。

## 第三段：团队协作与管理（200字）

房产拓展是一个复杂的过程，需要多个部门的紧密合作和协调。拥有一支专业、高效的团队是房产拓展的重要保障。团队成员要具备相应的专业知识和技能，并且互相之间要有良好的沟通与协作能力。在管理团队时，我们需要根据每个成员的特长和能力进行合理的任务分配，并且定期组织团队培训，提升团队整体素质和竞争力。

## 第四段：项目推进与落地（200字）

一旦确定了拓展项目，我们就需要制定详细的推进计划，并严格执行。项目推进中，我们要密切关注项目的进展情况，及时发现和解决问题，确保项目的顺利推进。作为拓展人员，我们需要与相关政府部门进行合作，了解并遵守相关政策法

规，确保项目的合法性和合规性。同时，我们还需要积极主动地与投资方进行沟通，确保项目的资金和资源供应。最终，我们要确保项目能够按计划落地，实现预期收益。

### 第五段：客户关系与品牌建设（200字）

房产拓展的最终目标是售卖房产，因此与客户保持良好的关系非常重要。在项目推进过程中，我们要与客户保持密切的沟通，及时回应客户的需求和反馈。我们要以诚信和质量为核心，建立良好的信誉和口碑，争取客户的信任和认可。同时，房产拓展也是一个品牌建设的过程，我们要注重项目的品质和服务，树立优秀的品牌形象，从而带动更多的销售。

### 总结（100字）：

房产拓展是一个需要综合能力的工作，它涉及到市场分析、团队协作、项目推进和客户关系等方面。只有在这些方面都做得出色的情况下，房产拓展才能取得成功。因此，作为从业者，我们要不断学习和提升自己的综合素质，不断适应和引领市场的变化，才能在房产拓展这个竞争激烈的领域脱颖而出。

## 房产分配协议书篇八

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的

楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2、接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3、机会是留给有准备的人、在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4、做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5、经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

7、学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡

事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8、与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

9、如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10、记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

在我们的墙上有这么一句话、今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话、能说不能做，不是真本领！

## 房产销售月心得体会【篇5】

# 房产分配协议书篇九

20\_\_年x月

通过到房地产企业或者相关单位进行房地产开发经营业务的参观实习，增强学生对房地产开发流程、房地产企业以及房地产经营管理工作的感性认识，锻炼学生独立从事房地产开发与经营相关业务的能力，并为今后从事房地产开发经营实践打下基础。

主要了解所研究房地产的以下情况：

- 1、项目基本情况。包括项目名称，性质，开发商，地理位置，总占地面积，总建筑面积，建筑密度，容积率，各类建筑构成等。
- 2、开发商情况。
- 3、项目提出的背景（投资环境分析）
- 4、项目的开发建设时间，建设条件，开发建设过程如用地获取、征地拆迁、主要承包单位的招投标等，项目的建设手续办理情况，物业管理安排。
- 5、项目的规划设计方案，房型户型，主要客户群分析。
- 6、项目的优势和劣势分析。



- 7、项目的投资额估算和融资方案。
- 8、项目的营销方案和渠道。
- 9、项目的收入估算。
- 10、项目的经济效益测算。
- 11、关于对于提升该项目开发效果的建议等。

我们小组共10人，在6月9号早上八点半早学校南门集合，到未来域房地产进行实习，到达未来域后，我们分为两个小组一个小组负责在外面询问门岗等基本工作人员和一些住在这里的顾客，搜集有关未来域的相关信息。另一小组也就是我被分配的小组与未来域接待我们的相关负责人进行各种实习问题的询问与了解。接待我们的是负责物业管理有关的一个部门经理，在交谈中，有人负责提问问题，有人负责记录问题，有人负责拍照（获得允许后），而我负责问问题和追加问题、拍照等相关工作。最后通过我们对实习内容的了解与未来域的相关信息的对比一一与部门经理进行核实与试探性询问，涉及到商业机密的我们主动避开，总之通过我们的不懈努力，完成了未来域的房地产实习。

## 1、团队协作

根据老师安排每个小组分为10人，我们小组通过一天时间组合而成，平常也很少在一起实习或工作过，不过大家对这次房地产实习都很认真，以魏翠红为组长，积极带领小组成员分配任务，合理进行人员布置与行程规划，小组内的每一位成员没有出现打酱油的现象，每个人都参与了未来域房地产项目的调查、询问、拍照、总结、讨论等小组内的共同工作，所以这次实习任务能够圆满完成离不开小组的积极努力团结协作。

## 2、个人提高

此次未来域房地产实习精力，进一步了解了房地产行业的某些具体行规等特点，对房地产行业的初步征地开发到后期的销售入住等专业问题也有了很实际的认识，最重要的是为以后从事房地产行业提供了不可多得的经验，同时也将课本上的理论知识与实际状况进行了一次完美的整合与理解。