# 有关房地产销售个人实习报告范本

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-02-18

*有关房地产销售个人实习报告范本一(一)通过实习，一方面检验所学专业知识，学习课课外知识，开阔视野，另一方面为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。(二)通过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同时...*

**有关房地产销售个人实习报告范本一**

(一)通过实习，一方面检验所学专业知识，学习课课外知识，开阔视野，另一方面为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

(二)通过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同时也让我产生动力开拓自己，使自己在实习中有一个知识的升华。

(三)通过实习，将我大学所学的知识运用于实践，将我大学所积累的知识运用于工作。在工作中更好的认识自己，提高自己。

(四)通过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改进，积极进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

(五)通过实习，将自己的理论知识与实践融合，把自己所学的财务知识与相关专业知识相结合并且完成从学生到职员的过渡。

二、实习单位介绍

三、实习内容

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。前期先接受公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核(讲沙盘、讲户型、讲市场等)然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调。之后直接安排到一个小组开始接待、接电的工作，有时配合办公室人员处理日常工作。

公司的每位员工进入公司的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性的要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。

(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情况的。房子是件不一般的物品，消费者在消费时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，也给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，每天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的。每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，但最终发现这是非常错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前、售中和售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要很大的调整，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耍耍功夫。

销售之后的工作也是复杂多变的，银行按揭的办理，公积金的申请核审，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情是最关键的，特别是作为还没出校门的学生，职场上是没有太多人情味的。

(三)接待客户a.接待工作描述：

接待的时候第一句是：您好，光临弘盛华庭，您之前来过我们这里吗?要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的情况发生。然后介绍沙盘，户型等。然后顺利的话就是交定金-签约-办按揭-办入住。这就是整个过程。异地此接待过的客户，根据实际情况把相关内容填写在客户登记表上。b.接电工作描述：第一句是，您好，这里是弘盛华庭售楼处，然后客户放电话前要问是怎么了解我们项目的，根据实际情况把相关内容填写在客户登记表上。

四、具体实习过程

第一个月作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。终于糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。

第二个月浑浑噩噩的在重复看资料，背资料的度过了一个月。经过星期天的调整，心情好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工作的时候就是要不怕吃亏，不能斤斤计较。“老一辈”的都喜欢勤勤恳恳的员工。而且能者多劳，在这些看似无用的打杂中，也能学到相当多的知识。

最简单的帮忙打印材料，复制，跑腿，让我很快熟悉了各个部门，和他们的职位。在帮助别人的过程中我也结交到许多有能力的前辈。第二个月我工作愉快，心情放松。虽然我还是一直在看些往年的销售记录和客户记录等资料，但是我也清楚这些对我以后上手的基础，所以也就有了动力。斗志高傲的做了一个月的工作。

第三个月对于自己喜欢的事情总是充满激情。一大早前辈们就问我资料背的如何，还开玩笑的说要抽查，被吓了一跳，虽然我是有看过，但是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我终于可以开始简单的接待、登记、回访工作。开始几天接待的人都是很客气的，问的问题也比较简单，看了那么多资料，我是可以简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，可以从顾客身上学到很多知识。这一个月的工作很顺利，帮前辈整理资料，有时也会跟着前辈们学习销售。在看他们销售的过程中也是受益无穷的。

第四个月可能前面我做的太顺，这周状况连连。一开始是有顾客上门吵架，不幸的是我接待的。看来这位很有眼力，一看就知道我是新人好欺负，我还真是被他问的傻了眼，很是委屈。他在贷款这一块出了问题，好像是他的贷款利率比别人的要高。我是知道相关环节的，毕竟学过些知识，可是应付这类人我完全没办法。说不出一句话来，结果经理一来就和那人道歉。我连忙闪到一边，经理说的话很是“委曲求全”，这是在我看来的。不过经理还是让我大开眼界，他很快就发现问题所在，原来顾客对比利率的那人，首付的金额不同，所以两人的贷款利率才不同。这么简单的问题我竟然解决不了，真觉得白学了知识。

第五个月虽然上个月经理没有怎么批评我，但是我真的深受打击，决心好好看看课本知识，狂补了一番。所以这周我总是显得有些疲倦，不过总是有收获的。我总算可以和一些比较难缠的客户打交道，而且接触更多工作，参与到楼盘的介绍，可以陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一起去打下手的。

第六个月转眼在这里工作的第六个月，和公司的职员也混得比较熟了，大家教会我很多道理，以后工作我都会借鉴的，新人最主要的就是虚心学习。这个月参加会议我已经可以提出些许建议，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，但是只听别人的我总是有些不甘心。我学会了与团队合作。配合同事成交，促进小组、案场业绩提升，在工作中不断自我学习、不断提高相关业务水平。

五、实习体会

实习结束了，回想从开始到现在，这一路走来我的感受是自己成熟多了。不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。

通过这几个月的实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确确实实学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过很多社会实践的经历，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自己是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

首先我们作为新人必须尽快的对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有详细的了解。特别是我们所在的销售部门，更是必须的。细致到了解每个人的兴趣爱好，性格，喜好等。这样，你就可以很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于你很快融入这个团体。房地产销售工作跟别的行业销售区别在于同事之间的关系将直接影响到你个人的升职机会，甚至销售业绩。

工作的时候，我们不只是为公司创造了效益，同时也提高了自己。像我们这样没工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所有平时一定要主动争取多做事，这样才能多积累，多提高。我们需要多做，多听，少说。

人际交往方面上，书上只会教你应该如何做，怎么做会比较好，而社会上的人际交往非常复杂，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处好关系还真的需要许多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与经验的。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的方法。这就让我们必须具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放弃的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个积极向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也可以克服，然后吸取经验教训再次站起来。

所以遇到业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者运气。不要让人感觉出你有任何情绪波动。地产销售是为数不多的只要自己努力就有回报的工作，你要知道别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时间长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你必须多思考，多做。比如比别人早30分钟上班，陪值班的同事，他们接不过来的客户你可以去接待，做一些有帮助的琐事等等。

相反，我们应该做任何事情都要有激情。然而激情不等于冲动，激情是发自内心的，从血液里流出来的东西。现实生活中不会像想象中那么华丽，即使做到总裁的位置，也还是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作。要培养自己的激情，我们可以指定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

在公司一定要有良好的人际关系。只有在快乐，充实的工作氛围下才能更好的工作。不管你的内心的什么样的，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家。你不要把自己的感情强加在同事身上，这里不是江湖黑社会，更不是学校。同事也不是朋友，你必须用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。与同事相处更是一门学问，对前辈们要有礼貌，谦虚，虚心向前辈们请教，才能真正的学到东西，才能使自己进步更快，也能使我们少走很多弯路。对同事们要宽容，相互关心，相互帮忙与体谅，切忌不要与上司发生口角。

“你给我一个苹果，我给你一个苹果，我还是一个苹果;你给我一种思想，我给你一种思想，我就有两种思想。”这就是团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。

一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通，交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

所以碰到撞单的事情的时候，你要知道这个业绩不是你一个人的，是你们整个一个组的，所以不要显得很无所谓。也不要争得面红耳赤，毫不讲理。要学会利用公司制度和同事关系来维护自己的利益。

业绩好了之后要学会跟同事分享你的工作经验，但是不要傲慢地去说教，要有一个平常心。这样你会发现同事的经验有时候是对你很有帮助的，你的进步会越来越快速。销售的境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。倾听客户的的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松。

最后，感谢\_\_\_地产有限公司给了我实习的机会，感谢周围的同事给予了我帮助及鼓励，感谢所有关心我的人尊重了我决定，并给予我支持。感谢老师的培养，和同学们的关心。

**有关房地产销售个人实习报告范本二**

尊敬的xx：

您好！

感谢你在百忙之中审阅本人的自荐书，今毛遂自荐，诚待您的！

本人叫××，来自于××，正因生活在的环境，磨练出本人吃苦耐劳、学习刻苦的性格，培养了本人自学能力和强进取心的习惯。

四年里，本人了的基础和专业的知识，取得了优异的成绩，了两次三等奖学金和该专业应证书，本人有对房地产销售、策划的能力，有对房地产投资分析与管理、价格评估、物业管理和工程预算的理论基础，有对、天正建筑，和语言的应用能力，有对计算机软硬件的操作能力，本人还在自学。怀着对计算机的忠爱和为社会的需要，本人拥属于的计算机，现能熟练地操作系统，维修软件故障。跟上时代的步伐本人很注重与人交往和沟通面的能力，本人选修了公共关系学、演讲与口才、现代礼仪并考取了公关员证书。本人有的团队精神和组织能力，在宿舍里，因有强的团体意识而宿舍多次获优；在迎新晚会上，也因好的团队精神而舞蹈荣获校二等奖！四年里本人学习科学文化知识还节假日去锻炼的能力、磨练的意志，为融入社会，社会，的一技之长打下夯实的基础，本人曾××公司销售洗衣机、××公司销售手机，今年本人又××房地产代理公司的楼盘销售。本人知道这远远还，但本人不气馁！因本人拥有年轻、勇于拼搏，敢于挑战的资本！深圳人才网

在所有都以，曾经拥已历史，最的是珍惜现在，把握未来。迎接挑战，竞争，把握机遇才能立于不败之地。“问渠哪得清如许，为有源头活水来”，本人一直朝着“无止境的开拓进取，不停为而奋斗”

愿与贵公司共创辉煌，期待您的佳音！

祝贵公司事业蒸蒸日上！

此致

敬礼！

自荐人：××

**有关房地产销售个人实习报告范本三**

甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_房地产中介代理有限公司

地址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话:\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话:\_\_\_\_\_\_

法定代表人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商,根据《中华人民共和国民法典》的有关规定,就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_事宜,在互惠互利的基础上达成以下协议,并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为在\_\_\_\_(地区)的独家销售代理,销售甲方指定的,由甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_

兴建的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目,该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅),销售面积共计\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

第二条 合作期限

1、本合同代理期限为

个月,自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

在本合同到期前的\_\_\_\_天内,如甲乙双方均未提出反对意见,本合同代理期自动延长\_\_\_\_个月。

合同到期后,如甲方或乙方提出终止本合同,则按本合同中合同终止条款处理。

2、在本合同有效代理期内,除非甲方或乙方违约,双方不得单方面终止本合同。

3、在本合同有效代理期内,甲方不得在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区指定其他代理商。

第三条 费用负担

本项目的推广费用(包括但不仅包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。

该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条 销售价格

第五条 代理佣金及支付

1、乙方的代理佣金为所售的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目价目表成交额的\_\_\_\_%,乙方实际销售价格超出销售基价部分,甲乙双方按五五比例分成。

代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2、甲方同意按下列方式支付代理佣金:

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后,乙方对该销售合同中指定房地产的代销即告完成,即可获得本合同所规定的全部代理佣金。

甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方,乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款,并在扣除乙方应得佣金后,将其余款项返还甲方。

3、乙方若代甲方收取房款,属一次性付款的,在合同签订并收齐房款后,应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行账户;属分期付款的,每两个月一次将所收房款汇给甲方。

乙方不得擅自挪用代收的房款。

4、因客户对临时买卖合约违约而没收的定金,由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1、甲方应向乙方提供以下文件和资料:

(1)甲方营业执照副本复印件和银行账户;

(2)新开发建设项目,甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目批准的有关证照(包括:国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证等;

(3)关于代售的项目所需的有关资料,包括:外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等;

(4)乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同,以实际使用的数量为准,余数全部退给甲方;

(5)甲方正式委托乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目销售(的独家)代理的委托书;

以上文件和资料,甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清,所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2、甲方应积极配合乙方的销售,负责提供看房车,并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3、甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条 乙方的责任

1、在合同期内,乙方应做以下工作:

(1)制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等);

(2)根据市场推广计划,制定销售计划,安排时间表;

(3)按照甲乙双方议定的条件,在委托期内,进行广告宣传、策划;

(4)派送宣传资料、售楼书;

(5)在甲方的协助下,安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况;

(6)利用各种形式开展多渠道销售活动;

(7)在甲方与客户正式签署售楼合同之前,乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约,并收取定金;

(8)乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2、乙方在销售过程中,应根据甲方提供的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的特性和状况向客户作如实介绍,尽力促销,不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3、乙方应信守甲方所规定的销售价格,非经甲方的授权,不得擅自给客户任何形式的折扣。

在客户同意购买时,乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。

若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位),乙方应告知甲方,作个案协商处理。

4、乙方收取客户所付款项后不得挪作他用,不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1、在本合同到期时,双方若同意终止本合同,双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜,结清与本合同有关的法律经济等事宜。

本合同一但终止,双方的合同关系即告结束,甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任,但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2、经双方同意可签订变更或补充合同,其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条 其他事项

1、本合同一式两份,甲乙双方各执一份,经双方代表签字盖章后生效。

2、在履约过程中发生的争议,双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**有关房地产销售个人实习报告范本四**

甲方（卖方）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

乙方（买方）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

根据国家和\_\_\_\_\_\_\_\_\_省（市）法律、法规和有关规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上就下列房地产买卖达成如下协议：

第一条、房屋的基本情况

甲方房屋（以下简称该房屋）坐落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_。位于第\_\_\_\_\_\_\_\_\_层，共\_\_\_\_\_\_\_\_\_（套/间），房屋结构为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米（其中实际建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米，公共部位与公用房屋分摊建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米），房屋用途为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条、房屋面积的特殊约定

1、本合同第一条、所约定的面积为（甲方暂测/原产权证上标明/房地产产权登记机关实际测定）面积。如暂测面积或原产权证上标明的面积（以下简称暂测面积）与房地产产权登记机关实际测定的面积有差异的，以房地产产权登记机关实际测定面积（以下简称实际面积）为准。

2、该房屋交付时，房屋实际面积与暂测面积的差别不超过暂测面积的\_\_\_\_\_\_\_\_%（不包括\_\_\_\_\_\_\_\_\_%）时，房价款保持不变。

3、实际面积与暂测面积差别超过暂测面积的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%（包括\_\_\_\_\_\_\_\_\_%）时，甲乙双方同意按下述几种方式处理：

（1）乙方有权提出退房，甲方须在乙方提出退房要求之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内将乙方已付款退还给乙方，并按\_\_\_\_\_\_\_\_\_利率付给利息。

（2）每平方米价格保持不变，房价款总金额按实际面积调整。

第三条、土地使用权性质

1、该房屋相应的土地使用权取得方式为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、土地使用权年限自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。以划拨方式取得土地使用权的房地产转让批准文件号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。该房屋买卖后，按照有关规定，乙方必须补办土地使用权出让手续。

第四条、价格

按（总建筑面积/实际建筑面积）计算，该房屋售价为（\_\_\_\_\_\_\_\_\_币）每平方米\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，总金额为（\_\_\_\_\_\_\_\_\_币）\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。

第五条、付款方式

1、乙方应于本合同生效之日向甲方支付定金（\_\_\_\_\_\_\_\_\_币）\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，并应于本合同生效之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内将该房屋全部价款付给甲方。

2、已付定金将在最后一期付款时冲抵，支付方式为：

（1）现金\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（2）支票\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（3）汇款\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第六条、交付期限

甲方应于本合同生效之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，将该房屋的产权证书交给乙方，并应收到该房屋全部价款之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，将该房屋付给乙方。

第七条、乙方逾期付款的违约责任

1、乙方如未按本合同规定的时间付款，甲方对乙方的逾期付款有权追究违约利息。自本合同规定的应付款限期之第\_\_\_\_\_\_\_\_天起至实际付款之日止，月利息按\_\_\_\_\_\_\_\_\_计算。

2、逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天后，即视为乙方不履行本合同。届时，甲方有权按下述几种约定，追究乙方的违约责任：

（1）终止合同，乙方按累计应付款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向甲方支付违约金。甲方实际经济损失超过乙方支付的违约金时，实际经济损失与违约金的差额部分由乙方据实赔偿。

（2）乙方按累计应付款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向甲方支付违约金，合同继续履行。

第八条、甲方逾期交付房屋的违约责任

1、除人力不可抗拒的自然灾害等特殊情况外，甲方如未按本合同规定的期限将该房屋交给乙方使用，乙方有权按已交付的房价款向甲方追究违约利息。按本合同规定的交付期限的第\_\_\_\_\_\_\_\_天起至实际交付之日止，月利息在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月内按\_\_\_\_\_\_\_\_\_利率计算。自第\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月起，月利息则按\_\_\_\_\_\_\_\_\_利率计算。

2、逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，则视为甲方不履行本合同，乙方有权按下列\_\_\_\_\_\_方式处理：

（1）终止合同，甲方按乙方累计已付款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向乙方支付违约金。乙方实际经济损失超过甲方支付的违约金时，实际经济损失与违约金的差额部分由甲方据实赔偿。

（2）甲方按乙方累计已付款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向乙方支付违约金，合同继续履行。

第九条、关于产权登记的约定

在乙方实际接收该房屋之日起，甲方协助乙方在房地产产权登记机关规定的期限内向房地产产权登记机关办理权属登记手续。如因甲方的过失造成乙方不能在双方实际交接之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内取得房地产权属证书，乙方有权提出退房，甲方须在乙方提出退房要求之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内将乙方已付款退还给乙方，并按已付款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%赔偿乙方损失。

第十条、保证

第十一条、税费的交纳

因本房屋所有权转移所发生的土地增值税由甲方向国家交纳，契税由乙方向国家交纳。其他房屋交易所发生的税费除另有约定的外，均按政府的规定由甲乙双方分别交纳。

第十二条、费用交接时间

水、电、煤气、物业、供暖等各项费用的交接日期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第十三条、声明及保证

甲方：

1、甲方有权签署并有能力履行本合同。

2、在签署本合同时，任何法院、\_\_\_\_\_机构、\_\_\_\_\_或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

乙方：

1、乙方有权签署并有能力履行本合同。

2、在签署本合同时，任何法院、\_\_\_\_\_机构、\_\_\_\_\_或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

第十四条、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料（包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密）予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

第十五条、合同的变更

本合同履行期间，发生特殊情况时，甲、乙任何一方需变更本合同的，要求变更一方应及时书面通知对方，征得对方同意后，双方在规定的时限内（书面通知发出\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内）签订书面变更协议，该协议将成为合同不可分割的部分。未经双方签署书面文件，任何一方无权变更本合同，否则，由此造成对方的经济损失，由责任方承担。

第十六条、合同的转让

除合同中另有规定外或经双方协商同意外，本合同所规定双方的任何权利和义务，任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得转让给第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

第十七条、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解。协商或调解不成的，依法向人民法院起诉。

第十八条、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争（不论曾否宣战）、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_，政府行为或法律规定等。

第十九条、合同的解释

本合同未尽事宜或条、款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条、款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

第二十条、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。

第二十一条、合同的效力

1、本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

2、本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲方、乙方各\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

乙方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找