

2023年二手房工作计划(实用6篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

二手房工作计划篇一

- 1、每天准时到公司，（能提前20分钟到公司，做到风雨无阻！）
- 2、找开电脑，查看前一天所新增楼盘，熟悉市场行情，养成每天背诵楼盘和发现自己所需要之笋盘。
- 3、打开电脑，随时查阅公司“新闻公告”、“员工论坛”等栏目，及时了解公司业务动态同规章制度，跟上公司日新月异发展的步伐。
- 7、洗盘过程中，了解业主有换楼的需要。在业主未出售前，先行约业主看房（每周至少一个）。
- 8、下决定每天找寻一个新客户（暂时未需要，但半年内会买的客户）
- 9、尝试考核本身对买卖过程中，税费及各项手续费的计算方法。
- 10、每天必须尽量保证带两个客户看房。
- 11、每天必须即时跟进自己客户及每天洗十个公客。
- 12、主动到公交站或盘源不足的指定目标派发宣传单张，争取客源及盘源。

13、自行辑录五个笋盘，不停寻找客户作配对，机会自然大增

14、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，(租客到期完约否？会否另觅新居？会买房否？)做好自己的“客户回访”工作。

15、跟进以往经自己租出的楼盘业主，会否买多一个单位作投资(收租)

16、有时间到附近交易活跃的社区兜客，及地产公司门口拉客。

17、自己洗盘时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘(签委托)

18、晚上是联络客户与业主时间，坚持在8-9点间跟客户、业主沟通。

19、业务员应多了解东莞市及国内房地产之要闻，令本身在这方面的知识增加，从而在与业主及客户交谈的时更有内容，塑造“专家”形像。

20、谈判过程中，遇上挫折，是平常不过之事，并要将问题症结之所在记下，不要重犯。

21、工作总结(看房总结经验)，准备第二天工作计划(客与业主需联系)

22、心动不如行动，心勤不如手勤，主动出击，才能争取入息。各位同仁：请随时随地将自己的工作与以上“日常工作”进行比较，检查自己做到了什么，没做到什么！建议将此“日常工作”摘录于自己工作簿上，时常鞭策自己，指引自我！长此以往，成功之时指日可待！

二手房工作计划篇二

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要

从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

二手房工作计划篇三

姓名：（身份证号码）：

地址：

联系电话：

买方（以下简称乙方）：

姓名：（身份证号码）：

地址：

联系电话：

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、诚信、协商一致的基础上，就乙方向甲方购买私有住房签订本合同，以资共同信守执行。

第一条、 各方承诺及保证

甲方承诺并保证：拥有座落于 房屋的所有权，该项所有权是完整的，不存在共有权、抵押权、承租权等权利瑕疵或负担。将诚信履行本合同书的项下的合同义务。

乙方承诺并保证：将诚信履行本合同书的项下的合同义务。

（ 甲方： 乙方： ）

第二条 、 标的物

甲方自愿转让的房屋（毛坯）座落于 ， 建筑面积 平方米，所售房屋所有权证号（总房产证）为 ， 土地使用权取得方式为， 土地使用权证号为 ， 土地使用权 年。

第三条、 价款

本合同书第二条项下标的物全部计价为人民币 元。

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、土地使用权和全部门锁钥匙、电费、自来水费等交费证件，并将费用结清。

2、本合同书签订（并由双方履行了第1款义务）后天内，乙方向甲方支付所有房款。付款方式： 。

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。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。

七、违约责任

1、因甲方违反本合同书第一条所有权瑕疵产权共有、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由甲方向乙方支付总房价20%的违约金。

2、除不可抗拒的自然灾害等特殊情况下, 甲方如未按本合同第四条规定的将该房屋交给乙方, 每逾期一天, 按照购房总价的3%支付违约金, 逾期达一个月以上的, 视为甲方不履行本合同, 乙方有权解除合同, 由甲方向乙方支付总房价20%的违约金。

3、乙方如未按本合同规定的时间付款, 每逾期一天, 按照购房总价的3%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, 由乙方方向甲方支付总房价20%的违约金。

4、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。由于甲方原因导致乙方逾期取得房屋所有权证的, 乙方有权追究甲方违约责任, 每逾期一日, 甲方应按总房款的3%向买方支付滞纳金, 逾期超过三十日, 乙方有权解除合同或依据本合同请求法院强制履行过户手续。若因此导致乙方解除合同, 甲方应向乙方退还总房款、装修费用及支付总房款20%的违约金。

5、甲乙双方违反本合同书其他约定的, 依法承担相应的违

约责任。

八、争议解决办法

（甲方： 乙方： ）

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。

九、杂项规定

1、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。

2、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，甲、乙双方签字之日起生效。均具有同等法律效力。

甲方（签名或盖章）：

乙方（签名或盖章）：

签订日期：年 月 日

签订日期：年 月 日

二手房工作计划篇四

乙方：_____

一、租房者是在和“二房东”见面，看房的时候可以“看自己的话”来查一下，通过言语交流，看看他们的性格、爱好等方面是否和自己相似，是否是最好的合租对象，或者避免以后不必要的麻烦。

二、租房者可以要求查看“二房东”和“原房主”签订的租

赁合同，因为转租合同的终止日期不得超过原租赁合同规定的终止日期，否则，租房者会有更大的风险。

三、“二房东”如将承租的房屋转租，必须经过“原房主”的同意或承诺，否则无效。如果是部分转租，要看“原主”和“二房东”，转租有限制吗？如果没有限制，那么租房者可以和“二房东”谈签合同。

四、租房者与“二房东”私下签订协议时，一定要把合同条款的细节写清楚。比如房子的租期是半年还是一年；支付方式是一付二还是一付三；租赁期内水、电、煤、气、有线电视、上网费用如何分摊；这些条款写得很清楚很详细，然后作为合同的附件收集起来，这样可以避免将来发生争议时的一些风险。同时，在租赁过程中注意保留付款凭证、付款凭证等相关证据，防止日后发生不必要的纠纷。

虽然，目前市场上“二房东”带钱出走、租客被赶出出租屋等恶性的事件时有发生。但是，“二房东”然而也有很多人为了减轻自己的负担而要求分享伴侣，在分享的过程中有可能建立更深的友谊。所以，即使租客遇到“二房东”也不要慌，通过以上四个验证“二房东”是否可信，也可以减少很多风险的发生。当然，对于租房者来说，如果“二房东”恶意欺骗也可以通过相应的法律渠道解决。

需要注意的事项

3. 即使房客和二房东熟悉，还必须把合同条款的细节写清楚。

5. 找正规的房屋中介。

目前市场上信誉较好的大型房地产经纪公司会专业的验证房东身份，帮助租客最大限度的维护自身利益。与二房东租房存在风险，实践中经常出现二房东与租房者的纠纷。

很多情况下，租房者在没有确认房东本人证件的情况下，签订简单的书面或口头合同，没有法律效力，存在很多安全隐患。

乙方：_____

二手房工作计划篇五

一、熟悉公司的和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识和认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有2008奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此

时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

二、制订。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。

二手房工作计划篇六

1、每天准时到公司，(能提前20分钟到公司，做到风雨无阻!)

2、找开电脑，查看前一天所新增楼盘，熟悉市场行情，养成每天背诵楼盘和发现自己所需要之笋盘。

- 3、打开电脑，随时查阅公司“新闻公告”、“员工论坛”等栏目，及时了解公司业务动态同规章制度，跟上公司日新月异发展的步伐。
- 4、查看区域(包括本公司和外公司)发现自己客户所需要的盘或笋盘主动找回盘源,增加成交量进而增加业绩(及分类广告)。
- 5、本分行或本区域若有新收的匙盘,坚持拿匙看房,日积月累,区域内的所有户型你都会了若指掌。
- 6、每天必须认真按质清洗十五个盘源。清洗任何盘源必须与业主彻底交流,了解真实情况。
- 7、洗盘过程中,了解业主有换楼的需要。在业主未出售前,先行约业主看房(每周至少一个)。
- 8、下决定每天找寻一个新客户。(暂时未需要,但半年内会买的客户)
- 9、尝试考核本身对买卖过程中,税费及各项手续费的计算。
- 10、每天必须尽量保证带两个客户看房。
- 11、每天必须即时跟进自己客户及每天洗十个公客。
- 12、主动到公交站或盘源不足的指定目标派发宣传单张,争取客源及盘源。
- 13、自行辑录五个笋盘,不停寻找客户作,机会自然大增。
- 14、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘,(租客到期完约否?会否另觅新居?会买房否?)做好自己的“客户回访”工作。
- 15、跟进以往经自己租出的楼盘业主,会否买多一个单位作投资(收租)。

16、有时间到附近交易活跃的社区兜客，及地产公司门口拉客。

17、自己洗盘时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘。（签委托）

18、晚上是联络客户与业主时间，坚持在8-9点间跟客户、业主沟通。

19、业务员应多了解东莞市及国内房地产之要闻，令本身在这方面的知识增加，从而在与业主及客户交谈的时更有内容，塑造“专家”形像。

20、谈判过程中，遇上挫折，是平常不过之事，并要将问题症结之所在记下，不要重犯。