# 如何写房地产广告文案集合汇总(3篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-02-16

*如何写房地产广告文案集合汇总一委托代理人(房地产经纪机构)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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》及有关法律、法规的规定，甲乙双方遵循平等、自愿、公平、诚实信用、守法的原则，经协商一致，达...*

**如何写房地产广告文案集合汇总一**

委托代理人(房地产经纪机构)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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》及有关法律、法规的规定，甲乙双方遵循平等、自愿、公平、诚实信用、守法的原则，经协商一致，达成如下条款：

第一条 商品房情况

该商品房销售许可证号：\_\_\_\_商品房座落：\_\_\_\_\_区、县\_\_路、道、街\_\_\_\_\_。设计用途\_\_\_\_\_，建筑结构\_\_\_\_\_，建筑层数为\_\_\_\_\_层。建筑面积\_\_\_\_\_平方米，其中：套内建筑面积\_\_\_\_\_平方米，公共部分分摊建筑面积\_\_\_\_平方米。

商品房平面图见附件一，商品房抵押、租赁等情况见附件二。

商品房土地来源为：\_\_\_\_\_。以出让方式取得土地使用权的，土地使用年限为\_\_\_\_年，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

第二条 商品房价款

商品房销售按建筑面积计算，每平方米价格为\_\_\_\_元(币种：\_\_\_)，价款为\_\_\_\_\_\_\_元，计\_\_\_\_\_(大写)。

第三条 商品房交付日期

商品房竣工，经验收合格后，方可交付;未经验收或验收不合格的，不得交付。

甲方于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前，将商品房交付乙方。如遇不可抗力，不能履行合同，双方同意按下列第\_\_\_\_种方式处理：

1、 变更合同

2、 解除合同

第四条 乙方付款形式及付款时间

乙方按下列第种形式付款：

1、一次性付款。

2、分期付款。

3、其他方式。

第五条 甲方逾期交付商品房的处理

除遇不可抗力外，甲方如未按本合同第三条约定日期交付商品房，逾期在\_\_\_\_\_日内的，乙方有权向甲方追究已付款利息，利息自合同约定甲方应交付商品房之日次日起至实际交付商品房之日止，按银行同期贷款利率计算。

如超过上述约定期限的，乙方有权按照下述的第\_\_\_\_\_\_\_种约定，追究甲方违约责任：

1、合同继续履行。甲方应支付乙方已付款利息，利息自合同约定甲方应交付商品房之日次日起至实际交付商品房之日止，按银行同期贷款利率计算。此外，甲方还应每日按商品房价款的万分之\_\_\_\_\_向乙方支付违约金。

2、解除合同。甲方应退还乙方已付款、支付已付款利息，利息自合同约定甲方应交付商品房之日次日起至甲方退还乙方已付款之日止，按银行同期贷款利率计算。此外，甲方还应每日按商品房价款的万分之\_\_\_\_\_向乙方支付违约金。乙方的实际损失超过甲方支付的违约金时，甲方还应承担赔偿责任。

第六条 乙方逾期付款的处理

乙方如未按本合同第四条约定日期付款，逾期在\_\_\_\_\_\_\_日内的，甲方有权追究乙方逾期付款及其利息，利息自合同约定乙方应付款之日次日起至实际付款之日止，按银行同期贷款利率计算。

如超过上述约定期限的，甲方有权按照下述的第\_\_\_\_\_\_\_种约定，追究乙方违约责任：

1、合同继续履行。乙方应支付逾期付款及其利息，利息自合同约定乙方应付款之日次日起至实际付款之日止，按银行同期贷款利率计算。此外，乙方还应每日按商品房价款的万分之\_\_\_\_\_向甲方支付违约金。

2、解除合同。乙方应按商品房价款的万分之\_\_\_\_\_向甲方支付违约金。

第七条 商品房建筑面积与销售建筑面积差异的处理

商品房建筑面积以房屋所有权证记载面积为法定依据。商品房建筑面积与甲方销售面积差异不超过±3%(包括±3%)的，每平方米价格保持不变，商品房价款按商品房建筑面积与销售面积的差异多退少补。

面积差异超过±3%的，双方约定如下：

第八条 商品房质量及保修责任

甲方交付的商品房的质量和设备等应符合国家有关规定和甲方的承诺(见附件三)，未达到国家规定标准和承诺的，甲方应承担责任。

在乙方正常情况下，甲方应按照《\_\_市商品房住宅质量保证书》的规定履行保修责任。因乙方擅自拆改造成损坏的，甲方不承担责任。

第九条 商品房配套设施运行的约定

下列配套设施运行日期约定如下：

1、上水\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

2、下水\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

3、供电\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

4、燃气(气源种类)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

5、暖气\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

上述配套设施未按约定日期运行的，甲方应在 日内采取扑救措施，并赔偿乙方损失;超过上述约定期限的，甲方应赔偿损失，并且每项还应按商品房价款的\_\_\_\_%向乙方支付违约金。

第十条 商品房设计变更的约定

甲方未征得乙方同意，不得擅自变更商品房的房屋设计和环境布局(见附件四)。确需变更的，甲方应自设计变更方案确定之日起\_\_\_日内与乙方协商。

乙方同意变更的，双方订立补充合同。

乙方不同意变更，或甲方擅自变更的，乙方有权解除合同。解除合同的，甲方应退还乙方已付款、支付已付款的利息，利息自乙方付款之外，甲方还应按商品房价款的\_\_\_%向乙方支付违约金。

第十一条 商品房交接

商品房交付时，甲方应书面通知乙方办理商品房交接手续，提供《天津市商品住宅质量保证书》和《天津市商品住宅使用说明书》，交接房屋钥匙。

第十二条 商品房产权登记

商品房竣工验收合格后，甲方须在30日内办理房屋所有权初始登记。初始登记完毕后，甲方应协助乙方办理房屋所有权转移登记。

甲方未按时办理房屋所有权初始登记或未协助乙方办理房屋所有权转移登记，给乙方造成损失的，甲方应承担责任。

第十三条 物业管理

关于物业管理的服务内容和收费标准等，按有关规定由乙方与物业管理企业订立物业管理合同。

第十四条 产权纠纷和债权债务纠纷的约定

甲方保证在交付商品房时，无产权纠纷和债权债务纠纷。如存在产权纠纷和债权债务纠纷，由甲方承担全部责任。

第十五条 争议处理

本合同发生争议，甲乙双方应协商解决。协商不成时，按下列第\_\_\_\_种方式处理：

1、向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 仲裁委员会申请仲裁;

2、向人民法院提起诉讼。

第十六条 合同附件

本合同未尽事宜，甲乙双方另行订立补充合同(见附件五)。

附件一至附件五均为本合同不可分割的部分，具有同等效力。

第十七条 合同份数

本合同连同附件共\_\_\_\_\_\_，一式五份，甲、乙双方各执一份，备案机关存留一份，其他二份备用，具有同等效力。

第十八条 合同生效

本合同自甲乙双方签字或盖章之日起生效。当事人另有约定的，按照其约定。

甲方签字：

签约日期：

乙方签字：

**如何写房地产广告文案集合汇总二**

尊敬的各位领导、同事：

大家好!

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到公司已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到销售主管的这个位置，当中公司给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行公司下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售主管是销售经理的左右手，配合经理做好日常管理工作，是销售人员和经理之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作如下：

1、协助经理做好日常的管理工作

(1) 严格遵守并执行公司各项规章管理制度，起到以身作则的带头作用。

(2) 协助经理做好工作安排，制定值班人员安排表。

(3) 自觉遵守作息时间，协助销售经理做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

(4) 协助经理每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、问题、提出建议。

(5) 严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

(6) 爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

(7) 培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行分析、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

2、解决客户提出的疑难问题

(1) 如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售主管出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

(2) 用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

(3) 认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本公司的信誉与个人素质的认可和信赖。

3、日常统计工作

(1) 每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

(2) 认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

(3) 每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周公司销售例会上进行汇报。

(4) 了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

(5) 了解市场情况进行比较、分析，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

(6) 做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向公司领导汇报。

(7) 做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

(8) 跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

(9) 做好销售报表，销售总结，每周例会向公司领导汇报。

4、周边项目竞品情况

(1) 定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势。

(2) 收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

(3) 负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

**如何写房地产广告文案集合汇总三**

甲方：

乙方：

1、甲方的房屋座落在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，建筑面积\_\_\_方米。

2、甲乙双方协商一致同意上述房地产转让价格为￥元(大写：人民币元正)。

3、双方约定房屋定金数额为￥ 元正(大写：人民币万元正)于定金协议签定当天支付，定金支付后本协议生效。

4、甲方在收到定金后在双方签定房屋买卖合同前将房屋出售给他人，视为甲方违约，双倍返还定金。

5、乙方必须在定金支付后天内于日前签定房屋买卖合同，同时支付首期房款￥ 元(大写：人民币 )第二期房款为x元(大写：人民币 )于 前支付，余款为按揭方式支付，并在买卖合同签定后一周内开始办理，一月内办理完毕。超出时间视为乙方违约，定金不退还。

6、维修基金由乙方付给甲方，具体数额看维修基金发票。

7、乙方的按揭由乙方自行办理，但甲方必须协助。

8、如有未尽事宜，可双方协商解决。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

身份证号码： 身份证号码：

时间： 时间：

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！