

# 地产策划的简历(模板10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 地产策划的简历篇一

a□ 东南板块及郑汴路商圈。

郑州房地产市场的东南板块主要由三部分组成：郑汴路沿线、东明路南段沿沿线、航海东路与107国道沿线。

郑汴路沿线主要由建业、英协、百合花苑、东方明珠等中高档楼盘组成。在郑汴路商圈的支撑下，这里已经成为明确的高尚住宅区。凤凰城位于这一区位之内。与英协、建业几乎是一路之隔。但凤凰城在操盘过程中，没有除理好商务环境与居住环境的品牌区分与借势，纯粹以低价位的品牌内涵介入竞争，不仅没有收获天然的地段价格优势，而且为二期、三期制造了品牌障碍。

东明路南段沿线目前竞争非常激烈，主要由东明花园、佳艺花园等楼盘组成。

航海东路与107国道沿线是xx年以来的楼市亮点，宝景、金色港湾、悉尼阳光、燕归园等一批中价位大型楼盘。其中燕归园是凤凰城二期小户型明确的竞争楼盘，其它几乎所有的楼盘都和凤凰城一期159、127平米现房形成明确的竞争关系。(详见附1：郑汴路市场调研报告)

b□ 小户型市场概况。

自xx年底时尚party介入郑州楼市以来，小户型这种物业形态迅速发展起来。尤其是xx年初，青年居易(easy-go)以1900余套的投放量冲击市场，形成了小户型的“市场黑洞”，彻底打破了市场的竞争格局，实现了小户型从供小于求到供大于求的转变。今年4月份更是破天荒地出现了小户型销售量的急剧下降局面。

燕归园位于货站街东段，由盛煌房地产公司开发，已成功实现一期的开发，在几乎没有什么竞争的情况下，收获了小户型市场的第一批需求者，现在燕归二期正在认购阶段。燕归园提前介入了小户型市场，并且认识到小户型的主力市场是60-80平米的两室户型和100平米的三室两厅。这与我们的市调结果完全一致。此次燕归二期开发的正是此类户型(两室两厅75平米，三室两厅95平米)。可以说，同燕归园的户型配比上比较，我们没有优势。

## 地产策划的简历篇二

(一)销售节奏制定原则：推广销售期指从市场导入开始至产品开盘销售，较大规模项目一般持续3-4个月时间，因为项目一期体量较小，建议以2个月左右为好，再结合以实际客户储备情况最终确定；另外，由于销售节点比工程节点易于调整，一般情况下为项目部先出具基本工程节点，据此营销策划部制定销售计划。制定本计划重要节点时间时，未与工程部跟进。故本销售计划相关节点只是初稿。待工程节点确定后，再最终定稿。

1. 推广销售期安排3-4个大推广节点，节点作用在于不断强化市场关注度，并使销售保持持续、连贯。
2. 鉴于年底临近过年情况，开盘销售强销期应避开春节假期。
3. 开盘销售前应确保样板区、样板房景观、工程施工达到开放效果。

## (二)-销售节奏安排:

1. 20\_\_年10月底—20\_\_年12月，借大推广活动推出-项目
2. 20\_\_年12月底—20\_\_年1月初，召开产品发布会，正式启动某项目，同时策划师对市场进行第一次摸底。
3. 20\_\_年1月中旬，开放样板房，同时策划师对市场进行第二次摸底。
4. 20\_\_年1月下旬，春节之前，开盘销售强销。

## 二. 销售准备 (20\_\_年1月15日前准备完毕)

### 1. 户型统计:

由工程部设计负责人、营销部-共同负责，于20\_\_年12月31日前完成

鉴于-项目户型繁多，因此户型统计应包含对每一套房型统计，包括户型、套内面积、户型编号、所在位置。

### 2. 销讲资料编写:

由营销部-、策划师负责，于20\_\_年12月31日前完成

-项目销讲资料包括以下几个部分:

购买-理由：产品稀缺性销讲

基本数据：-主要经济指标、户型面积统计、配套情况、建筑风格、景观设计、交通情况、交房时间、主要交房配置、物管收费;涉及到设计单位，由其出具销讲材料。20\_\_年12月31日前，由-整理后，统一作为产品和项目优势说辞。

建筑工艺及材料：需要在20\_\_年12月15日前由工程部出具项目采用新工艺材料，新技术等基本基本资料。20\_\_年12月31日前，由-整理后，作为材料工艺说辞。

客户问题集：以答客问形式书写，针对英郦庄园优劣势，做出销讲解解决办法。

样板区销讲：

不利因素公示

3. 置业顾问培训：

由营销部-负责，培训时间从20\_\_年11月底—20\_\_年1月

培训内容包括：

销讲资料培训，时间：20\_\_年11月底—20\_\_年12月初

建筑、景观规划设计培训，时间：20\_\_年12月初

工程工艺培训，时间：20\_\_年12月初

样板区、样板房培训，时间：20\_\_年1月9日

销售培训，时间：20\_\_年12月—20\_\_年1月出

2. 预售证

由销售内页负责，于20\_\_年1月10号前完成

3. 面积测算

由销售内页负责，于20\_\_年1月10号前完成

#### 4. 户型公示

由于-项目户型种类繁多，户户均不同，所以在销售前应准备户型公示，方便客户选房，避免置业顾问出错。

由策划师负责，于20\_\_年1月10号前完成

#### 5. 交房配置

由工程设计线蒋总负责，于20\_\_年1月10号前完成

#### 6. 一公里外不利因素

由策划师负责，具体调研后，与销售经理-会商后，于20\_\_年1月10号前完成，分析总结后，作为销售时重点关注抗性，专门进行培训。

### 三. 样板区及样板房

#### (一) 样板区

1. 样板区范围：考虑到-项目销售必须突出良好居住环境气氛，因此我们将-售楼中心至1#样板房区域所包含整个大区都打造成为样板区。物管，保洁等须按照样板房管理规定进行管理。其中有两套样板房、售楼部到样板间步行情趣长廊、叠水喷泉、及10#临时景观区域。(注：从售楼部至样板房之间参观浏览线路，以下暂定为y区)

2. 样板区作用：最大限度展现温\_宜居，城在林中氛围、家居水畔氛围，体现国色天香大社区远见、高档、生态、宜居、增值社区概念，体现独具特色建筑风格。

3. 样板区展示安排：

确定对y区沿线情调、步行道包装方式和具体要求；

确定y区道路沿线灯光布置方案，灯具选型要求和效果交底；

明确样板区工程施工、营销包装整体和分步实施节点、任务分解；

具体见附后(参观园线说明)

## (二) 样板房

1. 样板房选择：样板楼选定为1#楼，1#楼一方面靠近售楼部，由于样板间前10#修建时间较晚，样板间会有较好景观视线，另外1#楼位于英郦庄园主入口不远，不会影响后期其他楼幢施工，同时也不产生其他楼幢施工影响客户参观情况。选定1#楼平层、底跃各一套。

2. 样板房作用：考虑到-项目户型面积偏大，通过样板房精装修设计可以引导客户更好理解户型设计，同时也是对推广所倡导享乐主义生活一种实体诠释。

3. 样板房展示安排：

前期设计，包装由项目部同事负责，-跟进协调。样板房应于20\_\_年12月底前完成，以便于先期推广时，到访客户时参观。样板房日常工作由营销部-负责，。

## 四. 展示道具

包括沙盘模型、户型模型、户型图制作：

1. 沙盘模型：-和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

2. 户型模型：-和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

3. 户型图：-和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

## 五. 价格策略

均价确定：包括销售均价及赠送面积等由策划师和销售部职业顾问踩盘整理数据，策划员协同-写出定价报告，报领导审批后执行。价格按建筑面积计算，不包括赠送面积。价格策略包括：销售均价，销售起价，销售实得单价，套内单价。价格走势分析，节点价格初步预计，职业顾问优惠权限，销售主管优惠权限，销售经理优惠权限，内部员工推荐优惠权限，公司领导优惠权限，一旦确定优惠权限，坚决执行，防止权限不明，私放优惠，扰乱现场销售。

时间安排：营销策划部于20\_\_年1月10日提出销售价格表和 sales 政策。

六. 推广：20\_\_年10月底前确定广告推广公司，20\_\_年11月底前出具具体推广方案。

## 地产策划的简历篇三

房地产要做广告，那么文案的模板有哪些呢？下面是本站小编带来相关的内容，欢迎阅读！

1. 巴黎豪庭——生活大师 大众豪庭
2. 保利花园——和谐生活，自然舒适；香樟佑人，朱雀佑宅
3. 绿色家园——房在林中，人在树下
4. 银海华庭——让建筑延伸梦想
5. 花前树下——春来花前鸟语，福入树下人家

6. 剑桥春天——引领街区生活，静享都市繁华
7. 大唐新都——原创生活，非常空间
8. 东湖名居——东湖就在家门口
9. 奥林匹克花园——运动家，生活家，生活的最高荣誉
10. 半岛豪庭——少数人的府邸，所有人的梦想
11. 天上人间——天上人间，风景人家
12. 紫荆花园——香港路行政级榜样社区
13. 吉祥国际——如意生活，自在随我
14. 城南新居——听城南故事，看城南新居
15. 华城新都——尽享都市繁华的宁静，彰显尊贵生活的从容
16. 世纪家园——精算专家，精致生活
17. 金地?太阳城——纯美领地，时尚生活特区

1. 徐东销品茂——全新生活 全新体验;消费和娱乐真正“一站式”

2. 泰和 中央公寓——黄金沌口 小户型楼王 百变全能 投资有理

3. 狮城名居——高知社区 高雅人群 高尚生活

4. 名都花园——鸟语 花香 纯水岸



5. 学雅芳邻——书香地，文化家
6. 南国明珠——都市人的心灵居所
7. 山水星辰——汉口城西第一水景名盘
8. 蓝色天际——都市精英 艺术社区
9. 东方夏威夷——世袭制 美式群岛生活圈
10. 南胡中央花园——中央花园的杜鹃开了
11. 江南家园——武汉光谷，精致生活蓝本
12. 大洋彼岸 假日群岛——唯我山路十八弯
13. 德盛大厦——我把天空搬回家
14. 惠园cbd——艺术惠园，见微知著
15. 翠堤春晓——独占太阳湖，只有天空可以在你之上；公园生活新体验
16. 天源城——都市新生带，品质新生活
17. 幸福人家——有一种舒适叫幸福；源于狮城新加坡的浪漫风情，享受超前居住空间
18. 时尚欧洲——家大天下大；住时尚欧洲，做城市主人
19. 东方华府——后小康经典生活家
20. 城中坊——城市中心，品味精致
1. 八战八捷。——朗诗绿色街区

2. 何止恒温恒湿恒氧。——骋望邺都
3. 都说价格高，看看道理有木有？——骋望邺都
4. 贾君鹏，你妈喊你回美域度假。——宋都美域
5. 我知道你喜欢小的。——西祠胡同
6. 房价不再躲猫猫。——伯爵山庄
7. 人生自有无穷变——融侨世家
8. 天下为公园。——石林大公园
9. 元得一间房。——中冶天城
10. 房子比爱情更重要。——非常+
11. 千年紫金，惟有天泓。——天泓山庄
12. 还紫金山一个中国。——紫园
13. 繁华归来，隐于园。——来风街一号
14. 独拥城中央，一墅揽天下。——来风街一号
15. 有一种高度，注定叫阅城。——阅城国际
16. 浓荫守望的百年国府。——钟山美庐
17. 树林与山谷间的阔绰空间。——麒麟山庄
18. 当代思潮下的英伦风情。——康桥圣菲
19. 零售紫金山。——翠屏紫气钟山

20. 我家院里有座山。——华汇康城

21. 拥有一座家园，感受一生幸福。——上海万科房地产有限公司

22. 宝城建城，诚中求成。——上海宝城商业房产公司

## 地产策划的简历篇四

转让方：（甲方）

地址： 电话：

法定代表人： 性别： 出生： 年 月 日

职务： 国籍： 身份证号码：

受让方：（乙方）

地址： 电话：

法定代表人： 性别： 出生： 年 月 日

职务： 国籍： 身份证号码：

双方达成如下协议：

第二条 乙方自愿从甲方受让上述土地使用权及其上物业。

土地面积□ m<sup>2</sup>

其中：基底分摊面积 m<sup>2</sup>

公用分摊面积 m<sup>2</sup>

其它( )面积 m<sup>2</sup>

共有使用权土地面积□ m<sup>2</sup>

物业部分为:

十元, (小写: 万元);并于 年 月 日前全部交完。

第四条 土地使用年期为 年, 自 年 月 日起至 年 月 日止。

第五条 乙方继续履行原《土地使用规则》中的有关规定, 原《条例》公布前行政划拨的用地和历史用地, 必须履行特区有关规定的义务。

第六条 乙方从 年开始, 缴纳土地使用费, 在此以前的土地使用费全由甲方负责。

第七条 房地产转让费由甲方负责缴纳。

第八条 转让合同由双方签字盖章, 经市公证机关公证, 并到政府主管部门办理产权登记手续后, 乙方正式取得房地产权。

第九条 乙方获得房地产权, 如再发生出租、抵押、转让(含出售、赠与、继承、交换)时, 应按第八条之规定办理产权变更登记手续。

第十条 如系地产商第一次售房, 原房地产预售合同书作为本合同附件。

第十一条 本合同正本一式四份, 甲乙双方、房地产权登记机关、公证处各一份。

转让方：（盖章） 受让方：（盖章）

法定代表人： 法定代表人：

年 月 日

签约地点：

## 地产策划的简历篇五

进入房地产这个行业少说也有近4个月了，记得刚进集团，前辈发给我4本书，其中3本有关建筑学方面知识，最终一本是房地产可行性研究报告的案例。我强撑着眼皮一页一页翻看，看不懂是其次，最可怕的是即使看懂能怎样呢，那么多建筑术语图形，就算懂的快，忘的更快。最终心一横，干脆把书都扔进抽屉，以后便拿本外贸实务外带一本外贸口语来上班，一是表示对房地产行业的不感冒，二是告诫自我将来某天还得投身祖国的外贸事业，同时期望这天尽早到来。

在我极度郁闷的某天，王总说小李我们去工地，我说正好憋在办公室要死了。还是工地好啊，条件差了点，但能够看见山和水，并且工地的饭又好吃又免费。只是工地不是我每一天都能去的，之后的几次即便是去了也没落着留下吃饭。

最忙的日子也可是是开车去各个行政单位跑审批，有时候甚至有点低三下四，当然我站的笔直，说话求人的是我上司呵呵。可是充实的日子相当短暂，从那时到此刻，由于我经常买电脑报的缘故，我被推到了集团电脑维护的风口浪尖之上。于是隔三差五的被各个部门叫去修理电脑，有一次甚至把3台机器大卸八块，拼凑成了一台新机器，挂了2个硬盘，其中一个还有坏道，领导说小李啊，我还是用我以前的电脑吧，虽然硬盘小了点可是放心啊，我说领导你的旧电脑太烂了没法用，先凑合用新的吧。可是领导很固执，我只好重新拆了卸卸了拆，给他重装了系2018系统，最终领导说我还是新的

吧。我倒，再拆了卸卸了拆，领导还是不满意嫌风扇声音大，我说领导我有事礼拜一再给您弄吧。结果礼拜一又弄了一上午，一不做二不休把风扇给拆了，这下不响了吧嘿嘿。

本以为担当电脑维护工的任务就此结束，没想到卢总的一个电话让我又一次不得超生。这次是她父亲家的电脑死挺了。我打车来到省人大家属院，我靠，全是二层小别墅啊，进了卢主任家，挺好，古色古香的我喜欢，这位省人大主任可是以前的副省长啊，担待不起。卢主任说小李啊，我家2台电脑不能同时上网啊，我一看他那路由器接口插的不对嘛，怎样lan口没插网线啊(网线插了第二个口，寒……)。我把lan口网线插回，把二台电脑ip地址给改了就ok了。得出结论，没有知识真可怕，网线都插错。谁明白没带系统盘，午时又打车去重做系统。非但没有补助，还来回打了4趟车，不能报销。还好我宁可去修电脑也不想坐在办公室，就当花钱买我愿意。

房

## 地产策划的简历篇六

1使新员工在入职前对企业有一个全方位的了解，帮助新员工确定自己的人生规划，并明

确自己未来在企业中的发展方向。

2. 提高新员工解决问题的能力及提供寻求帮助的方法

1. 脱岗培训

由人力资源部与知识管理部制定培训计划和方案并组织实施，采用集中授课及讨论、参观的形式。

2. 在岗培训

有新员工所在的部门负责人对其已具有的技能与工作岗位所要求的技能进行比较评估，找出差距，以确定该员工的培训方向，并指定专人实施培训辅导。

企业的培训费只要包括聘请培训讲师的费用、教材的费用，场地和器材的费用等，企业的培训投入要严格按照培训计划做到专款专用，不得随意克扣，挪用。

企业对新员工的培训，一般分为企业集中培训、部门指导培训和实地培训三个阶段。

应用及业绩行为的改善，由其所在的部门的领导、同事及人力资源部共同鉴定。

## 地产策划的简历篇七

个人经历顺序应该从现在开始倒过去叙述，这样可使招聘单位在最短的时间内了解你最近的经历。下面是房地产销售员简历模板，欢迎阅读参考！

真实姓名： 张倩 性别： 女

年龄： 30 岁 身高□ 160cm

婚姻状况： 已婚 户籍所在： 贵阳市金顶山

最高学历： 大专 工作经验： 5-10年

联系地址： 贵阳市金顶山

最近工作过的职位： 按揭办事员、置业顾问

期望工作地： 贵州省/贵阳市

期望岗位性质： 全职

期望月薪： 4000~5000元/月

期望从事的岗位： 房地产销售, 客户代表, 销售代表

期望从事的行业： 房地产开发

看书, 画画

贵州交通职业技术学院 (大专)

起止年月□ 20xx年9月至20xx年7月

学校名称： 贵州交通职业技术学院

专业名称： 建筑学

获得学历： 大专

北京西路c标段项目部 - 资料员、实验员

起止日期□ 20xx年10月至20xx年2月

企业名称： 北京西路c标段项目部

从事职位： 资料员、实验员

业绩表现： 在该项目实习, 学习市政工程资料编写、实验送检工作

企业介绍： 联营 房屋和土木工程建筑业

贵州建工集团 - 办事员



起止日期□ 20xx年12月至20xx年11月

企业名称： 贵州建工集团

从事职位： 办事员

业绩表现： 工程部做资料管理，收集、分类、人员安置、进度报表等。

企业介绍： 国有全资 其他建筑业

中铁兴隆枫丹白鹭 - 置业顾问

起止日期□ 20xx年2月至20xx年5月

企业名称： 中铁兴隆枫丹白鹭

从事职位： 置业顾问

业绩表现： 客户接待、房屋销售、合同签约、售后服务等。

企业介绍： 国有联营 房地产业

金阳集团房地产置业分公司 - 按揭办事员、置业顾问

起止日期□ 20xx年7月至20xx年7月

企业名称： 金阳集团房地产置业分公司

从事职位： 按揭办事员、置业顾问

业绩表现： 客户接待、房屋销售、客户合同签约、按揭办理、售后服务、办理贷款所需相关证件等。

企业介绍： 国有与集体联营 房地产业

# 地产策划的简历篇八

委托人(甲方)

代理人(乙方)

## 第一条(订立合同的基础和目的)

依据国家有关法律、法规和本市有关规定,甲、乙双方在自愿、平等和协商一致的基础上,就乙方接受甲方委托,代理甲方订立房地产交易(买卖/租赁)合同,并完成其他委托服务事项达成一致,订立本合同。

## 第二条(委托的事项)

### (一) 委托交易房地产的基本情况

1、座落:

2、建筑面积:

3、权属:

### (一) 委托事项

1□

2□

3□

## 第三条(佣金支付)

(一) 乙方完成本合同约定的甲方委托的事项,甲方按照下列

第种方式计算支付佣金;(任选一种)

2、按提供服务所需成本计\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_元支付给乙方。

(二)乙方未完成本合同约定的委托事项第()项的,应当按按照合同约定的佣金\_\_\_\_\_% ,具体数额为\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_元,给付甲方。

#### 第四条(预收、预支费用处理)

乙方\_\_\_\_\_ (预收/预支)甲方费用\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_元,用于甲方委托的\_\_\_\_\_,本合同履行完毕后,双方按照合同约定再行清结。

#### 第五条(合同在履行中的变更及处理)

本合同在履行期间,任何一方要求变更合同条款的,应及时书面通知对方,征得对方同意后,在约定的时限内,变更约定条款或签订补充条款,并注明变更事项。

本合同履行期间,甲、乙双方因履行本合同而签署的补充协议及其他书面文件,均为本合同的组成部分,与本合同具有同等效力。

#### 第六条(违约责任)

(一)双方商定,乙方有下列情形之一的,承担违约责任:

- 1、完成的事项违反合同约定的;
- 2、擅自解除合同的;
- 3、与他人私下串通,损害甲方利益的;

4、其他过失损害甲方利益的。

(二)双方商定，甲方有下列情形之一的，承担违约责任：

- 1、擅自解除合同的；
- 2、与他人私下串通，造成乙方无法履行合同的；
- 3、其他造成乙方无法完成委托事项的行为。

(三)双方商定，发生上述违约行为的，违约方按照本合同约定的佣金总额的\_\_\_\_\_%，计\_\_\_\_\_元作为违约金支付给对方。违约方给对方造成的其他经济损失，应当按照法律、法规有关规定予以赔偿。

#### 第七条(发生争议的解决方法)

甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，由双方协商解决，协商不成的，按本合同约定的下列第()项进行解决：

- 1、向仲裁委员会申请仲裁
- 2、向法院提起诉讼

#### 第八条(订立合同数量)

本合同壹式\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_份。

补充条款

-----

(粘贴线)(骑缝章加盖处)

甲方(名字/名称)乙方(名称)

身份证/其他证件号码营业执照号码

住/地址住/地址

邮编号码邮编号码

联系电话联系电话

本人/法定代表人(签章)法人/法定代表人(签章)

代理人(签章)执业经纪人(签章)

执业经纪证书(编号)

年月日 年月日

## 地产策划的简历篇九

出租人(甲方):

承租人(乙方):

根据国家、盛市有关法律、法规及有关规定,甲乙双方本着平等、自愿的原则,经协商一致订立本合同,并共同遵守。

第二条甲方同意将坐落

在\_\_\_\_\_ (巷、里)号座房号的房地产出租给乙方作自住用途使用,建筑面积\_\_\_\_\_平方米。

第三条甲乙双方协定的租赁期限、租金情况如下:

租赁期限:

月租金额(币种：人民币)元

小写：

大写：

注：租赁期限内不能变更租金。

租金按月结算，由乙方在每月的第\_\_\_\_\_日前付款方式缴付租金给甲方。

第四条乙方向甲方交纳(人民币币)元保证金\_\_\_\_\_，甲方应在租赁期满或解除合同之日将保证金退回乙方。

第五条若乙方提前解除租赁合同，只需提前一个月通知甲方，不算违约。

第八条乙方的物业管理费、水费、电费从\_\_\_\_\_起缴交。

第十二条本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决，协商不成时，依法向人民法院起诉，或向广州经济仲裁委员会申请仲裁。

第十三条本合同自双方签字之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

身份证号码：身份证号码：

地址：地址：

联系电话：联系电话：

# 地产策划的简历篇十

立合同人：

甲方：\_\_\_\_\_。

乙方□\_\_\_\_\_xc□

现甲乙双方经平等协商，对房地产的转让事宜达成如下意向意见：

## 1. 房屋基本情况

1.1甲方\_\_\_\_\_系夫妻关系，\_\_\_\_\_系单身，20\_\_年\_\_月\_\_日以\_\_\_\_\_的名义共同与\_\_x有限公司签订商品房买卖合同，购买了位于\_\_\_\_\_号的房屋[商品房买卖合同备案号：736201，房屋面积135.77平方米(房屋面积及房屋具体地址以房产证登记为准)，现该房屋房产证尚在办理过程中。甲方承诺取得产权证后将上述房屋转让给乙方。

1.2乙方对甲方拟转让房屋的权属情况已充分知悉。

## 2. 正式合同内容

2.1甲方承诺待取得房屋所有权证后将该房屋转让给乙方。双方应按本预约合同内容签订正式房地产转让合同。

2.2正式合同内容包括但不限于本合同以下的范围。甲乙双方对正式合同中房地产转让价款、过户登记手续及费用承担的内容不得作任何变更。

2.2.1该房屋转让价款为人民币捌拾贰万元整。即使房产证登记面积出现误差，仍以该价款为准，不作任何变更。

2.2.2房屋的登记过户手续按国家有关规定办理，过户手续的各项税费按国家有关规定执行。

3. 正式合同的签订时间。

3.1甲方应于取得该房屋房产证后二十个工作日内与乙方签订正式合同。待甲方取得房产证后，双方再另行签订正式房屋买卖合同。本合同不作为房屋产权转移的依据。

4. 权利保证

4.1甲方保证转让的房屋没有产权纠纷。如因甲方故意隐瞒产权纠纷，造成乙方经济损失的，由甲方承担全部责任。

5. 违约责任

5.1若甲方拒不签订正式合同、将房屋转让给他人、提高转让价款的，甲方应向乙方支付违约金贰拾肆万陆仟元整，同时，乙方有权要求甲方继续履行合同。

5.2若乙方拒不签订正式合同、拒不付款、解除合同的，乙方应向甲方支付违约金贰拾肆万陆仟元整。

6. 合同生效

6.1本合同一式三份，甲乙双方□\_\_\_x公证处各执一份。合同自双方签字之日起生效。

甲方： 乙方：