

2023年房地产策划笔试题目(汇总6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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

房地产策划笔试题目篇一

卖方（甲方）：

买方（乙方）：

根据中华人民共和国有关法律、法规和本地有关规定，甲、乙双方遵循自愿、公平和诚实信用的原则，订立本合同，以资共同遵守。

第一条 甲方将自己的房屋及房屋占用范围内的土地使用权转让给乙方，房屋具体状况如下：

房屋座落在山西省绛县振兴东街山西金甲药业有限公司大门外，房屋为砖混结构商品房，房屋在第 层，面积为 平方米，布局结构为 。

第二条 该房地产土地所有权性质为集体所有土地；土地使用权以出让方式获得。

第三条 房屋配套附属设施水、电、暖由甲方负责，室内装饰统一为水泥地面，墙壁为防水白色涂料，乙方对甲方上述转让的房地产具体情况已充分了解，自愿购买上述房地产。

第四条 甲、乙双方经协商达成一致，同意上述房地产转让价格为人民币（大写）： 元整。甲、乙双方同意，自本合同签

订之日起，乙方分三次将房款付给甲方。具体时间为：本合同生效之日起十日内乙方交付贰万元□20xx年1月30日前付伍万元；其余在产权转移时全部交清。

第五条 甲、乙双方同意，本合同生效后，除人力不可抗拒的因素外，甲方定于20xx年4月30日将上述房地产交付乙方（以房产证交付为标志）。

第六条 上述房地产风险责任自该房地产权利转移之日起转移给乙方。

第七条 本合同生效后，甲、乙双方应按国家及本地有关规定缴纳税、费。在上述房地产权利转移前未支付的使用该房屋所发生的物业管理费、水电费、煤气、电讯费等其它费用由甲方负责支付。

第八条 乙方在使用期间不得擅自改变房屋结构和使用性质，乙方对该房地产有关联的公共部位、通道和设施使用享有相应的权益承担相应的义务，并应维护公共设施 and 公共利益。乙方确认上述受让房地产的业主公约，享有相应的权利和承担相应的义务。

第九条 甲方保证在上述转让的房地产交接时没有产权纠纷和财务纠纷。如上述房地产转让交接后发生交接前即存在的产权或财务纠纷，由甲方承担全部责任。

第十条 乙方未按本合同约定期限付款的，应按逾期未付款向甲方支付利息，利息自应付款之日起第二天至实际付款日止，利息按银行同期利率计算，逾期30天后，甲、乙双方同意按下列之一处理。

一、乙方除应支付利息外，还应按逾期未付款的3%向甲方支付违约金，合同继续履行。

二、甲方有权通知乙方单方解除合同，甲方从乙方已付款中扣除乙方应向甲方支付逾期未付款3%的违约金，余款返还给乙方，已付款不足违约金部分，乙方应在接到书面通知之日起10日内向甲方支付，若乙方违约给甲方造成经济损失的，甲方实际经济损失超过乙方应支付的违约金时，实际经济损失与违约金的差额应由乙方据实赔偿。

第十一条 除人力不可抗拒因素外，甲方未按合同约定的期限将上述房地产交付给乙方的，应按已收款向乙方支付利息，利息自约定交付之日起第二天至实际交付之日止，利息按银行同期利率计算。逾期30天后，甲、乙双方同意按下列之一处理。

一、甲方除应支付利息外，还应按已收款的3%向乙方支付违约金，合同继续履行。

二、乙方有权通知甲方解除合同，甲方除应在接到书面通知之日起10日内向乙方返还已支付的房款和利息（自乙方支付房款之日起至解除合同之日止）外，还应按已支付房款的3%向乙方支付违约金。若甲方违约给乙方造成经济损失的，乙方实际经济损失超过甲方应支付的违约金时，实际经济损失与违约金的差额应由甲方据实赔偿。

第十二条 经甲、乙双方协商一致，本合同未尽事宜，在不违反本合同原则的前提下，可订立补充条款或补充协议，甲、乙双方订立的补充条款和补充协议及附件为本合同不可分割的一部分。本合同及其附件空格部分填写的文字与铅印文字具有同等效力。

第十三条 本合同自甲、乙双方签订之日起生效。甲、乙双方在签署本合同时，具有完全民事行为能力，对各自的权利、义务清楚明白，并按本合同规定履行。

第十四条 本合同适用于中华人民共和国法律、法规。甲、乙

双方在履行本合同过程中若发生争议，应协商解决。协商不能解决的，依法向人民法院起诉。

第十五条 本合同一式四份，甲、乙双方各执一份，房地产交易管理机构一份，房地产登记机构一份。

甲方：（签章）

乙方：（签章）

负责人：（签章）

年 月 日

年 月 日

房地产策划笔试题目篇二

随着经济的快速发展，房地产市场成为各国经济的重要组成部分。对于投资者和普通人来说，房地产市场亦是一个密切关注的领域。长期以来，我一直对房地产市场保持着高度的关注，通过观察和积累经验，我对房地产市场有了一些心得体会。在此总结中，我将分享我对房地产观察的五个关键点。

首先，政策的角度至关重要。政府政策在房地产市场中起着决定性的作用。政策的变化会直接影响到房价和市场供求关系。我通过对历史数据的观察发现，政府的调控政策对房地产市场有着巨大的影响力。例如，一些国家采取限购政策，严格控制住房购买的数量和条件，导致房价上涨放缓，市场供求关系趋于平衡。因此，了解政府的政策动态，对房地产市场的观察至关重要。

其次，地理位置是一个重要的参考因素。房地产市场是具有地区和城市特征的，不同地区和城市的房地产市场走势有着

显著差异。从我的观察来看，一线城市的房价普遍较高，投资回报率相对较低，而二线城市和新兴城市的房价逐渐上涨，投资回报率较高。因此，对于个人投资者来说，选择地理位置更合适的项目是至关重要的。同时，随着城市化进程的推进，有一些新兴城市的房地产市场正在兴起，对于投资者来说，抓住这些机会，获得更高的回报是有可能的。

第三，经济发展对于房地产市场的影响不能忽视。我曾经观察到，经济萧条时期，房地产市场会受到明显的冲击，房价下跌，市场活跃度下降。而在经济繁荣时期，房地产市场会迎来较快的增长，房价上涨势头良好。因此，了解经济发展的趋势和前景，对于房地产市场的观察和判断具有重要意义。经济发展是房地产市场的基础，只有经济稳定发展才能够维持房地产市场的健康运转。

第四，人口变化对于房地产市场也有着决定性的影响。人口的变化会直接影响到房地产市场的供求关系和价格，尤其是在城市化进程加速的背景下。随着人口不断增长，城市住房需求也在不断增加，这会导致市场供求失衡，从而推动房价上涨。此外，人口结构的变化也会影响到不同类型房地产市场的发展。例如，老龄化社会下，养老地产市场将迎来更大的潜力。因此，在房地产市场的观察中，人口变化是一个不容忽视的因素。

最后，金融市场对于房地产市场的影响也是不可忽视的。由于房地产市场往往借助金融手段进行投资和融资，因此，金融市场的政策和条件对于房地产市场有着直接的影响。货币政策、利率水平、资金成本等都会对房地产市场的供求关系和价格产生影响。例如，低利率环境下，购房成本低，房价上涨较快。因此，在观察房地产市场时，必须关注金融市场的动向和政策。

总之，房地产市场观察需要综合考虑政策、地理位置、经济发展、人口变化和金融市场等多方面因素。只有全面观察和

分析，才能够更准确地判断房地产市场的走向和风险。房地产市场的运行规律是复杂的，需要不断的学习和积累经验。对于投资者和普通人来说，通过关注和观察房地产市场，可以更加明晰地认识到其中的机会和风险，做出更明智的决策。这对于个人财富的增长和社会经济的发展都具有重要意义。

房地产策划笔试题目篇三

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着平等互利、友好协商的原则，就甲方委托乙方负责甲方开发的位于 的 项目（以下简称本项目）的独家策划代理工作，特订立以下合同条款：

第一部分 委托策划代理工作方式：

甲方委托乙方负责本项目前期策划、营销策划、广告策划、销售代理等工作。

第二部分 委托策划代理工作期限

委托期限由本合同签订生效之日起至本项目交付使用后 个月止。

第三部分 委托策划代理工作范围

甲方委托乙方策划代理之部分为本合同约定的全部商铺、住宅等可销售物业，可销售面积约为 平方米。

第四部分 甲方的责任与权利

一、甲方向乙方提供本项目所有相关证明文件及策划代理过

程中所需的资料，并确保一切资料的及时性、有效性、合法性和准确性。

二、甲方负责本项目策划代理过程中营销推广所需费用，其中包括但不限于文本中所列部分：

（一）各种广告推广、销售道具、建筑景观及户型效果图及有关销售资料的制作、派发及发布等费用。

（二）各类公关活动所需的展示场地（包括售楼部、展示会等）及有关设备的租用、布置、水电费、电话费等费用，以及视项目需要赴外地进行营销活动所需的费用。

（三）广告制作费：本项目的广告制作由甲方直接与制作公司签署合同，由甲方直接向制作方付款。

（四）广告发布费：本项目的广告发布由甲方与媒体单位直接签署发布合同，由甲方直接向发布方付款。

三、全案广告推广费用控制在本项目可销售总额的 %左右，分期投入。详细广告计划及费用由乙方分阶段提交，在征得甲方确认后执行。

四、甲方负责收取购房人的定金、购房款，负责合同的登记备案、银行按揭审批手续及办理产权。

五、甲方应按时向乙方支付本合同约定的策划代理费。

六、甲方有权对乙方的策划代理活动进行全程监控，对策划案享有独家使用权。

七、若乙方违约或不能按时完成本项目的策划代理工作，甲方有权按约终止合同。

第五部分 乙方的责任与权利

乙方按项目实际进展进行相关的策划代理工作，其中包括但不限于文本中所列部分或视项目

实际情况进行增减：

一、前期策划

（一）市场调研

- 1、（某地区）房地产市场现状分析。
- 2、（某地区）主要路段商业状况。
- 3、消费型商业业态分析。
- 4、现有商城营运现状分析。
- 5、典型业态经营现状分析。
- 6、住宅市场情况。
- 7、潜在客户市场调查分析。

（二）项目定位

- 1、项目所在地块的优劣势、机会点与威胁点分析。
- 2、项目产品定位。
- 3、项目概念定位
- 4、目标客户市场定位
- 5、项目定价范围建议

（三）产品优化建议

- 1、参与项目总平规划讨论。
- 2、参与建筑风格方案讨论及建议。
- 3、参与户型平面方案讨论及建议。
- 4、参与配套设施方案讨论及建议。

二、营销策划

- （一）项目营销总体策略；
- （二）项目阶段性营销计划；
- （三）入市时机选择；
- （四）销售分期控制；
- （五）价格定位及策略；

三、广告策划

- （一）项目推广口号
- （二）项目卖点整合包装
- （三）整体广告计划
- （四）广告预算及媒体组合
- （五）项目形象策划

- 1、项目基本形象设计：

- (1) 标志
- (2) 标准字
- (3) 标准色彩
- (4) 标准组合

2、项目标志形象应用设计：

- (1) 内部应用：名片、信封、信签、识别卡、文件袋、贺卡、水杯、手提袋；
- (2) 销售中心：装修建议及展板设计；
- (3) 户外应用：工地围墙、引导旗、车体、广告牌等

(六) 传播工具的创意与设计：

- 1、楼书创作（创意、文案、设计）
- 2、折页及海报创作（创意、文案、设计）
- 3、报广创作（创意、文案、设计）
- 4、广播、电视稿文案等

四、销售代理

- (一) 建立销售队伍，依合同授权范围内执行销售行为；
- (二) 销售文件及管理文件的制订；
- (三) 销售道具使用；

- (四) 销售人员培训;
- (五) 制订销控计划;
- (六) 销售执行的内部协调程序;
- (七) 客户资源库的建立;
- (八) 售后服务机制建立;
- (九) 定期报送各项统计报表。

五、乙方案针对本项目成立项目组，并实行项目经理负责制。项目各阶段策划、计划、文案、创意由乙方本部负责，项目经理主持本项目具体运作和计划实施。项目组人员构成：项目经理 名、策划 名、文案 名、平面设计 名、现场主管 名、档案管理专员 名、置业顾问 名。除策划、文案、平面设计外，其他人员长驻项目所在地，并根据项目需要，适时不定期另行派遣人员到 协助工作。乙方自行负责项目组的办公费用及其人员工资等各项开支。

六、乙方应向甲方提供每月的销售情况统计分析。

七、乙方独家享有本项目的“ ” 策划代理的署名权。

八、乙方有权按本合同约定如期向甲方收取策划代理费。

第六部分 本项目正式开盘销售的基本条件

甲方取得本项目的. 预售许可证及相关法律文件，且整体销售准备工作已完成。

第七部分 策划代理收费标准及支付方式

一、策划代理收费标准

甲方同意乙方按本项目商铺、住宅等可销售总额的百分之（%）收取策划代理费。成交金额以客户签订的《商品房买卖合同》上的金额为准。除物业管理用房外，其它任何形式的销售成交都列入计算策划代理费的金额。

二、策划代理费计算及提取方式

（一）在本合同签订后，甲方同意在每月 日先按人民币 元/月的标准预付给乙方，直至本项目开盘正式销售当月止，期间所产生的预付款从乙方第一期所提取的策划代理费中扣除。

（二）本项目正式开盘销售后，乙方策划代理费按月结算。在购房者与甲方签订《商品房买卖合同》并支付定金，即视为乙方销售代理成功，并计入销售目标考核业绩。在甲方收到购房者支付的首期购房款（不低于合同总额的 %）时，即可进行策划代理费的结算，其结算金额按《商品房买卖合同》总价金额进行计算。

（三）乙方总体销售目标是本项目可销售面积（不含 层商铺）的 %以上，策划代理费的提取比例与销售业绩挂钩：

1、乙方销售目标表（按可售面积计算，不含 层商铺）：

阶 段 时 间 销售目标

第一阶段 项目开盘后 天内 可售面积的 %

第二阶段 项目结构封顶 天内 可售面积的 %

第三阶段 项目交付使用后 天内 可售面积的 %

2、乙方策划代理费的提取比例：

阶 段 完成的销售面积比例 提取比例

第一阶段 可售面积的 %前 已结算策划代理佣金的 %

第二阶段 可售面积的 % 已结算策划代理佣金的 %

第三阶段 可售面积的 %以上 已结算策划代理佣金的 %

(四) 层商业部分不列入销售目标考核, 甲方按实际销售合同金额的 %向乙方支付策划代理费。

(五) 策划代理费付款时间: 策划代理费每月结算一次。在每月的 日, 双方结算当月的款项, 在次月的 日前双方予以确认, 在确认结算单后 日内, 甲方向乙方支付应付策划代理费。

(六) 若已交定金的客户违约, 其定金由甲方没收, 甲方应将没收总额的 %作为乙方该次的策划代理费 (同时不重复计算该次成交的按 %提取的策划代理佣金)。

三、溢价款 (不含 层部分) 的结算、分成比例、提取时间的约定

(一) 甲方根据乙方提供的定价策略所制定的各期销售底价表, 经甲、乙双方确认后未经对方同意不得更改, 并作为计算溢价款的依据。

(二) 本项目之成交金额须在双方确认的销售底价以上。若因特殊情况, 甲方认可以低于底价出售, 可视为底价销售, 统计溢价部分时的销售金额以底价计算。

(三) 本项目实际成交总额超出双方确认的以销售底价表计算的总额部分 (合同期满或终止时未售部分的单元以底价表金额视为实际成交金额) 视为溢价。

(四) 本项目之溢价部分, 甲、乙双方按 比例分配。

（五）溢价款的结算及支付时间：在本合同期满或终止的 个工作日内，双方进行溢价款的结算，在结算后的 个工作日内甲方将乙方应得溢价款一次性支付给乙方。

第八部分 双方工作原则

一、甲、乙双方已确认的策划代理计划，在执行过程中任何一方在未征得对方的许可下不

得变更，否则产生的责任由变更方负责。若需修改已确认的文件，需事先征得对方同意，并以书面形式确认。

二、甲方指定项目负责人为 ，乙方指定项目负责人为 。甲、乙双方指令性文件均需项目负责人签字，双方负责人对递交的文件负责。双方项目负责人若有更改，需以书面形式通知对方。

三、乙方分阶段向甲方提交“项目工作计划”，“项目工作计划”将确定每一阶段的执行项目计划。甲方在规定的时间内对乙方提交之“项目工作计划”进行核准确认，并由本项目负责人签字后送交乙方。乙方依据甲方负责人签署的“项目工作计划”开展工作。

四、在委托期限内，甲、乙双方收到对方提供的意见及文件时，应在要求期限内就对方意见做出答复。若因对方未能在规定日期内提交书面答复，致使本项目工作产生延误，并造成实际损失，由责任方承担相应责任。

五、甲、乙双方对本项目的策划代理方案均负有对外保密责任。

第九部分 违约责任及合同终止

一、双方按本合同约定享受权利与承担义务，任何一方违约

均要承担违约责任。

二、若甲方未按规定建筑标准、质量及交房日期将房屋交付使用，由此引起的法律责任由甲方自行承担，与乙方无关。

三、如因甲方与发布、制作单位产生纠纷而导致媒体发布及广告工具制作不能按计划完成，乙方不承担违约责任。

四、甲方在本合同期限内，不得委托其它公司或个人从事本项目的策划代理活动。

五、若因甲方原因导致乙方策划代理工作无法进行或完成，甲方应一次性支付人民币 元给乙方作为补偿金。若因乙方违约而导致本合同提前终止，乙方也一次性支付人民币 元给甲方作为补偿金。

六、甲方应如期按本合同规定的方式及时间付款，若甲方延期支付策划费用超过 个工作日，甲方应按应付款额的每日万分之 的违约金支付给乙方。

七、在策划代理期间，若乙方连续两期未能完成预定的销售目标，甲方有权终止合同。

八、由于乙方在策划过程中因自身原因引起外界纠纷概由乙方负责。

九、合同期限内，乙方享有独占、排它的本项目广告媒体上的策划代理署名权。非经甲、乙双方许可，其它任何个人或单位不得冠以“策划代理”等有关或同类字样。

十、委托期的延续或终止在委托期限完结前 天内决定。

第十部分 其他事宜

一、在条件成熟时，本项目的总平图、建材设备及配套设施

表、工程进度表、销售底价表由双方加盖公章，作为本合同的附件。

二、争议的解决方式

本合同发生纠纷时，应由双方协商解决。若协商不成时，任何一方均可向合同标的物所在地法院提请诉讼解决。

三、本合同正文共8页，壹式肆份，双方各执贰份。其他未尽事宜另行协商，双方可签订补充协议，补充协议与本合同具备同等法律效力。

合同签署：

甲方： 乙方：

代表人签章： 代表人签章：

签约日期： 签约日期：

通讯地址： 通讯地址：

联系电话： 联系电话：

合同签署地： 合同签署地：

房地产策划笔试题目篇四

房地产行业是近年来发展迅猛的行业，尤其是大城市中的楼市更是火热异常。作为房地产从业人员，踩盘是工作中必不可少的一环。通过踩盘，我们可以更加全面地了解房源的真实情况，进一步为客户提供更准确贴合其需求的房源。本文将分享一些个人在房屋看房时的心得体会，期望对于同行们有所帮助。

第二段：提高观察力

踩盘时，首先要提高自己的观察力。要看清楚房屋的内外环境情况，了解房屋的位置、周边设施、配套设施以及交通情况等。通过这些观察，我们可以对该房源的优缺点进行初步的评估，把握客户的实际需求。

第三段：准确掌握客户的实际需求

了解房源信息和环境属于房屋的方面，而准确掌握客户的实际需求属于人的方面。在接待客户时，要和客户多沟通，尤其是通过亲自踩盘的方式，让客户身临其境地感受房屋的实际情况。与客户沟通时，我们需要了解客户的工作、家庭、学校等实际情况，以便更加准确地为他们提供实用的建议。

第四段：讲究方法，安全第一

在处理房地产行业的时候，自身的安全无疑是重要的。特别是在踩盘的时候，因为很多的房屋没有住人，里面或是有宠物，或是杂物等等，如果不小心就容易造成危险。同时，为了使我们更加专业地工作，我们在处理房地产行业的时候，要有一定的购房技巧，在踩盘时也要讲究方法，避免影响自身的正常工作。

第五段：总结

通过以上的几点，我们可以看到在踩盘中的一些必备的重要点。取得好的业绩并不是重点，对于积极与认真工作，提升自己并取得收益，才是最为重要的。凭借我们的经验和方法，面对房地产行业的种种挑战，我们能做到熟能生巧，从而在工作中获得更多的实际效应和更多的积极反响。在日后的工作中我相信能够运用所学，继续进步，为客户提供更加优质的服务。

房地产策划笔试题目篇五

第一段：引言（约200字）

房地产作为一个国家经济的重要组成部分，对于社会的发展和城市的繁荣具有举足轻重的影响力。在过去几十年的快速发展中，我有幸能够观察并体会到房地产行业的变革和发展。通过近年来的观察，我深刻认识到房地产行业的重要性和规律，同时也对于未来的发展趋势有了更加明确的认识。本文将对我在房地产观察中的心得体会进行总结和归纳，以期对该行业的发展提供一些有益的启示。

第二段：市场需求与供应（约300字）

一方面，随着人们收入水平的提高和城市化的加速推进，对于居住环境的需求显著增加。人们对于生活质量的追求使得房地产市场需求更加多元化和个性化。同时，在政府的刺激政策和金融环境的调整下，购房需求也呈现出较大的波动。另一方面，供应端的快速发展和城市规划的调整也对房地产市场产生了重要影响。随着土地资源的紧缩和城市核心区域的开发接近饱和，房地产开发商和政府开始关注二三四线城市和郊区的发展潜力，寻求新的增长点。

第三段：投资风险与调控（约300字）

在房地产观察过程中，我不断感受到投资房产所带来的风险与不确定性。房地产市场波动较大，价格受到政策、供需关系等多个因素的影响。把握房地产市场的投资时机和风险非常重要。政府调控政策对房地产市场的影响也不容忽视。过去的几年中，我亲身经历了政府对房地产市场进行调控的情况。政府通过限购、限售、加杠杆等手段来抑制过热的市场，平衡供需关系，维护市场稳定。了解政府政策的动态，分析市场的发展趋势对于投资者来说至关重要。

第四段：未来发展趋势（约200字）

近年来，我对房地产行业未来的发展趋势有了更加明确的认识。一方面，随着互联网和信息技术的发展，传统的房地产模式正在面临挑战。线上销售渠道和大数据分析等技术手段的应用正在改变传统的销售模式和经营理念。另一方面，绿色环保和可持续发展成为未来房地产发展的重要趋势。人们对于环境质量和生态保护的关注越来越高，绿色建筑和低碳生活方式将成为未来房地产行业的发展方向。

第五段：结论（约200字）

通过对房地产行业的观察和体会，我深刻认识到房地产作为国民经济的支柱产业对于社会的发展和城市的繁荣具有重要作用。然而，房地产市场的波动性和投资风险也给投资者带来了挑战。在未来的发展中，房地产行业需要关注市场需求的变化、政府政策的调控以及新技术的应用。把握市场趋势和投资风险，寻找新的发展机遇将成为房地产行业的核心竞争力。对于投资者来说，持续的观察和深入的分析将有助于更好地把握市场机会，实现长期稳健的投资回报。

房地产策划笔试题目篇六

立本协议当事人：

甲方：

乙方：

丙方：

1.1 根据青岛市国土资源和房屋管理局等单位发布的青国土资房(预)告字[200×]×号储备国有土地使用权拍卖预告的规定，青岛市国土资源和房屋管理局定于200×年×月×日公开

拍卖×宗储备国有土地使用权。经本协议本协议当事人当事人(以下简称本协议当事人)充分协商,本协议当事人决定联合参加青岛市×区×路×号地块(以下简称×号地块)的竞买,拍买购得宁夏路×号地块后,由本协议当事人按本协议的约定联合投资开发。

1.2 项目部是本协议项下合作项目(以下简称合作项目)的最高权力机构,由其全权负责合作项目的开发、决策和管理。项目部下设各部具体负责合作项目实施。

1.3 土地竞买、工程前期的报批、对规划设计单位、工程监理单位、施工单位的选择和确定、工程的营造(本协议当事人按整楼座取得房屋的除外)、工程款支付、通过媒体推介合作项目、工程的验收以及工程竣工后材料的备案、房屋的保修、物业管理单位的选择等事项由项目部统一管理。分得房屋的销售由本协议当事人自行负责。

1.4 本协议当事人通过联合竞买的方式取得合作项目的土地。

1.5 本协议当事人通过竞买方式竞得开发土地,实行土地按份共有。根据经审批的施工图分配房屋。按照各自分得的房屋,分别办理《商品房预售许可证》,本协议当事人各自销售其分得的房屋。

1.6 合作项目设立独立的财务帐户,费用的支取按本协议的约定统一拨付。

1.7 根据本协议当事人实际分得房屋的确权建筑面积分摊合作项目所发生的相关工程费用和其他税费。

2.1 为便于合作项目的开发、建设、管理,由本协议当事人派员共同设立“ ”项目部(以下简称项目部),项目部全权负责合作项目的开发和管理,是合作项目的最高权力机构。项目部下设综合部、工程前期部、工程部、销售部、财务部、

工程予决算部等部门。

2.2 项目部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方派员 人。项目部设总经理1人，副总经理 人。

项目部的职责：

全权负责和决定合作项目的一切事宜。

项目部的议事规则：

项目部实行工作例会制度，决定合作项目所涉一切事宜。项目部召开会议时，由专职人员负责记录，参加会议人员对会议记录无异议时应在会议记录上签名。会议记录由专职记录人员负责保管。专职记录人员由本协议当事人协商后确定。项目部例会由项目部经理主持，经理因故不能参加的，由副经理主持。合作项目所涉事项由项目部协商一致确定，达不成一致的，按每方缴纳竞买保证金数额比例予以表决，其重要事项按占竞买保证金数额的三分之二方的意见办理，一般事项按占竞买保证金数额过半数方的意见办理。重要事项和一般事项的划分，届时由工程部另行确定。

经理的职责：组织和协调项目部的日常工作，主持项目部的例会。

副经理的职责：副经理协助总经理的工作。

2.3 综合部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方派员 人。综合部设经理 人。

综合部的职责：

综合部经理的职责：

2.4 工程前期部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，

丙方派员 人。工程前期部设经理 人。

综合部的职责：

综合部经理的职责：

2.5 工程部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方派员 人。工程部设经理 人。

工程部的职责：

工程部经理的职责：

2.6 销售部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方派员 人。销售部设经理 人，销售部经理的人选由项目部决定。

销售部的职责：

销售部经理的职责：

2.7 财务部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方派员 人。财务部设经理 人。

财务部经理的职责：

2.8 工程予决算部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方派员 人。工程予决算部设经理 人。

工程予决算部的职责：

工程予决算部经理的职责：

3.1 合作项目的配套费用，在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊。分房方案确定后，按分得房屋得建筑面

积的比例进行分摊。房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。

本项的配套费用是指建设和安装房屋基础外墙以外的所有的建筑物、构筑物、地下管线、绿化、建筑小品、配电室等所发生的全部费用。

3.2 工程款在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊。分房方案确定后，按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊。房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。如本合同当事人是按整楼座取得房屋的，房屋工程价款、税费由各自负担。

本项的工程款是指建设和安装房屋基础外墙以内所发生的全部工程款和相关税费。

3.3 合作项目发生的竞买保证金、拍卖佣金、出土出让金、行政性事业性收费，在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊。分房方案确定后，按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊。房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。

3.4 项目部及下设各部专职人员的工资、办公费用、招待费用、办公家具和配备车辆等所发生的费用，在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊。分房方案确定后，按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊。房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。

3.5 售楼处的建造费用和售楼处经理的工资，在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊，分房方案确定后，按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊，房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。

3.6 项目部下设各部实行费用包干，超资不补，节余作为奖

励由各部自行支配。各部下设各部的具体费用数额，届时由项目部确定。

3.7 本协议当事人派员到项目部及下设各部工作的专职人员的福利、保险、工伤费用等，均由派出方负担。

3.8 除销售部经理外，其他销售人员的工资、福利、保险以及在销售工程中发生的全部费用均由派出方负担。

3.9 本协议项下合作项目的贷款利息按比例予以分摊。

3.10 项目部及下设部门租用的办公场所发生的租赁费用，在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊。分房方案确定后，按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊。房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。

4.1 合作项目所涉的会计、税务各自进帐，分别处理。

4.2 合作项目所需资金实行统一管理、统一支出的原则。为便于资金的管理，其资金设立独立帐户，该帐户须预留不少于两方法定代表人的印鉴。资金的支出由项目部书面决定后，由财务部实施。

4.3 主管会计和出纳应由不同本协议当事人分别委派担任，本协议当事人有权随时派员审阅、了解费用支出情况。

4.4 财务部应定期以书面的方式公布费用支出情况。

4.5 通过银行贷款解决合作项目建设资金的，不论以本协议当事人任何一方的名义申请贷款，本协议其他当事人应为此提供有效担保。

4.6

施工图通过审批后，由项目部确定分房方案。协商不成的，由项目部根据本协议当事人缴纳竞买保证金的比例，将房屋划分为若干份，通过抓阄的方式分配房屋。任何一方拒绝抓阄的，视为拒绝抓阄一方接收本协议其他当事人抓阄分配后剩余的房屋。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人(签字)： 法定代表人(签字)：

委托代理人： 委托代理人：

联系电话： 联系电话：

丙方：

法定代表人(签字)：

委托代理人：

联系电话：