

# 最新传承中华美德的优良家风演讲稿(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 房地产广告篇一

委托人：\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

法定代表人：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

营业执照号：\_\_\_\_\_

资质证号：\_\_\_\_\_

受托人：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

法定代表人：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

营业执照号：\_\_\_\_\_

根据《^v^民法典》、《^v^城市房地产管理法》、《城市房地产中介服务管理规定》之规定，甲方特委托乙方代理销售甲方的房地产开发项目，经甲、乙双方平等协商，达成如下协议：

第一条 委托销售项目名称及地址

第二条委托销售房屋为\_\_\_\_\_ [预售商品房][现房]，商品房预售许可证号：\_\_\_\_\_ (商品房房屋注册登记证号：\_\_\_\_\_)

### 第三条受托销售范围

(一)乙方受托销售范围：

(二)乙方受托销售房屋计\_\_\_\_\_套，销售总建筑面积为平方米。

(三)销售面积计价方式按下列第\_\_\_\_\_项计价：

- 1、按套(单元)计价；
- 2、按套内建筑面积计价；
- 3、按建筑面积计价。

### 第四条委托销售代理方式

甲、乙双方选择下列第\_\_\_\_\_项代理方式：

(一)整体包销：乙方在一定期限内以甲方名义销售，向甲方支付包销价款，获取销售差价利益，并保证在包销期限届满时完成甲方应售商品房。

(二)风险代理：甲方在未支付代理费用的情况下，乙方作为甲方的代理人对房屋进行销售，产生的权利义务由甲方承担，乙方按销售业绩及约定获取报酬。

(三)一般代理：乙方作为甲方的代理人对房屋进行销售，产生的权利义务由甲方承担。

(四)其他方

式：\_\_\_\_\_。

代理方式的具体内容、事项等由甲、乙双方另行订立补充协议。

## 第五条销售价格

(一)本合同约定的销售范围内的房屋价格按下列第\_\_\_\_\_项执行：

### 3、按楼层、户型定价销售(见附件)

(二)在实际销售中，每套房屋售价如需折扣优惠，须经甲方同意。

(三)房屋售价经甲方同意折扣销售的，代理服务费应按下列第\_\_\_\_\_项计算：

1、房屋原售价；

2、房屋折扣后售价。

(四)其他方  
式：\_\_\_\_\_。

## 第六条销售计划及进度

完成售房套数(套) 完成售房面积(平方米) 完成售房金额(元)

## 第七条销售收款

甲方\_\_\_\_\_ [同意] [不同意] 由乙方代收购房定金及预付款；如甲方同意代收的，乙方应在收到购房定金及预付款后\_\_\_\_\_ 日内将代收款项交付给甲方。

## 第八条合同履行期限

本合同履行期限自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

## 第九条代理服务费的计算方式及结算方式、支付期限

### (三) 支付期

限：\_\_\_\_\_。

## 第十条甲方的义务

(一) 甲方应保证项目的工程质量、工程进度及商品房交付期限。

(二) 甲方提供营业执照、资质证书、土地使用证复印件、商品房销售委托书、商品房合同范本及物管合同；现房委托销售的，还应提供《商品房使用说明书》、《商品房质量保证书》。

(三) 提供项目的商品房预售许可证或商品房屋注册登记证、房屋分层平面图、户型图等销售资料。

(四) 做好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响。

(五) 未经乙方同意，不得将本合同约定的代售房屋自行销售或另行委托他人销售。

## 第十一条乙方的义务

(一) 乙方应当在本合同签订之日起\_\_\_\_\_日内开展销售工作。

(二) 按照合同规定的销售价格、销售计划进行销售代理。

(三)向买受人出示商品房的有关证明文件和商品房销售委托书。

(四)如实向买受人介绍所代理销售商品房的有关情况，不得超出甲方认可的宣传范围进行宣传。

(五)不得将代收的定金、房款等款项挪作他用。

## 第十二条违约责任

甲、乙一方或双方有违反本合同条款的行为，应向对方支付本合同总代理销售金额\_\_\_\_\_%的违约金；因此给对方或者第三人造成损失的，应当承担赔偿责任。

## 第十三条合同解除

## 第十四条未售出房屋的处理

如乙方在本合同规定的期限内未完成受托销售义务，未售出的房屋，甲、乙双方同意按下述方式处理：

(一)由乙方按照\_\_\_\_\_价格购买；

(三)其他方  
式：\_\_\_\_\_。

## 第十五条争议解决方式

本合同履行过程中发生争议的，由当事人协商解决，协商不成，双方约定：

(一)提交贵阳仲裁委员会仲裁；

(三)\_\_\_\_\_。

第十六条本合同经甲、乙双方签字、盖章后生效。

第十七条本合同一式\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_份。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_

[法定代表人]：\_\_\_\_\_ [法定代表人]：\_\_\_\_\_

[委托代理人]：\_\_\_\_\_ [委托代理人]：\_\_\_\_\_

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

签订地点：\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_

## 房地产广告篇二

1、 芳卉园——有怎样的理想，就有怎样的追求；有怎样的追求，就有怎样的品质；有怎样的品质，就有怎样的生活。

2、 非常男女——我和我私奔。

3、 复地翠微新城——梧桐树下，时尚生活。

4、 富丽?奥林园——健康生活领跑者。

5、 关山春晓——城市文脉，原生生活。

6、 海虹景——一个改变你世界观的城市文化住宅。

7、 汉飞?青年城——时尚空间，简约生活。

8、 汉口?春天——下一站，开往汉口春天。

9、 和盛世家——家合人和，万事盛兴。

10、河光水影海鸥翱翔，令你生活倍添美意。——\*翠湖花园  
售楼广告

11、花前树下——春来花前鸟语，福入树下人家。

12、华城新都——尽享都市繁华的宁静，彰显尊贵生活的从容。

13、黄鹤世家——东边古楼西边水，黄鹤飞处是我家。

14、惠园cbd——艺术惠园，见微知著。

15、吉祥\*——如意生活，自在随我。

16、佳构如云，唯金田，方称着永恒的注视。——上海金田  
房地产有限公司

17、家居生活如度假，海怡半岛是我家。——\*美晖\*售房广  
告

18、剑桥春天——引领街区生活，静享都市繁华。

19、\*南家园——武汉光谷，精致生活蓝本。

## 房地产广告篇三

为了使甲方生产的(产品名称)扩大销路，增加销量，提高企业经济效益，本着互惠互利、共谋发展的原则，经甲乙双方友好协商，签订合同如下：

二、市场策划和营销策略：乙方负责提供市场营销策划书，经甲方认可同意后，由乙方按照市场营销策划书中的营销策略，实施市场开发和营销工作。费用按本合同的约定解决。

五、数量：甲方提供稳定的粮源以满足乙方市场销售的需求。乙方需要(产品名称)时，应提前三天通知甲方，甲方及时组织加工以保证市场需要。

六、市场开发及费用：市场开发是一项长期的工作，乙方应负责根据市场变化提供市场开发调整方案，经甲方同意后，组织实施。广告费、促销品、宣传品、必要的销售用具和ka卖场费用由甲方负责。渠道促销员的工资、补贴、差旅费，以及(产品名称)在泸州市场销售过程中产生的保管费、仓租费、运费、上下车费、办公费和给商家的联络费由乙方负责。

七、产品质量：由甲方按照国家有关规定和标准生产(产品名称)，产品质量问题由甲方负责。

九、营销手续：甲方负责提供(产品名称)销售手续。

十、货物交接手续及资金结算：甲方商品启运时开出商品调拨运单，乙方收到货后在调运单上签字。乙方凭调运单和铺货单建库存表。乙方在每月的20日结帐后，将销售表、库存表报给甲方。甲乙双方每月结算一次货款，已销售(产品名称)的货款结算后，乙方应在三日内支付给甲方。销售量大的时期，也可以七天或半个月结算一次。

十一、本合同一式四份，双方各执二份。合同执行中发现新的问题，经双方协商可以不断完善合同。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

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



## 房地产广告篇四

- 2、华城新都——尽享都市繁华的宁静，彰显尊贵生活的从容
- 3、谁不在围城，几人能观城？——观城
- 4、金地·太阳城——纯美领地，时尚生活特区
- 5、半岛豪庭——少数人的府邸，所有人的梦想
- 6、城南新居——听城南故事，看城南新居
- 7、这一刻，世界已大有不同——万科金域蓝湾
- 8、天上人间——天上人间，风景人家
- 9、都说价格高，看看道理有木有？——骋望郦都
- 10、吉祥国际——如意生活，自在随我
- 11、再一次，改变世界——朗诗钟山绿郡
- 12、紫荆花园——香港路行政级榜样社区
- 13、石林大公园，归来不看房——石林大公园
- 14、君临天下，不过城池一座——世纪天城
- 15、何止恒温恒湿恒氧——骋望郦都
- 16、要么别买，要么别墅——加州城
- 17、平米三房，我们接爸妈来住住——银城千花溪
- 18、八战八捷——朗诗绿色街区

19、世纪家园——精算专家，精致生活

20、冰壶名都城——生活，就是居住在别人的爱慕里

21、这一城，已青出于蓝——万科金域蓝湾

## 房地产广告篇五

公司现有人员特别是销售人员，往往可以推荐优秀的销售人员。被推荐的人一般有丰富经验，理解岗位要求，对职位有浓厚的兴趣。

1、做土豪?不是梦!20xx要神马有神马。

2、想磨练和锻炼自己吗?想成为一名将\*吗?你要从士兵做起!想成为一名优秀的管理者吗?要从销售做起!

3、这里有高薪的工作岗位，这里有年轻活力的团队。

4、还在为找工作而烦恼吗?这里，有属于你的位置!够胆你就来!

5、节后生活，想神马有神马想工作，来这里!

6、一群年轻活力的销售团队，一份高额的收入。高收入+低风险+短频快=理想工作。

7、给你一个成为土豪的机会，用你的口才与智慧!

8、快节奏的生活，需要加快你忙碌的步伐，想要在最短的时间内获得较高的收益吗?加入我们吧!

9、这里有你想要的一切!只要敢想，没有什么做不了!无限的发展空间，我们的成长邀请你一同参与!

10、我们是一家地产营销代理公司，4个月创造了8800万的销售业绩!只要你有才，虚以待位，只等你来!

1、你想飞，就给你一双翅膀

2、招贤纳士，我选xxx□

3、煮酒论英雄□xxx识精英。

4、伯得天下才，闻名广宇间。

5、天生有才□xxx有道。

6、千里遇伯乐，宝马逢xxx□

7、加入xxx□放飞梦想

8、伯乐之名，闻于天下。