

房地产认筹协议书 房地产认筹协议书房 地产认筹书(精选5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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

房地产认筹协议书篇一

一、活动时间：

20__年10月10日

二、活动地点：

金港城展示中心

三、活动规模：

200人

四、参与人员：

嘉宾：

赛龙地产、承建单位、设计院、代理公司媒体记者：凤冈电视台：2人

绿色凤冈：1人组织部门：赛龙地产、港联地产参与对象：登记客户；

通过本活动广告宣传积累的客户；

临时决定参观客户

五、认筹方式：

年10月10日至开盘前一天

认筹方式：5000元认筹一位vip会员，会员分商业和住宅两种，购买

商业认筹商业卡，购买住宅认筹住宅卡；认筹未购买房产的客户，可于正式开盘15天后办理退款手续。

优惠方式：认筹前50名购买房产享受96折优惠

认筹51—100名购买房产享受97折优惠

认筹100名以后购买房产享受98折优惠

认筹客户还可以享受开盘期间99折优惠双方资料：

客户须带资料：身份证原件、认筹所需现金

客户保存资料：认筹协议书、财务收款收据□vip会员证；

开发商保存资料：协议书、财务收款存根；

六、认筹典礼

8：00客户签到，贴胸牌、发认筹资料、引座；

8：20活动主持人阶段性介绍项目概况、认筹活动细则、参与办法、活动现

场布局各个区域功能及注意事项。

9: 00介绍嘉宾、媒体9: 05肖总致欢迎辞

9: 10设计院对项目进行介绍;9: 20刘总对认筹细节进行说明;，

七、认筹流程

八、促销安排

为保证活动现场一定的人气，建议进行抽奖活动，抽奖针对已认筹的客户，提前将奖品摆放于舞台，对客户认筹进行刺激，抽奖时间穿插于活动表演当中，一方面保证认筹客户不尽快离开，另一方面增加活动现场的看点，奖品按照从小到大的顺序进行，由现场客户随机选择进行抽取，鼓励现场客户参与，营造现场融洽欢乐的场面。

奖品设路参考：三等奖自行车1辆，二等奖高级电饭煲一个，一等奖是29英寸康佳彩电一台，奖项设路：一等奖1位，二等奖2位，三等奖3位。

房地产认筹协议书篇二

认筹编号：

甲方：

客户（乙方）姓名：

联系方式：

身份证号码：

联系地址：

客户（乙方）自愿交纳房屋认购金，甲乙双方公平自愿的达成如下约定：

三、乙方自签订《认筹协议》之日起，即成为__楼盘的购房意向客户，享受交纳10000元购房意向金，开盘选房当天可享受15000元购房优惠；如开盘当天选房成功，购房意向自动转为购房款；如开盘当天未选中房源，则参考本《认筹协议书》第七条条款。

四、本《认筹协议书》会员编号，即为“__”开盘选房的顺序编号；

六、“__”项目开盘当天，乙方须凭本人身份证和本《认筹协议书》及认筹金收费收据至__售楼部进行选房，同时认筹金自动转为选房定金；开盘时间以甲方通知选房日为准，乙方在本《认筹协议书》中的联系地址为有效地址，若因乙方联系地址原因无法联系，后果与甲方无关，作为会员享受的优先购房权利及优惠全部作废。

七、如若乙方在__开盘选房当天未选中房源，乙方可申请认筹金退款，须在开盘后10个工作日后，凭本人身份证和本《认筹协议书》及认筹收费收据至__售楼部全额退还已交认筹金。

八、本《认筹协议书》一式两份，甲、乙双方各持一份，具有同等法律效力，\\经甲、乙双方签署后立即生效。如有异议，请致电营销中心客服热线：____。

客户（乙方）签字：

置业顾问签字：

销售经理签字：

甲方（签章）：

日期：年月日

房地产认筹协议书篇三

认筹编号：

甲方：

客户（乙方）姓名：

联系方式：

身份证号码：

联系地址：

客户（乙方）自愿交纳房屋认购金，甲乙双方公平自愿的达成如下约定：

三、乙方自签订《认筹协议》之日起，即成为__楼盘的购房意向客户，享受交纳10000元购房意向金，开盘选房当天可享受15000元购房优惠；如开盘当天选房成功，购房意向自动转为购房款；如开盘当天未选中房源，则参考本《认筹协议书》第七条条款。

四、本《认筹协议书》会员编号，即为“__”开盘选房的顺序编号；

六、“__”项目开盘当天，乙方须凭本人身份证和本《认筹协议书》及认筹金收费收据至__售楼部进行选房，同时认筹

金自动转为选房定金；开盘时间以甲方通知选房日为准，乙方在本《认筹协议书》中的联系地址为有效地址，若因乙方联系地址原因无法联系，后果与甲方无关，作为会员享受的优先购房权利及优惠全部作废。

七、如若乙方在___开盘选房当天未选中房源，乙方可申请认筹金退款，须在开盘后10个工作日后，凭本人身份证和本《认筹协议书》及认筹收费收据至___售楼部全额退还已交认筹金。

八、本《认筹协议书》一式两份，甲、乙双方各持一份，具有同等法律效力，经甲、乙双方签署后立即生效。如有异议，请致电营销中心客服热线：_____。

客户（乙方）签字：

置业顾问签字：

销售经理签字：

甲方（签章）：

日期：年月日

房地产认筹协议书篇四

认筹编号：

甲方：

客户(乙方)姓名：

联系方式：

身份证号码：

联系地址：

客户(乙方)自愿交纳房屋认购金，甲乙双方公平自愿的达成如下约定：

三、乙方自签订《认筹协议》之日起，即成为__楼盘的购房意向客户，享受交纳 10000元购房意向金，开盘选房当天可享受 15000元购房优惠；如开盘当天选房成功，购房意向自动转为购房款；如开盘当天未选中房源，则参考本《认筹协议书》第七条条款。

四、本《认筹协议书》会员编号，即为“__”开盘选房的顺序编号；

六、“__”项目开盘当天，乙方须凭本人身份证和本《认筹协议书》及认筹金收费收据至__售楼部进行选房，同时认筹金自动转为选房定金；开盘时间以甲方通知选房日为准，乙方在本《认筹协议书》中的联系地址为有效地址，若因乙方联系地址原因无法联系，后果与甲方无关，作为会员享受的优先购房权利及优惠全部作废。

七、如若乙方在__开盘选房当天未选中房源，乙方可申请认筹金退款，须在开盘后10个工作日后，凭本人身份证和本《认筹协议书》及认筹收费收据至__售楼部全额退还已交认筹金。

八、本《认筹协议书》一式两份，甲、乙双方各持一份，具有同等法律效力，经甲、乙双方签署后立即生效。如有异议，请致电营销中心客服热线：_____。

客户(乙方)签字：

置业顾问签字：

销售经理签字：

甲方(签章)：

日期： 年 月 日

房地产认筹协议书篇五

活动目的：

聚集开盘人气，重拳出击，在最短的宣传期间内，刺激大众，创造最佳口碑和打响海盐首盘小高层高档住宅小区的品牌。

活动方式：

现场摇号、活动助兴、抽奖酬宾

活动安排：

一、前期广告宣传

3.30—4.05着重以信息发布为主宣传，主要是摇号参加办法、地点、时间等信息告知。发布途径为报纸、灯箱、跨街横幅。

宣传主题：

未来城都市居住典范，海盐首期豪华高品位住宅楼销售在即。

引领都市时尚，坐居金仕海岸。

金仕海岸4月5号日真情放送，豪华住宅乍现海盐。

因为珍稀，所以珍贵。

金仕开盘有好礼，惊喜大奖等你拿。

二、摇号现场布置

1、摇号方式：现场公开，即选即定。具体摇号登记处暂定2处。

（确定小高层购买资格，建议摇号总数比实际户数多30%）

2、地点选定：海盐新天地广场

□a□需要一定活动场地□b□场地方有举办活动经验□c□有聚集人气的先例。）

3、软环境布置：

4、员工统一着装

三、活动进程（4月5日）

1、下午14：00正式开始（13：50——14：00礼炮、奖品展示）

2□14□00——14□30

主持人5分钟、领导5分钟、嘉宾2人共10分钟、活动解说8分钟、公证人讲话2分钟。

3、摇号开始（14：30——15：00）同时登记汇总

4、摇号抽奖（15：00——16：00）

奖品分1、2、3等奖和纪念奖（100份）

5、现场答谢演出、小娱乐活动（16：00——17：00）工作人员休息

6、公布摇号和抽奖结果（17：10——17：30）

7、获奖群众领奖（17：30——17：50）

四、摇号办法

五、活动经费预算