

# 最新绿地景观规划设计案例(通用6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 绿地景观规划设计案例汇总篇一

代理方(以下简称乙方)：

一、不动产基本情况：

甲方自有产权的不动产位于 市 区 单元第\_\_\_\_层，共(套)，房屋结构为\_\_ \_\_，建筑面积 平方米，户型 ；房屋所有权证号： ，属于： 。附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户的以下几种付款方式：

四、结算方式：

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

2、乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，按揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

明代收房款)及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

## 五、代理期限及代理权限：

1. 本合同代理期限为 个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合同到期后，本合同自行终止。
2. 甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。
- 3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。
- 4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮%出售。

## 六、代理费的收取

- 1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的\_\_\_\_%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得 % ，乙方得 %。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。
2. 甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同,乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。
- 3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、

产证鉴定费及服务费合计 元。

## 七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1)、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)、已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应征得另一方的书面同意。

3)、原购房协议书(另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会城管科证明)

4)、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)、有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办

理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

#### 八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由无锡仲裁委员会仲裁。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

地址： 地址：

联系电话： 联系电话：

开户行：

帐号：

签约日期： 年 月 日

## 绿地景观规划设计案例汇总篇二

委托估价方：（以下简称甲方）

受托估价方：（以下简称乙方）

甲、乙双方就委托房地产价格评估事宜达成如下协议：

一、甲方因为 ， 特委托乙方对 进行评估。

1. 上述住宅楼房的确权证明材料复印件；
2. 其他有关资料。

三、乙方应根据甲方委托评估的目的，对委估房地产的价格予以客观、公正的评估，并向甲方出具房地产价格评估报告书。普通房地产价格评估，一般应在甲方提供资料后两周内完成。

四、甲、乙双方对委估房地产价格评估报告的内容应尽保密之责，除向政府主管部门申报外，未经对方同意，不得对外公

开或泄露给他人。

五、经甲、乙双方商定，甲方按北京市物价局及北京市房屋土地管理局《关于房地产中介服务收费的通知》（京价[房]字[1997]第398号）文件规定的房地产价格评估收费标准（见下表）所计算的评估标准收费，向乙方支付评估费。

本协议签字之日，甲方向乙方预付评估费人民币 万元，乙方将评估报告交付甲方时，甲方将剩余的评估费一次付给乙方。

六、甲方如中途中断委托评估，乙方不退还甲方预付的评估费。

七、本协议自甲、乙双方正式签字盖章之日起生效。未经双方同意任何一方不得进行修改。如有未尽事宜，由双方另行协商解决。

八、本协议于xx年 月 日正式签定。一式四份，甲、乙双方各执二份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 绿地景观规划设计案例汇总篇三

我国的房地产业起步较晚，房地产营销理论体系相对不够完善。签订房地产营销合同需要注意什么呢？以下是小编为大家整理的房地产营销合同模板精选3篇，供大家参考学习。

### 房地产营销合同模板1

委托方(甲方)：

联系地址：

受托方(乙方):

联系地址:

甲乙双方经过友好协商,根据《中华人民共和国民法典》的有关规定,就甲方委托乙方为其项目进行前期策划、代理销售的相关事宜,经双方友好协商、达成全面代理协议,并承诺共同遵守。

## 1. 委托内容及期限:

1.1 甲方取得位于 处,土地面积 平方米的商品房土地使用权(附地块图),土地用途为 商住 ,甲方在该土地上兴建商铺和商品房,项目名称,甲方委托乙方为该项目独家提供策划、代理销售及招商服务,委托总建筑面积约 平方米。

第三方作为该项目销售过程中的执行人。

1.3 甲乙双方的合作期限为:自本合同签订之日起至本项目可售物业销售至 %止。

## 2. 费用负担

2.1项目广告推广费:控制在销售总金额以内,该笔费用支出由甲方承担。根据销售实际需要分期投入;详细广告方案及费用开支由乙方分阶段提交,在征得甲方批复后执行。本项目的广告制作、广告发布由甲方直接与制作公司、媒体单位洽谈并签署合同;由甲方直接向制作方、发布方付款。乙方负责具体实施及效果监控,并适时提交效果评估报告。本营销推广费用支出包括但不限于:报纸广告、杂志广告、电视广告、广播广告、户外广告、楼书、单页、海报、展板、促销活动、沙盘制作等制作及发布费用,同时包括以上内容所涉的非甲乙双方工作人员的劳务费用。(样板房、样板示\_\_\_\_区和售楼部装修费用不含在推广费用内)。

2.2乙方派出的所有策划人员、营销管理人员及所有销售人员的工资薪酬、销售提成、社会保险、福利津贴、住宿费、工装、差旅费及日常生活支出等由乙方负责承担。

### 3. 销售价格

3.1 本项目的销售基价由乙方根据市场情况，在项目排号销售前1个月提出书面建议，由甲方书面批复后方可执行。

3.2在销售基价确定的基础上，乙方编制项目代理销售一房一价底价表。

3.3销售基价根据实际情况随时进行调整，由甲方书面确认后方可执行。如遇市场出现重大变化或基价与市场销售价有偏差时，甲方可适时调整价格及其他营销策略。

3.4 乙方可视市场销售情况并在征得甲方书面认可后，对现行销售基价进行上调。

3.5 本项目的优惠政策由甲乙双方协商制定，经甲方书面批复确认后方可执行。

### 4. 佣金及支付方式

4.1 甲方预支付给乙方前期费用约为 万元整，乙方按甲方实际支付额归还甲方。

#### 4.

1.1支付方式：预支前期费用分3批次支付。具体支付方式如下：

本合同签订之日起5个工作日内，甲方向乙方支付

第一次预支前期费用人民币 万元，以支持乙方项目组开展工作。

第二次预支前期费用，即人民币万元。

第三次在乙方销售员进驻甲方销售现场后，甲方分五个月再预支 万元给乙方，即每月万元，此预支款在项目正式开盘销售后即停止；乙方归还甲方的借款也按实际借款金额返还。

4.

3.1商业佣金按照本项目商业总销售金额计提，方式如下：

4.

3.

1.1公寓、写字楼、综合体沿街、小区配套、步行街和206国道的商铺(含楼上楼下)佣金按照总销售金额的 计提。

4.

3.

1.2综合体内部商铺按内部商铺销售总额的 计提。

4.

3.2乙方代理住宅、可售车库以及其他产品销售佣金按照本项目住宅总销售金额的 计提。

4.4销售代理费根据乙方销售进度，以实际销售收入金额为标准计算，具体如下：按甲乙双方确认的《销售执行计划》在销售回款金额达到当期推售总量的1-30%时，按当期收到销售

金额的销售佣金的50%结算;在销售回款金额达到当期推售总量的31%—60%时，按当期收到销售金额的销售佣金的70%结算;在销售回款金额达到当期推售总量的61%—80%时，代理费按当期收到销售金额的销售佣金的80%结算，在销售回款金额达到当期推售总量的81%以上，按当期收到销售金额的销售佣金的90%结算。剩余10%佣金是乙方保证金，待项目整体完成95%销售率任务及所有交房等事宜后甲乙双方最终结算。

关于当期推售总量的约定：指甲方取得预售许可证的情况下，甲乙双方根据市场实际情况确定的销售计划，乙方将根据整体项目推广及客户情况向甲方提交《销售进度计划》，由甲方书面确认为准，并作为合同附件。

关于销售完成率约定：当期计划销售总面积与当期实际销售面积之比。

关于销售价格的约定，乙方在确定当期推售体量后，向甲方提交《价格制定建议》和《底价表》，以甲方书面确认为准。销售过程中，乙方根据实际销售情况提交《价格调整建议》，由甲方书面确认为准。

结算方式：根据客户采取的付款方式制定不同的结算方式;具体如下：

4.5佣金由甲方转账方式支付。乙方每月\_\_\_\_日向甲方提交上月成交情况报表，甲方收到报表后在\_\_\_\_日内审核完毕并于每月\_\_\_\_日向乙方预支付销售佣金。

4.6甲方可预留不超过本项目全部可售物业的房源自行处理。该部分房源的销售计入乙方销售业绩，乙方有责任为该房源提供客户介绍、看房、按揭办理等服务，不计提销售佣金。

4.7本合同履行期间，经甲方介绍的团购客户计入乙方销售业绩并按提取销售佣金(团购标准为20人及20人以上)。除团购

客户外，甲方关系客户在预留房源之外的成交，乙方将按照本合同约定之佣金计提标准全额计算销售佣金。

4.8如因甲方原因(包括但不限于工程质量、延期交房、企业信誉等原因)造成客户退房的，乙方已经收取的销售佣金不再退还。所退房屋乙方继续销售，乙方只能按一次销售计算服务佣金，原已计算的不重复计算；如因乙方原因(包括但不限于虚假承诺、客户投诉等)造成客户退房的，乙方已经收取的销售佣金自下月佣金中扣除；由乙方负责该房屋的再次销售；如因客户自身原因(包括但不限于按揭资料审核不合格，资金不到位等)造成退房的，客户违约金归甲方所有，乙方已经收取的销售佣金自下月佣金中扣除。如因其他不可抗力(包括但不限于宏观政策、自然灾害等)，甲乙双方协商解决。

4.9甲方向乙方支付所有费用(含代理销售佣金)的税收，由乙方自行承担，并向甲方提供正规可入账发票。

## 5. 甲方责任及义务

5.1甲方对本合约项下物业拥有完全的所有权，对乙方的策划方案享有独家使用权。

5.2 甲方应及时向乙方提供需要的项目资料。

5.3 甲方需在收到乙方策划方案后(含书面文本和电子文本)10个工作日提出反馈意见，特殊情况甲乙双方协商解决。

5.4甲方有权对乙方提交的工作文件或成果提出修改意见和建议，乙方据此进行修改、调整，直至甲方认可。在乙方提交有关文件后甲方应及时提出修改意见或建议，以便乙方能够充分领会甲方意图，提高修改的效率和质量。

5.5甲方应提供乙方代理销售该项目所需的销售合同等资料，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方。购房客户签订的

《认购书》由甲方授权的乙方现场销售负责人签字，经甲方确认后签章。为方便销售，乙方从甲方处限量领取已加盖甲方公章的空白《认购书》，乙方人员必须要按认购书编码登记领取，如有作废的认购书必须按原编号归还甲方，再领取新的所需认购单。

5.7甲方负责在楼盘现场提供合适的地点进行装修后供乙方做售楼部，并提供办公家具及办公设备。销售部运营过程中产生的水电费、物业管理费、电话费、宽带费等由甲方承担。

5.8甲方负责指定财务人员统一收取客户的定金及购房款。甲方负责管理全部售楼款的帐务、销售合同、客户档案工作；所有销售款项、销售合同及客户档案必须由甲方指派的人员收取和保存。任何与客户有关收款和资金形式的往来，均由甲方向客户收取，开具收据。乙方与客户签订预定合约《认购书》。正式买卖合同在甲方处签订，房款由客户直接汇入甲方指定账号，并由甲方办理相关财务手续。乙方在此过程中协同甲方与客户签订正式《商品房买卖合同(预售)》，并协同开发商催告客户按《商品房买卖合同》支付约定款项和办理按揭手续。在房屋交付期间，乙方协助甲方向购房人交房。

5.9甲方如认为乙方销售策划、销售主管及销售不能履行或不能胜任岗位工作时，有权要求乙方及时调换合适人员直至甲方认可为止，调换工作在7个工作日内完成。

5.10甲方应按合同规定支付乙方的销售代理费用。

5.11如购买方签署《商品房认购书》后违约，有关事项由甲方协助乙方处理；如购买方签署《商品房买卖合同》并付清首期款后违约，有关事项由乙方协助甲方处理。

## 6. 乙方责任及义务

6.1 在合同期内，乙方负责但不限于该项目的市场调查、营

销策划、宣传推广、平面设计、及销售代理工作。具体服务内容详见附件：“安丘地块项目全案营销策划及代理服务工作内容”。

6.2 乙方保证遵守职业道德，对甲方所提供的属于保密范围内的资料予以绝对保密。因乙方或乙方的工作人员等相关人员的泄密造成甲方损失的，乙方应承担赔偿责任。

6.3 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的该项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得隐瞒或过度承诺。

6.4 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。

6.6 乙方应于每个月初召集工作例会，向甲方通报各项工作进度，并提供上月工作总结、下月工作计划。如遇特殊情况，甲方召集紧急工作会议，乙方应给予谅解和支持。

6.7 乙方应为工商局注册的合法公司，合同签订时负责向甲方提供乙方公司签章的营业执照、税务登记证等复印件作为本合同附件。乙方应确保本项目销售时乙方应具备的各种合法经营手续。

6.8 乙方在执行上述条款、提出专业意见以及配合甲方的有关销售及推广工作时，必须以高效和高质的原则进行，不得以任何理由拖延，从而影响整体工作。确保按销售计划及时组织销售。

6.9 乙方有责任配合甲方完成交房相关事宜。

6.10 乙方不得将销售代理权转包或委托给其他代理商。乙方在代理销售本项目期内，不得在本市再代理其他楼盘的销售工作。

6.11乙方不得以甲方的名义从事本合同约定内容以外的任何其他活动。

6.12乙方配合甲方完成该项目的所有售后服务工作。

6.13在委托期限内，乙方收到甲方提出的问题和改正意见后，应在2个工作日内对甲方意见做出书面答复。若乙方未能在规定日期内提交书面答复，或提交书面答复但未按甲方改正意见执行的，甲方可以终止合同，乙方尾款归甲方所有。

6.14乙方受聘人员的违法违纪行为和意外伤害等，均由乙方承担所有责任。

## 7. 违约责任

7.1本合同签署生效后，甲、乙双方应严格遵照执行。任何一方无故终止或解除合同的，应向对方支付违约金人民币50万元，并赔偿因违约给对方造成的经济损失。

7.2乙方应按照本合同规定的内容深度及时向甲方提交工作成果。如工作深度不够，须在甲方出具书面意见的5个工作日内完成修改，若乙方在规定的时间内且无正当理由情况下，仍未达到合同附件所要求的工作深度，甲方有权解除合同。

7.3乙方连续2个季度未能按销售进度完成代理销售任务，甲方有权终止合同；乙方接到甲方书面通知\_\_\_\_日内办理完毕移交手续，还清预借甲方的前期费用款并撤离售楼处。

7.5甲方由于不可抗力造成合同不能履行或不能全部履行合同，可不承担违约责任，且容许其提前终止合同，但需支付乙方已完成部分的代理费。

## 8. 通知与送达

甲方联系地址：

邮箱：

联系电话： 传真：

乙方通知与送达方式：

乙方联系地址：

邮箱：

联系电话： 传真：

8.2 甲乙双方在本合同履行过程中相关事宜的通知均按上述载明地址发出，以邮件、传真方式发出的，自发出之日起视为送达之日。

8.3 本合同履行过程中，任何一方的联系方式发生变更应及时书面通知对方，否则产生的一切后果自行承担。

## 9. 保密责任

第三方泄露。如违约，甲方保留其法律追究的权利，由乙方承担因此给甲方造成的一切经济损失。

## 10. 适用法律及争议解决

10.1 本合同书连同附件为不可分割的完整组成部分，共同具有法律效力。

10.2 本合同一式4份，甲方乙方各执两份，具有同等法律效力。本协议适用中华人民共和国法律，并根据中国法律进行解释及执行。

10.3因本协议的解释、效力、订立、履行等产生的或与本协议有关的任何争议，均应由双方友好协商解决。协商解决不成的，任何一方均有权向项目所在地法院起诉，诉讼费用由败诉方承担。

1

1. 合同生效

1

1.1 本合同于双方法定代表人或委托代理人签字、并加盖公章之日起生效(各方签署时间不一致时，以最后签署时间为准)。

1

1.2 本协议未尽事宜，可另行签署书面补充文件，补充文件与本合同具有同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

房地产营销合同模板2

甲方：

乙方：

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之日起至本项目交付使用后三个月止。

### 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40000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。

(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1%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

### 一、前期策划

#### (一) 市场调研

- 1、\_\_\_\_\_县房地产市场现状分析。
- 2、\_\_\_\_\_县主要路段商业状况。
- 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：

(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(兼现场经理)壹名、策划壹名、文案壹名、平面设计壹名、现场主管壹名、档案管理专员壹名、置业顾问数名。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

二(2%)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

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30%)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。

### 1、乙方销售目标表(按可售面积计算，不含二层商铺)：

阶 段 时 间 销 售 目 标

第一阶段 项目开盘后45天内 可售面积的30%

第二阶段 项目结构封顶30天内 可售面积的50%

第三阶段 项目交付使用后90天内 可售面积的90%

### 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50%前 已结算策划代理佣金的60%

第三阶段 可售面积的90%以上 已结算策划代理佣金的100%

(四)二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2%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50%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2%提取的策划代理佣金)。

### 三、溢价款(不含二层部分)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8：2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五个工作日内，双方进行溢价款的结算，在结算后的五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壹拾万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壹拾万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10个工作日，甲方应按应付款额的每日万分之五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14天内决定。

## 第十部分 其他事宜

一、在条件成熟时，本项目的总平面图、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6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。

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：

房地产营销合同模板3

发展商：（以下简称甲方）

代理方：（以下简称乙方）

## 第一条 委托项目

甲方开发建设位于德庆xx项目(以下简称该项目)，总用地面积 平方米，总建筑面积约平方米。为实现优势互补，甲方委托乙方独家代理该项目的销售策划工作，甲方负责策划评估，销售财务管理、合同契约管理，销售组织监督；乙方负责该项目销售策划、组织实施和现场管理，乙方应自觉接受甲方监督管理。

## 第二条 双方责任及权利

### (一) 甲方的责任及权利

1、该项目向社会公开发售前，为乙方提供办公地点及销售现场，提供有关物业销售工作的便利，负责协调乙方、承建商、物业管理公司、银行及中介机构等之间的工作关系。

- 2、负责向乙方提供该项目的《商品房预售许可证》、《国有土地使用证》及按现行国家房地产法律法规所规定对外销售所必需具备的政府批文及相关文件，确保乙方向认购者销售该项目单元物业的合法有效。
- 3、负责向乙方提供该项目的图纸、面积数据、建材设备和装修标准、《认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等合同文本以及销售所需的各种宣传用品。
- 4、负责对销售现场进行包装(包括售楼部和示范单位的布路及装饰、广告牌的修建、现场绿化与美观、道路平整等)，提供现场售楼部及办公设备给乙方使用，并指派财务、保安、清洁等人员配合销售工作，有关费用由甲方支付。
- 5、负责审核乙方提供该项目销售策划方案，包括：推售套数、售楼价及付款办法、折扣比例等，客户群的甄选及推广工作进行中所制作的楼盘宣传资料，并监督乙方的具体执行工作，甲方对上述事务拥有最终权决定权。
- 6、负责审核乙方提供该项目的广告推广计划及协助安排媒介广告、展销会所需宣传资料和物品，并监督乙方具体执行。按经审批同意乙方提供的广告预算范围及标准承担相应的宣传、广告制作费用。
- 7、负责检查策划方案的实施情况并提出调整意见。
- 8、保证该项目有关资料的合法性、准确性，确保乙方向认购者销售行为受合法有效，负责与有关部门办理该项目有关售楼、按揭、办证等相关手续，并承担相关责任。
- 9、负责收取客户定金、房款及相关的房地产税费，负责安排与购房客户签订《认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等相关合同文件，并办理《商品

房买卖合同》的合同鉴证手续。负责指定按揭银行，协助购房客户办理按揭手续。甲方另委托具有相应资质的中介机构办理上述事项，乙方应予以必要的配合和协助。

10、负责监督乙方销售进度，并派员参加乙方定期周会。

1

1、在乙方认真履行本合同各项义务的基础上，按期向乙方支付代理费用。

1

2、甲方有权随时审核本项目的销售情况，乙方应按甲方的要求提供相关的销售资料，并在甲方监督和指导下统筹该项目的销售工作。

1

3、甲方承诺在本合同有效期内，只通过乙方代理出售该项目之住宅，避免销售程序紊乱及重复。

## (二)乙方的责任和权利

第三个工作日前向甲方提交当月销售情况总结及下月销售计划，确保策划方案有效实施和及时调整。

2、负责编制和设计及提交该项目的价格表、装修标准、付款方式、展览板、宣传单张、楼书、服务管理手册及认购书等所有的宣传资料;但必须报甲方审批同意后方可使用。

3、协助购房者签订《商品房认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等相关法律文件，负责整理和催促购房者提供签约所需的各项资料。

7、乙方销售人员须经培训后上岗，确保对甲方确认的《商品房认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议的内容条款有充分的认识和理解，为客户提供销售物业所需的咨询及答疑；乙方负责项目售后服务跟进工作。

8、在代理销售过程中，乙方销售人员应注意个人形象，统一着装，维护甲方的市场声誉，坚持文明销售、礼貌待客，以良好的服务态度为客户提供最优质的服务，对不符合条件或客户投诉意见较多的销售人员，甲方有权要求乙方更换。

9、根据甲方所规定的销售价格与浮动幅度进行销售，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣；若遇特殊情况，乙方应告知甲方，取得甲方负责人审批同意后作个案处理。

10、负责举办定期周会，就销售过程中出现的情况及问题及时向甲方汇报，自觉接受甲方的管理与监督。

1

1、在本合同有效期内或全部完成该项目销售后，乙方不得泄露属于甲方的各项商业秘密。

1

2、协调安排印制该项目的宣传资料和其他有关销售所需之资料文件，协调相关公司制作风格突出的高质素楼书、销售价单及其他宣传品，且在经甲方确认的宣传推广资料上印有“总代理：广州全景地产机构”的企业名称、地址及电话以利于开展该项目的销售工作。

### 第三条 代理期限

甲方委托乙方代理销售的期限：由甲乙双方签订本合同之日起至20\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。如乙方在本合同有效期

内提前全部完成该项目销售工作，本合同代理销售工作完毕之日终止。如本合同期限届满，乙方仍未完成该项目物业销售工作，经甲方同意可延长合作期限，双方另行签订代理合同，明确双方权利、义务。

#### 第四条 销售代理费标准

本合同有效期内，甲方同意按成功售出销售总额(不含各项税费、手续费、服务费、杂费)，按以下计提比例向乙方支付代理费，甲方与购房者签订《商品房买卖合同》及补充协议，并缴交首期款后，乙方方可就该售出物业要求计提销售代理费。

1.5%计提销售代理费。

4、如已成交的销售总额高于20\_\_万元的，超出部份按销售金额2%计提销售代理费。

备注：代理费的支付时间以当月实际销售的额度计提，即按月支付。

5、销售佣金提计及奖惩：

根据当前市场状况，每个季度甲乙双方协商设定一个均价元，当合同到期或者销售完毕时，按实际总销售额均价超出部分，甲乙双方按7：3分配，(如实际均价为2200元方，即超出的100元有30元是给乙方的)。

甲乙双方协商确定7个月内(售楼部装修好计起)的销售目标为20\_\_万，如果乙方完成的销售额不足目标的60%，甲方有权解约，并且不需要支付任何解约费(销售佣金除外)。

第五条 销售代理费结算方式、垫付款及违约罚款的处理

1、签约额以认购书为准，代理费用结算以购房者签署《商品房买卖合同》及补充协议并交付首期楼款为准，每月的最后一天为结算日，在双方确认之日起\_\_\_\_日内甲方支付乙方本月销售代理费用，乙方应向甲方提供有效的发票。

2、乙方代甲方垫支的任何费用，须事前获得甲方书面批准，甲方应在乙方向甲方提供相关垫付费凭证之日起天内将垫付款返还给乙方；如所需款项较大，经甲方审批同意后可先向乙方拨款，乙方应提交相关的正式付款凭证给甲方。

3、如购房者交纳定金后违约，按合同规定应予以没收定金，所没收客户的交定金甲、乙双方各占50%；如购房者签订《商品房买卖合同》及补充协议，并交付首期楼款后违约，按合同规定应收取的违约金及没收的款项归甲方所有，但甲方应按本合同约定的标准向乙方支付该物业的销售代理费；如购房者签约后要求转名、更换单位等所收取的手续费，甲、乙双方各占50%。

## 第六条：违约责任

1、签订本合同后，如甲方违约不将该项目交由乙方独家代理，或中途无故解除合同，甲方应向乙方支付违约金(大写)贰拾万元整(100000.00)，若乙方中途无故解除本合同，乙方应向甲方支付违约金(大写)贰拾万元整(100000.00)。

2、如甲方未能在双方约定期限内按本合同约定提交有关资料及履行各项义务，导致乙方推广计划延迟，除双方另有约定外，该项目代理期顺延。

3、若甲方不按期向乙方支付销售代理费，每延迟一天，甲方按应付款的千分之一支付滞纳金。如乙方未能按本合同约定向甲方交付各项销售代理方案或履行各项义务，每延迟一天，乙方应按300元天向甲方支付滞纳金，逾期超过30天的，甲方有权单方面解除本合同。

4、销售进程中，乙方违反国家相关法律法规及本合同有关规定，随意承诺客户或作出与该项目实际情况不一致的陈述等违法行为，导致客户投诉或要求解除本合同，造成甲方声誉及经济损失的，乙方应承担由此产生的一切责任和损失，甲方有权单方面解除本合同，终止双方合作关系。

## 第七条 其它约定

1、本合同期满，双方决定不再续约的，乙方应积极配合甲方办理合同终止后的相关工作交接事宜。

2、因不可抗拒因素造成的损失，由甲、乙双方协商解决，互不追究违约责任。

3、未尽事宜，双方另行协商，并签订相关补充协议，有关补充协议并与本合同不可分割，具有同等法律效力。

4、本合同经甲、乙双方授权代表签字、加盖公章后生效；本合同一式贰份，甲、方双方各执壹份，每份具有同等法律效力。

5、本合同在履行过程中发生纠纷，双方应及时协商解决，协商不成的任何一方可向该项目所在地的人民法院提起诉讼，违约方应承担守约方因处理本合同项下纠纷所产生的律师诉讼费、律师费、差旅费等相关费用。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 绿地景观规划设计案例汇总篇四

营业执照号码：\_\_\_\_\_

开发企业资质证书号码：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_

第一条本合同依据《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及其他相关法律、法规的规定，由买方、卖方在平等、自愿、协商一致的基础上共同订立。

第二条卖方与\_\_\_\_\_市规划国土局签订深地合字\_\_\_\_\_号《土地使用权出让合同书》及\_\_\_\_\_号补充协议，取得位于\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_路，宗地编号为\_\_\_\_\_，土地面积\_\_\_\_\_平方米的土地使用权，土地用途为\_\_\_\_\_，土地使用期限自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

卖方经批准在上述土地上兴建商品房，定名为\_\_\_\_\_，主体建筑物的性质为\_\_\_\_\_，属\_\_\_\_\_结构，建筑层数：地上\_\_\_\_\_层，地下\_\_\_\_\_层。

第三条买方购买\_\_\_\_\_的第\_\_\_\_\_栋\_\_\_\_\_座\_\_\_\_\_号房，位于\_\_\_\_\_层，用途为\_\_\_\_\_，建筑面积\_\_\_\_\_平方米，其中：套内建筑面积\_\_\_\_\_平方米，分摊公用建筑面积\_\_\_\_\_平方米。

具体分摊项目和不分摊项目见附表。

具体楼层和位置见所附总平面图、立面图、楼层平面图及分

户平面图。

卖方出售的房地产所位于宗地编号为\_\_\_\_\_的土地及公共设施，为该地域范围内房地产权利人共同享有。

卖方承诺在本合同所售房地产交付买方使用时，本项目的土地出让合同书及其补充协议中规定的公共设施，也一并建成交付使用，否则买方可以拒绝收楼。

按建筑面积计算，单价为人民币/港币\_\_\_\_\_元/平方米，总金额为人民币/港币\_\_\_\_\_元。

按套内建筑面积计算，单价为人民币/港币\_\_\_\_\_元/平方米，总金额为人民币/港币\_\_\_\_\_元。

按套计算，总金额为人民币/港币\_\_\_\_\_元。

第五条卖方委托\_\_\_\_\_为购房款的代收和监管机构，\_\_\_\_\_为本项目的工程监理机构。

双方约定：买方不直接将购房款交给卖方，而是按照附表规定的付款方式将购房款汇入代收机构，以便于监管。

买方给付的价款达到应付总价款\_\_\_\_\_ %以上的，买方应就房价欠付额向卖方支付延期付款的违约金。

买方给付的金额不足应付价款\_\_\_\_\_ %的，卖方可要求买方支付欠付价款百分之\_\_\_\_\_的违约金。

## 绿地景观规划设计案例汇总篇五

购买方(乙方)：\_\_\_\_\_

甲方及乙方根据《中华人民共和国合同法》及其他有关规定，为明确买、卖双方的权利义务关系，经协商一致，于\_\_年\_\_月\_\_日签订商品房销售合同(以下称“该合同”)，并同意根据该合同之有关规定签订本协议，以补充该合同未尽善之部分，共同遵守。

1. 甲方依据《商品房销售许可证》第\_\_\_\_号将在\_\_\_\_市区\_\_\_\_路\_\_\_\_号的\_\_\_\_单元\_\_\_\_层\_\_\_\_号的商品房(以下称“该商品房”)出售给乙方。

2. 土地使用期限自\_\_\_\_\_起\_\_\_\_\_止。

3. 该\_\_\_\_\_之建筑材料及设备以附录\_\_\_\_\_为标准。

4. 甲、乙双方同意按附录所列之该商品房售价及付款办法付款。对交款日期及付款方式，乙方必须严格遵守。

5. 如乙方未能根据附录\_\_\_\_之规定期限依时交付楼价款者，由滞付之日起计算直至付款之日止，乙方每日须按该合同第\_\_\_\_条向甲方支付该合同所列出之滞纳金。同时甲方还可以书面方式催乙方付款。如乙方逾期七日仍未依时支付楼价欠款及/或滞纳金，甲方有权视乙方违约而作中途退房处理并有权终止该合同及本协议。甲方可以书面通知乙方解除该合同及本协议，并报知\_\_\_\_\_市房地产管理机关备案后另行出售。乙方已付之楼价款由甲方按该合同第八条之规定扣除违约金及/或滞纳金，并于甲方将该商品房另行售予他人时，赔偿甲方因转售引致的损失后，退回乙方。转售如有盈余，则归甲方所有。乙方已付楼价款不足以支付违约金及损失赔偿时，甲方保留追究乙方法律责任之权利。

6. 乙方应于甲方发出该商品房交付使用通知书之日起十四天内，按甲方指定的地点及方式付清楼价余款(若有)、滞纳金(若有)及其他乙方在该合同及本协议下应缴的款项，并接受甲方移交锁匙;否则甲方将有权根据本协议第5条收取滞纳

金及/或违约金并安排处理该商品房，乙方不得对此提出任何异议。乙方并须向甲方负责因乙方逾期收楼而引致的任何损失及费用。收楼前如该商品房有未妥善之处，乙方不得藉此拒绝收楼。

7. 乙方缴清本协议第6条的款项后，应即办理领取该商品房锁匙的手续，甲方向乙方移交锁匙当天即视为乙方实际对该商品房收楼之日。如乙方于缴清该款项后十天内仍未办理该手续，视为乙方已实际收楼。

8. 在乙方实际对该商品房收楼后如该商品房被他人占用或遭受损毁或物业内部的设备、设施被破坏，概由乙方自行负责。

9. 如遇下列特殊原因，甲方可无须根据该合同所订定之日期将该商品房交付乙方，并可延期交付该商品房予乙方使用，而不用承担任何违约金及/或滞纳金。

(1) 人力不可抗拒的自然灾害或其他事故；

(2) 施工过程中遇到不能及时解决的异常困难及重大技术问题；

(3) 其他非甲方所能控制的因素；

(4) 承建商之延误；

(5) 市政府配套设施及安装之延误；

(6) 政府部门延迟文件之批准；

(7) 图纸之更改；

(8) 无法预见的意外事件；

(9) 为执行当时政府的法规而引致的延误；

(10) 供水、供电部门未能按时接通室内外的水电设施。

甲方应将延期原因以书面通知乙方，乙方不得提出异议。如有特殊需要或在不能预见的情况下，甲方须再度延期支付该商品房予乙方使用，甲方则须出示承建商有关文件及得到有关政府部门的批准，方可再度延期。

10. 除甲方根据该合同或本协议之规定有权逾期交房外，如甲方逾期交付该商品房予乙方使用，由该合同或本协议规定的期限或经延期届满之日起至交付使用日止，甲方须按该合同第\_\_\_\_\_条之规定向乙方支付该合同所列出的滞纳金。但如果由该合同期限或依本协议第9条款经延期后之日起一百八十天后，甲方仍未能将该商品房交付乙方使用的，即视为甲方违约。届时乙方有权在三十天内单方面以书面提出解除该合同及本协议，并报\_\_\_\_\_市房产管理机关备案。甲方应将乙方已付之一切款项、上述滞纳金及该合同第\_\_\_\_\_条规定的违约金在接获乙方书面通知后三十天内退付乙方(但乙方已付之律师费、公证费、交易费及乙方已向政府缴纳的税费概不获退还)，但乙方将不得要求其他赔偿。如乙方在三十天内未以书面解除该合同及本协议，则甲方每月应照以上方法，支付滞纳金予乙方。

11. 甲方有权更改该商品房之图纸，如更改后该商品房面积不多于或不少于原出售面积之10%，乙方不得提出异议，但该商品房售价则因面积多少而增减。如少于或多于原出售面积之10%，乙方可选择接受新面积，而售价亦因面积多少而增减或在收到该商品房交付使用通知书后七天内以书面提出取消该合同及本协议，甲方将在收到通知书后十四天内将乙方所交楼价款无息追还(但乙方已付之律师费、公证费、交易费及乙方已向政府缴纳的税费概不获退还)，甲方亦可以将该商品房另卖予别人。有关该商品房建筑面积、建筑设计、装修规格及设备均以房产执照载明为准。该商品房之图纸及规划如有更改，以有关部门批准之图纸及规划为标准，不再通知。乙方不可提出异议。

12. 《房产执照》详列之面积与出售面积有差距的，差距在正负2%内时，互不补/退差价，超过正负2%之部分，甲、乙双方应当互相返补。

13. 甲方须根据该合同第五条款负责保修该商品房，但对因任何不可抗力或由乙方过失或其他人为原因造成的损坏或改动或在保修期满后出现的问题概由乙方负责，甲方不负保修之义务。如该商品房经乙方装修改变原状，甲方亦无须负保修之义务。

14. 乙方除按时缴付该合同及本协议规定之楼价款外，并同意在签订本协议及在接收该商品房之前，按政府部门和甲方及大厦管理公司之要求缴清契税、交易费及管理费、保证金等应付之费用。

15. 乙方在接收该商品房后，须承担该商品房的一切风险及负责支付该商品房的一切税费及/或其他费用。

(1) 改变该商品房的外观及结构；

(2) 改变使用功能；

(3) 设置工场；

(4) 储存任何违禁品；

(5) 在该商品房内加建任何部分和上盖。

如确需改变，乙方应取得设计之有关部门和房产管理之有关部门的同意，并办理相应的手续，且该商品房如有损坏应自费修缮。乙方因装修而影响该大厦的整体观瞻，甲方有权提议改变或终止乙方装修。因乙方擅自改变该商品房的外观及/或结构而损害了他人利益或者造成严重后果，所引起的法律及经济责任概由乙方完全承担。

17. 自本协议签订日起，乙方或其承让人应按政府有关规定缴纳该商品房土地使用费及其他一切应缴之费用及税项。

(4) 有权更改该大厦或其中任何部分之名称及编号，无须向业主负责任何因此而引起的损失、费用或开支。

19. 乙方在转让该商品房时，应于有关转让文件签署之日起立即就使用变化情况以书面通知管理人(管理人未收到通知前乙方要负责该商品房应支付的管理费用)。

20. 该商品房于交付后，由甲方委托之公司负责及实行统一管理。乙方理解并同意由甲方拟订的该大厦之管理公约为该合同及本协议不可分割之组成部分。乙方必须在签署该合同及本协议之同时，与甲方签署该大厦之管理公约的承诺书。乙方的承让人必须签署该大厦管理公约之承诺书，同意无条件严格遵守所有该大厦管理公约之条款、规定及分担与管理该大厦有关的一切费用和税项而不得提出异议。

21. 乙方出租、转让、继承或抵押该商品房时，必须向房管部门办妥合法手续。出租、转让、继承及/或抵押合约中必须载明受让人、租用人、继承人、抵押权人应当无条件接受大厦管理公约。受让人、租用人、继承人必须在和该大厦管理人签订该大厦之管理公约的承诺书后，方可占用该商品房。受让人、租用人、继承人向管理人签订承诺书之前的一切管理费用由乙方承担。

22. 乙方及其承让人必须根据中华人民共和国和当地有关的法律及政令按时缴交应缴付的地税及其他市政通讯、水、电费用。同时乙方及其承让人于入住时必须偿还甲方代垫付之水、电力、煤气、电话等之开户费、按金、表费等支出。

23. 如乙方更改通讯地址，必须以书面通知甲方。

24. 甲方根据该合同及/或本协议发出通知书予乙方(包括交付

使用通知书), 如甲方根据其记录之乙方最后通讯地址, 经邮局将通知书寄往乙方, 在寄出48小时后, 甲方可当作乙方已收到通知书处理。

25. 本协议为该合同的组成部分, 有同等法律效力。

26. 本协议的订立、变更、解除、终止及诉讼均依照中华人民共和国法律、法令和地方政府有关规定, 并受其制约。

27. 本协议的附录均为本协议的组成部分, 本协议书写及印刷之文字均具同等效力。

28. 甲、乙双方如在履行合同中产生争议, 应及时协商解决, 协商不成时, 双方可直接向有管辖权之人民法院起诉。

29. 该合同及本协议一式四份, 甲、乙双方各执一份, 送所在地房地产交易市场登记机关一份、公证机关一份。各份均具同等效力。

甲方: (盖章)\_\_\_\_\_ 乙方: (盖章)\_\_\_\_\_

法定代表人(签名)\_\_\_\_\_ 法定代表人(签名)\_\_\_\_\_

签约时间: \_\_\_\_\_

## 绿地景观规划设计案例汇总篇六

甲方: (投资方)

乙方: (受资方)

第一条. 入股时间。

甲乙双方约定, 由甲方以房屋作价出资投资入股乙方, 待甲

乙双方办理了房屋过户手续后，甲方正式成为乙方的股东成员之一。

## 第二条. 入股方式。

1. 甲方以其名下位于座落于南京市中山号江苏商厦主楼第1层和裙楼第5层、第6层房屋产权作为出资，入股乙方公司。

2. 甲方作为入股出资的房产情况为：

(1) 第5层、6层每层面积 平米(待核)，总面积 平米，框架式结构，现状为毛胚。第5、6层的产权证情况为 。

(2) 第13—15层，每层面积 平米，总面积 平米，现状为毛胚。已按照单身公寓进行了结构分割。13、14层每个公寓有独立的产权证。15层为单独一个房产证。

(3) 第16—18层，每层面积 平米，总面积 平米，

已按照每层16套单身公寓进行了分割和精装修，每个公寓有独立的产权证和供水、供电、空调等设备设施。16—17层截至目前，上述公寓已销售并交付8套。

以上房产的建筑总面积共计\_\_\_\_\_平方米。房屋用途为商业用房。(附件一：《房屋平面图及其四至范围》)

3. 作为入股出资的房产产权证和土地证编号如下：

4. 作为出资入股的房产总面积 平方米，双方确认的所出资房产总额为 元，房屋估价甲方取得乙方股份的份额为 。（《公司法》第二十七条)(附件二：房产作价出资评估报告)

## 第三条. 房产过户。

房产的过户待双方另行协商后制定补充协议。

#### 第四条. 公司管理。

甲方作为乙方的股东并不参与乙方的日常管理，但是对于乙方工作需要甲方配合的，甲方应尽积极的配合协助义务。

#### 第五条. 利润分配。

公司利润，在提取企业储备资金、企业发展基金、员工福利基金后，公司的利润按照 比例进行分红。

#### 第六条. 争议解决。

1. 甲、乙双方本着友好协商的态度、尽可能地予以合作，在履行本合同发生争议。协商不成的，双方约定由江苏省南京市中级人民法院管辖。双方签署合同时所注明的住所地，即为发生争议时法律文书的送达地。

2. 合同一方发生违约行为导致对方向约定法院提起诉讼的，守约方为维护自己合法权益所支付的诉讼费、保全费、律师费等费用由违约方负担。

#### 第七条. 附件。

1. 甲、乙双方约定，该合同自双方签字之日起生效。

2. 本合同未尽事宜，甲、乙双方可另行订立补充协议。补充协议以及本合同的附件均为本合同不可分割的部分。

3. 本合同一式 份。其中甲方留执 份，乙方留执 份。

附件一：《房屋平面图及其四至范围》；

附件二：《房产作价出资评估报告》。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

身份证号码： 身份证号码：

住址： 住址：

联系电话： 联系电话：

代理人(签章)： 代理人(签章)：

签约日期：

签约地：

签约日期： 签约地：