

2023年房地产营销代理合同(通用5篇)

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

房地产营销代理合同篇一

委托方：(以下简称“甲方”)： 公司法人： 营业执照编号：

受托方：(以下简称“乙方”)： 公司法人： 营业执照编号：

本着平等、双赢的原则，现就甲方开发的 ，委托乙方独家营销策划代理事宜达成如下合同条款：

第一条：甲方委托乙方代理策划和营销的相关事项表式如下：

第二条：甲方的责任

一、 甲方应向乙方提供委托代理项目的土地规划、销售等各项法律文件、以及工程技术相关图纸资料供乙方售楼使用，并保证以上资料的真实性与合法性。

二、 甲方负责户型面积的核定工作，如在销售过程中因户型面积发生的问题，乙方不承担相关责任。

三、 甲方应向乙方提供项目工程进度表，甲方应按此计划表进行施工。

四、 甲方应向乙方提供以下销售条件：

1、售楼部及售楼道具、办公场地及办公用具(含电脑及打印

设备)空调、纯水机、固定电话。(水电费及电话费用由甲方承担)。

2、售房合同样本、认购书及空白合同文本。

3、甲方应在对外承诺的有关建筑材料、配套设施、物业管理收费标准、交房标准、工程进度、交房日期及建筑销售面积等资料上签字盖章，并遵守承诺。

4、甲方委派协调人员负责收款及合同审定盖章工作。并全权负责办理银行按揭及个人产权、土地证等相关手续。

5、每月及时足额支付给乙方代理费用。

第三条：乙方的责任

1、在营销过程中，应注重树立甲方的品牌形象，不断宣传甲方物业知名度，不断提升甲方楼盘潜在价值。

2、全权负责销售案场的客户接待、洽谈、签约等案场的实际销售执行工作。

3、根据项目进展情况制定各阶段销售价格，保证低开高走的营销策略。

4、结合本项目周边房地产市场进行调查分析(主要包括价格及营销手段)，及时向甲方沟通，以便及时调整营销思路。

5、每月5日前向甲方书面通报上月营销项目的销售情况，制定当月销售计划书。

6、安排适当销售人员进行市场行销，确保销售工作顺利进行。

7、协助甲方作好一次性、分期付款业主后期房款的催要工作。积极配合甲方作好业主银行按揭的个人资料收集及相关资料

准备工作;协助物业管理公司做好业主交接房工作。

第四条：营销代理费用及支付方式

- 1、底价：每个代理项目的底价由甲方签字确认。
- 2、销售佣金：甲方按底价收入的 2 %计算支付乙方销售佣金。
- 3、溢价：乙方在甲方签字章确认的底价基础上实现销售部分称为溢价。溢价部分甲乙双方7：3分成，甲方得70%，乙方得30%，与佣金同时结算。
- 4、签定本合同时，甲方支付 万元整作为乙方 项目的策划费。其余 策划费在 年 月 日由甲方付清给乙方。
- 5、佣金和溢价结算时间为每月6日前。
- 6、乙方承担乙方所有工作人员薪金、交通费及人员食宿费用等。

第五条：成交与结算约定

- 一、 乙方与客户签定了《认购书》并由甲方收取了首付款，即视为乙方符合结算条件。甲方应按上月乙方应得佣金和溢价分成如数结算给乙方。
- 二、 客户只签定了购房定单或甲方只收取了定金(不退)，不符合乙方结算条件。
- 三、 签订认购书后(即大定)如客户违约未按时签订购房合同而退房的,定金甲乙双方各得50%。

第六条：营销方案执行及推广费约定

- 一、 乙方为甲方提供营销推广方案，甲方签字认可后执行，

推广费用由甲方承担70%，乙方承担30%。

二、甲方在收到乙方所提供的营销方案后五日内应当给予答复，并提出书面意见，否则视为甲方同意。

三、如因甲方执行方案时间推迟或不执行营销方案所造成本合同期间内达不到销售任务目标，其责任由甲方承担，乙方营销时间顺延，代理费正常收取。

四、对于乙方提交经甲方认可的各类营销方案，甲方不得擅自改变，否则因改变营销方案所造成的后果应由甲方承担。同时未经甲方认可的营销方案，乙方亦无权实施，否则后果乙方承担。

五、代理项目的广告设计(包括报纸广告、户外广告、电视广告、广播广告、互联网广告等各种广告)及项目标志vi设计，可由甲、乙双方共同商定的广告公司进行设计及发布，费用由甲方承担70%，乙方承担30%。

六、 第八条：违约责任

在甲、乙双方正常合作情况下，一方擅自违约终止本合同的，违约方除应按本合同规定承担相应法律、经济责任外，赔偿受损失方(人民币)十万元的违约金。

第七条：销售指标的约定：

第八条：承诺约定：

一、甲方应把控对外承诺的内容，如因承诺不能兑现问题而发生的客户投诉退房，由甲方承担。

二、乙方对外宣传的物品(包括广告、楼书等其他对外宣传品)均经甲方签定确认，均视为甲方对外承诺。

三、在乙方代理销售过程中，因工程质量、物业管理等问题，影响销售进度的，乙方不负责任，且营销代理费不受影响。

四、为稳定项目的市场销售价格的统一性，甲方不得对外销售已委托给乙方代理的项目，如特殊情况，应由甲方总经理签字方可销售，照常计算乙方业绩，按底价提取乙方佣金。按销售价格计提乙方溢价。

五、本协议生效后，若出现自然灾害、战争或因政府政策调整等不可抗力造成本项目不能销售的，双方可终止协议或协商延长本协议履行期限，具体事宜按《中华人民共和国合同法》的有关条款，由双方协商解决。

六、在本协议履行中，如双方发生纠纷，应先行协商解决，协商不成，可向焦作中级人民法院提起诉讼。

七、在本协议履行中，不得擅自更改。因特殊原因需续签的补充协议或会议纪要，作为本协议附件，与本协议具有同等法律效力。

第八条：本协议一式肆份，双方各执两份，经双方签字之日起生效，均具有同等法律效力。

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

房地产营销代理合同篇二

房地产营销代理合同，让他人进行营销的合同，欢迎大家来

看房地产营销代理合同，希望对大家有帮助！

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

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。

2、甲方确认由乙方代收房款。

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。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书(注明代收房款)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。

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。

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。

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，应证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。

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。

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

房地产营销代理合同篇三

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

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：

1、一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户；

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。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书(注明代收房款)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，应证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

房地产营销代理合同篇四

甲方：

乙方：

本协议约定项目位于武汉市江汉区大智路号(以下简称本物业)，项目性质为住宅及商业，建筑用地面积约为万平方米，总建筑面积约_____万平方米(其中公寓及商业用房的建筑面积以最终规划设计为准)。本项目由武汉绿地新龙基房地产开发有限公司投资开发，为进一步发挥各自的优势，本着优势互补，共同发展的原则，甲、乙双方经友好协商，一致同意签署本“房地产项目销售代理合同”(以下简称本合同)。

第一条：甲方同意于_____年_____月_____日起正式委托乙方为_____项目的独家全权销售代理单位，委托期限一年。代理期从本项目满足销售条件(见本协议第二条第一款)并且甲方取得预售许可证及开盘广告刊登之日起计，开盘广告刊登之日不得迟于取得预售许可证5日之内，特殊情况确需调整的须经甲方书面认可)。

第二条：甲方的责任及权利

1、负责保证本项目销售的合法性，申办有关租售之法律程序，同时向乙方提供有关本项目销售之法律批文副本资料，包括：

a.武汉市商品房预/销售许可证；

b.发展商营业执照；

c.小区总平面图、各楼层平面图、房屋立面图、鸟瞰图、室内厨卫设施表、装修装配标准(含家具配置图及效果图)。

d.武汉市楼盘销售窗口表；

e.商品房预/销售合同、房屋订购书；

f.与银行签订的按揭协议。

g.上述证照、资料须经乙方确认无误并加注“销售专用”字样后盖章。

02、全权委托乙方安排本项目销售的广告宣传推广工作，负责本项目销售过程中的有关成本费用，其中包括：

(1)各种广告、宣传及有关销售资料之设计、编辑、制作、派发及发布费用；

(2)与本项目销售直接相关的市场调研、客户座谈等费用；

(3)售楼处、展销会场地及有关设备的设计、建设、装修、租用、布置等一切费用；

(4)提供电话、空调、复印、传真、电脑、打印机等办公设备；

(5)有关销售促销活动费用。

上述费用乙方均需事先提出预算并经甲方书面同意后方可发生。

2、根据乙方的建议负责确定本项目销售进度、销售报价、付款方式、按揭办理、物业管理内容及收费标准等。

3、甲方选派工作人员负责与认购者签定《商品房销售合同》，并负责接受客户各类房款、契约盖章、客户催款、银行按揭、产权办理等工作。所有房款及定金须由甲方专门负责收取，

甲方人员必须配合乙方销售工作，且必须与乙方在售楼处的员工上下班时间一致。

4、提供租售所需契约空白文本等，配合乙方租售，并在乙方工作人员陪同客户看房时提供帮助。

5、按本协议的约定向乙方支付销售代理的溢价分成、佣金。

第三条：乙方责任

1、在本项目的销售代理过程中必须遵守中华人民共和国、湖北省及武汉市的有关法规，不损害甲方品牌形象。

2、负责对本项目的销售工作进行总体策划，包括销售价格定位、付款方式设计、销售对象、时间、付款方式及各种租售渠道等。

3、负责在现场组建售楼班子，负责本案的现场销控，本部设立项目专案组负责市场信息分析、销售跟踪、巡视及督导。

4、负责计划、监督制作与销售有关的售楼书、推广宣传单、展览板、认购书、认购须知及其它一切有关销售之资料，以及有关的报刊、电视及电台等媒体广告的设计及制作工作。

5、各种销售宣传推广的计划及费用均需甲方书面同意后方可实施。

6、承担销售人员的工资、奖金、福利及交通等费用。

7、代表甲方以甲方名义签本项目之销售认购书，协助甲方统一收取认购者临时定金。

8、安排有关之售后跟进，如协助甲方客户催款、提交详细之租售报告、客户统计分析、媒介分析、策划及销售方面之检讨分析报告。

第四条：销售价格及佣金事宜

1、项目销售价格

双方约定本项目销售均价为元/平米，以此基准价格为基础，经甲、乙双方确认，根据幢差、楼层、朝向等做成一房一价表，作为本协议附件，与本协议具有同等法律效力，乙方销售底价必须达到此价格表标准。

2、销售完成时间

双方约定本项目的销售完成时间为____个月，乙方须在此时间段内完成对本项目的全部销售。

3、固定代理佣金

甲方同意在委托期内委托乙方代理销售的本项目在达到上一条规定的销售价格实现销售时，甲方按实际销售回款额的百分之一点五(1.5%)给予乙方作为销售代理佣金。

4、溢价提成

以一房一价价表为基础，实际成交价超出价格表以上的部分视做溢价，溢价部分甲、乙双方各得50%(百分之伍拾)。

5、结算方式

租售佣金结算方式为月结，结付标准以客户正式签定购房合同并已支付首期款，其中首付款的金额不得低于该房总房款的20%，每月最后一天为结算日，每月成交单位有关之代理佣金、溢价提成款甲方须于次月10日前付清予乙方，收到款项后乙方应开具有效发票。

6、若甲方于委托期内自行销售给买家，则该甲方自行租售之单位计算在乙方之租售业绩之内，该部分之租售额按上述第

四条第一款、第二款之佣金计算方法支付佣金予乙方。

6、如遇认购者签署认购书后违约，认购者所付定金归乙方所有。

第五条、违约责任及合同终止

1、委托期的延续或终止须于委托期限完结前30天内由甲、乙双方代表书面决定。

2、如由甲方工程进度、销售手续等原因，造成乙方无法按时完成各项销售工作，则乙方有权单方面终止合同，甲方应按已实际达成的`销售无条件结付全部乙方应得的佣金(含广告费)、溢价提成，承担相应违约责任。如因甲方原因导致客户退房，该套房屋仍视为乙方的代理业绩。

3、在本合同规定的委托期内，乙方完成本合同所指的销售代理工作且甲、乙双方之间结清一切代理费用后，本合同终止。

4、若于本合同第一条规定的全程策划代理期内，甲、乙双方中任何一方违约，另一方可提前终止合同，并要求违约方支付违约金计人民币拾万元整，并由违约方承担由此引起的一切法律及经济责任。

5、若甲、乙双方因履行本合同发生争议，协商不成并导致诉讼，则由本项目所在地法院解决有关司法管辖之问题。

第六条、其它

1、本协议所涉及的项目案名及开发商名称(甲方)以最终正式文件为准

2、本协议所涉及的项目数据，以项目-最终的测估为准并相应调整。

3、本合同一式四份，甲、乙双方各执二份，具有同等法律约束力。

4、所有由乙方事先提出并经甲方书面同意的各项费用预算表作为本合同的附件，一式两份，甲、乙双方各执一份，与本合同具有同等法律效力。

5、合同内容如有修改，经双方同意后，可另立补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。

6、本协议经双方签署，即刻生效。

附件一：本项目可售房源表

附件二：本项目销售计划

附件三：项目房产销售价格表

附件四：本项目宣传推广费用预算表(分阶段提供)

甲方(盖章)：

代表人

地址：

乙方(盖章)：

代表人：：

地址

房地产营销代理合同篇五

注册时间：_____

联系电话： _____

乙方名称： _____

注册地址： _____

联系电话： _____

南阳办事处地址： _____

南阳办事处电话： _____

甲乙双方本着友好合作、相互协商的精神，在自愿的'基础上就该项目之全案策划、销售代理事宜共同达成如下协议：

第一条：项目名称及地址

_____万平方米（以有关部门许可或批准的内容为准）。

第二条：代理权限

- 1、甲方委托乙方就该项目进行全案营销策划、销售代理工作。
- 2、双方约定，合作期间甲方对本项目不得自行销售或交第三方销售。
- 3、乙方有权利在基础价格上提高价格，形成每套房源的销售表现价格，并可以给予客户一定程度的优惠（但优惠价格底线不得低于双方约定的该房源的基础销售价格）。
- 4、甲方在实际销售中不可单方面提高销售价格，否则，在乙方未完成销售任务的情况下负责承担项目销售人员的工资。

第三条：合同期限

1、本合同代理期限为_____个月，自____年____月____日至____年____月____日。

2、合同期限结束时，

双方可再次洽谈延长合同期限事宜，并根据具体情况另行签约。

第四条：甲方责任及权利

1、甲方须根据本合同按期向乙方支付有关的服务费用。

2、甲方在“正式销售”前，按乙方要求及时向乙方提供该项目的《国有土地使用证》《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》《建设工程施工许可证》《商品房销售（预售）许可证》五证文本及图纸以及可使用的立面、鸟瞰、效果图等，并保证资料的真实性，为乙方顺利进行分析研究、策划、整合工作提供方便。

3、甲方指定专人负责与乙方进行工作对接，加强沟通。对乙方提供之报告进行审查验收，审批乙方提供的广告宣传计划及营销计划。

4、对乙方建议的招商、销售价格表、付款方式、销控方案、策划及宣传推广方案及时提出修改意见，并经甲方确认后执行。

5、合同签订后，如甲方还需乙方提供合同约定外之服务及支持，则甲方须以书面形式向乙方提出，乙方则根据其服务内容及工作量向甲方收取相应费用。

6、甲方负责办理该项目的房地产开发、商品房预售以及招商工作所需证件及合同文本，并在乙方销售人员进驻案场2个月内取得销售经营权的合法证件，否则按月额外支付乙

方_____万元基本运营费用。

7、有关现场售楼处、样板间、户外广告（围墙、指示牌、广告牌、车身广告灯）、模型、效果图、楼书、折页、展板、dm海报、展销会包装、推广活动（含销售人员派单）、电台广告、电视广告、报纸杂志广告及软性文章的委托制作费及发布费等与本项目招商、销售有关的第三方费用均由甲方负责，有关委托制作及发布合同的谈判由乙方完成。

8、自双方合同签订后，乙方工作人员将在90日内入场，甲方需在合同生效90日内完成售楼处的装修及其他配套设施，如未能如期完成将在第91天起由甲方负责支付乙方案场人员工资，直至入场工作。

9、本项目需引入外埠之商户，乙方应将目标意向客户列出以书面形式提交给甲方。如因引入外埠之商户过程中产生各项差旅费用（即乙方及目标商户所发生的）则由甲方支付。

10、甲方预留或自留房源将直接纳入乙方销售任务量，并按照房源数量向乙方支付基础代理费。

11、甲方负责销售及招商工作中本合同的审查、备案登记工作，并派财务人员在售楼部负责收取楼房销售款项。

12、甲方负责项目后期运营中的经营管理工作及前期相关准备。

第五条：乙方负责及权利

1、乙方须根据本合同相关条款向甲方收取有关服务费用。

2、乙方将组成4—5人的项目核心小组进行本项目的全程服务工作（辅助人员不计在内），与甲方密切联系，加强沟通。

- 3、甲乙双方合作签订后，乙方应立即开展工作，但如甲方在合同签订后七日内首付款仍未到账，则乙方有权暂停工作，直至甲方应付款到账为止，由此产生的相应损失，乙方不予负责。
- 4、乙方应本着客观的原则，按附件一（商业项目全案策划纲要）的规定以及甲方提出之有关项目策划工作的合理要求完成策划工作，并尽力提供准确的资料以供参考。
- 5、自本合同签订后，乙方向甲方提交项目整合推广营销策划方案。
- 6、乙方应组织项目组定期与甲方就本项目举行例会、双方经理级人员参加。
- 7、乙方应制定详细的营销策划执行方案，密切配合并代理甲方实施策划方案。
- 8、乙方所制定的所有方案均需由甲方最终确定认可后方可执行，乙方应负责设计、执行和各种媒体发布或制作的工作。
- 9、在合同履行期间所有客户乙方有义务负责签约，甲方应予以配合。
- 10、甲方同意在所有该项目的vi印刷上，乙方为全案营销代理公司，并且乙方有权标注乙方公司名称和商标识别。
- 11、乙方在完成合同销售总平方面积的90%，即视为合同履行完毕，乙方有权撤场。
- 12、本项目售楼处、样板房及办公家具、办公用品（电脑、打印机、复印机、电话、电视、音响、饮水机、擦鞋机、看房汽车等）由甲方提供，乙方项目小组人员工资及提成由乙方负责。如果需要在外地设置招商部（销售部），其人员所

产生费用双方另行协商，以合同附件明示。

第六条：销售任务的确定

（结合工程情况以及广告投入费用情况，双方再行商定）。

第七条：代理服务费用及结算方式

1、前期项目启动资金

本合同签订之日起_____日内甲方向乙方支付前期项目启动资金_____万元整。

2、代理服务费及支付

双方约定甲方支付给乙方的本项目代理服务费，分为基本代理费和溢价分成、销售奖励三个部分：

2、1基本代理费

双方约定按套计提，乙方每销售一套房源应提销售房款额_____%的基本代理费。凡签定预定房协议或商品房买卖合同即视为成交，甲方按该房源总房款计算支付给乙方基本代理费。商业部分统一按_____%计提，乙方协助办理银行按揭手续。

2、2溢价分成

双方约定本项目的平均价格为元_____/平方米，以此制定具体房源的基础价格，销售中超过基础价格部分的房款视为溢价部分，分成比例为____：____，即甲方得____%，乙方得____%。

2、3销售奖励

乙方在每期项目推广、整合销售过程中，如成绩突出，甲方应在每期销售完毕后、给予乙方公司奖励，第一期_____万元，第二期_____万元、第三期_____万元，项目全部销售完毕后给予乙方总奖励_____万元。

3、结算方式

甲方须每月5日前以现金或转账的（人民币）形式向乙方统一结算上月的代理佣金及相关的服务费。

4、补充

1、若客户在签署合约后毁约，客户所付定金由甲方没收并按甲：乙=____：____比例双方分配。

2、甲方确认乙方整体、策划、整合、推广、销售该项目，甲方不得随意自行销售或委托第三方销售。

3、在本合同期内，如甲方原因（工程质量、交付标准、交付延期、承诺未能兑现等）造成客户退房，乙方已收取该套房屋代理佣金不予退还，销售业绩不予扣减。

4、本项目推广名和实际名称的改变不影响本合同的履行。

第八条：保密条款

1、在项目服务过程中，涉及甲方公司和项目的商业秘密，乙方负有保密义务，不得向外界泄露。

2、甲方对乙方的方案和计划原稿不予认可，并在合同履行期间没有采用，不得将其创意泄露给他人。此后甲方如果又私自采用的，一经发现，乙方有权向甲方收取相关费用。

第九条：知识产权的约定

乙方在双方合作期间为乙方所提供的一切文本及设计方案，甲方按约定支付给乙方相关的代理佣金后，同样享有著作权。

第十条：不可抗力和免责条款

1、不可抗力事件是指在本合同签署后发生的、本合同签署时不能预见的、其发生与后果是无法避免或克服的、妨碍任何一方全部或部分履约的所有事件，包括自然灾害（如地震）、恶劣天气（如台风）、战争、恐怖行为、暴力事件或其它不可抗拒的事件，而引起项目进度的延误。

2、因不可抗力产生的合同履行暂停、延迟、双方均不承担违约责任。

3、发生不可抗力事件时，知情方应及时通知另一方。双方应合理地做出努力，克服不可抗力事件，减轻其影响。同时双方应立即协商，决定将合同延期执行或者解除合同。

第十一条：违约责任

甲乙双方应全面、严格履行本合同。如任何一方责任造成合同无法履行或违约，应承担违约责任并支付另一方违约金：五十万元。

第十二条：争议的解决方式

凡因执行本合同产生的一切争议，双方应本着友好态度协商解决，协商不成时，应向签约所在地之人民法院提出诉讼。

本合同自双方签字盖章后即可生效；本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，具有同等法律效力；如有未尽事宜，由双方协商确定或另行签订补充合同，补充合同与本合同的规定如有不同，以补充合同为准，具有同等法律效力。

甲方： _____

(签字)

甲方： _____

(签字)

代表签字： _____

代表签字： _____

签署日期： _____年_____月_____日

签署日期： _____年_____月_____日

签约地点： _____

签约地点： _____