

# 最新房地产承包销售协议书(实用5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。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 房地产承包销售协议书篇一

委托方(甲方)：

受托人(乙方)：

甲乙双方经过友好协商，就建筑物(花园、别墅、公寓等)的销售达成一致。)由甲方开发建设，乙方代理。

### 一、甲方的责任

1. 提供营业执照复印件和法定代表人证明。
2. 提供委托销售项目的相关批准文件，包括产权名称证明、项目批准文件、土地使用证、土地出让合同、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程开工许可证、商品房预售或销售许可证等复印件。
3. 提供上述项目的设计图纸、装修标准和技术指标文件，并提供上述项目的周边环境、土地使用、施工、交通条件等资料和文件。

### 二. 乙方的责任

1. 根据市场情况，制定销售计划，安排销售进度。
2. 在甲方的帮助下，安排客户实地考察，介绍项目的当地环

境。

3. 乙方联系客户后，应通过传真联系甲方确认客户。任何经甲方确认的客户，在交易后均视为乙方的交易。

4. 在甲方正式与客户签订销售合同之前，与客户签订代理认购意向书，安排客户在规定时间内与甲方正式签订销售合同。

### 第三，销售价格

该物业一期销售价格暂定为每平方米人民币。

### 四. 代理佣金

甲乙双方约定代理佣金为房价的2%，佣金在客户与甲方正式签订销售合同时全额支付..

### 动词[verb的缩写) 代理条款和销售区域

甲方同意乙方的代理期限为半年，自双方签订本协议之日起计算。代理期间，乙方销售平方米。

### 不及物动词违约责任

乙方在代理期内未按合同规定出售平方米房产，即构成违约，违约处理由双方另行确定。

### 七. 广告

甲方同意支付所有与销售相关的广告费用，广告分为三期，分别刊登在报纸和报纸上。

### 八. 纠纷调解

甲乙双方同意，因本代理协议产生的一切争议应通过友好协

商解决。如协商不成，双方同意将争议提交北京仲裁委员会仲裁，仲裁裁决为最终裁决。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自双方代表签字盖章之日起生效。

甲方：

乙方：

\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 房地产承包销售协议书篇二

委托方：\_\_\_\_\_（甲方）

地址：\_\_\_\_\_

受托方：\_\_\_\_\_（乙方）

地址：\_\_\_\_\_

甲方为房地产项目的开发商，乙方为专业房地产营销策划公司。经双方协商，就甲方委托乙方代理“房地产项目”的营销策划、广告策划和销售等事宜，达成以下协议：

### 一、委托内容及期限

1、甲方委托乙方为甲方开发的“（以下简称该项目）”的营销策划、广告策划和销售总代理。

2、委托期限壹年，暂定自\_\_\_\_\_月由于甲方原因造成该项目工程延误，由乙方申请双方可协商将委托期限续延，另行签定补充协议。

3、在委托期内，除甲乙双方外，任何其他单位均不参与该项目的营销策划和销售事宜。

## 二、双方权利与职责

### （一）甲方权利与职责

- 1、确保该项目作为商品房开发的手续完整和合法，对该项目有完全的土地使用权及处分权，没有其他权利人主张权利。
- 2、保证该项目工程建设无严重的质量问题和货不对版现象。
- 3、负责办理该项目销售所需的法律文件和媒体广告的审批手续。
- 4、承担该项目营销推广费用，营销推广费用为可售总额的3%。
- 5、负责在现场收取该项目的销售款项，向客户提供一次付款、银行按揭等灵活多样的付款方式。
- 6、负责在现场设立售楼部，负责设立费用。并于该项目对外销售前30日可完全进场使用，积累客源。
- 7、保证于该项目对外销售前三十日，负责提供按双方确定装修标准的示范单位套，供客户参观参考，指导消费。
- 8、负责办理银行按揭手续。
- 9、保证于该项目入户前完成社区整体基础设施和园林建设。
- 10、同意在有关该项目的宣传推广资料上印上乙方的名称和电话。
- 11、为了更好地销售该项目，加之该项目买受群体的特殊性，甲方同意在黑龙江省哈尔滨市、大庆市设立销售分公司，并

负责分公司前期筹备基本费用（房租、装修、办公用品等）。

## （二）乙方权利和职责

- 1、本合同签定之日起个工作日内完成该项目的策划总案。
- 2、作好该项目的前期策划工作（含该项目的整体规划、户型设计，环境绿化建议和售楼部设计装修建议等）。
- 3、全权负责售楼部的运作和管理工作。
- 4、及时向甲方反馈营销工作信息，每月向甲方呈报销售情况明细报表，针对实际情况提供各阶段具体营销策划方案。
- 5、负责该项目的销售工具、销售资料与广告宣传的策划、设计及制作和投放工作，销售资料、销售工具和广告策划的制作和投放费用的报价不高于市场价格。
- 6、保证该项目住宅、车库和商服的实际成交均价不低于乙方呈报甲方批准的“价格执行方案”确定的实际成交均价。
- 7、负责代甲方与客户签定《认购书》和《商品房买卖合同》，签署内容按双方确认的范本执行，超出范本范围内的条款，必须征得甲方同意才能签署；指导客户将购房款交付甲方帐户。
- 8、负责客户的售后跟进工作，及时提示、催促欠款，合理耐心解释客户投诉，同时完成甲方交办的客户资料调查统计工作。
- 9、必须严格执行甲乙双方确认的销售政策，不得超越甲方授权向客户作出任何。
- 10、收到甲方支付的代理费时，向甲方提供税务部门的正式发票。

11、负责哈尔滨、大庆销售分公司前期筹备具体工作，负责分公司日常管理、销售、人员招聘及工资等。

### （三）共同责任

1、乙方协助甲方对该项目的推广策略、销售价格及付款方式的建议，经由甲方确认后，由乙方负责具体执行。如推销过程中需变动金额或销售资料中的条款，乙方须得到甲方同意，方可作出修改。甲方工程进度的变化或设计上的修改应及时书面通知乙方。

2、甲方同意该项目的住宅、车库和商服的实际成交均价以乙方呈甲方批准的“价格执行方案”为核算标准。甲方同意乙方在推广中可按既定的内部折扣（折扣率及乙方权限总额以“价格执行方案”为准）给予客户一定的折扣优惠，超出内部折扣范围的优惠必须征得甲方同意并附上甲方总经理的批条。

3、双方同意委托期限内所有交易均定为乙方业绩，并按下述第三条规定支付乙方营销代理费。

### （四）、双方应达到的工作目标

1、甲方按时按质完成上述“甲方权利与职责”中规定的工作。

2、乙方销售目标：

第一阶段：于该项目预售证办妥、正式开盘后三个月内，工程形象全面封顶时，完成该项目可售总金额的%。

第二阶段：于该项目完全达到进户标准并完成小区整体基础设施和园林建设时，累计完成该项目可售总金额的\_\_\_\_\_ %。

第三阶段：代理期内，累计完成该项目可售总金额的%。

3、如该项目建设进度有变化，销售目标也应相应调整，双方可另行约定。

### 三、营销代理费的计算、支付及奖罚方式

#### （一）策划费

乙方为该项目进行营销策划及广告策划，甲方同意在签署本合同之日支付乙方策划费人民币拾万元整。

#### （二）代理服务费

##### 1、计算及支付方式

（1）双方同意，该项目的代理服务费按实际成交额的%收取，并按月结算。

（2）选择银行按揭成交的客户和甲方总经理同意客户缓交房款的，客户累计缴交房款的30%即视为全额回款，按成交总额计提代理服务费。

（3）由于甲方原因打折成交的，乙方视同期实际销售价格为实际成交额并按本条（1）款结算代理服务费。

（4）每月25日，乙方按当月销售回款总额向甲方呈交请款单，甲方在接到乙方请款单后5日内向乙方支付当月全额代理服务费。

##### 2、奖罚方式

（1）合同代理期内，若该项目已售面积实际成交均价比“价格执行方案”确定已售面积的成交均价有所提升，甲方同意给予乙方奖励提成。

(2) 奖励金额= (乙方完成的已售面积的销售总金额—价格执行方案规定已售面积的销售总金额) ×50%。

(3) 奖励提成支付方式与代理服务费支付方式相同。

(4) 如乙方因自身原因未完成阶段销售目标，甲方在该阶段已成交金额应提代理费中扣除20%作为罚金；如乙方在下一阶段完成所扣阶段目标，甲方返还所扣罚金。

## 五、合同终止事由

本合同除在法律规定情形下终止外，还可因下列情形而终止：

1、甲方未能按时支付代理费逾期30日，乙方有权向甲方发出书面解除合同通知书，该通知于乙方发出通知之日起七日后生效，乙方有权向甲方追索欠款及滞付违约金。

2、乙方因自身原因不能按阶段完成销售目标，甲方有权发出书面解除合同通知，该通知于甲方发出之日起七日后生效。在此期间成交的单位，甲方需付给乙方全额代理服务费。

## 六、争议的解决

在合同履行过程中，如双方产生争议，可协商解决，如协商不成时，可向乙方法院提出诉讼。

七、合同的附件由乙方呈甲方批准的该项目的“价格执行方案”，作为本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

八、本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，于双方法人代表签字、公司盖章之日起生效，均具同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 房地产承包销售协议书篇三

甲 方：

乙 方： 房地产中介代理有限公司

甲乙双方经过友好协商,根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定,就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的 事宜,在互惠互利的基础上达成以下协议,并承诺共同遵守。

### 第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为在(地区)的独家销售代理,销售甲方指定的,由甲方在 兴建的项目,该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅),销售面积共计 平方米。

### 第二条 合作期限

1. 本合同代理期限为 个月,自 年 月 日至 年 月 日。在本合同到期前的 天内,如甲乙双方均未提出反对意见,本合同代理期自动延长 个月。合同到期后,如甲方或乙方提出终止本合同,则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内,除非甲方或乙方违约,双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内,甲方不得在 地区指定其他代理商。

### 第三条 费用负担

本项目的推广费用(包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

### 第四条 销售价格

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为元/平方米,乙方可视市场销售情况征得甲方认可后,有权灵活浮动(范围是: )。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

### 第五条 代理佣金及支付

1. 乙方的代理佣金为所售的 项目价目表成交额的 %, 为基础佣金, 乙方销售完成该项目总建筑面积的70%, 乙方拿取基础佣金。乙方如若完不成该项目总建筑面积的70%销售任务, 乙方佣金下浮 点。超出该项目总建筑面积的70%, 乙方佣金上浮 点。乙方实际销售价格超出销售基价部分, 甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金:

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后, 乙方对该销售合同中指定房地产的代销即告完成, 即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方, 乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。乙方代甲方收取房价款, 并在扣除乙方应得佣金后, 将其余款项返还甲方。

3. 乙方若代甲方收取房款, 属一次性付款的, 在合同签订并收齐房款后, 应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户; 属

分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

## 第六条 甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

(2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设项目批准的有关证照（包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证）和销售项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证；旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(5) 甲方正式委托乙方为项目销售(的独家)代理的委托书；

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的 的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

## 第七条 乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等);

(2) 根据市场推广计划, 制定销售计划, 安排时间表;

(3) 按照甲乙双方议定的条件, 在委托期内, 进行广告宣传、策划;

《房地产销售代理协议书》全文内容当前网页未完全显示, 剩余内容请访问下一页查看。

## 房地产承包销售协议书篇四

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 responsibility 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：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

签署日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签约地点：\_\_\_\_\_

## 房地产承包销售协议书篇五

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的附件，一式两份，甲、乙双方各执一份，与本具有同等法律效力。

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）：

乙方（盖章）：

\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日