

# 最新房地产营销合同签(实用5篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 房地产营销合同签篇一

住所地：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

住所地：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

根据有关法律法规，甲、乙双方本着平等、互利、长期合作的原则，双方经充分沟通和友好协商，就甲方在开发建设的房地产项目，委托乙方负责全案策划，定位、销售代理等服务事宜，签订本合同，以资共同遵守。

第一条：项目概况

1、本项目位于\_\_。

2、本项目为甲方开发建设的商品房项目，符合国家相关规定，各项手续合法。

3、本项目土地面积为万平方米。

## 第二条：委托服务方式、内容及费用的支付方式

### 第一章\_前期策划

## 第三条：服务内容：\_\_\_\_\_

2、项目定位(包括地块swot分析、市场定位、客户群定位、价格定位、形象定位);

3、产品建议(包括户型建议、园林建议、配套建议、开发策略建议、产品财务分析、价格拉升建议)。

4、营销方案(包括推广策略、推广周期、推广方式、推广预算;营销策略、营销排期、营销方式等)

## 第四条：服务时间：\_\_\_\_\_

自本合同签订之日起30个工作日。

自合同签订之日起30日内提报《青岛国际矿业会展中心策划提报案》，经甲方确认同意后方可进行后续工作。如甲方对乙方提交报告不认可则合同终止。\_\_甲方不承担任何责任也不支付乙方后续任何费用。

## 第五条：费用支付：\_\_\_\_\_甲方应向乙方支付前期策划费用共计人民币伍万元。

1、在本合同签订后三日内支付人民币万元;乙方于三十日内提\_\_交《青岛国际矿业会展中心策划提报案》。

2、在甲方收到乙方提交的《青岛国际矿业会展中心策划提报案》并经甲方认可后三日内支付人民币\_\_叁\_\_万元。

### 第二章销售代理

第六条：服务内容：\_\_\_\_\_

营销策略的制订与实施，广告推广设计，客户洽谈、合同签订、销售催款、销控管理等销售全过程。

第七条：服务期限：\_\_\_\_\_

销售周期为拿到预售许可证起，\_\_12\_\_个月时止；在此期限内乙方须完成总销售面积\_\_的销售率，如合同到期双方无异议，本委托期限自动顺延两个月，在此期限内乙方须完成全部销售任务。

第八条阶段任务：\_\_\_\_\_

第一阶段：\_\_\_\_\_乙方于正式开盘3个月内，完成总销售面积40%的销售任务；

第二阶段：\_\_\_\_\_乙方于正式开盘6个月内，完成总销售面积60%的销售任务；

第三阶段：\_\_\_\_\_乙方于正式开盘12个月内，完成总销售面积80%的销售任务；

如乙方在以上任一阶段连续三个月未完成营销招商计划的75%(含)以上，甲方有权终止合同，并扣除乙方所有未结佣金。

第九条费用支付：\_\_\_\_\_

1、销售代理费是由基础佣金、溢价款奖励佣金两部分组成。

1) 基础佣金

2) 溢价款奖励佣金

甲方鼓励乙方超出底价销售，依据双方确定《销售底价明细表》，超出底价的溢价款部分甲乙双方按\_\_7: \_\_\_\_3\_\_的比例分配，同基础佣金一并计算，并于结算时按支付比例一并结清。

2、支付方式：\_\_\_\_\_

双方约定实行月结款制，甲乙双方以所有成交及交款客户的《业绩确认单》和《实际到账金额》为准，乙方须于每月3日前向甲方提供上月所有售出房屋之代理费结算清单，甲方须于接到乙方结算清单审核无误后6日内支付乙方应得佣金。在销售率未达到80%前暂按应得佣金的90%支付，在销售率达到80%后补齐剩余佣金。

3、房屋售出的标志：\_\_\_\_\_以买受人与甲方签订房屋买卖合同且全款到甲方账户为准。

4、若甲方自主销售的，占总销售面积10%以内的，计入乙方任务范围内，不提销售佣金，超出10%乙方佣金正常提取。

第十条委托销售价格：\_\_\_\_\_

1、本项目委托代理销售的平均底价在项目正式开盘销售前，由甲乙双方制定《销售底价明细表》，双方共同签字确认，作为甲乙双方的结算依据。

2、因市场因素或销售优惠活动需要，经甲方书面同意的，乙方可以适度、适量低于

第三章：甲方的权利和义务

第十七条：本项目中经甲方确认的广告及推广费用由甲方承担。预算为本项目总销售额的3-4%，主要包括报纸、电视、电台、户外媒体广告□dm寄发、海报派发、印刷品、施工围

挡、销售道具(包括沙盘、展板)、销售软件等。

第十八条：本项目业务杂支由甲方承担，包括样板间制作管理费用、展会费用、售楼处的水(包括矿泉水)、电、电话费及日常耗材费用(各种表格单据、购房合同及图纸)等。

第十九条：本案之广告预算由乙方提供建议报告，经由甲方审核确认后执行；所有媒体及广告制作发布单位由甲方选择，并直接签订合同。

第二十条：甲方应按合同约定向乙方及时支付代理费。

#### 第四章：乙方的权利和义务

第二十七条：乙方负责本案之市场、策划、设计及销售人员的工资、奖金、培训及其它业务开支等费用，并对于甲方提供的办公室、办公用具等尽到合理注意义务。

第二十八条：所有佣金部分乙方需开具正式发票涉及的税收由乙方承担。

#### 第五章：违约责任

第二十九条：本合同签订后，如乙方无故终止(解除)合同，甲方有权扣除乙方未结算的代理费作为乙方违约金。

第三十条：销售正式启动5日内，乙方根据工程进度排期向甲方提交销售计划，如乙方连续三个月未完成营销招商计划的75%(含)以上，甲方有权终止合同，并扣除乙方所有未结佣金。

第三十一条：甲、乙双方有其他违约行为，违约方应承担违约责任并赔偿守约方的经济损失。

第三十二条：因不可抗力因素导致项目无法实施或施工延迟，

双方互不追究违约责任。

第三十三条：因项目工程质量或工期拖延导致乙方无法履行合同，双方应协商解决，协商不成，乙方有权终止合同，并不承担上述违约责任。

## 第六章、争议的解决方式

履行本合同发生争议双方应友好协商解决，协商不成，双方同意提交项目所在地人民法院诉讼解决。

## 第七章：合同生效

第三十四条：本合同自双方签字、盖章后生效。

第三十五条：未尽事宜另行签订补充协议，作为本合同不可分割的组成部分，具有同等法律效力。

第三十六条：本合同一式四份，双方各执二份。

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

## 房地产营销合同签篇二

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。

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

## 房地产营销合同签篇三

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。

1.2甲方委托乙方作为本案的独家策划销售代理服务商,本案为住宅/商业用地,甲方承诺本合同有效履行期间,不再委托除乙方以外任何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、样板示范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。

乙方收到款后5个工作日内向甲方提交包括但不限于市场调研和产品定位的《项目产品研究报告》、以及甲方向政府申请的优惠政策提案。甲方在乙方正式提报后10个工作日内对乙方工作成果及建议提出书面反馈意见，乙方将根据甲方的反馈意见对以上报告进行修改直至甲方书面认可；同时完成与建筑规划设计公司对接，直至项目产品规划建议能为项目创造最高利益。随后在15个工作日内向甲方提交《项目整体营销策划报告》，甲方在乙方正式提报后10个工作日内对乙方工作成果提出书面反馈意见，乙方将根据甲方的反馈意见对以上报告进行修改直至甲方书面认可。甲方在以上报告书面认可后5个工作日内向乙方支付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1日向甲方提交上月成交情况报表，甲方收到报表后在10日内审核完毕并于每月20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。

5.6《商品房买卖合同》及《补充协议》中除价格、面积、房号外，其余均按甲方书

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：“安丘王五里河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五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。

7.4在合同期间，甲方不得另用其他公司开展代理销售相关业务，否则，视甲方单

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

8.1 与本合同履行相关的所有材料的通知与送达，均以以下联系信息为准：甲方通知与送达方式：

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

乙方从甲方所获得的有关该项目的任何信息资料皆属商业秘密，未经甲方同意，乙方不得向任何第三方泄露。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。

## 11. 合同生效

11.1 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)。

11.2 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)：\_\_\_\_\_

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

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

## 房地产营销合同签篇四

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

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。

## 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

## 房地产营销合同签篇五

甲方:

地址:

法人代表:

电话:

传真:

乙方:

法人代表:

电话:

甲乙双方根据《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》及相关法规、条例规定,本着诚信原则经友好协商就甲方委托乙方策划及代理甲方所开发项目有关事宜达成如下条款,以兹共同遵守。

一、项目概况:

项目名称：

项目性质：

项目位置：

建筑面积：

物业套数：

二、合作方式与代理范围：

甲方委托乙方进行该项目独家销售代理

三、策划代理范围：

乙方负责该项目的前期市场研究、后期销售策划及房屋销售的工作，对该项目/套物业、面积约为/的住宅。

四、委托条件：

- 1) 甲方委托乙方为该项目独家销售服务，合作期间甲方不得委托任何第二家公司代理本项目。
- 2) 合作为前期（市场研究）与后期（销售策划、房屋销售）两部分，简称前期与后期，服务内容清单见附件一。
- 3) 乙方各种销售准备工作按计划全面展开，乙方按照与甲方所商定的售楼条件进行销售。
- 4) 乙方遵守为甲方保密的原则，所有客户资料及甲方相关资料未经甲方允许不得向其他人提供。
- 5) 甲方对项目销售单位提供银行按揭，住宅不少于7成20年，若遇银行按揭政策发生变化则甲乙双方需重新制定销售进度。

## 五、甲方责任：

- 1) 签定合同时，甲方有义务向乙方提供相应的资料、信息支持，有义务参加乙方召开的市场研究、信息收集的会议，双方以会议记要形式进行记录。
- 2) 甲方须于正式开始销售前一个月办理完项目交接相关法律文书，达到商品房销售条件，售楼处交付使用前一个月，以入场通知单的书面形式通知乙方筹备相关销售事宜（通知单格式见附件二）。
- 3) 甲方交付乙方使用的样板间装修标准不得低于交房标志平米（含装修与家私）；售楼处面积不少于300平方米。
- 4) 乙方人员驻场一周内，甲方须明确至少二家以上银行作为本项目按揭银行并保证按揭手续正常办理。
- 5) 甲方在乙方收集客户按银行规定提供全按揭资料的情况下，完成银行按揭、公证等事项。
- 6) 甲方配合乙方准备销售资料、销售合同、推广活动及制定整体销售策略，参照乙方建议确定各期推出楼盘单位。
- 7) 甲方须于每月3日前，核对、审批完毕并支付乙方上月应结算佣金……
- 8) 甲方负责项目现场包装工程，承担推广广告宣传、广告商服务费，及销售现场与包装装修、项目现场包装、沙盘制作及必备宣传品制作、推广发单员工资、展会展示相关费用。至销售完毕费用总额原则不低于计划销售总额的1.0%，此费用专款专用。如遇市场变化双方协商调整广告费用比例。
- 9) 甲方提供的售楼处，须配备相关之办公设备与耗材及接待、通讯条件。甲方负责售楼处的设计、施工、装修并承担费用；

负责购买家俱电器（电视、音响等）、安装售楼处电话、宽带、空调；负责购买办公设备（电脑、打印机、传真机、复印机等设备），负责售楼处电话费、水电费、冷暖、清洁、保安。

10) 甲方指派有关人员协助乙方销售工作，并于2个工作日内回复乙方提交的工作联系单（工作联系单格式见附件）

11) 甲方财务部积极配合乙方销售工作，及时核对乙方佣金并保证每月3日前结算乙方佣金；现场若产生销售情况且乙方通知甲方财务部（含公休日），甲方财务人员须及时至现场收取相关费用；财务部对销售人员提供甲方公司财务知识培训。

12) 甲方工程部保证施工进度正常进行，并为销售提供工程答疑。甲方有责任提供准确的书面图则、资料以供乙方进行答客问编写，如有变更必须书面通知乙方，否则责任由甲方负责。

13) 甲方指定专人成立客户服务部处理客户纠纷。

14) 甲方与乙方合作期间至合作终止一年内，甲方未经与乙方协商同意不得雇佣乙方员工（含从该项目组辞职或辞退的乙方员工），同时乙方有权撤场终止服务。

## 六、乙方责任：

1) 合同签订后，乙方组成一周内组织相关工作人员成立项目组，开展前期工作。并按附件一的服务清单进行前期研究工作，并提按时提交前期各报告。

2) 开售前三个月，收到甲方的通知单（附件二）乙方负责派驻销售现场营销总监、数据经理、销售人员进场工作。

- 3) 乙方依据项目情况如实向甲方提交项目销售执行方案。
- 4) 负责制订整体销售计划
- 5) 乙方按照与甲方所商定的合法售楼条件进行销售。
- 6) 保证服务工作质量，乙方工作人员遵守甲方所制定的例会制度。
- 7) 乙方以甲方销售部名义对外销售，负责销售中心行政管理规章制度、业务管理规章制度、业务操作流程（包括合同管理、财务管理、客户管理、投诉管理）及基础性支持业务文件与表格，每日整理按月上报。
- 8) 乙方负责售楼日常保洁保安的监督工作。
- 9) 按时定期（每月）向甲方提供本项目销售情况分析报告。
- 10) 负责销售人员销售手册的设计和制定（包括销售人员对产品的介绍、答客问等），所有销售手册内容必须在甲方签字认可后实施。
- 11) 销售人员不得向客户许诺超出甲方范围的承诺，无法确认、不清楚事项须经甲方确认方可对外发布。
- 12) 认购本物业单位的《认购协议书》直接由甲方签订，定金由甲方收取。
- 13) 乙方在项目正式销售前一个月与甲方商定项目销售计划、进度、价格等，其中销售任务半年考核一次。乙方配合甲方增加的年度或半年度任务要求，但此任务要求不列入考核内容，对乙方销售考核仍以销售计划为准。
- 14) 代理期内经双方协商确定的价格和折扣率，乙方不得以任何理由变更。若因市场状况须变更，则乙方须与甲方进行

沟通并由甲方书面确认，以便对外统一宣传。

15) 乙方遵守为甲方保密的原则，所有客户资料及甲方相关资料未经甲方允许不得向他人提供。

## 七、代理程序及指标界定：

1) 客户所缴付的定金、首期款及楼款由甲方收取并开具收据，正式买卖合同在甲方处签订，房款由购买方直接汇入甲方指定帐号，并由甲方办理相关财务手续，乙方协助甲方与客户签订正式《商品房买卖合同》及购买文件。

2) 销售任务指标的界定：客户交纳定金、签定《认购协议书》视为完成销售任务，销售任务中的面积统计以此为准。

3) 结算指标的`界定：

n银行按揭：客户交纳购房款并签订《商品房销售（预售）合同》，乙方负责收集银行规定的客户按揭资料提交甲方客服人员，且银行按揭款项进入甲方账户时方为销售完成，甲方据此给乙方按照合同总额结算佣金。（按揭资料交接单见附件三）

n一次性付款：客户签订《商品房买卖合同》，并按照合同规定交纳不低于合同总额40%的购房款，即视为销售完成，甲方据此给乙方按照实缴款额的100%结算佣金。

4) 销售价格：甲乙双方根据市场、销售时期、销售量共同制定，于项目入市前一个月提出详细可行的定价策略、价格方案操作模式，经甲方签字确认后执行，并作为此期房源的底价依据执行核算。

## 八、服务费

1) 前期服务费为10万元，过渡到后期销售执行服务，本项服务费首次结算销售佣金时中扣除。

2) 后期服务费（销售佣金）的收取方式：乙方销售佣金按项目销售总额的0.7%收取。结算指标达到本合同（第七款第三条）结算指标的界定。结算100%佣金。如在约定的期限内完成销量（见第七款第5条），佣金按总销额的0.8%进行结算；完不成销售任务时，每低10%降低0.1%的佣金，低于销售任务的40%时，不计佣金。

3) 销售溢价的收取：销售溢价甲乙双方82分成，结算指标达到本合同（第七款第三条）结算指标的界定，按开盘前双方签字的底价表按套同销售佣金同期结算。

4) 结算方式：

签定本合同时支付前期服务费5万元，研究报告提供完毕支付余下5万元。

代理佣金每月乙方于上月30日之前上报本月结算费用表，甲方于三个工作日内审批完毕后，并在下月5日前向乙方即期支付上月代理佣金及溢价。

5) 客户界定：

6) 双方合同期内的所有签约客户均属乙方有效客户；若客户签署《认购书》后毁约，定金将作为补偿之罚金，甲方占50%，乙方占50%；甲乙双方同意客户退房和不能办理按揭贷款的，乙方不计佣金和销售任务指标；对因甲方原因造成的客户退房与乙方无关，其相应佣金不扣除。

九、合同有效期

甲方建设项目达到法定销售条件后36个月。

## 十、合同的更改

1) 若项目性质更改，甲乙双方须就改变情况重新签订合同。

3) 在后期代理销售过程中，如因乙方公司、个人或其他原因导致营销策略不当，现场执行不力，拖延销售最佳时机，经甲方提醒，乙方未能及时采取弥补措施给甲方营销工作带来较大影响时，甲方有权撤换销售代理公司，终止本合同，并保留追偿损失的权力。

4) 若甲方在乙方完成相应阶段任务的情况下，未按合同规定按时支付乙方服务费，乙方有权收回其提交的本项目所有策划方案及设计方案的所有权，甲方在任何场合下均不得使用，同时乙方有权停止开展销售工作，因此造成一切损失由甲方承担，乙方有权向甲方要求赔偿。

## 十一、合同的终止

1) 合同生效后，如因任何一方提出终止合同，提出方赔给对方壹拾万元赔偿费，因不可抗力造成的本合同终止，双方不承担责任。

2) 甲乙双方应全面严格履行合同内容，其中一方未履行职责时另一方有权通过书面方式提前向对方提出解除合同提议，由双方协商解除合同。

3) 甲乙双方友好协商不成，可向项目所在地法院提起诉讼。

十二、本合同一式肆份，双方各执贰份，自双方代表人签字盖章之日起生效。

十三、本合同未尽事宜由双方协商解决。

附件一：服务清单



附件二：入场通知书

附件三：工作联系单

附件四：按揭资料交接确认单

附件五：施工图复印件、产品复印件

附件六：施工单位关于封顶、交房等复印件

附件七：物业均价表

甲方：乙方：

代表人：代表人：

年 月 日 年 月 日