

创智源营销代理合同

委托方（甲方）：新疆通力房地产开发有限公司库尔勒二分公司

受托方（乙方）：库尔勒创智源房地产经纪有限公司

根据《中华人民共和国民法典》及其相关的法律、法规，就甲方委托乙方全程策划和代理销售甲方开发建设的华荣佳苑项目的相关事宜，在平等、公正、双赢的基础上，甲、乙双方经友好协商，签订本合同，双方共同遵守。

第一条 甲方委托乙方全程销售代理的标的

- 1、项目名称：（以下简称本项目）画堂春·锦、沁园春·锦
- 2、项目地址：库尔勒市新华路 38 号
- 3、项目性质：住宅、商业及储藏间
- 4、本项目委托总销售面积约 万平方米
- 5、本合同标的：本项目全部标的（委托销售面积中的全部住宅、商业及储藏间）。
- 6、本合同期限： 年 月 日至 年 月 日。
- 7、甲方保证：

（1）本期交付使用期： 年 月 日前交付使用；

（2）本项目的名称发生变更，不改变本合同对该项目的实质描述。本项目的委托销售面积均系设计图纸所示面积，最终以相关测绘机构测定的实际建筑面积为准；

(3) 公开发售的条件：取得预售许可证，现场或市区销售中心建设、装修、布置完成，现场样板区展示系统全部建设、装修、布置完成（包含绿化）。

第二条 委托方式及范围

在本合同有效期间，甲方委托乙方为本项目独家进行全程策划、推广及销售代理服务。甲方不得另行委托其他公司销售，否则视同甲方违约。如乙方不在规定时间内完成预定目标，则甲方有权再行委托其他销售公司进场同时销售。

第三条 销售目标

- 1、销售总目标为本项目。
- 2、各阶段考核指标：（根据具体货量附件）
- 3、本项目所推售住宅在工程交房开始之日，销售率必须达到住宅总销售面积的 80%。
- 4、商业部分的销售价格及销售目标由甲、乙双方在正式销售前协议的形式商定。
- 5、在对销售价格达成共识后，乙方必须按本合同约定的销售目标如期完成销售任务。
- 6、对于所推售的住宅的销售均价及每套价格和销售优惠策略由乙方提出方案，经甲方签字确认，作为销售的标准价格。

第四条 双方责任

（一）甲方的职责与权利

1、负责保证该项目的销售合法性，同意向乙方提供销售所用有关该项目的法律文本副本或复印件及销售所需所有详细资料，并保证一切资料具有合法性和准确性。

2、向乙方提供销售所需本项目设计资料、政府相关文件资料（含效果图等）。

3、负责向乙方提供经装修的销售场地、办公和接待现场家具、电话、宽带、电脑及打印设备一套、传真一台、复印机一台，并负责销售场地的水、电、电话费用。

4、负责本项目销售现场的保安、绿化、清洁。

5、审定及确认乙方提交的本项目所有涉及销售广告、销售价格及各项对外宣传等方案。

6、办理销售过程中政府部门的有关手续。

7、甲方负责协助乙方与客户签订房屋买卖的一切文件。

8、甲方负责指定有关银行为本项目提供销售资金的按揭服务。

9、按工程进度表进行项目的工程施工建设。

10、有权监督调整乙方整个策划、宣传、销售过程的工作。

11、派专人到销售现场负责收款工作，其工资福利由甲方负担。

12、甲方同意乙方在该项目的宣传媒体及资料上印上乙方全程策划销售代理字样。

(二) 乙方责任与权利

1、在项目的全程代理方面，需对项目营销策划、广告策划、楼盘系统设计策划等各方面工作内容，提供报告、建议或指导，各方面涉及的工作内容另行提报。

2、对市场推广费用做出具体的月度和单项预算，在保证销售额达到目标的同时尽可能节约市场推广费用。

3、进行本项目销售前的市场调研分析，提出本项目的销售方案提交甲方审定。

4、乙方专门为本项目组建项目销售小组，____日内进场常驻工作

5、乙方策划专案组成员应保持每周与甲方相关人员召开至少一次例会(因实际情况需要增加、暂停或撤消例会的，必须经得甲方同意)。每月或遇甲方需讨论重要问题时，项目总负责人应到场主持指导例会。

6、负责本项目现场销售工作；负责现场销售人员培训和管理。

7、编制本项目的各类销售广告策划文件，提交甲方审定确认。

8、负责以甲方的名义与客户订立的《商品房买卖合同》各合理合法条款的填写和签定。甲方审核盖章时间不超过3个工作日。

9、负责收集客户办理按揭手续所需材料及各种按揭合同

申报表格的填写，交由甲方审核后，由乙方完成客户与银行签订贷款合同的相关工作，甲方审核工作不超过三个工作日。

10、负责协助甲方完成工程竣工后向客户交房时的客户通知的配合工作。

11、承担本项目策划专案组及销售人员的工资、提成、奖金、福利、销售现场的易耗办公用品等费用。

12、对甲方提供的企业及项目资料、项目营销中署名保密类的资料需承担保密责任，在未经甲方许可不得对外披露。

13、乙方销售人员不得向客户作超出甲方授权范围的任何承诺及“炒房”行为，否则因此而造成的法律及经济责任由乙方承担。

14、若甲方对乙方为本项目组建的策划或销售专案组人员工作有不满意的，需书面提出整改意见，如乙方在甲方规定整改的时间内未进行调整的，甲方有权要求乙方更换该策划或销售人员。

第五条 市场推广费用的控制

1、经双方约定，本项目的市场推广费用控制在实际委托销售总金额的 1%以内，其实施由双方按项目不同销售阶段的要求协商，由乙方报方案给甲方，经甲方签字认可后实施。

2、推广费用包括售楼书、宣传单张、户外广告、报纸、电台、电视广告及展销会活动等费用。不包括售楼部的工程、

装饰费用、办公家具和设备；不包括样板房工程、装饰、家俱饰品费用以及销售现场绿化工程、绿化装饰费用；不包括与该项目无关企业项目宣传的所有赞助费用；不包括看楼车、异地展场的费用；

3、广告推广费用必须在项目导入期、公开期、强销期、持续期，分期分阶段投入。双方应积极配合做好项目推广的宣传工作，甲方应保证推广资金的落实，乙方应负责所有推广工作的质量，精益求精，并尽可能节约无谓的成本支出。

4、如推广费用超过销售总金额 1%的，不因房地产宏观形势不利的特殊原因，甲方原则上不再追加推广费，乙方若因此完不成综合销售阶段的任务不得据此条作为理由。（如因房地产宏观形势发生变化，广告推广费用双方另行协商）

第六条 代理费用结算及支付办法

1、甲方就本合同所规定的销售代理工作费用按各阶段住宅实际总销售回款额的 2.0%（含税），商业实际总销售回款额的 3.0%（含税），向乙方支付销售代理费。商业出租按年租金 1 个月 提佣。

2、乙方结算佣金需达到条件为：

回款客户签署《商品房买卖合同》并缴齐首付款，根据实际回款结算佣金。剩余补房款或银行放款的，根据实际到账金额结佣。

3、乙方于每月 1 日递交上月结算明细表，甲方在收到

结算明细表3个工作日内确认开票信息，提供增值税专用发票。乙方在接到甲方确认开票信息后3个工作日内开具有效发票，甲方在收到乙方开具的发票后5个工作日内支付相应佣金款项。

第七条 合同的签订

1、本项目的《商品房买卖合同》由乙方以甲方名义直接与购房客户协助签订。

2、乙方在执行销售过程中，负责按本合同规定及双方其它方式确定的价格及合同条款销售合同，并负责交给客户签字盖章，甲方派出专人最终审定并签字盖章。

3、乙方在合同签订过程中，要认真严格把关，若因过程错误产生与客户之间的交锋，需承担全部责任（经甲方审核盖章的合同乙方不承担此条违约责任）。

第八条 违约责任

1、甲乙双方任何一方未履行本合同之条款，均视为违约。

2、因不可抗力的因素造成的经济损失，由甲方、乙方各自承担。

3、若因甲方无故终止合同或未履行本合同之条款的，在合同终止之日起五天内甲方除应按实际签定的《商品房买卖合同》的合同总额，按2.0%结清乙方应得的代理费。

4、若乙方无故终止合同或未履行本合同之条款的，在合

同终止之日起五天内甲方不再支付代理费用合同终止。

5、甲方不得拖欠乙方本合同约定的代理费用，延期的按照应付代理费用总额的万分之0.5天向乙方支付滞纳金，延期超过30天的，在合同终止之日起五天内甲方除应按实际签定的《商品房买卖合同》的合同总额，按2.0%结清乙方应得的代理费外。

第九条 双方未尽事宜在后续合同补充协议中订立，与本合同具有同等法律效力。

第十条 本合同一式四份、经甲乙双方签字盖章后立即生效。本合同甲乙双方各持两份，具有同等法律效力。



签约地址: _____

日期: _____ 年 _____ 月 _____ 日