商品房销售代理合同书

商品房销售代理
合同书

甲方：安顺普硕置业有限责任公司

地址：贵州省安顺市普定县穿洞街道工人文化宫新型城镇化指挥部

营业执照注册号：91520422MAALTC160E

邮编：562100

法定代表人：周德波

电话：18585892828

乙方：四川永晟华营销策划有限公司

地址：中国（四川）自由贸易试验区成都高新区天泰路120号10楼1004号

营业执照注册号：91510100MA6BJ3C30B

邮编：610041

法定代表人：曾俊

电话：18181602602

根据《中华人民共和国民典法》和《中华人民共和国城市房地产管理法》、《房地产经纪管理办法》及安顺市政府的有关规定，甲、乙双方经过公开招标竞争性磋商方式确定合作关系，就甲方委托乙方代理销售甲方开发经营的雍景和府项目（以最终案名为准，以下简称“本项目”），在互惠互利的基础上达成以下协议，以便共同遵守。

第一条　项目基本情况

1、项目地址：贵州省安顺市普定县普罗旺斯旁叶家坝地块。

2、用地面积：规划用地面积 52648.40 ㎡。

3、建筑面积：总建筑面积 166606.10 ㎡，其中计容建筑面积 138623.74 ㎡。

4、住宅建筑面积 119110.58 ㎡，住宅共计 1370 户。

5、商业建筑面积 18470.14 ㎡。

6、地下车位建筑面积约 27982.36 ㎡，地下车位共计 1370 个。

7、容积率：__3.0__。

8、绿地率：__35%__。

备注：项目最终的建筑经济指标以政府批准的方案为准。

第二条　代理方式和范围

1、本项目采用单代理公司的销售方式，即：整个项目的销售代理原则上由一家代理公司完成销售工作。

2、乙方与甲方签定本合同后，不得擅自转让本项目的一切委托权。其具体政策及规则由甲方负责组织乙方进行制定。乙方须按照甲乙双方商量确定的安排开展相应工作，并按本合同的约定享有相应权利和应承担的责任和义务。

3、本项目的具体销售范围：甲方开发的__雍景和府__项目的所有住宅、商业及地下车库，合计面积约为__165563.08__㎡(具体以过规方案数据为准)。合同履行过程中，合同第一条约定的相应发生变变更的，甲方有权随时调整乙方的销售范围和销售面积。

第三条　合同期限

1、本合同暂定代理销售时限为__60__个月，即自2022年1月30日起至2027年1月30日止。

2、合同到期后双方愿继续合作的，双方需另行签订协议。

第四条　代理工作内容：甲方委托乙方负责本项目的策划、营销和销售管理工作，具体工作内容包括但不限于：

1、销售代理工作内容

1.1乙方根据甲方既定政策对本项目进行包装及对外宣传。

1.2乙方对全部可销售房源进行销控和统计。

1.3乙方以代理身份与客户进行该房源的书面和现场洽谈。

1.4乙方根据甲方确认的房源、销售价格及付款方案为客户进行房号、付款方案、单价及总价的认定工作。

1.5甲方委托乙方与客户签订《项目认购书》、《商品房买卖合同》，乙方负责房款及购房资料的催收工作，由甲方财务人员收取房款，并由甲方向客户出具收款收据。

1.6乙方负责商品房的认购、签约，并协助甲方办理备案、买受人贷款资料

审核等工作。

1.7乙方负责销售案场的综合管理工作。

1.8甲方需要配合完成的其它工作内容。

2、项目营销策划及推广

乙方负责本项目的各种营销、广告、推广、宣传、活动等的策划方案的编制工作（包括系统的全程策划和各阶段性、临时性的销售活动策划及内、外案场的包装策划等等），乙方所编制的各种营销方案须报甲方签批后方可执行，所产生的设计和制作费用由甲方承担。

第五条　销售价格

本项目的产品销售价格由甲方根据市场情况会同乙方协商制定，经甲方确认并签字后方可实施。销售过程中，甲方可根据市场情况调整价格。

第六条　代理佣金、代理保证金销售任务、营销费用标注、支付方式及延期开盘约定

1、代理佣金标准

1.1　经双方商定，本合同签订时销售佣金按销售总金额的3.6%计提，其具体公式为：销售佣金=《商品房买卖合同》中确定的购房款总额*佣金系数。

1.2　若产生甲方员工购买、甲方自持、甲方资源整栋销售及抵款房等甲方自行处置的情况，乙方也同样获得代理佣金。

1.3　销售溢价分成方式：甲方制定基准价分别为住宅3400.00元/平米、一层商铺8000.00元/平米 、二层及以上商铺4000.00元/平米；乙方在销售过程中，以每户作为溢价核准单位，即：乙方销售某户的单价超过甲方制定的基准价1-200元/平米，则超出部分房款按照甲方获得70%，乙方获得30%的方式分配；乙方销售某户的单价超过甲方制定的基准价大于等于201-400元/平米，则超出部分房款按照甲方获得60%，乙方获得40%的方式分配；乙方销售某户的单价超过甲方制定的基准价大于等于400元/平米以上，则超出部分房款按照甲方获得50%，乙方获得50%的方式分配。

2、销售基本任务

在房地产市场行情波动不大的情况下，根据甲方的开发进度，分批次取得预售许可证，在甲方最后一次取得预售许可证之日起三年内销售本项目住宅的60%，

若提前完成住宅60%的销售量也视为乙方销售任务完成；若市场行情波动较大，以普定县2020年商品房网签总量为基数，上下浮动超过20%则销售比例进行同比例调整。

3、营销推广费用标准的约定

3.1 本合同所指的营销推广费用主要是指：用于服务于雍景和府项目销售的媒体费用、活动费用、广告物料制作费用、广告设计及网推费用、项目宣传片、因促销所购买礼品/或设置奖金/减免物业费等、因销售激励需要设立的团队奖金/各个渠道现金奖励等、案场物业日常耗损（如水果糕点、茶水饮料等）。

3.2 根据项目测算，甲乙双方认可整盘营销推广费率不高于 1.5 %，在特定节点如首开前推广、楼栋加推推广、重要节日节点、交房期间等费用可以在年度计划基础上根据月度实际情况进行调整，但是整体保证年度费率不变（即某些月份超出平均费率，某些月份就必须低于平均费率，以保持年度平均费率不变）。乙方工作在给营销推广建议时，不得超出费率控制范围，否则甲方有权不予采纳。同时，乙方每月必须在费率控制范围内完成规定的销售任务，否则在甲方给予乙方未完成任务的处罚时，乙方不得以甲方支撑力度不够为未完成任务的借口拒绝执行甲方的处罚决定，处罚包括合同内约定的佣金比例降幅、解除合作关系等。

3.3 合作期内营销费率约定如下：

年度	2022年	2023年	2024年
推广费率	0.75%	0.5%	0.25%

注：在年度营销推广费率不变的情况下，甲乙双方可以根据年度销售任务、推售节点，将年度销售任务和年度营销推广费率进行按月分解，除2021年外，2022年、2023年和2024年需要在每年一月之前完成当年月度营销任务和月度营销推广费率分解，并由双方签字认可。若在执行过程中需要调整，则需要甲方签字同意。

乙方在撰写月度营销执行方案建议时，分解后的月度营销任务和月度营销推广费率便作为参考依据。提交月度营销执行方案建议后，由甲方组织召开营销联席会议，讨论方案选择最优执行方案，最终由甲方策划部合稿形成最终的月度执行方案，并报甲方相关负责人审批后执行。合稿后的营销方案，乙方营销负责人需在方案上签字。

5、佣金及溢价分成支付方式

5.1 佣金支付方式

乙方每月5日前完成上月佣金结算并提供足额发票后，甲方每月10日前将上月计提佣金全额的80%支付给乙方。以半年为一个考核周期，若乙方在该考核周期内住宅销售量达到住宅总量的10%（若销售基本任务发生调整，则该比例进行同比例调整，下同），则将佣金全额剩余的20%支付给乙方；若乙方在该考核周期内住宅销售量未达到住宅总量的10%，则以该考核周期为节点，将已发生的考核周期及该考核周期内的住宅销售量平均计算，若平均每个考核周期住宅去化率能达到10%，则甲方将已发生周期及该销售周期佣金全额剩余的20%支付给乙方；若以上两个条件皆未达到，则该销售周期内佣金全额剩余的20%以上述方式累计至下一个销售周期计算；若在三年任务期内不能完成去化率达到60%的任务，则之前因未完成考核而未支付佣金全额剩余的20%不予支付。

其中佣金计算条件为：

5.1.1 甲方已与商品房买受人签订购房合同，买受人已向甲方付清购房首期款或一次性付清房款。甲方按照实际回款金额计算佣金，以乙方向甲方提交书面支付申请和增值税专用发票支付佣金。

5.1.2 若买受人办理按揭的，买受人在完成《商品房买卖合同》的签订并付清首付款后，乙方向甲方申请结算首付款部分佣金，银行发放贷款后次月，乙方向甲方申请结算按揭款部分佣金。

5.1.3 具体考核办法由甲乙双方签订合同后另行协商确定。

5.1.4 客户已交纳首付款或全款，且甲方已将相应佣金支付给乙方，若该客户退房，乙方应在次月将上述佣金退还给甲方。

5.2 销售溢价分成支付方式

每三个月为一个结算周期，在乙方完成三个月内销售溢价结算并提供足额发票后，甲方支付乙方溢价应分得部份总额的80%，剩余的20%在每6个月根据乙方的销售任务完成情况支付，若乙方完成6个月销售周期的任务，则将剩余的20%支付给乙方，若乙方未完成该6个月的销售任务，则将剩余的20%累积至下一个6个月的考核周期，直至乙方的销售量达到每6个月的平均销售任务后支付，若在三年任务期内不能完成去化率达到60%的任务，则之前因未完成考核而未支付乙方溢价应分得部份剩余的20%不予支付。

6、延期开盘约定

6.1　乙方接到甲方《销售入场通知书》后15日内，需组织人员进驻售楼部开展销售工作，从乙方进驻售楼部开展销售工作之日起，甲方需在三月内取得本项目首期房源的预售许可证；若甲方未在三月内取得首期房源的预售许可证，则从第四月起，甲方将按月向乙方支付月费作为乙方正常运营开支，月费的支付直至甲方取得首期房源的预售许可证之日截止，月费标准为：10万元/月；若甲方在六个月内未取得预售许可证，则在按照10万元/月支付乙方月费的基础上，按照同样标准补足乙方前三个月费用即30万元；若一年内未取得预售许可证，甲方在按约定向乙方支付月费的同时，乙方有权单方面解除合同。

第七条　甲方责任

1、甲方向乙方提供以下文件和资料

1.1　政府部门批准本项目作为商品房开发建设的有关文件，包括：国有土地使用权证书、建设用地许可证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证、商品房预销售许可证。

1.2　项目资料与销售资料、销售定价，同时包括：规划总平面图、建筑外形图、建筑平面图、建设标准、设备设施标准、户型图、面积表等。

2、按计划进行拆迁和施工建设，进行竣工验收的备案工作，并向乙方提供相关文件。

3、随时关注市场状况，听取乙方关于产品设计、市场定位以及营销策略方面的调查报告与建议方案。

4、向乙方提供作为本项目住宅部分销售代理的授权委托书。

5、若因甲方原因，发生客户购买的房屋与买卖合同不符、产权不清或房屋交付时间拖延、按揭手续合规但按揭银行屡次不发放贷等，乙方不承担违约责任，也不承担应收代理费损失，乙方仅负责协助解决。

6、乙方提出经甲方审批签字同意的改造、改建、装修的工程项，甲方应在约定期限内完工以配合乙方宣传销售进度。

7、甲方按本合同的约定支付佣金。

第八条　乙方责任

1、本合同签订之日起10日内，乙方向甲方提交前期市场调研报告及产品推售计划书；乙方正式进场后，按甲方要求分阶段向甲方提交市场调研报告以及甲

方所需相关报告和计划书

2、乙方正式进驻营销中心时应保证派遣足够数量之工作人员10人以上，专职工作人员组成为：项目负责人1人（非长期驻场人员）、策划负责人（非长期驻场人员）1人，销售经理1人，销售秘书或主管1人，置业顾问6人（注：要求首次开盘前，置业顾问人数不低于6人，常规销售期人数不低于4人）。

3、乙方服从经甲乙双方签字确认的案场管理制度。

4、乙方管理团队人员在项目销售过程中，负责推广策划和营销活动的落实与执行，对推广中的广告设计、活动创意等策划事务提报建议并协助甲方进行过程质量监督和管理。

5、在销售过程中因乙方工作人员造成的人身或财产的损失由乙方承担全部的经济和法律责任。

6、所有营销人员要维护本项目良好的市场形象，对甲方资料及销售情况进行保密，不得做有损甲方项目的任何事宜。如乙方泄密甲方的商业秘密，甲方有权解除合同并赔偿由此给甲方造成的经济损失。

7、乙方严格按照甲方审定的销售价格及缴款方式进行销售，乙方无权与客户修改甲方审定的《认购书》、《商品房买卖合同》等合约的任何条款。若确需调整，须征得甲方的书面同意。

8、在甲方进行设计阶段，协助甲方确定项目产品研发设计和设计的建议方案。

9、提供销售价格的参考意见，提供销售计划。

10、组织内部认购工作、日常销售及销控工作。

11、定期向甲方汇报市场情况及销售状况，参与项目营销方案的改进研讨工作。

12、根据甲方提供的本项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒损害甲方利益和虚假承诺。

13、信守双方商定的销售价格，未经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。如遇特殊情况（如客户一次性购买多套房屋），乙方应及时将情况告知甲方，待甲方书面同意后，作个案协商处理。

14、负责催收各期房款，收取客户按揭资料，协助甲方办理预售登记、银行

按揭、房屋入住及配合产权办理等相关手续。

15、办理其他与房屋销售有关的事宜。

16、乙方退场时，应将包括客户资料在内甲方认为需要移交的所有资料移交甲方，因乙方迟延移交甲方所需资料给甲方造成损失的额，甲方有权要求乙方赔偿因此遭受的一切损失。

第九条　费用划分

（一）甲乙双方在本项目合作过程中，由甲方单独承担的费用包括：

1、甲方营业场所内（包括销售中心以及示范单位）固定资产、办公用品（如打印机、办公电脑等）的购买及维护费用，营业场所的保安、保洁等费用；营销辅助如签约、按揭、办理权证等人员费用；营销宣传过程中产生的宣传人员基础人力成本，但不负责该人员成交的奖金成本。

2、媒体广告费用，包括电视、电台、网络、户外、报纸、杂志、影院、地铁、机场、数据库、电梯展板等在内的各种媒体渠道的广告制作和广告发布费用。

3、为项目销售推广而组织的各种案场活动所发生的费用，若乙方组织策划案场活动的，必须向甲方提出书面申请，经甲方同意后方可执行，否则甲方不负责该部分案场活动费用。

4、项目宣传资料及礼品制作费用，包括模型、礼品、DM、海报、折页、楼书、名片等宣传道具费用。

5、甲方营业场所所产生的费用包括、水费、电费、宽带、电话费、合同打印纸等费用。

6、因乙方违规操作甲方设施设备，或因乙方无故浪费资源所造成的经济损失由甲方在每月支付乙方佣金时扣除。

（二）　甲乙双方在本项目合作过程中，由乙方单独承担的费用包括：

1、乙方负责其所有员工为履行代理工作发生的所有费用（包括但不限于工资、福利、保险、工伤、餐饮住宿等费用）。

2、乙方派驻到本项目工作人员的服装费用。

3、乙方如在甲方的宣传人员直接获客，则负责该宣传人员的奖金费用。

4、乙方在销售渠道开拓中的乙方人员成本和相关差旅费用。

5、乙方在销售渠道开拓过程中涉及到的渠道费用。

6、乙方工作人员在甲方营业场所内使用的办公用品包括但不限于纸、笔、激光笔、计算器、文件夹、印泥等的费用。

第十条　违约责任

1、除双方另有约定外，本合同签订后未经双方同意不得提前终止，若一方单独终止合同而形成违约的，违约方应向守约方支付违约金 50 万元。

2、若甲方逾期1个月以上未按时支付乙方佣金的，从应付佣金之日起，甲方将额外按应付未付金额 万分之三/日 的标准向乙方支付违约金。

3、如乙方在销售过程中出现重大失误，乙方应赔偿因失误造成的损失。

4、因乙方销售人员违规向客户承诺或虚假、过度夸大宣传所造成的各种经济纠纷及法律纠纷，由乙方全额承担。

5、在本项目运行过程中，甲方需在三年内完成施工建设达到交房标准，若因甲方原因导致项目停工或其他导致乙方不能正常销售的情况，视为甲方违约，需支付乙方由此而产生的费用且向乙方支付违约金50万元。

第十一条　销售代理关系终止

1、甲乙双方的委托代理销售关系因委托期限届满终止，双方另行签订合作协议后，双方按照最新合作协议履行双方的权力和义务。

2、甲乙双方委托代理关系在委托期限内提前终止的，乙方在终止当日之前的销售金额算乙方的销售业绩（包含定金），甲方给予清算，但需乙方完相应手续后再行结算和支付。

3、若由于甲方原因导致乙方提前退场，甲方需向乙方退还预留的20%任务佣金。

4、甲乙双方的委托代理销售关系提前终止的，乙方必须配合甲方完善后期销售团队建设，达到正常运行标准后，乙方方可撤场。

第十二条 不可抗力

甲、乙双方在执行本合同中若遇不可抗力因素（如战争、自然灾害等），双方均不承担责任，造成的经济损失由各自承担。

第十三条　其他事项

1、本合同一式陆份，甲、乙双方各执叁份，经双方法定代表人或委托代理人签字盖章后生效。

2、在合同履行过程中发生争议，由双方当事人协商解决。协商不成的，任何一方均有权向双方所在地法院提起诉讼。

3、本合同未尽事宜经双方协商后可签订补充协议，本合同的附件和补充协议与本合同具有同等法律效力。

甲方：

法定代表人：

委托代理人：

2022年 1 月 12日

乙方：

法定代表人：

委托代理人：

2022年 1 月 12日