### 经典房地产委托合同

甲方：宿迁世典房地产开发有限公司

乙方：

甲方： 房地产开发有限公司

地址：：宿迁

乙方：

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》等有关规定，本着平等互利、友好合作、诚实信用的原则，就甲方委托乙方以代理商的身份为月亮湾商住项目综合商业地产、住宅项目全权委托乙方：投资顾问、营销策略、广告创意、招商及销售代理事宜，达成以下合同内容，并承诺共同遵照执行。

第一条：项目概况

1、项目名称：月亮湾

2、项目位置：新城区

3、项目用途：商业、住宅综合房地产项目开发;

4、全案代理范围：约定委托代理销售面积：该项目总销售面积约 平方米，其中商业物业销售总面积约 平方米，住宅楼(办公、公寓)总销售面积约平方米，其它可销售面积 平方米，(最终面积以房产测绘部门测绘为准)。

第二条：委托事项

1.投资顾问

本项目投资顾问工作，主要是从市场研究以及项目开发条件的分析入手，通过对项目竞争力的挖掘，提炼项目的核心卖点体系，形成项目的初步产品竞争策略和产品形象定位，并参与规划、设计讨论和提出产品调整建议，根据相关定位、资料提供项目分析。

2.营销策略

本项目营销策略工作，主要是从市场、产品、客群等角度出发，确定项目的主题定位、整体市场竞争策略、形象包装策略、销售定价策略及项目整体营销工作计划等与营销相关的策略工作内容并配合开发商实施。

3.广告创意

本项目广告创意工作，主要是结合项目的整体定位及竞争策略，确定广告推行计划并进行相关文案平面的创意、设计，相关现场的包装展示的设计工作等，为协助销售和项目提升形象服务。

4.招商销售代理

乙方以代理销售商的身份组建并管理本项目销售团队，由该销售团队进行本合同所约定销售范围内物业的全面招商销售工作。

第三条：委托期限

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，在自动延期期间，本合同所有条款和乙方收费标准不变。在本合同延长期内，任何一方有权提前30天给予另一方书面通知后终止合同。

第四条：工作内容

1.投资顾问

1) 负责与本项目有关的市场调研及市场分析;

2) 负责本项目的客群分析;

3) 参与产品设计讨论并提供产品建议或产品修改建议;

2. 营销策略

1)根据项目的市场定位、客户定位、产品定位以及开发商目标等基本要素，制定项目营销策略总纲，包括营销阶段划分、项目主题定位、市场形象定位、客户营销基本策略等;

2) 根据项目的营销阶段划分后的时间节点，分阶段制定项目各阶段的营销工作执行计划;

3)根据确认的营销策略总纲及阶段性的营销策略执行计划，制定项目营销策略执行方案，包括项目阶段性的营销组合策略、媒体组合策略、重大SP活动策略、价格策略等;

4)根据确定的营销策略总纲及营销策略执行方案，结合市场和项目进展中的变化因素，制定每个营销阶段的营销策略调整与执行计划，并针对各个营销阶段过程中的重大事件如开工、房交会等，制定策略及执行专案;

5) 根据每个营销阶段的销售特点、去化特征以及客户需求特征，制定短期的销售策略、价格策略和媒体策略等;

3.广告创意

1) 制订合同期内的项目广告宣传创意策略，编制项目整体媒介策略、年度媒体策略和月度媒体计划及广告费用预算;

2) 负责项目形象定位及LOGO、VI及应用、延展等相关应用设计;

3)根据项目形象与销售需要，在相关SP活动专案(包括展会、咨询会、新闻发布会、大型促销、客户联谊活动及各类典礼)基础上，进行包装展示的设计工作;

4) 提供项目现场包装策略及设计方案(现场看板、指示牌、工地围墙、现场罗马旗、大型广告牌等);

5) 负责相关文案创意和平面设计(包括楼书、宣传折页、户型册、客户通讯、报纸广告、杂志广告、夹报广告、展板、户外看板等的设计);

6) 负责电台宣传稿的文案创意、电视宣传片的创意思路、网站的创意思路与文案。

4.招商销售代理

1) 制订并提供项目招商销售策略;

2) 制定并执行销售价格体系及销控策略;

3) 派出专职项目经理及销售员组成本项目销售团队进行销售招商;

4) 负责本项目销售现场管理;

5) 负责或协助本项目以促销为目的的SP活动;

6) 根据销售计划负责具体实施和落实执行;

7) 负责本项目相关销售数据统计、分析(包括销售日报、周报、月报、促销分析报告等)，并提供销售报表。

8) 负责派出招商销售团队的工作服、工资、佣金、补贴及相应的福利待遇。

第五条：双方责任

1.甲方责任

1)甲方向乙方提供企业法人营业执照复印件，提供所委托项目之开发建设法定文件、所有权法律批文复印件，提供项目规划设计的图纸、资料，项目运作的整体计划、方案及乙方要求等;及时通报施工计划、工程进度、预售许可证办理进度、房屋交付期等与本项目有关的具体情况;在本项目发售前向乙方提供本项目公开销售所需的预售许可证及各项文件资料，以确保本项目策划工作和销售工作的顺利展开。甲方承诺依本款提供给乙方的资料完全真实，并承担因上述资料的承诺所产生的对本项目客户的一切责任。

2) 对乙方提交的有关工作计划与工作报告进行审查验收，并须在乙方提交每一份报告后的3个工作日内给予明确答复或修改意见;

3) 承担本项目现场销售场所及家俬、设施配置费用：即现场销售接待中心装修及销售所需的沙盘模型;

4)甲方承担本项目的宣传及广告推广费用(推广费用包括报纸和电视及电台广告及广告片制作、印制宣传材料、售楼书、户外看板、SP促销及客户联谊活动等);广告推广费用由乙方根据推广要求向甲方申报，批复后由甲方在费用出生前一次性支付于乙方。

5) 提供现场办公设备(包括但不仅包括空调、饮水机、传真机、复印机、电脑、电话、办公桌椅、洽谈桌椅等)，并承担日常水电、维护及房租费用;

6) 保证本项目具备办理个人购房按揭贷款的条件、保证本项目所有商品房均符合预售的法定条件;

7) 项目销售房号、确认的价格表等销售文件资料，甲方于距乙方合同签订日3天前提供给乙方，以保证销售策划及代理的顺利实施;

8) 向乙方提供合法的销售面积，套内使用面积及公摊面积证明;

9)派出专职人员在现场负责购房定金及销售收款、办理预售登记、合同备案等相关各项购房手续。协助办理客户个人购房贷款、解决因购房办证需提供证件所引发的客户投诉、并处理关于工程的修改意见及投诉等方面的工作;

10)本项目的房交会的展场租赁与装修费用、非计划性的甲方指定的宣传费用由甲方负责支付。若该类费用甲方需乙方代理开支，应在相关费用项发生前一次性提前预支付乙方，具体使用计划需由乙方提前申报经甲方认可后才能使用;

11) 甲方承担购买本项目物业的客户使用信用卡及消费卡等以刷卡形式支付定金或购房款而产生的银行之手续费。

12) 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关服务费用。如有拖欠要按所欠代理费总额每日千分之五计付滞纳金。

13) 非乙方之行为造成的索赔或其他法律责任，由甲方负责并承担相应责任。

14) 在本合同生效后，甲方不再自行销售或者委托任何第三方代理销售本合同所指相关物业。

15) 负责销售应配置的交通工具(即看房车)的日常维护费用及燃油费及驾驶员薪酬等。

2.乙方责任

1) 认真、准确并按计划及时完成本合同约定的全部工作内容;

2) 若甲方对乙方专案组成员的实际工作不满意，乙方有义务更换专案组人员;

3) 本项目专案组成员应积极配合双方确定的营销策略的具体执行步骤，确保策划方案顺利实施;

4) 依进度向甲方及时通报工作的进展情况，促进双方保持良好的沟通;

5) 负责以书面形式向甲方提供产品建议、营销策略、销售策略、招商策略、广告策略及计划等，经双方确认后执行;

6)乙方派驻销售团队进驻销售招商现场开展客户咨询、接待、跟踪、招商、销售等工作，并按双方共同商定的售楼方案进行销售(甲方在乙方销售人员进场展开项目咨询工作前提供盖章确认的项目200问资料);乙方负责管理销控表，组织好楼盘的销售工作，根据销售各阶段的实际调配资源，保证每日有一定数量的销售人员在售楼现场从事销售工作;

7)甲、乙双方建立工作例会制度定期与甲方沟通，乙方工作人员详细记录广告效果及销售情况，并向甲方如实、及时报告销售状况，督促客户按约支付房款，尽量确保房款按期并快速回笼;

8) 按甲方提供的项目资料，如实地对客户进行介绍，介绍内容包括房型、建筑面积、建筑标准、付款办法、交房日期和客户预售购房合同等;

9) 乙方招商工作必须先向甲方提出包含商家综合素质、品牌实力和租金水平的招商方案及承租方与甲方达成租赁协议的工作计划，经甲方审核通过后实施;

10)

11) 本合同中止时，乙方应及时返还甲方所有有关文件与资料，并妥善交接好所有相关工作;

12) 乙方有义务在甲方向乙方支付有关费用时及时向甲方提供真实有效的完税票据。

第六条：其它相关管理

1、为了清晰工作指令和提高工作效率，甲方应以书面的、清晰的、可执行的工作联络单或意见书通知乙方执行，通常情况下乙方可以不执行甲方的口头工作指令;

2、为了保证甲方工作指令下达的清晰与准确，乙方工作仅对甲方总经理或总经理指定负责人负责。乙方为甲方提供的每次工作以甲方总经理或总经理指定负责人签字为执行依据和工作标准;

3、 甲方总经理指定负责人为，该负责人的书面认定代表甲方认定;甲方若需重新确定其他指定负责人或变更负责人，需向乙方提供甲方总经理签字并公司盖章的书面文件;

4、 乙方总经理指定负责人为 ，该联系人的书面认定代表乙方认定;乙方若需重新指定其他联系人，需向甲方提供乙方总经理签字并公司盖章的书面文件;

5、 全部销售资料及广告均注明“义乌远大”字样。

6、 为保证销售的顺利进行，本项目遇下列事项时，甲方须及时给予书面形式通知：

1) 购房合同条款变更;

2) 工程设计及装修标准变更;

3) 购房付款方式及折扣率变更;

4) 物业管理公司等相关服务单位的变更;

5) 其它与销售相关事宜变更。

第七条：销售价格、全案策划、招商销售代理费

1、本合同签定后甲方需每月支付乙方前期策划费人民币叁万元，支付期限为6个月，共计人民币18万元整。本合同签定后在支付期每个月的5号，甲方应以现金或转账方式结算给乙方

2、 销售价格

双方约定，本项目销售正式销售的约定均价为：公寓人民币 元/平方米，商铺人民币 元/平方米，其它销售物业以及部分商业租赁费用以附加协议为准

3、 商业招商销售代理费

商业招商销售代理费的收取方式由“考核代理费”与“超价提成”两部分组成。商业物业按实际销售合同金额的3%计算佣金，若存租赁为，收取一季度租金为乙方招商费(两者可同时产生)

商业考核代理费：按照2.5%、3.0%、3.5%、结算

在合同期限内完成本合同销售目标的60%，按照2.5%结算

在合同期限内完成本合同销售目标的61-75%，按照3.0%结算

在合同期限内完成本合同销售目标的76%(或以上)，按照3.5%结算

商业全案代理费的“超价提成”的计算方式为：(实际总销售平均价格减去约定总销售平均价格)×30%=超价提成。

4、 住宅全案销售代理费

全案代理费的收取方式由“考核代理费”与“超价提成”两部分组成。

考核代理费：按照2.0%、2.5%、3.0%、结算

全案代理费用在合同考核期前按照完成商品房销售额的2%结算，另外按照以下结算：

在合同期限内完成本合同销售目标的60%，按照2%结算

在合同期限内完成本合同销售目标的61-75%，按照2.5%结算

在合同期限内完成本合同销售目标的76%(或以上)，按照3.0%结算

其中不列入考核范围的(车库、车位)均按其销售总额3%提取(具体结算方式参照住宅)

全案代理费的“超价提成”的计算方式为：(实际总销售平均价格减去约定总销售平均价格)×40%=超价提成。

5、 特殊关系客户

如遇甲方特殊关系而成交的客户，需由甲方总经理或甲方总经理指定负责人书面批准，价格可不受任何限制但需保密，同时仍须按实际成交价向乙方支付代理费。

如遇房产直接抵扣支付广告、建材等费用，价格可不受任何限制但需保密，同时仍须按实际成交价向乙方支付代理费。

6、 退房原则

由于乙方原因造成已购客户退房，则乙方退还甲方该户的全案代理费。由于客户原因退房，所没收的客户定金及其他费用由甲、乙双方五五分成。由于甲方原因造成已购客户退房，则甲方仍需向乙方支付全案代理费。

7、 双方协定的销售进度(销售进度以套数为计量)

正式销售后完成总销售周期进行考核。(销售考核周期，甲、乙双方根据项目面临的市场情况、开发商资金要求以及项目工程进度的综合分析，在正式签定本合同时另行签署补充协议约定执行)

8、 有关全案代理费的付款约定：

1) 在合同执行2个月后，甲方开始支付乙方销售佣金，事后乙方保留1个月的销售代理佣金作为本合同的保证金。

2)代理费按月结算，每个月代理费的结算日为下个月的5号之前，甲方须在每月5日前以支票、汇票或电汇等形式、一次性向乙方支付上个月全案代理费中的“代理费”，乙方收到此款项前应给甲方开具正式完税发票;

乙方同意按上述3、4两款约定的销售考核周期进行销售目标考核，在考核期的月份乙方先按月度销售额(签署预售/销售合同的房款)代理费的75%结算。若乙方在任何一个销售考核周期内未能完成约定销售进度的50%，则甲方有权在按销售额(签署预售/销售合同的房款)代理费的75%结算完之前的代理费后，单方面终止本合同，但不视为乙方违约。当乙方每完成一个销售考核周期的约定考核比例，则当前的代理费按上述第七条第2款规定的“代理费”结算，同时当前的“代理费”按上述第七条第6款规定的“代理费”补结，补结的代理费在下月5日前完成支付。

3) 乙方在完成本合同约定的本项目可销售物业面积比例达到75%时，甲方应在10天内结算所有“超价提成”。

第八条：保密与商业道德

1.保密条款：

双方据此项目所确立的所有合同及相应技术文件均属保密范围，任何一方未经另一方允许不应将其向任何第三方透露。

2.商业道德条款：

1)除非双方均认可，任何一方不得聘用另一方公司的在职员工或离职未满两年的员工;

2)除非甲方认可，乙方不得在甲方项目所在县域范围为对其他有竞争关系的项目进行全案代理服务。

第九条：违约责任

本合同签署生效后，甲乙双方应严格遵守本合同，如任何一方违约，致使对方本合同目的无法实现，则守约方有权要求违约方赔偿已执行本合同应取得的所有既得利益。

第十条：合同的终止和变更

1、在本合同到期时，双方若均同意终止本合同，双方应通力协作并妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲、乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2、经双方同意可签订变更或补充协议，其条款与本合同具有同等法律效力。

第十一条：免责条款

1、国家法律规定的不可抗力;

2、由双方共同约定或补充约定的其他免责条件。

第十二条：争议解决

若双方对本合同内容发生争议，由双方友好协商解决，若协商解决无效，通过诉讼解决，在法院判决生效前，本合同继续有效。

第十三条：合同生效

本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，经甲、乙双方代表人签字并公司盖章后立即生效。

甲方： 乙方：

甲方代表人： 乙方代表人：

签署日期：20\_年 月 日