# 2024年房地产营销合同范本(七篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-07-26

*随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解...*

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**房地产营销合同范本篇一**

地址：

受托方(乙方)：

地址：

银行帐号：

开户银行：

依照《中华人民共和国合同法》及其它有关法律、法规，遵守平等、自愿、公平和诚实信用的原则，甲乙双方就 省 县 项目的营销顾问委托工作协商一致，达成如下协议：

第一条：工作内容

1. 本合同的工作内容以《项目营销顾问服务工作》为准。

2. 在本合同有效期内，如需变更工作内容，双方另行协商书面确认。

第二条：工作方式

乙方提供营销策划的策略及建议，经甲方确认后，由乙方委派一名案场常驻代表到现场协助甲方组建销售队伍组建培训、管理工作及营销策略的落实执行。

第三条：服务期限

从甲乙双方签定本合同之日起到 年 月 日止。

第四条：甲方义务与权利

1. 甲方应向乙方提供本项目开发、销售等各阶段的相应的审批文件和资料(复印件)。

2. 甲方负责提供商品房预售许可证及有关合法文件，保证购房人的合法权益，包括按规定签订《商品房买卖合同书》、开具正式发票、负责办理银行贷款、办理产权。

3. 乙方常驻代表在甲方公司的身份为销售经理，基本工资为：(注：以

4. 甲方负责乙方顾问到项目地考察、协助工作时的食宿及相关的差旅费用等。

5. 甲方应按照合同约定的付款方式、付款时间及金额向乙方支付营销顾问费。

6. 甲方有权要求乙方按时提供营销顾问文件及其它相关服务。

7. 甲方总经理或其指定专人负责与乙方在合同履行期内的工作联系事宜。

第五条：乙方义务与权利

1. 乙方按附件中的工作内容要求提供相关的顾问工作。

2. 乙方确定常驻甲方案场代表为建、运营，制定详细的营销顾问工作计划并安排实施。

3. 乙方应在合同签订后一周内派现场常驻代表到达项目所在地开展现场服务工作。

4. 乙方常驻代表未经甲方同意不得更换(但离职、婚假、产假等的除外，但如出现以上情况需提前15日通知甲方)。

5. 乙方常驻代表有权享受法定节假日。

6. 乙方常驻代表主持甲方项目的案场营运销售工作，并将每阶段的工作安排及成果以书面形式及电子文本的形式提交给甲方。

7. 乙方有权按合同约定按时得到营销顾问费。

8. 乙方有权建议甲方更换甲方派驻销售队伍工作的人员。

第六条：营销顾问费及支付方式

1. 营销顾问费总金额为人民币：

2. 付款方式：

本合同签定之日甲方向乙方支付人民币： 元整(￥ 元)。之后每三个月(90日)甲方应向乙方支付一次营销顾问费，其金额为人民币: 元整(￥ 元)，以此类推至服务期满。

3. 甲方支付乙方的所有款项费用均为税后，乙方无须向甲方提供正式发票。

4. 项目所产生的一切广告费用、推广费用、销售人员工资等与销售产生的所有费用均由甲方自负与乙方无关。

第七条：保密

甲、乙双方在本合同有效期内及本合同有效期届满后的两年内应严格保守对方的商业秘密。未经双方书面同意不得将保密信息对外发布或披露、提供给任何第三方。

第八条：违约责任

1. 甲方超过合同约定时间5天未向乙方支付营销顾问费，应向乙方支付延迟付款部分的滞纳金，该滞纳金以延迟部分顾问费为基数，按每日千分之三标准计算。如甲方拖欠或不支付乙方营销顾问费用累计到15日，则视甲方违约乙方有权停止本项目营销顾问工作，解除本合同，同时甲方向乙方支付所欠的顾问费、乙方常驻代表工资及违约金,经甲乙双方协商决定违约金的额度为本合同营销顾问费总金额的10%(计人民币:柒万伍仟元整)。

2. 未经甲方同意，乙方不得随意更换常驻代表(乙方常驻代表离职、婚假、产假、病假的除外)，但离职、婚假、产假需提前15日通知甲方，如乙方更换常驻代表但未按规定时间通知甲方，甲方有权解除本合同。

3. 如乙方在合同有效期内未按本合同附件约定的内容提供相关服务，则视乙方违约甲方有权解除本合同，同时乙方应向甲方支付违约金,经甲乙双方协商决定违约金的额度为本合同营销顾问费总金额的10%(计人民币: 元整)。

第九条：不可抗力

1. 如果一方在履行本合同时直接受到某一不可抗力的影响、迟延或阻碍，该方应在不可抗力事件发生后的7天内通知另一方并提供有关的详细信息。

2. 对不可抗力事件造成的未履行或延迟履行义务，任何一方不承担责任。本合同所称不可抗力事件指无法克服、无法预见、超出一方或双方合理控制范围且妨碍双方完全履行合同义务的事件。

第十条：争议的解决

1. 双方就本合同的执行方面发生争议或纠纷，应尽量协商解决。

2. 如双方不能协商解决，任何一方均可将争议提交签约地人民法院予以裁决。

3. 在发生任何争议和任何争议正在进行裁决时，除了所争议的事项外，双方应继续履行其各自在本合同项下的义务。

第十一条：附件

本合同中附件为合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

第十二条：合同生效与终止

1. 本合同自双方签字盖章之日起生效，服务期满自动终止。

2. 本合同终止不影响双方于本合同终止日之前根据本合同已产生的权利和义务。

第十三条：其它

1. 本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份。

2. 本合同的任何修改，由双方协商同意另行签订补充协议。补充协议是合同的组成部分，如与本合同发生矛盾，以补充协议为准。

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

**房地产营销合同范本篇二**

发展商： (以下简称甲方)

代理方： (以下简称乙方)

甲、乙双方本着真诚合作、平等互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》等相关法律法规，经过友好协商，就乙方代理销售甲方开发建设物业达成以下合同条款，双方共同恪守：

第一条 委托项目

甲方开发建设位于德庆 商住小区项目(以下简称该项目)，总用地面积 平方米，总建筑面积约 平方米。为实现优势互补，甲方委托乙方独家代理该项目的销售策划工作，甲方负责策划评估，销售财务管理、合同契约管理，销售组织监督;乙方负责该项目销售策划、组织实施和现场管理 ，乙方应自觉接受甲方监督管理。

第二条 双方责任及权利

(一)甲方的责任及权利

1、该项目向社会公开发售前，为乙方提供办公地点及销售现场，提供有关物业销售工作的便利，负责协调乙方、承建商、物业管理公司、银行及中介机构等之间的工作关系。

2、负责向乙方提供该项目的《商品房预售许可证》、《国有土地使用证》及按现行国家房地产法律法规所规定对外销售所必需具备的政府批文及相关文件，确保乙方向认购者销售该项目单元物业的合法有效。

3、负责向乙方提供该项目的图纸、面积数据、建材设备和装修标准、《认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等合同文本以及销售所需的各种宣传用品。

4、负责对销售现场进行包装(包括售楼部和示范单位的布臵及装饰、广告牌的修建、现场绿化与美观、道路平整等)，提供现场售楼部及办公设备给乙方使用，并指派财务、保安、清洁等人员配合销售工作，有关费用由甲方支付。

5、负责审核乙方提供该项目销售策划方案，包括：推售套数、售楼价及付款办法、折扣比例等，客户群的甄选及推广工作进行中所制作的楼盘宣传资料，并监督乙方的具体执行工作，甲方对上述事务拥有最终权决定权。

6、负责审核乙方提供该项目的广告推广计划及协助安排媒介广告、展销会所需宣传资料和物品，并监督乙方具体执行。按经审批同意乙方提供的广告预算范围及标准承担相应的宣传、广告制作费用。

7、负责检查策划方案的实施情况并提出调整意见。

8、保证该项目有关资料的合法性、准确性，确保乙方向认购者销售行为受合法有效，负责与有关部门办理该项目有关售楼、按揭、办证等相关手续，并承担相关责任。

9、负责收取客户定金、房款及相关的房地产税费，负责安排与购房客户签订《认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等相关合同文件，并办理《商品房买卖合同》的合同鉴证手续。负责指定按揭银行，协助购房客户办理按揭手续。甲方另委托具有相应资质的中介机构办理上述事项，乙方应予以必要的配合和协助。

10、负责监督乙方销售进度，并派员参加乙方定期周会。

11、在乙方认真履行本合同各项义务的基础上，按期向乙方支付代理费用。

12、甲方有权随时审核本项目的销售情况，乙方应按甲方的要求提供相关的销售资料，并在甲方监督和指导下统筹该项目的销售工作。

13、甲方承诺在本合同有效期内，只通过乙方代理出售该项目之住宅，避免销售程序紊乱及重复。

(二)乙方的责任和权利

1、负责按期完成该项目的包装和推广计划，包括该项目的硬件配套、管理服务、销售计划及技巧、组织管理办法、风险规避建议。每月末第三个工作日前向甲方提交当月销售情况总结及下月销售计划，确保策划方案有效实施和及时调整。

2、负责编制和设计及提交该项目的价格表、装修标准、付款方式、展览板、宣传单张、楼书、服务管理手册及认购书等所有的宣传资料;但必须报甲方审批同意后方可使用。

3、协助购房者签订《商品房认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等相关法律文件，负责整理和催促购房者提供签约所需的各项资料。

4、乙方销售人员须经培训后上岗，确保对甲方确认的《商品房认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议的内容条款有充分的认识和理解，为客户提供销售物业所需的咨询及答疑;乙方负责项目售后服务跟进工作。

5、在代理销售过程中，乙方销售人员应注意个人形象，统一着装，维护甲方的市场声誉，坚持文明销售、礼貌待客，以良好的服务态度为客户提供最优质的服务，对不符合条件或客户投诉意见较多的销售人员，甲方有权要求乙方更换。

6、根据甲方所规定的销售价格与浮动幅度进行销售，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣;若遇特殊情况，乙方应告知甲方，取得甲方负责人审批同意后作个案处理。

7、负责举办定期周会，就销售过程中出现的情况及问题及时向甲方汇报，自觉接受甲方的管理与监督。

8、在本合同有效期内或全部完成该项目销售后，乙方不得泄露属于甲方的各项商业秘密。

9、协调安排印制该项目的宣传资料和其他有关销售所需之资料文件，协调相关公司制作风格突出的高质素楼书、销售价单及其他宣传品，且在经甲方确认的宣传推广资料上印有“总代理：广州全景地产机构”的企业名称、地址及电话以利于开展该项目的销售工作。

第三条 代理期限

甲方委托乙方代理销售的期限：由甲乙双方签订本合同之日起至20xx年6月1 日止。如乙方在本合同有效期内提前全部完成该项目销售工作，本合同代理销售工作完毕之日止终止。如本合同期限届满，乙方仍未完成该项目物业销售工作，经甲方同意可延长合作期限，双方另行签订代理合同，明确双方权利、义务。

第四条 销售代理费标准

本合同有效期内，甲方同意按成功售出销售总额(不含各项税费、手续费、服务费、杂费)，按以下计提比例向乙方支付代理费，甲方与购房者签订《商品房买卖合同》及补充协议，并缴交首期款后，乙方方可就该售出物业要求计提销售代理费。

1、如已成交的销售总额低于人民币(下同) 1000万 元的,乙方按销售金额的1.5%计提销售代理费。

2、如已成交的销售总额高于1000万元，低于 20xx万 元的，该部分按

4、如已成交的销售总额高于20xx万元的，超出部份按销售金额2%计提销售代理费。

备注：代理费的支付时间以当月实际销售的额度计提，即按月支付。

5、销售佣金提计及奖惩：

根据当前市场状况，每个季度甲乙双方协商设定一个均价 元，当合同到期或者销售完毕时，按实际总销售额均价超出部分，甲乙双方按7：3 分配，(如实际均价为2200元/方，即超出的100元有30元是给乙方的)。

第五条 销售代理费结算方式、垫付款及违约罚款的处理

1、签约额以认购书为准，代理费用结算以购房者签署《商品房买卖合同》及补充协议并交付首期楼款为准，每月的最后一天为结算日，在双方确认之日起三日内甲方支付乙方本月销售代理费用，乙方应向甲方提供有效的发票。

2、乙方代甲方垫支的任何费用，须事前获得甲方书面批准，甲方应在乙方向甲方提供相关垫付费凭证之日起 天内将垫付款返还给乙方;如所需款项较大，经甲方审批同意后可先向乙方拨款，乙方应提交相关的正式付款凭证给甲方。

3、如购房者交纳定金后违约，按合同规定应予以没收定金，所没收客户的交定金甲、乙双方各占50%;如购房者签订《商品房买卖合同》及补充协议，并交付首期楼款后违约，按合同规定应收取的违约金及没收的款项归甲方所有，但甲方应按本合同约定的标准向乙方支付该物业的销售代理费;如购房者签约后要求转名、更换单位等所收取的手续费，甲、乙双方各占50%。

第六条：违约责任

1、签订本合同后，如甲方违约不将该项目交由乙方独家代理，或中途无故解除合同，甲方应向乙方支付违约金(大写)贰拾万元整(￥100000.00)，若乙方中途无故解除本合同，乙方应向甲方支付违约金(大写)贰拾万元整(￥100000.00)。

2、如甲方未能在双方约定期限内按本合同约定提交有关资料及履行各项义务，导致乙方推广计划延迟，除双方另有约定外，该项目代理期顺延。

3、若甲方不按期向乙方支付销售代理费，每延迟一天，甲方按应付款的千分之一支付滞纳金。如乙方未能按本合同约定向甲方交付各项销售代理方案或履行各项义务，每延迟一天，乙方应按 300 元/天向甲方支付滞纳金，逾期超过30天的，甲方有权单方面解除本合同。

4、销售进程中，乙方违反国家相关法律法规及本合同有关规定，随意承诺客户或作出与该项目实际情况不一致的陈述等违法行为，导致客户投诉或要求解除本合同，造成甲方声誉及经济损失的，乙方应承担由此产生的一切责任和损失，甲方有权单方面解除本合同，终止双方合作关系。

第七条 其它约定

1、本合同期满，双方决定不再续约的，乙方应积极配合甲方办理合同终止后的相关工作交接事宜。

2、因不可抗拒因素造成的损失，由甲、乙双方协调解决，互不追究违约责任。

3、未尽事宜，双方另行协商，并签订相关补充协议，有关补充协议并与本合同不可分割，具有同等法律效力。

4、本合同经甲、乙双方授权代表签字、加盖公章后生效;本合同一式贰份，甲、方双方各执壹份，每份具有同等法律效力。

5、本合同在履行过程中发生纠纷，双方应及时协商解决，协商不成的任何一方可向该项目所在地的人民法院提起诉讼，违约方应承担守约方因处理本合同项下纠纷所产生的律师诉讼费、律师费、差旅费等相关费用。

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

**房地产营销合同范本篇三**

发展商： (以下简称甲方)

代理方： (以下简称乙方)

甲、乙双方本着真诚合作、平等互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》等相关法律法规，经过友好协商，就乙方代理销售甲方开发建设物业达成以下合同条款，双方共同恪守：

第一条 委托项目

甲方开发建设位于德庆 商住小区项目(以下简称该项目)，总用地面积 平方米，总建筑面积约 平方米。为实现优势互补，甲方委托乙方独家代理该项目的销售策划工作，甲方负责策划评估，销售财务管理、合同契约管理，销售组织监督;乙方负责该项目销售策划、组织实施和现场管理 ，乙方应自觉接受甲方监督管理。

第二条 双方责任及权利

(一)甲方的责任及权利

1、该项目向社会公开发售前，为乙方提供办公地点及销售现场，提供有关物业销售工作的便利，负责协调乙方、承建商、物业管理公司、银行及中介机构等之间的工作关系。

2、负责向乙方提供该项目的《商品房预售许可证》、《国有土地使用证》及按现行国家房地产法律法规所规定对外销售所必需具备的政府批文及相关文件，确保乙方向认购者销售该项目单元物业的合法有效。

3、负责向乙方提供该项目的图纸、面积数据、建材设备和装修标准、《认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等合同文本以及销售所需的各种宣传用品。

4、负责对销售现场进行包装(包括售楼部和示范单位的布臵及装饰、广告牌的修建、现场绿化与美观、道路平整等)，提供现场售楼部及办公设备给乙方使用，并指派财务、保安、清洁等人员配合销售工作，有关费用由甲方支付。

5、负责审核乙方提供该项目销售策划方案，包括：推售套数、售楼价及付款办法、折扣比例等，客户群的甄选及推广工作进行中所制作的楼盘宣传资料，并监督乙方的具体执行工作，甲方对上述事务拥有最终权决定权。

6、负责审核乙方提供该项目的广告推广计划及协助安排媒介广告、展销会所需宣传资料和物品，并监督乙方具体执行。按经审批同意乙方提供的广告预算范围及标准承担相应的宣传、广告制作费用。

7、负责检查策划方案的实施情况并提出调整意见。

8、保证该项目有关资料的合法性、准确性，确保乙方向认购者销售行为受合法有效，负责与有关部门办理该项目有关售楼、按揭、办证等相关手续，并承担相关责任。

9、负责收取客户定金、房款及相关的房地产税费，负责安排与购房客户签订《认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等相关合同文件，并办理《商品房买卖合同》的合同鉴证手续。负责指定按揭银行，协助购房客户办理按揭手续。甲方另委托具有相应资质的中介机构办理上述事项，乙方应予以必要的配合和协助。

10、负责监督乙方销售进度，并派员参加乙方定期周会。

11、在乙方认真履行本合同各项义务的基础上，按期向乙方支付代理费用。

12、甲方有权随时审核本项目的销售情况，乙方应按甲方的要求提供相关的销售资料，并在甲方监督和指导下统筹该项目的销售工作。

13、甲方承诺在本合同有效期内，只通过乙方代理出售该项目之住宅，避免销售程序紊乱及重复。

(二)乙方的责任和权利

1、负责按期完成该项目的包装和推广计划，包括该项目的硬件配套、管理服务、销售计划及技巧、组织管理办法、风险规避建议。每月末第三个工作日前向甲方提交当月销售情况总结及下月销售计划，确保策划方案有效实施和及时调整。

2、负责编制和设计及提交该项目的价格表、装修标准、付款方式、展览板、宣传单张、楼书、服务管理手册及认购书等所有的宣传资料;但必须报甲方审批同意后方可使用。

3、协助购房者签订《商品房认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等相关法律文件，负责整理和催促购房者提供签约所需的各项资料。

7、乙方销售人员须经培训后上岗，确保对甲方确认的《商品房认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议的内容条款有充分的认识和理解，为客户提供销售物业所需的咨询及答疑;乙方负责项目售后服务跟进工作。

8、在代理销售过程中，乙方销售人员应注意个人形象，统一着装，维护甲方的市场声誉，坚持文明销售、礼貌待客，以良好的服务态度为客户提供最优质的服务，对不符合条件或客户投诉意见较多的销售人员，甲方有权要求乙方更换。

9、根据甲方所规定的销售价格与浮动幅度进行销售，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣;若遇特殊情况，乙方应告知甲方，取得甲方负责人审批同意后作个案处理。

10、负责举办定期周会，就销售过程中出现的情况及问题及时向甲方汇报，自觉接受甲方的管理与监督。

11、在本合同有效期内或全部完成该项目销售后，乙方不得泄露属于甲方的各项商业秘密。

12、协调安排印制该项目的宣传资料和其他有关销售所需之资料文件，协调相关公司制作风格突出的高质素楼书、销售价单及其他宣传品，且在经甲方确认的宣传推广资料上印有“总代理：广州全景地产机构”的企业名称、地址及电话以利于开展该项目的销售工作。

第三条 代理期限

甲方委托乙方代理销售的期限：由甲乙双方签订本合同之日起至20xx年6月1 日止。如乙方在本合同有效期内提前全部完成该项目销售工作，本合同代理销售工作完毕之日止终止。如本合同期限届满，乙方仍未完成该项目物业销售工作，经甲方同意可延长合作期限，双方另行签订代理合同，明确双方权利、义务。

第四条 销售代理费标准

本合同有效期内，甲方同意按成功售出销售总额(不含各项税费、手续费、服务费、杂费)，按以下计提比例向乙方支付代理费，甲方与购房者签订《商品房买卖合同》及补充协议，并缴交首期款后，乙方方可就该售出物业要求计提销售代理费。

1、如已成交的销售总额低于人民币(下同) 1000万 元的,乙方按销售金额的1.5%计提销售代理费。

2、如已成交的销售总额高于1000万元，低于 20xx万 元的，该部分按

4、如已成交的销售总额高于20xx万元的，超出部份按销售金额2%计提销售代理费。

备注：代理费的支付时间以当月实际销售的额度计提，即按月支付。

5、销售佣金提计及奖惩：

根据当前市场状况，每个季度甲乙双方协商设定一个均价 元，当合同到期或者销售完毕时，按实际总销售额均价超出部分，甲乙双方按7：3 分配，(如实际均价为2200元/方，即超出的100元有30元是给乙方的)。

甲乙双方协商确定7个月内(售楼部装修好计起)的销售目标为20xx万，如果乙方完成的销售额不足目标的60%，甲方有权解约，并且不需要支付任何解约费(销售佣金除外)。

第五条 销售代理费结算方式、垫付款及违约罚款的处理

1、签约额以认购书为准，代理费用结算以购房者签署《商品房买卖合同》及补充协议并交付首期楼款为准，每月的最后一天为结算日，在双方确认之日起三日内甲方支付乙方本月销售代理费用，乙方应向甲方提供有效的发票。

2、乙方代甲方垫支的任何费用，须事前获得甲方书面批准，甲方应在乙方向甲方提供相关垫付费凭证之日起 天内将垫付款返还给乙方;如所需款项较大，经甲方审批同意后可先向乙方拨款，乙方应提交相关的正式付款凭证给甲方。

3、如购房者交纳定金后违约，按合同规定应予以没收定金，所没收客户的交定金甲、乙双方各占50%;如购房者签订《商品房买卖合同》及补充协议，并交付首期楼款后违约，按合同规定应收取的违约金及没收的款项归甲方所有，但甲方应按本合同约定的标准向乙方支付该物业的销售代理费;如购房者签约后要求转名、更换单位等所收取的手续费，甲、乙双方各占50%。

第六条：违约责任

1、签订本合同后，如甲方违约不将该项目交由乙方独家代理，或中途无故解除合同，甲方应向乙方支付违约金(大写)贰拾万元整(￥100000.00)，若乙方中途无故解除本合同，乙方应向甲方支付违约金(大写)贰拾万元整(￥100000.00)。

2、如甲方未能在双方约定期限内按本合同约定提交有关资料及履行各项义务，导致乙方推广计划延迟，除双方另有约定外，该项目代理期顺延。

3、若甲方不按期向乙方支付销售代理费，每延迟一天，甲方按应付款的千分之一支付滞纳金。如乙方未能按本合同约定向甲方交付各项销售代理方案或履行各项义务，每延迟一天，乙方应按 300 元/天向甲方支付滞纳金，逾期超过30天的，甲方有权单方面解除本合同。

4、销售进程中，乙方违反国家相关法律法规及本合同有关规定，随意承诺客户或作出与该项目实际情况不一致的陈述等违法行为，导致客户投诉或要求解除本合同，造成甲方声誉及经济损失的，乙方应承担由此产生的一切责任和损失，甲方有权单方面解除本合同，终止双方合作关系。

第七条 其它约定

1、本合同期满，双方决定不再续约的，乙方应积极配合甲方办理合同终止后的相关工作交接事宜。

2、因不可抗拒因素造成的损失，由甲、乙双方协调解决，互不追究违约责任。

3、未尽事宜，双方另行协商，并签订相关补充协议，有关补充协议并与本合同不可分割，具有同等法律效力。

4、本合同经甲、乙双方授权代表签字、加盖公章后生效;本合同一式贰份，甲、方双方各执壹份，每份具有同等法律效力。

5、本合同在履行过程中发生纠纷，双方应及时协商解决，协商不成的任何一方可向该项目所在地的人民法院提起诉讼，违约方应承担守约方因处理本合同项下纠纷所产生的律师诉讼费、律师费、差旅费等相关费用。

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

**房地产营销合同范本篇四**

委托方(以下简称甲方)：

受托方(以下简称乙方)：

就甲方委托乙方进行其位于\*市\*区路项目—(以下简称项目)营销代理事宜，经双方友好协商，达成如下合同条款，双方共同遵守执行：

第一条、基本情况

1.1、项目名称：(现用名称，如项目名称有变，按新名称执行，以下简称“项

1.2、项目地址：。

1.3、项目占地面积：净用地约 亩，(项目土地面积以国有土地使用权证面积为准，国有土地使用权证编号： )。

第二条、委托代理内容、范围、期限

2.1、代理内容：甲方正式委托乙方为“”项目的独家营销代理商，代理服务内容包括：全程营销策划顾问及销售代理、广告策划设计(具体内容见本协议附件一)。

2.2、代理范围：甲方“”项目开发建设的所有住宅、商铺及车库。

2.3、代理期限：本合同生效之日起至双方认可的项目封盘清算日或者双方同意终止本合同时。

第三条、乙方的代理销售方式及佣金标准

3.1、乙方的代理销售方式

本项目采用保底销售的方式，即项目实际销售金额达到甲、乙双方约定的销售指标后，方予结算乙方的代理佣金和加价销售奖励。

3.2、乙方佣金范围

(1)、项目全程营销策划顾问及销售代理费用。

(2)、项目广告策划、设计费用。

3.3、保底销售指标及乙方佣金收费标准

(1)、项目实际销售金额低于人民币\*万元时，乙方的佣金收费标准为人民币\*万元(大写：)整;

(2)、项目实际销售金额达到人民币\*万元时，乙方的佣金收费标准为人民币\*万元(大写：)整;

(3)、项目实际销售金额达到人民币\*万元时，乙方的佣金收费标准为人民币\*万元(大写：)整;

(4)、项目实际销售金额达到人民币\*万元时，乙方的佣金收费标准为人民币\*万元(大写：)整;

(5)、项目实际销售金额超过人民币\*万元时，乙方除收取人民币\*万元(大写：

3.4、加价销售奖励

(1)、住宅：双方约定项目住宅销售均价为\*元/m²,并以此均价为基础制定项目住宅的销售价格表、价格优惠政策;在项目正式销售时，乙方可在甲方确定的销售价格表、价格优惠政策基础上进行加价销售;甲方承诺按加价销售部分物业加价销售金额的20%奖励乙方。

(2)、商铺：双方约定项目商铺销售均价为：一层\*元/m²、二至四层\*元/m²,并以此均价为基础制定项目商铺的销售价格表、价格优惠政策;在项目正式销售时，乙方可在甲方确定的销售价格表、价格优惠政策的基础上进行加价销售;甲方承诺按加价销售部分物业加价销售金额的20%奖励乙方。

第四条、乙方的佣金及加价销售奖励支付办法

4.1、乙方销售完成确认

客户签定购房合同并支付了购房首付款，即乙方已完成该房的销售，具备计算保底销售指标和计提佣金及加价销售奖励的必要条件和充分条件。

4.2、乙方的佣金支付办法

(1)、预付款：本合同签定后5日内，甲方预付乙方定金人民币伍万元(该定金作为乙方进场前的前期费用);项目销售金额达到人民币\*万元时，甲方再预付乙方人民币壹拾万元;上述两笔预付款在结算乙方第二次佣金时扣出。

(2)、项目佣金结算办法

a、项目实际销售金额低于人民币\*万元时，乙方的佣金结算标准为人民币\*万元(大写：)整;

b、项目实际销售金额达到人民币\*万元时，乙方的佣金结算标准为人民币\*万元(大

c、项目实际销售金额高于人民币\*万元、但低于人民币\*万元时，乙方除前款已结算佣金人民币\*万元(大写：)整外，还按超过人民币\*万元销售金额部分的3%结算佣金;

d、项目实际销售金额高于人民币\*万元、但低于人民币\*万元时，乙方除前款已结算佣金外，还按超过人民币\*万元销售金额部分的6%结算佣金;

e、项目实际销售金额超过人民币1\*万元时，乙方除前款已结算佣金外，还按超过人民币\*万元销售金额部分的8%结算佣金。

(3)、项目佣金支付办法

在项目销售金额达到人民币\*万元后，乙方于每月5日前向甲方提交上月已完成销售业绩及应提佣金审核表，甲方应于收到后5日内完成审核并确认乙方的销售业绩及应提佣金，并在审核后5日内全额支付给乙方。

4.3、乙方的加价销售奖励支付办法

(1)、项目加价销售奖励结算办法

a、甲方按下列计算公式对乙方的加价销售奖励进行结算：

b、若因甲方同意，对部分客户进行了特殊的价格优惠，在结算乙方的加价销售奖励时，该部分客户按原定的项目价格表和价格优惠政策计算。

(2)、项目加价销售奖励支付办法

在项目销售金额超过人民币\*万元后，乙方于每月5日前向甲方提交上月应提加价销售奖励审核表，甲方应于收到后5日内完成审核并确认乙方的应提加价销售奖励，并在审核

4.4、客户违约

若客户签署购房相关协议并付款后悔约，客户已缴付的定金、违约金若作为赔偿甲方之罚金，乙方可获得该罚金的30%作为服务费;该服务费与乙方佣金同期结算。

4.5、项目总结算

在项目综合竣工验收后3个月内或甲乙双方同意结束本合同时，甲乙双方对乙方的佣金、加价销售奖励、服务费等进行总结算，甲方并在结算后10日内将应付未付的乙方的佣金、加价销售奖励、服务费等一次性支付给乙方。

4.6、甲方自留和对外抵扣房屋

甲方自留和对外抵扣房屋金额不超过人民币\*万元;若甲方自留和对外抵扣房屋金额超过人民币\*万元时，则超过部分房屋不管销售与否都计入乙方保底销售指标。

第五条、有关费用确认

5.1、乙方项目工作人员费用：

乙方在该项目工作人员的工资、奖金、福利、保险、差旅和通讯等费用由乙方自行承担。

5.2、广告推广费用：

(1)、项目所有广告的制作、安装、发布、维护、水、电等费用由甲方负责。

(2)、项目所有推广活动的组织、实施时发生的费用由甲方负责。

5.3、项目售楼处费用：

项目售楼处的设计、建设、装修、家具费用、挂件、摆设、模型、设备(计算机、电话机、传真机、空调、复印机、饮水机等)、水、电安装费用、售楼处保安、保洁发生的费用由甲方负责。项目售楼处在销售过程中产生的电话、传真、复印、上网、饮水、水、电等费用由甲方负责。

5.4、除上述已明确的费用外，在销售过程中发生的其它费用，由甲方负责。

第六条、甲乙双方的责任

6.1、甲方之责任和义务

(1)、合同签定后十日内，提供项目真实、完整的有关资料。

(2)、按照项目开发计划，按时保质保量进行项目开发建设、项目市政建设、项目环境园林建设、配套设施建设、售楼部建设及装修和样板房建设及装修等。

(3)、审查、督促乙方的营销代理工作。

(4)、按照项目有关销售的合同、协议约定以及双方审定的销售工作计划，及时审核乙方销售的进程和销售业绩。

(5)、甲方负责对乙方因本项目对外发布的文书、函件的审查，项目销售的销售合同签章、开票、收款和办理项目销售的银行按揭、产权办理、房屋移交。

(6)、凡乙方提交给甲方审查的与项目开发工作有关的工作计划、工作报告、策划方案等，甲方自收到乙方提交的报告后，应于7个工作日内审查完毕并书面签署意见，逾期和没有签署意见则视为甲方已审查、认可。

(7)、甲方提供项目真实有效的项目开发五证并提供五证两照复印件在销售场所向客户明示;甲方提供销售项目有效的销售合同及合同有关的附件(包括补充条款、装修标准说明、配套设施说明、物业管理说明、房屋使用说明书、工程进度表等)作为该项目的销售法律文书。

(8)、甲方须按本合同“第四条、乙方的佣金及加价销售奖励支付办法” 的规定及时足额支付乙方的佣金及服务费等。

(9)、甲方为乙方在销售现场免费提供办公场地。

6.2、乙方的责任和义务

(1)、合同签定后十五日内，提供乙方项目组主要人员名单(不包括项目销售员名单)，并根据项目的开发工作需要，随时进场开展工作。

(2)、保质保量及时完成本合同“2.1、代理工作内容”中约定的乙方工作内容。

(3)、按照项目的开发和营销计划及时推进项目广告设计， 及时协助甲方组织项目推广、促销活动等，提供各阶段与销售工作相关的可执行方案。

(4)、乙方在工作中维护甲方企业的声誉和形象。

(5)、保守甲方的商业秘密。

(6)、保证不将项目的各种创意、设计、策划作为案例不经过甲方允许公开使用。

(7)、未经甲方书面授权或批准，不得超出甲方授权范围向客户许愿、承诺或对销售合同条款擅自修改;在销售过程中，不得以任何方式向客户收取现金和打白条(甲方委托除外)。

(8)、在销售实施至完成向业主交房的全过程中，及时向甲方反馈客户对项目的设计、质量、价格、以及对合同条款、物业管理等的建议、意见和要求。

(9)、乙方负责销售现场的管理工作(包括对甲方派驻销售现场人员的管理)。

(10)、乙方应在甲方书面授权范围内从事营销代理。

第七条、违约责任

7.1、 甲方的违约责任

(1)、甲方不得中途单方面解除合同，如甲方擅自解除合同，甲方向乙方支付人民币50万元违约金并赔偿乙方的直接损失。

(2)、甲方超过合同约定时间付款，除支付乙方应付款项外，并按应付款项每日千分之三向乙方赔付超期付款的资金利息。

7.2、 乙方的违约责任

乙方不得中途单方面解除合同,如乙方擅自解除合同, 乙方向甲方支付人民币50万元违约金并赔偿甲方的直接损失。

7.3、双方违约

如系双方违约，应根据违约方的违约程度，根据法律、法规规定双方各自承担相应的责任。

第八条、免责条款

8.1、若遇不可抗力影响乙方的代理工作，甲、乙双方均不承担违约责任，合同顺延或者终止执行。

8.2、若因甲方原因而导致乙方工作延期，乙方不承担任何责任。

第九条、合同的生效、终止及变更

9.1、合同生效：

本合同一经双方签订即具法律效力，任何一方不得擅自修改、变更、终止本合同，否则即为违约。

9.2、合同修改：

双方修改、变更、终止本合同，应协商一致并以书面形式载明。

9.3、合同未尽事宜

本合同未尽事宜，由甲、乙双方另行议定，并签定补充协议。补充协议条款与本合同具有同等法律效力。

9.4、合同终止：

(1)、在本合同双方协商一致时可终止。

(2)、本合同执行完成时自然终止。

(3)、合同终止时，双方应通力协作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，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付清应付费用的除外。

(4)、合同变更：经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第十条、合同附件

10.1、本合同的所有附件、补充协议均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律责任。

10.2、本合同及其附件和补充协议中和未规定的事宜，均遵照中华人民共和国有关法律、法规和政策执行。

10.3、本合同及其附件和补充协议中的条款，如与现行的中华人民共和国有关法律、法规和政策相抵触应为无效，但无效部分不影响本合同的整体部分，本合同合法部分仍然有效。

第十一条、其它事项

11.1、在本合同执行过程中，凡是重大事情或者有关经济利益的事情，双方必须以书面形式通知和签收给对方。

11.2、本合同一式四份，共 10 页,双方各执二份，均具同等法律效力。

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

**房地产营销合同范本篇五**

我国的房地产业起步较晚,房地产营销理论体系相对不够完善。签订房地产营销合同需要注意什么呢以下是小编为大家整理的房地产营销合同模板精选3篇，供大家参考学习。

房地产营销合同模板1

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典》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\_\_\_\_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。

4.2前期预支费用约万元(按实际预支款额)由甲方先行预支给乙方，待本项目进入销售代理阶段并实现销售回款后，乙方将根据每月所结销售佣金分2次平均

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\_\_\_\_日向甲方提交上月成交情况报表，甲方收到报表后在\_\_\_\_日内审核完毕并于每月\_\_\_\_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，由乙方自行负担，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、销售主管及销售人员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。

6.5乙方应为本项目配备合格的营销策划、平面设计师、经验丰富的销售主管及过硬销售队伍，并保证人员的数量和质量，销售代表的具体人数，分前期(甲方交付售楼部至项目开盘前)12人、中期(开盘后至完成总销售任务的95%)12人、后期(完成总销

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\_\_\_\_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。

1

1. 合同生效

1

1.1 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)。

1

1.2 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

房地产营销合同模板2

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着平等互利、友好协商的原则，就甲方委托乙方负责甲方开发的位于\_\_\_\_\_\_的\_\_\_项目(以下简称本项目)的独家策划代理工作，特订立以下合同条款：

第一部分 委托策划代理工作方式

甲方委托乙方负责本项目前期策划、营销策划、广告策划、销售代理等工作。

第二部分 委托策划代理工作期限

委托期限由本合同签订之日起至本项目交付使用后三个月止。

第三部分 委托策划代理工作范围

甲方委托乙方策划代理之部分为本合同约定的全部商铺、住宅等可销售物业，可销售面积约为40000平方米。

第四部分 甲方的责任与权利

一、甲方向乙方提供本项目所有相关证明文件及策划代理过程中所需的资料，并确保一切资料的及时性、有效性、合法性和准确性。

二、甲方负责本项目策划代理过程中营销推广所需费用，其中包括但不仅是所列部分：

(一)各种广告推广、销售道具、建筑景观及户型效果图及有关销售资料的制作、派发及发布等费用。

(二)各类公关活动所需的展示场地(包括售楼部、展示会等)及有关设备的租用、布置、水电费、电话费等费用，以及视项目需要赴外地进行营销活动所需的费用。

(三)广告制作费：本项目的广告制作由甲方直接与制作公司签署合同，由甲方直接向制作方付款。

(四)广告发布费：本项目的广告发布由甲方与媒体单位直接签署发布合同，由甲方直接向发布方付款。

三、全案广告推广费用控制在本项目可销售总额的1%左右，分期投入。详细广告计划及费用由乙方分阶段提交，在征得甲方确认后执行。

四、甲方负责收取定金、购房款，负责合同的登记备案、银行按揭审批手续及办理产权。

五、甲方应按时向乙方支付本合同约定的策划代理费。

六、甲方有权对乙方的策划代理活动进行全程监控，对策划案享有独家使用权。

七、若乙方违约或不能按时完成本项目的策划代理工作，甲方有权按约终止合同。

第五部分 乙方的责任与权利

乙方按项目实际进展进行相关的策划代理工作，其中包括但不仅是所列部分或视项目 实际情况进行增减：

一、前期策划

(一)市场调研

1、\_\_\_\_\_\_县房地产市场现状分析。

2、\_\_\_\_\_\_县主要路段商业状况。

3、消费型商业业态分析。

4、现有商城营运现状分析。

5、典型业态经营现状分析。

6、住宅市场情况。

7、潜在客户市场调查分析。

(二)项目定位

1、项目所在地块的优劣势、机会点与威胁点分析。

2、项目产品定位。

3、项目概念定位

4、目标客户市场定位

5、项目定价范围建议

(三)产品优化建议

1、参与项目总平规划讨论。

2、参与建筑风格方案讨论及建议。

3、参与户型平面方案讨论及建议。

4、参与配套设施方案讨论及建议。

二、营销策划

(一)项目营销总体策略;

(二)项目阶段性营销计划;

(三)入市时机选择;

(四)销售分期控制;

(五)价格定位及策略;

三、广告策划

(一)项目推广口号

(二)项目卖点整合包装

(三)整体广告计划

(四)广告预算及媒体组合

(五)项目形象策划

1、项目基本形象设计：

(1)标志

(2)标准字

(3)标准色彩

(4)标准组合

2、项目标志形象应用设计：

(1)内部应用：名片、信封、信签、识别卡、文件袋、贺卡、水杯、手提袋;

(2)销售中心：装修建议及展板设计;

(3)户外应用：工地围墙、引导旗、车体、广告牌等

(六)传播工具的创意与设计：

1、楼书创作(创意、文案、设计)

2、折页及海报创作(创意、文案、设计)

3、报广创作(创意、文案、设计)

4、广播、电视稿文案等

四、销售代理

(一)建立销售队伍，依合同授权范围内执行销售行为

(二)销售文件及管理文件的制订

(三)销售道具使用

(四)销售人员培训

(五)制订销控计划

(六)销售执行的内部协调程序

(七)客户资源库的建立

(八)售后服务机制建立

(九)定期报送各项统计报表

五、乙方针对本项目成立项目组，并实行项目经理负责制。项目各阶段策划、计划、文案、创意由乙方本部负责，项目经理主持本项目具体运作和计划实施。项目组人员构成：项目经理(兼现场经理)壹名、策划壹名、文案壹名、平面设计壹名、现场主管壹名、文档管理专员壹名、置业顾问数名。除策划、文案、平面设计外，其他人员长驻项目所在地，并根据项目需要，适时不定期另行派遣人员到\_\_\_\_\_\_协助工作。乙方自行负责项目组的办公费用及其人员工资等各项开支。

六、乙方应向甲方提供每月的销售情况统计分析。

七、乙方独家享有本项目的“\_\_\_\_\_\_”策划代理的署名权。

八、乙方有权按本合同约定如期向甲方收取策划代理费。

第六部分 本项目正式开盘销售的基本条件

甲方取得本项目的预售许可证及相关法律文件，且整体销售准备工作已完成。

第七部分策划代理收费标准及支付方式

一、策划代理收费标准

甲方同意乙方按本项目商铺、住宅等可销售总额的百分之二(2%)收取策划代理费。成交金额以客户签订的《商品房买卖合同》上的金额为准。除物业管理用房外，其它任何形式的销售成交都列入计算策划代理费的金额。

二、策划代理费计算及提取方式

(一)在本合同签订后，甲方同意在每月\_\_\_\_日先按人民币10000元月的标准预付给乙方，直至本项目开盘正式销售当月止，期间所产生的预付款从乙方

第一期所提取的策划代理费中扣除。

(二)本项目正式开盘销售后，乙方策划代理费按月结算。在购房者与甲方签订《商品房买卖合同》并支付定金，即视为乙方销售代理成功，并计入销售目标考核业绩。在甲方收到购房者支付的首期购房款(不低于合同总额的30%)时，即可进行策划代理费的结算，其结算金额按《商品房买卖合同》总价金额进行计算。

(三)乙方总体销售目标是本项目可销售面积(不含二层商铺)的90%以上，策划代理费的提取比例与销售业绩挂钩：

1、乙方销售目标表(按可售面积计算，不含二层商铺)：

阶 段 时 间 销售目标

第一阶段 项目开盘后45天内 可售面积的30%

第二阶段 项目结构封顶30天内 可售面积的50%

第三阶段 项目交付使用后90天内 可售面积的90%

2、 乙方策划代理费的提取比例：

阶 段 完成的销售面积比例 提取比例

第一阶段 可售面积的50%前 已结算策划代理佣金的60%

第二阶段 可售面积的51-89% 已结算策划代理佣金的90%

第三阶段 可售面积的90%以上 已结算策划代理佣金的100%

(四)二层商业部分不列入销售目标考核，甲方按实际销售合同金额的2%向乙方支付策划代理费。

(五)策划代理费付款时间：策划代理费每月结算一次。在每月的\_\_\_\_日，双方结算当月的款项，在次月的\_\_\_\_日前双方予以确认，在确认结算单后\_\_\_\_日内，甲方向乙方支付应付策划代理费。

(六)若已交定金的客户违约，其定金由甲方没收，甲方应将没收总额的50%作为乙方该次的策划代理费(同时不重复计算该次成交的按2%提取的策划代理佣金)。

三、溢价款(不含二层部分)的结算、分成比例、提取时间的约定

(一)甲方根据乙方提供的定价策略所制定的各期销售底价表，经甲、乙双方确认后未经对方同意不得更改，并作为计算溢价款的依据。

(二)本项目之成交金额须在双方确认的销售底价以上。若因特殊情况，甲方认可以低于底价出售，可视为底价销售，统计溢价部分时的销售金额以底价计算。

(三)本项目实际成交总额超出双方确认的以销售底价表计算的总额部分(合同期满或终止时未售部分的单元以底价表金额视为实际成交金额)视为溢价。

(四)本项目之溢价部分，甲、乙双方按8：2比例分配。

(五)溢价款的结算及支付时间：在本合同期满或终止的五个工作日内，双方进行溢价款的结算，在结算后的五个工作日内甲方将乙方应得溢价款一次性支付给乙方。

第八部分 双方工作原则

一、甲、乙双方已确认的策划代理计划，在执行过程中任何一方在未征得对方的许可下不得变更，否则产生的责任由变更方负责。若需修改已确认的文件，需事先征得对方同意，并以书面形式确认。

二、甲方指定项目负责人为 ，乙方指定项目负责人为。甲、乙双方指令性文件均需项目负责人签字，双方负责人对递交的文件负责。双方项目负责人若有更改，需以书面形式通知对方。

三、乙方分阶段向甲方提交“项目工作计划”，“项目工作计划”将确定每一阶段的执行项目计划。甲方在规定的时间内对乙方提交之“项目工作计划”进行核准确认，并由本项目负责人签字后送交乙方。乙方依据甲方负责人签署的“项目工作计划”开展工作。

四、在委托期限内，甲、乙双方收到对方提供的意见及文件时，应在要求期限内就对方意见做出答复。若因对方未能在规定日期内提交书面答复，致使本项目工作产生延误，并造成实际损失，由责任方承担相应责任。

五、甲、乙双方对本项目的策划代理方案均负有对外保密责任。

第九部分 违约责任及合同终止

一、双方按本合同约定享受权利与承担义务，任何一方违约均要承担违约责任。

二、若甲方未按规定的建筑标准、质量及交房日期将房屋交付使用，由此引起的法律责任由甲方自行承担，与乙方无关。

三、如因甲方与发布、制作单位产生纠纷而导致媒体发布及广告工具制作不能按计划完成，乙方不承担违约责任。

四、甲方在本合同期限内，不得委托其它公司或个人从事本项目的策划代理活动。

五、若因甲方原因导致乙方策划代理工作无法进行或完成，甲方应一次性支付人民币壹拾万元给乙方作为补偿金。若因乙方违约而导致本合同提前终止，乙方也一次性支付人民币壹拾万元给甲方作为补偿金。

六、甲方应如期按本合同规定的方式及时间付款，若甲方延期支付策划费用超过10个工作日，甲方应按应付款额的每日万分之五的违约金支付给乙方。

七、在策划代理期间，若乙方连续两期未能完成预定的销售目标，甲方有权终止合同。

八、由于乙方在策划过程中因自身原因引起外界纠纷概由乙方负责。

九、合同期限内，乙方享有独占、排它的本项目广告媒体上的策划代理署名权。非经甲、乙双方许可，其它任何个人或单位不得冠以“策划代理”等有关或同类字样。

十、委托期的延续或终止在委托期限完结前14天内决定。

第十部分 其他事宜

一、在条件成熟时，本项目的总平图、建材设备及配套设施表、工程进度表、销售底价表由双方加盖公章，作为本合同的附件。

二、争议的解决方式

本合同发生纠纷时，应由双方协商解决。若协商不成时，任何一方均可向合同标的物所在地法院提请诉讼解决。

三、本合同正文共6页，壹式肆份，双方各执贰份。其他未尽事宜另行协商，双方可签订补充协议，补充协议与本合同具备同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表人签章： 代表人签章：

签约日期： 签约日期：通讯地址：

通讯地址：

联系电话： 联系电话：

房地产营销合同模板3

发展商： (以下简称甲方)

代理方： (以下简称乙方)

甲、乙双方本着真诚合作、平等互利的原则，根据《中华人民共和国民法典》等相关法律法规，经过友好协商，就乙方代理销售甲方开发建设物业达成以下合同条款，双方共同恪守：

第一条 委托项目

甲方开发建设位于德庆xx项目(以下简称该项目)，总用地面积 平方米，总建筑面积约平方米。为实现优势互补，甲方委托乙方独家代理该项目的销售策划工作，甲方负责策划评估，销售财务管理、合同契约管理，销售组织监督;乙方负责该项目销售策划、组织实施和现场管理，乙方应自觉接受甲方监督管理。

第二条 双方责任及权利

(一)甲方的责任及权利

1、该项目向社会公开发售前，为乙方提供办公地点及销售现场，提供有关物业销售工作的便利，负责协调乙方、承建商、物业管理公司、银行及中介机构等之间的工作关系。

2、负责向乙方提供该项目的《商品房预售许可证》、《国有土地使用证》及按现行国家房地产法律法规所规定对外销售所必需具备的政府批文及相关文件，确保乙方向认购者销售该项目单元物业的合法有效。

3、负责向乙方提供该项目的图纸、面积数据、建材设备和装修标准、《认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等合同文本以及销售所需的各种宣传用品。

4、负责对销售现场进行包装(包括售楼部和示范单位的布臵及装饰、广告牌的修建、现场绿化与美观、道路平整等)，提供现场售楼部及办公设备给乙方使用，并指派财务、保安、清洁等人员配合销售工作，有关费用由甲方支付。

5、负责审核乙方提供该项目销售策划方案，包括：推售套数、售楼价及付款办法、折扣比例等，客户群的甄选及推广工作进行中所制作的楼盘宣传资料，并监督乙方的具体执行工作，甲方对上述事务拥有最终权决定权。

6、负责审核乙方提供该项目的广告推广计划及协助安排媒介广告、展销会所需宣传资料和物品，并监督乙方具体执行。按经审批同意乙方提供的广告预算范围及标准承担相应的宣传、广告制作费用。

7、负责检查策划方案的实施情况并提出调整意见。

8、保证该项目有关资料的合法性、准确性，确保乙方向认购者销售行为受合法有效，负责与有关部门办理该项目有关售楼、按揭、办证等相关手续，并承担相关责任。

9、负责收取客户定金、房款及相关的房地产税费，负责安排与购房客户签订《认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等相关合同文件，并办理《商品房买卖合同》的合同鉴证手续。负责指定按揭银行，协助购房客户办理按揭手续。甲方另委托具有相应资质的中介机构办理上述事项，乙方应予以必要的配合和协助。

10、负责监督乙方销售进度，并派员参加乙方定期周会。

1

1、在乙方认真履行本合同各项义务的基础上，按期向乙方支付代理费用。

1

2、甲方有权随时审核本项目的销售情况，乙方应按甲方的要求提供相关的销售资料，并在甲方监督和指导下统筹该项目的销售工作。

1

3、甲方承诺在本合同有效期内，只通过乙方代理出售该项目之住宅，避免销售程序紊乱及重复。

(二)乙方的责任和权利

1、负责按期完成该项目的包装和推广计划，包括该项目的硬件配套、管理服务、销售计划及技巧、组织管理办法、风险规避建议。每月末

第三个工作日前向甲方提交当月销售情况总结及下月销售计划，确保策划方案有效实施和及时调整。

2、负责编制和设计及提交该项目的价格表、装修标准、付款方式、展览板、宣传单张、楼书、服务管理手册及认购书等所有的宣传资料;但必须报甲方审批同意后方可使用。

3、协助购房者签订《商品房认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等相关法律文件，负责整理和催促购房者提供签约所需的各项资料。

7、乙方销售人员须经培训后上岗，确保对甲方确认的《商品房认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议的内容条款有充分的认识和理解，为客户提供销售物业所需的咨询及答疑;乙方负责项目售后服务跟进工作。

8、在代理销售过程中，乙方销售人员应注意个人形象，统一着装，维护甲方的市场声誉，坚持文明销售、礼貌待客，以良好的服务态度为客户提供最优质的服务，对不符合条件或客户投诉意见较多的销售人员，甲方有权要求乙方更换。

9、根据甲方所规定的销售价格与浮动幅度进行销售，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣;若遇特殊情况，乙方应告知甲方，取得甲方负责人审批同意后作个案处理。

10、负责举办定期周会，就销售过程中出现的情况及问题及时向甲方汇报，自觉接受甲方的管理与监督。

1

1、在本合同有效期内或全部完成该项目销售后，乙方不得泄露属于甲方的各项商业秘密。

1

2、协调安排印制该项目的宣传资料和其他有关销售所需之资料文件，协调相关公司制作风格突出的高质素楼书、销售价单及其他宣传品，且在经甲方确认的宣传推广资料上印有“总代理：广州全景地产机构”的企业名称、地址及电话以利于开展该项目的销售工作。

第三条 代理期限

甲方委托乙方代理销售的期限：由甲乙双方签订本合同之日起至20\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。如乙方在本合同有效期内提前全部完成该项目销售工作，本合同代理销售工作完毕之日止终止。如本合同期限届满，乙方仍未完成该项目物业销售工作，经甲方同意可延长合作期限，双方另行签订代理合同，明确双方权利、义务。

第四条 销售代理费标准

本合同有效期内，甲方同意按成功售出销售总额(不含各项税费、手续费、服务费、杂费)，按以下计提比例向乙方支付代理费，甲方与购房者签订《商品房买卖合同》及补充协议，并缴交首期款后，乙方方可就该售出物业要求计提销售代理费。

1、如已成交的销售总额低于人民币(下同) 1000万 元的,乙方按销售金额的

1.5%计提销售代理费。

2、如已成交的销售总额高于1000万元，低于 20\_\_\_万 元的，该部分按

4、如已成交的销售总额高于20\_\_\_万元的，超出部份按销售金额2%计提销售代理费。

备注：代理费的支付时间以当月实际销售的额度计提，即按月支付。

5、销售佣金提计及奖惩：

根据当前市场状况，每个季度甲乙双方协商设定一个均价 元，当合同到期或者销售完毕时，按实际总销售额均价超出部分，甲乙双方按7：3分配，(如实际均价为2200元方，即超出的100元有30元是给乙方的)。

甲乙双方协商确定7个月内(售楼部装修好计起)的销售目标为20\_\_\_万，如果乙方完成的销售额不足目标的60%，甲方有权解约，并且不需要支付任何解约费(销售佣金除外)。

第五条 销售代理费结算方式、垫付款及违约罚款的处理

1、签约额以认购书为准，代理费用结算以购房者签署《商品房买卖合同》及补充协议并交付首期楼款为准，每月的最后一天为结算日，在双方确认之日起\_\_\_\_日内甲方支付乙方本月销售代理费用，乙方应向甲方提供有效的发票。

2、乙方代甲方垫支的任何费用，须事前获得甲方书面批准，甲方应在乙方向甲方提供相关垫付费凭证之日起天内将垫付款返还给乙方;如所需款项较大，经甲方审批同意后可先向乙方拨款，乙方应提交相关的正式付款凭证给甲方。

3、如购房者交纳定金后违约，按合同规定应予以没收定金，所没收客户的交定金甲、乙双方各占50%;如购房者签订《商品房买卖合同》及补充协议，并交付首期楼款后违约，按合同规定应收取的违约金及没收的款项归甲方所有，但甲方应按本合同约定的标准向乙方支付该物业的销售代理费;如购房者签约后要求转名、更换单位等所收取的手续费，甲、乙双方各占50%。

第六条：违约责任

1、签订本合同后，如甲方违约不将该项目交由乙方独家代理，或中途无故解除合同，甲方应向乙方支付违约金(大写)贰拾万元整(100000.00)，若乙方中途无故解除本合同，乙方应向甲方支付违约金(大写)贰拾万元整(100000.00)。

2、如甲方未能在双方约定期限内按本合同约定提交有关资料及履行各项义务，导致乙方推广计划延迟，除双方另有约定外，该项目代理期顺延。

3、若甲方不按期向乙方支付销售代理费，每延迟一天，甲方按应付款的千分之一支付滞纳金。如乙方未能按本合同约定向甲方交付各项销售代理方案或履行各项义务，每延迟一天，乙方应按300 元天向甲方支付滞纳金，逾期超过30天的，甲方有权单方面解除本合同。

4、销售进程中，乙方违反国家相关法律法规及本合同有关规定，随意承诺客户或作出与该项目实际情况不一致的陈述等违法行为，导致客户投诉或要求解除本合同，造成甲方声誉及经济损失的，乙方应承担由此产生的一切责任和损失，甲方有权单方面解除本合同，终止双方合作关系。

第七条 其它约定

1、本合同期满，双方决定不再续约的，乙方应积极配合甲方办理合同终止后的相关工作交接事宜。

2、因不可抗拒因素造成的损失，由甲、乙双方协调解决，互不追究违约责任。

3、未尽事宜，双方另行协商，并签订相关补充协议，有关补充协议并与本合同不可分割，具有同等法律效力。

4、本合同经甲、乙双方授权代表签字、加盖公章后生效;本合同一式贰份，甲、方双方各执壹份，每份具有同等法律效力。

5、本合同在履行过程中发生纠纷，双方应及时协商解决，协商不成的任何一方可向该项目所在地的人民法院提起诉讼，违约方应承担守约方因处理本合同项下纠纷所产生的律师诉讼费、律师费、差旅费等相关费用。

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

房地产营销合同模板精选

**房地产营销合同范本篇六**

甲 方：

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

乙方应向甲方提供的服务具体内容包括前期策划、销售代理两阶段，各部分具体服务内容与费用支付方式如下：

第一章 前期策划

第三条：服务内容：

1、市场调研与分析(包括房地产市场总况分析、区域市场分析、竞争对手分析、财务分析、市场细分、目标市场选择);

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

甲方应按照房屋购销合同销售金额的 1.8 %向乙方支付佣金，按套逐笔计算;计算方式：基础佣金=合同销售单价×销售面积× 1.8 %

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。

计算方式：溢价款奖励佣金=(合同实际销售单价减去原销售底价单价)×销售面积

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《实际到帐金额》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

第十一条：甲方保证该项目土地、物业产权合法、清晰、无抵押;同时应提供土地使用权证、销售许可证等相关证件，并负责有关工商、城管、房管等政府部门的手续办理及协调工作;

第十二条：甲方应根据乙方所列清单提供与销售有关的资料和图纸(光盘、复印件)及销售面积等，并负责办理客户按揭手续;

第十三条：甲方派专人到现场收取预订金及房款，并向客户开具相应票据，且作息时间应与乙方同步，以保证销售回款;

第十四条：甲方派 作为代表人与乙方全面对接工作，并负责对房屋买卖合同的最后审查及签章、办理按揭手续，及甲方其他部门的关系协调;

第十五条：乙方所做的策划方案在实施前须报甲方审核，甲方须3日内作出答复。 第十六条：甲方负责售楼处的装修及所有办公家具(谈判桌椅、接待台、文件柜、办公桌椅、空调、饮水机、电话、音响)的提供，并负责售楼处的保洁、安全保卫工作;

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

第二十一条：乙方本着善意的原则相信甲方所提供文件的真实性、合法性并开展工作。若因甲方上述文件的合法性致使乙方受损或不能履行本合同，甲方仍应按本合同向乙方支付各种费用并承担乙方的损失;同时乙方对于甲方提交的文件、资料等信息及获悉的甲方客户的信息负有保密义务，不得用于本合同约定的项目之外，也不得透露给第

第二十二条：乙方所用的销售策略、价格策略等一系列销售措施的实施及变更均须向甲方通报;价格调整须与甲方商定，共同书面确认方可执行;

第二十三条：乙方负责与本项目有关的所有平面设计工作，包括项目vi、物料设计、招商平面广告设计、销售广告设计等，设计稿件须经甲方同意后方可对外发布。 第二十四条：乙方应于每月3日前向甲方通报上月销售情况表;

第二十五条：乙方须使用甲方审定的房屋买卖合同和认购书，非经甲方同意，乙方不得修改其中条款;乙方人员应遵守职业操守，不得向客户超出承诺;

第二十六条：乙方有权在发布本项目的宣传媒体、项目推广现场等甲方认可的适当位置享有标注“青岛众合行机构”名称及标志的署名权;

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。

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

**房地产营销合同范本篇七**

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。

4.2前期预支费用约 万元(按实际预支款额)由甲方先行预支给乙方，待本项目进入销售代理阶段并实现销售回款后，乙方将根据每月所结销售佣金分2次平均

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，由乙方自行负担，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、销售主管及销售人员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。

6.5乙方应为本项目配备合格的营销策划、平面设计师、经验丰富的销售主管及过硬销售队伍，并保证人员的数量和质量，销售代表的具体人数，分前期(甲方交付售楼部至项目开盘前)12 人、中期(开盘后至完成总销售任务的95%)12人、后期(完成总销

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

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找