

广州南站BA0501004地块项目 营销代理委托合同

甲方：广州市城达房地产开发有限公司

乙方：单击此处输入乙方名称

合同编号：单击此处输入合同编号

签订日期：2021 年 月

依照《中华人民共和国民法典》及有关法律、行政法规，甲方为维护自身的合法权益及合理了解项目的市场情况，委托乙方对广州南站 BA0501004 地块项目进行非独家营销代理，本着平等互利的原则，经双方协商一致，签订本合同，共同遵守。

第一条 委托项目

广州南站 BA0501004 地块项目位于广州市番禺区石洲中路，占地面积约 5.07 万 m²，总计容建筑面积约 14.5 万 m²。可售物业包括：住宅、商铺，以下简称“本项目”。（上述所涉及的数据以政府批复的预售证的实际面积为准）

第二条 委托服务方式

本项目采用非独家代理的服务模式。

第三条 服务期限

本合同委托期限为自签订之日起至项目销售结束止，在委托服务期内，乙方不得转委托本合同项下所有的责任及权利、义务。

第四条 工作范围及内容

本合同委托范围包括：项目营销策划、销售代理，按合同要求完成销售目标。

4.1 营销策划：包括但不限于

4.1.1 负责撰写项目整体营销策略报告、阶段性营销推广方案、

项目产品定价报告、筹和推货策略方案、开盘方案、销售拓展执行方案、目标客户分析、市场周报、月报、销售总结、项目后评估工作报告等。

4.1.2 合同委托期间，乙方需持续为项目提供策划跟踪服务，乙方根据甲方的需求，按照项目的节点计划安排和要求，完成本项目整体营销策略报告、阶段性营销方案、市场报告、月报、周报等，并按甲方要求的文件格式如 PowerPoint、WORD 等形式向甲方进行专题汇报。相关费用已综合考虑在销售代理服务费的范围内，甲方无须再行支付。

4.1.3 协助确定合作公司（广告、制作、活动公司等）、协助推进广告公司的推广策略和项目形象设计工作：包括案名、项目 logo、项目 vi、主画面等；协助现场物料设计制作：包括户型图、单张、手提资料袋、伴手礼等；协助开放活动、开盘活动；协助产品发布会宣传、布置、邀约、执行等工作；协助推广：包括跟进微信推文、网络推广、户外、大 v、电台、朋友圈等；协助微信推广、小视频发布、项目宣传片等的相关工作。

4.1.4 协助提供销售中心、样板房、看楼动线设置及装修装修风格建议；协助提供交楼标准的建议；协助提供园林、示范区的风格建议等。

4.1.5 现场包装工作协助：道路指引系统；停车场包装及指引；精神堡垒和保安亭；项目围挡、主入口大门；园林绿化；楼体灯字；营销中心、样板房通道包装等。

4.2 销售代理：包括但不限于

4.2.1 销售团队组建、客户接待及集中培训、销售说辞、百问百答、抗性口径等；销售接待礼仪等。制定销售流程及组织销售培训、负责销售执行、提出分期推盘建议及售价建议等。

4.2.2 乙方派驻自己的销售团队驻场接待及服务客户，实现项目销售目标。

4.2.3 负责协助客户签署本项目《认购书》及签署《商品房买卖合同》，并协助甲方对《商品房买卖合同》条款向客户做出合理及合法解释，协助甲方开展其他售后服务跟进工作，包括但不限于按甲方要求完成指定的签约服务及售后服务标准动作及流程等。销售团队及人员若发生调整，则乙方应成立专项团队对前期销售进行跟踪工作。

4.2.4 乙方须按照甲方确定的销售条件（包括但不限于售价、折扣、付款方式及本合约条款等）进行推售，否则，由此产生的一切后果由乙方负责，造成甲方损失的（包括但不限于直接损失和间接损失），概由乙方全部承担。

4.2.5 合同委托期间，乙方应按甲方要求及本合同约定的销售目标完成销售代理工作。

4.2.6 销售底价：乙方根据调研结果提交《项目产品定价报告》及《销售方案》，制定每套房源价格，具体以甲方审批通过的销售方案及《一房一价表》为准。若合同执行过程确需对销售底价进行调整的，由乙方提出建议，最后以甲方审批确认为准。

4.2.7 合同期内，乙方需及时向甲方书面反映客户意见和市场变化状况及提出应对措施，并于每月 5 日前向甲方提供上月销售工作情况总结及当月的销售工作计划。

4.2.8 明源数据输入工作：乙方须按照甲方的要求及时进行明源的数据输入工作，包括房源信息、销控信息、客户信息、销售变更审批等。

第五条 服务收费及付款方式

5.1 销售代理服务费率

5.1.1 本项目住宅及商铺的销售代理服务费率标准：按销售成交金额（即《商品房买卖合同》实际回款金额）的 0.8% 计算。若乙方完成的销售成交金额超过甲方规定的年度任务（以甲方书面函件为凭证），则该超出部分按销售成交金额（即《商品房买卖合同》实际回款金额）的 0.9% 计提代理服务费。

若甲方启动二手渠道或其他渠道进行场外带客，甲方应向乙方提供书面告知函，说明二手渠道或其他渠道带客的起始时间及结束时间，此期间的二手渠道或其他渠道客户的场内接待和销售服务由乙方跟进，成交单位对应的面积计入乙方销售目标面积，成交单位对应的销售代理服务费率结算标准为：按照上述约定计提后的销售代理费*60%计算。

5.2 代理服务费结算方式：

5.2.1 一次性付款客户：在客户成功签订《商品房买卖合同》

且缴付房款总额 100%后按本协议 5.1 条款相应的计提标准结算该笔交易销售代理服务费的 95%;

5.2.2 按揭客户：在客户成功签订《商品房买卖合同》及《按揭合同》且缴付房款首期款后，甲方根据客户已缴付首期房款并按本协议 5.1 条款相应的计提标准向乙方支付至对应部分销售代理服务费的 95%，在贷款银行成功放款至甲方账户后结算至该笔销售代理服务费的 95%。

5.2.3 分期付款客户：在客户成功签订《商品房买卖合同》，且缴付房款首期款后，甲方根据客户已缴付首期房款并按本协议 5.1 条款相应的计提标准向乙方支付至对应部分销售代理服务费的 95%，剩余销售代理服务费则根据客户每期实际已缴付房款及并按本协议 5.1 条款相应的计提标准向乙方分期支付至该笔销售代理服务费的 95%。

5.2.4 销售代理服务费每月【 日】前由甲方按照本合同约定的销售代理费计提标准及实际回款金额据实向乙方进行销售代理服务费支付和结算。

5.2.5 乙方在上述每次款项申请同时应向甲方提交与当期应收款等额的合法有效的增值税专用发票。本合同所涉及的甲方应支付的全部款项均为含税价。

5.2.6 乙方剩余5%销售代理服务费作为保证金，交楼期间，乙方需协助甲方的交楼工作，在客户成功收楼后甲方将剩余代理服务费支付给乙方。若因销售人员乱承诺、错误引导客户或客户原因导

致退房的，则乙方需退还甲方支付的该套房屋的销售代理服务费。

5.3 本合同约定的销售代理服务费已包括了甲方应付乙方的一切费用及所有相关税费，甲方不再另行支付，乙方也不得再向甲方索取其他任何费用，同时乙方也不得再向客户索取任何费用。

5.4 若甲方与乙方提前解除合同，对于已签订《认购书》并支付定金之单位，在本合同委托期届满后才符合佣金结算条件的，皆计入本合同代理佣金及销售业绩范围内。

第六条 甲方的责任、权利及义务

6.1 确保本项目的销售合法性。申办有关售楼之法律批文，向乙方提供法律、法规及其他规章制度要求在销售过程中使用的与本项目有关的法律批文副本或复印件，并保证一切文件资料的合法性和准确性。

6.2 配合乙方办理有关销售手续事宜，并负责最终确认并提供本项目的户型平面图、装修标准、各户型销售面积、公共配套、《商品房买卖合同》范本等有关文件资料，负责执行双方确定的有关销售配套硬件（如售楼部、示范单位、建筑及园林工程形象进度等事宜）。

6.3 于本项目现场提供合适的地点供乙方作售楼部，免费提供电话及部分办公设备供乙方使用；在本项目的现场或甲方指定地点设置示范单位，并提供售楼部及样板房的保安、清洁服务。

6.4 甲方有权就乙方提出的包括但不限于营销策划建议、销售

方案（含具体定价方案、分期推盘计划等）、媒体广告资料及以甲方名义对外发布的全部文件资料等进行审核、修正、确认并享有最终决策权。

6.5 甲方（或甲方委托的第三方）有权随时了解乙方工作进度，随时对乙方调研成果的真实性进行抽查，乙方须无条件予以配合。

6.6 甲方有权要求乙方提交工作进展报告及询问相关的服务内容，有权阐述对具体问题的意见和处理建议。

6.7 若甲方认定乙方配备的咨询专业人员不能胜任本项目工作，甲方有权要求乙方无条件更换直至满意，乙方不得提出异议。

6.8 甲方根据乙方需求，应及时提供咨询服务必需的资料。

6.9 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销售代理服务费用。

6.10 甲方有权乙方的工作成果的整体质量进行审核并提出修改意见，乙方应无条件按甲方要求时限完成修改。

6.11 甲方可指定专门人员参与乙方专案小组，配合乙方工作。

6.12 本合同项下乙方完成的、以任何载体所体现的工作报告、图表等相关资料的知识产权均归属于甲方，甲方在本项目范围内对此知识成果享有所有权、使用权、转让权。

6.13 甲方对与买方签订的《认购书》、《商品房买卖合同》、《补充协议》及相关文件的起草、变更、终止享有决定权。

6.14 对按揭银行、签约律所、及物业管理公司的确定具有最终确认和决定权。

第七条 乙方的责任、权利及义务

7.1 乙方派驻本项目的项目总负责人为_____、策划负责人为_____、销售负责人为_____（人员资历详见附件1），负责与甲方就工作事宜进行沟通、联系与推动。组织专业人员形成专项服务团队，其他策划人员不少于2人，销售人员不少于10人（开盘前不少于15人，具体以甲方要求为准）。乙方为配合销售和后续服务工作，乙方应为此项目配备专职文员，且不少于1-2人。

7.2 乙方制定详细的工作执行计划并按照甲方审批意见实施。若因工作需要更换上述主要负责人或服务团队人员的，乙方须提前书面通知甲方，并经甲方书面同意。若甲方认为乙方委派的上述主要负责人或服务团队人员不能胜任项目工作或乙方工作产生重大工作失误，甲方有权要求更换，乙方应无条件予以撤换，且拟更换人员资历、从业经验等均不得低于前任。

7.3 乙方须就营销策划、销售方案等向甲方提出书面建议，并按照甲方意见及时修改完善，报甲方确定后实施。若乙方擅自实施的，则按本合同第八条承担违约责任。

7.4 乙方负责按照甲方要求落实本项目营销的全程市场调研、策划、组织及控制；负责项目的客户资料统计工作并按照甲方要求及时甲方汇报销售情况提供相关报表；负责按照甲方要求及授权办理项目的《商品房买卖合同》的签订手续及协助办理相关按揭手续、催缴房款；负责按照甲方确认的广告、制作预算，对该项目的营销进行总体策划包装，负责建议、安排及监督制作该项目的推广宣传

单、模型、效果图、展览板、《认购书》、《认购须知》及其他相关销售资料，指导及督促广告、制作公司或其他第三方完成相应工作，提出和确定每期媒体广告的发布及版面安排以及相关公关及促销活动的组织计划，且事先征询甲方意见并获得甲方批准确认后方可实施；负责组织例会（原则上每周召开一次）并派本项目营销主要负责人参会；负责在项目重要销售阶段（如开盘、展销会）派项目总负责人现场指导，并协助甲方筹备各种促销活动的组织安排包括物业展销会、新闻发布会、促销活动等，并提供以上活动方案；负责从市场销售物业之角度提供相关工程实施的市场资讯意见，包括但不限于平面布置、机电设备等，以及对有关施工图纸的专业审查。

7.5 乙方工作应坚持客观真实、严谨认真、科学合理、公正廉洁的原则，保证严守执业道德，执行国家有关法律法规要求，须严格按照销售宣传资料或者经甲方书面确认的内容，向推介客户对项目进行如实宣传和推介。乙方(含其招聘的售楼人员等)不得随意向购房客户许诺任何未经甲方批准的营销条件（含应恪守甲方规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣等）。如因乙方超出上述范围的说明和承诺给甲方带来任何损害的，乙方应当承担法律和经济赔偿责任；由此导致的甲方与买受人之间的纠纷，由乙方负责处理。由于乙方原因（包括但不限于乙方人员虚假承诺、房源重复销售、与客户发生严重争执等）造成购房客户退房/退定，则由乙方承担责任。

7.6 乙方应严格依照本合同的约定向甲方提供服务，严格按照

合同约定时限完成各项任务，本合同关于乙方服务工作范围、标准、要求的任何条款、本合同附件所载明的内容、乙方投标书所承诺的内容以及经甲方批准的销售方案中有关乙方工作的内容等均构成乙方的义务。

7.7 未经甲方书面同意，乙方禁止接受其他有关单位、个人或组织委托的与该开发项目相关咨询事宜或任何报酬，不得参与可能与本合同规定的与甲方利益相冲突的任何活动。否则，一经查实，甲方有权立即单方面解除本合同，并视情节轻重追究乙方所造成的一切损失和责任。

7.8 乙方对本合同委托事项承担保密义务，不得向任何第三方泄露、披露、转让本项目相关的任何图纸、资料、数据等信息，乙方应负责约束其所有工作人员以及通过本单位知悉本工程信息的任何单位或个人，遵守本条款项下的保密义务。否则，乙方须赔偿甲方由此造成的全部损失，相关责任人还应根据有关法律责任承担相应行政或刑事责任。乙方须在本合同委托事项完成后 5 个工作日内将甲方提供的全套资料整理完毕并移交甲方（须开列详细清单以供核对）。

7.9 乙方应听从甲方的意见和安排，不能作出损害甲方利益和声誉的行为，所有决策性的文件和对外宣传文案、画面应交呈甲方签章确认和备案，方可对外推广，否则甲方有权追究乙方的相应责任。

7.10 乙方提供资料及工作成果及图表资料涉及侵犯他人知识产

权的，在甲方使用过程中造成甲方被权利人追究法律责任的（包括但不限于赔款、罚款、诉讼费、律师费等）由乙方承担全部赔偿责任。

7.11 乙方需按照本合同约定就委托范围内相关事宜进行全程跟进服务，若甲方认为必要时，乙方应出具书面意见。

7.12 非经甲方同意，乙方不得与买方修改甲方审定的《认购书》、《商品房买卖合同》的任何条款。

7.13 乙方负责本合同约定服务团队及销售人员的工资、代理服务费、社会保险及相应的福利；并对该物业销售现场之专案人员统一着装、统一管理、统一业务培训、严格要求，自行负责驻场服务及按照合同约定完成本项目策划、销售一切必要设备设施及其相关费用。

7.14 乙方销售代理行为均应符合法律、法规、规章及规范性文件的规定；因乙方过错造成甲方或认购人或买受人损失的，乙方对甲方及认购人或买受人的损失负责赔偿责任。

7.15 乙方应做好派驻本项目销售现场的工作人员的人身财产安全保护措施，如上述人员在至甲方销售现场实地查看过程中发生任何损害的，乙方承担全部责任。

7.16 乙方不得代替甲方向客户收取任何费用，否则承担由此导致的一切责任。

7.17 乙方承诺及保证：乙方及其工作人员具备履行本合同的资质和资格，且承诺乙方及其平台或渠道均为合法合规。乙方违反本

约定，视为严重违约，甲方可立即解除本合同，乙方须承担人民币伍拾万元的违约金，违约金不足赔偿甲方损失的，甲方有权进一步追索。

7.18 甲方向乙方提供的有关信息、资料、合同及在项目销售期间活动的客户资料等，均属于甲方的商业机密，乙方不得泄露、擅自使用或许可他人使用。如因乙方原因导致甲方《认购书》等资料遗失和有关销售信息数据或其他商业秘密的泄漏，由此产生的法律后果及相关费用由乙方承担。

第八条 甲方违约责任

8.1 如因甲方无正当理由未及时完成验收或出具相关整改意见，造成乙方无法按时完成工作的，则乙方完成相应工作的时间顺延。

8.2 乙方无违约的情况下，甲方未按时向乙方支付本合同约定的相应款项，每逾期支付一个工作日，按应付未付金额万分之一向乙方支付违约金，由于乙方原因而使甲方延迟支付服务费除外；逾期超过 10 日以上时，乙方有权暂停履行工作并解除合同，甲方仍须支付乙方已完成工作阶段的代理服务费。

第九条 乙方违约责任

9.1 乙方未按本合同约定完成工作或提交成果文件（含工作质量、工作深度未达合同约定标准，或成果与客观事实存在严重不符等）造成延期完成委托事项的，乙方除应无条件及时按甲方要求完成整改外，每逾期一个工作日，乙方还应承担人民币 1000 元的违约

金；如乙方整改三次以后仍未能符合甲方要求或累计逾期超过 10 个工作日以上时，甲方有权单方解除本合同；由此造成甲方损失的，乙方应予赔偿。

9.2 若乙方在年底销售任务考核中未达到甲方制定的年度销售任务（以甲方书面函件为凭证），则甲方有权单方解除本合同，甲方按乙方实际完成的销售工作支付相应销售代理服务费。

9.3 乙方未经甲方批准擅自开展营销及相关工作的，且在甲方书面盖章要求整改的宽限期内仍未完成整改的，甲方有权立即单方解除本合同，由此造成甲方损失的，乙方应予赔偿。

9.4 乙方违反本合同约定，未配备符合条件的人员（包括项目总负责人、各专项负责人或其他服务人员或销售人员）为甲方提供服务的（含乙方擅自调换人员或乙方人员擅自离岗或乙方未按甲方要求及时更换不称职人员等），乙方应支付每人次人民币 3000 元的违约金给甲方。若此项违约累计达到三次，则甲方有权立即单方面解除本合同。

9.5 乙方未按合同约定及甲方要求及时委派项目总负责人、各专项负责人或经理以上级别人员参加营销例会等会议，乙方须向甲方支付每人次人民币 500 元的违约金。若此项违约每年累计书面警告达到六次，则甲方有权立即单方面解除本合同。

9.6 未经另行委托，乙方销售人员不得代收房款，否则每发现一次按所收取金额的三倍由乙方向甲方承担违约责任，因此给甲方造成损失由乙方另行承担赔偿责任。

9.7 对于客户签订买卖合同后退定/退房的，待《商品房买卖合同》解除后的10个工作日内，乙方须将对应的销售代理服务费全部退还给甲方。如逾期退还，除应退还全部的销售代理费外，还应按就该房源已收销售代理服务费总额的0.5%按日支付甲方延迟给付违约金。

9.8 因乙方违约对甲方造成经济损失的，除按以上各条约定计算违约金外，还应赔偿造成甲方的全部经济损失。上述违约金及赔偿金，甲方有权从应支付乙方的代理服务费中直接抵扣，不足抵扣的，甲方有权继续追索。

9.9 乙方违反本合同第七条任何约定的或履约不符合合同要求或甲方要求，经甲方合理催告后仍未整改或拒绝履行的，甲方有权随时单方解除本合同，乙方应按收取的销售代理服务费的20%向甲方支付违约金，违约金不足赔偿甲方损失的，甲方有权继续追究乙方。

第十条 合同的变更、中止和终止

10.1 除本合同另有约定外，甲乙双方均不得擅自变更本合同。本合同的任何修改，应由双方协商一致并另行签订补充合同。

10.2 除本合同另有约定外，双方全部履行完毕合同规定权利、义务时，本合同自行终止。

10.3 在本合同履行过程中，发生不可抗力影响有关条款之执行的，受影响一方应当及时书面通知对方，以减轻可能给对方造成的损失，并应当在合理期限内提供证明。因不可抗力造成合同不能履行的，合同终止后双方互不承担法律责任。

10.4 除本合同其它条款约定一方可单方解除合同的情形外，一方出现其他违约行为时，守约方向违约方发出书面通告要求修正该行为的过失，而违约方于一个月内并未作出修正的，则守约方再发出书面通告一个月内仍未修正的，守约方可在第二次书面通告送达之日起三十日后解除本合同。

10.5 任何一方按合同约定单方解除本合同时，应向对方发出书面解除合同通知，该通知送达对方之日，即产生解除本合同的效力。

10.6 合同解除后的相关事项在本合同其他条款有具体约定的按该条款处理之外，未有具体约定的相关事项按如下规定处理：

1) 双方协商解除合同的，乙方有权不退回甲方已向乙方支付的当期代理服务费，并根据工作完成程度及合同约定，向甲方要求应收取的代理服务费用，具体数额由双方协商处理。

2) 因甲方违约，乙方按本合同约定单方解除合同的，乙方有权不退回甲方已向其支付的全部款项，并有权根据合同约定就已完成的工作向甲方要求相关费用。

10.7 合同期限内，甲方有权随时终止本合同，甲方合同终止通知书送达乙方后本合同即终止，双方互不承担违约责任。

第十一条 其它

11.1 乙方竞投中向甲方提交的文件为本合同附件，与本合同具有相同的法律效力。如附件内容与本合同内容有矛盾时，以本合同书所载条款为准。

11.2 本合同适用法律为中华人民共和国法律，合同履行过程中发生争议，甲乙双方应及时协商解决；协商不成的，提交甲方所在地人民法院诉讼解决。

11.3 双方的书面通知均须发往本合同中指定的通讯地址，由对方人员签收后即视为送达；双方的文件如通过传真或网络邮件方式传送，则以文件进入对方指定联系人的传真号码或网络邮箱，视为送达。如双方联系人信息有变化，须提前七天书面通知对方，否则视为未有变化。

11.4 本合同自双方法定代表人或授权代表签字并加盖公章之日起生效。

11.5 本合同一式陆份，甲执肆份，乙方执贰份，具有同等法律效力。

附件：1. 乙方主要服务团队人员名单及资历简介

甲方（盖章）：

广州市城达房地产开发有限公司

地址：

广州市番禺区石壁街汉溪大道西
233号2101室

乙方（盖章）：

公司

地址：

广州市_____

法定代表人：

签约代表（签字）：

经办人：康江

联系电话：15521472426

传真：传真号码

开户行：广州银行股份有限公司

银行账号：

800269797912022

签约日期：

法定代表人：

签约代表（签字）：

经办人：

联系电话：1

传真：

开户行：

银行账号：

签约日期：

附件 1:

主要服务团队人员名单及资历简介

| 序号 | 姓名 | 性别 | 出生年月 | 学历 | 专业 | 职称 | 执业资格证明 | | 备注 |
|-------------------|--|----|------|----|----|----|--------|------|----|
| | | | | | | | 证书名称 | 证书编号 | |
| 项目总负责人 | | | | | | | | | |
| 1 | | | | | | | | | |
| 各专项负责人（含策划、销售负责人） | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | |
| ... | | | | | | | | | |
| 服务团队 | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | |
| ... | | | | | | | | | |
| 备注 | 双方一致同意，若上述人员配置仍不能满足项目进度需要时，乙方将随时无条件增派其他专业人员，确保按时、保质完成任务。 | | | | | | | | |