附件1

报 价 表

投标单位（公章）：

# 项目名称：河池市市本级棚户区改造住房准购安置工作（房源销售代理）

项目编号：HCCT202320804号

报价费率：

 年 月 日

注：代理费率上限控制价：≦3%，0<报价≤3%为有效报价。

附件2

**销售代理合同**

项目名称：河池市市本级棚户区改造住房准购安置工作

项目地点：河池市金城江区

合同编号：

**销售代理合同**

甲方：河池市城市投资建设发展有限公司（以下简称“甲方”）

乙方： （以下简称“乙方”）

甲乙双方经过充分的协商，在平等、自愿、公平的基础上，就河池市市本级棚户区改造住房准购安置工作（以下简称项目）的营销企划与销售，甲方确认由乙方代理销售项目房源。项目的营销企划及销售工作由乙方负责完成，甲、乙双方的合作方式及权利义务相关条款，订立本合同，以共同信守。

## 第一条 合作范围和服务内容

1.项目概况

（1）项目所在地：项目位于在 河池 市金城江区；

（2）房源数量：

自建房：分别为芝田安置点(87套)、上任安置点（48套）、下任安置点（304套），总计房源439套；

以购代建：幸福嘉园楼盘249套、世纪嘉园楼盘115套、俊蒙金地王楼盘29套、万博时代广场楼盘36套、金色年华楼盘5套、金良公寓楼盘9套、洋和盛世天骄楼盘7套、财富公馆楼盘110套、汉军龙江帝景楼盘97套 ”总计657套。

总计可销售房源：1096套，以上达到《商品房销售许可证》及交房标准的基本条件方可销售。

2.服务内容

（1）甲方委托乙方就项目进行代理销售，乙方负责项目的营销企划及销售工作。

（2）服务内容：负责策划销售、办理购房户准购安置申购手续、《商品房买卖合同》的签约备案及预告登记手续、银行（公积金）按揭办理、配合交房及房产证办理。

## 第二条 合作期限

合同期限：本合同代理期限自202X年XX月XX日至2024年5月 31日止总计xx个月。

## 第三条 工作方式

1.乙方组建营销策划及销售团队开展销售工作，并指定有项目营销企划、管理专长和经验的资深营销总监 1 名，及销售等工作人员 10 名，营销总监代表乙方与甲方联系沟通，在本合同的范围内接受甲方的工作指令，并统筹项目的营销企划与销售执行作业；

2.甲方亦指定专门人员 2 名，负责与乙方的工作联络，向乙方提供项目的各方面情况及资料，传达及反馈甲方决策管理层的意见及指示，代表甲方签署认可或批准乙方提出的工作计划和执行方案；

3.乙方将拟定项目的营销方案（书面）、销售总体及分阶段的方案（书面）提交甲方同意后，乙方按认可后的方案执行与管控。

**第四条 销售周期、销售目标、基础价格及销售实现确认**

1.乙方结合当前房地产实际情况制定销售目标，具体如下：

第一阶段—202X年XX月XX日自合同签订之日起-2023年5月31日（完成售出房源242套）；

第二阶段—2023年6月1日-2023年8月31日（完成售出房源200套）；

第三阶段—2023年9月1日-2023年11月30日（完成售出房源240套）；

第四阶段—2023年12月1日-2024年2月29日 （完成售出房源214套）；

第五阶段—2024年3月1日-2024年5月31日（完成售出房源200套）。

备注：销售完成量以累加方式确定。

## 2.项目销售价格

乙方在销售项目最终须实现甲方提供的住宅销售均价，各楼盘销售均价如下（每套房源的销售单价不能低于甲方提供的售价）：

（1）自建房源：

①芝田安置点均价： XXXX 元/平方米；

②上任安置点均价： XXXX 元/平方米；

③下任安置点均价: XXXX 元/平方米；

（2）以购代建房源：

①幸福嘉园楼盘均价： XXXX 元/平方米

②世纪嘉园楼盘均价： XXXX 元/平方米

③俊蒙金地王楼盘均价： XXXX 元/平方米

④万博时代广场楼盘均价： XXXX 元/平方米

⑤金色年华楼盘均价： XXXX 元/平方米

⑥金良公寓楼盘均价： XXXX 元/平方米

⑦洋和盛世天骄楼盘均价： XXXX 元/平方米

⑧汉军龙江帝景楼盘均价： XXXX 元/平方米

3.销售确认

（1）客户正式签定《商品房买卖合同》并完成合同全部义务为准；

①一次性付款的购房客户：客户交纳全款后，则视为销售完成；

②银行按揭贷款（公积金贷款）的购房客户：客户签订正式《商品房买卖合同》并完成贷款放贷后，则视为销售完成。（注：待完成公示客户正式签订商品房买卖合同后，销售完成时间以公示之日起计算。）

（2）房源销控由甲方统一管理。

（3）购房客户定房标准按支付定金转入甲方指定账户的先后时间确定该套房屋的买受人，在其之后转入定金的购房客户，将可按程序办理退定金手续。

## 第五条 双方责任及义务

## 1.甲方责任

（1）在本合同签定三日内配合乙方了解甲方企业概况、项目目标决策、项目计划等方面的情况，作为乙方从事项目营销企划与咨询作业的背景材料。

（2）审定及批准乙方提交的项目市场营销策略、销售方案、销售价格及对外宣传物料方案。

（3）向乙方提供项目图纸资料、销售面积标准等相关资料。

## 2.乙方责任

（1）乙方向甲方提交富有创意的、能有效执行和实施的营销企划书面方案，并在执行过程中向甲方提供及时全面的与营销相关的咨询服务，未经甲方许可乙方不得展开进一步工作，否则视为乙方违约；

（2）对甲方提出的营销策略予以修改及建议在约定工作日内给予及时反馈并提出调整意见；

（3）编制项目的各类销售文件，提交甲方审定后执行；

（4）负责项目销售的日常管理工作及营销推广，费用由乙方出资，并完成对购房客户的接待、追踪、成交等合同签订的工作。

（5）按周、按月提交销售周报及月报；

（6）完成销售合同与客户的签订，销售合同的网签备案、预告登记及银行按揭（公积金贷款）等相关手续；

（7）销售人员及管理人员的工资、提成、奖金、福利以及乙方日常办公用品等费用由乙方承担；

（8）甲方提供的企业及项目资料、项目营销中的各方面情况承担保密责任，在未经甲方许可的前提下不得对外披露；

（9）乙方聘请的员工发生安全事故的，相关责任及赔偿由乙方自负，甲方不承担任何责任。

（10）乙方在推广过程中，应尊重知识产权，不得在推广过程中发生侵权行为，如有发生视为乙方违约，相关责任由乙方负责，甲方不承担任何责任。

（11）甲方提供的企业及项目资料、项目营销中的各方面情况承担保密责任，在未经甲方许可的前提下不得对外披露。

（12）合同终止时，向甲方移交原提供的项目资料、与销售房屋有关的一切合同及文书、销售涉及的设备设施和办公用品等物料。

**第六条 销售合同的签订**

1.乙方有义务对客户的征信及消费能力进行合理评估，项目的各类销售合同（包括认购书、销售合同）由乙方指导购房客户签订；乙方在销售过程中，按本合同规定及双方其它方式确定的价格及合同条款填写销售合同，交由甲方指定授权的专人审定；

2.乙方在执行销售过程中，如乙方责任与客户之间的纠纷，由乙方负责解决，由此产生的费用及法律责任亦由乙方负责；

3.经甲方签字盖章的销售合同视为甲方对销售合同条款的全部认可，如在销售执行过程中发生甲方与客户之间在销售合同范围内的纠纷，乙方不承担责任，但由于乙方不遵照本合同约定的标准填写各类销售合同的，无论甲方是否在相关合同上盖章均不视为同意乙方行为，同时，产生风险责任或纠纷的，甲方有权追究乙方的过错责任并要求乙方赔偿损失。

## 第七条 营销策略

1.项目的市场营销策略由乙方提出，并以书面报告的形式交由甲方审定；

2.项目的推广方案、计划及实施执行由乙方积极协助开展和实施。

## 第八条 佣金及结算支付

1.佣金的确认方式。双方在本合同订立后，本合同规定由乙方销售范围的所有销售面积应纳入本合同的代理销售范围。佣金支付方式为：

（1）按揭付款方式：完成客户《商品房买卖合同》签定支付首付款及资料收齐后70％；办完客户按揭（银行放贷）后占25％；移交与甲方、客户相关的全部书面材料（包括但不限于附件二内容、买卖合同等）后5%。（注：如该套房源未通过银行贷款审批流程，则乙方需退回该套房源原已支付的佣金。）

（2）一次性付款方式：完成客户商品房买卖合同签定、收效完整资料并支付完全款后支付阶段后95％；移交与甲方、客户相关的全部书面材料（包括但不限于附件二内容、买卖合同等）后5%。

2.佣金的计取。

基础佣金为2.5%（按每个阶段制定的任务目标作为基数进行计算，佣金申请以销售确认中的条款标准执行）。超额完成、完成、未完成的基本任务佣金计提方式如下：

|  |  |
| --- | --- |
| **完成任务指标** | **佣金点** |
| 完成设定目标 | 2.5% |
| 计算公式 （销售面积×实际成交单价）×2.5% |
| **超额完成佣金计提方式** |
| 超额完成10%设定目标 | 2.8% |
| 超额完成20%设定目标 | 3% |
| 计算公式 ：（销售面积×实际成交单价）×（按照完成相对应目标佣金点计算） |
| **未完成目标佣金计提方式** |
| 未完成设定目标 | 1.5% |
| 计算公式 （销售面积×实际成交单价）×1.5% |

**3.**公式中的销售总价按甲方与客户所签定的每份销售合同成交总价计算。

**4.结算支付**

（1）代理佣金结算日期为阶段任务的最后一天（如遇节假日则结算日期顺延至第一个工作日），乙方须根据已成交单元向甲方详细列出结算帐目，详列甲方应支付代理佣金。甲方于收到乙方结算帐目后3个工作日内对账完毕，并在对账完毕后10个工作日内向乙方支付代理佣金。

（2）若已确认成功销售的房源发生签约后客户退房的，则甲方不支付该房源佣金；如甲方已支付相应佣金的，乙方应予返还，甲方有权从应付未付佣金中直接予以抵扣。

（3）双方各自按国家规定承担作为纳税义务人应缴纳的税费。

（4）付款方式：银行转账。

乙方指定账户信息如下：

①账户名：

②账号：

③开户行：

（5）甲方支付款项前，乙方应按照甲方要求提供请款函及有效的等额增值税专用发票，否则甲方有权拒绝支付相应费用而不被视为违约，亦无须承担任何违约责任。

**5.关于溢价**

在甲方同意的前提下，乙方可做超出基价销售，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五分成，未经允许的销售，乙方不参与分成。

## 6.关于客户退定

如若在项目销售过程中发生客户退房，定金不予退还。

## 第九条 违约责任

乙方未遵照合同任何一项约定履约的，视为乙方违约，甲方有权解除合同并要求乙方支付应收款项30%的违约金。同时，因甲方维权所产生的包括但不限于诉讼费、律师费、保全费（保全产生的保险费）、评估费等均由乙方承担。

**第十条** 甲方未按时向乙方付款的，每逾期一日甲方支付乙方应收款项万分之二的违约金，超过15日未完成支付的，视为甲方根本性违约，乙方解除本合同。

## 第十一条 终止与移交

1.在项目各个物业分区销售面积分别实现本合同销售目标后，双方可协商决定交接或继续销售，若选择交接可选定时间进行正常交接，甲方按第八条结清乙方应得的全部酬金，乙方向甲方交回各种销售资料及文件；若选择继续销售，销售的各种约定及佣金支付照此合同延续执行；

2.在本合同执行的过程中，如由于乙方原因，在销售进度及价格上未能达到双方所制定的销售目标，则甲方有权单方终止本合同。如甲方单方终止合同，则甲方给乙方结清已完成销售全部酬金，乙方向甲方交回各种销售资料及文件。

## 第十二条 **合同生效及其他**

## 1.本合同一式四份，经双方签字盖章后生效，双方各执两份；

2.本合同未尽事宜，由双方友好协商，订立补充合同。

-----------------------以下无正文----------------------

（本页为签章页）

|  |  |
| --- | --- |
| 甲方(盖章)：**河池市城市投资建设发展有限公司** | 乙方(盖章)： |
| 法定代表人：(签字或盖章)  | 法定代表人：(签字或盖章)  |
| 或委托代理人:(签字或盖章)  | 或委托代理人:(签字或盖章)  |
| 经 办 人：  | 经 办 人：  |
| 联系电话：  | 联系电话：  |
| 地 址：**河池市金城江区金碧路27号**  | 地 址：  |
| 邮政编码：**547000**  | 邮政编码：  |
| 开户名称：  | 开户名称：  |
| 开户银行：  | 开户银行：  |
| 帐 号：  | 帐 号：  |
| 签订日期： 年 月 日 |