文件编号：

**星贸项目**

**案场独家策划销售代理合同**

甲方（委托人）：广州市凯科星贸房地产开发有限公司

乙方（受托人）：

**星贸项目**

**案场独家策划销售代理合同**

甲方（委托人）：广州市凯科星贸房地产开发有限公司

通信地址：广州市黄埔区科学大道187号A2栋1101室

电话：86 20 62651842

乙方（受托人）：

通信地址：

 电话：

甲方为星贸项目（以下简称“本项目”）之开发商，甲、乙双方本着互惠互利、真诚合作的原则，就甲方委托乙方提供本项目之全程营销策划及销售代理服务事宜达成本合同，双方应恪守信用，共同执行本合同所有条款：

**1 案场独家代理合同标的**

1.1 本项目名称：星贸项目

1.2 本项目位置：位于广州市黄埔区科学城科学大道以北、凝彩路以东（科学城环山岭公园）

1.3 物业类型:LOFT办公、小企业总部、商铺

1.4 本项目面积:本项目总建筑面积约15万平方米，其中自持70%，可售30%，可售面积约4.5万㎡，可售产品包含LOFT办公、小企业总部及商铺，详见附件1《星贸项目总可售产品货量表》。乙方受托销售代理的物业为本项目可售LOFT办公、小企业总部及商铺。上述可售物业需分期、分批销售，每批次/每期具体销售面积、套数等在每批次/每期推售前以甲方确认的《委托销售代理房号明细表》为准。甲方在正式销售前将《委托销售代理房号明细表》及预售许可证提供给乙方以保证销售计划的顺利实施。

1.5 代理方式：本项目采用案场独家策划销售代理的方式，但甲方有权根据乙方团队表现、业绩达成情况等阶段性考核指标，增加或替换本项目之策划销售代理公司，即经甲方确认的其他第三方代理公司（以下称联合代理方）共同联合策划销售代理之推售物业。

1.6相关定义

1.6.1“购房款”：包括但不限于客户在交纳其认购单位的购房款、应缴纳的相关税费、物业维修资金等费用。

“买卖合同总金额”：甲方与客户签署的买卖合同及与买卖合同相关补充协议或附加合同等所有相关法律文件中约定的实际总房价。

1.6.2“成功代理销售”（或称“成交”）的认定标准：乙方促成销售的单位已网签买卖合同、办妥买卖合同预告登记手续（现售物业为办妥不动产权证）且甲方收齐该单位的首期款。

1.6.3 乙方达成销售业绩的认定标准为：乙方促成销售的单位签署认购书且甲方收齐该单位的定金。

1.6.4公开发售日：是指项目在公共媒体上（包括但不限于报纸、电视、网络、户外广告及广播等）第一次发布广告宣传的正式发售日，且须符合开盘销售的基本条件，具体包括：取得房地产预售许可证，售楼处、样板房、以及部分工程主体外立面展示等条件均齐备。甲方有义务与乙方书面确认本项目具体的公开发售日期。

**2 服务代理期限**

2.1乙方销售代理期限：自公开发售日起24个月内。

2.2销售代理期满，双方视具体情况再行协商后续合作事宜，并以书面形式确认，否则销售代理期限自本合同约定的届满之日起终止；若乙方连续三个月未完成销售任务，甲方有权引入其他代理联合销售；若乙方连续六个月未完成销售任务，甲方有权解除合同，另行委托第三方代理。销售业绩下达以甲方下发的书面通知为准，该业绩目标作为考核标准，佣金结算以季度考核业绩目标为准。

2.3销售代理期满后，除非双方另有书面约定，乙方不再代理本项目的销售，但乙方有义务协助甲方完成乙方销售代理期内所销售单位的交楼工作。在交楼期间，乙方按甲方分期交楼的需要在各个集中交楼期派人协助甲方完成房屋交付工作等相关后期服务；集中交楼期间（每次不多于10天，具体时间以甲方书面通知为准），乙方应安排至少2名销售人员在现场协助甲方交楼工作，尽量由原来销售队伍中抽调。

**3 双方声明和保证**

3.1甲方向乙方保证，在签署本合同时及本合同有效期限内：

3.1.1甲方系在中国正式成立和登记的法人，有依其章程规定、在其企业法人营业执照规定的经营范围内行事的法律能力；

3.1.2本项目土地性质是合法商品房用地，房产为可合法销售的商品房，甲方系本项目唯一合法产权人，有签署和执行本合同一切条款的权利和权力。

3.2乙方向甲方保证，在签署本合同时及本合同有效期限内：

3.2.1乙方系在中国正式成立和登记的法人，有依其章程规定、在其企业法人营业执照规定的经营范围内行事的法律能力。

3.2.2乙方有签署和执行本合同一切条款的民事权利及行为能力。

**4 双方权责**

4.1甲方权利:

4.1.1甲方根据乙方在各阶段提供的分析报告及相关建议，最终确定本项目在不同阶段的营销实施方案、阶段性销售业绩要求（各批次、季度或月度的销售业绩要求）并书面通知乙方，且甲方有权根据需要对营销实施方案、阶段性销售业绩要求（各批次、季度或月度的销售业绩要求）做出调整并书面通知乙方。乙方销售人员按照《项目销售管理制度》的规定开展现场销售。

4.1.2自本项目公开发售日起，凡进入售楼现场的一般客户，由乙方的销售人员接待洽谈。甲方指定的销售现场负责人具体负责统筹现场客户接待及现场销售秩序。甲方有权对乙方派出的项目小组提出与本项目策划、销售相关的工作要求，并对乙方项目小组的工作表现提出意见。甲方有权要求乙方对项目人员的不当行为进行处理并对不符合甲方要求的人员进行更换。

4.1.3甲方有权指定专人参与乙方项目组，配合乙方工作。乙方提出的整体销售策略、销控方案建议、价格建议方案、各类促销方案等，须经甲方书面同意后方可实施。甲方根据乙方提供的价格建议方案自行确定本项目最终价目表和营销方式。如因市场变化需要调整销售价格的，甲方应提前书面通知乙方。

4.1.4甲方有权随时向乙方工作人员了解项目进展情况。

4.1.5甲方对其与客户签订的《商品房认购书》（下称“认购书”）、《商品房买卖合同》及其补充协议（下称“买卖合同”）等所有相关法律文件的起草、变更、终止等享有决定权。

4.1.6甲方有权对客户给予折扣优惠，甲方享有对违约客户交纳的相应款项的没收权及退还权。

4.1.7甲方有权对乙方的服务质量进行监督和提出意见。

4.1.8本合同项下乙方完成的、以任何载体所体现的工作报告、图表的知识产权均归属于甲方。

4.1.9 甲方有权对乙方在销售代理期内制定现场管理制度，包括但不限于：《奖惩制度》、《工作汇报制度》、《会议制度》、《考核制度》、《客户管理办法》等。

4.1.10销售代理期限内，乙方同意甲方有权在发布本项目相关广告（包括但不限于宣传资料、楼书、户外广告、媒体广告、售楼处围板及软文等）时使用乙方及/或其他第三方已授权乙方使用的商标、名称等相关资料。

4.1.11销售代理期限内，甲方有权单方面提出终止合同，无需提供理由亦无需就此承担任何赔偿责任，但应至少提前30天书面通知乙方。双方应按本合同约定对已符合付款条件的单位结算销售代理费用。

4.2甲方义务：

4.2.1甲方于本合同生效之日起10日内向乙方提供其营业执照副本和房地产开发资质证书的复印件（上述文件甲方均需加盖公章），并保证其真实有效。

4.2.2本合同生效后，甲方应根据乙方服务的进度安排，向乙方提供本项目策划和销售代理所需要的有关规划设计图纸、数据及本项目公开销售所需的各项文件资料复印件，包括但不限于：《土地使用权出让合同书》及补充协议书、《国有土地使用权证书》、《房地产预售许可证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》和《建筑工程施工许可证》，以确保本项目策划和销售代理工作的顺利开展。甲方保证上述文件、数据真实、合法，否则由此产生的法律责任由甲方承担。若本项目甲方需提交的相关文件资料分批（期）取得，则甲方应分别提交给乙方。

4.2.3甲方在本项目营销各阶段与广告公司、制作公司、装修公司及媒体等签订合同，承担有关策划、宣传推广、广告、售楼资料及售楼处的电话初装费、水电费、固定电话通讯费、网络费等费用。根据甲乙双方共同确认的方案建议委托上述相关单位制作物业模型、透视图、售楼书、售楼处、样板房等销售物料供乙方在售楼时使用。根据实际需要，为客户提供看楼的交通工具。

4.2.4甲方须按时向乙方支付本合同约定的销售代理服务费。

4.2.5因买卖合同、房屋质量、房屋产权抵押、房屋交付，或因销售之物业本身的权属或资格瑕疵等引起的争议或纠纷，由甲方负责处理和承担责任，乙方应给予积极配合。

4.2.6若甲方对乙方表现优秀的项目组全体或单个乙方员工给予销售代理服务费之外的报酬（无论以何种形式或名义），均应当先行支付给乙方，再由乙方通过其内部薪酬管理体系统一发放，乙方仍需提供足额合法有效的发票。

4.2.7甲方负责收取客户诚意金、定金、购房款（首期款、银行贷款）等一切购房款项，甲方与客户直接签订买卖合同，乙方协助办理相关的购房手续。

4.2.8 如甲方需将本项目物业出售给指定客户，乙方应配合执行。

4.3乙方工作职责

4.3.1 本合同签订后，乙方保证核心成员（项目总监1名，销售经理1名，销售组长1名，熟悉黄埔市场的策划经理1名、辅策2名，其它辅助人员由甲方确定）的人员数量配备齐整并保持稳定。其中销售经理和策划经理不能参与其它项目，并驻本项目销售现场管理，保证有足够的时间和精力管理本项目，并必须保证每星期至少5天在现场，周六日必须在本项目现场。在项目销售过程中，负责推广计划和营销活动的落实和执行，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，具体详见附件2《工作组成员名单》及附件3《工作组成员岗位要求》。乙方工作组成员经甲方确认后，未经甲方书面同意，不能随意撤换工作组成员（乙方工作组成员离职、长期休病假、销售末位淘汰的除外，但乙方应另行提供同等条件的人员给甲方选择，直至甲方满意为止）。如甲方不满意工作组成员，有权要求乙方撤换，乙方应另行提供同等条件的人员给甲方选择，直至甲方满意为止。

4.3.2 策划工作包括：

4.3.2.1乙方负责组建策划团队，并按甲方要求派驻策划团队至项目现场或甲方指定地点办公，团队成员应具备相关岗位的工作能力和经验。在销售过程中，乙方负责经甲方认可的推广计划和营销活动的落实和执行，对推广中的广告设计、活动创意等策划事务提报建议。当甲方认为乙方策划团队成员不能适应项目营销工作需要时，乙方应于七个工作日内按照甲方的要求及时调整。

4.3.2.2 在本项目销售过程中，乙方应提供项目的整体营销推广策略、销售节点安排、价格策略、开盘方案、推广活动及项目包装方案等重要策略建议，经甲方书面同意后由乙方负责执行和实施，并及时向甲方汇报。甲方根据乙方提供的价格方案建议自行确定本项目最终价目表和营销方式。

4.3.2.3 乙方负责从策划和销售角度为甲方提供专业意见和建议：可根据甲方需要制定阶段性的推广和销售计划、促销活动计划、推广活动计划等营销方案，并对广告和推广的效果进行监测和反馈，根据反馈实际情况及时对营销推广策略进行调整和提报；以上计划的提报周期为：年度、半年、季度、月度。

4.3.2.4在本项目销售过程中，乙方负责日常定期的市场调研、竞争产品跟踪研究和客户访谈，根据市场反应、销售状况及客户分析，每月提供阶段性的销售计划、促销活动计划、推广活动计划等营销方案的建议，但最终方案以甲方书面确认的方案为准，由乙方执行和实施。

4.3.2.5甲方负责管理甲方书面确认的房号销控表，乙方组织好楼盘的销售工作并如实记录销售情况；乙方负责设计本项目的价目表、付款方式，协助甲方确定装修标准展览版、宣传单张、楼书、服务管理手册等所有的宣传资料；负责协助甲方确定各媒体广告（包括新闻通稿）的创意和文案，上述所有的宣传资料、广告文案和销售资料在使用前必须经甲方认可后方可实施。

4.3.2.6乙方提供、设计、使用、策划或组织的广告创意、制作物、图片、文档、方案、成果或活动形式，以及乙方的其它履约行为等不得侵害第三方知识产权等权利。否则由此产生的纠纷由乙方自行解决并承担全部法律责任，与甲方无关。乙方违反该约定导致甲方损失或被追究责任的，乙方应赔偿甲方因此遭受的损失并在全国发行的报纸上刊登的澄清声明。甲方对上述图片、文档、方案、成果或活动形式的确认并不减轻或免除乙方的上述义务与责任。

4.3.3 销售代理工作包括：

4.3.3.1乙方负责组建销售团队，并进行岗位培训，按甲方要求派驻销售团队至项目现场或甲方指定地点办公，应确保团队成员具备相关岗位的工作能力和专业能力。当甲方认为乙方销售团队成员不能适应项目营销工作需求时，乙方应于七个工作日内按照甲方的要求及时调整。

乙方应在正式进场销售前完成项目销售的各项筹备工作，包括项目的销售管理制度、销售团队的组建、完善公开销售期各种销售情况应对预案等，并获得甲方的确认后实施。

4.3.3.2乙方组建具有与本项目同类物业销售经验的优秀策划销售人员作为本项目策划销售团队，统筹本项目营销工作，定期举行销售例会。乙方销售经理和销售团队常驻销售现场，专门负责本项目销售工作；乙方营销（销售）总监定期巡盘检查，并应根据销售各阶段的实际需要调配资源，保证每日不低于3位、节假日（包括周六日）不低于5位的销售代表（含销售组长，其中保证配备2位拥有广州销售经验的高级销售代表）在售楼现场从事销售工作，尾货销售期间乙方若要调整人员数量的，须经甲方书面同意；临时外展处，每处每日不低于2位销售人员，并需保证销售现场工作的顺利进行。

4.3.3.3乙方应对每一个专项销售人员进行全面的售前培训，保证每一位销售人员具有满足本项目销售要求的专业素质和职业道德及操守，并具有相应的从业资格和能力，及符合行业标准和甲方要求的专业素质，并具备法律规定的资质。

4.3.3.4在不违反国家及地方法律、法规、政策的情况下，乙方对本项目进行推广并对客户进行调查统计。

4.3.3.5乙方负责接洽客户、市调人员以及交流参观人员。乙方销售人员应全程跟踪服务客户，包括但不限于客户接待、回访、签约等服务，期间客户的任何问题，均由为其服务的销售人员负责沟通及解决。乙方销售人员应注重职业道德、个人形象，并自觉维护甲方的市场声誉，文明销售、礼貌待客；乙方及其销售人员不得随意向客户做出承诺并且不得参与有损害甲方利益和声誉的活动。

4.3.3.6乙方负责收集来电来访客户信息，建立来电来访客户档案，进行填表归档，并每月完成来访及客户分析并提交甲方，信息必须真实、客观及完整。本项目开盘之前或之后的所有来访及来电客户信息归甲方所有，乙方销售经理定期导出本项目所有来访及来电客户信息数据，书面递交甲方，并指派乙方人员按甲方的要求将相关信息录入甲方的售楼系统。

4.3.3.7乙方协助甲方与客户签订认购书，认购行为按照甲方事先制订的认购流程严格执行。

4.3.3.8催促客户在认购书约定的期限内与甲方签订买卖合同等相关文件，督促客户交纳购房款及相关税费、物业维修资金等费用，协助收齐客户银行按揭资料并在签约时办理贷款相关手续。签约行为按照甲方事先制订的签约流程执行。若在购房者签订买卖合同前销售代理期已届满，乙方仍有义务向客户（经甲方书面同意特许延迟缴纳房款或签署买卖合同的客户除外）催收房款并协助客户与甲方签订买卖合同，除甲方按本合同约定支付代理费外，乙方不再收取其他费用。

4.3.3.9本项目销售代理期内定期提交销售报告及下阶段销售对策分析，严格做好客户资料的保密工作，协助督促回笼销售资金，杜绝内部的各类炒筹、炒楼等违反合同约定的行为，配合做好楼盘销售各项的后期服务工作（如房屋交付）。

4.3.3.10乙方有权向甲方单独进行工作汇报，乙方任何工作汇报均谢绝以下第三方在场：其它房地产销售代理公司、房地产顾问公司、房地产策划公司等其它同行业、同性质公司。未经乙方书面同意，甲方不得将乙方所提交使用于本项目的策划顾问工作报告、成果及销售报表、分析报告等文件、资料（其载体包括但不限于：纸张、相片、软件、影片、电子文档等）公开发表或提供给本项目合作单位（如设计公司、广告公司、前期物业服务公司等）以外的任何第三方。

4.4乙方义务：

4.4.1乙方向甲方提供加盖公章的营业执照副本及房地产经纪机构资质证书的复印件，并保证上述文件真实有效。

4.4.2乙方须按照甲方书面确认的售楼方案进行销售，不得擅自改变计划，任意放盘，不得对甲方提供的买卖合同等其它相关文件、数据进行任何修改。乙方须根据甲方提供的文件、信息进行如实的宣传和销售，售楼过程中如有因乙方对客户的误导、欺骗等行为，造成甲方形象、利益受损，从而引起的法律诉讼或索赔要求时，由乙方负责处理有关的纠纷或诉讼，并承担赔偿责任；如因此导致甲方损失或被追究责任的，乙方应赔偿甲方因此遭受的损失并在全国发行的报纸上刊登的澄清声明。

4.4.3乙方不得以低于甲方书面认可的价格销售本项目，不得擅自给客户任何形式的承诺或保证，不得擅自给客户任何形式的折扣，不得向客户收取未经甲方书面同意的任何费用，否则，乙方应承担由此产生的责任并足额赔偿由此给甲方造成的损失。

4.4.4乙方需委派经验丰富并具有相应资历的销售经理负责本项目的销售执行工作，若因工作需要更换，乙方须提前1个月书面通知甲方并经甲方书面同意。当乙方委派的本项目销售经理辞职时，乙方应书面通知甲方并及时安排接替人选，直至甲方满意为止。若乙方委派的销售经理不能胜任本项目的销售工作或产生重大工作失误，甲方有权要求更换销售经理，乙方应立即予以配合及时安排不低于同等资历的接替人选，直至甲方满意为止。

4.4.5乙方代理销售甲方本项目，应尽职尽责为甲方服务，若乙方未经甲方同意将代理权转让给第三方经纪机构或委托分销，或乙方存在其它根本违约行为的，甲方有权单方面解除本合同，并保留向乙方追索一切损失的权利，未结算的代理费不再支付。

4.4.6乙方应对甲方提供的所有（包括但不限于双方确认的推广销售）数据保密。未经甲方书面同意，乙方不得将甲方提供的数据提供给任何第三方或用于本合同以外的其他目的。

4.4.7甲方与乙方的工作人员不存在任何的劳动或劳务关系，乙方自行负责乙方工作人员的工资、佣金、社会保险及相应的福利，并负责本项目销售现场乙方人员的个人销售通讯、办公、标准售楼制服等费用。

4.4.8在销售过程中，若因乙方工作人员工作故意或失误导致销控不当、重复收取客户定金或认购书及买卖合同中手写文字出错等相关情况产生的不良后果及责任由乙方承担。如乙方销售人员在甲方制定的法律文件中填写的客户所购买房产的房屋信息（包括但不限于地址、房屋面积、计价方式、单价、总价、付款方式、交付期限、交付标准等一切资料数据）发生错误的，由此引起的一切法律责任由乙方承担。

4.4.9乙方销售手段必须符合相关法律规定,如因乙方违法或违规销售，导致任何的人身或财产损害的，由乙方负责处理并承担法律责任。

4.4.10乙方履行本合同过程中遭受或造成任何人身或财产损害的，由乙方负责处理并承担法律责任，与甲方无关。

4.4.11如遇突发事件，乙方应在第一时间以包括但不限于电话、书面文字、口头通知甲方现场负责人等方式告知甲方，若遭遇可能发生人身、财产损害等紧急情况，乙方应立即报警处理并通知甲方。

4.4.12乙方应完成甲方下达的每批次/每期的销售业绩要求，甲方对乙方业绩要求考核如下：乙方每期/每批次/季度低于甲方确定的该期“销售任务”的，即认定为当期考核不通过。各阶段销售业绩要求考核标准根据甲方销售方案作为标准，采取以“可售建筑面积” 为标准进行考核，以甲方书面通知为准。销售代理期内，累计两次考核不通过，则视为乙方违约，甲方有权单方解除本合同。如客户签署认购书后解除的，则在解除当月月度销售考核中扣减。

**5 销售代理服务费**

5.1 销售代理服务费

5.1.1销售代理服务费（下称“代理费”），指销售代理合同期内甲方根据乙方促成销售的情况，以乙方成功代理销售的单位累计的合同总金额为基数, 以代理费率为系数计算的按月向乙方支付的服务费用。该代理费为含税金额，增值税税率为【 】%，税金根据国家税收政策的适用税率计算，若税率变动将及时调整。

代理费=成功代理销售单位累计合同总金额×相应代理费率

5.1.2 代理费率表：

下述代理费率均为含税费率，增值税税率为【 】%，税金根据国家税收政策的适用税率计算，若税率变动将及时调整。

|  |
| --- |
| * + 1. 案场独家销售代理服务费（以下称“代理费”）
 |
| 商务报价 | 代理费费率（含税） | 备注 |
| 代理费 | 　 | 最高代理费（即基准代理费） |
| 每期/每批次/季度考核不合格代理费 | 　 | 案场独家销售代理销售业绩考核不合格，需在最高代理费基础上打折或降点 |
|  |
| ②场外联动及其他情况销售代理费（计算一手销售业绩但一手代理费需打折） |
| 商务报价 | 代理费费率（含税） | 备注 |
| ②-1代理费 | 　 | 渠道带客，案场代理公司参与谈客 |
| ②-2代理费 | 　 | 场外大客户代理自行带客、案场谈客 |
| ②-3代理费 | 　 | 特殊成交，即特批的底价或穿底价销售 |

5.1.3 最高代理费（即基准代理费）。案场独家销售代理公司的最高商务报价。主要通过客户来认定：客户自主或由案场独家代理公司自行call客户前往项目销售现场，并接受案场独家代理公司销售顾问全程销售服务，若客户成交且达成当期考核周期销售业绩，则按最高代理费计算代理费。

5.1.4 每期/每批次/季度不合格代理费。设定每3个月为一批次考核周期（即季度考核）：①若乙方第1、2个月销售不达标则当月按“每期/每批次/季度考核不合格代理费”的代理费率计算月度代理费，但第3个月销售超额完成，且1、2、3月销售业绩之和等于或大于考核期销售目标的，则1、2、3月所有销售业绩按照当期销售业绩“最高代理费”费率计算代理费；②若1、2月销售业绩达标，则1、2月可以按“最高代理费”计算月度代理费，但第3个月月度考核不达标且1、2、3月销售业绩之和小于考核期销售目标的，则第3个月按“每期/每批次/季度考核不合格代理费”计算本月度代理费，但若1、2、3月销售业绩之和等于或大于考核期销售目标的，则第3个月可按“最高代理费”计算本月度代理费。

5.1.5场外联动及其他情况销售代理费：

5.1.5.1渠道带客，案场代理公司参与谈客。与联动公司签署《渠道代理合同》，渠道销售顾问将客户带往项目销售现场，独家案场代理公司销售顾问负责客户全程销售服务，若客户成交，独家案场代理公司销售代理费需在“最高代理费”基准上打折，但成交可计算考核周期的销售业绩。

5.1.5.2场外大客户代理自行带客、案场谈客。与场外代理公司签署《场外代理合同》，场外代理自行带客至项目销售现场进行销售服务，若客户成交，案场独家销售代理公司需协助提供常规客户成交后之交易服务，独家案场代理公司销售代理费需在“最高代理费”基准上打折，但成交可计算考核周期的销售业绩。

5.1.5.3特殊成交，即特批的底价或穿底价销售。包括但不限于甲方员工特惠购房、甲方大客户自有资源等，由独家案场代理公司销售顾问负责客户全程销售服务，若客户成交，独家案场代理公司销售代理费需在“最高代理费”基准上打折，但成交可计算考核周期的销售业绩。

5.1.6 场外联动及其他情况销售代理费，计算一手销售业绩但一手代理费需打折：独家案场销售代理公司对此类销售代理服务之代理费需按“最高代理费”打折，但此类成交面积可纳入对案场销售代理公司的业绩考核内。

5.2 代理费的支付方式：

5.2.1 付款条件：

5.2.1.1客户付清首期购房款并签订买卖合同后，甲方向乙方预付50%的代理费。

5.2.1.2 客户买卖合同完成预告登记备案并付清全部房款后，甲方向乙方支付45%的代理费；如相应单位最终未能成功代理销售的，乙方向甲方退回甲方预付的代理费，或由甲方在应付予乙方的代理费中相应扣除甲方预付的代理费。

5.2.1.3余下5%的代理费在乙方协助甲方完成交付工作并在客户收楼后支付。

5.2.1.3.1对于集中交楼期间收楼单位：集中交楼期届满的次月，如乙方已积极配合甲方完成交付工作并且没有违约行为（如有违约情况，需经甲乙双方调查属实，并书面确认），甲方按约定支付前述单位剩余5%的代理费用。

5.2.1.3.2对于集中交楼期届满起六个月内收楼或自集中交楼期限届满之日起6个月仍未收楼的单位：均视为前述单位在集中交楼期限届满之日起第6个月收楼，如乙方已积极配合甲方完成交付工作且没有违约行为（如有违约情况，需经甲乙双方调查属实，并书面确认），甲方按约定支付前述单位剩余5%的代理费用。

5.2.1.4最后结算支付前，乙方应向甲方提供与最终结算价相应金额等额的合法有效的代理费增值税专用发票。

5.2.2乙方每月向甲方提交达到付款条件的单位的确认清单，清单内容包括但不限于单位房号、合同价款、客户名称、完成系数、代理费数额等信息，由甲方签字确认，作为代理费结算确认的依据。

5.2.3 代理费每月结算一次，乙方需每月5号前向甲方提交上个月的代理费结算确认表并经甲方签字确认。乙方应在甲方确认代理费确认表之日起3个工作日内提供付款申请书和相应金额合法有效的代理费增值税专用发票，甲方在收到付款申请书及足额有效的增值税专用发票之日起二十八个工作日内向乙方支付上月代理费。乙方银行账户如下:

公司全称：

社会统一信用代码：

银行账号：

开户银行：

乙方确保上述收款账户信息的真实准确性，甲方向上述账户付款视为甲方已按合同约定履行付款义务，若由于乙方提供账户信息错误或乙方变更账户导致未能收到甲方款项的，甲方不承担责任。

甲方已登记成为增值税一般纳税人并且已经通知乙方，乙方须在甲方根据本合同支付各种款项时或更早，依法按照适用的增值税税率开具合法有效的增值税专用发票，如乙方向甲方开具的增值税专用发票是无效虚假发票或者发生延迟开具增值税专用发票的情况，乙方应负责赔偿甲方因为乙方开具虚假发票和延迟开具发票造成的一切损失或损害，包括但不限于税金、附加费、罚金、滞纳金和法律费用。

5.2.4 如客户在签署认购书后解除的，则该单位不计入乙方的销售业绩（如已计算则相应扣除）；因客户违约而没收的定金（如有）归甲方所有。如根据合同约定或客观情况确实需要返还定金时，由甲方退还所收取的定金（含诚意金、临时订金、VIP卡费用、正式定金）。

5.2.5 如客户在签订买卖合同之后，出现买卖合同终止或解除等销售代理不成功情形的，则该单位不在乙方的销售业绩中扣除，但甲方不向乙方支付任何费用（已支付的销售代理费用甲方有权直接在当月应付的销售代理费中扣减），且甲方根据法律规定或合同约定所收取的违约金全部归甲方所有。该等单位重新投入并成功由乙方代理销售的，甲方仍按本合同相关约定向乙方结算代理费，但销售业绩不再重新计算。

5.2.6 甲方按本合同约定或法律规定单方解除本合同的，除按本合同约定向乙方结清其已成功代理销售的所有单位的代理费外，无须再支付其它任何费用及承担任何责任。如结算后，乙方根据本合同的约定须向甲方返还款项或支付违约金的，乙方应在结算工作完成之日起7天内向甲方返还款项或支付违约金，或甲方有权直接在应付款中扣除，否则自逾期之日，甲方有权按每日万分之三的标准要求乙方加付违约金。

**6 违约责任**

6.1如乙方未能履行本合同约定的责任和义务或履行义务不符合甲方要求的，甲方可书面催告乙方履行（本合同另有约定无需书面催告的情形除外），甲方应明确指出不符合要求之处，如经催告后七个工作日内，乙方仍不履行或履行义务不符合甲方要求的，视为乙方根本违约，甲方有权单方解除本合同，乙方应按照6.5的约定承担违约责任。

6.2在本合同期内，若乙方不具备履行本合同所必须的全部资质或许可，或未经甲方同意将代理权转让给第三方经纪机构或委托分销，或超越代理范围对外销售，或违反甲方规定对外作出不实宣传，或在未征得甲方同意的情况下对客户作出任何形式的承诺，或乙方存在其他根本违约的情形，经双方调查情况属实，甲方有权单方面解除本合同，乙方应按照6.5的约定承担违约责任。

6.3如乙方或乙方销售代理人员违反本合同4.3.3.5/4.4.2/4.4.3/4.4.9条的约定，经甲方查实，乙方向甲方支付人民币叁拾万元（￥300,000元）作为违约金且甲方有权从应付代理费中予以扣除，不足抵扣的，乙方须足额支付；

发生上述6.1至6.3条的情形，导致甲方被任何第三人追究责任，或甲方通过诉讼途径追究乙方责任时，乙方因承担甲方维权产生的全部费用，包括但不限于诉讼费、保全费、律师代理费、交通费、差旅费等以及其它任何有关的开支和费用等。

6.4 如销售代理公司发生本合同约定的违约行为，销售代理公司需按有关约定向甲方支付违约金、赔偿金，甲方将就该等违约金、赔偿金向销售代理公司开具收据。如销售代理公司不按有关约定向甲方支付违约金、赔偿金，则甲方有权从应付代理费中予以扣除，不足抵扣的，乙方须足额支付，销售代理公司仍应按应发代理费向甲方开具增值税专用发票（即不能扣减违约金、赔偿金金额），甲方将就该等违约金、赔偿金向销售代理公司开具收据。

6.5 甲方违反本合同约定未能按时支付乙方代理费及本合同约定的其它费用的，甲方应以全部未付金额为基数，每日向乙方支付该基数万分之五的金额作为迟延履行违约金。如甲方迟延履行超过六十日，乙方有权单方面解除本合同。如乙方书面通知甲方终止本合同的，对于合同终止前，乙方已完成部分之工作，甲方仍需按本合同约定向乙方支付代理费。

6.6 本合同履行过程中，所有条款双方均应严格遵照执行。除本合同另有约定外，任何一方出现单方无故终止或解除合同、根本违约致使本合同无法继续履行及其他导致本合同解除等违约事项，或守约方根据合同约定行使单方解除权的，则违约方应向守约方支付人民币30万元或支付本合同累计已结算销售代理费的20%（采取金额较高的一种方式）作为违约金，未结算的代理费不再支付。如违约金不足以弥补由此对守约方造成的损失（包括实质或商誉上的损失），违约方还应另行赔偿由此对守约方造成的损失。

6.7 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。因不可抗力而影响有关条款履行的不视为违约。

6.8乙方未经甲方代表书面确认同意，乙方就擅自进行有关销售认购、促销折扣、在媒体上宣传该项目、销售承诺、客户资料挪用等损害甲方利益的行为造成甲方直接或间接经济损失的，及乙方出现本合同之违规行为造成甲方直接或间接经济损失时，均视为乙方违约，因此而产生的法律责任和经济损失与纠纷，概由乙方承担；甲方依法须向客户承担赔偿等责任的，甲方有权向乙方追偿，甲方不承担由此产生的任何直接或连带责任。

**7 保密条款**

7.1甲、乙双方同意无论甲方向乙方提供的有关信息情报、资料、合同或乙方向甲方提交的咨询报告及相关条件，均是商业机密文件，应当严格予以保密，不得在未获得对方书面认可的情况下，以任何形式（包括口头和书面）将前述资料和信息直接或间接透露或出示给第三方。甲、乙双方均仅限于将该等商业资料或信息透露给与本合同履行直接有关的工作人员，且均需告知有关人员此项保密义务。

7.2未经甲方同意，乙方不得以任何一种形式（包括口头和书面）向第三方提供任何与该项目有关的市场、销售、推广企划等成本费用、策略和执行的细节。

7.3本合同解除或终止后，双方应返还对方的机密资料，不能返还的予以销毁或删除。

7.4如乙方未能履行上述保密义务，泄露甲方的商业秘密的，甲方有权解除本合同。因此对甲方造成的损失，由乙方承担全部赔偿责任。

**8 廉洁履约条款**

8.1甲方作为凯德集团成员致力于以商业道德为原则经营业务，并要求所有甲方雇员和与甲方有合同关系的当事人以高标准商业道德规范约束自身，及遵守适用的禁止腐败行为的法律（“反腐败法律”）。

8.2乙方陈述并保证，尽其所知，无论其本身或以任何身份代理/代表乙方履行本合同或行事之人（包括但不限于乙方之雇员、代理人、关联公司和分包商）（统称为“乙方代表”），均未违反，亦未促使或鼓励第三方（为免歧义，包括甲方雇员或任何代理/代表甲方行事之人）就本合同或所涉事宜违反任何反腐败法律。

8.3如任何甲方雇员或代理/代表甲方行事之人或任何乙方代表就本合同或所涉事宜已违反或试图违反任何反腐败法律，乙方应立即通知甲方，并采取足够措施保护甲乙双方的利益。所有此类通知应按以下邮箱地址发送至凯德集团内部审计部负责人：【Whistleblowing.ACChair@capitaland.com 】。

8.4 如乙方或任何乙方代表已违反或试图违反任何反腐败法律，无论该等违法行为是否与本合同有关，甲方有权立即终止本合同。此情形下本合同的终止不影响甲方基于本合同或其他权源所享有的其他权利及救济。

**9 通知及送达**

9.1本合同规定的任何通知应采取书面形式，并以双方盖章或指定的授权委托人签字确认为准。

9.2甲方指定的销售现场负责人、签收确认人、授权委托人、每月确认清单签收人、代理费确认表签收人、发票签收人均以甲方书面通知为准。如有变更，须以甲方重新出具的书面通知为准。

9.3本合同约定通知的送达，以专人亲自向收件方递送、电子邮件送达或以邮寄方式送达。递送地址以本合同约定的地址为准（地址发生变更时应及时书面通知对方）。专人递送的，以乙方签收之日视为送达日；电子邮件送达的，电子邮件在发信系统上所记录的发出时间视为送达时间，发信系统未收到诸如邮箱地址不存在、对方邮箱已满等发送失败反馈的，视为通知已经成功送达；邮寄送达的，以邮件妥投或邮寄之日后的第3日（同城）/第5日（异地）视为送达日（以两者更早的时间为准）。

9.4乙方联系信息如下：

地址：

联系人：

电话：

电子邮箱：

乙方联系信息发生变更时应及时书面通知甲方，否则，甲方依上述地址的送达仍为合法有效之送达，乙方对因联系方式错误及未书面通知甲方联系方式变更而引起的一切后果承担全部责任。

**10 其它**

10.1 本合同附件为本合同不可分割的组成部分。

10.2 本合同约定的内容应当严格遵守，任何一方无权擅自变更合同；对本合同的任何变更均应在双方协商同意后签订补充协议，补充协议在双方盖章及法定代表人或授权代表签字后生效。

10.3本合同未尽事宜，双方协商解决。若对本合同执行中产生的冲突双方协商不成的，双方均有权向项目所在地有管辖权的人民法院提起诉讼。

10.4 本合同壹式肆份，双方各执贰份，自双方签字并盖章之日起生效，每份具同等法律效力。

（以下无正文）

合同附件：

附件1：《星贸项目总可售产品货量表》

附件2：《工作组成员名单》

附件3：《工作组成员岗位要求》

**甲方： 乙方：**

**法定代表人/授权代表： 法定代表人/授权代表：**

**日期：** **年** **月** **日 日期：** **年** **月** **日**

附件1：《星贸项目总可售产品货量表》

|  |  |
| --- | --- |
| **地块** | **总货量** |
| **套数** | **建筑面积m²** |
| 6011地块 | 270 | 15668 |
| 6010地块 | 27 | 8476 |
| 601416地块 | 82 | 18483 |
| 商铺 | - | 2500 |
| 合计 | 379+ | 45127 |
| 备注：1. 以上数据尚未预测绘，以预测绘为准。
2. 商铺为备选可售产品，不在30%计划可售面积之内。
 |

附件2：《工作组成员名单》

|  |
| --- |
| **工作组成员名单** |
| **姓名** | **部门/职位** | **电话号码** | **备注** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

附件3：《工作组成员岗位要求》

|  |
| --- |
| **工作组成员岗位要求**  |
| **岗位** | **岗位要求** | **备注** |
| 营销总监 | 本科及以上学历，≥10年房地产营销工作经验，其中≥3年及以上同等职位从业经验，≥5个类似大型项目成功操盘案例。 |  |
| 驻场高级销售经理 | 大专及以上学历，≥6年房地产销售工作经验，其中≥3年及以上同等职位从业经验，≥3个类似大型项目独立管理成功案例。 |  |
| 驻场高级策划经理 | 本科及以上学历，≥6年房地产策划工作经验，其中≥3年及以上同等职位从业经验，≥3个类似大型项目独立策划成功案例。 |  |
| 驻场高级销售主任 | ≥4年房地产销售工作经验，其中≥2年及以上同等职位从业经验，≥2个类似大型项目销售管理成功案例。 |  |
| 驻场高级策划主任 | 本科学历，≥4年房地产策划工作经验，其中≥2年及以上同等职位从业经验，≥2个类似大型项目策划成功案例。 |  |
| 驻场高级策划专员 | 本科学历，≥3年房地产策划工作经验，有参与类似大型项目策划成功案例。 |  |
| 销售人员 | ≥2年房地产销售工作经验，有类似大型项目销售成功案例，过往销售业绩佳。 |  |
|  |  |  |