

项 目 名 称：山与城项目 2022 年销售代理合作单位竞争性比选文件

比选文件编号：

山与城项目 2022 年销售代理合作单位
竞争性比选文件

比选人：重庆朗福置业有限公司

时 间：2022 年 07 月 20 日



比选公告

应比选人项目需要；计划采用竞争性比选方式确定山与城项目 2022 年销售代理合作单位，现公告如下：

一、比选范围与项目概况

(一) 比选范围：山与城项目在售住宅。

(二) 项目概况：山与城项目位于重庆绿肺南山之南，倚山而建，依城而立，四面环山，拥有绝佳的地理位置。本项目涵盖类独栋、联排、叠拼、洋房等多种物业形态，是主城少有的低密度生态宜居大盘。项目已开发的 1.1 期共剩余 15 套住宅，项目正在开发 1.2 期共计 464 套住宅。

二、合作时间：

(一) 本次代理合作期暂定自合同签订之日起至 2022 年 12 月 31 日止，若合作期内，中选人产生的佣金总额达到 100 万元，则本次合作立刻终止。

(二) 在合作期内，若中选人销售未达到比选人要求，比选人可单方面终止合同。

三、合作内容：

(一) 本项目销售模式为联合销售模式（自销团队加代理公司），代理范围为 1.1 期、1.2 期住宅的策划、销售，工作内容包含但不限于：销售队伍组建、销售代理工作制度的建立；客户积累与信息的管理；客户接待与合同谈判；负责认购、签约、款项的催收；在规定时间内协助完成按揭、合同登记备案与权属办理；协助客户满意度调查与维护，协助交房；配合比选人办理开盘前期准备工作，如房测、预售办理、门牌办理、网签建盘、签约准备等。

(二) 根据比选人需求开展市场调研工作，包含但不限于：项目开发目标理解与操作关键点及难点分析；宏观市场环境分析；区域市场环境分析；以项

目为中心的市场需求环境研究；本项目分物业竞争市场、环境研究；典型参照案例研究；按自然月以及不定期提交市场研究报告。

（三）根据营销节点，为保障销售目标，开展营销策划工作，包括但不限于：项目本体研究、竞争市场研究、定位建议、产品优化建议，项目营销定位、营销战略及策略、广告策略、包装策略、价格策略、销售策略等；营销工作计划、广告媒体预算和排期、渠道开发计划；认筹方案、开盘方案、交房方案、各类推广活动及包装方案等。

（四）配合本项目待开发地块的前策工作，包括但不限于：参与前策工作相关会议、为前策相关工作提供可具参考性的意见、配合产品研发和设计、根据比选人需求收集市场数据、项目后期开发产品分析及营销策划定位报告等。

（五）以上工作内容的开展以比选人具体工作要求为准。

四、参选人资格要求

（一）经营资格：须具备独立法人资格，注册地址为重庆市范围内；成立时间不少于三年。（须提供有效的营业执照复印件并加盖鲜章）

（二）具有有效的营业执照，经营范围须具备如“房地产营销策划、房地产经纪、房地产销售代理、房地产信息咨询、楼盘代理、房屋销售代理”等相关经营许可条件之一。

（三）重庆主城区近三年（2019年6月1日至今）已完成或正在履行不少于三个房地产住宅项目半年以上（含半年）的销售代理合同。（需填写附件3《代理业绩表》，需提供合同复印件，合同须为报价人与开发商直接签订，与第三方签订无效，加盖鲜章，原件备查）

（四）配备的团队人员的基本配置（根据比选要求配备人员岗位及数量）且配备团队主要成员（经理级或以上）从业经验不低于三年。（提供社保证明，不限于现职单位，但该单位需具备本次比选事项的经营范围）

(五) 必须具备房地产经纪机构 C 级或 C 级以上执业资质。(须提供有效的资信证书复印件并加盖鲜章)

(六) 纳税人资格要求: 须提供一般纳税人资格证明并加盖鲜章。

五、参选保证金

参选保证金 10 万元 (须提交参选保证金汇款凭证复印件加盖参选人公章, 原件备查)。

六、发布公告的媒介

本次竞争性比选公告在渝开发公司网站 (<http://www.cqukf.com>)、中国采购与招标网 (<http://www.zbytb.com>) 进行发布。

七、比选文件获取

比选人不提供纸质比选文件, 自本公告发布之日起, 参选人自行在本公告发布媒介下载比选文件、答疑文件等。

八、参选文件的递交

(一) 参选文件递交时间为 2022 年 07 月 27 日 14 时 00 分至 15 时 00 分, 地点为重庆朗福置业有限公司成本管理部 (导航地址为山与城营销中心)。

(二) 逾期送达的或未送达指定地点的参选文件, 比选人不予受理。

(三) 本次比选联系人: 王女士; 联系电话: 023-62600666 转 6002。

比选人: 重庆朗福置业有限公司



2022年07月20日

比选文件

应比选人项目需要，计划采用竞争性比选方式确定山与城项目 2022 年销售代理合作单位，现公告如下：

第一条 比选范围与项目概况

一、比选范围与项目概况

(一) 比选范围：山与城项目在售住宅。

(二) 项目概况：山与城项目位于重庆绿肺南山之南，倚山而建，依城而立，四面环山，拥有绝佳的地理位置。本项目涵盖类独栋、联排、叠拼、洋房等多种物业形态，是主城少有的低密度生态宜居大盘。项目已开发的 1.1 期共剩余 15 套住宅，项目正在开发 1.2 期共计 464 套住宅。

二、合作时间：

(一) 本次代理合作期暂定自合同签订之日起至 2022 年 12 月 31 日止，若合作期内，中選人产生的佣金总额达到 100 万元，则本次合作立刻终止。

(二) 在合作期内，若中選人销售业绩未达到比选人要求，比选人可单方面终止合同。

三、合作内容：

(一) 本项目销售模式为联合销售模式（自销团队加代理公司），代理范围为 1.1 期、1.2 期住宅的策划、销售，工作内容包含但不限于：销售队伍组建、销售代理工作制度的建立；客户积累与信息的管理；客户接待与合同谈判；负责认购、签约、款项的催收；在规定时间内协助完成按揭、合同登记备案与权属办理；协助客户满意度调查与维护，协助交房；配合比选人办理开盘前期准备工作，如房测、预售办理、门牌办理、网签建盘、签约准备等。

(二) 根据比选人需求开展市场调研工作，包含但不限于：项目开发目标理解与操作关键点及难点分析；宏观市场环境分析；区域市场环境分析；以项

目为中心的市场需求环境研究；本项目分物业竞争市场、环境研究；典型参照案例研究；按自然月以及不定期提交市场研究报告。

（三）根据营销节点，为保障销售目标，开展营销策划工作，包括但不限于：项目本体研究、竞争市场研究、定位建议、产品优化建议，项目营销定位、营销战略及策略、广告策略、包装策略、价格策略、销售策略等；营销工作计划、广告媒体预算和排期、渠道开发计划；认筹方案、开盘方案、交房方案、各类推广活动及包装方案等。

（四）配合本项目待开发地块的前策工作，包括但不限于：参与前策工作相关会议、为前策相关工作提供可具参考性的意见、配合产品研发和设计、根据比选人需求收集市场数据、项目后期开发产品分析及营销策划定位报告等。

（五）以上工作内容的开展以比选人具体工作要求为准。

第二条 比选要求

一、参选人资格要求

（一）经营资格：须具备独立法人资格，注册地址为重庆市范围内；成立时间不少于三年。（须提供有效的营业执照复印件并加盖鲜章）

（二）具有有效的营业执照，经营范围须具备如“房地产营销策划、房地产经纪、房地产销售代理、房地产信息咨询、楼盘代理、房屋销售代理”等相关经营许可条件之一。

（三）重庆主城区近三年（2019年6月1日至今）已完成或正在履行不少于三个房地产住宅项目半年以上（含半年）的销售代理合同。（需填写附件3《代理业绩表》，需提供合同复印件，合同须为报价人与开发商直接签订，与第三方签订无效，加盖鲜章，原件备查）

（四）配备的团队人员的基本配置（根据比选要求配备人员岗位及数量）且配备团队主要成员（经理级或以上）从业经验不低于三年。（提供社保证

明，不限于现职单位，但该单位需具备本次比选事项的经营范围)

(五) 必须具备房地产经纪机构 C 级或 C 级以上执业资质。(须提供有效的资信证书复印件并加盖鲜章)

(六) 纳税人资格要求：须提供一般纳税人资格证明并加盖鲜章。

二、参选保证金

(一) 参选保证金 10 万元，可采用汇款或转账等方式，不接受现金。参选保证金须于 2022 年 07 月 27 日 15 时 00 分前汇入比选人指定账户，否则比选人不予受理。指定账户如下：

单位名称：重庆朗福置业有限公司

开户行名称：中国银行民权路支行

账号：111607550977

参选人必须在转账备注中注明：参选人名称及“山与城项目 2022 年销售代理合作单位参选保证金”。

(二) 比选人向中选人发出中选通知书且与中选人签订合同之日起 30 个工作日内无息全额退还未中选人缴纳的参选保证金。

三、合作要求

(一) 履约保证金：20 万元。

1、自比选人发出中选通知书之日起，中选人支付的 10 万元参选保证金自动转为履约保证金，剩余 10 万元在收到中选通知书后 5 日内一次性转入比选人指定账户，履约保证金的缴纳时间应在签订《山与城销售代理合作协议》前交纳。

2、中选人自收悉中选通知书之日起，5 个工作日内应及时与比选人办理合同签订事宜，5 个工作日内不与比选人签订合同，比选人将没收中选人已支付的履约保证金，并有权追究由此带给比选人相关经济损失，且该中选人列入比选

人合作单位黑名单。

3、中选人履行合同期满且比选人不再续签，完成结算后比选人于30个工作日内无息退还履约保证金。

（二）报价要求

1、销售代理佣金费率最高限价：不得高于1.2%。

（三）代理佣金

1、代理佣金结算：比选人与客户签订《商品房买卖合同》且全额房款到账后，次月对该套房源代理佣金进行结算。

2、代理佣金支付：

（1）代理佣金按月度付款，经比选人审核并完成结算后次月，比选人向中选人支付该套房源90%的代理佣金。

（2）乙方代理销售的房源交付时，乙方须在交付现场派驻三名以上人员参与房屋交付工作，代理佣金剩余10%作为接房佣金，该套房源交付后次月甲方向乙方支付。

（3）比选人向中选人支付款项前，中选人需向比选人提供足额合规的增值税专用发票，否则，比选人有权不予付款且不承担逾期付款的违约责任。

（4）若比选人向中选人支付佣金后出现退房情况，中选人需向比选人返还退房房源的所有佣金。

（5）项目开票信息：

公司名称：重庆朗福置业有限公司

纳税识别号：91500000696570393P

地址：重庆市南岸区南山街道福寿路2号

开户行：中国银行民权路支行

银行账号：111607550977

电话：62600666

(四) 考核标准：

1、在合作期内，比选人根据市场情况及销售情况以每个自然月为一个考核周期对中选人下达销售任务，若中选人连续两个考核周期未完成销售任务，比选人有权单方面终止合作或选择继续合作。

2、若比选人选择单方面终止合作的，中选人在比选人发出《合作终止通知书》后5个工作日内必须退场。

3、代理佣金提取标准：（X代表中选佣金费率）

销售任务（签约）完成率	佣金费率（通提）	备注
完成100%以内	X	比选人根据市场情况及销售情况每月对中选人下达销售任务
完成100%及以上	X+0.1% (封顶为佣金费率1.2%)	0.1%为佣金费率

第三条 日程安排

一、比选文件的获取

比选人不提供纸质比选文件，自本公告发布之日起，参选人自行在本公告发布媒介下载比选文件、答疑文件等。

二、踏勘现场

参选人在获取比选文件后自行前往山与城项目所在地进行现场踏勘，期间产生任何费用由参选人独自承担，比选人联系地址：重庆朗福置业有限公司营销部（导航地址为山与城营销中心），联系人及电话：王威，13996026253。

三、质疑和答疑

(一) 参选人获取比选文件后，应仔细检查比选文件所有内容，如有残缺或疑问等，应及时向比选人提出，否则，由此引起的损失由参选人自己承担。

(二) 参选人提交书面质疑的截止时间：2022年07月25日12时。

(三) 比选人不举行现场答疑会，采取书面答疑方式，联系人及电话：王威，13996026253。

(四) 比选人在比选期间所发出的答疑、纪要、补充通知或修订函件等，均是比选文件的组成部分，对参选人起约束作用。

(五) 比选文件、比选文件澄清、修改的内容，均以书面形式明确的内容为准。当比选文件、比选文件澄清、修改内容相互矛盾时，以最后发出的通知（或纪要）或修改文件为准；电话或口头咨询和答复的均不具有法律约束力。

四、参选文件递交

(一) 参选文件递交时间为 2022 年 07 月 27 日 14 时 00 分至 15 时 00 分，地点为重庆朗福置业有限公司成本管理部（导航地址为山与城营销中心）。

(二) 参选人递交参选文件须为其法定代表人或者委托代理人，否则比选人不予受理。

(三) 参选保证金须于 2022 年 07 月 27 日 15 时前 汇入比选人指定账户，且参选人须提交“山与城项目 2022 年销售代理合作单位参选保证金”付款凭据复印件，否则比选人不予受理。

(四) 参选人递交参选文件份数与密封完整性若不满足参选文件要求，比选人不予受理。

(五) 逾期送达的、未送达指定地点或者其他不满足参选文件要求等情形，比选人不予受理。

五、比选文件的评审

(一) 时间与地点：2022 年 07 月 27 日 15 时，地点为重庆朗福置业有限公司，地址：重庆市南岸区南山街道福寿路 2 号。若有变动，具体以比选人正式通知为准。

(二) 由比选人组建评审小组，按照公开、公平、公正、诚实信用的原则对参选人递交的比选文件进行评审。资格审查不合格的参选人，现场取消其比选资格。比选人将在与中选人签订合同之日起三十个工作日内与其他未中选的参选人一并无息全额退还其缴纳的参选保证金。

(三) 本次评审采用综合评分法，通过《商务文件》、《经济文件》、《技术文件》对参选人进行评比，总分 100 分（附件 1《山与城项目 2022 年销售代理商务经济评分表》、附件 2《山与城项目 2022 年销售代理技术评分表》）。

(四) 评审小组按各参选人的综合评分由高到低顺序排列，得分最高者为第一中选候选人，第二名为第二中选候选人，以此类推。若综合评分一致，经济文件得分高者优先。

(五) 如比选人与任一第一中选候选人合同谈判失败，或因其他原因导致任一第一中选候选人无法履行合同，可根据中选候选人排名顺序依次直接进行合同谈判。

第四条 比选文件的编制

一、比选文件的组成

(一) 参选人获取比选文件后，应仔细检查比选文件所有内容，如有残缺或疑问等，应及时向比选人提出，否则，由此引起的损失由参选人自己承担。

(二) 比选文件包括资格性审查文件、商务文件、经济文件、技术文件。

二、资格性审查文件

(一) 经营资格：须具备独立法人资格，注册地址为重庆市范围内；成立时间不少于三年。（须提供有效的营业执照复印件并加盖鲜章）

(二) 具有有效的营业执照，经营范围须具备如“房地产营销策划、房地

产经纪、房地产销售代理、房地产信息咨询、楼盘代理、房屋销售代理”等相关经营许可条件之一。

(三) 重庆主城区近三年(2019年6月1日至今)已完成或正在履行不少于三个房地产住宅项目半年以上(含半年)的销售代理合同。(需填写附件3《代理业绩表》,需提供合同复印件,合同须为报价人与开发商直接签订,与第三方签订无效,加盖鲜章,原件备查)

(四) 配备的团队人员的基本配置(根据比选要求配备人员岗位及数量)且配备团队主要成员(经理级或以上)从业经验不低于三年。(提供社保证明,不限于现职单位,但该单位需具备本次比选事项的经营范围)

(五) 必须具备房地产经纪机构C级或C级以上执业资质。(须提供有效的资信证书复印件并加盖鲜章)

(六) 纳税人资格要求:须提供一般纳税人资格证明并加盖鲜章。

(七) 签章确认的附件5《授权委托书》、附件6《法定代表人身份证明书》与附件7《承诺书》。

三、商务文件

按照比选文件要求及附件1《山与城项目2022年销售代理商务经济评分表》中商务文件内容要求编制商务文件。参选人应依据本次比选文件要求认真填写附件3《代理业绩表》。

四、经济文件

经济文件为比选文件中“附件4《报价书》”。参选人应依据本次比选文件要求认真填写附件4《报价书》。参选人含税包干总报价不得高于最高限价,超过最高限价的一律视为无效报价。

五、技术文件

参选人按附件2《山与城项目2022年销售代理技术评分表》中内容要求编

制技术文件，技术文件包含但不限于：项目价值分析、客群分析、市场竞争环境分析、营销推广策略、现场执行及销售难点举措等，形成 PPT 报告，于比选当日进行现场汇报，汇报时间在 30 分钟以内。参选人需于比选当日提交汇报的技术文件 PPT 报告纸质版，并按要求密封。

六、比选文件份数及密封

1、装订与密封：参选人应严格按照比选文件要求，分别将《资格性审查文件》、《商务文件》、《经济文件》、《技术文件》装订成册，分别装入纸袋并密封。资格审查文件独立装袋密封并在密封处加盖公章，在封袋上注明：山与城项目 2022 年销售代理合作单位比选文件资格审查文件；商务文件独立装袋密封并在密封处加盖公章，在封袋上注明：山与城项目 2022 年销售代理合作单位比选文件商务文件；经济文件独立装袋密封并在密封处加盖公章，在封袋上注明：山与城项目 2022 年销售代理合作单位比选文件经济文件；技术文件独立装袋密封并在密封处加盖公章，在封袋上注明：山与城项目 2022 年销售代理合作单位比选文件技术文件。比选人不接受未作密封或密封不严的比选文件。

2、份数：《资格性审查文件》、《商务文件》、《经济文件》、《技术文件》各 1 份。

第五条 特别提醒

一、比选人将进一步核查参选人在比选文件中提供的资料，若比选期间有参选人投诉并经查实或比选小组发现参选人提供了虚假资料，参选人的参选文件作废，并将该参选人列入合作单位黑名单。

二、若在比选结果公示期间或合同谈判过程中有参选人投诉或经比选人核查并经查实发现作为中选候选人的参选人提供了虚假资料，比选人将取消其中选资格，并没收参选人缴纳的 10 万元参选保证金，并将该参选人列入合作单位黑名单。

三、若在合同执行期间发现参选人提供了虚假资料，比选人将有权单方面解除合同，并没收中选人全部履约保证金，并将该中选人列入合作单位黑名单。

第六条 附件

以下附件是比选文件的组成部分。

附件 1：《山与城项目 2022 年销售代理商务经济评分表》

附件 2：《山与城项目 2022 年销售代理技术评分表》

附件 3：《代理业绩表》

附件 4：《报价书》

附件 5：《授权委托书》

附件 6：《法定代表人身份证明书》

附件 7：《承诺书》

附件 8：《山与城项目 2022 年销售代理合作协议》

附件 1

山与城项目 2022 年销售代理商务经济评分表

项目名称		分值	评分标准	得分
商务文件 (10分)	公司成立年限	2	参选人成立时间三年及三年以内不得分，三年以上每增加一年得1分，最高得分2分。	
	项目销售代理业绩	8	参选人除满足比选文件第二条(三)：(重庆主城区近三年(2019年6月1日至今)已完成或正在履行不少于三个房地产住宅项目半年以上(含半年)的销售代理合同)业绩资格要求外，近三年(2019年6月1日至今)每增加一个重庆主城区房地产住宅项目销售代理合同得1分，最高得分8分。(需真实填写附件3《代理业绩表》，需提供合同复印件，合同须为报价人与开发商直接签订，与第三方签订无效，加盖鲜章，原件备查。重庆主城区包括渝中区、南岸区、九龙坡区、沙坪坝区、大渡口区、江北区、渝北区、北碚区、巴南区)	
经济文件 (50分)	代理佣金报价(最小单位为0.01%)	50	<p>所有有效报价的算术平均值为基准价，高于基准价1%扣2分，低于基准价1%扣1分。</p> <p>计算公式： 经济文件得分=50-{ (报价费率-基准费率)/基准费率 *200(当报价费率大于报价基准费率)。 经济文件得分=50-{ -(报价费率-基准费率)/基准费率 *100(当报价费率小于报价基准费率)。</p> <p>备注：以上计算公式，计算过程及结果均仅保留小数点后两位。</p>	

附件 2:

山与城项目 2022 年销售代理技术评分表

项目名称	分值	评分标准	得分	
技术文件 (40分)	市场竞争分析	5 宏观经济、政策、土地市场、房地产市场、别墅市场及竞品分析		
	价值分析	5	1.地块属性分析(外环境、周边资源、内部条件)	
			2.目标客户分析(客群定位及特征分析)	
			3.产品分析	
			4.价值点梳理(价值体系构建,核心竞争力)	
	营销策略	14	1.推广定位	
			2.营销推广策略	
			3.推售策略:推盘及销售计划	
			4.现场包装策略:营销环境展示、看房动线包装等	
			5.价格策略:价格定制策略与价格调整策略等	
6.产品附加值建议				
7.销售难点分析及对策				
现场执行	6	1.现场销售管理模式,团队配置及人员介绍		
		2.现场服务模式(客户接待流程,服务标准)		
		3.现场销售人员奖罚激励措施		
项目负责人沟通能与答辩反应	10	项目负责人或提案人阐述清晰,沟通表达能力及对重点内容把握		

代理业绩表

名称	项目 1	项目 2	项目 3	项目 4
项目名称				
开发商				
项目地址				
销售代理范围				
销售代理期限				

报 价 书

致：重庆朗福置业有限公司

我司经踏勘现场和研究山与城项目 2022 年销售代理合作单位竞争性比选文件等所有内容后，完全认可其全部内容，决定参加该项目的报价。我方承诺如下：

1、我方接受比选文件中规定的各项要求，并按比选文件中的一切要求及内容进行山与城项目 2022 年销售代理工作内容的实施。

2、我方的报价为：山与城销售代理佣金费率为_____%（填报最小单位为 0.01%）。

3、我方承诺，在贵司支付销售代理佣金前，我司将开具足额合规的增值税专用发票。

4、销售代理佣金报价为完成且不限于完成“比选内容”所要求的以及参选人所承诺的全部工作的所有报酬。

5、若我司中选，将接受贵司对我司在合作期内的销售任务目标与工作综合考核。

报价人（公章）：

法定代表人（或委托代理人）：

地址：

电话：

年 月 日

授权委托书

本人_____（姓名）系_____（参选人名称）的法定
代表人，现委托_____（姓名）为我方代理人。代理人根据授权，以我方名
义签署、澄清、说明、递交山与城项目 2022 年销售代理合作单位竞争性比选文
件、签订合同和处理有关事宜，其法律后果由我方承担。

委托期限：

代理人无转委托权。

参选人：_____（盖公章）

法定代表人：_____（签字或盖章）

身份证号码：_____（签字）

委托代理人：_____（签字）

身份证号码：_____（签字）

_____年____月____日

（委托代理人身份证复印件正面）

（委托代理人身份证复印件背面）

法定代表人身份证明书

参选人名称：

单位性质：

地 址：

成立时间：_____年____月____日

经营期限：

姓 名：_____性别：_____年龄：_____职务：

系_____（参选人名称）的法定代表人。

特此证明。

参选人：_____（盖公章）

_____年____月____日

（法定代表人身份证复印件正面）

（法定代表人身份证复印件背面）

注：如由法定代表人参加比选并签署比选文件，需提供法定代表人身份证明书，否则需提供法定代表人身份证明书和授权委托书。

承 诺 书

致：重庆朗福置业有限公司

我司已收悉并认真阅读和研究贵司《山与城项目 2022 年销售代理合作单位竞争性比选文件》，郑重决定参加比选并承诺如下：

1、我司愿意按照竞争性比选文件的一切要求，向贵司提报真实有效的报价文件。一旦查实发现我司提供了虚假资料，贵司有权没收我司 10 万元报价保证金，并将我司列入合作单位黑名单。

2、如果我司作为中选人，将严格按照竞争性比选文件要求及时与贵司签订《山与城项目 2022 年销售代理合作协议》。若我司未能及时与贵司衔接办理合同签订事宜，严重影响贵司相关工作，贵司有权没收我司 10 万元履约保证金，并有权追究由此带给贵司产生的相关经济损失，且将我司列入合作单位黑名单。

3、若我司中选，将严格按照竞争性比选文件约定及贵司合作要求尽快组织开展山与城项目 2022 年销售代理服务的工作，不任意对比选文件所列项目或降低标准，按时分阶段完成全部约定工作内容，接受贵司对我司合同期限内的要求与考核，并在履行合同期满且完成全部工作内容。

特此承诺。

参选人：

(盖公章)

山与城项目 2022 年销售代理合作协议

甲方（委托方）：（以下简称甲方）

法定代表人：

地 址：

电 话：

乙方（受托方）：（以下简称乙方）

法定代表人：

地 址：

电 话：

根据《中华人民共和国民法典》及其他相关法律规定，甲乙双方本着平等、自愿、互利合作的原则，经协商一致就甲方委托乙方负责山与城项目 2022 年销售代理服务，达成如下协议。

一、代理服务项目概况

（一）项目名称：山与城。

（二）项目地址：重庆市南岸区南山街道福寿路 2 号。

（三）项目概况：山与城项目位于重庆绿肺南山之南，倚山而建，依城而立，四面环山，拥有绝佳的地理位置。本项目涵盖类独栋、联排、叠拼、洋房等多种物业形态，是主城少有的低密度生态宜居大盘。项目已开发的 1.1 期共剩余 15 套住宅，项目正在开发 1.2 期共计 464 套住宅。

二、代理服务范围及工作内容

(一) 本项目销售模式为联合销售模式(自销团队加代理公司),代理范围为 1.1 期、1.2 期住宅的策划、销售,工作内容包含但不限于:销售队伍组建、销售代理工作制度的建立;客户积累与信息的管理;客户接待与合同谈判;负责认购、签约、款项的催收;在规定时间内协助完成按揭、合同登记备案与权属办理;协助客户满意度调查与维护,协助交房;配合比选人办理开盘前期准备工作,如房测、预售办理、门牌办理、网签建盘、签约准备等。

(二) 根据甲方需求开展市场调研工作,包含但不限于:项目开发目标理解与操作关键点及难点分析;宏观市场环境分析;区域市场环境分析;以项目为中心的市场需求环境研究;本项目分物业竞争市场、环境研究;典型参照案例研究;按自然月以及不定期提交市场研究报告。

(三) 根据营销节点,为保障销售目标,开展营销策划工作,包含但不限于:项目本体研究、竞争市场研究、定位建议、产品优化建议,项目营销定位、营销战略及策略、广告策略、包装策略、价格策略、销售策略等;营销工作计划、广告媒体预算和排期、渠道开发计划;认筹方案、开盘方案、交房方案、各类推广活动及包装方案等。

(四) 配合本项目待开发地块的前策工作,包括但不限于:参与前策工作相关会议、为前策相关工作提供可具参考性的意见、配合产品研发和设计、根据甲方需求收集市场数据、项目后期开发产品分析及营销策划定位报告等。

(五) 乙方需配备专业的营销团队,乙方驻场工作人员不得少于 6 名,其中项目负责人 1 名,主策 1 名,策划专员 1 名,置业顾问不得少于 3 名。乙方须保证按时、保质、保量完成甲方委托的策划和销售工作,若乙方指派的工作人员不能符合甲方的工作要求,甲方可要求撤换。乙方营销团队全体工作人员须经甲方审核并确认后方可上岗。乙方须对其派驻人员的行为规范提供必要的担保,并愿意承担派驻人员因违反国家法律法规或甲方的规章制度而对甲方造

成的一切经济损失。

(六) 以上工作内容的开展以甲方具体工作要求为准。

三、代理服务期限

暂定自 2022 年 08 月 01 日起至 2022 年 12 月 31 日止。

四、代理佣金计取标准及支付办法

(一) 销售代理佣金费率：销售代理佣金费率为____%。(中选佣金费率)

(二) 销售代理佣金结算与支付

1、代理佣金结算：甲方与客户签订《商品房买卖合同》且全额房款到账后，次月对该套房源代理佣金进行结算。

2、代理佣金支付：

(1) 代理佣金按月度付款，经甲方审核并完成结算后次月，甲方向乙方支付该套房源 90% 的代理佣金。

(2) 乙方代理销售的房源交付时，乙方须在交付现场派驻三名以上人员参与房屋交付工作，代理佣金剩余 10% 作为接房佣金，该套房源交付后次月甲方向乙方支付。

(3) 甲方向乙方支付款项前，乙方需向甲方提供足额合规的增值税专用发票，否则，甲方有权不予付款且不承担逾期付款的违约责任。

(4) 若甲方向乙方支付佣金后出现退房情况，乙方需向甲方返还退房房源的所有佣金。

(5) 项目开票信息：

公司名称：重庆朗福置业有限公司

纳税识别号：91500000696570393P

地址：重庆市南岸区南山街道福寿路 2 号

开户行：中国银行民权路支行

银行账号：111607550977

电话：62600666

五、其他与代理佣金有关的计费方式

(一) 甲方自销：

1、甲方自销房源及联合代理另外一方销售房源均不计入乙方销售业绩，乙方不得计提该部分签约额对应的佣金。

2、客户签订认购书或销售合同后违约，甲方向客户收取的有关费用与违约金、赔偿金、没收的定金归甲方所有，乙方不得计提相应的佣金。

3、甲方客户：

甲方客户到场后，由甲方自销团队进行接待。

甲方客户界定：

(1) 朗福公司员工、渝开发公司员工、复地集团员工。

(2) 由渝开发公司、复地集团组织的团购客户。

(3) 甲方用于抵偿工程款的房源。

六、考核标准

(一) 在合作期内，甲方根据市场情况及销售情况以每个自然月为一个考核周期对乙方下达销售任务，若乙方连续两个考核周期未完成销售任务，甲方有权单方面终止合作或选择继续合作。

(二) 若甲方选择单方面终止合作的，乙方在甲方发出《合作终止通知书》后5个工作日内必须退场。

(三) 代理佣金提取标准：(X代表中选佣金费率)

销售任务（签约）完成率	佣金费率（通提）	备注
完成 100% 以内	X	甲方根据市场情况及销售情况每月对乙方下达销售任务
完成 100% 及以上	X+0.1% (封顶为佣金费率 1.2%)	0.1%为佣金费率

七、履约保证金退还标准

乙方提交的履约保证金 20 万元整，在合同期满且不再续签合同，并完成结算后甲方于 30 个工作日内无息退还履约保证金。

八、甲方之义务和权利

(一) 在合作期内，甲方根据市场情况及销售情况以每个自然月为一个考核周期对乙方下达销售任务，若乙方连续两个考核周期未完成销售任务，甲方有权单方面终止合作或选择继续合作。

(二) 在合作期内，甲方所有房源的销售价格、销售政策、优惠政策均由甲方制定，乙方无权也不得单方向购房者作出任何承诺。但乙方可提供专业意见和方案供甲方决策参考。

(三) 甲方明确授权项目联络人（姓名：王威；电话：13996026253；邮箱：18591091@qq.com），负责与乙方人员的沟通和联络，乙方将所有资料提交给此人发送指定邮箱即视为甲方已收到并知悉该等资料。对于乙方提交的各项资料，项目联络人应代表甲方在收到时向乙方出具确认收到该资料的书面文件或邮箱回复。

九、乙方职责与权利

(一) 乙方负责策划和具体实施本项目推广和销售代理服务活动，乙方利用自身优势通过各种销售代理方式为本项目导入客户资源。

(二) 乙方需配备专业的营销团队，乙方驻场工作人员不得少于 6 名，其中项目负责人 1 名，主策 1 名，策划专员 1 名，置业顾问不得少于 3 名。乙方须保证按时、保质、保量完成甲方委托的策划和销售工作，若乙方指派的工作人员不能符合甲方的工作要求，甲方可要求撤换。乙方营销团队全体工作人员须经甲方审核并确认后方可上岗。乙方须对其派驻人员的行为规范提供必要的担保，并愿意承担派驻人员因违反国家法律法规或甲方的规章制度而对甲方造

成的一切经济损失。

(三) 乙方将客户成功导入到甲方项目之后, 乙方需继续协助甲方进行客户的沟通及协助订立合同工作。

(四) 乙方代理销售的房源交付时, 乙方须在交付现场派驻三名以上人员参与房屋交付工作。

(五) 乙方应为甲方保守有关商业机密, 遵守职业道德。乙方不得以甲方的名义进行本合同约定范围之外的业务活动。

(六) 乙方全程与甲方密切联系、加强沟通。乙方指定: _____, 联系电话: _____, 邮箱 _____, 作为该项目主要对接人, 负责协调双方在执行本合同过程中的相关事宜。甲方将所有资料提交给此人或发送到上述指定邮箱即视为乙方已收到并知悉该等资料。该负责人不能随意变更, 若有特殊情况需要变更的, 应提前十五天书面通知甲方。若未能按约通知甲方, 由此产生的一切责任和后果由乙方承担。

十、违约及处理

(一) 乙方未按本协议约定的服务内容提供服务, 出现两次以上甲方可单方终止合作, 且甲方有权没收乙方全部履约保证金。

(二) 乙方未足额提供约定工作人员的, 乙方需向甲方缴纳 100 元/人/次罚款, 累计发生 10 次以上的, 甲方可单方终止合作, 且甲方有权没收乙方全部履约保证金。

(三) 如甲方发现乙方在销售代理服务过程中有未经甲方许可并严重影响项目销售之行为, 则甲方可单方终止合作, 且甲方有权没收乙方全部履约保证金。

(四) 如甲方未能完全履行本协议义务时, 乙方首先可书面通知甲方并给予甲方十四天的整改期, 若期满甲方仍未修正, 则乙方可单方终止合作并书面

通知甲方。

(五) 本合同的订立、生效、解释及争议，均适用中国法律，发生争议协商不成时，向甲方所在地人民法院提出诉讼。

(六) 本协议若有未尽事宜，由双方协商另行签订补充协议，补充协议与本协议具同等法律效力。

(七) 本合同一式捌份，甲方执伍份，乙方执叁份，均具同等法律效力，经甲乙双方签字或盖章并加盖公章或合同专用章后生效。

以下无正文

甲方（签章）：

乙方（签章）：

法定代表人（盖章或签字）：

法定代表人（盖章或签字）：

地址：

地址：

经办人：

经办人：

联系电话：

联系电话：

年 月 日

年 月 日