

قرارداد بازاریابی برای فروش ملک

این قرارداد در راستای استفاده از تجربیات و تخصص اشخاص توانمند برای فروش املاک و مستغلات شرکت ها و اشخاص حقیقی مورد استفاده قرار می گیرد.

این قرارداد در تاریخ فیما بین شرکت به شماره ثبت با نمایندگی و امضا آقای بعنوان، مدیر عامل و عضو هیئت مدیره و آقای به عنوان هیئت مدیره به نشانی که از این پس در این قرارداد به اختصار « شرکت » نامیده می شود از یک طرف و با نمایندگی و امضا آقای بعنوان مدیر عامل و آقای به عنوان هیئت مدیره به نشانی که از این پس در این قرارداد « عامل » نامیده می شود با شرایط زیر منعقد و مبادله گردید.

ماده ۱- موضوع قرارداد:

موضوع قرارداد عبارتست از ارائه خدمات مدیریت بازاریابی، تبلیغات و فروش مجتمع های اداری، تجاری، مسکونی متعلق شرکت به نیابت و قائم مقامی از ایشان در چهارچوب مفاد این قرارداد و بر مبنای قیمتها و شرایط اعلامی شرکت .

ماده ۲ - مدت قرارداد:

مدت قرارداد به مدت از تاریخ امضا آن می باشد که در صورت توافق طرفین مدت آن نیز تمدید خواهد شد.

ماده ۳ - حق الزحمه:

حق الزحمه عامل بابت انجام موضوع قرارداد مندرج در ماده ۱ همین قرارداد بر اساس عملکرد ایشان و بر مبنای درصد از کل مبلغ نهایی هر مورد فروش منظور می گردد.

تبصره ۱ : هزینه های تبلیغات با اعلام عامل به شرکت و تصویب آن توسط او قابل پرداخت خواهد بود.

تبصره ۲ : در مواردی که عامل هیچ گونه دخالتی در جذب یا معرفی مشتری نداشته باشد مستحق حق الزحمه نخواهد بود.

تبصره ۳ : پس از انجام توافقات نهایی با متقاضیان خرید، عقد قرارداد، وصول ثمن معامله، فرایند پیگیری اسناد مالی و بطور کلی امور مرتبط در این خصوص تماماً توسط شرکت انجام خواهد شد.

تبصره ۴ : کلیه کسورات قانونی و قراردادی اعم از مالیات، بیمه تامین اجتماعی و عوارض و حقوق شهرداری و موضوع این قرارداد تماماً بر عهده عامل می باشد.

ماده ۴ - نحوه پرداخت حق الزحمه:

حق الزحمه عامل پس از ثبت قرارداد فروش واحد ها و امضاء طرفین و در پایان هر ماه بر مبنای میزان فروش قطعی شده محاسبه و پرداخت می گردد.

تبصره : فروشی قطعی شده تلقی می گردد که پس از امضای قرارداد فروش، مبلغ پیش پرداخت به حساب معرفی شده شرکت واریز شده باشد.

ماده ۵ - حدود فعالیت عامل:

بر اساس این قرارداد برنامه ریزی، مدیریت و امور اجرائی و تامین فعالیتهای بازاریابی بر عهده عامل می باشد . عامل می تواند متناسب با نیاز پروژه موضوع ماده یک از ظرفیت دیگر اشخاص حقیقی و حقوقی (اعم از شرکتهای و مشاورین املاک مستقر در داخل و خارج کشور) به شرط بقا اصل موضوع در مسئولیت وی به هزینه و حساب خود استفاده کند. و در این خصوص محدودیتی ندارد و در

صورت بکارگیری اشخاص حقیقی جهت اجرای قرارداد، عامل مکلف به پرداخت کلیه مطالبات قانونی وی (حقوق، سنوات، حق بیمه) بوده و ملزم به ارائه مفصاحساب به شرکت می باشد و شرکت در این خصوص هیچگونه مسئولیتی نخواهد داشت.

تبصره: از هرپرداخت به عامل ۱۰ درصد کسر و درحسابهای معرفی شده شرکت نگهداری خواهد شد تسویه حساب نهایی با واحد های اعلامی شرکت و ارائه تصفیه حساب با سازمان تامین اجتماعی و بیمه منوط تصفیه خواهد بود.

ماده ۶- تعهدات طرفین:

الف (تعهدات عامل

۱- عامل مکلف است با توجه به اینکه مدیریت تبلیغات و اجرای آن بر عهده او می باشد برنامه های تبلیغاتی خود را ابتدائاً قبل از اجرا به اطلاع شرکت برساند تا پس از هماهنگی و تائید و تصویب او، آن را به اجرا برساند.

۲- عامل متعهد است شرکت را پیوسته در جریان وضعیت موجود بازار، قیمت روز و پیش بینی روند آتی آن قرار دهد.

۳- عامل مکلف است همواره صرفه و صلاح شرکت را مد نظر داشته باشد و متناسب با شرایط بازار و موقعیت های پیش رو بهترین گزینه ها را برای فروش مناسب و افزایش نرخ ارائه نماید. اثبات عدم انجام موضوع فوق اشاره متضمن پرداخت کلیه هزینه ها و خسارات وارده شرکت از طریق عامل خواهد بود.

۴- عامل موظف است نقطه نظرات مشتریان و نیاز آنها را بطور مستمر به شرکت منعکس نماید تا در صورت امکان، اصلاحات لازم در مشخصات پروژه یا شیوه اقدامات یا اصلاح مفاد قراردادهای حقوقی انجام پذیرد.

۵- عامل موظف است برنامه ای را بعنوان پیش بینی فروش تنظیم و به شرکت ارائه نماید که در صورت عدم تحقق کامل پیش بینی های فروش، عامل وظیفه دارد تحلیلی علمی و دلایل متقن عدم تحقق آن را ارائه نماید.

۶- عامل مکلف است حسب درخواست شرکت در جلسات ادواری اعلام شده توسط وی شرکت کند تا ضمن ارائه گزارش فعالیت، اقدامات لازم در جهت رفع موانع و مشکلات پیگیری و همفکری لازم صورت پذیرد. عامل موظف است برنامه ای را جهت زمانبندی اقدامات خویش تهیه و به تائید شرکت برساند.

۷- عامل مکلف است طی زمانبندی مورد نظر شرکت پروژه ها را با قیمت و شرایط مورد توافق در معرض فروش قرار دهد.

۸- عامل موظف است نسبت به ارتقای سطح خدمات پروژه و رضایت مشتریان بالقوه و بالفعل مستمراً پیشنهاد های کارآمد ارائه نماید.

۹- عامل موظف است یک نسخه از کلیه مدارک تهیه شده اعم از (عکس، فیلم،...) در آلبوم های مناسبی به همراه نسخه اصلی فایلها (source) قبل از استفاده و ارائه عمومی، در اختیار شرکت قرار دهد.

۱۰- عامل مکلف است با کسب اطلاعات لازم از سوی شرکت، پاسخگوی خریداران در جهت رفع نیازها به سئوالات و ابهامات ایشان باشد.

۱۱- عامل موظف است حسب تقاضای شرکت در موارد خاص نظیر نمایشگاههای تخصصی، همفکری و حضور فعال داشته باشد.

۱۲- عامل موظف است اطلاعات بدست آمده خصوصی از پروژه را در فرآیند فعالیت و مذاکرات در حد متعارف محرمانه تلقی نماید و از انعکاس اینگونه اطلاعات به غیر خودداری کند.

۱۳- عامل مکلف است تا پایان قرارداد با هماهنگی و تایید شرکت با رعایت شرایط بازار قیمت فروش را در هر فصل تدریجاً افزایش دهد.

۱۴- عامل مکلف است جهت حسن انجام تعهدات فوق اشاره و تضمین انجام صحیح قرارداد یک فقره چک به مبلغ به شرکت تودیع نماید به نحوی که بنا به تشخیص شرکت در صورت قصور یا تقصیر عامل شرکت بتواند از محل آن خسارات احتمالی وارده را جبران نماید ضروری است این تضمین حداقل به ماخذ ۱۰ درصد مبلغ برآوردی کل پروژه های موضوع قرارداد باشد. تبصره : مالکیت اسناد مدیریت پروژه فروش و خود اصل فروش متعلق به شرکت است عامل موظف است اینگونه مدارک و اسناد را در پایان قرارداد به شرکت باز گرداند

ب (تعهدات شرکت :

۱- شرکت متعهد است نسبت به تامین دفتر یا دفاتر محل انجام موضوع قرارداد توسط عامل با دکوراسیون متناسب در محل پروژه حسب توافق طرفین اقدام نماید.

۲- شرکت پیشنهادات عامل نسبت به سیاست قیمت گذاری ،تخفیف، اعطای تسهیلات مالی ،بهینه سازی واحدهای موضوع فروش وخدمات جانبی را حداکثر ۱۵ روز مورد مشاهده و بررسی قرارداده و اعلام نظر خواهد نمود .بدیهی است نظر شرکت در خصوص پیشنهادات مطروحه برای عامل لازم الاتباع خواهد بود.

۳- شرکت اطلاعات آماری پیشرفت پروژه را جهت مذاکره با مشتریان به صورت ماهانه در اختیار عامل قرار می دهد.

۴- شرکت نسبت به هر گونه ادعای مالکیت اشخاص ثالث نسبت به پروژه موضوع قرارداد بصورت جزئی و کلی پاسخگو خواهد بود در این مورد هیچ گونه تعهدی متوجه عامل نیست .

ماده ۷ - فسخ قرارداد:

شرکت حق دارد در هر زمان و در صورت عدم موفقیت عامل در انجام عملیات موضوع قرارداد طبق برنامه قبلی ارائه شده از سوی عامل و هم چنین سهل انگاری و عدم جدیت در انجام برنامه های ارائه شده به تشخیص شرکت یا ایجاد تغییرات در مدیران شرکت عامل نسبت به فسخ قرارداد اقدام نماید.

تبصره : در صورت فسخ قرارداد به دلیل اعمال فوق الذکر هیچ گونه حق الزحمه ای به عامل پرداخت نخواهد شد.

ماده ۸ - حل اختلاف:

طرفین توافق نمودند کلیه اختلافات و دعاوی ناشی از این قرارداد یا راجع به آن از جمله انعقاد، اعتبار، فسخ، تفسیر یا اجرای آن، از طریق داوری یکی از داوران عضو سامانه جامع داوری ایران با تعیین و نصب داور همچنین تعیین حق الزحمه داوری از سوی آن سامانه، بعنوان مقام ناصب حل و فصل گردد لذا پس از ثبت درخواست در سامانه مذکور، داور منصوب به موضوع اختلاف رسیدگی و رای لازم را صادر می نماید. شرط داوری حاضر، موافقتنامه ای مستقل از قرارداد اصلی بوده و لازم الاجرا می باشد.

ماده ۹ - اقامتگاه طرفین:

اقامتگاه قانونی طرفین همان اقامتگاه ذکر شده در این قرارداد میباشد که در صورت تغییر مراتب باید کتباً به طرف مقابل اعلام گردد.در غیر اینصورت ارسال هر گونه اخطاریه مراسله ،اظهارنامه و غیره به نشانی سابق به منزله ابلاغ واقعی تلقی میگردد مسئولیت در این خصوص بر عهده شخص مقصر خواهد بود.

ماده ۱۰ - تعداد نسخ قرارداد: این قرارداد در ۱۰ ماده و ۸ تبصره در ۲ نسخه متحد المتن تنظیم و بین طرفین مبادله گردید و هر دو نسخه در حکم واحد بوده و از تاریخ انعقاد قرارداد برای طرفین لازم الاجرا می باشد.

امضاء عامل

امضاء شرکت