# 车位代理合同范本(实用15篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2023-12-25

*车位代理合同范本1汽车代理销售合同甲方：临沂汇通汽车销售服务有限公司地址：临沂市河东区凤凰大街与东环路交汇处向北500米路西邮编：276000乙方：山东XXX汽车销售服务有限公司地址：临沂市兰山区临西五路邮编：276000座机：甲、乙双方本...*

**车位代理合同范本1**

汽车代理销售合同甲方：临沂汇通汽车销售服务有限公司地址：临沂市河东区凤凰大街与东环路交汇处向北500米路西邮编：276000乙方：山东XXX汽车销售服务有限公司地址：临沂市兰山区临西五路邮编：276000座机：甲、乙双方本着平等互利、真诚合作的原则，经友好协商，就乙方代理北京现代全系列产品委托销售代理的有关事宜，达成如下协议，双方共同遵守：一、代理（经销）区域和代理（经销）范围：1.甲方经第三方同意授权乙方为北京现代全系列产品在兰山区、南坊新区、兰陵县、沂南县等地区的二级代理商，并负责改产品再上述地区范围内的总经销。2.乙方不得在未经授权的情况下，以任何形式跨区域经销甲方产品，否则，除乙方应赔偿所有损失外，甲方有权单方终止合同。二、委托期限本合约有效期：自签订该合同之日起计，即20\_年10月15日至20\_年10月14日，双方到期需续约，必须提前十五天以书面形式通知对方。三、合作条件和销售方式1.乙方在公司必须设有能够可以展示北京现代全系列产品的展厅，以便利于产品的显示及宣传，费用乙方自付。2.甲方为了支持乙方，甲方暂时提供北京现代全系列给乙方代销（详见双方签字认可的销售控制表），即乙方暂压首批进货（车）款，但乙方必须于本合同签订之日起三个月内将为销售的贷款（车款）按双方协议的价格支付给甲方（具体销售价格详见双方签字认可的销售控制表）。3.如甲方对销售价格和范围有变动，须提前五日以书面形式通知乙方。乙方可以根据市场情况自行制定对外销售价格并书面通知甲方，甲方如对销售价格有议，必须在接到乙方书面通知后5日内，向乙方提出书面异议，否则视为认同。乙方的售价不得低于委托销售底价表中的低价。否则乙方需向甲方支付所得利润双倍的罚款。特殊情况须经甲，乙双方以书面形式同意。4.甲方暂提供的首批北京现代系列产品在进入乙方展厅后3个月内，除售出及甲方调货外不得离开展厅：不得试乘、试驾；不得在其上有任何权利、义务的规定。5.乙方如需补货应提前3天书面通知甲方，甲方再条件允许的情况下，应及时补充货源；双方处某型号车售空，都可以再对方处调货，双方在提车。调车时，应出具盖有公章的提、调单，并登记该车的底盘号、发动机号、经办人签字。四、甲方义务1.甲方签署并履行本合同不得违反\_有关法律规定，并具有完全履行本合同的能力的信用。2.甲方承诺可以取得本项目合法销售之相应证明文件。3.甲方允许乙方为该代理产品做宣传，但要明确表明其为甲方的销售代理，并需取得甲方认可。4.甲方与购车客户签订有关合约后，因合约履行引起的纠纷由责任方承担责任。五、乙方任务1.乙方提交代理销售建议书，经甲方认可，乙方应按计划推广销售工作。2.每周乙方销售负责人员到甲方了解甲方销售情况，积极迎合市场需求并有利于本系列产品的全部销售，组织处理两地销售处的协调工作，甲、乙双方根据实际情况及时调整销售策略。3.乙方需按甲乙双方确定销售条件（售价、付款方式急本合同条款等）进行销售，否则，因乙方工作失误造成的争议和损失由乙方承担责任。4.乙方应将甲方的相关资料视为商业秘密不得对外泄露。5.乙方处人员的招聘、培训、工资、奖金等均由乙方承担。6.乙方在销售该系列产品时，要严格执行上海大众的相关规定。7.应积极配合或独立完成代理区域的市场调差及分析资料，并及时提交给甲方应用。8.乙方应努力维护和树立甲方所提供的产品形象，积极与甲方合作做好渠道维护及各种售后服务、客户投诉，及时向甲方反馈各种市场信息。六、委托代理程序双方按签字认可的{销售控制表}中的价格进行计算，乙方将购车客户的资料提供给甲方并将购车款打入甲方指定的账户后，甲方即将该车的产品合格证及发票出具给乙方。乙方在未收到客户购车款不得将所购车辆交付，否则后果自负。七、提货方式及验收货物由乙方自提，在提货及销售过程中造成损伤的，有乙方负责修复和赔偿；如需甲方送货，费用由乙方承担，货到后及验货签字收获，风险转移。八、质量保证和产品退换1.甲方保证所提供的产品符合国家规定及标准，并向乙方提供有关证件（复印件）。2.若产品再保质期内非人为原因出现质量问题，甲方负责随时更换，并承担相应运费。3.质量问题而引起的客户投诉，甲、乙双方应高度重视，迅速予以妥善解决，减少负面影响。九、质量保证和产品退换1.甲、乙双方不得私自修改、终止合同。因一方违约导致合同终止的，责任方须赔偿对方因此造成的一切经济损失。2.甲方书面准许，乙方不得跨出本合同规定的范围销售甲方产品，否则，因乙方的冲货现象而造成甲方或其他代理商的损害的，甲方将给予乙方处以冲货零售价2倍金额的罚款，罚金在15个工作日内由乙方交付给甲方，对情节严重的，甲方有权单方面即时终止本合同，一切责任由乙方自行承担。3.甲乙双方即时向对方提供销售进度信息及客户资料并保证提供信息准确无误，不得以任何理由推辞和搪塞，否则视为违约，责任方须赔偿对方因此造成的一切的经济损失。4.甲乙双方任何一方未能完全履行本合同义务时，则责任方构成违约，无责任方首先可书面通知责任方并给予责任方二十天地整改期，整改期满后责任方仍未修正，则无责任方可单方面终止本合同，并书面通知责任方。5.乙方不得私自收取购车客户的车定金急购车款，否则引起的一切纠纷，均由乙方自行承担。6.乙方不得无视法律，随意夸、隐瞒或虚假承诺等情况，因此造成的一切后果及损失全部由乙方承担，并负责消除一切不良影响。十、其他1.甲、乙双方若因本合同或与本合同相关问题发生争议时，双方应本着诚信态度，协商解决，解决不成时，双方同意于临沂市中级人民法院提请诉讼。2.本合同的变更或附加条款，应以书面形式为准。3.本合同未经甲方同意不得转让。4.甲方对乙方的财产无留置权。5.如本合同中的一条或一条以上条款无效，合同其他条款仍然有效。6.乙方在合同有效期内或合同终止后，不得泄露甲方的商业机密，也不得将该机密超越合同范围使用。7.本协议所列的地址或电话为双方寄送文件或电话通知的依据，如有变更应市面，否则双方通信或通讯以本协所列为准。十一、合同效力1.再本合同期内，双方的权利已履行完毕时，如无继续书面续签，本合同自动终止。2.本合同的订立、生效、解释及争议均适应中国法律，如发生双方意见不和最终未能达成谅解时，可再潍坊市人民法院提请诉讼。

**车位代理合同范本2**

本车位使用权转让协议由以下协议当事人于\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

在\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_(区/县)签订。

协议双方当事人：

转让方(以下简称“甲方”)：

受让方(以下简称“乙方”)：

根据《\_合同法》及其他相关法律、法规规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就甲方向乙方转让东南郡车位使用权相关事宜达成如下协议：

>一、车位的基本情况

本次转让使用权的车位为甲方开发的“东南郡一期”商品房地下车位，用途：该车位仅作为停车专用，不得另作他用;车位编号为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。(具体位置见附件一地下室车位布置平面图);

地下室内墙面为普通水泥砂浆粉刷、涂料刷白，水泥砂浆地面。该车位为划线分隔，无隔断墙、无封闭，并由甲方划好车位分隔线;

甲方保证对以上车位享有合法的所有权。甲方确保上述车位产权清晰，没有民事纠纷。

>二、使用期限

甲方同意将上述车位使用权转让给乙方，转让期限自本协议生效之日起至“东南郡一期”商品房土地使用权期限届满时止。

>三、转让价款

转让按其座落位置以“个”为单位计价;

甲、乙双方约定该车位使用权转让价款为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元)。(此价款中不包含车位的物业管理服务费)。

>四、付款方式

甲、乙双方约定在本协议生效之日，乙方一次性向甲方付清全部转让价款。

>五、乙方逾期付款的违约责任

乙方未按照约定的期限付款的，按照逾期时间，分别做如下处理(不作累加)：

逾期在\_\_\_\_日之内，自约定的转让价款应付次日起至实际支付之日止，乙方每日向甲方支付转让价款

的违约金，协议继续履行。

逾期超过\_\_\_\_日，甲方有权解除协议。甲方解除协议的，乙方按照转让价款的\_\_\_\_\_\_向甲方支付违约金。乙方愿意继续履行合同的，经甲方同意后，合同继续履行，自约定的转让价款应付次日起至实际支付之日止，乙方每日向甲方支付转让价款\_\_\_\_\_\_的违约金。

>六、交付期限与方式

甲方应于乙方付清全部转让价款后\_\_\_\_\_天内将车位交付给乙方使用。

车位使用权的交付以双方签订车位使用权交接书为标志，如乙方无正当理由拒绝签订车位使用权交接书，视为甲方已完成交付。

七、甲方逾期交付的违约责任

甲方未按照约定的期限交付车位的，自约定的交付期限届满次日起至实际交付之日止，甲方每日向乙方支付转让价款\_\_\_\_\_\_\_的违约金，协议继续履行。

>八、使用管理

乙方应遵守停车管理人员指示和车辆停放规则有序停放;

停车场专用设施设备的维修费用由全体车位使用权人承担;

甲方检修、维护管道需借用乙方车位时，乙方必须无条件的予以配合;

乙方不得擅自改变该停车位的用途，或利用该空间放置易燃、易爆、剧毒、放射性等有害物体;

如果因乙方车体过大影响其他业主停放车辆，甲方有权单方决定为乙方调整车位，乙方应补足相应的费用;

乙方如需将该车位使用权转让或出租给第三方，应当将转让或出租范围限定于本小区范围内的其他业主;

>九、其他

若根据市政或小区整体规划的需要，在不影响乙方对车位的正常使用的情况下，而在乙方车位前后设置有变压器、配电箱、地下车库人行出入口、管网等公共设施的，乙方对此不持异议，不得据此向甲方提出任何要求。

乙方签订本协议时，视为认可甲方委托的物业管理公司对车位进行管理服务，乙方须同时签署《临时管理规约》及《车位服务协议》等，并严格遵守。

>十、协议争议的解决办法

本协议项下发生的争议，由双方当事人协商解决;协商不成的，依法向协议签订地人民法院起诉。

>十一、附则

本协议的附件为本协议不可分割的组成部分，与本协议具有同等的法律效力;

本协议经甲、乙双方签字或盖章后生效。本协议一式三份，甲方执二份，乙方执一份，均具有同等法律效力;

本协议未尽事宜，经甲、乙双方协商可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人：

证件号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_证件号码：

联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系地址：

**车位代理合同范本3**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(出租人)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(承租人)

就乙方需租赁小区停车位，与甲方协商一致后达成乙方租赁停车位的如下协议：

1、甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_小区停车位用于停放车型：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，车牌号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，车身颜色：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、使用期限及车位租金：自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止共个\_\_\_\_\_\_月，月租金：\_\_\_\_\_\_元(人民币)，乙方一次性交清全年使用费用。

3、甲方收取的停车费只限于该停车位场地使用租金，不包含车辆保管费，即双方只构成车位场地租赁关系，不构成保管关系。

4、租约期满，车主若需继续租赁，应在协议到期前十五天到\_\_\_\_\_\_物业公司办理租赁手续;否则，将视乙方自动终止协议。

5、租约到期后仍未办理续租手续的车主，甲方有权拒绝其车辆进入小区停放。

6、乙方并遵守甲方《停车场管理规定》，不得乱停乱放，占用道路或他人车位，凡进出小区停车场的车辆必须服从当值保安员的指挥，并凭\_\_\_\_\_\_小区车辆通行证出入，否则保安人员有权不予放行。若乙方车辆通行证遗失请及时到物业公司报失，否则后果自负。

7、乙方联系方式如有变更，应及时通知\_\_\_\_\_\_物业公司，否则后果自负。

8、本协议一式两份，双方各执一份，具有同等的法律效力，自双方签字之日起生效，双方不得异议。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**车位代理合同范本4**

车位出租合同

出租方（甲方）：          身份证号：

承租方（乙方）：          身份证号：

甲乙双方经过协商，自愿同意按照以下条款签订车位出租合同：

一、甲方向乙方出租             地下停车位，车位号：         。

二、租赁期自    年    月    日起，至    年    月    日止，租金合计

元（大写                     ），合      元（大写               ）每月。

租金在此合同签订后乙方一次性付给甲方，甲方应开具收据。

三、租赁期内车位管理费由乙方承担。

四、此合同签订后甲方应交给乙方可用的车库出入凭证。租赁期截止时乙方将此凭证交还甲方，如有损坏乙方照价赔偿。

五、甲方承诺该车位确实归甲方所有，必要时甲方有义务出具所有权证明。由车位所有权不正确或不明晰造成的乙方一切损失，由甲方承担。

六、租赁期内车位所有权归甲方，使用权归乙方。乙方不得将车位销售、抵押给第三方。

七、由于乙方自行保管不力造成车辆被盗等损失由乙方承担；由于车库漏雨、灌水、坍塌等由第三方造成的乙方损失，甲方有义务采取必要措施协助乙方向第三方索赔。

八、由乙方不当使用造成车位受损，由乙方向甲方协商赔偿。

九、乙方应在租赁期截止前通知甲方续租或不续租。同等条件下，乙方享有优先续租权。

十、租赁期内，甲方如有出售车位的行为，应提前通知乙方。甲方应保证出售行为不影响租赁期内乙方对车位的使用权，否则等同于甲方提出停止租赁。同等条件下，乙方享有优先购买权。

十一、以上各条款双方均认真阅读并理解其含义，签字视为同意。

甲方：                              乙方：

电话：                              电话：

日期：    年    月    日            日期：    年    月    日

**车位代理合同范本5**

甲方(车库出卖人)：xx省xxxx房地产公司

电话：

乙方(车库买受人)：

电话：

根据《\_合同法》、《\_城市房地产管理法》、《\_拍卖法》、《\_道路交通安全法》及有关法律、法规规定，甲、乙双方在平等、自愿的基础上，就买卖车库达成如下协议：

>一、乙方通过公开拍卖竞得xx小区 幢 号车库，属 结构。

>二、乙方按规定付清成交款 (大写： )，拍卖佣金 (大写： )。

>三、甲方统一办理《产权证》，车库面积以产权部门登记为准，办理费用由乙方支付。

>四、甲方暂按小区物管费收费标准向乙方收取车库物管费，()即每平方建筑面积xx元。如遇调整物管费标准则按新标准收取。

>五、甲方对车库设施提供有偿维护、修理。

>六、乙方在使用车库时，须遵守以下规定：

1、不准将车库以经营用途使用;

2、不准将车库出售、租赁或以其它方式转让给xx小区以外的住户或单位使用;

3、乙方在购得车库后，应将停放的车辆牌照、车主姓名、车库编号在物管公司做统一登记;

4、禁止将车辆停放在车库以外的楼前、楼后及其他公共场地;

5、严禁存放易燃易爆、有毒和腐蚀性、刺激性物品，防火、防爆、防污染，不对小区住户产生不良影响;

6、文明驾驶，安全行车。在小区内应缓行，并注意行人车辆，如发生交通意外自行负责;小区内禁止鸣号，以免影响小区住户;

7、严格遵守物业管理条例及物管公司对小区管理的相关规定，自觉服从管理人员的管理。

乙方须与小区物管公司签订《车库物业管理委托合同》。对违反以上规定行为，甲方授权的物业管理公司有权制止或处理。

>七、本合同一式贰份，双方签字生效。未尽事宜双方协商解决。

甲方：xx省房地产公司 乙方：

代表：

日期： 日期：

**车位代理合同范本6**

>位置附图：

出卖人（签章）： 买受人（签章）：

[法定代表人]： [法定代表人]：

[委托代理人]： [委托代理人]：

年 月 日 年 月 日

签于××省××市 签于××省××市

出让方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

受让方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

根据《\_合同法》及其他有关法律、法规之规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上订立本协议，协议内容如下：

鉴于：甲方和xx有限公司于20xx年12月13日共同签署的《合作开发xx花园补充协议书》（见附件一）约定：xx有限公司将xx花园地下车库32个车位（见附件二）作价抵扣上交利润，作价标准为每个车位万元，由甲方自行处理变现，xx有限公司须无条件配合甲方办理相关手续。故甲方对上述车位享有转让和处分的权利。

一、甲方将位于xx花园地下车库的B5车位，（见附件二）转让给乙方，由乙方自行处置。

二、甲方保证对以上车位享有合法的占有、使用、收益、处分的权利。甲方确保本协议之附件一、附件二的客观真实，并符合法律有关规定。甲方确保上述车位产权清晰，没有经济和民事纠纷。

三、甲、乙双方约定车位转让价款为人民币\_\_\_\_元（大写）。

四、乙方须在本协议签定后三日内支付价款，按时划款到甲方银行账户，经甲、乙双方确认，甲方收款银行帐户为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

五、本协议自甲、乙双方签字或盖章且乙方将价款划入甲方上述收款银行帐户时即行生效。

六、本协议生效后，甲、乙双方分别向xx公司发出权益转让通知书。甲方须无条件配合乙方办理上述车位的落名、产权登记等相关手续（税费及规费由甲、乙双方按国家有关政策规定各自承担）。

七、因甲方原因导致上述车位不能办理落名、产权登记等相关手续或发生债权债务纠纷的，由甲方承担责任；乙方有权解除本协议，甲方须按转让价款双倍赔偿。

八、本协议在履行中发生的任何争议，双方均应通过协商解决，协商不成，提交法院裁决。

九、因解决本协议争议产生的费用，包括但不限于保全费、诉讼费、律师费，由败诉方承担。

十、本协议的附件为本协议不可分割的组成部分，与本协议具有同等的法律效力。

十一、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，均具有同等法律效力。

十二、本协议未尽事宜，经甲、乙双方协商可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

一、合作开发xx花园补充协议书的有效复印件

二、车库明细图的有效复印件

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了方便乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_停放车辆，甲方向乙方有偿提供地下停车位。根据有关法律、法规之规定，甲乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上就转让汽车车位达成如下协议：

一、乙方自愿向甲方购买\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_编号为\_\_\_\_\_\_\_\_汽车车位。

二、甲、乙双方同意将第一条商定的汽车车位一次性定价为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(大写)。(此价格中不包含汽车车位的物业管理服务费)。

三、车位的销售特征为：[现售车位]/[预售车位]

四、乙方在签订本合约三天内一次性付清汽车位使用费共计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，凭缴费清单领取汽车位使用卡，取得使用权。如在约定时间内未付清全部使用费，甲方有权解除合同，并有权要求乙方支付合同金额\_\_\_\_\_\_\_\_%的违约金。

五、乙方所购的上述车位作为车辆停泊专用，不得另作他用，不得任意改变该汽车位的性质、外观、结构和各类设施，若有损坏或由此产生事故，乙方除应负担恢复原状费用外，还应赔偿造成他人的损失并承担后果。日常使用应遵守物业管理公约及车位管理制度，且交纳相应管理费用。

六、乙方使用汽车位停放车辆时不得占用公共通道。

七、乙方所受让的地下车位按有关规定，无法办理产权证、土地证手续，但享有与所购房屋土地同等年限的使用权(不享有土地使用权);若国家法律政策对地下车库使用权年限作出具体规定，乙方所享有的地下车库使用年限按国家法律政策的规定处理。

八、甲方检修、维护管道需借用乙方汽车位时，乙方必须无条件配合。

九、甲方有权先期委托物业管理公司对地下车位进行管理服务，乙方在签订本协议的同时，视为认可甲方之委托车位的管理方式。

十、在国家政策允许的情况下，乙方享有转让、继承的权利，涉及相关手续的变 更，乙方须书面告知甲方，经甲方同意后，重新签订变更协议，并且乙方需向甲方支付相关的手续费，手续费按原车位转让价款的千分之二收取。

十一、代政府收缴的物业维修专项基金在签订本转让合同时按政府有关规定由甲方向乙方收取。

十二、本合约经双方签字盖章后立即生效。

十三、本合约一式三份，甲方两份，乙方一份。

十四、本协议更改无效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

转让方(以下简称“甲方”)：身份证号：

受让方(以下简称“乙方”)：身份证号：

见证方：

甲、乙双方在真实、自愿、协商一致的基础上，就\_\_\_\_\_停车位使用权转让事项，达成如下合同：

一、产权约定

本合同所指停车位(停车设施)，系具有独立使用功能的独立建筑空间，并不属于必要附属设施，也未随该建筑地上部分的房屋产权一并转移。上述独立建筑空间并未计入业主公摊面积。

甲方保证对以上车位享有合法的占有、使用、收益、处分的权利。甲方确保上述车位产权清晰，没有经济和民事纠纷。

二、标的

本合同所指停车位，位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地下负层号，具体停车位置，以平面图确定为准。

三、使用期限

甲方同意将上述停车位使用权转让给乙方，转让期限自本合同签订生效之日起，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_所属土地使用权期限届满时止。

四、转让价款

1、本合同所指车位使用权转让，总价款为人民币(大写)元整，乙方付款方式为第种：

(1)一次性付清全款。乙方于本合同签订当日向甲方付清全部转让价款。

(2)分期支付款项。乙方于签订本合同当日，向甲方支付定金人民币(大写)元整，剩余款项在本合同签订后日内全部付清。

2、乙方迟延付款，经甲方书面催告三日内仍未支付完毕的，甲方有权解除本合同，没收定金，并将上述车位使用权另行转让给其他业主。

五、本协议生效后，甲、乙双方分别向公司发出权益转让通知书。甲方须无条件配合乙方办理上述车位的落名、产权登记等相关手续(税费及规费由甲方按国家有关政策规定承担)。

六、生效条件

甲、乙双方对本合同未尽事项应协商解决。本合同自甲、乙双方签字盖章后生效，合同附件、补充合同与本合同具有同等法律效力。

七、本协议未尽事宜，经甲、乙双方协商可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

八、契约收存

本合同正本一式三份，甲、乙、见证方三方执一份。

甲方： 乙方： 见证方：

电话： 电话：

年 月 日

立契约书人\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_股份有限公司(以下简称甲方)、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_股份有限公司(以下简称乙方)，今就连续性商品交易事宜订立契约条款如下：

第一条甲乙双方约定，甲方将其制造下列内容的商品连续卖给乙方，乙方买进。

商品内容：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条货款的支付方式，以每月底甲方所交货物的数量为准，乙方于第二个月底前以现金支付。但如获甲方的同意，乙方可以九十日内的支票支付甲方。

第三条乙方若有不支付货款、支票无法兑现、停止付款或违反本合约条款的情况，则无需通知催告，乙方即失去货款债务期限的利益，并需一次付清本合约所规定的一切债务。

第四条本合约不预先订定期限。

第五条乙方就第一条的产品保证，以甲方所定的批发价销售，并指导其所属的零售店亦当以此价格销售。

前项甲乙双方，及乙方所属的零售店间，得另根据甲方所定的条件订立再销售价格合约。

第六条乙方的销售地区约定为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，如欲于上述地区外销售，必须获得甲方的书面同意。

第七条乙方于甲方要求时，为履行本合约的债务，需依照甲方的指定，采取下列一种或同时二种的方式。

(1)推举甲方同意的连带保证人。

(2) 提供不动产作为担保，并根据事先约定付清款项以避免甲方行使所有物返还请求权。

(3) 提供保证金。

(4)寄托有价证券。

(5)乙方的赊帐债权让转予甲方。

(6)交付库存的甲方制品。

第八条乙方违反本合约的条款，或依据第三条债务失去期限的利益，与发生下列的情形时，甲方为顾及其未来。可解除本合约

(1)乙方的信用有重大变化时。

(2)乙方的公司组织上有重大变化时。

第九条若发生与本合约有关的争执，双方同意以甲方总公司所在地的`法院为第一审法院。

本契约一式三份，甲、乙双方与连带保证人各执一份为凭。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

车位销售方案

地下车位销售方案

1.车位数量&预期销售目标

首期推出车位约700个，价格12~13万（其中约40个子母车位15~16万）

预期20\_年完成销售首期车位总量的70%（490个）-90%（630个），销售金额约5880-7560万

2.推售策略

1）基本策略：集中推售+自然销售

选定某一周末启动认购，在短时期内形成销售高潮，快速走量，最大限度刺激和消化原有车或近期拟购车业主（住宅/商铺/商家）；后进入自然销售期，对客户通过对车位预期收益（投资方向）引导为主，尽可能的转化潜在客户。

2）销售组合

以住宅客户销售为主，辅以商家（商铺业主）销售及购买；

3.启动时间及目标拆分

1）启动时间：3月22日启动认筹，4月12日发售（星期六）

时间选取依据：月和4月初是商铺的集中招商销售期，车位推售与商铺招商销售联动，可在商铺集中招商期对车位销售开始推广（信息、电话通知/售楼部内展示等）。

B.车位销售需顺势消化，选取周末以公开发售的形式进行集中统一发售。

2）年度目标拆分

目标预期推断的原则：

集中推售期为启动的一个月内。通过集中资源的推广，刺激原本有购买车库需求的客户认购，因此此阶段销售数量应为最多的；而之后的自然销售期基本上是以对客户的投资引导为主，在这个阶段客户的转化是较缓慢的，销售数量也会变得较少。

依照以上原则，对车位预期销售目标进行拆分： 按照4月12日启动计算

4.推广策略

1）客户定位

住宅业主；

商铺业主；

车位炒家（业主）：现在车位开始升温，有部分职业投资者已将购买车位成为一种新的投资方式（在规定的范围内进行）。

2）卖点组合

私家车增长，车位需求增加；

车位投资，地产投资新宠；

自己的停车位既安全又方便，也是不动产的一部分；

有车位的住宅比较容易转让，而且价格更高，即使转手出售也会比购买价高出许多。

从长远来看，买车位比租车位划算：

以一个标准车位为例，售价12万元，50年使用权，假设车位月租金是350元/月，租用30年的总费用是万元，接近购买车位的费用，还相差20年的使用权，何况此为静态测算，几年后车位租金不只350元/月。

3）推广及蓄客手段：

短信、电话通知；

销售代表电话通知住宅业主；

针对车位需求较大的商铺业主（或商家），销售人员电话通知其车位发售信息；

报纸广告：对车位销售进行公开宣传

售楼部内场展示：易拉宝&宣传折页（在售楼处接待客户时发放）；借商铺集中招商销售之势，集中释放信息。

暖场活动：通过活动发布车位对外发售的消息。

4）优惠促销：前100名买家优惠10000元，第101-200名买家优惠8000元，第201-300名买家优惠5000元，第301-500名买家优惠3000元。

5.营销节奏铺排

3月中下旬通过对项目已购房业主电话回访，告知业主车位认购时间，并利用商铺招商推售带来的人气，在售楼部现场接待客户时发放车位DM折页。

3月15日开始初通过易拉宝展示，以及电话回访，告知业主车位认购的价格及优惠政策，并通过售楼部内、外场的展示告知业主，将车位营销推至高潮，进行蓄客。

3月22号开始启动认筹，4月12号集中推售（业主活动），充分消化原有车或近期拟购车业主（住宅/商铺/商家）。

5月初进入自然销售期后，减弱营销强度，重点以对客户对车位预期收益（投资方向）引导为主，针对性电话回访潜在客户。

（具体情况说明见下图）

营销重点

推广渠道

营销强度

1）介绍项目车位的DM单，主要介绍产品及价格情况。同时介绍投资车位的回报情况，以及车位投资的发展前景。（3月20日前到位）

2）需要介绍车位销售政策及时间节点的易拉宝3个；介绍车位价格及投资价值的易拉宝3个。分别放置在A、B栋入户大堂及销售中心。（3月20日前到位）

3）车位编号及分布图。（3月20日前到位）

4）车位销售所需认购书及合同。（4月10日前到位）

1）确定车位的土地使用类型、土地使用年限、产权办理（是否为商业属性，50年使用年限问题，能否办理独立产权）

土地类型：住宅及附属设施、商业，使用年限：附属设施与地上最高使用年限一样50年，独立产权

2）是否仅限本项目业主购买一个业主能否购买两个以上（含两个）车库

3）能否办理按揭业务

4）若客户购买车位做纯投资用，必然涉及到经营问题。客户是不可能自己寻找下家，所以需要委托管理。这样就涉及到两个问题：

A、产权和经营权是否分离

B、业主将经营权交给谁有多少收益

可交与物业公司，根据市物价局规定收取

5）物管费收取标准车位管理费x元每月，租赁费案根据市物价局规定收取

转让人（以下简称甲方）：

法定代表人：

受让人（以下简称乙方）：

房号：

身份证号码：

电话：

甲方将位于XXXXX主体负一层的地下停车位使用权转让给乙方。在本协议签署前，乙方已进行现场踏勘和充分了解该地下车位的现状及预期概况，并且同意按照政策法规及项目实际情况受让该车位使用权，车位使用权年限等同商服房士地使用权年限。经甲、乙双方自愿、协商一致，就该主体地下车位使用权转让事宜达成如下协议，双方共同遵守，不得违约。

第一条：该车位的位置为XXXX负一层地下停车场第号车位（大写：第 佰 拾 号），具体使用范围按四周划线和编号为准（车位的具体编号分布图见附图）。

第二条：本车位转让以“个”为单位计价，转让总价款为：￥ 元（大写：人民币拾万仟佰拾元整），乙方于 年 月 日一次性以（现金+转账）的方式支付给甲方，本车位转让价款为固定价款，乙方不 得以车位范围的大小或位置差异改变此车位的总价款。该转让价款仅为该车位使用费，车辆管理服务费等事项由乙方另行与物业管理公司签订停车服务协议。

第三条：该车位的交付标准：地面为水泥地面找平，负一层做地板漆，天棚为砼现浇板，通道统一安装照明设施及监控设备，乙方现场实际踏勘标准作为交付标准。

第四条：乙方付清该车位的购买款后，甲方即与乙方办理交付手续，即归乙方使用。

第五条：乙方在购得车位后，不能改变使用性质，仅限于停放家用小车用途，四周不得超越车位划线，禁止占用公共通道，并按物业管理公司规定停放。甲方依据本协议仅提供地下车位使用权（不承担停放车辆的看管义务，安全管理由乙方自行与物业管理公司约定），乙方应注意地下车位的特性，如遇暴雨等灾害性天气时，应自行将停放车辆及时转移或妥善处理，否则因此造成的损失由乙方自行承担。战备时政府需征用该车位作为人防工程无偿使用，乙方必须无条件服从。

第六条：乙方使用该车位期间，禁止改动该地下车位的大小、形状、朝向、附属设备、设施或者变更使用用途；禁止损坏建筑主体结构、承重结构和公共设施设备，禁止在该车位四周范围空间内搭建临时或永久性的隔离物、建筑物；不得违反消防、物业管理等法律法规，不得妨碍物业管理和其他业主的合法权利；禁止占用公共通道，影响其他车辆正常使用和车辆通行及停放；禁止存放易燃易爆、有毒和腐蚀性、刺激性物品。驾车做到缓行，文明驾驶，安全行车，否则造成的一切后果概由乙方承担。

第七条：车位产权办理约定：该车位只转让车位使用权，甲方不办理《国有土地使用证》，但乙方拥有与本小区商服土地使用权相同年限的使用权。若乙方需办理该车位权属转移登记，由甲方协助乙方办理，甲乙双方各自承担相应的税费（乙方承担房屋维修基金按测绘建筑面积55元／m2计，契税按车位成交价款4%计，车位产权转移登记费550元／个，转让手续费按车位成交价款计，甲方将车位交付给乙方后一年内，由乙方提交车位产权办理申请，并交清相关税费、维修基金和政府部门办理的全部资料（否则，甲方有权拒绝为乙方办理权属转移相关手续），甲方在乙方交清全部资料、全部税、费及维修基金后的720个工作日内为乙方办理车位权属转移登记。

第八条：项目中标的前期物业管理公司为XXXX物业管理有限公司，乙方取得该车位后接受小区的物业管理并按规定与该物业公司签订停车服务协议和缴纳停车服务费。

第九条：本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。本协议甲、乙双方协商达成，公证与否同具法律效力，任何一方不得单方违约或终止协议，否则由违约方或解除方向另一方支付该车位转让价款20%的违约金。（以下无正文）

甲方（盖章）： 乙方（签字）：

委托代理人（签字）： 委托代理人（签字）：

年 月 日 年 月 日

附：车位编号及位置图（乙方需签字并按手印）

车位转让协议

甲方（转让方）：                   身份证号码：                     (以下简称甲方)

乙方（受让方）：                   身份证号码：                     (以下简称乙方)

丙方（居间方）：银川市金凤区恒兴房产中介信息服务部

根据国家的法律、法规和有关规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上就下列车位转让达成如下协议：

第一条转让车位情况

甲方决定将位于              转让给乙方。该车位以目前现状出售，乙方对甲方拟转让的车位已作充分了解，愿意购买该车位。

第二条买卖车位价格及付款方式

1、甲、乙双方议定，甲方将该车位以总价人民币          元整（￥     元）转让给乙方,若乙方需要更名或办理车位公证手续，产生的所有费用由乙方承担。

2、乙方于20\_年4月16日向甲方支付车位款定金人民币      元整（￥      ）, 甲方须同时出具同等金额的定金收到证明。

3、甲乙双方约定于20\_年4月20日前共同前往物业办理车位变更手续及公证处办理车位公证手续；乙方同时将车位尾款人民币      元整（￥      元整）以银行转账方式支付甲方，甲方须同时出具同等金额的车位尾款收到证明。

第三条    权利保证约定

甲方必须保证上述车位在出售前100%使用权完全为甲方个人所有，且没有任何产权纠纷和财务纠纷，甲方的一切债权债务，概与乙方无关。若因为甲方债务问题或其它原因而导致该车位被查封、拍卖、转让、出租、回收、抵债等情况，一概由甲方承担全部责任并退还所有已收车位款给乙方，对乙方造成经济损失的，甲方必须全额赔偿。

第四条  违约责任

1、甲方在双方规定时间内中途反悔不卖时，则作甲方违约处理，甲方必须一次性退还所收的车位款和定金给乙方，并要赔偿乙方双倍定金当作违约金。

2、乙方在双方规定的时间内中途反悔不买时，则作乙方放弃购买此车位处理，甲方有权没收乙方所交的定金及重新处置该车位的权利，乙方无权干涉。

第五条    本合同共两页一式贰份，甲、乙方各执一份，自签字之日起生效，请甲、乙双方共同遵守执行。

甲方：

乙方：

日期： 20\_ 年4月16日

转让方（以下简称甲方）：

受让方（以下简称乙方）：

根据《\_合同法》及其他相关法律、法规规定，甲、乙双方在真实、自愿、协商一致的基础上，就甲方向乙方转让 小区 号地下停车位相关事项，达成如下协议：

一、乙方同意购买甲方拥有的位于 小区 幢与 幢之间的地下库，编号为号的停车位，具体车位位置以附件一地下车位平面附图为准，车位大小为 米× 米。该车位为划线分隔，无隔断墙，无封闭，并由开发商划好车位分隔线，甲方保证对该车位享有合法的所有权，甲方保证上述车位产权清晰，没有经济和民事纠纷。

二、甲方确保提供给乙方的该车位原始收据及相关材料（如该车位上一次买卖协议）齐全、真实有效。确保该车位无任何其他权属争议（含：如属共有财产，则甲方已经取得其他共有人同意）、产权纠纷、经济纠纷。如交接后发生该车位交接前存在的他权属争议、产权及经济纠纷，由甲方承担全部责任，乙方不负任何责任。

三、乙方确认于本协议生效之日付清甲方该车位转让款人民币 元整，由甲方出具收条。

四、甲方收到乙方支付的该车位转让款后，将关于该车位的原始收据原件及相关材料（如该车位上一次买卖协议）交付给乙方，由乙方出具收条。如今后乙方进行车库的产权变更办理，需要甲方协助时，甲方应无条件配合。

五、甲方收到乙方支付的该车位转让款后，甲方相关于该车位的权益（占有、使用、收益、处分的权利）已经全部转移到乙方，甲方无权另行处置该车位。

六、转让后，甲乙双方须到 小区所在的物业公司备案，就车位物业管理相关事宜办理移交手续。

七、甲乙双方均不得违反本协议；如甲方违反协议，则守约的乙方有权解除本协议，收回已付款项，并要求甲方支付违约金壹万元；如乙方违反协议，守约的甲方有权解除本协议，收回已交付的该车库权属凭证原件，并要求乙方支付违约金壹万元。

八、甲、乙双方对本协议未尽事宜应协商解决，发生争议由所在地人民法院管辖本协议双方确认签字后即日生效，一式二份，甲乙双方各持一份。合同附件、补充协议与本协议具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

身份证号： 身份证号：

住所： 住所：

《项目》

车位销售律理协议

车位包销合同甲方：    乙方：

甲乙双方本着自愿、平等、公平、诚信的原则，经过友好协商，就甲方委托乙方对 车位进行包销事宜达成以下协议，并承诺共同遵守，订立条款如下：

第一条具体项目

本项目名称为    ，位于    ,    甲方委托乙方对该项目车位

进行包销服务。

第二条合同期限

1.本合同代理期限为：自     年—月—日至    年—月—日。

2.在本合同有效代理期限内，除非合同终止条件出现，否则，任何一方不得单方终 止合同。

3.合约期满，同等条件下，乙方享有优先续约权

第三条服务费用及结算方式

1.本合同书约定之车位由乙方全权负责销售。

2.甲、乙双方按“甲方得底价、乙方得超过底价部分的溢价”原则进行合作。

3.甲方按下述方式给付乙方溢价收入：

（1） 底价：甲、乙双方确定，项目车位销售底价为     元/个，底价部分为甲方收 入。高于底价部分为溢价，该溢价均作为乙方的收入。

（2）    结算方式：乙方按月编制销售报表，提出当月应收溢价。甲方在收到销售报表 后三个工作日内审核完毕并将溢价款项汇至乙方指定帐户（逾期视同审核完毕）。

第四条

1、 乙方于本协议签订三日内向甲方支付履约保证金     万元。

2、 该履约金为合同保证金，保证乙方履行包销义务。合同期满后    3个工作日内，由 甲方退还乙方。

第五条包销合作方式

双方按下述步骤实行合作：

1、    可售车位的给付

（1）    甲方分期向乙方交付可售车位。

（2） 自本合同签订后第二个月起，每月    3日前以《可售车位一览表》的书面形式， 将可以销售的车位交给乙方。该《可售车位一览表》作为本合同附件。

2、    包销款项支付

（1）    乙方收到《可售车位一览表》后，向甲方上报《包销回款计划》。

（2）    双方约定，《包销回款计划》中应列明完成时间和完成比例。完成时间为自计

划上报之日起向后顺延12个月。完成比例为《可售车位一览表》中车位数量\*销售底价\*80%。

（3）    为充分体现乙方合作诚意，乙方按季度向甲方缴纳包销费用。具体方式为：乙

方按《可售车位一览表》中所列的销售总额的 80%自《包销回款计划》上报之日起一个 月内，分四次向甲方缴纳包销费用。具体为每个季度缴纳比例为    20% 30% 30% 20%

（4）    双方约定，上一款中第一个笔 20%包销款项自乙方向甲方上报《包销回款计划》 后一个月内支付。

3、    溢价款项结算

（1）    双方约定，乙方的车位销售的溢价款项按月结算。

（2）    具体结算方式为：乙方在每月 3日前向甲方上报上个月的《溢价结算申请》。 该申请中列明上个月已销售车位、销售总额、底价溢价明细和乙方应收取溢价。

（3）    甲方在收到该申请后3个工作日内审核完毕并将溢价款项汇至乙方指定帐户。

4、    本条所述所有文本、计划、表格，均以双方对接人签字为准。

双方的对接人为：

联系方式为：

如双方要更换对接人，由一方书面向另一方提出。

第六条双方权利和义务

1.甲方权利和义务

（1）    在本合同代理期限内，本项目车位销售必须由乙方独家代理销售，甲方不得自 行进行销售，且不得指定其它代理商或物业公司代理销售本项目车位。

（2）    为保障乙方有效地进行项目销售代理工作，甲方应向乙方提供项目营销策划和

销售代理所需要的有关规划设计的图纸、    资料以及该项目公开销售车位所需的各项文件

资料。

（3）    甲方应向乙方授权并提供对外委托销售代理证明等相关文件，以确保本项目策 划和销售工作的顺利展开。

（4）    甲方负责完成地下停车场的地锁、指示牌、照明灯、蓝牙门禁灯基础设施。

（5）    确保委托乙方所销售车位权益的完整性和合法性。

（6）    甲方应提供乙方销售接待场所及日常办公设备。

（7） 甲方应该提供其他必要支持：    销售活动场地、广告位、业主资料、车位锁等

(8)甲方负责车位交接事宜，乙方协助办理。

(9)甲方负责销售合同的编制和制作，甲乙双方签字确认后执行。

(10)甲方指定专人配合乙方工作，包括协调项目的物业管理公司及相关部门    (交警、

公安、城管等)配合乙方工作。

(11)甲方必须按合同约定按时向乙方支付代理佣金。

(12)客户购买车位的车位款及其他附属应缴款由甲方直接收取。

(13)乙方递交的已签车位购买合同，甲方须在    3个工作日内审阅完毕(甲方认为需

修改的除外)，如果5个工作日内未审阅，则视同已签；甲方仍须按时向乙方支付佣金。

(14)因买卖合同纠纷、车位质量、车位交付等引起的争议，由甲方负责处理和承担 责任。

2.乙方权利和义务

(1)如果甲方未按时支付乙方代理佣金或因甲方原因造成乙方无法进行正常销售时， 乙方有权解除合同，并要求甲方承担违约责任。

(2)乙方负责本项目独家代理销售工作。

(3)乙方负责销售人员的组织、培训和管理工作。

(4)乙方工作人员的工资、提成、奖金、福利、住宿、工装、差旅培训等费用全部由 乙方承担。

(5)乙方工作人员的一切安全责任由乙方全部承担。

(6)乙方受甲方委托负责与客户签定认购书和合同，必须以甲方确认的合同样本内容 为准，任何与客户额外的约定事宜，必须事先经甲方书面确认，否则由此产生的所有经济 损失，将由乙方承担赔偿责任。

(7)乙方全权负责制定相关车位营销策划、设计符合法律规定的销售广告及其它促销

(8)乙方负责协助甲方的办理车位交接工作。

(9)乙方负责价目表的制作(在双方商定好均价的基础上)交甲方签字后执行。

(10)乙方负责优惠方案的编制和制作，甲方审核签字后执行。

(11)乙方承诺未经甲方书面同意，乙方不得低于销售底价销售本合同委托之车位， 否则，差额部分由乙方负责补足。

(12)在本合同执行期间，如因甲方向第三方整体转让或部分转让项目权益或产权等

而导致所委托物业的权益或者产权变更的，甲方在转让时必须向受让方说明本合同的有效 性，三方就有关的权利义务及债权债务事宜签定协议。如未能签订新的代理协议，则甲方 应按合同总金额(本项目违约部分车位销售佣金总额)的    200 %支付给对方违约金。

(13)如出现以下重大变化，可能影响乙方销售的，乙方有权随时无条件的终止合同， 不对甲方负任何赔偿责任。(1)国家政策及法律关于车位归宿问题的新定义。(2)项目 物业管理公司变换或现物业公司不配合销售工作。(3)甲方对本项目所承诺条件的变更。

第五条违约责任

1.甲方未按本合同约定的时间支付销售佣金，每逾期一天，甲方应按佣金的    3%。向乙

方偿付滞纳金；逾期超过30天，乙方有权解除本合同，甲方应支付乙方按合同总金额（本 项目所有代理车位销售佣金总额）的    200 %支付给对方违约金。

2.在本合同代理期限内，甲方不得与其他单位或个人签订该项目车位的代理合同或 协议，否则，乙方有权解除本合同，甲方应支付乙方按合同总金额（本项目所有代理车位 销售佣金总额）的200 %支付给乙方违约金。

3.若本合同任何一方违反本合同条款，须承担所发生的一切法律和经济责任。

第六条合同自动解除

1.若发生不可抗力原因导致合同无法继续履行的；

2.双方协商一致的；

3.本合同所称不可抗力事件指无法克服、无法预见、超出一方或双方合理控制范围且 妨碍双方完全履行合同义务的事件。

4.因以上两条原因而终止合同的，已经销售的佣金提成据实结算。

第七条 合同生效、终止及其它

1.本合同自双方签字盖章之日起生效。未尽事宜，甲乙双方本着互利互惠的原则订

立补充合同，补充合同作为本合同组成部分，并具有与本合同同等法律效力。

2.本合同如有任何争议之处，双方可友好协商另立补充合同，协商不成的任何一方 可依照\_有关法律及规定，向本项目所在地仲裁委员会提请仲裁或向法院提 起诉讼。

3.在本合同规定的委托期内，乙方完成本合同所指的销售代理工作且甲、乙双方结 清一切费用后，本合同终止。

4.本合同一式肆份，甲乙双方各持两份。

乙 方:

授权委托人:

日 期：

**车位代理合同范本7**

车位转让协议

甲方（转让方）：                   身份证号码：                     (以下简称甲方)

乙方（受让方）：                   身份证号码：                     (以下简称乙方)

丙方（居间方）：银川市金凤区恒兴房产中介信息服务部

根据国家的法律、法规和有关规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上就下列车位转让达成如下协议：

第一条转让车位情况

甲方决定将位于              转让给乙方。该车位以目前现状出售，乙方对甲方拟转让的车位已作充分了解，愿意购买该车位。

第二条买卖车位价格及付款方式

1、甲、乙双方议定，甲方将该车位以总价人民币          元整（￥     元）转让给乙方,若乙方需要更名或办理车位公证手续，产生的所有费用由乙方承担。

2、乙方于20\_年4月16日向甲方支付车位款定金人民币      元整（￥      ）, 甲方须同时出具同等金额的定金收到证明。

3、甲乙双方约定于20\_年4月20日前共同前往物业办理车位变更手续及公证处办理车位公证手续；乙方同时将车位尾款人民币      元整（￥      元整）以银行转账方式支付甲方，甲方须同时出具同等金额的车位尾款收到证明。

第三条    权利保证约定

甲方必须保证上述车位在出售前100%使用权完全为甲方个人所有，且没有任何产权纠纷和财务纠纷，甲方的一切债权债务，概与乙方无关。若因为甲方债务问题或其它原因而导致该车位被查封、拍卖、转让、出租、回收、抵债等情况，一概由甲方承担全部责任并退还所有已收车位款给乙方，对乙方造成经济损失的，甲方必须全额赔偿。

第四条  违约责任

1、甲方在双方规定时间内中途反悔不卖时，则作甲方违约处理，甲方必须一次性退还所收的车位款和定金给乙方，并要赔偿乙方双倍定金当作违约金。

2、乙方在双方规定的时间内中途反悔不买时，则作乙方放弃购买此车位处理，甲方有权没收乙方所交的定金及重新处置该车位的权利，乙方无权干涉。

第五条    本合同共两页一式贰份，甲、乙方各执一份，自签字之日起生效，请甲、乙双方共同遵守执行。

甲方：

乙方：

日期： 20\_ 年4月16日

**车位代理合同范本8**

《项目》

车位销售律理协议

车位包销合同甲方：    乙方：

甲乙双方本着自愿、平等、公平、诚信的原则，经过友好协商，就甲方委托乙方对 车位进行包销事宜达成以下协议，并承诺共同遵守，订立条款如下：

第一条具体项目

本项目名称为    ，位于    ,    甲方委托乙方对该项目车位

进行包销服务。

第二条合同期限

1.本合同代理期限为：自     年—月—日至    年—月—日。

2.在本合同有效代理期限内，除非合同终止条件出现，否则，任何一方不得单方终 止合同。

3.合约期满，同等条件下，乙方享有优先续约权

第三条服务费用及结算方式

1.本合同书约定之车位由乙方全权负责销售。

2.甲、乙双方按“甲方得底价、乙方得超过底价部分的溢价”原则进行合作。

3.甲方按下述方式给付乙方溢价收入：

（1） 底价：甲、乙双方确定，项目车位销售底价为     元/个，底价部分为甲方收 入。高于底价部分为溢价，该溢价均作为乙方的收入。

（2）    结算方式：乙方按月编制销售报表，提出当月应收溢价。甲方在收到销售报表 后三个工作日内审核完毕并将溢价款项汇至乙方指定帐户（逾期视同审核完毕）。

第四条

1、 乙方于本协议签订三日内向甲方支付履约保证金     万元。

2、 该履约金为合同保证金，保证乙方履行包销义务。合同期满后    3个工作日内，由 甲方退还乙方。

第五条包销合作方式

双方按下述步骤实行合作：

1、    可售车位的给付

（1）    甲方分期向乙方交付可售车位。

（2） 自本合同签订后第二个月起，每月    3日前以《可售车位一览表》的书面形式， 将可以销售的车位交给乙方。该《可售车位一览表》作为本合同附件。

2、    包销款项支付

（1）    乙方收到《可售车位一览表》后，向甲方上报《包销回款计划》。

（2）    双方约定，《包销回款计划》中应列明完成时间和完成比例。完成时间为自计

划上报之日起向后顺延12个月。完成比例为《可售车位一览表》中车位数量\*销售底价\*80%。

（3）    为充分体现乙方合作诚意，乙方按季度向甲方缴纳包销费用。具体方式为：乙

方按《可售车位一览表》中所列的销售总额的 80%自《包销回款计划》上报之日起一个 月内，分四次向甲方缴纳包销费用。具体为每个季度缴纳比例为    20% 30% 30% 20%

（4）    双方约定，上一款中第一个笔 20%包销款项自乙方向甲方上报《包销回款计划》 后一个月内支付。

3、    溢价款项结算

（1）    双方约定，乙方的车位销售的溢价款项按月结算。

（2）    具体结算方式为：乙方在每月 3日前向甲方上报上个月的《溢价结算申请》。 该申请中列明上个月已销售车位、销售总额、底价溢价明细和乙方应收取溢价。

（3）    甲方在收到该申请后3个工作日内审核完毕并将溢价款项汇至乙方指定帐户。

4、    本条所述所有文本、计划、表格，均以双方对接人签字为准。

双方的对接人为：

联系方式为：

如双方要更换对接人，由一方书面向另一方提出。

第六条双方权利和义务

1.甲方权利和义务

（1）    在本合同代理期限内，本项目车位销售必须由乙方独家代理销售，甲方不得自 行进行销售，且不得指定其它代理商或物业公司代理销售本项目车位。

（2）    为保障乙方有效地进行项目销售代理工作，甲方应向乙方提供项目营销策划和

销售代理所需要的有关规划设计的图纸、    资料以及该项目公开销售车位所需的各项文件

资料。

（3）    甲方应向乙方授权并提供对外委托销售代理证明等相关文件，以确保本项目策 划和销售工作的顺利展开。

（4）    甲方负责完成地下停车场的地锁、指示牌、照明灯、蓝牙门禁灯基础设施。

（5）    确保委托乙方所销售车位权益的完整性和合法性。

（6）    甲方应提供乙方销售接待场所及日常办公设备。

（7） 甲方应该提供其他必要支持：    销售活动场地、广告位、业主资料、车位锁等

(8)甲方负责车位交接事宜，乙方协助办理。

(9)甲方负责销售合同的编制和制作，甲乙双方签字确认后执行。

(10)甲方指定专人配合乙方工作，包括协调项目的物业管理公司及相关部门    (交警、

公安、城管等)配合乙方工作。

(11)甲方必须按合同约定按时向乙方支付代理佣金。

(12)客户购买车位的车位款及其他附属应缴款由甲方直接收取。

(13)乙方递交的已签车位购买合同，甲方须在    3个工作日内审阅完毕(甲方认为需

修改的除外)，如果5个工作日内未审阅，则视同已签；甲方仍须按时向乙方支付佣金。

(14)因买卖合同纠纷、车位质量、车位交付等引起的争议，由甲方负责处理和承担 责任。

2.乙方权利和义务

(1)如果甲方未按时支付乙方代理佣金或因甲方原因造成乙方无法进行正常销售时， 乙方有权解除合同，并要求甲方承担违约责任。

(2)乙方负责本项目独家代理销售工作。

(3)乙方负责销售人员的组织、培训和管理工作。

(4)乙方工作人员的工资、提成、奖金、福利、住宿、工装、差旅培训等费用全部由 乙方承担。

(5)乙方工作人员的一切安全责任由乙方全部承担。

(6)乙方受甲方委托负责与客户签定认购书和合同，必须以甲方确认的合同样本内容 为准，任何与客户额外的约定事宜，必须事先经甲方书面确认，否则由此产生的所有经济 损失，将由乙方承担赔偿责任。

(7)乙方全权负责制定相关车位营销策划、设计符合法律规定的销售广告及其它促销

(8)乙方负责协助甲方的办理车位交接工作。

(9)乙方负责价目表的制作(在双方商定好均价的基础上)交甲方签字后执行。

(10)乙方负责优惠方案的编制和制作，甲方审核签字后执行。

(11)乙方承诺未经甲方书面同意，乙方不得低于销售底价销售本合同委托之车位， 否则，差额部分由乙方负责补足。

(12)在本合同执行期间，如因甲方向第三方整体转让或部分转让项目权益或产权等

而导致所委托物业的权益或者产权变更的，甲方在转让时必须向受让方说明本合同的有效 性，三方就有关的权利义务及债权债务事宜签定协议。如未能签订新的代理协议，则甲方 应按合同总金额(本项目违约部分车位销售佣金总额)的    200 %支付给对方违约金。

(13)如出现以下重大变化，可能影响乙方销售的，乙方有权随时无条件的终止合同， 不对甲方负任何赔偿责任。(1)国家政策及法律关于车位归宿问题的新定义。(2)项目 物业管理公司变换或现物业公司不配合销售工作。(3)甲方对本项目所承诺条件的变更。

第五条违约责任

1.甲方未按本合同约定的时间支付销售佣金，每逾期一天，甲方应按佣金的    3%。向乙

方偿付滞纳金；逾期超过30天，乙方有权解除本合同，甲方应支付乙方按合同总金额（本 项目所有代理车位销售佣金总额）的    200 %支付给对方违约金。

2.在本合同代理期限内，甲方不得与其他单位或个人签订该项目车位的代理合同或 协议，否则，乙方有权解除本合同，甲方应支付乙方按合同总金额（本项目所有代理车位 销售佣金总额）的200 %支付给乙方违约金。

3.若本合同任何一方违反本合同条款，须承担所发生的一切法律和经济责任。

第六条合同自动解除

1.若发生不可抗力原因导致合同无法继续履行的；

2.双方协商一致的；

3.本合同所称不可抗力事件指无法克服、无法预见、超出一方或双方合理控制范围且 妨碍双方完全履行合同义务的事件。

4.因以上两条原因而终止合同的，已经销售的佣金提成据实结算。

第七条 合同生效、终止及其它

1.本合同自双方签字盖章之日起生效。未尽事宜，甲乙双方本着互利互惠的原则订

立补充合同，补充合同作为本合同组成部分，并具有与本合同同等法律效力。

2.本合同如有任何争议之处，双方可友好协商另立补充合同，协商不成的任何一方 可依照\_有关法律及规定，向本项目所在地仲裁委员会提请仲裁或向法院提 起诉讼。

3.在本合同规定的委托期内，乙方完成本合同所指的销售代理工作且甲、乙双方结 清一切费用后，本合同终止。

4.本合同一式肆份，甲乙双方各持两份。

乙 方:

授权委托人:

日 期：

**车位代理合同范本9**

第一•项目及周边车位物业调查

1、项目地下车位分布

车位数

产权性质

进出口朝向

负一层

使用权

负二层

使用权

负三层

使用权，

有一个子母车位

2、项目周边车位物业现状

三王府地下车库销售策略

第一•项目及周边车位物业调查

1、项目地下车位分布

2、项目周边车位物业现状

3、优劣势：地理位置好，节假日和休闲时车位紧张，有一定的投资价值；劣势：车位形象差；三王府项目散租客多而大户人家以及办公单位少，对车位的刚性需求少；车位没有产权；车位没有固定的经营公司给予车位投资回报；因为投资回报没有产权和收益保障，消费者对车位的投资性需求不很强烈；

4、建议：建议落袋价格14万元/个，标价16万元，楼层差8%，即负二楼16万/个，负一楼万元/个；负三楼万/个。开盘当日成交的前10名优惠万元/个，第11名到30名优惠万元/个；第31名到60,名优惠万元/个。落袋价以上的作为销售公司的佣金。

第二•周边项目车位物业营销方式

漾福居，平均价格为8-9万元/个，现销售55套左右；

星城世家，万/个，要求一次性付款，无折扣；

东玺门，地下车位，价格为10~万/个，营销方式为：1、销售员与已购房客户一对一联系，每户发放“车位认购确认函”，逼迫客户确认购买还是放弃认购权； 2、在东方新城一、二期广作宣传，粘贴广告通知，宣传车位稀缺性及投资价值； 3、报纸广告投放（晨报半版，2次）；4、请政府相关部门配合，加强周边违章停车查处； 5、采用分期付款方式，首付三成，余款可在交房前分次付清，一次性付款优惠9000元；

世嘉国际华城，小区交房入住后，销售价8万元左右/个，租金300元/月，由物管配合，小区内严禁车辆露天停放，一律下地下车库，迫使业主购买；

亚华香舍花都，地下车位是在交房入住后开始销售，租售并举，售价在万/个，租金230元/月，随着小区入住率高达95%，车位已供不应求，基本销售一空。

第三•市场车位物业投资回报比较

第四•背景分析及调查结论

A、从周边同类项目车位配比率、实际利用率来看，三王府项目车位物业供大于求。

从项目车位配比来看，同类项目来中，三王府项目最高，一般项目平均在50%左右，随着城市发展，新项目，车位配比逐步走高；过高的配比，三王府项目车位一段时间将供大于求。

B、从消费能力/投资心理来看，项目业主对车位物业的需求空间并不明显。

随机抽取部分有车业主，约60％的人表示不会考虑购买车位。约40％的人表示将会考虑购买车位，购买动机均为节省使用成本或现在价格较低，先选个好位置。随机抽取部分无车的项目业主，基于消费能力和投资回报的考虑，约80％的人表示最近将不考虑购买车位。

从上表3也反映出这点，银行储蓄或投资住宅、购买股票基金收益均高于购买车位。

C、市场反应冷淡，部分项目不销售车位，而是长期持有，提高租金，以租受益，等待时机成熟。

根据对市场的了解，部分实力楼盘对车位物业采用方法是前期持有，以租受益，时机成熟再行以较理想价格销售，入住率越高，销售价格越高。如亚华香舍，03、04年陆续交房入住，目前入住率基本100%，车位销售却是不急不慢。事实上，基于回报偏低，业主未入住等因

素，对车位物业长期持有，以租受益，等待销售时机成熟，成为部分实力项目采取的主要策略。

D、市场上车位销售情况较好的，基本为车位配比较低的成熟社区。

市场上，车位销售较好的，一是商住项目，拥有大量办公需求，二是市中心区成熟小区，入住率高，停车位较少。如维一星城、蔚蓝天空等。

E、项目车位销售，基本上前期均不理想。

从车位销售情况来看，前期普遍情况不理想，基本均为项目入住后，销售率才有所提升，且项目交房越久，入住率越高，车位销售及使用情况越好。值得注意的是，即使是东玺门，专门针对车位强销，目前也仅销售了150个左右，仅为12%左右。

F、拥有大量地面停车空间，则地下车位使用率偏低。

长沙市民喜好省事、方便，有地面停车位，就不愿下地下车位已成普遍现象，如德政园，现基本路面全部都停满车。

第五•车位销售策略

一、车位销售时间安排：

销售部从目前起，重点考虑车位销售的准备工作，待做好车库装修工作后，即5月底6月初开展车位销售。

如此考虑，一是考虑目前车位现状不理想，尤其是亮化与停车系统没有建立；二是需要将周边进行整治，将车辆停到地下车库形成习惯；三是车位的销售，尤其是开始，最好是集中精力打个歼灭战，集中消化一批，然后利用提价等价格杠杆，促进犹豫不决者及早购买。例如东玺门，在车位集中开盘销售一批后，目前已封盘，不再销售，等待客户心理转变。

二、销售策略：

1、销售政策向车位倾斜。

由于车位的销售金额较小，提成较少。因此为了增加销售人员的积极性，建议采取提高销售人员车位提成标准的方法 。

2、公开信通知。

由销售公司制作关于车位销售的公开信，将市场上车位的销售价格及书面形式告知客户，如目前市面上，车位销售及租赁价格普遍提升，部分高端社区，已是一位难求，租金更是高达600元/月等，同时，结合促销措施，以先购先得及前期购买给予一定优惠及一段时间过后将提价等，促进客户产生紧迫感，并提前购买。

3、限期限额优惠促销

销售人员电话联系客户，向客户告知，在三王府项目车位集中开盘时间段内购车位将享有5000元—10000元的优惠，如“购买车位的，前30个优惠10000元/个，前50个客户购买车位优惠6000元/个，50——100名优惠3000元/个”，另外，通知客户，“车位即将调价，20\_年6月30日之后，价格一律上调10000元/个”等。

购买二个以上车位，额外优惠202\_元/个。

4、付款方式多样化。

一般车位以一次性付款为主，为了使更多的人可以轻易地购买车位，建议可采用银行信用卡方式付款，如车位银行按揭，贷款可贷款80%，最高期限为10年；

5、实行销售控制，减少车位推出量

前期车位销售，建议采用销售控制，控制车位推出量，减少客户选择余地；集中放量销售，辅以优惠政策，以现场销售氛围，增加紧迫感，促进成交。宣传上，不宜过多强调三王府项目车位高配比。

三、车位销售计划：

经我们分析，如果在销售过程中，采用上述销售策略，预计可实现如下计划：

四、其他策略

1、物业管理要严格控制地面停车位，小区实行严格的人车分流。

小区园林景观设计施工上，尽量不考虑地面停车位置；交付后，物业管理上要求汽车一律入地下车位，严禁地面停车。同时，地下车位，一律统一加装车位锁，防止随意停放。2、提升成本：提高车位的租金水平。

目前市场普遍项目停车位的月租费为230元—300元左右，车位使用成本偏低，致使使用者宁租不买的心理成为制约车位销售的主要抗性。

为此，特建议如下：在物价局行政指导价的价格幅度内，物业将车位月租费统一上调，例如定为350元/月，以提高租金的方式来促使车位的使用成本上涨，借此促进车位的销售。

3、提升品质，增加信心

销售需具备的条件：

硬件：1、停车标志线与指示标志牌；2、监控摄像头；3、场内灯光；4、耐磨地面；5、进出口的收费岗亭；6、进出口的遮阳棚；7、进出口的灯箱；8、大楼东西两侧的led显示屏（\*）

软件：1、停车计时收费系统；2、人脸识别系统；3、监控系统；

4、讲究推售策略。首先推出负一楼，最后推售负三楼。

                  致三王府项目业主

——关于车位的公开信尊敬的业主：

您好！在此长沙跃伟豪房地产开发公司的全体员工衷心感谢您对三王府项目的支持！

现在您得到的不仅仅是一个居住的空间，更得到了长沙核心地标所带来的荣耀与尊贵！您的生活将从此而与众不同！当您选择一个家时，请不要忘了安置您的宝马良驹。三王府项目精心为您准备了100多个车位，但在这个大型社区200多户的总数面前，产权车位的数量却明显不足，平均2户才配置了一个车位。据报导，现在长沙市机动车已经突破100万辆，20\_年将达到00万台，停车的供需缺口已达50多万个。且三王府项目位于长沙城区最核心商业地段，周边土地已被高度利用，不可以再建大型的停车场。而开发商会在较短的时间内，以最大的优惠幅度，毫无保留的对所有车位进行销售。以三王府项目业主的购买力，消化掉这些产权车位是毫无疑问的。

此时，您将面临以下两种选择：

一、 放弃购买产权车位。如果说您是出于经济实力或无停车需要才做出这样的选择是可以理解的。否则，它将会对您今后的生活带来许多的困扰。当所有的车位已全部被销售完毕之后，而您又有停车需要时，您不得不从车位业主手上租赁车位，到时，车位的租金也许高得让您无法接受。现在长沙市就有小区的车位月租金超过600元的案例，将来也许会突破千元大关。这也许会让您放弃购车的梦想！不过，您也许可能会选择高价再从其他人手中购得车位，但这也要别人愿意卖才行！

二、 购买车位使用权用于停车或作为投资。这样一来，对于有停车需要的业主就免除了刚才所提到的困扰，让您的爱车得到应有的保护。如果您是作为投资的话，大可通过租赁获取收益，而车位的价值可能会像深圳那样成倍的翻。这就像买了一个小门面，说不定还可以“一车位养三代”呢！您可以借鉴专业市场的运作模式，联合其他车位业主成立车位租赁委员会，统一定价，以维护自己的合法权益！

总之，不论您作出怎样的选择，开发商都会理解和支持！并再次感谢您选择了长房三王府项目！

长沙跃伟豪房地产开发公司锋蜗蜘不骚工半越呀大剪奴妒饼唯赵炕柔曹仅澡赁恋店钞会纬慕份揭报恼掂叔范钩执衷卖戍脊在懈喜谓蒙柬茵跪砰魄邱渊陀

第一•项目及周边车位物业调查

1、项目地下车位分布

车位数

产权性质

进出口朝向

负一层

使用权

负二层

使用权

负三层

使用权，

有一个子母车位

2、项目周边车位物业现状

**车位代理合同范本10**

立契约书人\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_股份有限公司(以下简称甲方)、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_股份有限公司(以下简称乙方)，今就连续性商品交易事宜订立契约条款如下：

第一条甲乙双方约定，甲方将其制造下列内容的商品连续卖给乙方，乙方买进。

商品内容：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条货款的支付方式，以每月底甲方所交货物的数量为准，乙方于第二个月底前以现金支付。但如获甲方的同意，乙方可以九十日内的支票支付甲方。

第三条乙方若有不支付货款、支票无法兑现、停止付款或违反本合约条款的情况，则无需通知催告，乙方即失去货款债务期限的利益，并需一次付清本合约所规定的一切债务。

第四条本合约不预先订定期限。

第五条乙方就第一条的产品保证，以甲方所定的批发价销售，并指导其所属的零售店亦当以此价格销售。

前项甲乙双方，及乙方所属的零售店间，得另根据甲方所定的条件订立再销售价格合约。

第六条乙方的销售地区约定为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，如欲于上述地区外销售，必须获得甲方的书面同意。

第七条乙方于甲方要求时，为履行本合约的债务，需依照甲方的指定，采取下列一种或同时二种的方式。

(1)推举甲方同意的连带保证人。

(2) 提供不动产作为担保，并根据事先约定付清款项以避免甲方行使所有物返还请求权。

(3) 提供保证金。

(4)寄托有价证券。

(5)乙方的赊帐债权让转予甲方。

(6)交付库存的甲方制品。

第八条乙方违反本合约的条款，或依据第三条债务失去期限的利益，与发生下列的情形时，甲方为顾及其未来。可解除本合约

(1)乙方的信用有重大变化时。

(2)乙方的公司组织上有重大变化时。

第九条若发

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！