

买方代理协议

委托人(购房人)姓名: _____
住 址: _____
联系邮箱: _____ 联系电话: _____

买方代理公司 功臣集团 Success Buyers (Trading Name)
The Success Property Group Pty Ltd ABN: 82 135 554 497
公司地产持牌号码: 1653186
公司地址: Level 20, Tower 2, Darling Park 201 Sussex St. Sydney 2000
联系电话: 02 9006 1583 联系传真: 02 8078 6644

持牌代理人: _____
个人地产持牌号码: _____
联系电话: _____ 联系邮箱: _____

拟购物业 物业类型: _____
区域选择: _____
拟购物业大体要求: _____
价格范围: _____

代理期限 本次代理协议从_____起_____止。如任何一方拟中止代理协议, 须以书面形式提前七天通知, 且不得损害对方的利益。

委托人授权

I 按照委托人的购房要求, 委托人授予买方中介来寻找物业, 推荐合适物业的权利;

是 否

II 按照委托人的购房要求, 委托人授予买方中介代表其进行物业价格磋商的权利;

是 否

III 委托人授予买方中介代为拍卖或投标的权利。具体执行时, 按委托人另行书面授权为准。

是 否

服務項目及流程

服務細節及流程見附件 2。委託人擬選擇：

- 服務項目 1： 全程代購。
- 服務項目 2： 支持服務。 買方中介為委託人實地看房、估價、還價最多次數各為_____。
- 服務項目 3： 估價及代為拍賣。

服務收費

- 全程代購

I 首次收取服務費用\$_____ (含 GST)。

II 委託人知道並同意買方中介收取成功代購費用\$_____ (含 GST)。該費用在代購物業成交之日支付。代購物業指買方中介推薦的物業，且委託人簽訂了購房合同，或者委託人指使第三方簽訂了購房合同。

- 支持服務

I 首次收取服務費用\$_____ (含 GST)。

II 委託人知道並同意買方中介將收取成功購買費用\$_____ (含 GST)。基於買方中介能夠成功磋商價格或在拍賣中購取委託人自己尋找選定的物業。該費用在購房合同無條件交換之日支付，即支付全額購房定金之日。

- 估價及代為拍賣

I 估價及代為拍賣費用\$_____ (含 GST)。

II 如果在雙方確定的最高額度範圍內成功拍賣，委託人將在拍賣之日支付成功拍賣費用\$_____ (含 GST)。

購房相關費用

對擬購物業的建築檢查報告、害虫檢查報告或公寓樓管理報告等費用，委託人須自己支付。

購房合同

買方中介不得代理委託人簽定購房合同，除非買方中介持有委託人的合法授權書。

隱私保護

I 買方中介對委託人告知的個人信息，僅用於履行和完成代理購房及協議規定的其它義務。

II 買方中介不得對第三方透露委託人的個人信息，法律規定的除外。

III 如征得委托人同意，买方中介可能使用客户的感谢信协助拓展客户。

委托权

委托人确保自己有权签订该协议。

该协议一式两份，委托双方各执一份。

支付方式

I 电子转帐。

Bank: NAB

Account Name: The Success Property Group Pty Ltd

BSB: 082 302 Account No: 896857997

II 支票

收款人: The Success Property Group Pty Ltd.

委托人（签名） _____ 日期 ____/____/____
_____ 日期 ____/____/____

买方中介（签名） _____ 日期 ____/____/____

附件：

- 1, 委托人购房意向。
- 2, 服务内容及流程。

附件 1:

委托人购房意向

委托人(购房人)姓名: _____

住址: _____

联系邮箱: _____ 联系电话: _____

1, 购买自住房 投资房

2, 价格范围 _____

3, 住房贷款预批 是 否

4, 自己找房、看房概括

时间; 区域; 价格; 还价等。 _____

5, 拟选择区域 _____

6, 拟购物业类型

独栋物业 公寓 排房别墅 排房 对称半独立别墅 空地 商用物业 其它

7, 物业新旧状况

全新 较新 已装修 未装修 其它

8, 物业结构

睡房 起居室 厨房 (开放式/独立) 卫生间 面积 楼层 其它

9, 建筑设计

所喜欢的建筑风格 单层物业/双层物业 建材/单砖/双砖/其它材质

10, 土地

面积 形状 高低 花园 游泳池 隐私要求

11, 内部其它要求

采光朝向 通风性能 层高 其它

12, 外部其它要求

街道特征 物业视野 安静程度

13, 邻近设施

交通 购物 娱乐 餐饮 健身 学校 公园 其它

14, 购房规划

用于过渡 更新换房 退休居所 投资组合

15, 物业必须具备的特征

16, 最不能容忍的物业特征

17, 用本次委托代购的最主要原因

选购宜居物业 增加投资回报 保护隐私 节省时间 节省资金 免除繁琐及压力 其它

18, 购房要求概括

附件 2:

服务内容及流程

□ 服务内容 1. 全程代购

第一步，首次咨询分析。总结归纳客户要求，选择理想区域，并统筹购房前准备事宜。

第二步，销售记录回顾。将过去 3-6 个月类似价位物业销售记录、说明、图片从 APM 中编辑整理，总结近期物业销售特点。更全面、准确的了解目标市场。

第三步，存量物业点评。与您共同察看市场中部分存量物业，分析优劣，比较价格，实地探讨您的要求。

第四步，广泛市场搜索。根据您的要求，从公共市场及行业关系网络中，广泛搜索最适合物业。

第五步，每周看房报告。对每周的寻房、看房分析、点评和报告，反馈所有物业销售的最终价格，让您及时了解最新房价。

第六步，客户实地看房。经实地看房满意后，方推荐您看房。如果您满意，进入下一步，否则持续搜索。

第七步，出价还价购房。对您满意的物业估价，制定出价、还价策略，或代为参与拍卖，组织各类勘查报告。成交前再次察看物业，每年提供该物业最新估价报告。

□ 服务内容 2. 支持服务

第一步，首次咨询分析。总结归纳客户要求，选择理想区域，并统筹购房前准备事宜。

第二步，销售记录回顾。将过去 3-6 个月类似价位物业销售记录、说明、图片从 APM 中编辑整理，总结近期物业销售特点。更全面、准确的了解目标市场。

第三步，存量物业点评。与您共同察看市场中部分存量物业，分析优劣，比较价格，实地探讨您的要求。

第四步，协助科学决策。对客户自身寻找到的待购物业，察看分析，比较优劣，协助做好正确决策。

第五步，出价还价购房。对物业估价，制定出价、还价策略，或代为参与拍卖。同时组织各类勘查报告，每年提供该物业最新估价报告。

□ 服务内容 3. 估价及拍卖

第一步，对您拟购买物业估价，确定最高叫价金额。

第二步，针对拍卖师特点及市场氛围，策略叫价，以尽可能低的价格成功拍卖。