

UMOWA AGENCYJNA

Zawarta 29 grudnia 2005 r. w Warszawie pomiędzy: **XYZ Nieruchomości sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie** przy ul. Słonecznej nr 3, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 000011111, reprezentowana przez: Zbigniewa Kowalskiego, prezesa zarządu, oraz Annę Kowalewską, członka zarządu, zwana w dalszej części umowy **dającym zlecenie** (odpis aktualny z rejestru przedsiębiorców stanowi załącznik nr 1 do niniejszej umowy) a

Rafał Kana sp.j. z siedzibą w Warszawie przy ul. Polnej nr 10, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 000017617, reprezentowana przez: Rafała Kanę, współnika uprawnionego do reprezentacji, zwana w dalszej części umowy **agentem** (odpis aktualny z rejestru przedsiębiorców stanowi załącznik nr 2 do niniejszej umowy) o następującej treści:

§ 1. Przedmiot umowy

- Dający zlecenie zleca, a agent zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia przy zawieraniu przez dającego zlecenie umów sprzedaży nieruchomości, w następujący sposób:
 - agent wyszukiwać będzie osoby, z którymi można zawrzeć umowy sprzedaży nieruchomości,
 - agent przedstawiać będzie warunki umowy sprzedaży nieruchomości osobom chcącym zawrzeć umowę z dającym zlecenie,
 - agent będzie prowadził akcje marketingowe, reklamowe, w tym zamieszczał odpowiednie ogłoszenia w prasie na rzecz dającego zlecenie, przekazywał potencjalnym klientom prospekty przygotowane przez dającego zlecenie.
- Niniejsza umowa nie obejmuje upoważnienia dla agenta do zawierania umów sprzedaży nieruchomości w imieniu dającego zlecenie.

§ 2. Obowiązki stron

- Agent obowiązany jest w szczególności przekazywać wszelkie informacje mające znaczenie dla dającego zlecenie oraz przestrzegać jego wskazówek.
- Dający zlecenie obowiązany jest przekazać agentowi wszelkie informacje konieczne do prowadzenia działalności agencyjnej, w szczególności stan prawny, położenie, wartość i opis nieruchomości.
- Dający zlecenie obowiązany jest zawiadomić agenta o przyjęciu lub odrzuceniu propozycji zawarcia umowy sprzedaży nieruchomości przekazanej mu przez agenta nie później niż w terminie 7 dni od dnia przekazania przez agenta propozycji zawarcia umowy sprzedaży nieruchomości.

§ 3. Wynagrodzenie

- Tytułem wynagrodzenia dający zlecenie wypłaci agentowi prowizję od każdej umowy zawartej z jego udziałem w wysokości 3 proc. ceny zbytej nieruchomości.
- Strony dokonywać będą rozliczeń na podstawie miesięcznego zestawienia zawartych umów. Zestawienie wskazujące wszystkie dane stanowiące podstawę do obliczenia wysokości prowizji należnej agentowi sporządza dający zlecenie i przekazuje agentowi w terminie do 10 dnia każdego następnego miesiąca.
- Agent nie może żądać prowizji, gdy oczywiście jest, że umowa z klientem nie zostanie wykonana na skutek okoliczności, za które dający zlecenie nie ponosi odpowiedzialności, jeżeli zaś prowizja została już agentowi wypłacona, podlega ona zwrotowi.
- Agent może żądać udostępnienia informacji potrzebnych do ustalenia, czy wysokość należnej mu prowizji została prawidłowo obliczona.
- Zapłata wynagrodzenia następować będzie przelewem na wskazany przez agenta rachunek bankowy w terminie 14 dni od dnia otrzymania przez dającego zlecenie faktury.

§ 4. Czas trwania umowy

- Umowa zostaje zawarta na czas nieoznaczony.
- Umowa może być wypowiedziana na 3 miesiące naprzód w formie pisemnej przez każdą ze stron.
- Strony zgodnie ustalają, że umowę sprzedaży nieruchomości zawartą w okresie 6 miesięcy od dnia rozwiązania niniejszej umowy poczytuje się za zawartą w wyniku działalności agenta w okresie trwania umowy agencyjnej i od takiej umowy sprzedaży nieruchomości agentowi przysługuje prowizja na warunkach określonych w § 3 niniejszej umowy.

§ 5. Koszty

Agent ponosi wszelkie koszty operacyjne związane z prowadzoną działalnością agencyjną, w szczególności koszty telekomunikacyjne, koszty dojazdu do klientów, ogłoszeń w prasie.

§ 6. Przepisy końcowe

- W sprawach nieuregulowanych niniejszą umową zastosowanie mają przepisy kodeksu cywilnego.
- Wszelkie zmiany niniejszej umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.
- Umowy sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

.....
Agent

.....
Dający zlecenie