



## 天河礼商业街营业厅租赁

---

# 商务谈判策划书

---



**团队编号：**

**团队名称：**

**团队成员：**

**指导老师：**

**联系方式：**

**邮箱地址：**

## 目录

一、谈判主题分析 .....	1
(一) 谈判主题 .....	1
(二) 谈判目标 .....	1
(三) 谈判内容 .....	3
(四) 前期调研 .....	4
二、谈判背景 .....	5
(一) 宏微观分析 .....	5
(二) 双方背景分析 .....	5
(三) 竞争者分析 .....	6
(四) 核心利益分析 .....	6
(五) 双方优势分析 .....	6
三、谈判时间及地点 .....	8
(一) 确定谈判议题 .....	8
(二) 确定谈判地点 .....	9
(三) 确定的原则框架 .....	9
(四) 确定议题的时间安排 .....	9
四、谈判角色分配 .....	10
(一) 团队成员及角色 .....	10
(二) 出场、座次安排 .....	10
(三) 成员的素质要求及具体分工合作 .....	11
五、谈判的主要问题及关键点 .....	13

(一) 关于店铺面积与位置 .....	13
(二) 关于租金 .....	13
(三) 关于附加项目及费用 .....	13
六、谈判议程与策略 .....	14
(一) 谈判开局 .....	14
(二) 中期阶段 .....	15
(三) 休局阶段 .....	17
(四) 最终谈判 .....	18
七、违约与争议解决 .....	18
(一) 违约责任 .....	18
(二) 争议的解决 .....	19
八、文案资料准备 .....	19
(一) 相关法律资料 .....	19
(二) 合同范本 .....	21
九、应急预案 .....	29

## 一、谈判主题分析

### (一) 谈判主题

旨在通过与信畅公司进行谈判在店铺位置及面积选择、店铺月租金等相关事宜，以及其他费用（营业厅装修、相关配套设施及服务、入场费、服务费）与信畅公司达成协议，并期待与信畅公司建立长期的合作关系，依靠信畅公司的国有企业背景、客户网络等资源为天河礼商业街创造更多的商业价值。

### (二) 谈判目标

**分析：**我方是十分希望将最优的商铺位置租给信畅公司的，因为一来他们的品牌有保障，二来也是比较稳定的租户，三来，这一段商业街区域恰好缺少一个通讯类的营业厅，周边对营业厅的需求还是比较高的，如果信畅公司选择在这里，则会完善此处商业圈组织架构，极大提高便利性，还会带来更多的人流。

#### 1、理想目标 A

(1) 争取将还剩余的面积为 200 平方米两间的最优位置都租给信畅公司，租金为 200/M<sup>2</sup> /月，营业厅所需相关配套设施及服务、入场费、服务费等按照公司的标准来进行收费，一次性交付一年租金，并且使承租时限达五年以上。但是我方负责在一定期限内为乙方进行宣传

1. 位置：商业街剩余最优的位置	2. 面积：两间共 200 平方米左右
3. 租金：200/M <sup>2</sup> /月	4. 其他费用：按照公司标准进行收费
5. 承租时限：五	6. 一次性交付租金：一年
7. 为乙方提供为期一个月（以 30 天计算）位于超市大屏幕电子广告牌免费广告宣传，价值共计 108000 元	

#### 2、理想目标 B

(1) 若对方在价格方面始终不让步，我方可以在价格方面让步，而提出其他的条件，如使乙方选择我方的装修团队进行店铺装修，这样我方既可以通过装修赚钱，乙方也可以通过选择我们装修省一些钱，并且要求乙方我们物业提供长期的优惠通讯服务，一方面的话，我方可以获得优惠，另一方面乙方会收获稳定客户获取利润。

1. 位置：商业街剩余最优的位置	2. 面积：两间共 200 平方米左右
3. 租金：190/M <sup>2</sup> /月	4. 其他费用：按照公司标准进行收费
5. 承租时限：五	6. 一次性交付租金：一年
7. 选择我方装修团队进行装修，以市场价百分之九十给予乙方优惠	
8. 为乙方提供为期一个月（以 30 天计算）位于超市大屏幕电子广告牌免费广告宣传，价值共计 108000 元	

### 3、可接受目标 A

（1）若乙方在其他方面都答应我方，可以达成友好协议，唯独在价格上始终谈不拢，我方可以通过适当的降价，但不再为其提供免费的广告宣传服务，并且乙方需为我方长期提供市场价七折的通讯服务。

1. 位置：商业街剩余最优的位置	2. 面积：两间共 200 平方米左右
3. 租金：175/M <sup>2</sup> /月	4. 其他费用：按照公司标准进行收费
5. 承租时限：五	6. 一次性交付租金：一年
7. 选择我方装修团队进行装修，以市场价百分之九十给予乙方优惠	
8. 乙方需为我方长期提供市场价七折的通讯服务	

### 3、可接受目标 B

（1）若乙方在其他方面都答应我方，可以达成友好协议，唯独在价格上始终谈不拢，我方可以通过适当的降价，其他条件与出价为 175 元每平方米每月的价格不变，但让其与我方达成更长久的承租期限，并一次性交付三年的租金。

1. 位置：商业街剩余最优的位置	2. 面积：两间共 200 平方米左右
3. 租金：165/M <sup>2</sup> /月	4. 其他费用：按照公司标准进行收费
5. 承租时限：十年	6. 一次性交付租金：三年
7. 选择我方装修团队进行装修，以市场价百分之九十给予乙方优惠	
8. 乙方需为我方长期提供市场价七折的通讯服务	

### 4、最低目标 A

（1）若双方陷入僵局真的谈不拢，我方可以选择做出最后的让步。与 165 元每平方米每月的价格不变。

1. 位置：商业街剩余最优的位置	2. 面积：两间共 200 平方米左右
------------------	---------------------

3. 租金：160/M <sup>2</sup> /月	4. 其他费用：按照公司标准进行收费
5. 承租时限：十年	6. 一次性交付租金：三年
7. 选择我方装修团队进行装修，以市场价百分之九十给予乙方优惠	
8. 乙方需为我方长期提供市场价七折的通讯服务	

### 5、最低目标 B

(1) 我方考虑到对方的资金限制，以及新店铺建设的巨大投入，我方决定予以理解，同意在第一年以 150 元/M<sup>2</sup>/月的价格达成，但是在随后的租期内，每月租金需要按照 165 元/M<sup>2</sup>/月来执行，其他条件同 165 元/M<sup>2</sup>/月在此基础上房租价格会根据市场价格进行相应合理的调整。除此之外，乙方需向我方补充支付第一年 2% 的净利润额。（据市场调研，处于类似区域类似地段相似面积信畅公司的其他营业厅的年净利润在 170 万至 200 万左右，按此方案我方除租金外，还可获得 3.4 万到 4 万左右的乙方利润红利）

1. 位置：商业街剩余最优的位置	2. 面积：两间共 200 平方米左右
3. 租金：第一年 150/M <sup>2</sup> /月，此后每年按照 165 元/M <sup>2</sup> /月标准收费	4. 其他费用：按照公司标准进行收费
5. 承租时限：十年	6. 一次性交付租金：三年
7. 选择我方装修团队进行装修，以市场价百分之九十给予乙方优惠	
8. 乙方需为我方长期提供市场价七折的通讯服务	
9. 乙方须向我方分发第一年 2% 的净利润红利	

### (三) 谈判内容

(1) 协商商铺地理位置：根据天河礼商业街店铺的平面图，我方可为乙方提供的可能的选择方案（注：具体方案根据协商谈判再进行敲定，以下方案仅为甲方内部协定，在谈判时不会具体的透露给乙方，而是根据谈判的进程选择最适合我方的方案，以下方案仅供参考）：

**方案一：**位置最优店铺两间，租金 200/M<sup>2</sup>/月，营业厅所需相关配套设施及服务、入场费、服务费等按照公司的标准来进行收费，一次性交付三年租金，租金需要根据市场价进行调整，并承租时限达十年以上。我方为其在商业街及社区内在一年内提供指定的五块免费广告牌为其做相应的宣传，并且我方会鼓励商

业街其他商家使用乙方的通讯服务。

**方案二：**位置最优店铺两间，租金 180/M<sup>2</sup> /月，营业厅所需相关配套设施及服务、入场费、服务费等按照公司的标准来进行收费，一次性交付三年租金，并承租时限达十年以上。除此之外乙方需要选择我方的装修团队进行店铺装修，后续店铺的维修及更新装修也需要选择我方的装修团队，并且长期为我方提供特惠的通讯服务，乙方需要自己支付在物业内的广告宣传费用，可以以七折的优惠。

**方案三：**位置最优店铺两间，租金 160/M<sup>2</sup> /月，营业厅所需相关配套设施及服务、入场费、服务费等按照公司的标准来进行收费，一次性交付三年租金，并承租时限达十五年以上。除此之外乙方需要选择我方的装修团队进行店铺装修，后续店铺的维修及更新装修也需要选择我方的装修团队，乙方为我方提供的通讯服务需要在原基础上再优惠百分之十，乙方租用我方的广告牌不予优惠。

**方案四：**位置最优店铺两间选择其一，租金 200/M<sup>2</sup> /月，营业厅所需相关配套设施及服务、入场费、服务费等按照公司的标准来进行收费，一次性交付三年租金，并承租时限达十五年以上。其余附加的条件也可以进行谈判。

**方案五：**若对方在价钱方面实在是出不到我方满意的价格，就最有位置的价格谈判而言也无再继续下去的可能，我方可以给乙方提供目前剩余的另一个地理位置较次的商铺，或者面积较小的商铺，总之根据乙方所能接受的价格为其推荐相应的剩余店铺。总之是就其他商铺位置与其展开谈判，价格低于 160/M<sup>2</sup> /月。

(2) 协商商铺租金：就店铺的位置、租金和其他相关费用达成一致意见，其中附加费用包括：租金保证金、装修渠道、优惠的通讯服务、承租时限、品牌宣传等。

(3) 协商违约责任及争议解决。针对合同生效后，其中一方出现违约的责任处理和争议解决办法。

#### **(四) 前期调研**

查阅信畅公司的相关背景、财务状况和其他经营指标状况并由此分析其优势和劣势，充分调查乙方得需求和获利点，以乙方的劣势为突破点进行谈判。

查阅其他两大国有电信公司（信通、信联）的背景实力，以及对我方的需要程度，以及及时打探柯先生的意愿，分析竞争者的优缺点，必要时利用他们与信畅公司进行谈判。

分析我们自身的状况，分析整条商业街的人流量和现行状况，以及地理位置交通等方面的情况，以此预测商业街能够为信畅公司带来的商业价值，为我方价格解释打好基础。

通过以上分析，确定甲乙双方的核心利益点，以共同利益为关键点进行谈判，不得低于可接受的最低目标。

## **二、谈判背景**

### **(一) 宏微观分析**

天河礼商业街位于北方著名的工业城市 A 市城区东部的地铁线附近，周边密集工商企业、居民区和写字楼，面积可观。涉及特大型国有制造企业、冷冻食品及生鲜果蔬储运交易、电子、五金、服装加工等行业。该区辖区交通便利，工业发达、商业活跃，人口近 7 万，工业企业、工商业户众多，商业网点遍布全街。使得天河物业得该物业成为周边 3 公里商圈内一个极富经济价值的商业亮点。

我方根据人口流量、结构等特点，将天河礼商业街划分为多个区域，分别布局了百货、餐饮、生鲜肉菜、教育培训及民生服务等几大项目。商业街在建筑风格和基础设施水平等方面充分考虑了商圈内中低端目标消费群体“物美价廉”的需求特点及现代人对商业环境、卫生、便捷、安全等要素的需求，近 6000 多平方米可租赁使用面积内大约规划了不同面积的商铺，可以满足约 200 大小不同的商户的租赁需求。

天河礼商业街建筑设计时尚、便捷，经济前景看好，天河物业目前招商进展火热，且除信畅公司外，信通、信联这两大国有电信分公司也在关注此商业街。

乙方通过对区域经济情况、人流量、人口密度、人口组成和竞争激烈程度等选址因素的分析完成了对该商业圈营业厅服务区域的评估，认为此处选址最佳。乙方迫切希望能抢在其竞争对手 A 市信通、信联之前，在该商业街最佳位置设立一家信畅公司的营业厅。此时，信畅公司也深知，由于天河礼商业街建筑设计时尚、便捷，经济前景看好，租赁费可能高于平均水平。但是，甲乙双方对于价格存在争议，就此展开对商铺租金及相关附加费用的谈判。

### **(二) 双方背景分析**

#### **1、我方背景资料**

天河物业管理公司（即我方）是一家专业从事商业物业租赁与管理的公司，在东三省多个城市拥有属于自己地产业务，在物业招商及经营管理方面经验丰富、业绩斐然。

## 2、对方背景资料

信畅公司电信分公司隶属广东信畅电信总公司，是国有企业，其选址布点、经营及管理模式都有成熟的经验及较为严苛的流程和制度。广东信畅电信总公司与信通、信联并称三大国有电信公司。

### （三）竞争者分析

- 1、除信畅公司外，信通、信联这两大国有电信分公司也在关注此商业街。
- 2、信畅选中的两间位置最优的商铺，其中一间店铺已被一位柯先生看中。

### （四）核心利益分析

#### 1、甲方：天河物业管理公司

a. 长期有实力保障且稳定的租户。我方希望与信畅这样有国企背景的公司合作，来拥有稳定的租户。

b. 利用信畅公司作为商业街价值的风向标，完善商业街构建体系，提升我们商业街的价值。

c. 在商业街不同业务板块之间建立相互拉动机制，为商业街客户提升多方面的便利性，利用信畅与我方商业街目标客户的高度一致性，加大商业街的人流量。

d. 与信畅公司达成长期的合作。

#### 2、乙方：信畅公司

a. 抓住最有利的地理位置建立营业厅，充分利用商业街的人流量及周边社区、办公楼等发展自身的客户，来获取稳定的业务利润增长。

b. 利用商业街的极佳优势，使信畅公司营业厅布局及渠道建设更加合理，进而提升公司的市场竞争力和品牌形象，扩展自家品牌营业厅的影响力。

### （五）双方优势分析

#### 1、甲方优势

##### （1）企业实力雄厚

天河物业管理公司（简称天河物业）是一家专业从事商业物业租赁与管理的公司，在东三省多个城市拥有属于自己地产物业，在物业招商及经营管理方面经验丰富、业绩斐然。

### **（2）地理优势**

我方商业街位于 A 市城区东部的地铁 2 号线黄桥站 600 米的天河礼商业步行街（简称天河礼商业街），辖区交通便利，有铁路、高速公路等国家、省、市重点路网。

### **（3）人流优势**

天河礼商业街该区域户籍人口近 4 万，外来人口约 3 万人。辖区有工业企业 200 余家，其中规模以上工业企业 80 家。辖区有工商业户近 3000 家，商业网点遍布全街。周边有密集的工商企业、居民区和写字楼，周边 3 公里商圈内（日均人流量 8000~13000），极富经济价值。

### **（4）体系优势**

工业发达、商业活跃，涉及特大型国有制造企业、冷冻食品及生鲜果蔬储运交易、电子、五金、服装加工等行业，我方物业根据人口流量、结构等特点，将天河礼商业街划分为多个区域分别布局了百货、餐饮、生鲜肉菜、教育培训及民生服务等几大项目。具有合理且完备的商业体系。

### **（5）环境优势**

商业街在建筑风格和基础设施水平等方面充分考虑了商圈内中低端目标消费群体“物美价廉”的需求特点及现代人对商业环境、卫生、便捷、安全等要素的需求。

### **（6）主场优势**

天河物业管理公司作为甲方，具有不可言喻的主场优势，乙方需要根据甲方制定的行程安排来进行谈判，且甲方有理由有实力让乙方满足甲方的诸多条件。

### **（7）选择优势**

天河物业的招商工作进展非常顺利，同时信畅公司、信通、信联三大国有电信分公司也都不约而同地关注到这个商业街，并且信畅公司所中意的 200 平方米店铺已被一家企业的代理人柯先生所看中，因此甲方有不可比拟的选择优势。

## **2、乙方优势**

### **(1) 国有企业背景**

信畅公司背靠的广东信畅电信总公司，是三大国有电信公司之一。信畅拥有的国有背景及其日益增长的电信服务是一个稳定且在近年来持续增长的业务，租户的稳定性有保障。

### **(2) 专业谈判队伍**

乙方在其选址布点、经营及管理模式都有成熟的经验及较为严苛的流程和制度。乙方通过对区域经济情况、人流量、人口密度、人口组成和竞争激烈程度等选址因素的分析完成了对该商业圈营业厅服务区域的评估，做好了充足的前期调研准备工作。

### **(3) 引流优势**

乙方在电信服务业务的客户与商业街其他项目的目标客户有较高的一致性，这可以在商业街不同业务板块之间建立相互拉动机制，例如，去买菜或吃饭的消费者可以顺便去营业厅办理相关业务，这不仅为商业街客户提升多方位的便利性，也会加大商业街的人流量。

## **三、谈判时间及地点**

### **(一) 确定谈判议题**

#### **议题 1：具体店铺地址的及面积的选择与确定**

分析：在对方给出合理报价的前提下，尽量满足信畅公司的要求。

#### **议题 2：店铺月租金的讨价还价**

分析：考虑到信畅公司的国企背景、稳定的业务，及其可能为商业街带来的其他利好，对商业街普通地段租金可以适当做出让价。尽管如此，对商业街最佳地点的租金也不能让步，如果对方强烈要求降低租金，则要求对方为我方提供其他服务或在营业厅装修、相关配套设施及服务、入场费、服务费、双方权利及责任、违规违约处理及仲裁事宜约定等方面做出让步，使得租金及其他让步的总价值必须高于原租金。

#### **议题 3：营业厅装修事项的讨论**

分析：我方会为其做基本的装修，对方可以自主选择店铺的装修，但是若有大的房体变动，或者改造需要与我方协商，并且我方鼓励乙方选择我方装修团队为其装修。在此议题下，双方应该讨论有关怎样付装修费用，允许怎样装修等内

容。

**议题 4：信畅公司相关配套设施及服务方面的讨论**

分析：当以上议题都已确定，双方应就信畅公司所需要的相关配套设施及服务方面展开讨论协商。

**议题 5：信畅公司入场费用及服务费用的讨论**

分析：我方应该按照公司标准进行这些费用的收取，在于乙方讨论时应该强硬的坚定立场。

**议题 6：双方权利和责任**

分析：在以上所有议题都达成共识后，双方应根据相关的法律以及达成的共识，规范双方的权利和责任。

**议题 6：违规违约处理及仲裁事宜约定**

分析：在完全达成共识后，拟定相关条款，双方就遵循条款达成共识，并为其作出相应的违规违约处理及仲裁事宜约定。

**(二) 确定谈判地点**

对外经济贸易大学国际交流大厦会议室

**(三) 确定的原则框架**

**1、我方总体目标可获得的利润是不可以减少的，但允许信畅公司以其他方式抵付租金。**

原因：当下，天河礼商业街招商进展十分顺利，我方并不担心会有店铺租不出去；商业街最佳地点的价值是整个商业街价值的风向标，我方不能容许因降低商业街最佳地点租金导致整个商业街价值下降。但是我方可以与乙方达成其他的协议，在租金上让步，但在其他方面收获更大的利益。如要求乙公司为我方提供长期的特惠通讯服务。

**2、在不违背我方目标的前提下，尽量争取与信畅达成协议。**

原因：信畅电信服务业务的客户与商业街其他项目的目标客户有较高的一致性，这可以在商业街不同业务板块之间建立相互拉动机制，这不仅为商业街客户提升多方位的便利性，也会加大商业街的人流量。

**(四) 确定议题的时间安排**

谈判轮次	谈判时间	谈判地点	主要议题
一轮谈判	11月23日上午9:00	对外经济贸易大学	面积选择和确定 店铺月租金的讨价还价。
二轮谈判	11月24日上午9:00		针对附加项目及费用 进行协商, 及最终确定价格。
三轮谈判	11月25日上午9:00		对违约责任及争议解 决进行协商。

一般情况下, 对于我方有利的议题应尽可能留出充裕的时间, 对我方不利的议题应尽可能安排较少的时间。 议程本身是双方共同商定的计划, 制定谈判议程的过程中应本着互利性、伸缩性原则。

#### 四、谈判角色分配

##### (一) 团队成员及角色

谈判角色	谈判人员	相关工作
主谈		制定策略, 维护我方利益, 推动谈判进程。
副主谈		辅助主谈, 做好各项准备, 解决相关专业问题。
决策者		辅助主谈, 做好各项准备, 解决相关问题, 做出最后决策。
法律顾问		负责我方谈判过程中的相关法律问题的解答, 维护我方利益。在双方达成共识后拟定相关合同。
文秘		记录相关谈判关键点, 整理相关资料。

##### (二) 出场、座次安排

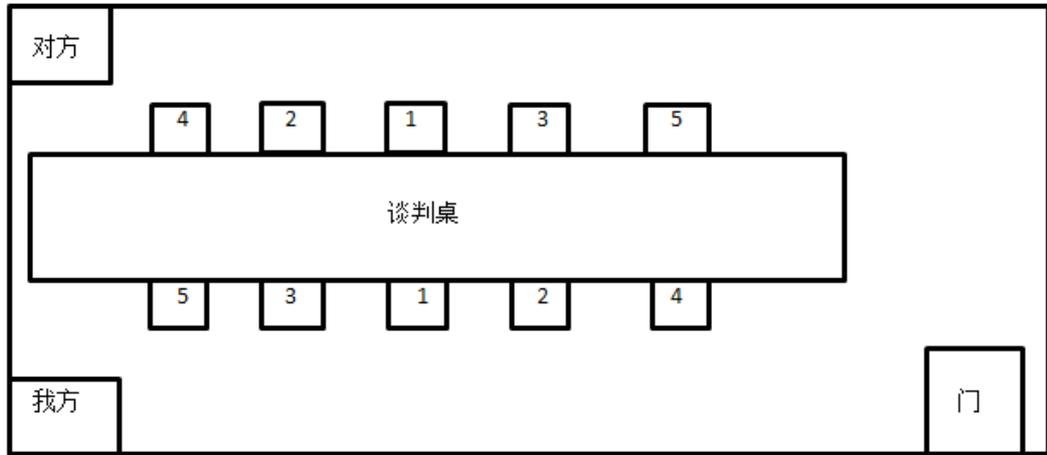
###### 1、出场顺序

出场顺序由先到后依次为: 主谈、副主谈、决策、法律顾问、文秘。

###### 2、座次安排

我方人员座次安排: 1. 主谈 2. 副主谈 3. 决策 4. 法律顾问 5. 文秘

对方人员座次安排：1. 主谈 2. 副主谈 3. 决策 4. 法律顾问 5. 文秘  
 如图所示：



### (三) 成员的素质要求及具体分工合作

#### 1、素质要求

成员	素质要求
主谈	具有较高的思想素质和业务素质，知识面广。 领导力强，负责整个谈判工作，领导管理谈判队伍，拥有领导权和决策权。 意志坚定，贯彻落实谈判计划，表达己方意图，立场坚定。 应变能力强，及时处理突发情况，灵活处理相关问题。
副主谈	观察能力强，掌握谈判进程和情况，根据相关情况灵活转变策略。 反应能力强，能够根据主谈及对方谈话中提取关键信息，做出战略调整。 果断，及时对主谈相关决策和观点进行补充。 立场坚定，维护我方利益，赢得利润。
决策	果断，及时做出决策。 慎重，涉及重大利益的相关决策能够慎重考虑。 反应灵敏，及时向主谈及副主谈传达相关决策信息，始终坚持维护我方利益。

<b>法律顾问</b>	专业知识涉及广泛，有良好的法律基础，有较高的职业素养，熟知经济法和合同法相关内容，及时解决谈判过程中的法律问题。
<b>文秘</b>	有良好的归纳能力和记忆力。注意谈判过程中双方的关键点，提取关键信息，进行资料整理。

## 2、成员分工

### (1) 主谈

- 1) 将确定的谈判目标、谈判战略和谈判计划在谈判中加以贯彻实施。
- 2) 我方对租金等核心要求由主谈提出。
- 3) 组织协调专业人员和谈判队伍的意见。
- 4) 代表公司签约。
- 5) 汇报谈判进程。

### (2) 副主谈

- 1) 阐述我方谈判目的和条件。
- 2) 与对方就租金和店面位置及店面面积等进行细节方面的洽谈。
- 3) 向主谈提出相关建议和思路。

### (3) 决策

- 1) 在对方对主谈和副主谈提出的租金进行压制的时候，决策应表明我方立场，提出新一轮合理价格，始终掌握价格谈判节奏。
- 2) 做出最终决定，每个目标的最后决定权在决策手中。

### (4) 法律顾问

- 1) 监督谈判在法律许可范围内进行。
- 2) 检查对方法律文件的准确性和完整性。
- 3) 从法律角度对谈判问题进行论证，提供依据，给予主谈有力的配合。
- 4) 拟定相关法律合同。

### (5) 文秘

及时整理信息，并且对谈判信息进行归纳总结，及时传达关键信息给主谈及副主谈。

## 3、成员合作

(1) 为使主谈与辅谈之间分工明确、配合默契，在主谈发言时，自始至终都应得到所有辅谈的支持。

(2) 当对方集中火力，多人多角度刁难主谈时，各辅谈人员要善于使主谈摆脱困境，从不同角度反驳对方的攻击，加强团队的谈判力。

(3) 当主谈讲到涉及辅谈人员所熟知的专业问题时，辅谈人员应给予主谈更详尽、更充足的证据支持。

(4) 法律人员应法律的角度对谈判问题进行论证，提供依据，给予主谈有力的配合。

## **五、谈判的主要问题及关键点**

### **(一) 关于店铺面积与位置**

信畅选中两间最佳位置店铺，面积为 200 m<sup>2</sup>，我们可以提供其他规格的店铺，但是如果乙方坚持选中最佳位置的两间店铺，需满足月租金应高于平均店铺月租金价格的要求。两间店铺的位置优势和柯先生对店铺的竞争可以作为坚持我方价格优势的关键点。

### **(二) 关于租金**

我方提出两间店铺租金为 200 元/m<sup>2</sup>/月，此价格高于市场评估价格，信畅公司极可能不接受此价格。我方可对租金做出让步，但需坚持底线 160 元/m<sup>2</sup>/月。

### **(三) 关于附加项目及费用**

#### **1、装潢**

我方店铺只提供最基础的装修（地砖，墙壁白面漆粉刷）。对方如需进一步对店铺整改及装修需自己付费承担，我方不承担签订租赁合同后的任何装修费用。但对方装修不得影响整体商业街风格，不得对店铺外部风格进行整改，装修整改只能在店铺内部进行。

另外，在谈判过程中，因势利导，提出我方可以提供专门化的装潢服务队伍的渠道，价格上比市面上价格要优惠许多，从一定程度上降低乙方的开业成本。

#### **2、特惠通讯服务**

鉴于乙方为国内首屈一指的通讯服务商，本着互利共赢的原则，向乙方提出“特惠通讯服务”，即乙方为天河物业管理公司提供优惠的通讯服务，并提供一

定数量的特惠通讯卡。可作为我方向内部工作人员发放的福利，同时拓展乙方业务量，可以在一定区域范围内提高乙方的品牌知名度和使用量。

### 3、租期以及一次性付清的年数

我方鼓励乙方长期租赁，如果我方在租金上进行价格退让，便要求乙方签订店铺租期达 10 年以上的长期合同。或者要求其一次性付清三年的租金。

## 六、谈判议程与策略

### (一) 谈判开局

1、开局谈判目标：了解对方的特点、风格和立场；探测对方对我方情况的反应；诱导双方形成有利于我方的谈判氛围，为接下来的谈判打好基础。

2、开局谈判过程：人员介绍、表明谈判目的、确定谈判议程。

3、开局谈判策略选择

#### 方案一：坦诚式开局策略

在此次谈判中我方占据主动地位，我方商铺资源良好，不缺少合作方，因此在此次谈判中我方占有优势地位，并且我方也是看中对方的背景，想与他们达成长期合作的，所以此次谈判我方可以选择坦诚式开局，以开诚布公的方式向信畅公司陈述我方的观点和想法，不浪费时间，尽快打开谈判局面。

#### 方案二：保留式开局策略

因为我方有多个合作方可供选择，所以我方占据有利位置，在谈判中，我们可以对内容有初步的交锋，但是不要轻易的暴露我方的底线，因为我们可以选择的空間比较大，所以要给自己留有余地，在谈判的过程中，试探对方的谈判条件和底线，对于对方提出的关键性 问题不作彻底的、确切的回答，而是有所保留，在刚开始的时候报价问题不做细致的回答，但也不要耽误谈判进程。

#### 方案三：协商式开局策略

此次商铺招商合作是对双方都有利的，在开局阶段我们应该营造良好的氛围，在谈判开始就应达成共赢的共识，在此策略的谈判中，我们虽然要和甲方积极营造共赢的氛围，充分尊重理解甲方，但也要坚持自己的底线，不一味地迎合对方，充分突出自己的优势，不卑不亢。

#### 方案四：提问式开局策略

在此次谈判中，我方有多个选择占有优势，我方在开始时，可以表达心中的

疑问,并就具体条款征询对方的意见,如使用“贵方认为我方的这项提议如何?”之类的话语,或诱导对方就某方面内容发表想法,了解对方的真实想法和需要,才能在接下来及时地调整谈判方案,有针对性的制定谈判计划,为后期谈判做准备。

#### 4、注意事项

注意语言、语调、声音、停顿和重复,提倡采用礼貌用语弹性用语;核心内容要适当重复。语气应轻松真挚,营造良好的氛围,

尽可能的探测对方。在谈判中我方不仅要注意观察对方发言的语义、声调轻重缓急;还要注意对方的行为语言,如眼神、手势、脸部表情,并对其进行分析、综合,以判断对方的实力、风格、态度、经验、策略以及各自所处的地位等,为及时调整己方的谈判方案与策略提供依据。必要时,可以主动出击,提问等方式来达到探测的目的。

### (二) 中期阶段

1、中期阶段谈判目标:就双方合作的核心问题展开谈判,试图达成共识。

2、中期阶段谈判过程:就店铺选址、面积以及租金进行谈判。

3、中期阶段谈判策略选择

#### (1) 迎合需求、突出优势

我方应用数据等直观的形式,表现我方的优势,在人口流量、交通以及周边商业活跃度方面用数据说明我方拥有的极好资源,突出我们商圈的商业价值及未来潜力,以及这些能够带给他们的影响力及利润。如我们可以表述,“该位置位于商业街主道的十字路口,并且两间门面出于拐角处,两间总面积约为200平方米,若将中间打通,则在两条路上都可以有相应的招牌,是商业街最好的位置,并且与你们相同类型的营业厅距离此位置都很远,可以说这是对你们来说最合适不过的位置。”总之要突出商圈和位置的优势。

#### (2) 红白脸策略

在对方强硬不妥协或者犹豫时,由团队一个成员扮演白脸,用我方其他可选择合作方给信畅公司施压,并分析目前我方商圈目前发展的形式,让其产生紧迫感,并用坚决强硬的态度表达我方的立场,另一个成员扮演红脸,为其分析利弊,表达我方与他们合作的诚意,在此过程中要准确把握谈判节奏和进程,以期

在谈判中占据主导地位。如我方白脸，“您所给出价钱在是不合理，在我们商业街内位置最偏僻的位置都比这个要高，更何况这个位置极佳的店铺，要是这样咱就别谈了。”我方红脸，“这个左边的店铺有一位姓柯的先生也是很想要，我们最近也在跟他商谈，我们给他出的价是 220/M<sup>2</sup>/月，而我们给贵公司出的价之所以为 200/M<sup>2</sup>/月，正是因为我方也十分看重这次与贵方的合作，特地拿出友情价来与商谈还希望贵方拿出诚意来。”

### **(3) 高于心里预期报价**

我们的报价要合理但也要高于心里预期，在对方质疑价格时，我方要用充分完备的数据进行明确的价格解释，坚定我方的报价，给后续的谈判留有更大的空间。我方在报价时应该按照我方的最高目标来报价。

### **(4) 把握让步，以退为进**

我方可以做出象征性的让步，小的让步，或者非实质利益的让步来换取谈判的进行，比如一些帮忙宣传之类的。如同意在一定期限内为其提供免费的广告牌位置，并帮助其在商业街内宣传业务之类的。或者让对方为我方提供一些优惠的附加服务。

### **(5) 限定期限，步步紧逼策略**

对方犹豫不决，或者难以接受我方的提议时，我们可以利用时间限制策略，如在某某日之前必须对某事做出决定否则我方将选择安排与其他合作商的谈判，并且我方要仔细为对方分析利弊及形式，让其意识到危机，主动把握机会。如我方可以说“目前商业街的建设时间紧迫，我们的其他合作对象也是很多的，所以必须尽快给我方回复。”

### **(6) 奉送选择权策略**

我方故意提出可接受的两个或两个以上解决方案，让对手任意挑选其一，而我方保证对于对方的任何选择，我方绝不反悔，以使对方感到我方的真诚与大度。要掂量各种方案的分量，使得我方有足够余地，在方案中，把我方的让步和对方的让步直接联系起来，表明我方可以做出这次让步，只要在我方要求对方让步的问题上能达成一致，一切就好解决。这样可以尽快就谈判事项达成一致。如选择 A 店铺，房租可以降到多少，租两个店铺房租可以降到多少，租多长时间，可以有怎样的价格，或者租金多少对应着对方应提供给我方的服务。

#### 4、注意事项

**保持独立性。**在听取对方陈述、搞清对方意图的基础上,独立地陈述自己的观点和立场,不为对方的观点和立场所左右。

**专注己方利益。**在于对方讨价还价时,要将注意力放在我方利益上,时刻记住我方的目标和底线。

**高开高走,合情合理。**陈述条件高于预期。我方报价要适当高于预期,给自己留有余地。但开盘价高的同时必须合乎情理,必须能够符合行业实际情况。必须“合情合理”,更何况我们还有两个不容小觑的对手,报价时更应小心谨慎。

**把握好报价时机。**当对方对店铺的面积位置都满意,且对方的比价模式和我方的一致时候,再去报价,双方更加容易达成一致的协议。

**努力掌握谈判主动权,**我方可以积极的引导此次谈判,在对方要求我方进行让步时,引导其它附加条件的提出,主动奉送方案和选择权,从而把握谈判的进程,。

**把握谈判节奏。**谈判节奏的变化非常重要。谈判进展速度,谈判意向、谈判内容、谈判主题等等的改变,这些都属于控制谈判节奏的范围。在谈判中无论报价还是让步都应该根据节奏把握时机,不可以让对方轻易地带偏自己,不急于求成,避免被动。

#### (三) 休局阶段

**1、效果良好:**休会调停,总结前面的谈判成果。理性思考,与我方谈判人员分析对方开出的条件和讨价还价的空间,做好利益协调。寻找漏洞,如有必要,根据实际情况对原有方案进行调整,例如谈判过程中发现我方方案有什么不妥,可以做出适当的调整,但尽量按原方案进行。

**2、遭遇僵局:**问题协商解决果谈判遇到僵局,双方僵持不下,我方可以利用这段时间对于前期谈判进行总结,客观分析造成僵局的核心点在哪里,分析双方可协调的可能性, 权衡利弊,必要时可以做出让步,对原方案进行改变。有以下策略可以参考。

**(1) 寻找替代方案,变通策略。**我方应该在不违背我方目标的前提下,多准备几组方案供变换,力求能够找到兼顾双方,可接受度高的方案。比如以其他有偿或无偿服务等来弥合在价格上的分歧等。

(2) **换位思考，理解策略。** 从对方的角度来观察问题, 或设法引导对方站到我方的立场上来思考问题, 增进彼此的理解, 除误解与分歧, 让双方看到彼此的诚意, 从而推动谈判的持续进行。

(3) **若僵局是由对方的无理要求引起，对抗策略。** 则我方应据理力争, 捍卫自己的底线, 主动打破僵局, 若对方仍然强硬, 则谈判破裂。

(4) **抓住对方的软肋借题发挥，挑剔策略。** 特定的形势下, 抓住对方的软肋, 给对方个措手不及, 我方在必要时刻可以采取分析利弊威胁法, 让对方感受到压迫感, 和及时出手的重要性, 从而打破僵局

(5) **釜底抽薪，底线法。** 在谈判陷入僵局时有意将合作条件对化, 并把它放到谈判身上, 明确地表明自己无退路, 希望对方能让步, 否则情愿接受谈判破裂的结局

#### **(四) 最终谈判**

##### **1、前期谈判顺利**

(1) 不遗余力, 尽最后的力量争取最大的利益和最好的合作关系, 不断调整决定, 以期达到对我方最好的谈判效果。

(2) 双方最终达成一致后, 达成协议 明确最终谈判结果和相关法律问题, 请对方确认, 并确定正式签订合同时间及相关事项。

(3) 谋求更深更广层次的合作, 为我方扩展业务能力和影响力打好基础。

##### **2、前期谈判不顺**

若前期谈判不顺, 则我方在最后的谈判中尽力与对方达成一致, 若实在无法调和利益解决争议, 则谈判破裂。

### **七、违约与争议解决**

#### **(一) 违约责任**

1、若出租方在承租方没有违反本合同的情况下提前解除合同或租给他人, 视为甲方违约, 负责赔偿违约金。

2、若乙方在甲方没有违反本合同的情况下提前解除合同, 视为乙方违约, 乙方负责赔偿违约金。

3、承租方违反合同擅自将承租房屋转给他人使用的视为违约应支付违约金

元。如因此造成承租房屋损坏的还应负责修复或赔偿。

4、除不可抗力外，任何一方不得违反合同条款，否则应承担相应的责任。

## **(二) 争议的解决**

### **1、友好协商**

由发生纠纷的双方当事人在自愿互谅的基础上,按照国家相关法律、政策和合同的约定,通过摆事实、讲道理,以达成和解协议,自行解决合同纠纷的一种方式。在协商过程中,双方当事人应互相谅解、以诚相待、用于承担各自的责任,但也需注意不要一味迁就对方,进行无原则的和解。尤其是对于在纠纷中发现投机倒把、行随受贿,以及其中损害国家利益和社会公共利益的违法行为。

### **2、调解**

双方当事人自愿在第三者(即调解人)的主持下,在查明事实、分清是非的基础上,由第三者对纠纷双方当事人进行说明劝导,促使对方互谅互让,达成和解协议。

### **3、仲裁**

(1) 仲裁,又称为公断,指的是第三者依据双方当事人在合同中订立的仲裁条款或自愿达成的仲裁协议,按照法律规定对合同争议事项进行居中裁断,以解决合同纠纷。本次谈判最后达成的协议对于日后所发生的纠纷,由于目前仲裁是目前处理合同争议较为普遍的方法,因此我方倾向于采用仲裁方式解决。

(2) 仲裁机构的选择应该考虑:是否有助于赢得官司:资费:程序的繁简:语言地理位置。

综合考虑以上几方面的因素,我方倾向于选择中国国际经济贸易仲裁委员会(CIETAC)作为处理日后纠纷的仲裁机构。

### **4、诉讼**

如果出现对方不愿意采用仲裁解决争议时,只能采用诉讼方式来解决争议。诉讼指的是人民法院根据合同当事人的请求,在所有诉讼参与人参加的情况下,审理和解决合同争议的活动,以及由此而产生的一系列法律关系到总和。

## **八、文案资料准备**

### **(一) 相关法律资料**

## 1、《合同法》

a. 第二百一十五条租赁期限六个月以上的应当采用书面形式。当事人未采用书面形式的视为不定期租赁。

b. 第二百一十三条租赁合同的内容包括租赁物的名称、数量、用途、租赁期限、租金及其支付期限和方式、租赁物维修等条款。

c. 第二百一十四条租赁期限不得超过二十年。超过二十年的,超过部分无效。租赁期间届满,当事人可以续订租赁合同,但约定的租赁期限自续订之日起不得超过二十年。

d. 第二百三十条当事人对租赁期限没有约定或者约定不明确,依照本法第六十条的规定仍不能确定的,视为不定期租赁。当事人可以随时解除合同,但出租人解除合同应当在受租期限之前通知承租人。

e. 第二百一十六条出租人应当按照约定将租赁物交付承租人,并在租赁期间保持租赁物符合约定的用途。

f. 第二百一十七条承租人应当按照约定的方法使用租赁物。对租赁物的使用方法没有约定或者约定

g. 第二百一十七条承租人应当按照约定的方法使用租赁物。对租赁物的使用方法没有约定或者约定不明确依照本法第六十一条的规定仍不能确定的,应当按照租赁物的性质使用。

h. 第二百一十八条承租人按照约定的方法或者租赁物的性质使用租赁物,致使租赁物受到损耗的不承担损害赔偿责任。

i. 第二百一十九条承租人未按照约定的方法或者租赁物的性质使用租赁物,致使租赁物受到损失的,出租人可以解除合同并要求赔偿损失。

j. 第二百二十三条承租人经出租人同意可以对租赁物进行改善或者增设他物。承租人未经出租人同意对租赁物进行改善或者增设他物的出租人可以要求承租人恢复原状或者赔偿损失。

k. 第二百二十六条承租人应当按照约定的期限支付租金。对支付期限没有约定或者约定不明确依照本法第六十一条的规定仍不能确定,租赁期间不满一年的,应当在租赁期间届满时支付;租赁期间一年以上的,应当在每届满一年时支付,剩余期间不满一年的应当在租赁期间届满时支付。

1. 第二百二十四条承租人经出租人同意,可以将租赁物转租给第三人。承租人转租的,承租人与出租人之间的租赁合同继续有效第三人对租赁物造成损失的,承租人应当赔偿损失。

## 2、《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》

a. 第二条出租人就未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定建设的房屋,与承租人订立的租赁合同无效。但在一审法庭辩论终结前取得建设工程规划许可证或者经主管部门批准建设的,人民法院应当认定有效。

b. 第三条出租人就未经批准或者未按照批准内容建设的临时建筑,与承租人订立的租赁合同无效。但在一审法庭辩论终结前经主管部门批准建设的,人民法院应当认定有效。租赁期限超过临时建筑的使用期限,超过部分无效。但在一审法庭辩论终结前经主管部门批准延长使用期限的,人民法院应当认定延长使用期限内的租赁期间有效。

c. 第七条承租人擅自变动房屋建筑主体和承重结构或者扩建,在出租人要求的合理期限内仍不予恢复原状,出租人请求解除合同并要求赔偿损失的,人民法院依照合同法第二百一十九条的规定处理。

## 3、《民法通则》

a. 第一百三十五条向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为二年,法律另有规定的除外。

b. 第一百三十六条下列的诉讼时效期间为一年。(一)身体受到伤害要求赔偿的。(二)出售质量不合格的商品未声明的;(三)延付或者拒付租金的;(四)寄存财物被丢失或者损毁的。

除以上具体法律条例外,本次谈判房屋租赁合同涉及的相关法律法规法律《民法通则》《民法总则》《中华人民共和国合同法》《中华人民共和国物权法》《中华人民共和国城市房地产管理法》《商品房屋租赁管理办法》等其中相关的法律法规。

## (二) 合同范本

出租方(以下简称甲方)

中文: \_\_\_\_\_

英文：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_街\_\_\_\_\_号

营业执照 / 注册号码：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_

**承租方（以下简称乙方）**

中文：\_\_\_\_\_

英文：\_\_\_\_\_

营业执照 / 注册号码：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_街\_\_\_\_\_号

电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_

**第一条 物业名称、地址、面积**

大厦是由甲方兴建\_\_\_\_\_坐落\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_街\_\_\_\_\_号的\_\_\_\_\_结构大厦。

乙方承租该大厦第\_\_\_\_\_层\_\_\_\_\_型\_\_\_\_\_单位（以下简称该物业）。该物业建筑面积为\_\_\_\_\_平方米，详见平面图。

**第二条**

甲方同意根据下列条款将该物业出租给乙方使用。乙方愿意承租。

**第三条 该物业内部之所有物**

该物业内部之所有物于租赁期开始之日起，一并交付乙方使用，租金已包括内部所有物的租赁费用，该物业内部所有物包括全部固定装置、地板、墙壁、天花板、楔柱、窗户及设备（清单见本合同附件）。

**第四条 租金及租赁期限**

1. 甲乙双方议定该物业每月租金为人民币\_\_\_\_\_元；租赁期自甲方向乙方发出该物业的交付使用通知书之日起第十四天开始，共计\_\_\_\_\_年。甲方须于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日或之前向乙方发出该物业的交付使用通知书，如甲方遇下列特殊原因，可延期交付该物业，而不用承担任何违约责任。但甲方应将延期原因书面通知乙方。

- (1) 人力不可抗拒的自然灾害或其他事故；
- (2) 施工过程中遇到不能及时解决的异常困难及重大技术问题；
- (3) 其他非甲方所能控制的因素；
- (4) 承建商的延误；
- (5) 市政项目配套设施批准及安装延误；
- (6) 政府部门延迟批准有关文件；
- (7) 图纸更改；
- (8) 无法预见的意外事件；
- (9) 为执行当地政府的法规而致的延误；
- (10) 自来水、电力、煤气、热电部门未能按时接通。

2. 租金不包括管理费、市政设施使用费、电话费及其他费用。

3. 租金每月缴付一次。首月租金于甲方向乙方发出交付使用通知书之日起\_\_\_\_\_天内缴付；以后于每月的第一日缴付。逾期缴付租金，每逾期一日，乙方应按月租金的百分之\_\_\_\_\_向甲方缴付违约金。

#### **第五条 管理费**

1. 租金不包括有关该物业的管理费。管理费由乙方按该物业管理公约的规定，向甲方或甲方聘任的管理公司缴付。管理费每月缴付一次，首月管理费于甲方向乙方发出交付使用通知书之日起\_\_\_\_\_天内缴付，以后于每月的第一天缴付。逾期缴付管理费，每逾期一日，乙方应当按月管理费的百分之\_\_\_\_\_向甲方或甲方聘任的管理公司缴付违约金。

2. 甲方及 / 或其聘任的管理公司有权根据该物业管理公约在租赁期间内调整管理费，乙方应按时缴付新调整的管理费，不得异议。

3. 若因不可抗力、罢工、政府行为或其他非甲方所能控制的原因导致管理服务终止或受影响，乙方不得拒交管理费。

#### **第六条**

市政设施使用费、水、电、煤气费、电话费及其他市政设施使用费用由乙方承担。因乙方逾期缴付而造成被有关部门停水、电、煤气、停止电话，后果由乙方自负。

#### **第七条 保证金**

1. 乙方应于签署本合同时向甲方支付人民币\_\_\_\_\_元的定金。乙方还应在甲方向乙方发出交付使用通知书之日起\_\_\_\_\_天内向甲方缴付下列保证金：

- (1) 三个月租金保证金；
- (2) 三个月管理费保证金；
- (3) 水费保证金；
- (4) 电费保证金；
- (5) 电话费保证金。

甲方有全权决定以上(2)至(5)项保证金的金额及增收其他甲方认为需要的保证金项目。在乙方交付上述保证金时，定金将自动转为乙方应缴保证金的一部分。

2. 若甲方调整管理费，保证金额将作出相应调整，乙方应在收到甲方书面通知七日内向甲方支付原保证金与新保证全的差额。

3. 定金及以上保证金用作保证乙方履行本合同的所有条款。乙方违反其中任何条款，甲方可于定金及 / 或保证金中扣除其因此而遭受的一切损失及所支付的开支。若定金及 / 或保证金不足补偿甲方损失及所支付的开支，乙方应支付差额给甲方。

4. 在乙方全面履行本合同全部条款及政府规章的条件下，甲方应当于租凭期满或于本合同提前解除及乙方将该物业以空置状态交还甲方或于甲方计清及扣除乙方拖欠甲方款项之日（以后者为准）三十天内，将保证金或其余款无息返还给乙方。

#### **第八条 该物业用途**

乙方不得将该物业用于本合同规定以外的任何用途。乙方保证不改变该物业用途。

#### **第九条 不得分租等**

未经甲方书面同意，乙方不得将该物业转租、转让、分租、转借给任何第三者或与其互换房屋使用。

#### **第十条 装修及改建**

1. 未经甲方书面同意，乙方不得对该物业进行任何扩建或改建、装修及 / 或改变该物业的外观及结构，或改变及 / 或增加固定设备。乙方获准进行装修及

改建时，应事先将设计图纸交甲方审批同意，遵照大厦装修指南的规定施工。一切费用（包括但不限于甲方审批设计图纸的费用）由乙方负担。租赁期满后，乙方须将装修及改建后的设施无偿归甲方所有或按甲方的要求恢复该物业的原状，所有费用由乙方负担。

2. 若乙方对该物业作出的改动、扩建或拆除，因违反政府法规，被政府有关部门要求恢复原状或作出行政处罚时，不论事先是否已获得甲方同意，均由乙方承担责任。甲方因此所受的任何损失由乙方全额赔偿。

### **第十一条 保险**

乙方必须于收到甲方交付使用通知书之日起十四日内自费向甲方认可的保险公司为该物业购买有关的保险，险种及保额由甲方确定。

### **第十二条 正常使用及维修该物业**

1. 乙方应爱护和正常使用该物业及其设备，如发现该物业及其设备自然损坏，应及时通知甲方，否则甲方无须上门维修。乙方应积极配合甲方检查和维修该物业，因延误该物业维修而造成甲方或第三者的人身、财产遭受损害的，乙方负责赔偿。

2. 因使用不当或人为造成该物业或设备损坏的，乙方应负责赔偿或修复，并负责下列涉及该物业维修项目的费用：

- (1) 排水管、厕所、化粪池的清理疏通；
- (2) 饮用水池清洗及垃圾池清理；
- (3) 门窗玻璃及小五金的更换，分电表或无分电表的表内电线、电闸、灯头、插座等更换和分水表以内水管、龙头更换；
- (4) 室内墙面的粉刷和天花板等的粉饰；
- (5) 因使用安装超水、电表容量需增容的增容费。

3. 除以上规定外，乙方亦须自费负责保护及维修该物业内部及其内部之所有物（包括但不限于本合同附件列出之所有物）。

乙方如违反本条或因使用不当或人为造成损坏，应负责修复并赔偿甲方的一切损失。

4. 甲方有权根据需要于发给乙方事先通知后，于任何时候进入及视察该物业，记录该物业内的所有物品及进行任何检查、测量、维修及施工。若乙方不按

照甲方的通知立即对该物业进行本合同约定应由乙方负责的维修或其他工程，甲方可单方面强制维修或进行施工，乙方必须充分合作，有关施工费用由乙方承担。

### **第十三条 保护该物业**

1. 乙方应在租赁期内自费负责将该物业及其内部之所有物保持完好状态，要爱护和正常使用该物业及其内部之所有物，并于租赁期满或本合同提前解除时将该物业及其内部之所有物以完好状态交还甲方。

2. 乙方不得损害该物业的任何部分。如该物业因乙方或乙方的访客、雇员、代理人、借用者的行为受到任何损害，致使甲方遭受损失，乙方应全额赔偿。

3. 因乙方的行为或过失或因该物业爆炸或溢出水、烟、火或气体而导致大厦任何部分损毁，应由乙方负责修理及恢复原状，有关赔偿、费用及开支应由乙方负责。

4. 乙方应采取一切防范措施，使该物业免于受火灾、水浸、风暴、台风等或其他类似的破坏。

### **第十四条 甲方紧急进入该物业**

如遇火警或其他紧急情况，甲方及其代表有权未经乙方批准进入该物业灭火及保护财物。

### **第十五条 服从法规及管理公约**

1. 甲乙双方应共同遵守国家、省、市有关法律、法规及房地产管理的各项规定，接受当地房地产管理机关的监督、管理。

2. 乙方须遵守及服从该物业管理公约或根据管理公约制订的管理规则（以下一并简称“管理公约”）。乙方应全额赔偿甲方因乙方违反以上规定而遭受的任何损失。

### **第十六条 乙方赔偿损失**

1. 如因乙方违反本合同任何条款造成或引起甲方或第三者的任何损失（不论是财物或人身，故意或过失），均由乙方赔偿。

2. 所有乙方的访客、雇员、借用人、代理人的过错及行为，均视为乙方的过错及行为，乙方应负全责。

### **第十七条 甲方有权招租等**

在租赁期满前三个月内，甲方有权在该物业的外墙张挂把该物业招租或出售

的告示及其他甲方认为需要张挂的资料，乙方不得提出异议或干涉。

### **第十八条 合同解除**

1. 如发生下列任何情况：

(1) 乙方逾期\_\_\_\_\_天仍未缴付（不论甲方曾否催交）租金及 / 或管理费及 / 或其他本合同项下乙方应缴费用；

(2) 乙方违反本合同的任何条款，经甲方指出后\_\_\_\_\_天未改正的；

(3) 乙方破产或清盘或无力偿还其债务；

甲方有权重新占有该物业或其部分及单方面以书面形式解除本合同，本合同的解除将不影响甲方所有在本合同项下向乙方请求赔偿的权利。甲方并可从乙方按本合同支付的保证金内扣除甲方因上述情况所受的所有损失及开支。

2. 如发生上述情况的（1）或（2），甲方有权终止向乙方提供管理服务及市政设施如水、电、煤气等，直至上述情况完全纠正为止。

3. 租赁期内，如乙方未征得甲方同意而单方面解除本合同，乙方除赔偿甲方的损失外，还应向甲方支付相当于\_\_\_\_\_个月租金的违约金。

### **第十九条 交还该物业**

1. 如甲方根据本合同条款解除本合同，乙方应于收到甲方解除通知时搬出该物业并将其恢复至原有的空置状态交还甲方（除本合同另有规定外），一切有关费用由乙方负担。

2. 如甲方因任何理由无法将解除本合同的通知送达乙方，或乙方接到通知后拒绝迁出该物业及 / 或未能将该物业恢复至原有空置状态交还甲方，或不按本合同向甲方作出补偿及付清欠款，甲方有权依法律规定的程序重新占有该物业并清理家具及其他所有物品并将该物业恢复原状，甲方无须对此作出任何赔偿。乙方应向甲方支付清理该物业及将该物业恢复原状及有关的所有费用。

3. 甲方可全权处理按上述规定清理的物品。如甲方将其依法变卖，所得收益在扣除乙方拖欠甲方的所有欠款后，将余额退还乙方。

甲方并不因本条而有任何责任将有关物品进行变卖。乙方不得对甲方变卖物品所得款项提出异议。

4. 租赁期满后，乙方应自费搬出该物业并将其恢复至原有的空置状态交还甲方，若乙方拒绝迁出该物业，及不按本合同向甲方作出补偿及付清欠款，甲方

有权按本条处理。

5. 租赁期届满或本合同解除之日，双方应共同检查交接该物业及其所有物和设备，如发现有损坏的，应在乙方保证金中扣除，不足部分，由乙方负责赔偿。

6. 甲乙双方在此同意和声明，在租赁期满或本合同解除时，甲方无任何义务向乙方提供任何另觅居处的援助。

#### **第二十条 支付违约金等**

本合同项下的违约金及其他赔偿金额应在确定责任后\_\_\_\_\_日内付清，否则按逾期付租金的条款处理。

#### **第二十一条 不可抗力**

如因不可抗力的原因，造成本合同无法履行时，甲、乙双方互免承担责任。

#### **第二十二条 税费**

甲、乙双方应按政府规定支付各自所应承担的登记费、印花税及 / 或其他费用及税项。乙方还应负责租期内其他一切按中华人民共和国有关规定应由租户缴纳的费用及税项。

#### **第二十三条 通知**

1. 甲方根据本合同发出任何通知给乙方，应以甲方有记录的乙方最后的通讯地址为乙方地址，经邮局将通知书寄出 48 小时后，视为送达。如乙方更改通讯地址，必须书面通知甲方。

2. 所有乙方根据本合同发出给甲方的通知，必须以甲方实际收到通知方视为送达。

#### **第二十四条 适用法律及争议解决**

1. 本合同的订立、变更、解除、终止、争议解决均依照中华人民共和国法律、法规和地方政府有关规定，并受其制约。

2. 甲、乙双方如在履行本合同中发生争议，应及时协商解决，协商不成时，双方可按下述第（ ）项方式解决：

(1) 申请\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

(2) 依法向人民法院起诉。

#### **第二十五条 其他**

1. 甲、乙双方在签订本合同时，双方均具有完全行为能力，对各自的权利、

义务清楚、明白，并愿意按本合同规定处罚违反本合同的一方，违约的一方愿意接受。

2. 本合同的附件为本合同的组成部分，本合同以中文为法定文字，本合同书写与印刷文字均具有同等效力。

3. 本合同于双方签字之日起生效。

4. 本合同一式五份，甲乙双方各执两份，送一份给房地产管理机关登记。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

委托代理人（签字）：\_\_\_\_\_

委托代理人（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

（三）对方信息资料

（四）其他可能合作方信息资料

## 九、应急预案

### （一）对方愿意适当提升租金,但金额我方并不满意

应对方案：

就价格进行价格谈判,运用价格谈判策略,层层推进,即强调我价格的合理性,并尝试用我方团队优势与区域优势对未来对方盈利的可观性为由。说服对方作出更合理的出价措施:如果对方态度强硬,没有再提升价格的余地,则运用妥协策略,换取技术支持、经验分享等可观利益

### （二）对方以各种理由声称金额的限制,拒绝讲价建议

应对方案：

避免没必要的解释和转移话题,必要时可指出对方的策略本质并声称对方的策略影响谈判进程。了解对方的情况,白验据理力争,适当运用制造僵局策略,红脸以暗示的方式,运用迂回补偿的技巧,突破僵局。也可以向对方再次展示我方优势,并且通过其他可以合作的对象让其产生压迫和威胁感,

### （三）双方在谈判过程中出现僵持或言语过激场面

应对方案：

1、**建议双方暂停谈判,稍作休整。**在休整期间,我方整理前一谈判阶段的成果与不足,讨论下一阶段谈判的节奏,尽量保证不再出现言语过激的情况。并且着重讨论下一阶段是否做出妥协,再次明确下一阶段谈判目标。待双方考虑冷静过后继续。遇到僵局时,可以考虑使用暂置策略,例如说:“我们先把这个问题放一放,讨论其他问题,可以吗?”

2、**寻找替代方案,变通策略。**我方应该在不违背我方目标的前提下,多准备几组方案供变换,力求能够找到兼顾双方,可接受度高的方案。比如以其他有偿或无偿服务等来弥合在价格上的分歧等。

3、**换位思考,理解策略。**从对方的角度来观察问题,或设法引导对方站到我方的立场上来思考问题,增进彼此的理解,除误解与分歧,让双方看到彼此的诚意,从而推动谈判的持续进行。

#### **(四) 对方使用权利有限策略,以请示总部领导或者上级为由拖延谈判进程**

##### **应对方案:**

1、我们首先应该在谈判开始之前让对方承认,只要交易条件合对方就可以作出最终的决定。通过这种方式,解除对方虚构更高权威的可能性。如果无法解除对方诉诸更高权威的可能性,例如对方回答:“非常抱歉,加量项目一般都要经过总部的批准,我必须首先征得他们的同意,然后才能做出最后的决定,”那么我方可以采取激发对方自我意识的技巧。比如微笑着问对方:“他们通常都会听从你的建议,是吗?”通常情况下,这样一问往往会激发对方的自我意识,作出肯定的回答,如此一来,就阻止了对方诉诸更高权威

2、谅解对方的权限情况,一人据理力争,适当运用制造局策略。另一人再以暗示的方式揭露对方的权限策略,并运用迂回补偿的技巧,来突破局:或采用声东击西策略,就其他条款进行谈判。若对方态度很强硬,并且理由充分且

#### **(五) 对方使用借题发挥策略,对我方某一次要问题抓住不放**

##### **应对方案:**

避免不必要的解释,可转移话题,必要时可指出对方的策略本质,并声明,对方的策略影响谈判进程。

#### **(六) 对方使用钳子策略,向我方发出调整的指令,然后沉默**

**应对方案：**

如果对方使用钳子策略对付我方，我们可以采用反问对方：“您到底希望我方给出一个怎样的价格呢？”这样就迫使对方不得不给出一个具体的价格。