

健身房的合同符合法律规定吗 健身房资产买卖合同热门(大全5篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

健身房的合同符合法律规定吗篇一

甲方：

法定代表人：

甲、乙双方在自愿、平等、协商一致的基础上，就
_____ (物业名称)的物业管理服务事宜，订立本合同。

第一条 本合同所涉及的物业基本情况

物业类型：_____

以上范围不包括

总建筑面积：_____平方米；

其中：住宅面积_____平方米；

商业面积_____平方米，

其它物业类型面积_____平方米。

物业构成见附件一， 物业规划平面图见附件二。

第二条 本合同为期_____年，自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。若合同期限未满，业主大会与物业服务企业签订的物业服务合同生效的，本合同终止。

本合同期限届满后，全体业主没有作出续聘或者另聘物业服务企业决定，乙方按照本合同继续提供服务的，本合同中甲方、业主、乙方各自的权利义务延续。在合同权利义务延续期间，任何一方提出终止合同的，应当提前三个月书面告知对方。

第三条 乙方根据下述约定按照建筑面积向业主收取物业服务费。

(一)住宅：

独栋别墅_____元/月·平方米；

(二)办公楼：_____元/月·平方米

(三)商业用房：_____元/月·平方米

(四)其它物业类型_____元/月·平方米

(六)_____。
_____。

本条约定的物业服务费不含物业大修和专项维修费用，物业大修和专项维修费用按规定在维修资金中列支，并按规定分摊。

第四条 本合同履行过程中，物业服务费标准按照下列第_____种方式按签约年度调整：

1、自_____年_____月起，每_____年按照_____（递增或减少）的调整，其中：

1 住宅调整标准如下：

1 办公楼：_____（%或元/平方米月）

1 商业用房：_____（%或元/平方米月）

1 其它物业类型_____（%或元/平方米月）

2、其它调整方式：

第五条 业主的物业服务费用应按_____（年/季/月）交纳。

业主应在_____（每次缴费的具体时间）履行交纳义务。

自本合同生效之日的当月至出售物业交付之日的当月发生的物业服务费用，由甲方承担；出售物业交付之日的次月至本合同终止之日的物业服务费用，由物业买受人按照本合同的约定承担；房屋销售合同未约定的，由甲方承担。已竣工但尚未出售的物业以及甲方未交付给业主的物业，由甲方依照本合同约定的标准向乙方交纳物业服务费。

业主延期支付物业服务费用、停车费或者本合同约定的其它应缴费用的，按照每日千分之_____计违约金。

业主拒缴物业服务费的，双方约定按照以下第_____、_____、_____种方法处理：

第六条 本项目物业服务费用的结算方式采用下列第_____种方式：

(一)包干制：乙方按包干制收费形式确定物业服务费用，盈余或者亏损均由乙方享有或者承担。

(二)酬金制：乙方在本合同第三条约定预收的物业服务资金中按下述第____种方式提取酬金，其余全部用于物业服务合同约定的支出，结余或者不足均由业主享有或者承担：

2、每____(月/年)在预收的物业服务资金中提取_____元的酬金。

第七条 本项目采用酬金制结算方式的，乙方应向全体业主公布物业管理年度计划和物业服务资金年度预决算，并每年____次向全体业主公布物业服务资金的收支情况。甲乙双方可聘请专业机构对物业服务资金年度预决算和收支情况进行审计，审计费用在物业服务资金中列支。

第八条 采用酬金制结算方式的，物业服务资金年终结余或不足的处理方式：

(一)年度结算结余部分，按以下第____种方式处理：

1、转入下年度继续使用；

3□_____□

(二)年度结算不足部分，按以下第____种方式处理：

1、由业主一次性补缴相关费用；

2、由业主公共收益补足；

3□_____□

第九条 物业专有部分的自用部位、自用设备损坏时，业主、

物业使用人可以向乙方报修，也可以自行维修。经报修由乙方维修的，维修费用由业主、物业使用人承担。

第十条 甲方按规定向乙方提供位于_____路 _____号室 _____平方米建筑面积作为物业管理办公用房，在合同履行期间供乙方无偿使用，但不得改变其用途。

第十一条 乙方提供的前期物业管理服务内容和标准应符合下列约定：

(一) 物业共用部位的维护、物业共用设施设备的日常运行和维护，详见附件三

(二) 物业公共区域绿化养护服务，详见附件四；

(三) 物业公共区域的清洁卫生服务，详见附件五；

(四) 物业公共区域的秩序维护服务，详见附件六；

(五) 物业使用禁止性行为的管理，详见附件七；

(六) 物业其他公共事务的管理服务，详见附件八；

第十二条 甲方将物业交付业主前，应会同乙方对物业共用部位、共用设施设备进行查验，并按规定向乙方移交物业管理所必需的相关资料。

甲、乙双方办理物业查验、移交手续，对查验、移交中发现的问题及相应解决办法应采用书面方式予以确认，具体内容详见附件九。

第十三条 停车场收费分别采取以下方式：

(一) 停车场属于全体业主共有的，车位使用人应向乙方交纳停车位租赁费，乙方可提取停车位物业服务费，停车位物业

服务费可在乙方收取的停车位租赁费中提取，具体标准如下：

1、停车位租赁费

2、停车位物业服务费：

露天机动车车位_____ 元/个·月、车库机动车车位_____ 元/个·月、

停车位租赁费扣除停车位物业服务费后的收益归全体业主共有，并按本合同第十八条第四款约定公布。

(二)停车场属于甲方所有、委托乙方管理的，业主和物业使用人有优先使用权，车位使用人应向甲方交纳停车位租赁费：乙方应向甲方收取停车位物业服务费，具体标准如下：

1、停车位租赁费：

露天机动车位_____ 元/个·月、车库机动车位_____ 元/个·月

2、停车位物业服务费：

露天机动车位_____ 元/个·月、车库机动车位_____ 元/个·月

甲方委托乙方代为收取停车位租赁费的，应按照_____ 元/个·月的标准向乙方支付租赁管理服务费用。

(三)停车场车位所有权或使用权由业主购置的，车位使用人应按露天车位_____ 元/个·月、车库车位_____ 元/个·月的标准向乙方交纳停车位物业服务费。

停车位租赁费、停车位物业服务费、租赁管理服务费的支付

时间同本合同第五条的约定。

业主或物业使用人对车辆停放有保管要求的，与乙方另行约定。

第十四条 本物业管理区域内全体业主共有的会所及相关设施委托乙方经营管理，经营管理收费约定如下：

健身房的合同符合法律规定吗篇二

委托估价方：*办公室(以下简称甲方)

受托估价方：*房地产评估有限公司（以下简称丙方）

就甲、乙双方共同委托丙方进行土地评估事宜，经三方友好协商，达成评估协议如下：

一、评估对象

估价对象位于(现为*市路号)号宗地、*市路号号宗地，食品公司位于路三里号号宗地的国有土地。

二、评估目的

分析估价对象价格，为甲、乙双方进行补偿提供价值参考。

三、评估基准日：本合同签订之日。

四、甲、乙双方提供的资料

经甲方和乙方共同确认的其他资料。

五、甲、乙双方义务

(一)委托方应及时提供评估所需的全部文件、清查评估明细

表与汇总表、产权证书及其他有关资料，并对其所提供资料的真实性、合法性、完整性承担全部责任。

(二)委托方应为受托方执行评估业务提供必要的工作条件和协助，负责受托方与相关当事方之间的协调，并派出相关人员协助评估人员进行资产清查和现场勘查。

(三)评估报告仅供评估报告使用者为本约定书约定的评估目的使用，如非评估报告使用者使用评估报告或评估报告使用者用于非本约定书约定的评估目的所造成的后果均由委托方负责，受托方概不负责。

(四)委托方未征得受托方书面许可，评估报告的内容不得被摘抄、引用或者披露于公开媒体，法律、法规另有规定的除外。

六、丙方义务

(一)受托方应遵守相关法律、法规和评估准则，对评估对象在评估时点特定目的下的价值进行分析、估算并发表专业意见，同时按照约定的期限对委估对象出具评估报告。

(二)受托方对委托方提供的评估资料和评估报告的内容负有保密责任。未经委托方同意，受托方不得将评估资料和评估报告的内容提供给受托方以外的第三者或者公开，法律、法规另有规定的除外。

(三)因委托方不能按时提供资料，或因委托方其他原因造成评估业务中止时，受托方有权延长交付评估报告时间，同时有权要求委托方按照已完成的工作量支付相应的评估服务费。

(四)当评估程序所受限制对与评估目的相对应的评估结论构成重大影响时，受托方可以中止履行业务约定书；相关限制无法排除时，受托方可以解除业务约定书。业务约定书被中止

履行后出具评估报告时间可以顺延，业务约定书被解除后所收取的预付款不退还。

七、评估服务费总额、支付时间及方式

根据三方协商，甲方按发改价格[20xx]2914号文规定的收费标准向丙方支付评估费，即评估费为评估总额的。甲方或乙方持评估费缴费凭证向丙方领取评估报告。

八、评估纠纷处理和评估责任

本合同产生的评估纠纷，由甲、乙、丙三方协商解决。协商未成的，可向本协议项下土地所在地具有管辖权的法院提起诉讼。丙方对在本合同履行后甲、乙双方提供的内部资料和商业秘密负有保密责任。除法律规定外，丙方不得将所涉及有关资料和评估结果泄露给任何单位及个人，评估人员与本合同评估业务有利害关系的，应自行回避，否则，甲、乙双方有权要求丙方承担由此产生的相关的责任。

九、违反本合同义务的，应依法承担违约责任。

十、三方认为需要载明的其他内容

- 1、一方需变更本合同委托事项及评估约定的，需提前与其他方协商，导致产生评估费用的三方另行协商。
- 2、因不可抗力因素未能履行本合同的，三方应本着互谅互让、协商一致的原则解决。

十一、本合同正本一式叁份，甲、乙、丙三方各执一份，自三方签署盖章之日起生效，并在合同事项完成日之后失效。

十二、对本合同发生争议的，由南宁仲裁委员会裁决。

十三、补充条款：无。

甲方： 乙方：

健身房的合同符合法律规定吗篇三

乙方： _____

甲、乙双方经友好协商，本着*等自愿、资源共享、互惠互利、诚实信用的原则，达成会员推广合作协议：

一、合作内容

甲方委托乙方为其进行会员推广，招募。

二、合作时间

合作期限从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。合作期满后如需继续合作，双方可依照本协议签订补充协议。

三、甲方的权利与义务

- 1、甲方支持乙方在不损害甲方利益的前提下进行的推广活动。
- 2、甲方负责给乙方提供店铺产品相关信息、会员等级和价格表等，并保证所提供文件的真实有效性。
- 3、甲方需按时支付乙方报酬。
- 4、甲方在宣传上应积极主动、重点推荐和配合乙方合作范围内各项会员宣传推广活动。

四、乙方的权利与义务

- 1、乙方不得以甲方名义从事与会员推广无关的有损于甲方利益或非法的经济社会活动。
- 2、乙方应向被推广人真实介绍成为甲方店铺会员能够享受到的真实利益，不得虚假、夸大，误导他人。
- 3、乙方在会员推广时应保守甲方的商业秘密。
- 4、乙方因推广所支出的人员、物品费用由乙方承担
- 5、乙方应保守会员的个人信息，不得泄露。

五、合作收益

- 1、乙方的推广费用为_____元。
- 2、甲方在与乙方推广会员合作协议签订后_____个工作日内将报酬打入乙方指定账户。

六、保密约定

甲乙双方在合作过程中获悉的商业秘密、产品价格、会员信息等非*息，应共同保守，不得向第三人外泄。违反约定的，守约方有权要求赔偿益，并追究违约方的法律责任。

七、违约责任

在合作过程中，如有任何一方不履行本协议，违约一方应当向对方支付违约金，并应赔偿对方的经济损失。

八、其他

- 1、未尽事宜及双方发生纠纷，双方本着友好互惠态度进行协商补充解决。

2、本协议一式_____份，自双方签字日起生效，双方各执_____份，均具同等法律效力。

_____年_____月_____日

乙方：_____

_____年_____月_____日

健身房的合同符合法律规定吗篇四

本人是20xx年7月初加入公司的，刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触商业地产的销售工作，所以刚来的前半个月，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。到七月份的下半月就开始真真正正独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成，也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。

但由于受国家房地产调控政策及企业自身等因素的影响，我司的楼盘会出现间歇性的低迷状态。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了，而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月共接待各类来访客户60组次左右，接听各种客户来电50人次左右。虽然来访客户较少，但我们销售人员并没有因此空闲下来，而是积极地对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

另外，就是在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。归纳起来有，项目吸引客户的地方主要有：位于隆德县中心地段，交通十分便利，是隆德的首个高层建筑，是隆德的商业核心，是隆德的首座商业综合体，也是隆德的地标型建筑，也可实现一站式购物的便利，拥有现代化的物业管理体系。而影响客户购买信心的因素有：户型设计不是很合理，采光度不是很好，公摊面积过大，担心物业费用过高，没有车库；商铺公摊太大，担心装修效果达不到预期，担心商场火不起来，担心管理跟不上，投资户担心投资回报。

总之，本人在来公司的这段时间里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，希望20xx年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点：

1、保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。控制情绪我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。宽容心人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。上进心和企图心：上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情，要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当某产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

2、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。

3、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

5、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

6、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

7、在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8、加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的销售人员，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

健身房的合同符合法律规定吗篇五

在我们平凡的日常里，很多地方都会使用到创业计划书，创业计划书是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”。拟定创业计划书需要注意哪些问题呢？以下是我帮大家整理的健身房创业计划书范文，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

一、企业介绍

“1992阳光健身中心”是一所即将创建的旨在向会员提供室内和室外体育健身运动的俱乐部。与目前已存在的大部分健康俱乐部所不同的是，“阳光健身中心”将为团队提供排球、篮球等运动场地，同时也为个人提供健身的场地和设施。健身中心将积极推动单位和家庭的参与，并向那些有兴趣提高体育技艺的人士提供专家指导和训练性课程。

一般来说，这个行业竞争的关键在于地点的选择、活动项目的设计、服务的质量和设备的条件。我们拟将健身中心设在南风百货四层，南风广场是人流集散地，文明街是最繁华的商业街，附近有多个居民小区，我们健身中心的活动项目都是围绕着人们的兴趣而设计的，将会超过未来会员的期望。我们所提供的设备和经验丰富的经营管理人员将使健身中心的服务超过其他类似的俱乐部。

二、经营管理

1、人员介绍

总经理：张小红 经理：任舒

2、报酬

按投资金额比例分红

3、创业所有权分配

健身中心最初五位创始人投资30万元，其余四人每人投资20万。分别占百分比：、、、、。

4、经理人员的责任

总裁 / 推销部：主要责任是领导企业的经理人员，同时还担负训练和指导中心的销售人员的责任。

项目设计 / 公关：对健康俱乐部行业的发展情况以及顾客的需求进行持续的分析，制定出符合市场需求的活动项目，并负责中心的广告和宣传业务。

器材部 / 人事部：负责中心的器材购置、维护以及中心的杂务人员的管理。 财务 / 住处系统：负责管理中心的计算机系统以有相应的数据、文件。

三、市场分析

1、市场的分布情况

2、可行性分析

市场渗透分析是对兴建商业娱乐、健身设施在一定的市场范围内的整体市场饱和状态的预估方法。它已被公认为重要的商业分析方法。这种方法被房地产评估者、金融机构和专业顾问用于测量市场对新建健身设施的需求程度。本计划中的计算结果是根据与目标市场和设施建筑面积有关人口统计数据得来的。

应用这套分析方法的结果表明：以其现有的人口仍可建一所600平方米的多种体育运动俱乐部。这一市场渗透分析不能用于分析具体项目带来的利弊，因而需要通过市场研究来进一步确定该项目的可行性。

我们的研究包括：选址分析，目标市场调查，与一些体育组织、社团领导人、竞争对手的会员和雇员进行交谈。

四、竞争分析

根据我们的调查结果得知，该片地区目前还没有一所设施齐全，服务周到的，活动内容丰富的健身中心，优势可谓得天独厚，有着巨大的潜在市场。就目前来讲，还不存在太大的

竞争对手。

五、企业操作

1、选择地点

经过全面的分析研究，决定将健身中心设在文明街，这里是繁华地段，人流量大。方便的地理位置是一个体育俱乐部为会员提供的最基本的利益之一，至于俱乐部的大小则由市场的需要而定。我们所选的地点已已成为该市重要商业区，可以立即开始基建工作。

2、器材的配置

健身中心建筑面积600平方米，相对而言面积偏小，这是考虑到前期的资金以及还没有大量的会员所做的决定。设备的维修和建筑设施的保养对会员很重要。90%以上的被调查者给予这个方面最高一级考虑。维修费是一项可变开销，这一行业的平均维修费在4%-9%。我们强调预防性维修，可以使我们的费用支出保持较低水平。

3、产品和服务介绍

健身中心将全年开放，每天开放14小时。为满足喜欢早起锻炼的会员需要，早晨六点即开始开放。健身中心将是一个室内、室外多项体育运动中心，提供以下活动设施：跑步机、按摩椅、健身车、综合训练器、椭圆机、动感单车、美腰机、登山机、举重床、腹肌板、平板训练凳、哑铃、乒乓球台，还有一些力量器材等。

六、销售策略

1、短期策略

直接邮信是我们向居民传递信息的一种经济有效的方法。很多俱乐部均采用此销售方法，它已被证明是一种成功的方法。

直接推销将被用于面向9公里以内的组织和单位。为能在这一新兴事业早期以最经济的手段尽可能占领市场，我们将直接与一些大公司取得联系。这样将保证健身中心为它们开展联赛及时签署合同，同时满足他们的具体要求。

在推销工作繁忙之时，我们将雇用临时推销员，经培训后承担一些推销业务。全职雇员则负责经常性的工作，保证不错过任何销售机会。

2、长期策略

当健身中心在建设期间吸收了第一批会员之后，我们将继续在地方报纸上登广告，并将健身中心的新闻发布信发给各协会组织，通过这些组织来建立健身中心的信誉和争取会员。

一、创业背景

1、项目背景

这几年的研究调查表明，大学生体质健康状况不容乐观，例如体质下降，容易生病等。这不仅影响了大学生当前的学习，而且也对他们未来所从事的事业产生了不可忽视的影响。尤其是这几年nba[]英超等体育活动的风靡，激发了大学生在竞技场上一展风采的愿望。当下大学生希望通过体育锻炼来增强体质。然而，学校提供的锻炼设施较为陈旧，且目前市场上健身房的收费标准往往超出了大学生的承受能力，因此，开办一间针对大学生的健身房具有明朗的前景。

结合福州高校学生健身房匮乏的现状，拟选取大学城作为创业的起点，凭借大学城庞大的学生群体及在体能教育方面的优势，可以预见我们拥有庞大的市场空间和发展空间。

二、创业构想

1、项目介绍

我们计划成立一间健身房，以大学城为中心，顾客以附近大学的大学生为主，以及附近周围的社会上的顾客。项目前期打算先租赁一间大仓库，地点选在地价相对较低的地段。相关配套设施有：跑步机5台、五人综合训练器1台、坐式蹬腿训练器1台、坐式胸肌推举训练器1台、下斜举重床1台、臂力训练器2台、乒乓球台、桌球台、桌游设备等。

2、项目的经营

形势分析：前期因为设施有限，并且知名度不高，顾客对我们的认知度不高。

相应对策：我们必须先把握住每个进来的顾客，前期我们打算为每个来光顾的顾客量身定制健身方案，争取每个顾客都有专门的教练手把手的指导与训练。在顾客中留下好的口碑、好的形象，通过顾客的口碑相传，打开我们在大学城的市场，使我们能够站稳脚跟。后期发展壮大之后，首先进行面积上的扩展，设备的更新和新设备的引进，专业教练的人员数量增加。并且有可能发展成为全国唯一一家针对大学生的专业健身连锁店。

3、项目优势

大学城附近没有一个设备齐全、价格适合大学生的健身房。并且即使有也没有一个主要针对大学生人群的专业化的健身团队。现代社会对良好身体素质的需要，要求我们迫切改变自己，提高自己的身体素质。初中高中我们迫于学业压力锻炼的机会和时间都很少，大学的时间是很充足的并且我们处于一个从学校走向社会的转折。有一个良好的体魄对于我们走向社会、走向职场都有很大的帮助。现在很多的职业面试

都是先看外表。俗话也有说：好的身体是革命的本钱。所以，加强锻炼，增强身体素质是现代大学生的需求。这是一个正在增长的新兴社会需求。

三、团队介绍

我们团队自己拥有有体育专业的学生、专业化的健身知识，优良的管理和营销策略以及对于事业的热忱。

四、市场分析

1、市场调查与行业分析

大学生，一群永远走在时尚和思潮前面的人，随着我国经济的发展，健身这个及健康又时尚的行业越来越流行了，大学生自然不会落后。