

最新委托中介卖房合同(模板6篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。那么合同书的格式，你掌握了吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

2023年委托中介卖房合同汇总篇一

地址：_____

乙方：房地产中介代理有限公司

地址：_____

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的_____事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

甲方指定乙方为在(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在_____兴建的_____项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共计_____平方米。

1. 本合同代理期限为_____个月，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。在本合同到期前的_____天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长_____个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得在_____地区指定其他代理商。

本项目的推广费用(包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲主负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为____元/平方米,乙方可视市场销售情况征得甲方认可后,有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

1. 乙方的代理佣金为所售的____项目价目表成交额的____%,乙方实际销售价格超出销售基价部分,甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金。

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后,乙方对该销售合同中指定房地产的代销责任即告完成,即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方,乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款,并在扣除乙方应得佣金后,将其余款项返还甲方。

3. 乙方若代甲方收取房款,属一次性付款的,在合同签订并收齐房款后,应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户;属分期付款的,每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金,由甲乙双方五五分成。

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(5) 甲方正式委托乙方为_____项目销售(的独家)代理的委托书；

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后二天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的_____的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误打。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4) 派送宣传资料、售楼书；

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目环境及情况；

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动；

(8) 乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的_____项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告之甲方，作个案协商处理。

4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

1. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方：_____ (盖章)

代表人：_____ (签字)

乙方：_____ 房地产中介代理有限公司 (盖章)

代表人：_____ (签字)

2023年委托中介卖房合同汇总篇二

1、根据受托人的权限范围，委托合同可以分为特别委托和概括委托。

特别委托：是指委托人特别委托受托人处理一项或数项事务的委托；

概括委托：是指委托人委托受托人处理一切事务的委托。

2、根据受托人的人数，委托合同可以分为单独委托和共同委托。

3、根据受托人产生的不同，委托合同可以分为直接委托和转委托。

直接委托：是指由委托人直接选任受托人的委托；

2023年委托中介卖房合同汇总篇三

一、市场开发：为了尽快使甲方的(产品名称)占领泸州市市场，充分利用乙方在泸州市完善的营销网络和卓越的销售团队，甲方委托乙方负责泸州市市场的开发和营销，由乙方独家代理甲方所生产的系列(产品名称)在泸州市城区市场的销售工作，城区市场包括江阳区、龙马潭区和纳溪区。

二、市场策划和营销策略：乙方负责提供市场营销策划书，经甲方认可同意后，由乙方按照市场营销策划书中的营销策略，实施市场开发和营销工作。费用按本合同的约定解决。

三、铺货：由乙方按照市场营销策划书负责向ka卖场、中小超市、渠道网络铺货。铺货总量控制在 吨以内。

四、价格：对ka卖场、中小超市、渠道网络的批发价格，由乙方确定。甲乙双方的结算价格由双方商定。市场价格发生变化，由乙方及时向甲方反馈信息。根据市场价格变化，双方协商调整批发价格和结算价格。

五、数量：甲方提供稳定的粮源以满足乙方市场销售的需求。乙方需要(产品名称)时，应提前三天通知甲方，甲方及时组织加工以保证市场需要。

六、市场开发及费用：市场开发是一项长期的工作，乙方应负责根据市场变化提供市场开发调整方案，经甲方同意后，组织实施。广告费、促销品、宣传品、必要的销售用具和ka卖场费用由甲方负责。渠道促销员的工资、补贴、差旅费，以及(产品名称)在泸州市市场销售过程中产生的保管费、仓租费、运费、上下车费、办公费和给商家的联络费由乙方负责。

七、产品质量：由甲方按照国家有关规定和标准生产(产品名称)，产品质量问题由甲方负责。

九、营销手续：甲方负责提供(产品名称)销售手续。

十、货物交接手续及资金结算：甲方商品启运时开出商品调拨运单，乙方收到货后在调运单上签字。乙方凭调运单和铺货单建库存表。乙方在每月的20日结帐后，将销售表、库存表报给甲方。甲乙双方每月结算一次货款，已销售(产品名称)的货款结算后，乙方应在三日内支付给甲方。销售量大的时期，也可以七天或半个月结算一次。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年委托中介卖房合同汇总篇四

第一条 甲乙双方地位平等，不存在任何人身依附关系、不存在劳动合同关系、雇佣关系，甲方无须为乙方缴纳社会保险。

第二条 委托代理事项

代理销售甲方生产产品(产品范围详见附件一)。

第三条 委托代理区域

乙方只限于在中华人民共和国 省 市境内进行销售甲方产品，不得在该区域外进行销售，亦不得在该区域内销售甲方之外的同类产品(产品范围同上)。

第四条 销售价格

乙方销售上述产品的价格应当不低于甲方规定的价格(产品价格详见附件一)。

第五条 委托费用

乙方为了销售所产生的成本(包括但不限于房租、生活、公关等)已经包含在甲方应给付乙方的报酬内，甲方不再另行给付。

第六条 委托期限

委托期限为 年，自 年 月 日至 年 月 日止。

第七条 甲方权利与义务

- 2、提供产品购销合同书范本(详见附件二)；
- 3、可以派出专人配合销售，负责审定产品购销合同书、收款；
- 4、可以定期检查、督导乙方工作；
- 5、并指派专人负责产品购销合同书的签章；

- 6、作好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响；
- 7、有权在本合同第三条约定的区域内委托其他人代理销售同一产品；
- 8、负责按时支付乙方报酬。

第八条 乙方权利与义务

- 1、乙方必须提供身份证复印件；
- 5、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务；
- 6、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广；
- 11、乙方应当为甲方保守相关商业机密；
- 12、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象；
- 13、合同期限届满，乙方应当在2日内将甲方材料交还给甲方。

第九条 代理销售报酬(包含委托费用)按以下方式计算

报酬=底价报酬+溢价奖励

其中：底价报酬=底价产品购销合同书总金额× %

溢价奖励=(销售价—底价)×产品购销合同书总金额× %

第十条 代理销售报酬结算方式

当甲方每次收到所签产品购销合同书货款后20日内按已收货款额× %，给付乙方。

第十一条 违约责任

4、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿损失人民币 万元。

第十二条

委托合同期限届满，如双方有续签意愿应在期限届满后10日内重新签订委托销售代理合同。

第十三条 争议处理

甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，由甲、乙双方协商解决，协商不成的，向泰兴市人民法院提起诉讼。

第十三条 本合同经双方签字或盖章即生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年委托中介卖房合同汇总篇五

2、收费标准及结算方式

2.1收费标准

乙方按当月实际销售额的 %向甲方收取代理费。

2.2结算方式

本项目开始销售后每一个月按照2.1的标准结算一次销售代理费，结算条件为：甲方已收到一次性付款客户的首付款或贷款购房客户完成首付和银行按揭手续。乙方在每月的30日提供销售明细及代理费结算表给甲方确认，甲方确认后于次月5号前支付当月代理费给乙方。如果甲方拖延付款，每延期一日，则按应付款的万分之五付罚金。

3、双方权利及义务

3.1甲方权利及任务

3.1.1甲方应保证委托乙方销售的项目的合法性。

3.1.2免费为乙方工作人员提供工作场所和办公所需的必备电话、看房车辆等办公设备，免费提供售楼处、样板间等销售中所必备的硬件设施；同时，甲方承担每月电话费和宣传单及其它言行宣传等费用。

3.1.3根据本合同的约定及时支付费用。

3.1.4甲方对乙方提供的书面建议应及时给予明确答复。

3.2乙方权利及义务

3.2.1乙方以派专案小组进驻销售现场的形式负责履行本合同约定的全部工作内容。

3.2.2乙方负责督促客户按购房合同及时向甲方支付购房款及相关款项，乙方不得以任何方式及任何名义向客户收取费用(包括定金)。

3.2.3在项目达到入住条件时，乙方应协助完成客户的入住工作。

3.2.4乙方在工作期间发生的费用，包括乙方员工工资、提成、住宿费等，由乙方承担。

4、工作方式

4.1乙方应每周向甲方提供当周的销售情况报表，每月向甲方提供当月的销售情况分析总结，并提交市场分析报告。

4.2甲方与销售相关的工作人员与乙方专案小组，应每周举行一次工作例会。

4.3不定期举行公司级别的工作会议，以及时解决可能出现的问题。

5、违约责任

5.1因各种不可抗力致使本项目无法继续运作时，甲乙双方各自承担其相应损失，均不得向对方提出索赔要求。

6、保密

甲乙双方据此项目所确立的所有合同、协议、往来文件及相应的技术文件均属保密范围，任何一方未经对方允许不得告知第三方。

7、本合同自双方代表签字之日起生效，至项目结案手续办理完毕后终止。

8、双方可对本合同的条款进行补充，并以书面形式签订补充协议，补充协议与本合同具有同等效力。

9、本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决，协商或调解不成的，双方同意由仲裁委员会仲裁。

本合同一式四份，甲乙双方各执两份。

甲方： 乙方：

签约代表： 签约代表：

年 月 日 年 月 日

销售代理工作清单

一、销售体系的建立

- 1、拟定价格体系
- 2、拟定认购、销售程序
- 3、整理购房合同
- 4、拟定付款方式

二、销售组织

- 1、组织培训销售人员
- 2、拟定开盘方式
- 3、拟定销售买点的分析
- 4、拟定销售模式
- 5、制定销售计划表
- 6、不同时期的开盘数量建议
- 7、拟定价格调整方案

三、销售执行与管理

- 1、销售过程中的日常管理
- 2、销售资料的统计与反馈
- 3、销售过程中的客户服务

四、配合广告代理公司及物业管理公司的工作

2、协助办理客户入住手续

补充条款

甲方：

乙方：

1、针对合同2.2的条款，甲方支付乙方佣金预留5%。待按揭贷款到达甲方账户后5日之内，予以结算。

2、乙方工作内容中的拟定价格体系、制定销售计划及拟定价格调整方案等，均须在开盘认购前10天，提供给甲方，经核批后方可执行。

3、售房合同统一由甲方管理，约定及补充的条款必须经甲方同意，否则由此带来的后果及损失由乙方承担。

4、对甲方提供的办公用品设备等，乙方均需签认并妥善保管，完成销售后交还甲方，损失部分由乙方负责。

5、如果因甲方原因无故终止本协议需赔偿乙方的经济损失，如果因乙方原因无故终止本协议需赔偿甲方的经济损失。

本合同一式四份，甲乙双方各执两份。

甲方： 乙方：

签约代表： 签约代表：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

甲方(委托方)： 梁彩虹 身份证号：

地址： 联系人：

联系电话：

乙方(受托方)：肇庆市德业基投资有限公司

地址：肇庆市端州区端州一路 联系人： 联系电话：

第一条 委托代理项目的位置、面积

- 1、委托房屋位置：肇庆市端州区端州3路48号文化创意大厦；
- 2、委托销售房屋编号： 。

第二条 销售价格

- 1、销售面积按套内面积计算；
- 3、以上价格为甲方要求最低成交价，乙方成交价不得低于以上价格，如果成交价高于上述价格，超出底价部分的 %归乙方。
- 4、在房屋成交后，乙方需要配合甲方、第三方购房者办理房屋过户、按揭、税费缴纳、房款监管等买卖手续。

第三条 甲方权利与义务

- 1、提供有效的房产证明和身份证资料。甲方保证以上房屋确切、真实，并承担连带责任。
- 3、第三方支付定金、首期款、按揭款等款项时，由甲方负责填写和提供相应款项收据。
- 4、甲方对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制和自售的情况必须书面告知乙方；并保证提供的房源产权合法、有效。如果因甲方以上过错，责任由甲方承担。
- 5、在房屋成功销售后，由甲方单方支付乙方佣金，佣金按成交房价的 %结算，如果房屋成交价低于以上最低价格，乙方

必须取得甲方认可方可销售，乙方免责，且按上述条件支付乙方佣金。

6、甲方必须及时缴纳政府相关税费，否则因时间拖延导致相应手续延后，其责任由甲方承担。

7、甲方必须将房屋钥匙、房产证复印件或相应产权证明、身份证复印件提供给乙方，以配合销售。同时甲方委托乙方允许进行产权查档。

8、在与第三方购房者办理买卖合同、按揭合同、过户、房屋维修基金过户时，涉及契税(原业主已缴纳则无需办理)、房屋维修基金、交易手续费、个人所得税、营业税、房产税及滞纳金、支付给乙方的佣金、拖欠的物业管理费、水电费、电视电信宽带等费用由甲方承担，新的契税、交易手续费等政府规定由第三方购房者支付的费用时由第三方购房者支付。

第四条 乙方权利与义务

1、本合同签署后，经甲方同意，乙方即刻开展销售实际运作，乙方负责寻找第三方买家，并积极开展洽谈业务。

3、严格执行销售价格及付款方式，尽可能提高房屋销售价格实现甲方最大利益。对于特殊情况须经甲方书面同意。

4、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务。 5、不得超出甲方认可的范围进行宣传和推广。

6、根据销售需要及市场需求，在双方确定的销售底价基础上，甲方溢价或跌价应及时书面告知己方，否则乙方免责。

7、协助甲方与第三方购房人签订商品房买卖合同、按揭合同、过户、缴纳相应费用。 8、乙方有权拒绝任何形式的虚假按揭融资。 9、乙方应当为甲方保守相关商业机密。

第五条 委托代理销售佣金按以下方式计算 1、佣金=销售合同总金额×

第六条 代理销售佣金结算方式

- 1、当甲方收到所签售房合同首期房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第五条计算佣金。
- 2、当甲方收到首期房款后即应按时结算佣金给予乙方，甲方在结算当日可用转帐或现金方式支付乙方，乙方提交收款票据。

第七条 甲方违约责任

1、若第三方购房人购买的该项目房产的实际情况与甲方提供的材料不符或产权不清，以及因交房、质量、典当抵押、法院查封等问题产生的纠纷，均由甲方负责。

1、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的销售活动之外的任何商业活动，也不得以虚假夸大之词欺骗购房人，只能在甲方允许的范围内对购房人进行宣传，否则造成的社会不良影响及甲方、第三方的损失由乙方承担。

2、乙方不得私收房款，乙方有任何未经甲方同意私收房款、及其它挪用行为，视为违约，甲方有权立即终止乙方承销权，并追究其法律责任。

3、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿经济损失 万元人民币。

第九条 退房处理方式

2、乙方责任：由于乙方的责任造成的退房，甲方有权扣除乙方的佣金，造成甲方损失的由乙方承担赔偿责任。

第十条 合同期限： 年 月 日至 年 月 日。 在合同有效期内，任何一方不得随意单方面终止本合同。

第十二条 本合同一式四份，甲、乙双方各执二份，双方签字盖章即刻生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)： 代表人： 代表人：

年 月 日 年 月 日

共2页，当前第2页12

2023年委托中介卖房合同汇总篇六

随着市场经济的发展,企业委托商家代销自己生产的产品这种销售方式,越来越受到欢迎。对于委托销售合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的委托销售合同范文,欢迎参考阅读。

委托方(甲方)： _____

代销方(乙方)： _____

一、甲方委托乙方代销下列商品：

商 品

名 称

产 地

规 格

单 位

供应单位

代销数量

包装

每件重量

备注

现货

每季可供数

三、商品包装应按运输部门规定办理，否则运输途中损失由甲方负责。如因不符运输要求，乙方代为改装及加固，其费用由甲方负责。

四、交货地点：凭乙方发货通知单，由甲方代办托运直拨至购货单位。

五、代销商品发货数量必须根据乙方通知。

六、手续费收取与结算按下列办法：按销货款总额____%收取手续费；待乙方收到货款后，即给甲方结算并扣回代垫费用。

七、甲方代销商品应与样品相符，保质保量，代销数量、规格、价格，有效期内如有变更，甲方必须及时通知乙方，通知到达前，已由乙方签出的合同，应照旧履行。如因质量或供应脱节而造成的损失和费用(包括手续费)，均由甲方负责。

八、附则：_____

九、本协议一式____份，甲方____份，乙方____份，自签订日起生效，有效期____月。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

一、市场开发：为了尽快使甲方的(产品名称)占领泸州市场，充分利用乙方在泸州市完善的营销网络和卓越的销售团队，甲方委托乙方负责泸州市场的开发和营销，由乙方独家代理甲方所生产的系列(产品名称)在泸州市城区市场的销售工作，城区市场包括江阳区、龙马潭区和纳溪区。

二、市场策划和营销策略：乙方负责提供市场营销策划书，经甲方认可同意后，由乙方按照市场营销策划书中的营销策略，实施市场开发和营销工作。费用按本合同的约定解决。

三、铺货：由乙方按照市场营销策划书负责向ka卖场、中小超市、渠道网络铺货。铺货总量控制在 吨以内。

四、价格：对ka卖场、中小超市、渠道网络的批发价格，由乙方确定。甲乙双方的结算价格由双方商定。市场价格发生变化，由乙方及时向甲方反馈信息。根据市场价格变化，双方协商调整批发价格和结算价格。

五、数量：甲方提供稳定的粮源以满足乙方市场销售的需求。乙方需要(产品名称)时，应提前三天通知甲方，甲方及时组织加工以保证市场需要。

六、市场开发及费用：市场开发是一项长期的工作，乙方应负责根据市场变化提供市场开发调整方案，经甲方同意后，组织实施。广告费、促销品、宣传品、必要的销售用具和ka卖场费用由甲方负责。渠道促销员的工资、补贴、差旅费，以及(产品名称)在泸州市市场销售过程中产生的保管费、仓租费、运费、上下车费、办公费和给商家的联络费由乙方负责。

七、产品质量：由甲方按照国家有关规定和标准生产(产品名称)，产品质量问题由甲方负责。

九、营销手续：甲方负责提供(产品名称)销售手续。

十、货物交接手续及资金结算：甲方商品启运时开出商品调拨运单，乙方收到货后在调运单上签字。乙方凭调运单和铺货单建库存表。乙方在每月的20日结帐后，将销售表、库存表报给甲方。甲乙双方每月结算一次货款，已销售(产品名称)的货款结算后，乙方应在三日内支付给甲方。销售量大的时期，也可以七天或半个月结算一次。

十一、本合同一式四份，双方各执二份。合同执行中发现新的问题，经双方协商可以不断完善合同。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

共2页，当前第1页12