

# 2023年楼盘销售代理合同(精选5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 楼盘销售代理合同篇一

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_根据《民法典》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限。

1、本合同签署有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日，其中前\_\_\_个月为试销期。

2、合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域。

1、甲方授权乙方经销甲方\_\_\_\_\_产品。

2、甲方授予乙方\_\_\_\_\_产品的销售区域仅限\_\_\_\_\_。

三、产品价格。

1、价格按全国统一价执行。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高

于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3、甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前\_\_\_\_\_天通知乙方。

#### 四、结算方式。

1、经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2、如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款（或借款）交给或借给甲方业务人员或汇入其他账户，否则，乙方承担责任。

#### 五、合作保证。

1、乙方首批货款在本合同签订之日起\_\_\_\_日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳\_\_\_\_\_万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照同期活期存款利率计算。

#### 六、市场操作要求。

第一个月应达到\_\_\_\_\_%，

第二个月以后保持在\_\_\_\_\_%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的\_\_\_\_\_%以上，经甲方确认。

2、乙方在经销期内必须完成销售任务\_\_\_\_\_万元人民币（按实际回款额计算），其中首批回款\_\_\_\_\_万元，月度销售比例及任务如下：

5、乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方\_\_\_\_\_元/件——\_\_\_\_\_元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6、乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

## 七、甲方责任。

1、甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2、乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

3、甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4、保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。

5、及时兑现合同约定的政策支持。

6、负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定。甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

## 九、奖励政策。

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

## 十、产品调剂约定。

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

## 十一、双方合作前特别约定。

1、乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。

2、乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在\_\_\_\_\_万元以上。

3、甲方每月对乙方的考核截止日为当月的\_\_\_\_日。

4、乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方\_\_\_\_\_元家的违约金。

5、属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

## 十二、解约手续。

1、在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。

2、在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。

3、若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价\_\_\_\_\_%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。

4。解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

## 楼盘销售代理合同篇二

### 第二条 合作期限

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。

### 第三条 费用负担

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。

### 第四条 销售价格

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。

## 第五条 代理佣金及支付

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。

## 第六条 甲方的责任

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；

(2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证；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。

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。

## 第七条 乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等)；

(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。

## 第八条 合同的终止和变更

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。

第九条 违约责任，双方违反合同约定的，支付\_\_\_\_\_的违约金。

## 第十条 其他事项

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)

委托方(甲方)：

委托代理人： 职务：

地址： 电话：

受托方(乙方)： 地址：

身份证号码： 电话：

甲乙双方经过协商，根据《中华人民共和国合同法》法有关规定，就甲方委托乙方代理销售甲方开发楼盘的事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

## 第一条 合作方式和范围

甲方委托乙方代理销售 楼盘。甲方全权交付乙方代理销售的套住房必须在合同约定的时间内达到100%。注：(如在合同约定的时间内所销售的房屋未达到85%时，甲方扣除乙方所得全部佣金的10%;以此类推，如果销售的房屋达到90%的，不奖不罚;销售的房屋未达到90%时甲方扣除乙方所有佣金的5%;如果达到或超额完成95%以上时，奖10%提成;提前完成合同约定，

甲方给予乙方奖励，奖励标准为每提前一个月奖5000.00元)。

## 第二条 合同期限

本合同自动终止。

2、在本合同有效代理期内，甲方和乙方不得违约，否则违约方承担相应责任。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得再指定其它代理人。

## 第三条 费用负担

本合同约定代理销售的楼盘宣传策划、资料以及推广、销售人员的工资等费用均有乙方负责支付。甲方给予配合。

## 第四条 销售价格的确

销售基价由甲乙双方共同协商制定，以公司各楼宇的实际价格表为准，甲方提供并确认的销售价目表见(附件1)，如需调价，甲方以书面形式通知乙方，乙方接通知后即按新的销售价格销售。

## 第五条 代理销售佣金及支付方式

1、乙方代理销售的佣金按销售合同总价款的百分之一结算。乙方实际销售价格超出销售基价(即溢价)部分有甲乙双方五五分成(5:5比例)，代理销售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销售佣金。

5日前支付代理销售佣金。溢价款于每套合同价回款额度达到百分之百时全部结清。

3、乙方若代甲方收取房款，在合同签订并按合同收取房款后，

收款当天或者第二天将房款存入甲方指定账户。

4、因客户对临时买卖违约而没收的订金，在客户无争议后，由甲乙双方五五分成。

## 第六条 甲方的责任

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账户；

(2) 开发建设项目，甲方向乙方提供国有土地使用证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证、商品房销售许可证(包括商品房预售许可证)。

(3) 关于代售项目所需的有关资料，包括：外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其它费用的估算。

(5) 甲方正式委托乙方为 合同签订项目销售代理人。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后三天向乙方交付齐全。

甲方保证客户购买楼盘的实际情况与其提供的资料相符合。

2、甲方应积极配合乙方的销售，保证提供给乙方的房产信息无误。

## 第七条 乙方责任

1、在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 指定推广计划书(包括市场定位、销售对象、广告宣传等)；

- (2) 根据市场推广计划，指定销售计划、时间安排；
- (3) 按照甲乙双方一定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；
- (4) 派送宣传资料、销售书；
- (5) 在甲方的协助下，安排客户考察并介绍项目及相关情况；
- (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者做出任何承诺。

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元)，乙方须告知甲方，作个案协商处理。

4、乙方收取客户所付款项后不得挪用他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代理销售楼盘以外的任何其他活动。

## 第八条 合同的终止和变更

1、在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清于本合同有关的费用，完备与法律经济相关事宜。本合同终止，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。

2、经甲乙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。

## 第九条 违约责任

双方违反合同约定的，支付10000元的违约金。并约定如下：在甲乙双方合作期间甲方不得再指定其它代理人；乙方不得低于基

价销售。特定关系户由甲方决定成交价，乙方所得的百分之一佣金比例不变，结算佣金基价下调；甲方对已委托代销楼盘不再谈判销售，如有客户找到甲方，甲方及时推介，最终谈判权归乙方。

## 第十条 其他事项

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(签章)： 乙方(签章)：

代表人： (签字) 代表人： (签字)

共2页，当前第2页12

## 楼盘销售代理合同篇三

乙方： \_\_\_\_\_

甲乙双方本着合作共赢，共求发展的原则，经充分协商，双方就传统贸易，服务贸易(以下简称产品)代理问题达成一致，进一步明确双方权利义务，合作期限等具体事项，特依法签订本代理合同。

1. 甲乙双方共同认定确定的代理期，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月到\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月止，代理区域在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市所属区域内。

2. 甲方认定乙方为\_\_\_\_\_代理人，自本合同签订之日起，乙方即将代理权金金额\_\_\_\_\_元付给甲方。

3. 甲方不得在乙方所属区域内发展第二家代理人，乙方如发现甲方在乙方所属区域内发展第二家代理人，甲方将以\_\_\_倍的代理权金赔偿乙方。乙方如跨范围进入其他代理人区域从事该业务，甲方将取消乙方的代理权，并向乙方提出\_\_\_倍代理权金的'赔偿。

4. 传统贸易国际代理，按国家现行法规办理，乙方向甲方提出报告，甲方认可并实施贸易成功，甲方向乙方支付该单证金额的\_\_\_%代理费，乙方纳税，甲方代扣代缴，服务贸易收入，乙方纳税，甲方代扣代缴，乙方所获收入涉及个人收入调节税部分，乙方自动向当地税务机关申报，缴纳税款。

5. 乙方负责办理所属区域内的一切合法手续，并依法独立自主代理好涛x国际的业务，因乙方违反法规引起的任何刑事或民事纠纷，均由乙方自己承担。

6. 甲乙双方在宣传，推广，应保持一致。在前期的推广中，甲方给予乙方全面的技术指导和支持，协助乙方作好前期推广活动和完善代理服务的善后服务。

7. 奖励：乙方a全年获税后净利\_\_\_\_\_万rmb□  
甲方奖励\_\_\_%.b全年获税后净利\_\_\_\_\_万rmb□  
甲方奖励\_\_\_\_\_%.c全年获税后净利\_\_\_万rmb□甲方奖励\_\_\_%.d全年获税后净利\_\_\_\_\_万rmb□甲方奖励\_\_\_%.

8. 本代理合同一式\_\_\_份，双方各执\_\_\_份，以甲乙双方法定代理人(或委托代理人)签字盖公章，并于乙方首次支付的代理权金款项到达甲方账户立即生效。甲乙双方互相提供以下证件复印件并加盖公章备存：\_\_\_\_\_营业执照，税务登记证(国税+地税)，中华人民共和国组织机构代码证，开户许可证和法定代表人(或委托代理人)身份证，如自然人代理凭身份证。

甲方乙方

代表代表

地址：\_\_\_\_\_地址

账号：\_\_\_\_\_账号：\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_

电话/传真：\_\_\_\_\_电话/传真：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_

email□\_\_\_\_\_email□\_\_\_\_\_

网址：\_\_\_\_\_网址：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_

手机：\_\_\_\_\_手机：\_\_\_\_\_

## 楼盘销售代理合同篇四

销售代理是在签订合同的基础上，为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理商，对价格、条款及其他交易条件可全权处理。那么签订楼盘销售代理合同需要注意什么呢?以下是本站小编整理的楼盘销售代理合同，欢迎参考阅读。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

法定代表人： 法定代表人：

甲、乙双方经友好协商，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，就甲方授权委托乙方代理销售甲方开发的家园小区事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

## 第一条 合作方式和范围

甲方委托乙方在 区域内销售由甲方开发的位于港西镇政府驻地独家代理的吉利家园小区房产(项目详细资料见附页)。

## 第二条 代理期限

- 1、合同合作期限自20xx年 月 日至20xx年 月 日止。
2. 在合同有效期内，除甲方或乙方违约，双方不得单方面终止合同。
3. 在本合同有效期内，乙方必须将吉利家园小区作为首推楼盘，否则视为乙方违约，甲方有权终止合同，一切责任由乙方负责。

## 第三条

## 第四条 销售价格

- 1、销售价目详见本合同附件。
- 2、甲方可以根据市场情况调整销售价格，但须在价格作出调整的前10天内，以书面形式将调价方案告知乙方。

## 第五条 代理佣金及结算

1. 甲、乙双方商定采用如下方式结算代理费：



1)按揭客户按合同成交金额(含住宅、车库、储藏室)的4%计提佣金。

2)分期付款客户，住宅部分按总房款的5%计提佣金;车库、储藏室按3%计提佣金。

3)一次性付款客户，住宅部分按总房款的8%计提佣金;车库、储藏室按3%计提佣金。

## 2. 结算标准:

1)按揭贷款客户以首付款50000.00元到位并签订〈〈吉利家园内部认购协议书〉〉为准，甲方按佣金的50%结算佣金，剩余50%待项目取得预售许可证并办理完所有相关购房手续后一次性付给乙方。

2)分期付款客户以首付款100000.00元到位并签订〈〈吉利家园内部认购协议书〉〉为准，甲方按佣金的70%结算佣金，剩余30%待交房时一次性付给乙方。

3)一次性付款客户以房款100%到位并签订〈〈吉利家园内部认购协议书〉〉为准，甲方按佣金的70%结算佣金，剩余30%待交房时一次性付给乙方。

4)为防止项目在取得预售许可证之前因客户退定对甲方造成经济损失，所有分销商从第3套成交的客户开始结算佣金，前2套佣金作为退定保证金待取得预售许可证并办理完所有购房手续后给予结算。

## 3. 结算时间

佣金每月结算一次，销售周期为当月5日至次月4日，每月5日以后乙方将上月的销售报表及佣金计算表报给甲方审核，如无异议，经双方签字确认后，甲方5日内结表上月佣金，如甲

方超过10日仍未向乙方支付代理费，每延迟一天，需向乙方支付费用的千分之一作为滞纳金；如超过30日仍未向乙方支付代理费，每延迟一天，需向乙方支付费用的千分之三作为滞纳金。

- 1) 乙方结算的款项，必须出具正式的佣金发票并经乙方代理人签字后方可付款。
- 2) 没有甲方同意，乙方不得擅自代收房款，否则一切责任自负。
- 3) 代理佣金基数为住宅，商铺，车库，储藏室四项合计总额。

## 第六条 甲方的责任

- 1、 负责提供该物业的工程、建设开发手续及相关证件之复印件及宣传材料，  
并保证资料真实有效。
- 2、 负责本物业必要的形象和市场推广宣传。
- 3、 保证本物业的施工进度、工程质量和入住时间。
- 4、 应乙方要求，定期将本物业最新销售情况告知乙方，以免乙方重复销售。
- 5、 向乙方提供该物业的销售合同文本及相关销售文件资料。
- 6、 甲方保证本合同约定的代理项目的合法性及相关文件资料的真实性、有效性。
- 7、 甲方负责合同登记、客户贷款、产证办理、交房及进户等工作，以及提供乙方所需的必要协助。

- 8、甲方委派财务人员，负责定金、房款和其他费用的收取，工资和福利由甲方承担。
- 9、甲方负责制定商品房预(出)售合同样本，供乙方执行。
- 10、甲方负责对合同样本以外的附加条款予以审核，合同附加条款须经甲方确认后方能有效。如在审核期限内，甲方无任何反馈意见，则视合同附加条款甲方已确认。
- 11、甲方负责售楼处，样板房的建造及装修，并提供必要的销售道具及配备(水、电、空调、电话等)，售楼处及样板房费用由甲方负责。
- 12、因甲方原因给予客户价格折让的，在结算乙方代理费时，仍按未折让前价格计算。

## 第七条 乙方的责任

1. 在合作期间，利用乙方的客户网，通过直销等各种方式对该物业进行市场推广，寻找并向甲方推荐合适的客户。
2. 有权了解甲方销售策略及与物业销售有关的配套、设计、规划等相关资料。
3. 若乙方洽谈的客户与甲方洽谈的客户相冲突，则甲方有权决定此种情况的处理方式，乙方应配合甲方的工作。
4. 乙方应根据甲方提供的有关项目销售资料，代表甲方在甲方授权范围内解答客户提问，并按甲方提供的销售合同范本及销售价格与客户商议销售条件，保证销售过程真实，对销售客户不做未经甲方许可之承诺。
5. 对因本协议获取的有关甲方及物业的信息负有保密责任。
6. 乙方负责协助甲方与客户签定认购书和销售合同，并以甲

## 方确认的合同样本

内容(包括付款方式及优惠折扣)为准,乙方无权对合同内容进行任何修改,遇有特殊情况需增删、变更合同条款的,均须经甲方书面确认后方可执行,任何乙方未经甲方书面确认而与客户的约定,其后果均由乙方承担。

7、乙方对外销售使用的销讲资料内容和广告方案等均须事先征得甲方同意。乙方设计的宣传资料及广告稿需交甲方签字确认后才能进行发布。

8、乙方在代理期限内未经甲方书面同意,不得转委托第三方进行销售代理。

## 第八条 相关管理事项

### 一、佣金结算方面

1. 买受人不能亲自到现场签订〈〈内部认购协议书〉〉的,必须由相关代理人出示客户经过公证的〈〈授权委托书〉〉和代理人身份证明方可代为办理,否则一律视为无效认购协议,佣金一律不结算。

2. 已经给分销商结算佣金的买受人退定时必须由买受人和相关分销商同时亲自到场并出示买受人身份证明和相关分销商盖章签字的〈〈吉利家园客户退定申请证明〉〉方可办理退定手续,否则一律不得退定。

3. 已经结算佣金的客户退定时甲方有权在买受人诚意认购金中扣除已经给分销商结算的全部销售代理佣金,扣除部分由相关分销商负责补齐并退还给买受人,否则一切后果均由分销商承担。

### 二、业绩确认方面

1、各分销商传真客户资料时，只需填写客户姓名、看房日期等基本资料即可，无需填写客户联系方式，传真资料仅做甲方与相关分销商的业绩确认证明，不作为分销商之间的业绩确认证明使用。

2、各分销商之间发生的窜客、跑单等行为的业绩确认执行“小定七天时效法则”。即分销商之间的业绩确认仅以客户小定资料为准，客户在交纳小定后的七天之内无论在任何分销商那里或以任何形式成交的，均算作带客户交小定的分销商的业绩；超过此期限，此客户无论在任何分销商或以任何形式成交，均与带客户交小定的分销商无关。

### 三、销售管理方面

1、严禁分销商与售楼员通过挪用、欺骗等手段转移公司客户或其他分销商客户的行为，一经发现售楼员作辞退处理，销售提成全部没收；解除相关分销商的分销合同，佣金一概不与结算，情节严惩的依法追究法律责任。

2、严禁任何售楼员以任何形式获取分销商客户资源，有类似行为的，相关分销商可以举报，当事售楼员被举报超过两次，做辞退处理。

### 第九条 违约责任

1. 本协议期限内，若乙方有违反本协议的约定，甲方有权解除乙方的物业销售代理权，乙方应负责赔偿由此引起的一切损失。

2. 甲方在合同期间违约，对乙方造成的经济损失将按同等金额赔偿乙方。

3. 乙方私自收取业主房款，甲方有权解除乙方的物业销售代理权，乙方应负责赔偿由此引起的一切损失。

## 第十条

1、 本合同经双方协商一致同意，可以修改、补充、完善。合同未尽事宜，双方可另行制定补充协议，其效力等同于本合同。补充协议内容如与本合同约定事项不一致时，以补充协议为准。

2、 2、若因甲方(如工程停工、施工质量等)，导致乙方不能完成销售指标时，甲方不行解除本合同。

3、 除不可抗力导致甲方项目的销售出现困难，乙方未达到销售指标时，甲方有权以书面方式通知乙方解除合同，甲方需要支付本合同工已履行期间的销售代理佣金外，不承担任何其他责任。

4、 在合同到期时自然终止。

## 第十一条 免责条款

如双方在执行本合同中，出现以下情势，则依法免于承担民事责任。

1、 不可抗力：

(1) 政府或其他权威机构确认的不可抗力事件。

(2) 由双方共同确认的不可抗力条件。

## 第十二条

1、 双方若发生争议，应友好协商解决，协商不成可向威海市仲裁委员会申请仲裁，仲裁不成，可向威海市人民法院起诉。

2、 本合同一式两份，甲、乙双方各一份，经双方代表签字

盖章后生效。

甲方盖章： 乙方盖章：

法定代表人： 法定代表人：

年 月 日 年 月 日

甲方： \_\_\_\_\_

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。

## 第一条 合作方式和范围

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。

共2页，当前第1页12

## 楼盘销售代理合同篇五

发展商：(简称甲方)

地址：

电话：

代理商：（简称乙方）

地址

电话：

本合同依据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及西安市商品房屋管理的有关规定，经甲、乙双方充分协商，达成一致，特制定本合同。

### 第一条项目情况

甲方对(以下简称本项目)。

### 第二条代理期限

甲方委托乙方为本项目策划推广及独家销售代理，合同期限自20xx年月日起至20xx年月日，共计24个月。

在合同有效期内，任何一方不得随意单方终止本合同。如需延期或提前终止，双方协商。

### 第三条销售价格及付款方式见(附件一)

### 销售进度计划(附件二)

### 第四条营销策划、广告宣传

乙方负责本项目的策划推广及独家销售代理工作，销售人员工资、业务费用及售楼部日常办公费用等均由乙方承担。本项目所发生的广告制作、发布、售楼资料印制、售楼部内部装修及办公设备、工地围墙布置、样板房装修均由乙方提供方案或建议，甲方同意后组织实施，费用由甲方承担。



## 第五条代理费收费标准及销售成交认定

### 1、代理佣金计算方法：

代理佣金=底价佣金+溢价佣金

其中：底价佣金=底价销售合同总金额×2%

溢价佣金=(实际售价—销售底价)×销售面积×20%其余80%的溢价收入归甲方所有。

2、业绩考核方式：与客户签定合同，收到全部款项，即达到计算乙方销售业绩的标准。

3、佣金结算方式：客户不需贷款的以甲方收到全部购房款后，即视为达到

乙方计提代理佣金标准；若需提供按揭贷款的，按揭款到达甲方账户后，达到计提乙方代理佣金标准。若甲方已支付的代理佣金中因特殊原因退房的，则在下期支付乙方佣金中扣除已支付的相应佣金。

若客户未交足定金或交纳定金后弃订，所没收款项由甲方分配，甲方不另行向乙方支付代理费，若遇特殊情况经甲乙双方协商后可退款。

## 第六条房款收取

本项目楼宇销售的合同及收据均由甲方提供，销售合同由乙方填写，甲方审核签字盖章。售楼款项由甲方专人收取，汇入甲方指定账号。乙方不得擅自收取任何款项。

## 第七条代理费结算

乙方应于每月5日前向甲方申报结算清单，若因乙方原因未按

时申报，则按申报日顺延结算日。甲方在收到乙方结算清单后5个工作日内审核确认，次月结算。结算时首先扣除佣金的20%为保证金，直至壹拾万元整。

乙方当月未完成销售任务，代理佣金按照实际应计提佣金的80%提取。乙方次月完成累积销售任务，上月代理佣金全额结算。连续三个月未完成销售任务，扣除的.20%代理佣金不再予以支付。

若甲方未能按期支付乙方代理费用，甲方须每日按应支付代理费用的5%向乙方支付逾期利息。

## 第八条甲方的权利与责任

- 1、提供营业执照复印件、银行账户、本项目现有相关证件、合同文本、相关手续证明、项目情况等资料，不足部分由甲方继续完善并提供。
- 2、甲方正式委托乙方为本项目销售代理的委托书。
- 3、提供给乙方在楼盘现场装修完毕的售楼部，售楼部室内设施由甲方提供。
- 4、甲方负责收取包括定金及保留金在内的所有房款。
- 5、确保工程质量及工程进度，提供工程进度表，确保楼宇按计划入伙。
- 6、有权对销售工作进行监督，并指派专人配合协调乙方销售工作，负责审核售楼合同、收款、办理合同登记等手续，落实购房人合理要求等工作。
- 7、本项目销售的宣传推广费(报纸、电视、楼书、户外看板、促销单等的设计、印制、发布、促销活动费)由甲方承担。由

乙方提出发布计划，双方认可后由甲方执行。宣传推广费不低于可销售总额的1%。

8、每周召开一次甲乙双方参加的项目销售工作会议。

9、乙方销售方案及计划须经甲方签字认可后方可执行。

10、做好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响。

11、因特殊关系，经甲方总经理批准，甲方享有10套房产的销售权利，该部分房产的销售不计入乙方销售提成，但作为乙方销售业绩计入考核。

12、甲方有权调整销售底价。

## 第九条乙方的权利与责任

1、乙方负责售楼部电话费及乙方日常办公费用，负责销售人员的招聘、培训、指导、管理并承担人员工资奖金及提成，和安全工作的责任。

2、乙方以甲方名义按照委托权限进行销售工作，不得以甲方名义进行销售业务以外的活动。

3、切实完成向甲方承诺的销售指标，严格执行甲方认定的销售价格及付款方式。

4、进行项目营销策划，编写项目推广计划提交甲方，拟定项目付款方式、广告安排、促销配合等营销组合，确定项目推广时机。

5、依项目市场定位制定项目销售要点，拟定广告方案，为广告公司确立宣传主旨、提供参考意见，指导及协助广告公司进行本项目的广告宣传制作及发布。

- 6、负责对售楼部一线销售人员进行专业、专职培训，并定期召开销售工作会议，了解一线反馈信息，随时对一线人员进行指导。
- 7、每十五天以书面形式向甲方汇报一次销售情况。
- 8、在合同期内负责房款的催交。
- 9、乙方须按甲方意图及要求解释并填写房屋买卖合同，充分体现甲方权益。
- 10、做好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响。

## 第十条违约责任

- 1、客户购买的本项目房产的实际情况与甲方提供书面材料不符合或产权不清、工期、质量问题等纠纷，均由甲方负责。
- 2、若甲方无故未能按期支付乙方代理费用，甲方须每日按应支付代理费用的5%向乙方支付逾期利息。协商无果并可通过法律程序追讨乙方合同所得。
- 3、乙方不得隐瞒、滞留或挪用销售资金，若有此类情况发生，视为违约，甲方有权单方面终止合同并追究赔偿及法律责任。
- 4、乙方擅自超出甲方委托权限范围的销售行为，由乙方承担全部责任。如对甲方造成形象、利益损害，甲方有权向乙方索取赔偿，并可单方终止合同。
- 5、合同有效期内，甲方代售或委托他人销售的房屋，销售额应计入乙方销售总额中，并结算佣金给予乙方。
- 6、自正式开盘销售日起，每个月为一考核期。乙方连续三次未完成销售任务甲方有权终止合同。本项目从合同签订之日起，壹个月内乙方总销售业绩少于壹百万元，甲方有权解除

本合同(甲方于20xx年12月22日前向乙方提供销售现场,如发生延迟,本考核期向后自然顺延。);从第二个月开始,销售考核按附件二执行。

7、在最后一季考核时,如因乙方销售执行不力,乙方未达到委托销售总套数的90%,甲方有权扣除乙方代理费总额的10%作为处罚。如超过委托销售总套数的90%,按乙方代理费总额的5%作为奖励。乙方销售业绩达到90%后,乙方可选择终止执行本合同。

第十一条合同终止,甲乙双方需提前一个月进行交接工作,销售执行工作由乙方现场经理负责。销售业绩计入乙方业绩。

## 第十二条

未尽事宜,双方可予以补充,补充条款与本合同具同等法律效力。

第十三条本合同一式肆份,甲乙双方各执两份,均具同等法律效力,自甲乙双方签字盖章之日起生效。

甲方(签章): 乙方(签章):

代表签字: 代表签字:

将本文的word文档下载到电脑,方便收藏和打印

推荐度:

点击下载文档

搜索文档