

最新区域销售代理合同(实用6篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

区域销售代理合同优质篇一

法定代表人：

乙方：

身份证号码：

丙方（担保方）：

身份证号码：

经甲乙丙方三方有好协商一致，甲方特授权乙方作为甲方产品的销售代理商。三方就产品代理及货款结算等事宜达成如下协议，以资共同遵守。

一、甲方授权乙方为甲方之产品的代理商。代理销售范围为：。

二、鉴于乙方可能无法亲自办理每件代理事务，乙方授权丙方作为乙方履行本合同时接受、发送货物、对账等事项的代办人员。丙方注册成立个体工商户的，乙方同时授权该注册的个体工商户代办上述事项。丙方或其个体工商户雇佣人员签署送货单、对账单等交易文件时，该签署行为均对乙方产生约束力。

三、基于甲方对乙方的支持和信任，甲方可以在不收取货款

的情况下向乙方先行供货（简称铺货），铺货价值金额上限为二十万元，铺货期限为一个月。自甲方向乙方发送第一批货物起三十天内，若乙方累积向甲方收取货物金额达二十万元时，乙方必须在付清该二十万元时方可继续收取货物，该继续收取的货物，乙方按照月结方式支付货款（即收货起满一个月时乙方支付货款）。若在一个月之内，乙方累积收取货物金额不足二十万元的，则乙方按照每批次铺货时间（收货时间）以上述月结方式支付货款。

四、乙方指定下列收货人：

乙方亦可要求甲方直接向乙方之客户发送货物，该客户收取货物的行为对乙方有约束力。

五、乙方不得以代理销售商的身份掺杂销售非甲方生产之产品或其他侵害甲方产品商标权、专利权等权益的产品。否则乙方应向甲方赔偿相应经济损失。

六、丙方作为乙方履行本合同的担保人，就乙方在本合同中应承担的支付货款、赔偿款等经济责任承担连带保证责任。

甲方： 乙方： 丙方：

区域销售代理合同优质篇二

第一条 约因制造商姓名_____，其公司法定地址_____（简称制造商），同意将下列产品_____（简称产品）的独家代理权授予代理人（简称代理人），代理人姓名_____，其公司法定地址_____。代理人优先在下列指定地区（简称地区）推销新产品：_____。

第二条 代理人的职责代理人应在该地区拓展用户，代理人应

向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商或签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款(包括装运期和付款)对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理业务的职责范围代理人是_____市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。代理人应所推销该产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

第四条 广告和展览会为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条 代理人对用户的财务责任代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 用户的意见、代理人的作用代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益为宜。

第七条 向制造商不断提供信息代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每4个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 保证不竞争代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告知制造商，代理人在进行其他活动

时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。本协议规定在此协议终止后的_____年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的_____年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第九条 保密代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

第十条 分包代理人代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 工业产权的侵犯代理人应视察市场，如发现

第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按照制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的此类费用。

第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 向代理人不断提供信息为促进代理活动，制造商应向代理人提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将产品价格、销售情况或付款方式的变化及时通知代理人。

第十四条 技术帮助制造商应帮助代理人的雇员获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费及工资，制造商应提供食宿。

第十六条 平分佣金两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

第十七条 商事失败、合约终止代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。若代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

第十八条 计算佣金的方法佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

第十九条 佣金的索取权代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没有支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金，若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

第二十条 支付佣金的时间制造商每季度应向代理人说明佣金数额和支付佣金的有关商务，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十一条 支付佣金的货币佣金按成交的货币来计算和支付。

第十九条之规定支付佣金。

第二十三条 协议期限本协议在双方签字后生效，协议执行_____年后，一方提前3个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下_____年的_____月____日终止。

第二十四条 提前终止如

第二十三条规定，任何一方都无权提前终止本协议。除非遵照适用的_____法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

第二十五条 文件的归还协议期满时，代理人应将

第十三条中所述及的由制造商提供的全部广告资料及所有文件归还给制造商。

第二十六条 存货的退回协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。

第十五款支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十八条 赔偿协议因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

第二十九条 适用法律本协议适用于制造商总部_____所在国之现行法律。

第三名仲裁员为主席。仲裁所作出的裁决是终局的，对双方均有约束力。

第三十一条 变更本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第三十二条 禁止转让本协议未经事先协商不得转让。

第三十三条 留置权代理人对制造商的财产无留置权。

第三十四条 无效条款如协议中的一条或一条以上的条款无效，协议其余条款仍然有效。本协议一式二份，双方各执一份。

制造商： 代理人： 签署地：_____ 签署

地：____日期：____日期：_____董事

长：_____总 裁：_____注：生产单位或生

产企业委托中间商在任何地区或市场销售其全部产品，称销售代理商。在销售代理协议中应明确规定委托方和代理销售商的权利和义务。委托方授予代理销售商全权经营权利，在执行协议的期间内，不得再委托另外代理商销售同类产品。

代理销售商在推销其商品时在一定时期内有一定的售价决定权并且在规定的时间内必须完成一定的销售额或销售量。除此之外，代理销售商还负责刊登商品广告、举办陈列展销，促进销售业务，其中按比例收取佣金。对于生产单位规模较小，资金有限而产品又有竞争能力的产品但又无销售渠道的生产企业宜采用这种方式将产品打入国际市场。

区域销售代理合同优质篇三

住址：

法定代表人：

电话：

乙方（代理人）：

住址：

法定代表人：

电话：

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方_____产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

乙方的代理区域为：_____地区。

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：_____。

2、代理商品种类的增减经协商后可以调整：

(2) 代理商品种类减少的条件及方法：_____。

3、约定新产品（是/否）包括在内。

三、代理权限

1、甲方授权乙方为_____地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为_____年，从本合同签订之日起至_____年_____月_____日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前_____个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期

合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

- (1) 较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；
- (2) 已经向甲方支付了到期的全部款项；
- (3) 签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；
- (4) 同意向甲方支付_____元的续约费。

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为_____，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于_____元。如果连续_____年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：

甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的_____%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及_____构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：

乙方应当按照甲方建议（规定）的零售价格销售产品（服务）。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取_____费用等方式变相加价。如果甲方建议（规定）的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方

报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的产品为基础，其收佣百分比如下：

(1) _____元按_____%收佣；

(2) _____元按_____%收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在_____天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每_____个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

- 1、乙方是_____市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。
- 2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品（服务），并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。
- 3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。
- 4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。
- 5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

- 1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月_____日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。
 - (1) 甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地；
 - (2) 甲方收到乙方全额货款后，应在_____日内将货物发出；
 - (3) 甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。
- 2、乙方须在收到货物后_____日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月____日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于____次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的____小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供____小时售后服务热线联络服务。

甲方（盖章）：

法定代表人（签字）：

开户银行：

签订地点：

账户：

签订时间：____年____月____日

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

开户银行：

账户：

签订地点：

签订时间：____年____月____日

区域销售代理合同优质篇四

甲乙双方本着“真诚合作，共同发展”的原则，经友好协商，就甲方同意授权乙方作为本协议指定行政区域内的代理商事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

一、 特许代理产品名称

二、 特许代理区域： 省 市 县(区)

三、 甲方向乙方供货价格(附产品价格表)

四、 甲方对乙方的销量要求： 乙方首批进货量为 万元，年销售目标约定 万元。乙方每季度至少从甲方购进产品 万元，否则甲方不承担本协议约定的义务， 并有权终止本协议。

五、 双方权利及义务

1、甲方权利

(3)有收集乙方市场调查、广告宣传材料、销售工作总结的权力;

(4)指导促销活动方案和召集必要的工作会议的权利;

(5)有对乙方销售业绩和相关工作进行检查、督促、考核、处罚的权利。

2、甲方义务

(5)协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

3、乙方权利

(2)享有甲方货源紧俏时优先供货的权利;

(3)享有所代理产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

4、乙方义务

(1)全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益;

(5)在甲方指导下,做好代理区域内的促销活动和市场推广工作;

(6)按甲方规定的市场指导零售价格制定代理区域内的零售价格,若价格上下幅度大于20%,须事先征得甲方同意;(7)乙方联系电话、地址变更,应及时通知甲方,如二个月内甲方无法按原联系方式联系到乙方,而乙方又未通知甲方新的联系方式,本协议自行作废。

六、定货及运输约定

1、甲方在收到乙方订货单后，应及时向乙方发出确认订货通知，并在收到乙方相应货款后按乙方指定地点发货，运输费用由乙方承担。

2、本协议签订后，乙方应向甲方交纳首批产品的定金 元，待乙方提货时转为货款。

七、退换货规定

乙方从甲方购货后原则上不得要求退换货，但若因甲方产品质量问题或因型号与订货单不符，乙方可自收货日起15日内向甲方提出调换产品要求。但必须保证原产品完好、附件齐备、标签和包装不得损坏，运输费用由乙方负责。

八、售后服务

1、售后服务原则上由乙方负责。

2、乙方所需售后服务的材料应以月订单形式向甲方提出。

九、协议有效期

本协议自乙方执行第六条第(2)款之规定即自动生效，有效期壹年，至 年 月 日终止。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止本协议。

本协议未尽事宜，可根据双方协商制定补充协议，其与本协议具有同等的法律效力。协商不成，由xx仲裁委员会仲裁。

本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方□ xxxx贸易有限公司(盖章)

乙方： (盖章) 甲方代表签名：

乙方代表签名：

签定日期： 年 月 日

区域销售代理合同优质篇五

5

乙方： _____

甲、乙双方本着平等互利，共同发展的原则，经双方友好协商，签订图书销售合同，以明确双方的权利、义务及责任。

第一条销售范围：

1、乙方享有甲方全部合法出版物在_____地区内的发行销售权。

2□ _____ □

第二条甲方权利和义务

1、甲方保证所供图书是正式出版物，质量达到国家行业要求标准。

2、甲方收到乙方要货订单后，须在___个工作日内给予答复。对于乙方急需订购图书，甲方应在当天给予答复。

3、甲方应及时向乙方提供新书的电子书目、宣传资料和其他出版信息。甲方应在新书入库前一周通知乙方，并做好各项发行服务工作。

4、甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，开展业务讲座或其他宣传推广活动，做好营销服务工作。

5、甲方应以乙方报订数方式发货为主，也可根据市场情况配发新书。

6、甲方应与乙方每月进行一次业务核对，核实当月实发实收图书的种类、数量是否相符。

第三条乙方权利和义务

1、乙方应将订单传真、邮寄(或其它方式)给甲方，订单须乙方确认签名同时加盖公章方为有效。如采用形式传递给甲方，乙方应注明“凭此传真件有效”；若电话报数应将订单原件邮寄给甲方。

2、订货、添货业务由乙方授权专人负责，该负责人有义务提供甲方委托销售图书的市场销售信息。

3、乙方在向终端用户销售时，可在甲方发货折扣的基础上浮不低于5个百分点；乙方批销折扣不得低于甲方发货折扣，乙方不得窜货和恶性竞争。

4、乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新书信息，并在本地区内积极宣传推广。

5、乙方应保证甲方图书不低于___个月的销售周期，争取销售量，扩大市场占有率。

6、一般图书甲方给予乙方___个月的帐期(重点图书另行商定)。乙方应保证按时回款，达到或超额完成甲方规定的回款要求。

7、乙方不得盗印或销售盗印的甲方图书，并与甲方联合打击盗版，以保证双方合法利益。

第四条结算折扣

1、甲方给予乙方供货折扣为___折，教材类图书(中高职教材图书、社会培训教材、教学软件类图书)，特殊图书按特殊情况处理。

2□_____□

第五条发货及验收

1、发货费用：甲方供货给乙方的发运费用由甲方承担。甲方货物到达乙方指定站点后，正常的转运、存储、提货等费用由乙方负责。

2、发货依据：甲方根据乙方订货单以及新书出版情况和当地市场状况采取供应与主发。

3、发运方式：甲方一般为汽运，也可根据乙方要求而定(在订货单上注明)。

4、乙方收到货物___个工作日内需向甲方反馈货物信息，___日内无回告，我方视为收货无误。

5、图书在运输途中丢失或污损，应由运输部门开具证明，以便甲方追究相关单位责任，同时补发图书或调整帐目。

第六条退货

1、乙方在年度内可退回甲方滞销图书，退货率不得超过___%。

2、若甲方对某种书进行清算，提前___个月书面通知乙方，乙方应在收到通知___个月内将该书余货退回甲方，逾期视为乙方该书已经销售。

3、退货方式：乙方有权选择退货运输方式，并承担正常的全部退货费用。如甲方指定退货运输方式或调拨图书，费用由

甲方全额支付。

4、退货规定；

(1) 乙方退货须向甲方传真退书目录清单，得到甲方确认后
方可退货。

(2) 乙方退货的图书必须完好无损、无污渍，能正常销售。

(3) 甲方收到乙方退货后，对图书进行清点，并在___个工作
日内与乙方确认退货数量，残损图书由乙方负责。

(4) 甲方的图书如出现质量问题或出版内容问题，乙方有权退
货，由此产生的费用甲方应全额支付。

第七条帐款结算

1、甲乙双方业务负责人每月必须核对往来账目___次(每
月___日至___日，按协议规定进行结算。

2、乙方每月月底前向甲方结算一次叁个月前的货款。

第八条合同终止及其他

1、本合同履行过程中，乙方若明显不能满足经销条件，不具
备经销能力，甲方可撤销其经销资格和销售合同、并终止双
方责权。甲方在合同终止前___天内通知乙方，在此期间双方
应继续履行本合同。

2、双方中的任何一方如认为需要变更本合同条款，应提出书
面意见，双方可另行商定。

3、甲乙双方在本合同执行期间发生争议，本着友好协商。协
商不成，双方有权向当地仲裁机构提请民事诉讼。

4、本合同有效期自___年___月___日至___年___月___日。

5、本合同自双方当事人签署日起正式生效。

6、本合同部分条款无效不影响其他条款的效力，其他条款依然有效。

7、未尽事宜，双方协商解决，签订补充协议。

8、本合同一式叁份，乙方各执一份，甲方执两份，具有同等法律效力。

甲方：_____乙方：_____

代表：_____代表：_____

日期：___年___月___日日期：___年___月___日

区域销售代理合同优质篇六

销售代理(selling agent)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。销售代理合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的销售代理合同范文，欢迎参考阅读。

甲方： 身份证号：

乙方： 身份证号：

甲、乙双方经友好协商，就甲方委托乙方(独家代理)销售甲方开发经营的 恒盛楼 的 捌 套商品房事宜(具体房号附后)，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

甲方指定乙方为阳新地区独家代理销售甲方在胜利街兴建的恒盛楼项目，销售面积 964.84 m²

第二条：合作期限

本合同代理期为个月，自20xx年月日至年 月损失费壹万元。

第三条：销售任务的约定

- 1、乙方在此期间内完成项目总价的七千零陆拾叁元)，具体公摊为平均每月约 万元。
- 2、上述销售任务是指房屋签订正式买卖合同，首付款不低于10万元，到达甲方账户的有效合同金额。

第四条：销售价格的约定

- 1、甲乙双方按市场行情和该项目的具体情况制定房屋销售价格，均价为 元/ m²(不同楼层不同单价，见基准价格表)。
- 2、乙方不得低于控制均价销售房屋，特殊情况须报甲方同意，并出具手续才能销售，甲方在合同期间不得参与房屋销售价格，特殊情况须报乙方同意才能销售。

第五条：代理费用及付款方式

- 1、甲方支付的代理与乙方的销售业绩相挂钩，甲方支付乙方代理费为3000元/套，差价部分甲乙双方按四、六分成(甲方得40%，乙方得60%)。
- 2、代理费计提方式

1) 一次性付款方式：签订正式售房合同，业主按售房合同的要求交完房款后为结算日，一套一结。

2) 甲方在乙方结算上述代理费及差价提成时，均只付给乙方80%的费用，余款(20%)等合同内签订的房屋还剩一套时结清。

第六条：款项收取

1、房屋款项全部由甲方收取。

2、客户中途退房，乙方不得提取代理费，但扣罚客户违约金时，甲、乙双方各得50%的分成(特殊情况除外)。

3、乙方收取小订金后，若难以达成购房协议所造成的各种纠纷甲方概不负责。

第七条：交房标准

甲方保证按售房合同所要求的时间按期交房。

第八条：售楼合同必须由甲方与业主签订有效。

第九条：其它

1、乙方广告牌费用由甲方在乙方卖了第一套房的时候支付

2、乙方如在代理过程中对客户有虚假承诺或私收款项或连续三个月未完成销售任务或二个月内未售一套房子，甲方有权解除合同。

3、甲方未按时支付代理费及提成款的，乙方可以解除合同。

4、甲方免费为乙方提供现场销售办公室。

5、代理过程中，乙方员工工资，及电话费由乙方承担，水、电所涉及的费用由甲方承担。

6、在合同履行期间经双方协商一致的可以提前解除合同。任何一方违规解除合同，视为违约，并承担违约金壹万元。

7、本合同未尽事宜，双方可另行协议，并签绪补充协议或附件。本合同一式两份，双方签字后生效。

甲 方：

地 址：

法人代表：

乙 方：

地 址：

法人代表：

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，就甲方委托乙方全程策划、独家代理租赁甲方经营的项目事宜，在公平、自愿、互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条、合同标的：

1、项目名称：

2、项目位置：

3、项目性质：

4、项目规模：

甲方指定乙方为本项目的全程策划及租赁在国内的独家代理，以甲方名义租赁本项目商铺、住宅、车位、酒店等及其它附属配套设施。

第二条、销售价格：

- 1、租赁价格经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准。
- 3、甲方根据实施情况有权修改租赁计划、调整价格或租赁资料中的条款，但需提前七个工作日以书面形式通知乙方。
- 4、乙方无权变更经甲方确定的价格及方案；如遇特殊个案，需书面专题报甲方批准后方可执行。

第三条、广告投入：

- 1、乙方须在策划执行方案确定后，将详细的宣传推广计划和相应预算提交甲方，经甲方批准后，协助配合甲方有关人员执行计划。
- 2、经甲方批准同意的宣传推广的费用由甲方投入。未经甲方书面同意认可的费用由乙方自理。甲方投入的广告费用应不低于本合同委托销售全部物业总租赁额的5%。

第四条、代理费及支付方式：

- 1、甲乙双方约定租赁代理费基础佣金为销售额的 %。
- 2、每月结算当月佣金的支付给乙方。
- 3、代理费支付方式：

代理费按月结算，当月代理费的结算时间，应从当月1日开始，截止到当月最后一天下午六点。结算日为次月10日。乙方需在每月3号前向甲方提交上月结算代理费明细及甲方须支付的

代理费数额，甲方于每月10日一次性结清，最迟不超过每月15日(遇节假日顺延)。

共2页，当前第1页12