

房地产代理销售的合同(大全20篇)

运输合同是货主与运输公司之间的协议，规定了货物的装车、卸货、保险等细节。合同协议的签署是一项重要的商业行为，请您认真阅读并确保自身权益。

房地产代理销售的合同篇一

委托方：（甲方）

地址：

受托方：（乙方）

地址：

甲方为乙方为甲方自有销售部。经双方协商，就甲方委托乙方销售“房地产项目”，达成以下协议：

一、委托内容

- 1、甲方委托乙方为甲方开发的“房地产项目”（以下简称该项目）的营销策划、广告策划和销售总代理。
- 2、在委托期内，除甲乙双方外，任何其他单位均不参与该项目的营销策划和销售事宜。

二、双方权利与职责

（一）甲方权利与职责

- 1、确保该项目作为商品房开发的手续完整和合法，对该项目有完全的土地使用权及处分权，没有其他权利人主张权利。

- 2、保证该项目工程建设无严重的质量问题和货不对版现象。
- 3、负责办理该项目销售所需的法律文件和媒体广告的审批手续。
- 4、承担该项目营销推广费用，营销推广费用为可售总额的___%。
- 5、负责在现场收取该项目的销售款项，向客户提供一次付款、银行按揭等灵活多样的付款方式。
- 6、负责在现场设立售楼部，负责设立费用。并于该项目对外销售前7、甲方应积极配合乙方，及时提供乙方所需的各类图片和文字资料，并应对上述资料的合法性、真实性、准确性和完整性负责，如因甲方提供的资料而引起的事由，其相关的一切责任由甲方负责。
- 8、甲方所提供的所有数据、书面资料及价格必须签字后，乙方方可执行。
- 9、负责办理银行按揭手续。
- 10、保证于该项目入户前完成社区整体基础设施和园林建设。
- 11、同意在有关该项目的宣传推广资料上印上乙方的名称和电话。
- 12、为了更好地销售该项目，甲方同意负责乙方部门前期筹备基本费用(房租、装修、办公用品等)及销售部人员工资。

(二) 乙方权利和职责

- 1、本合同签定之日起
- 2、作好该项目的前期策划工作(含该项目的整体规划、户型

设计，环境绿化建议和售楼部设计装修建议等)。

- 3、全权负责售楼部的运作和管理工作。
- 4、及时向甲方反馈营销工作信息，每月向甲方呈报销售情况明细报表，针对实际情况提供各阶段具体营销策划方案。
- 5、负责该项目的销售工具、销售资料与广告宣传的策划、设计及制作和投放工作，销售资料、销售工具和广告策划的制作和投放费用的报价不高于市场价格。
- 6、该项目住宅、车库和商服的销售价格严格执行乙方呈报甲方批准的“价格执行方案”。
- 7、负责代甲方与客户签定《认购书》和《商品房买卖合同》，签署内容按双方确认的范本执行，超出范本范围内的条款，必须征得甲方同意才能签署；指导客户将购房款交付甲方指定的收款处及帐户。
- 8、负责客户的售后跟进工作，及时提示、催促欠款，合理耐心解释客户投诉。
- 9、必须严格执行甲乙双方确认的销售政策，不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。
- 10、负责公司销售部前期筹备具体工作，负责销售部日常管理、销售、人员招聘等。

(三) 共同责任

- 1、乙方协助甲方对该项目的推广策略、销售价格及付款方式的建议，经由甲方确认后，由乙方负责具体执行。如推销过程中需变动金额或销售资料中的条款，乙方须得到甲方同意，方可作出修改。甲方工程进度的变化或设计上的修改应及时

书面通知乙方。

2、甲方同意该项目的住宅、车库和商服的实际成交价以乙方呈甲方批准的“价格执行方案”为核算标准。甲方同意乙方在推广中可按既定的内部折扣(折扣率及乙方权限总额以“价格执行方案”为准)给予客户一定的折扣优惠，超出内部折扣范围的优惠必须征得甲方同意并附上甲方总经理的批条。

3、双方同意委托期限内所有交易均定为乙方业绩，并按下述第三条规定支付乙方营销费用。

(四)、双方应达到的工作目标

1、甲方按时按质完成上述“甲方权利与职责”中规定的工作。

2、乙方销售目标：

第一阶段：于该项目预售证办妥、正式开盘后三个月内，工程形象全面封顶时，完成该项目可售总金额的____%。

第二阶段：于该项目完全达到进户标准并完成小区整体基础设施和园林建设时，累计完成该项目可售总金额的____%。

第三阶段：代理期内，累计完成该项目可售总金额的____%。

3、如该项目建设进度有变化，销售目标也应相应调整，双方可另行约定。

三、营销代理费的计算、支付及奖罚方式

(一) 策划费

乙方为该项目进行营销策划及广告策划，甲方同意在签署本合同之日支付乙方两个月的策划费人民币____元整(大写：____)。如后期如需继续进行广告策划，另行签署广告代

理合同。

(二) 代理服务费

1、 计算及支付方式

(1) 双方同意，该项目的代理服务费按实际成交额的____%收取，并按月结算。

(2) 选择银行按揭成交的客户和甲方总经理同意客户缓交房款的，客户累计缴交房款的30%即视为全额回款，按成交总额计提代理服务费。

(3) 由于甲方原因打折成交的，乙方以实际成交额结算代理服务费。

(4) 每月25日，乙方按当月销售回款总额向甲方呈交请款单，甲方在接到乙方请款单后5日内向乙方支付当月全额代理服务费。(甲方财务应当将所有交款收据提供给乙方一份)

2、 甲方未能按时支付代理费，乙方有权向甲方发出书面通知书，乙方发出通知之日起七日内，必须结算;若甲方不予办理，乙方有权向甲方追索欠款及滞付违约金，违约金为所欠款的0.3%，违约金以天计算。

四、 违约责任

合同履行中，双方中的任何一方发生违法行为或者违约行为，该行为给对方带来损失的，违约方需承担赔偿责任。

五、 争议的解决

在合同履行的过程中，如双方产生争议，可协商解决，如协商不成时，可向乙方法院提出诉讼。

六、合同的附件：由乙方呈甲方批准的该项目的“价格执行方案”，作为本合同的附件。附件与本合同具有同等法律效力。

七、本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，于双方法人(负责人)代表签字、公司盖章之日起生效，均具同等法律效力。

甲方(公章)： _____

乙方(公章)： _____

法定代表人(签字)： _____

法定代表人(签字)： _____

_____年___月___日

_____年___月___日

房地产代理销售的合同篇二

甲方： 地 址： 法定代表人： 联系电话：

乙方： 地 址： 法定代表人： 联系电话：

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 项目事宜，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

1. 甲方指定乙方为在 项目的独家销售代理方，项目于 ，总建筑面积为 平方米，1-4层商业面积为 平方米，5-24层公寓面积为 平方米，公寓共计 套，以上面积以房地产测绘部门

出具的测绘面积为准。

2. 若乙方在委托期内能完全履行本合同所约定的相关职责，并按时完成销售任务，无重大过失，则甲方对该项目在委托期内不再委托其他公司销售代理。

第二条 合作期限

1. 本合同代理期限为 个月，自20xx年 月 日至 年 月 日。在本合同到期前的30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6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，双方不得单方面终止本合同。

第三条 销售价格

1. 双方同意，项目的1-4层商业销售底价为 元/平米，项目的5-24层公寓销售底价为 元/平方米。

2. 甲方同意乙方按照此底价表上浮一定比例制定对外销售价格表。

3. 乙方在销售过程中上浮的差价归乙方所有，甲方不得以任何理由干涉乙方销售。

第四条 甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照复印件。

(2) 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

(3)关于代售项目所需的有关资料，包括但不限于：总体效果图、楼座标示、局部效果图、楼层平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、配套设施、楼层高度、销售面积、销售价格、使用功能等(书面形式确认)。

(4)甲方所有股东签字正式委托乙方为_项目销售代理的授权书，并现场公示；

(5)甲方负责办好项目相关政府和税务的优惠政策及免税手续。

(6)甲方提供项目所在银行贷款的所有抵押资料文件，关于银行负债问题和乙方签订补充协议。

2. 甲方负责保证该项目的销售合法性，申办有关售楼之法律批文，并为该项目之成交客户以政府部门认可之程序办理买卖手续。

3. 甲方保证承诺客户购买的该物业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。

4. 甲方委派财务负责收取定金和房款并出具相关收据发票。

5. 甲方负责确定按揭银行并联系撤押手续等。

6. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

7. 甲方负责提供现场示范单位、售楼处、看房车等对外销售道具。

8. 甲方在尊重乙方利益的同时，有权对乙方工作进行监督、检查，发现不妥之处，随时提出整改及调整意见，双方协调一致。

9. 甲方负责安排专人办理所有销售买卖房屋手续，乙方积极配合协调关系。

10. 甲方在销售期内收到乙方提供的意见时，应在要求时限内就乙方意见作出答复，并以甲方签字或签章形式认可为准。

11. 本项目的总体规划、单体建筑户型设计、样板示范区设计施工、交房装修标准及样板房施工、营销推广策略等，应充分尊重并参考乙方的建议。

12. 甲方同意在本合同有效期内，本项目所有对外宣传的资料、户外广告牌、媒体广告及专项活动等落款中均体现乙方作为独家销售代理的角色，以利于销售工作的开展。

第五条 乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定项目广告推广计划，并制定销售计划，安排时间表；

(2) 主动挖掘客户，派送宣传资料、售楼书；

(3) 利用各种形式开展多渠道营销活动；

(4) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺；

(5) 乙方应遵守甲方在售楼现场的公示规定；

(6) 乙方不得以非甲方名义与客户签定有关甲方委托房屋的相关文件，包括但不限于认购

2. 乙方负责项目的营销策划以及宣传执行的组织工作，乙方在对外营销推广过程中，严格遵守国家、地方各项规定，全面维护甲方利益，对项目各种有关宣传的计划及费用，经甲方同意后实施，并须配合建设和售房进度。

3. 乙方协助甲方签署购房合同，负责督促购房者及时按照合同缴纳各期房款，并督促购房者及时到银行办理有关按揭手

续，并于每月初向甲方提交上月《合同签订汇总表》进行核对。

4. 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。

5. 乙方应信守甲方所规定的销售价格。在客户同意购买时，乙方应按甲方确定的付款方式告知客户交款。若遇特殊情况(如团购情况)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

6. 乙方在销售过程中不得随意更改销售方案，所有销售方案及销售资料的准备必须经甲方确认后方可准备和对外公布。

7. 甲乙双方商定，凡购房客户一经签署购房合同后，因故无法履行合同而引起的法律纠纷，乙方有义务根据甲方的要求积极配合甲方处理。

8. 乙方协助甲方协调与客户的关系，使甲方与客户保持良好的关系。

9. 乙方配合甲方交房，催交款项，并配合甲方要求，提供甲方所需要的销售数据统计报表。

第六条 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。

2. 乙方如在合同履行过程中，对于甲方调整意见无法达成共识，或对于甲方出现的违约行为，损害乙方名誉和利益的，乙方有权终止合同，并要求甲方赔偿相应损失。

第七条 违约责任

1. 甲乙双方均不得单方面终止合同，任何一方单方面提前终止合同需支付另一方人民币壹佰万元违约金。
2. 如甲乙双方解除合同，甲方应在乙方撤场前结清乙方的代理佣金及溢价佣金。

第八条 其他事项

1. 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。
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。
3. 本合同一式二份，甲方执一份，乙方执一份，经双方代表签字盖章后生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

房地产代理销售的合同篇三

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》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。

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账户;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账户;

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。

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）

房地产代理销售的合同篇四

房地产销售代理公司因其专业的服务和丰富的经验,越来越受到房地产开发企业的青睐。那么房地产代理销售合同具体是怎样的呢?下面是小编为大家带来的房地产代理销售合同范文,欢迎参考阅读。

邮码： _____ 电话： _____

法定代表人： _____ 职务： _____

乙 方： _____ 房地产中介代理有限公司

邮码： _____ 电话： _____

法定代表人： _____ 职务： _____

第一部分 协 议 书

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。

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)由甲方负责支付。

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2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订。

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客户作出任何承诺。

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 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(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：地址：法定代表人：联系电话：

乙方：地址：法定代表人：联系电话：

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项目事宜，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

1. 甲方指定乙方为在项目的独家销售代理方，项目于，总建筑面积为平方米，1-4层商业面积为平方米，5-24层公寓面积为平方米，公寓共计套，以上面积以房地产测绘部门出具的测绘面积为准。
2. 若乙方在委托期内能完全履行本合同所约定的. 相关职责，并按时完成销售任务，无重大过失，则甲方对该项目在委托期内不再委托其他公司销售代理。

第二条 合作期限

1. 本合同代理期限为个月，自2015年 月 日至 年 月 日。

房地产代理销售的合同篇五

2. 乙方负责项目的营销策划以及宣传执行的组织工作，乙方在对外营销推广过程中,严格遵守国家、地方各项规定，全面维护甲方利益，对项目各种有关宣传的计划及费用，经甲方同意后实施，并须配合建设和售房进度。
3. 乙方协助甲方签署购房合同，负责督促购房者及时按照合同缴纳各期房款，并督促购房者及时到银行办理有关按揭手续，并于每月初向甲方提交上月《合同签订汇总表》进行核对。
4. 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。
5. 乙方应信守甲方所规定的销售价格。在客户同意购买时，乙方应按甲方确定的付款方式告知客户交款。若遇特殊情况(如团购情况)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。
6. 乙方在销售过程中不得随意更改销售方案，所有销售方案及销售资料的准备必须经甲方确认后准备和对外公布。
7. 甲乙双方商定，凡购房客户一经签署购房合同后，因故无法履行合同而引起的法律纠纷，乙方有义务根据甲方的要求积极配合甲方处理。
8. 乙方协助甲方协调与客户的关系，使甲方与客户保持良好的关系。
9. 乙方配合甲方交房，催交款项，并配合甲方要求，提供甲方所需要的销售数据统计报表。

第六条 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，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一但终止，双方的合同关系即告结束。

2. 乙方如在合同履行过程中，对于甲方调整意见无法达成共识，或对于甲方出现的违约行为，损害乙方名誉和利益的，乙方有权终止合同，并要求甲方赔偿相应损失。

第七条 违约责任

1. 甲乙双方均不得单方面终止合同，任何一方单方面提前终止合同需支付另一方人民币壹佰万元违约金。

2. 如甲乙双方解除合同，甲方应在乙方撤场前结清乙方的代理佣金及溢价佣金。

第八条 其他事项

1. 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。

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。

3. 本合同一式二份，甲方执一份，乙方执一份，经双方代表签字盖章后生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

委托方：（甲方）

地 址：

受托方：（乙方）

地 址：

甲方为乙方为甲方自有销售部。经双方协商，就甲方委托乙方销售“ 房地产项目”，达成以下协议：

一、委托内容

- 1、甲方委托乙方为甲方开发的“房地产项目”（以下简称该项目）的营销策划、广告策划和销售总代理。
- 2、在委托期内，除甲乙双方外，任何其他单位均不参与该项目的营销策划和销售事宜。

二、双方权利与职责

（一）甲方权利与职责

- 1、确保该项目作为商品房开发的手续完整和合法，对该项目有完全的土地使用权及处分权，没有其他权利人主张权利。
- 2、保证该项目工程建设无严重的质量问题和货不对版现象。
- 3、负责办理该项目销售所需的法律文件和媒体广告的审批手续。
- 4、承担该项目营销推广费用，营销推广费用为可售总额的%。
- 5、负责在现场收取该项目的销售款项，向客户提供一次付款、银行按揭等灵活多样的付款方式。

- 6、负责在现场设立售楼部，负责设立费用。并于该项目对外销售前
- 7、甲方应积极配合乙方，及时提供乙方所需的各类图片和文字资料，并应对上述资料的合法性、真实性、准确性和完整性负责，如因甲方提供的资料而引起的事由，其相关的一切责任由甲方负责。
- 8、甲方所提供的所有数据、书面资料及价格必须签字后，乙方方可执行。
- 9、负责办理银行按揭手续。
- 10、保证于该项目入户前完成社区整体基础设施和园林建设。
- 11、同意在有关该项目的宣传推广资料上印上乙方的名称和电话。
- 12、为了更好地销售该项目，甲方同意负责乙方部门前期筹备基本费用(房租、装修、办公用品等)及销售部人员工资。

(二) 乙方权利和职责

- 1、本合同签定之日起
- 2、作好该项目的前期策划工作(含该项目的整体规划、户型设计，环境绿化建议和售楼部设计装修建议等)。
- 3、全权负责售楼部的运作和管理工作。
- 4、及时向甲方反馈营销工作信息，每月向甲方呈报销售情况明细报表，针对实际情况提供各阶段具体营销策划方案
- 5、负责该项目的销售工具、销售资料与广告宣传的策划、设计及制作和投放工作，销售资料、销售工具和广告策划的制作和投放费用的报价不高于市场价格。

6、该项目住宅、车库和商服的销售价格严格执行乙方呈报甲方批准的“价格执行方案”。

7、负责代甲方与客户签定《认购书》和《商品房买卖合同》，签署内容按双方确认的范本执行，超出范本范围内的条款，必须征得甲方同意才能签署；指导客户将购房款交付甲方指定的收款处及帐户。

8、负责客户的售后跟进工作，及时提示、催促欠款，合理耐心解释客户投诉。

9、必须严格执行甲乙双方确认的销售政策，不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

10、负责公司销售部前期筹备具体工作，负责销售部日常管理、销售、人员招聘等。

(三) 共同责任

1、乙方协助甲方对该项目的推广策略、销售价格及付款方式的建议，经由甲方确认后，由乙方负责具体执行。如推销过程中需变动金额或销售资料中的条款，乙方须得到甲方同意，方可作出修改。甲方工程进度的变化或设计上的修改应及时书面通知乙方。

2、甲方同意该项目的住宅、车库和商服的实际成交价以乙方呈甲方批准的“价格执行方案”为核算标准。甲方同意乙方在推广中可按既定的内部折扣(折扣率及乙方权限总额以“价格执行方案”为准)给予客户一定的折扣优惠，超出内部折扣范围的优惠必须征得甲方同意并附上甲方总经理的批条。

3、双方同意委托期限内所有交易均定为乙方业绩，并按下述第三条规定支付乙方营销费用。

(四)、双方应达到的工作目标

1、甲方按时按质完成上述“甲方权利与职责”中规定的工作。

2、乙方销售目标：

第一阶段：于该项目预售证办妥、正式开盘后三个月内，工程形象全面封顶时，完成该项目可售总金额的 %。

第二阶段：于该项目完全达到进户标准并完成小区整体基础设施和园林建设时，累计完成该项目可售总金额的 %。

第三阶段：代理期内，累计完成该项目可售总金额的 %。

3、如该项目建设进度有变化，销售目标也应相应调整，双方可另行约定。

三、营销代理费的计算、支付及奖罚方式

(一) 策划费

乙方为该项目进行营销策划及广告策划，甲方同意在签署本合同之日支付乙方两个月的策划费人民币 元整(大写：)。如后期如需继续进行广告策划，另行签署广告代理合同。

(二) 代理服务费

1、计算及支付方式

(1) 双方同意，该项目的代理服务费按实际成交额的 %收取，并按月结算。

(2) 选择银行按揭成交的客户和甲方总经理同意客户缓交房款的，客户累计缴交房款的30%即视为全额回款，按成交总额计提代理服务费。

(3) 由于甲方原因打折成交的，乙方以实际成交额结算代理服务费。

(4) 每月25日，乙方按当月销售回款总额向甲方呈交请款单，甲方在接到乙方请款单后5日内向乙方支付当月全额代理服务费。*(甲方财务应当将所有交款收据提供给乙方一份)

2、甲方未能按时支付代理费，乙方有权向甲方发出书面通知书，乙方发出通知之日起七日内，必须结算;若甲方不予办理，乙方有权向甲方追索欠款及滞付违约金，违约金为所欠款的0.3%，违约金以天计算。

四、违约责任

合同履行中，双方中的任何一方发生违法行为或者违约行为，该行为给对方带来损失的，违约方需承担赔偿责任。

五、争议的解决

在合同履行的过程中，如双方产生争议，可协商解决，如协商不成时，可向乙方法院提出诉讼。

六、合同的附件：由乙方呈甲方批准的该项目的“价格执行方案”，作为本合同的附件。附件与本合同具有同等法律效力。

七、本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，于双方法人(负责人)代表签字、公司盖章之日起生效，均具同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

房地产代理销售的合同篇六

乙方□XXXXXX

甲、乙双方在互惠互利的基础上，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的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

甲方指定乙方为独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在开发建设的房产(房产具体情况详见本合同的附件)，该房产为(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房)，销售面积共计平方米。

1、本合同代理期限为xx个月，自xxx年月日至xxx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xxx个月，可循环延期。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，甲方不得指定其他销售代理商。

1、推广费用由乙方负责。甲方如特别要求制作电视广告、印制单独的宣传材料、售楼书等，该费用则由甲方负责并应在费用发生前一次性到位。

2、具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

1、销售价目详见本合同的附件。

2、乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在xx%内。

3、甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动xx%内，低于此幅度时应征得甲方的认可。

1、乙方的代理佣金为成交额的x%.乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

2、代理佣金由甲方以人民币形式支付。

3、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所约定房产的代销即告完成，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。

如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。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4、因客户对认购书违约而没收的定金，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)甲方营业执照复印件和银行帐户；

(2)政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设用地批准文件、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和商品房预售许可证。

(5)甲方签署的委托乙方销售的独家代理委托书。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的房地产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，并保证乙方客户所订的房号不发生一屋二卖等误订情况。

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，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划；

(3) 派送宣传资料、售楼书；

(4) 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) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

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、乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。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，乙方应告知甲方，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，双方应通力协作妥善处理好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□XXXXXXXXX

XXXX年XX月XX日

乙方□XXXXXXXXX

XXXX年XX月XX日

房地产代理销售的合同篇七

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xx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xx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。

农药代理销售合同范本

手机代理销售合同范本

销售代理的合同范本

个人销售代理合同范本

房地产代理销售的合同篇八

法定代表人：_____职务：_____

乙方：_____房地产中介代理有限公司

法定代表人：_____职务：_____

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国民法典》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。

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)由甲方负责支付。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；

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2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订。

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客户作出任何承诺。

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 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：_____

代表人：_____

____年____月____日

乙方：_____

代表人：_____

____年____月____日

房地产代理销售的合同篇九

协议双方：

甲方名称：

注册地址：

联系电话：

乙方名称：

注册地址：

联系电话：

本合同术语解释：

1) 该项目:商业项目(暂定名)。

2) 报告:全案策划内容, 该报告内容详见附件一。

3) 代理佣金:甲方按合同规定付给乙方之全案策划费用及招商、销售代理费用。

甲、乙双方本着友好合作、相互协商的精神, 就该项目之全案策划代理共同达成如下协议:

第一条: 项目名称及标的物地址

1. 项目名称:

2. 地址: _____街
号_____, 占地面积约为_____万平方米,
规划总建筑面积约_____万平方米, 可销售面积约为_____万
平方米(以有关部门许可或批准的内容为准)。

第二条: 委托要求

3. 通过方案的实施能够使甲方获得良好的经济效益和一定的社会效益。

第三条: 委托内容

3. 本条第1、2款所述之乙方提供该项目之报告及策划方案的形式包括:

3.1 乙方应向甲方提交正式报告2-4套;

3.4 项目整体功能规划、店铺分割等草图部分(设计建议草图(仅供参考), 并提供电子文件)。

第四条: 本合同期限

1. 本合同之策划部分有效期自本合同签订之日起计算，即年月日至年月日终止；

3. 合作期限结束时，双方可再次洽谈延长合作期限事宜，并根据具体情况另行签约。

第五条：工作人员组成

2. 乙方应当将专案小组成员名单及资历以书面形式通知甲方。乙方更换所派工作人员的，应于实际更换前三个工作日内，提前通知甲方并说明原因。

第六条：甲方责任及权利

1. 甲方须根据本合同之第八条向乙方支付有关的服务费用；

8. 甲方负责办理该项目的房地产开发、商品房预售所需的全部文件；

9. 有关现场售楼处、样板间、户外广告(围墙、指示牌、广告牌、车身广告等)、模型、效果图、楼书、折页、展板□dm□海报、展销会包装、推广活动、电台广告、报纸杂志广告及软性文章等的委托制作费用及发布费用均由甲方负责，有关委托制作及发布合同的谈判乙方配合甲方完成。上述广告和宣传的内容属于乙方提供策划咨询服务的范围。

第七条：乙方责任及权利

1. 乙方须根据本合同之第八条向甲方收取有关的服务费用；

6. 自本合同签订之日起日内，向甲方提交项目产品定位报告；

7. 自本合同签订之日起日内，向甲方提交项目营销、招商推广策划报告；

9. 乙方提供有关策划报告后，有责任向甲方详细解释、解答报告有关内容；

17. 乙方应协助甲方设计、执行和各种媒体发布或制作的工作；

18. 乙方所制定的所有方案均需由甲方最终确定认可后，方可执行；

19. 乙方保证全部文件均以快捷方法予以及时处理；

21. 乙方委派所有工作人员的费用全部由负责承担。本项目售楼处、样板房及办公家具、办公用品由甲方提供，折旧由甲方承担。

第八条：策划服务费用

1. 本合同签订之乙方应收取的全程策划代理佣金，具体金额与结算细则如下：

1.1 策划费用合计：人民币万元整(小写[]rmb元)。

1.2 策划工作进程：

1.2.3. 乙方应于20_年月日或之前，完成报告第三部分(营销、招商报告)，并就报告第三部分所涉及的内容与甲方举行专题会议进行商讨后向甲方提交正式报告。

1.3 策划费用的结算：

1.3.10 如甲方拖欠款项超过一百日，则乙方可视甲方违约，同时停止一切相关之工作，并有权单方面终止本合同，并向甲方收取所欠款项及滞纳金。同时甲方应向乙方补偿因欠款所导致的一切相关损失(其中包括因项目而产生的律师费、交

通费等各项相关开支)。

1.4 策划费用之招商部分补充条款：

1.4.3 甲方应付乙方之策划、招商代理费用通过以下指定账号支付：北京中原房地产经纪有限公司400120_70058-24北京市商业银行红星支行。

4. 甲乙双方结算时，发生的汇款费用和银行手续费由汇款方负担；

5. 乙方负责项目广告、宣传、推广之策划方案的制定；甲方负责按照乙方营销推广方案内容聘请适合项目之专业广告公司进行广告设计，聘请广告公司之费用由甲方承担。

第九条：招商、销售服务费用

1、招商费用、目标、范围的确定：

1.2 招商范围：自本合同正式签订之日起，乙方负责本项目之全部招商工作；

1.5 租金价格：

1.5.4 招商过程中如乙方租赁之租金水平高于甲乙双方确定之租金水平，则甲方将给予乙方相应奖励，具体奖励条款待项目价格定位完成后甲、乙双方拟定补充协议确定。

2、招商销售费用结算：

2.3 招商代理佣金的结算以客户与甲方签订《商铺租赁合同》并交纳定金为依据。

3、招商补充条款：

3.3若乙方客户在签署合约后悔约，客户所付定金由甲方没收并按甲、乙双方对半比例平均分配，而其成交业绩依然符合并计入乙方之成交标准。

3.4甲方在合同签订后个工作日内，必须出台《客户签约标准》，其中包括客户要求、签约价格等描述。若因甲方超出约定日期后出台，则乙方招商服务期顺延相应天数。乙方招商客户达到以上标准，或虽未达到，但甲方给予书面认可，则视为该客户招商成功，甲方必须指定相关负责人员为乙方签订《商户租赁合同》，签约日期为乙方正式书面通知甲方起10个工作日内完成。如甲方未经乙方同意，无故推延签约日期而导致乙方客户流失，则甲方仍应支付乙方就该客户应得佣金并计入乙方业绩。

3.5甲乙双方达成共识，并由甲方出台《客户签约标准》后，乙方有权代甲方向达标商户口头承诺进驻许可。

3.6甲乙双方签约后5日内，甲方必须向乙方提供《商户租赁合同》范本。

3.4独家招商之补充条款

3.4.5若甲方或与之相关人士欲入驻本项目，则甲方应提前通知乙方，乙方根据项目总体要求对该商户进行入驻评定，并最终做出成交决定，成交后甲方应向乙方支付佣金的1/2作为服务费。

3.5非独家招商之补充条款

3.5.6如乙方在已引入商户等待签约期间，甲方在未通知乙方、且未说明其原因的情况下就同一铺位与另一商户签约，则甲方须支付该铺位应付佣金的1/2给乙方作为补偿。

3、销售费用的确定

项目商场内部商业物业之销售代理佣金：乙方销售代理佣金为所售商业物业价目表成交额的1.2%。

4、销售费用结算：

3. 销售代理佣金结算以客户与甲方签订《商品房销售合同》并交纳首期款，且完成贷款所需的全部文件及手续为依据；若客户选择分期付款方式以与甲方签订《商品房销售合同》并交纳首期款为依据；若客户选择一次性付款方式以客户交纳全款的50%以上为依据。

第十条：违约责任

4. 如因甲方未按本合同约定向乙方提供乙方需求的合理文件致使乙方不能按期完成工作的，乙方对甲方不负赔偿责任，同时甲方应按本合同第八条的规定向乙方支付应付费用。

第十一条：保密及知识产权

2. 乙方违反前款规定，应承担由此给甲方造成的所有损失，包括律师费。

第十二条：争议的解决方式

凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，均应提交华南国际经济贸易仲裁委员会，按照申请仲裁时该会实施的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

第十三条：甲方在此不可撤销地陈述并保证

4. 若因物业本身之缺点、缺陷或甲方之原因导致与第三人发生争议、引起诉讼或提起仲裁，则甲方保证积极解决上述争议、诉讼或仲裁并承担应诉义务，承担因此发生的费用。

第十四条：乙方在此不可撤销地陈述并保证

1. 乙方系依中国法律合法注册并有效存续的有限公司；
3. 乙方在本合同履行中忠实于甲方利益，并保证其委派、聘请的工作人员在代理以及服务中忠实于甲方利益。

第十五条：其他

1. “商业项目(暂定名)全案策划纲要”为本合同附件一；
2. 乙方工作人员之组成要求为本合同附件二；
3. 本合同与本合同的附件为不可分割的完整组成部分，具有同等法律效力；
4. 本合同自双方签字盖章后即可生效；
5. 本合同一式肆份，甲、乙双方各执贰份，具有同等法律效力；
6. 本合同如有未尽事宜，由双方协商确定或另行签订补充合同，补充合同与本合同的规定如有不同，以补充合同为准，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

(章) (章)

代表签字： 代表签字：

签署日期： 年月日

房地产代理销售的合同篇十

委托方（以下简称甲方）：

代理方（以下简称乙方）：

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

甲方自有产权的不动产位于 市 区 单元第层，共（套），房屋结构为，建筑面积 平方米，户型；房屋所有权证号：，属于：

2、甲方确认由乙方代收房款。

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

1、一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户；

2、乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，按揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书（注明代收房款）及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

1. 本合同代理期限为 个月，自年月日起至年月日止。合同到期后，本合同自行终止。

2. 甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮%出售。

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得 % ，乙方得 %。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2. 甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计 元。

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1)、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)、已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应证得另一方的书面同意。

3)、原购房协议书(另:如房屋是集体土地,应提交乡、村办及所属村委会城管科证明)

4)、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)、有委托人代办的,应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚,若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理,因此给乙方及乙方客户照成的经济损失,甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后,甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书,并与乙方客户会签购房合同,如因甲方地址、电话变更,而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准,经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后,若双方委托乙方办理房产证的过户手续,应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕,甲乙双方结清房款,则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上,乙方要求甲方应在房产证办理过户后,方交付房产给购房客户。特殊情况下,甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构,依法承担中介机构的权利义务。

1、乙方在委托代理期间,将委托不动产出售,并与购房客户签订定房协议书,如购房客户未履行定房协议书所规定条款,

乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由无锡仲裁委员会仲裁。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

地址： 地址：

联系电话： 联系电话：

开户行： 帐号：

签约日期： 年 月 日

房地产代理销售的合同篇十一

一、订立合同的基础和目的甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》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。

二、代____区域、项目甲方指定乙方为在____(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。

三、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____地区指定其他代理人。

四、费用负担

1、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)由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

2、具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

五、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。

六、佣金支付

1、乙方完成本合同约定的甲方委托的事项，甲方按照下列第____种方式计算支付佣金：（任选一种）

(2) 按提供服务所需成本计____元支付给乙方。

2、乙方未完成本合同约定的委托事项第____项的，应当按照合同约定的佣金的____%，具体数额为____元，给付甲方。

七、预收、预支费用处理乙方____（预收预支）甲方费用____元，用于甲方委托的____事项，本合同履行完毕后，双方按照合同约定再行清结。

八、双方当事人权利义务

1、甲方在合同生效之后，对乙方在授权范围内的活动，不能任意干涉，双方遇有问题可随时研究协商。

2、乙方应认真负责行使甲方授予的权利，不得弄虚作假，更不得与第三人恶意通谋，欺骗被代理人。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、违约责任

1、双方商定，有下列情形之一的，承担违约责任：

(1) 完成的事项违反合同约定的；

(2) 擅自解除合同的；

(3) 与他人私下串通，损害对方利益的；

(4) 其他过失损害对方利益的。

2、双方商定，发生上述违约行为的，违约方按照本合同约定的佣金总额的____%，计____元作为违约金支付给对方。违约方给对方造成的其他经济损失，应当按照法律、法规有关规定予以赔偿。

十、声明及保证甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。乙方：

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响

的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十一、保密

1、双方保证对从另一方取得且无法自公开渠道获得的商业秘密(技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该商业秘密的原提供方同意，一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为_____年。

2、一方违反上述保密义务的，应承担相应的违约责任并赔偿由此造成的损失。

十二、不可抗力

1、本合同所称不可抗力是指不能预见、不能克服、不能避免并对一方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、火灾和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

2、如因不可抗力事件的发生导致合同无法履行时，遇不可抗力的一方应立即将事故情况书面告知另一方，并应在____天内，提供事故详情及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料，双方认可后协商终止合同或暂时延迟合同的履行。

十三、通知

1、根据本合同需要发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用_____ (书信、传真、电报、当面送交等方式)传递。以上方

式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起____日内，以书面形式通知对方；否则，由未通知方承担由此而引起的相应责任。

十四、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解；协商或调解不成的，可依法向合同签订地法院起诉以解决争议。

十五、解释本合同的理解与解释应依据合同目的和文本原义进行，本合同的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本合同的解释。

十六、补充本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充协议。补充协议为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

十七、合同效力

1、本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖公章之日起生效。有效期为_____年，自_____年____月____日至_____年____月____日。

2、本合同正本一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力；合同副本_____份，送_____留存一份。

房地产代理销售的合同篇十二

法定代表人：_____ 职务：_____

乙方：_____ 房地产中介代理有限公司

法定代表人：_____ 职务：_____

甲乙双方经过友好协商,根据《中华人民共和国民法典》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。

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)由甲方负责支付。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账户;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账户;

以上文件和资料, 甲方应于本合同签订后2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订。

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客户作出任何承诺。

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 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：_____

代表人：_____年___月___日

乙方：_____

代表人：_____年___月___日

房地产代理销售的合同篇十三

邮码：_____电话：_____

法定代表人：_____职务：_____

乙方：_____有限公司

邮码：_____电话：_____

法定代表人：_____职务：_____

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)由甲方负责支付。

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；

(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2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订。

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：

(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客户作出任何承诺。

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(公章)： _____

乙方(公章)： _____

法定代表人(签字)： _____

法定代表人(签字)： _____

_____年___月___日

_____年___月___日

房地产代理销售的合同篇十四

甲方：_____

乙方：_____

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。

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（包括但不限于报纸电视广告、印制宣

传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。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。

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订。

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客户作出任何承诺。

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）：_____乙方（盖章）：_____

代表人（签字）：_____代表人（签字）：_____

_____年____月____日_____年____月____日

房地产代理销售的合同篇十五

甲方（委托人）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

乙方（受托人）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

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，该项目销售面积共计_____平方米。

第二条、合作期限_____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。

1、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。

2、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

1、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）由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

2、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。

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_____比例分成。代理佣金由甲方以_____形式支

付。

2、甲方同意按下列方式支付代理佣金：

(1) 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_____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。

(2) 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_____天将房款汇入甲方指定银行账户。属分期付款的，每_____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_____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) 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。

(3) 关于代售的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、其他费用的估算等。

(4) 乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方。

(5) 甲方正式委托乙方为_____项目销售（的独家）代理的委托书。

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订。

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。

(7) 在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身

份签署房产临时买卖合同，并收取定金。

(8) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

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、其他事项

1、本合同一式_____份，甲乙双方各执_____份，经双方代表签字盖章后生效。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成

时，由_____方所在地人民法院管辖，依法处理。

甲方（签字）：

签订地点：

_____年_____月_____日

乙方（签字）：

签订地点：

_____年_____月_____日

房地产销售代理合同【推荐】

房地产代理销售的合同篇十六

电话：__

代理人：__(以下简称乙方)负责人：__

电话：__

经甲、乙双方友好协商，本着平等互惠、优势互补的原则，甲方现将其开发的位于__(暂定名)项目(下称本项目)的全程策划与销售工作全权委托给乙方，现就有关事宜达成以下条款，以资双方共同遵守。本合同内容不因项目及公司名称改变而改变。

一. 代理物业

代理物业位于__(暂定名，以下简称“项目”)。项目用地面积约108亩，建筑面积约60000m²，最终以政府批准的文件为准。

二. 代理期限

代理期限从签订本合同之日起至项目正式公开发售日(开盘)后18个月止。合同期满,若甲方未书面通知乙方终止合同,则本合同自动顺延至项目销售率达成可售物业面积的95%以上时止。

三. 代理范围

代理范围为本项目之全部住宅及商用物业。如甲方需要保留持有部分物业,则必须在本项目公开发售前七天以书面形式通知乙方保留持有物业单位清单,否则乙方将全部视为可售单位。

四、甲、乙双方职责及义务

(一)甲方职责及义务:

- 1、甲方对本项目拥有完全的所有权。并委托乙方全权负责产品定位、营销策划、销售代理等工作。
- 2、甲方对因项目本身之权属和资格问题而引致的纠纷承担全部责任。
- 3、甲方有义务向乙方提供预售证以及各销售阶段的合法手续和相关法律文件,并在工程进度、质量及协调政府主管部门等方面给予保障,以保证销售工作的顺利进行。
- 4、甲方有义务为乙方派驻的工作人员提供项目现场销售及办公场地、办公设备(电话、电脑、传真机、复印机)等必要设备、设施,但设备、设施的所有权归甲方。
- 5、本委托合同签订后,甲方不再委托第三方或自行进行策划和销售。如发生甲方将本项目整体转让或项目可销售面积暂

不销售的情况，甲方须结清乙方全部的策划费和代理费，负责处理由此带来的善后工作，并给予乙方一定的经济补偿。

6、甲方需委托一至两名工作人员与乙方共同组成营销协调小组，定期召开营销协调会议。积极配合乙方工作，负责购房合同管理，进行购房合同签章和收取定金与购房款，办理银行按揭及备案登记等手续，并自行承担相应的权利义务。

7、甲方负责审定销售、宣传推广过程中必要的合作单位(如广告设计公司、模型公司、活动礼仪公司、印刷厂、喷绘制作公司、装修装饰公司)。

8、甲方按确定的销售计划，确保项目工程进度。负责售楼现场的清理、工地围墙的建设、售楼处的建设和装修装饰、样板房和样板环境的建设和装修装饰。

9、甲方提供买卖合同原件及其相应文件的复印件，承担合同打印、客户资料复印，特别是办理银行按揭等的相关费用。

10、负责开发与销售的领导与协调工作，委派专人与乙方工作衔接，协调乙方与各有关部门、其他相关公司的工作关系，为乙方的策划和销售提供本项目的各种原始资料。

11、按时结算乙方的已实现销售规定的应提取的策划、代理服务费等费用。

12、负责楼盘销售广告宣传、推广的相应费用(如户外广告制作、报纸、电视、电台等广告发布、礼品购买、沙盘制作、楼书制作、展会费用、临时聘用礼仪人员的费用等)，投入宣传广告费用金额控制在销售总额的1.5%以内，如有超过，则超过部分由乙方承担。所有发布的广告设计作品或印刷品须经由甲、乙双方签字确认后才能发布或发放。

13、负责审定由乙方拟定的《认购书》、《商品房买卖合同

书》、销售计划、广告推广建议、销售价格及其它销售资料，并根据实际情况有权修改销售计划、调整价格或销售资料中的条款，但须提前七日以书面形式通知乙方。

(二) 乙方职责及义务：

- 1、乙方接受甲方委托。负责项目产品定位、市场定位、规划建议、营销策划与销售代理等工作。根据甲方提供的项目概况，结合项目实际情况，及时向甲方提供可行的开发、宣传和销售方案。
- 2、乙方应于本合同签订之日起10日内使其委派的策划与销售人员到位进行工作安排并执行相关工作。
- 3、乙方要确保整个策划和销售过程不违反国家、省、市相关法律法规。
- 4、乙方策划及销售人员除非甲方要求，否则不得随意更换，如确需更换的，需提前7日以书面形式通知甲方并经得甲方同意后方可更换。乙方与甲方及建筑设计、景观设计、广告设计等单位组成项目营销协调小组，定期召开营销协商会。委派专业人员参加与项目相关的各种会议，并向甲方提供专业的意见和建议。
- 5、乙方负责楼盘销售人员的管理工作，销售人员的组织和管理方式由乙方自行制定。
- 6、乙方不得向客户收取未经甲方同意的任何费用。
- 7、乙方负责按审定后的销控计划，组织好楼盘的销售工作，并在开盘前一个月开始必须保证每班次有不少于4名销售人员在售楼现场从事销售工作，并视销售情况随时增派销售人员。
- 8、乙方应配合甲方催收房款，代表甲方与客户签定《认购书》

和《房地产买卖合同》，并由甲方所派专职负责人(人选确定由甲方书面通知乙方)签字盖章，协助办理购房手续。未经甲方同意，乙方不得增减修改本项目《房地产买卖合同》及《认购书》的条款。《认购书》和《房地产买卖合同》中的房价以甲方确认的销售价格表的价格为准，且文本任何修改都须甲方签字确认。乙方自行承担未经甲方所派专职负责人同意修改条款所造成的一切后果。

9、乙方配合甲方及时收齐和审查办理银行按揭贷款所需客户的资料。

10、乙方负责派出人员的管理、薪金、劳动保护、福利、住宿、交通、通讯等所衍生的一切费用。

11、在销售代理过程中乙方要努力维护甲方声誉，不得有有损于甲方声誉的言行或侵权行为，严守双方合同条款和甲方商业秘密，确保甲方和该项目的良好形象。

12、与甲方及甲方选定的广告公司共同制定宣传和广告发布方案及时间计划。

13、销售过程中，应根据甲方提供的项目的特性和状况向客户做如实解释，尽力促销，不得向购房者夸大、隐瞒或过度承诺，否则由乙方承担相关的责任。

14、每周和每月需向甲方提交销售周报和月报表，与甲方有关负责人员核对、调整销控表。

15、严格按照双方共同确认的价格表进行销售，非经甲方的授权，不得擅自低于双方确认的销售底价进行销售，否则甲方有权追究乙方责任并承担由此给甲方造成的经济损失。

16、乙方销售及策划代理权不得转让。从本合同签订日开始计算，一年内未经甲方同意，不得代理销售其它房开企业在

丽江市区的同类型竞争项目。

五、共同责任和义务

- 1、甲、乙双方应精诚合作，共同努力将项目开发、销售成功。
- 2、甲、乙双方应保持友好沟通的工作模式，不得互相隐瞒或设置障碍。
- 3、甲、乙双方都享有项目销售现场和所有宣传资料的署名权。
- 4、甲、乙双方认定的工作内容及程序应共同遵守，如有异议应协商解决，并有义务保护工作成果(如统计数据、策划创意等)。

六、服务目标

- 1、甲、乙双方应共同努力，力争本项目在20__年8月底前通过报规手续，10月底以前拿到预售证，12月底以前开盘销售。
- 2、项目上市(开盘)销售的条件为：有预售许可证、现场售楼处交付使用、户外广告出街、持续一个月以上的宣传推广、具备销售接待条件、蓄客量达到一定数量(如100组以上)，则可择日开盘。
- 3、自正式开盘之日起18个月内须完成项目可销售面积的95%以上。

七、服务收费及其结算方式：

- 1、乙方受甲方委托，负责项目全程策划、销售等工作。甲方应按以下条款支付相应的服务费用给乙方：

a□销售代理费采取基准代理费和溢价奖励两个部分计提：销

售均价在双方确认的销售底价以下(含此销售底价)时,只要是甲方认可的销售价格,则依据销售合同金额(以买卖合同为准)的2%计提代理服务费(简称代理费);销售均价在双方确认的销售底价以上时,销售底价以下部分按2%计提,超过销售底价以上部分按30%计提溢价奖励。

b□计提代理费和溢价奖励采取月结方式,开盘后第二个月开始,每个月的6日前计提上一个月的代理费。

2、甲方销售均价底价在开盘前一个月以内以正式文件形式向乙方确定并作为合同附件。乙方即以此委托底价制定分户的上市(挂牌)价格表,且实现的销售价高于以上对应的委托底价的增加部份即为溢价。甲方对乙方实现的溢价进行奖励。具体溢价提成奖励方式为:溢价部分甲乙双方按照70%:30%分成;每月结算。

3、上述代理费每月30日为结算日。双方当日核算金额,并在下一个月六日以前付清应付款项,乙方提供合法发票。如有拖欠按所欠额每日支付万分之三的滞纳金。

4、房屋完成销售,可以计提代理费和溢价奖励的标准为:甲方收到全部房款。如客户进行银行按揭的,则需按揭款项到账后才能视为完成销售,并可以计提相关服务费用。

5、退房处理及定金的罚没:若客户缴付首期房款前悔约,所没收履约保证金双方各收取50%。若客户缴付首期房款后悔约,履约保证金及罚金归甲方所有,但乙方仍按原合同金额收取相应销售代理费。

八、其他约定:

1、乙方负责整个项目的全程营销策划工作,但不收取任何策划费用。

2、在本合同签订后，到开盘后乙方开始正式计提代理费前，甲方每月借支30000元给乙方，此借款在开盘后从代理费中抵扣返还。借支时间从签订本合同后的第二个月开始，每月6日前支付，乙方开具借款收据，在开盘后抵扣返还时，乙方以正式发票换回。

3、若因甲方工程进度、预售证等原因而影响乙方正常销售或开盘的，乙方可要求甲方改善，超过一个月的则乙方顺延实现销售目标的时间。

4、双方应通力合作，为对方工作提供各种便利。

5、本合同未尽事宜，双方签订补充协议或设立合同附件，补充协议或附件与本合同具有同等法律效力。

九、终止合同条件：

1、甲、乙双方确定以每6个月为一个销售考核周期(最低限度每个考核周期必须完成32%以上的销售率)。正常情况下，若乙方每销售周期不能完成阶段考核任务则甲方给予乙方一个月的努力期，若乙方仍然不能完成阶段考核任务，则前面已销售部份按1.5%提取代理费，如果已经提取的则乙方返还多提取部分。同时甲方有权单方解除合同，解除合同所造成的一切损失由乙方自己承担。

2、乙方配备的所有工作人员业务水平如达不到甲方的要求的，则在甲方提出整改要求之日起30日内必须重新安排人员直至甲方认可，如连续两次整改仍然达不到甲方的要求的，则甲方有权中止本合同所有委托事项。

3、甲方如发现乙方于销售代理过程中有任何未经甲方许可之销售行为，甲方首先可书面告知乙方并给予乙方五个工作日的整改期，若期满乙方仍未修正，则甲方有权责令乙方停止一切销售活动，并书面通知乙方终止本合同，如给甲方造成

了经济损失的，甲方可以追究相应的经济赔偿责任。

4、如甲方未能完全履行其合同义务时，乙方首先可书面告知甲方并给予甲方五个工作日的整改期，若期满甲方仍未修正，则乙方可单方终止合同，并书面通知甲方，同时甲方仍须支付乙方于代理期间已售出单位之销售代理费和溢价奖励等。

十、如甲、乙双方在本合同执行过程中发生纠纷，可协商解决，如协商不成，可采取向项目所在地人民法院起诉的方式解决。

十一、本合同一式四份，双方各执两份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方签章：

法定代表人：

委托代理人： 签约时间：

乙方签章：

法定代表人：

委托代理人： 签约时间：

房地产代理销售的合同篇十七

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

目销售面积共计_____平方米。

_____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。

1、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。

2、在本合同有效代理期内，甲方不得在_____地区指定其他代理商。

1、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）由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

2、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。

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_____比例分成。代理佣金由甲方以_____形式支付。

2、甲方同意按下列方式支付代理佣金：

（1）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_____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。

(2) 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_____天将房款汇入甲方指定银行账户。属分期付款的，每_____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_____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账户。

(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。

(3) 关于代售的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、其他费用的估算等。

(4) 乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方。

(5) 甲方正式委托乙方为_____项目销售（的独家）代理的委托书。

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订。

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：

(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。

(7) 在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约，并收取定金。

(8) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

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_____份，甲乙双方各执_____份，经双方代表签字盖章后生效。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，由_____方所在地人民法院管辖，依法处理。

甲方（签字）：_____

签订地点：_____

_____年_____月_____日

乙方（签字）：

签订地点：_____

_____年_____月_____日

房地产代理销售的合同篇十八

地址：_____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(hetong)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。

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

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)

房地产代理销售的合同篇十九

地址：_____

乙方：

地址：_____

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》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。

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(包括但不仅包括报纸电视广告、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账户；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账户；

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。

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：_____ (盖章)

代表人：_____ (签字)

时间：_____

房地产代理销售的合同篇二十

乙方：_____

本协议约定项目位于武汉市江汉区大智路号（以下简称本物业），项目性质为住宅及商业，建筑用地面积约为万平方米，总建筑面积约_____万平方米（其中公寓及商业用房的建筑面积以最终规划设计为准）。本项目由武汉绿地新龙基房地产开发有限公司投资开发，为进一步发挥各自的优势，本着优势互补，共同发展的原则，甲、乙双方经友好协商，一致同意签署本合同。

甲方同意于_____年_____月_____日起正式委托乙方为_____项目的独家全权销售代理单位，委托期限一年。代理期从本项目满足销售条件（见本协议第二条第一款）并且甲方取得预售许可证及开盘广告刊登之日起计，开盘广告刊登之日不得迟于取得预售许可证5日之内，特殊情况确需调整的须经甲方书面认可）。

1、负责保证本项目销售的合法性，申办有关租售之法律程序，同时向乙方提供有关本项目销售之法律批文副本资料，包括：

a□武汉市商品房预/销售许可证；

b□发展商营业执照；

c□小区总平面图、各楼层平面图、房屋立面图、鸟瞰图、室内厨卫设施表、装修装配标准（含家具配置图及效果图）。

d□武汉市楼盘销售窗口表；

e□商品房预/销售合同、房屋订购书；

f□与银行签订的按揭协议。

g□上述证照、资料须经乙方确认无误并加注“销售专用”字样后盖章。

02、全权委托乙方安排本项目销售的广告宣传推广工作，负责本项目销售过程中的有关成本费用，其中包括：

（1）各种广告、宣传及有关销售资料之设计、编辑、制作、派发及发布费用；

（2）与本项目销售直接相关的`市场调研、客户座谈等费用；

（3）售楼处、展销会场地及有关设备的设计、建设、装修、租用、布置等一切费用；

（4）提供电话、空调、复印、传真、电脑、打印机等办公设备；

（5）有关销售促销活动费用。

上述费用乙方均需事先提出预算并经甲方书面同意后方可发生。

2、根据乙方的建议负责确定本项目销售进度、销售报价、付款方式、按揭办理、物业管理内容及收费标准等。

3、甲方选派工作人员负责与认购者签定《商品房销售》，并负责接受客户各类房款、契约盖章、客户催款、银行按揭、产权办理等工作。所有房款及定金须由甲方专门负责收取，甲方人员必须配合乙方销售工作，且必须与乙方在售楼处的员工上下班时间一致。

4、提供租售所需契约空白文本等，配合乙方租售，并在乙方工作人员陪同客户看房时提供帮助。

5、按本协议的约定向乙方支付销售代理的溢价分成、佣金。

1、在本项目的销售代理过程中必须遵守中华人民共和国、湖北省及武汉市的有关法规，不损害甲方品牌形象。

2、负责对本项目的销售工作进行总体策划，包括销售价格定位、付款方式设计、销售对象、时间、付款方式及各种租售渠道等。

3、负责在现场组建售楼班子，负责本案的现场销控，本部设立项目专案组负责市场信息分析、销售跟踪、巡视及督导。

4、负责计划、监督制作与销售有关的售楼书、推广宣传单、展览板、认购书、认购须知及其它一切有关销售之资料，以及有关的报刊、电视及电台等媒体广告的设计及制作工作。

5、各种销售宣传推广的计划及费用均需甲方书面同意后方可实施。

6、承担销售人员的工资、奖金、福利及交通等费用。

7、代表甲方以甲方名义签本项目之销售认购书，协助甲方统一收取认购者临时定金。

8、安排有关之售后跟进，如协助甲方客户催款、提交详细之租售报告、客户统计分析、媒介分析、策划及销售方面之检讨分析报告。

1、项目销售价格

双方约定本项目销售均价为元/平米，以此基准价格为基础，经甲、乙双方确认，根据幢差、楼层、朝向等做成一房一价

表，作为本协议附件，与本协议具有同等法律效力，乙方销售底价必须达到此价格表标准。

2、销售完成时间

双方约定本项目的销售完成时间为____个月，乙方须在此时间段内完成对本项目的全部销售。

3、固定代理佣金

甲方同意在委托期内委托乙方代理销售的本项目在达到上一条规定的销售价格实现销售时，甲方按实际销售回款额的百分之一点五（1.5%）给予乙方作为销售代理佣金。

4、溢价提成

以一房一价价表为基础，实际成交价超出价格表以上的部分视做溢价，溢价部分甲、乙双方各得50%（百分之伍拾）。

5、结算方式

租售佣金结算方式为月结，结付标准以客户正式签定购房合同并已支付首期款，其中首付款的金额不得低于该房总房款的20%，每月最后一天为结算日，每月成交单位有关之代理佣金、溢价提成款甲方须于次月10日前付清予乙方，收到款项后乙方应开具有效发票。

6、若甲方于委托期内自行销售给买家，则该甲方自行租售之单位计算在乙方之租售业绩之内，该部分之租售额按上述第四条第一款、第二款之佣金计算方法支付佣金予乙方。

6、如遇认购者签署认购书后违约，认购者所付定金归乙方所有。

1、委托期的延续或终止须于委托期限完结前30天内由甲、乙

双方代表书面决定。

2、如由甲方工程进度、销售手续等原因，造成乙方无法按时完成各项销售工作，则乙方有权单方面终止合同，甲方应按已实际达成的销售无条件结付全部乙方应得的佣金（含广告费）、溢价提成，承担相应违约责任。如因甲方原因导致客户退房，该套房屋仍视为乙方的代理业绩。

3、在本合同规定的委托期内，乙方完成本合同所指的销售代理工作且甲、乙双方之间结清一切代理费用后，本合同终止。

4、若于本合同第一条规定的全程策划代理期内，甲、乙双方中任何一方违约，另一方可提前终止合同，并要求违约方支付违约金计人民币拾万元整，并由违约方承担由此引起的一切法律及经济责任。

5、若甲、乙双方因履行本合同发生争议，协商不成并导致诉讼，则由本项目所在地法院解决有关司法管辖之问题。

1、本协议所涉及的项目案名及开发商名称（甲方）以最终正式文件为准

2、本协议所涉及的项目数据，以项目-最终的测估为准并相应调整。

3、本合同一式四份，甲、乙双方各执二份，具有同等法律约束力。

4、所有由乙方事先提出并经甲方书面同意的各项费用预算表作为本的附件，一式两份，甲、乙双方各执一份，与本具有同等法律效力。

5、合同内容如有修改，经双方同意后，可另立补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。

6、本协议经双方签署，即刻生效。

甲方（盖章）：_____

乙方（盖章）：_____

签署本合同时间：_____年_____月_____日