

# 2023年房产销售把购房合同弄丢了办(实用5篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 房产销售把购房合同弄丢了办汇总篇一

地址：

乙方：

地址：

第一条：项目概况

1、名称：

2、位置：

3、建筑指标：

4、销售范围：

第二条：委托事项

1、营销策划

本项目营销策划工作，主要是从市场、产品、客群的角度出发，确定项目的定位、包装与广告推广计划并进行相关报告整理、文案平面的创意、设计建议，为协助销售和项目提升

形象服务。

## 2、销售、招商代理

乙方以独家代理销售商的身份组建并管理本项目销售体，由该销售体进行本合同所约定销售范围内产品的全面销售、招商工作。

### 第三条：委托期限

本项目营销策划、销售、招商代理期为本合同签署之日起至本合同第一条第四款中约定的销售套数面积完成或以上(以签约购房合同为依据)。

### 第四条：工作内容

#### 1、前期营销策划

1) 针对本项目的规划要求进行全面的市场调查，并最终形成市场调查报告、市场定位报告、市场推广报告和项目招商方案。

2) 制订合同期内的项目广告宣传创意策略，编制年度媒体策略和月度媒体计划及广告费用预算。

3) 根据项目形象与销售需要，制订相关sp活动专案建议(包括展会、咨询会、新闻发布会、大型促销、客户联谊活动及各类典礼)。

4) 提供项目现场包装策略及设计方案建议(现场看板、指示牌、工地围墙、现场罗马旗等)。

5) 提供接待中心及样板间的设计建议。

6) 提供房交会展场的设计建议。

7) 负责项目形象定位及商标等相关应用设计建议。

8) 负责相关文案创意和平面设计建议(包括楼书、宣传折页、户型册、客户通讯、报纸广告、杂志广告、夹报广告、展板、户外看板等的设计建议)。

9) 负责电台稿的文案创意、电视宣传片的创意思路建议。

## 2、销售及招商代理

1) 制订并提供项目销售及招商策略

2) 制定并执行销售及招商阶段销售及招商价格体系及销控策略。

3) 派出专职项目经理及销售员组成本项目销售体进行销售及招商工作。

4) 负责本项目销售现场管理，确保建立一支强有力的营销队伍。

5) 根据销售计划负责具体的实施和落实执行。

6) 负责本项目相关销售数据统计、分析(包括销售日报、周报、月报、促销分析报告等)，并根据甲方要求提供上述销售报表。

7) 负责派出销售人员的工资、佣金及相应的福利待遇。

## 第五条：双方责任

### 1、甲方责任

1) 保证本项目的合法开发，并向乙方提供有效资料复印件作

合同附件。

2) 提供以下书面资料：项目背景、有关政府批文、红线图及其它资料等。

3) 指定专人参与本项目策划及销售工作，并负责与乙方进行密切的联系，加强沟通，为乙方开展本项目工作提供方便。

4) 对乙方提交的有关报告进行审查验收，审批乙方提供的广告宣传创意方案以及营销策略方案，并须在10个工作日内给予明确答复或修改意见。

5) 及时通报施工计划、工程进度、预售许可证办理进度、房屋交付期等与本项目有关的具体资料。

6) 承担本项目现场包装费用：如接待中心、样板间、工地围墙之土建、装修、装饰布置；承担本项目宣传及推广费用：如软、硬性广告、印刷品(包括楼书、宣传折页、户型册、客户通讯等)、户外看板、展会、促销及客户联谊活动等各项费用。

7) 提供现场办公设备(包括空调、饮水机、传真机、复印机、电话、办公桌椅、洽谈桌椅等), 并承担日常水电、维护及办公费用(含电话费)。

8) 提供销售所需模型、看板等销售辅助道具。

9) 在正式销售前，保证本项目具备办理买家个人购房贷款、并符合商品房预售的条件。

10) 向乙方提供合法的销售面积，套内使用面积及公摊面积证明。

11) 因购房、办证需要甲方提供的证件发生问题，所引起的客户投诉，由甲方负责。

12) 派出专职人员在现场负责购房定金及销售收款、办理预售登记、客户个人购房贷款、协助客户服务(处理工程的意见及投诉)等方面的工作。

13) 根据本合同第七条有关内容，按时、足额地向乙方支付策划销售服务费用。

14) 甲方投入本项目的广告费，按销售总额的%提取使用。

## 2、乙方责任

1) 乙方应将参加本项目服务工作的专家组成员名单抄送甲方。

2) 乙方项目专案小组配合甲方确定营销策略的具体执行步骤，确保策划方案顺利实施。

3) 乙方应依进度向甲方通报工作的进展情况，确保双方保持沟通。

4) 乙方在全面负责销售过程中，需以书面形式向甲方提供销售策略、广告策略及实施计划，经甲方确认后执行。

## 第六条：其它相关管理

1、乙方的工作以甲方的决定为依据。为了清晰工作指令和提高工作效率，甲方应以书面的清晰的可执行的工作联络单或意见书通知乙方执行，通常情况下乙方可以不执行甲方的口头工作指令。

2、若在乙方工作进行中甲方变更工作指令内容和工作意见，并要求乙方按变更的工作委托内容修改时，甲方应给予乙方一定的工作时间，并根据乙方工作强度等酌情补偿乙方一定的工时费用。

4、甲方总经理指定负责人：，该负责人的书面认定代表甲方

认定。

5、全部销售及招商资料及广告均注明

6、为保证销售的顺利进行，本项目遇下列事项时，甲方须及时给予书面形式的通知。

1) 购房合同条款变更。

2) 工程设计及装修标准变更。

3) 购房付款方式及折扣率变更。

4) 客户退房申请受理。

5) 物业管理公司等相关单位的变更。

6) 其它与销售相关事宜变更。

1、正式开盘应具备下述条件：

1) 工程已正式开工，具有一定工程形象，并保持正常的工程进度。

2) 取得《商品房预售许可证》。

2、销售价格

由甲、乙双方共同确定各期组价方案。在既定价格执行期间，如市场发生变化，销售价格需要调整时，调整方案需双方确认后执行。

3、标准服务费

1) 营销策划标准收费

营销策划服务费用按工作节点收取，收费标准为万元。合同签订之日支付万元，待市场调查报告、市场定位报告、市场推广报告和项目招商方案四份报告提交后再支付余下万元。

## 2) 销售代理标准收费

销售代理费用按销售金额提取计算，收费标准为销售金额(即签署预售/销售合同的房款金额)之1.5%。代理费按月结算，每月月末之日为当月代理费的结算日，甲方须在次月5日前以支票、汇票或电汇的形式、一次性向乙方支付上月代理费。乙方收到此费后给甲方开具正式有效发票。

4、如遇甲方特殊关系而成交的客户，需甲方总经理批准，价格不受任何限制，但仍须按成交价向乙方支付代理费。

5、由于乙方原因造成已购客户退房，则乙方退还甲方该户的代理费。

6、由于客户原因退房，所没收的客户定金及其他费用归甲方所有，但甲方仍需按没收部分费用向乙方支付代理费。

7、由于甲方原因造成已购客户退房，则甲方仍需向乙方支付代理费。

8、乙方计划的销售进度：(销售进度以商品房的套数为计量)正式预售开始完成销售的30%、60%、85%。(根据项目市场情况和开发商资金要求以及工程进度确定)

## 9、有关销售代理费的其他约定

1) 乙方同意按上述第8款规定的销售进度进行考核，在考核期的月份乙方先按月度销售额(签署预售/销售合同的房款)的80%结算代理费。如乙方在任何一个考核点完成销售进度的80%，则当月的代理费按上述第3款第2项规定的标准代理费

结算，同时本月之前的代理费按上述第3款规定的标准代理费补结，补结的代理费在次月5日前完成支付。

2) 乙方在最后考核点完成销售指标后，若继续负责销售，则代理费按上述第3款第2项规定的标准代理费按月结算；若在任何考核点乙方未完成对应的销售指标的70%，则甲方有权在按销售额(签署预售/销售合同的房款)的1.5 %结算完之前的代理费后单方面终止本合同(但不视为乙方违约)。

10、为激励销售，获得收益最大化，在双方确认的基准价格基础上(基准价格为元/平方米)，取得的销售提价超额部分按20%作为奖励支付乙方，按月结算，次月5日前支付。

## 第八条：保密

双方据此项目所确立的所有合同及相应技术文件均属保密范围，任何一方未经另一方允许不应将其公开。

## 第九条：违约责任

本合同签署生效后，甲、乙双方应严格遵守本合同，如任何一方违约，致使对方合同目的无法实现，则守约方有权要求违约方赔偿执行本合同应取得的既得利益。

## 第十条：合同的修改、补充和解除

本合同经双方协商一致同意，可以修改、补充、完善直至解除。本合同未尽事宜，双方可另行制订补充协议，其效力等同于本合同。

## 第十一条：免责条款

### 1、不可抗力：

国家法律规定的不可抗力。



2、由双方共同约定的其他免责条件。

## 第十二条：争议解决

若双方对本合同内容发生争议，由双方友好协商解决，协商解决无效，通过诉讼解决，在法院判决生效前，本合同继续有效。

## 第十三条：生效

本合同一式肆份，正式签订后甲、乙双方各持贰份，本合同自双方代表人签字盖章之日起正式生效。

## 第十四条：其他

甲方：乙方：

甲方代表人：乙方代表人：

开户银行：开户银行：

银行帐号：银行帐号：

日期：年月日日期：年月

日

## 房产销售把购房合同弄丢了办汇总篇二

乙 方：\_\_\_\_\_ 房地产中介代理有限公司

甲乙双方经过友好协商，根据《xxx民法通则》和《xxx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:

(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。

# 房产销售把购房合同弄丢了办汇总篇三

代理方（以下简称乙方）：

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： 。附房屋状况表。

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：

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。

联系地址： 地址：

开户行：

帐号：

签约日期： 年 月 日于

## 房产销售把购房合同弄丢了办汇总篇四

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《xxx民法通则》和《xxx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\_\_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\_\_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；

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。

## 房产销售把购房合同弄丢了办汇总篇五

### 一、 委托范围及性质

#### (一)、 全程营销代理性质

1、 全程策划及代理销售期限合同签订之日起\*\*个月。

2、 代理范围：

代理范围为楼盘的总建筑面积的%，代理销售的房号见附表，乙方代理销售总面积 \_\_\_\_\_平方米。

### 二、 甲、乙双方权责

(一) 甲方权责：

- 1) 确立本项目专项负责人，以保证能及时解决营销代理中的各种问题，使该项目高效率、规范化的运作。
- 2) 向乙方提供本项目销售代理过程所需的一切相关资料及法律文件，并承担因此产生的各项责任。
- 3) 本合同生效后，甲方不得再委托其它任何第三方承担销售代理工作。
- 4) 协助乙方制定销售方案，及时签署乙方签订的销售合同书（销售合同书必须按甲方提供的标准制订）。
- 5) 乙方的营销执行方案须经甲方书面认可后方可实施。
- 6) 因甲方原因造成的索赔或其它法律责任，由甲方承担。
- 7) 甲方需按时、按合同支付乙方代理费用。
- 8) 以甲方为主，甲、乙双方应共同制定售房合同之范本，以供乙方在销售中执行。
- 9) 以甲方为主，甲、乙双方应共同协商制定该项目的销售价格，由乙方制订价格系统及策略，经甲方认可，并行文以供乙方执行，乙方不得擅自降低销售价格。
- 10) 乙方负责该项目全盘除行销外的宣传推广费用，不低于\_\_\_\_万元人民币。
- 11) 发生下列情况之一时，甲方有权单方终止合同：
  - b 在销售过程中，乙方给客户提供了超出实际配套等标准的虚假承诺。

12) 甲方在售楼现场设销控人员，负责所有款项的收付及合同保管工作。

## (二) 乙方权责

- 1、乙方应向甲方提交营销、广告宣传等计划，并得到甲方认可，确保营销方案的有效性按计划完成甲方委托的工作内容。
- 2、乙方需按双方约定的工作要求安排专案小组，以甲方名义签署销售合同，客户购房款直接交入甲方开设的专用回款账号，保证代理工作顺利实施。
- 3、销售人员采取轮班制，并统一服装、统一工牌、统一口径，每天8小时以上的时间内设有专人负责接待客户，现场人员不得低于7人。
- 4、乙方在销售期间，不得任意放盘，不得在未征得甲方同意向客户做出任何超出双方书面约定的承诺，所有变更均以甲方正式书面通知为准；不得向客户收取未经甲方同意的任何费用。该项目的销售执行价格由双方共同协商确定。
- 5、销售人员的工资、奖金、交通、福利等一切费用由乙方自行支付。
- 6、销售期间，乙方组织好楼盘的销售工作，负责管理销控表，并分周报表、月报表、阶段报表，按时向甲方提供，资料存档。乙方的一切销售活动需按照甲方审批的正式方案执行，如有变动，应及时报经甲方同意后方可执行。
- 7、乙方应在每月月末向甲方提供下月营销计划、广告要点、篇幅、排期。
- 8、甲乙双方分别指定项目负责人，负责项目对接，销售过程

中任何举措须通过工作联系单方式通知对方（经负责人签字）。

贷款合同签订后即告结束。

10、甲方不得在乙方营销代理的有效期内另设销售机构，否则成交销售额均归乙方，视为乙方结算业绩。

a□ 甲方不能提交售楼所需的全部文件资料；

b□ 甲方的销售条件发生变化；

c□ 项目施工进度无法保证销售进度，造成销售进度与施工进度断档等。

### 三、全程营销代理费及结算方式

#### （一）销售任务，价格及周期

以上述金额为基础。

3、 本项目全程均价保证不低于 元/平方米。

4、 甲方应保证乙方进场时所销售项目的相关证件到位，并经乙方认可，否则乙方销售代理期限自动顺延。

#### （二） 营销代理取费

该项目营销代理费用的取费标准为销售额的%。

#### （三） 结算方式

代理费用支付方式：在销售过程中每个月第2日为乙方销售任务结算日，甲方于当日根据乙方在上月完成的销售合同总额

按照双方约定的取费标准核算代理费款额，并在2个工作日内支付应付给乙方的款项。

#### （四）其他

- 1、如乙方销售执行均价超过 元/平方米，则超出部分按5：5分成，其结算与任务无关。
- 2、如乙方提前或超额完成销售代理任务，甲方视情况给予乙方一定的奖励。

#### 四、合同生效及其他

- 1、本合同自双方签字盖章之日起生效，所有条款双方均严格遵照执行。
- 2、本合同执行的过程中，如有因不可抗力影响有关条款之执行的，不视为违约。
- 3、双方协商同意后对本合同的修改、扩充等，应签订补充协议。
- 4、若客户交清首期房款前毁约，所没收的定金归甲方所有；若客户在交清首期房款后毁约，定金归甲方所有，乙方收取定金部分相应的代理费。
- 5、若乙方销售价格超出甲方委托销售的销售均价，须经甲方同意。
- 6、双方协定同意本合同执行期间，如甲方向第三方转让产权等而导致所委托物业的产权业主变更的，甲方在转让时向受让产权方说明本合同的有效性，三方就有关的权利义务及债权债务事宜签订协议，如新产权方要求重新委托代理销售时，乙方具有优先代理权。

7、在销售执行过程中，若甲方无正当理由终止合同时，须支付乙方人民币20万元整作为对乙方的补偿。

8，双方对合作过程中的所有相关商业资料均负有保密责任，未经许可任何一方不得擅自对外发布或提供给第三者。

9，甲方自合同签订之日起2日内提供该项目施工进度表，施工进度表与本合同具有同等法律效力。

10、本合同未尽事宜，双方协商解决，并签署相关协议，作为合同附件。若对本合同执行中产生的冲突，双方协商不成的交由甲方住所地有管辖权的人民法院解决。

五、本合同正本一式二份，副本二份，甲乙双方各执一份，具同等效力。

甲方： 乙方： 地址： 地址：

甲方（盖章） 乙方（盖章） 代表（签字） 代表（签字）

签约时间： 年 月 日