

2023年一手房销售代理合同 楼盘代理合同 (模板8篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

2023年一手房销售代理合同 楼盘代理合同精选篇一

乙方：

签约时间： 年 月 日

签约地点：

甲、乙双方本着自愿、诚实信用的原则，经充分协商达成如下协议：

根据甲为 的特约销售代理机构，乙方愿意通过个人关系协助甲方宣传销售 项目，并提供有价值的客户信息或销售渠道。

第二条 委托期限

委托销售服务期限：20 年 月 日至20 年 月 日止。

第三条 客户确认及客户有效期

2、若该客户已经被确认为其他经纪人的客户，甲方应告知乙方，并有权拒绝确认该客户为乙方客户。在甲乙双方书面确认，甲方不得再行确认该客户为其他销售方的客户，否则，无论该客户是否通过乙方成交，均视为乙方销售代理服务成功。甲方仍应按本合同约定支付丙方销售代理服务佣金。

3、客户经甲方确认为乙方客户后，30日内未能就购买甲方代理项目或签订有关购房合同，则该客户无论以后是否购买甲方项目代理房屋，均不再被视为乙方客户。

第四条 有关费用结算、佣金计算及支付方式

1、介绍客户购房成功后甲方于客户交清全部款项后，次月20号前(若遇法定节假日，则相应顺延至法定节假日终止后)一次性支付该套房款佣金给乙方。

2、销售代理服务佣金，由甲方通过银行转账或现金支付给乙方。

第五条 甲方职责

1、甲方有责任根据乙方需要每十天进行一次项目知识培训；

3、甲方可根据情况协助乙方开展团购业务或者大客户工作；

5、乙方连续在两个月内没有提供有价值信息，甲方有权单方解除本合同；

第六条 乙方职责

1、乙方必须认同甲方的推广的经纪人销售模式；

第七条 其他事项

1、履行本协议过程中产生一切争议，甲、乙双方共同协商解决，协商不成的向当地人民法院提起诉讼。

2、本合同如有未尽事宜，经双方协商，可另行签订补充协议。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年一手房销售代理合同 楼盘代理合同精选篇二

乙方(买方)： 身份证号码：

根据《_合同法》、《_城市房地产管理法》及其他有关法律、法规之规定，甲、乙双方在平等、资源、协商一致的基础上，就乙方向甲方购买房产签订本房屋买卖合同。

第一条、甲方自愿将坐落于(建筑面积 平方米，产权证号： ，土地证号：)的房产出售给乙方。

第二条、甲方保证所出售的房屋符合国家有关房地产交易的相关法律、法规及政策规定，且不存在其他债权、债务纠纷，无抵押担保。

第三条、甲、乙双方约定购房总价款为人民币 元，大写 元。

第四条、合同签订后，甲、乙双方均应按过户要求提供相应过户资料、证件到房屋交易部门办理房产过户手续。

第五条、双方在办理房屋产权转移、过户手续中所产生的契税、印花税、工本费、过户费等税费及费用均由乙方来承担，甲方不承担任何费用。

第六条、房屋产权过户到乙方之日，乙方向甲方付清全部购房款

2023年一手房销售代理合同 楼盘代理合同精选篇三

房地产代理合同是指依照房地产交易双方当事人的约定，受托人为委托人处理房地产交易事务及相关事宜的合同(协议)。在房地产代理业务中，委托人为业主或开发商，受托人为房地产经纪入。以下是本站小编为大家精心准备的：楼盘出售

代理合同范本3篇，欢迎参考阅读！

委托人(以下称甲方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话：

传真：

受托人(以下称乙方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话：

传真：

根据《中华人民共和国合同法》和相关法律法规的有关规定，经甲乙双方友好协商，就甲方委托乙方代理销售甲方在 的住宅楼等事宜，达成如下协议，共同遵守执行。

第一条：委托事项

1-1、甲方委托乙方在 设立售楼处，销售 省 市 花园住宅楼期工程中的部分房屋，具体为 号楼盘共计 户。待上述楼盘在合同规定的时间内销售进度达到总面积的85%以上时，甲方可根据情况在给乙方安排其它楼盘的销售，届时双方再以书面合同的形式确定。

1-2、销售底价见附表一。甲乙双方必须在统一的对外销售价

格基础上进行楼盘的对外销售。如果销售底价有变动甲方应提前 天以书面形式告之乙方，甲方在没有提前以书面形式告之乙方的情况下进行销售而引起的客户及法律纠纷，由甲方负责。

1-3、如乙方将价格进行上浮销售，必须提前征求甲方同意，售高部分不计算代理费只按甲乙双方4：6分成，否则售高部分归甲方所有。

第二条：合同期限

2-1、本合同期限为 天，自 年 月 日至 年 月 日。

2-2、甲乙双方如需继续合作，应当在不迟于本合同终止之日前一个月另行协商，并重新签定合同。

第三条：费用承担

3-1、乙方在代理销售过程中自身所发生的费用(税金、策划费用、广告制作宣传费用、场地租赁费用、人员聘用费用)由乙方承担。

3-2、乙方在销售期间购房户的异地看房费用制订如下：如果看房户在乙方带领下到达甲方并交纳部分购房款后，看房费用由甲方承担或折为购房款；如果看房户在乙方带领下到达甲方没有交纳部分购房款，看房费用由乙方承担。

3-3、乙方负责看房户的人身安全，所雇佣的车辆必须是参加保险的车辆。多发生的一切人身事故责任由乙方承担。

3-4、甲方企业和所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合同签署后由甲方一次性免费提供乙方 套，并且乙方必须在保证宣传资料真实性的前提下可以自行印刷。

第四条：佣金费

4-1、本合同所称佣金费仅指乙方销售本合同的约定商品住宅楼，甲方应支付的佣金。

4-2、代理费按照甲方核定的乙方实际销售房款总额和销售进度，支付给乙方。

4-3、乙方根据甲方提供的统一底价进行销售，乙方代理佣金按销售额的 %进行提取。高出价格表部分，甲乙双方4 : 6分成。

第五条：佣金结算方式

5-2、一次性付款达到合同房款的90%，佣金按90%计取；

5-5、结算时间为每月一次，次月该日乙方将销售报表报甲方审核，甲方7日内将佣金结算给乙方，剩余佣金待购房户将剩余购房款全部缴纳后，甲方一次性支付给乙方。

第六条：奖励与惩罚

6-1、乙方销售房屋自本合同签定之日起个月内销售数量达到总面积90%及其以上，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加1个点即 %。在4个月内销售数量达到总面积的100%，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加2个点即 %。

6-2、乙方在合同期内销售达不到总代理面积的90%(不包括车库和储藏间)，代理费按 %提取。

6-3、在合同销售期间内，乙方销售缓慢或给甲方楼盘销售造成损失，甲方有单方面解除合同的权力，但要在合同终止 月前以书面形式通知乙方。

第七条：退房处理

7-1、由于甲方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的100%，同时乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金并且甲方应额外按照已交房款5%给予乙方做为经济补偿，客户所有的经济损失并且由甲方包补。

7-2、由于乙方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的95%，乙方包补客户已交房款5%的损失，同时乙方应将因该客户买卖房屋所提取的佣金返还给甲方。

7-3、由于客户自身原因造成退房的，按国家有关规定办理，乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金。

第八条：甲方应提供乙方的资料复印件

8-1、甲方的营业执照。

8-2、上级有关批准文件。

8-3、国有土地使用权证书。

8-4、建设用地规划许可证。

8-5、建筑工程规划许可证。

8-6、建筑工程施工许可证。

8-7、商品房欲售许可证。

8-8、楼盘规划图和建筑施工图纸。

8-9、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋销售成品标准》、《房屋质量保证书》和《使用说明书》□□

8-10、房屋销售明细表。

第九条：其他

9-1、甲方(乙方)发生销售时，应及时通知乙方(甲方)，如果发生重卖现象由甲方(乙方)承担全部法律责任。乙方应及时将准购房户的详细资料通知甲方，通知内容包括：准购房户的姓名、身份证号码、现居住地址、通讯方式及所买详细楼号等。

9-2、销售期间甲乙双方商定，根据乙方的销售情况，甲方定期到乙方售楼处办理收缴房款和定金。乙方可以收取封房金，但不能直接收取购房定金、购房款。乙方以乙方名义开具的收款收据及发票所收款项，如交付甲方，甲方应给乙方出具相应的收款手续。没有甲方的收款手续的，乙方独自所收款项给购房户造成的一切损害后果，由乙方自行负责。乙方与客户签订合同同时，应按甲方规定的方法签订，由甲方盖章确认后生效。非经甲方盖章签字的合同，所发生的一切纠纷及造成的经济问题全部由乙方承担。

9-3、在销售期间，甲方所提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。

9-4、在销售期间，乙方因自行设计的宣传资料不真实而引起的纠纷以及与销售有关的其他问题，由乙方负责解决并承担法律责任。

9-5、乙方必须建立严格的客户登记制度，确保客户的售房款以及足额缴纳，并划拨甲方帐户，乙方不得私自挪为它用。

9-6、甲方(乙方)对乙方(甲方)企业的合作事项必须进行保密，如果出现因甲方(乙方)原因泄露甲乙双方合作事项，由甲方(乙方)承担乙方(甲方)的所有损失并且承担法律责任。

9-7、乙方(甲方)不得以甲方(乙方)的名义对外从事与甲方楼盘销售无关的商业行为，一经发现，甲方(乙方)有权单方面解除合同，并依法追究乙方(甲方)给甲方(乙方)所造成的一切损失。

9-8、甲方在房屋交付使用后3个月内，协助购房户办理房屋产权证书和土地使用权证书。其办证费用按主管部门的收费标准和规定由乙方组织购房户向甲方交付。

9-9、甲方负责与客户签订商品房销售合同，甲方指定委托人在乙方销售业绩确认书上签字盖章予以确认。

本合同未尽事宜，在不违反双方权益及利益的前提下，双方本着诚信的原则协商解决。协商不成时，因本合同产生的争执纠纷由山东省乳山市人民法院管辖。

9-11、本合同一式两份。甲、乙双方各执一份，各具同等法律效力。本合同同附件与合同具有同等的法律效力。

甲方(全称)： 乙方(全称)：

甲方法人代表： 乙方法人代表：

年 月 日 年 月 日

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约违约而没收的定金，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：

(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)：_____

委托人：_____

受托人：_____

一、委托事项：_____。

二、委托人授权_____办理有关购买商品房的_____套的各项事宜。

4. 其他_____。

三、委托报酬：

受托人如完成委托事宜，委托人给付报酬_____元；如果

在委托期限内未能完成委托事宜，给付劳务费_____元。

四、完成委托事项所需费用：

根据实际需要，按支出凭据向委托人报销。

五、各项费用的支付方式和期限：

委托酬金在合同签订后_____日之内，先付_____%；
其余在受托人完成委托事宜后一次支付。

其他费用先由受托人垫付，每季度未结算一次。

所有经费往来均通过银行结算。

六、委托授权期限：自_____年_____月_____日起，
至_____年_____月_____日止。

七、双方当事人的权利与义务：

• 招生代理合同 • 设备代理合同 • 进出口代理合同 • 设计代理合同

3. 其他：_____。

八、争议的解决方式：

1. 提交_____仲裁委员会仲裁；

2. 依法向人民法院起诉。

九、双方议定的其他事宜：_____。

地址：_____地址：_____

邮政编码：_____ 邮政编码：_____

开户银行：_____ 开户银行：_____

银行帐号：_____ 银行帐号：_____

签订地点：_____ 签订地点：_____

2023年一手房销售代理合同 楼盘代理合同精选篇四

买受人(以下简称乙方)：

根据《_合同法》及有关法律、法规的规定，为明确甲、乙双方的权利义务关系，经双方协商一致，签订本合同。

(二) 房屋的所有权证号为_____，国有土地使用权证号为_____；该房屋占用范围内的土地使用权随该房屋一并转让。

第二条 上述房产的交易价格为：单价：人民币_____元/平方米，总价：人民币_____万元整(大写：__拾__万__仟__佰__拾__元整)。

第三条 乙方已在__日向甲方给付定金人民币_____元整(大写：__佰__拾__万__仟__佰__拾__元整)。

上述定金在乙方付购房款时充抵房款。

第四条 付款时间及方式

乙方应于本合同生效之日起__日内将该房屋全部价款付给甲方。

具体付款方式为：

第五条 甲方承诺在乙方付完放款后将房屋交付给乙方，并在交付房屋前腾空该房屋，若家具无法马上搬移可以暂放一段时间。

甲方应在___前将其落户于该房屋的户籍关系迁出。

第六条 甲方承诺并保证，依法享有本合同所售房屋共有权的所有权利人均已书面同意将该房屋出售给乙方。

该房屋土地使用权为出让取得，其土地使用权证所载权利和相关出让合同的权利、义务一并转让给乙方。

除本条已有约定外，办理以上手续应当缴纳的税费，由甲、乙双方按国家规定各承担一半。

第八条 房屋毁损、灭失的风险自权利转移之日起转移给乙方。

第九条 该房屋正式交付时，物业管理、水、电、燃气、有线电视、通讯等相关杂费，按下列约定处理：_____。

第十条 甲方保证已如实陈述本合同所售房屋权属状况和其他具体状况，保证该房屋在交易时没有产权纠纷或影响双方交易的任何法律障碍，有关按揭、抵押、租赁、税项等，甲方均在合同生效前办妥。生效后如有上述未清事项，由甲方承担全部责任。

第十一条 乙方未按本合同的约定支付房价款的，按下列约定承担违约责任：乙方逾期支付房价款的，每逾期一天，按应付未付房价款的万分之___支付违约金。乙方逾期支付房价款超过___日，甲方有权解除本合同，甲方在解除合同之日起___日内将已收房价款退还乙方，所收定金不予退还；并有权要求乙方支付总房价款百分之___的违约金。

第十二条 甲方未按本合同的约定履行义务的，按下列约定承担违约责任：

1、甲方逾期交付房屋的，每逾期一天，按总房价款的万分之___支付违约金。甲方逾期交付房屋超过___日，乙方有权解除本合同。甲方应在乙方解除本合同之日起___日内将已收房价款和双倍定金返还乙方，并按总房价款的百分之___支付违约金。

2、如因甲方的故意或过失造成乙方不能在本合同约定的时间内取得房地产权属证书，乙方有权提出退房，甲方须在乙方提出退房要求之日起___日内将乙方已付款退还给乙方，并按总房价款的百分之___支付违约金。

第十三条 本合同未尽事宜，甲、乙双方可另行订立补充条款或补充协议。补充条款或补充协议以及本合同的附件均为本合同不可分割的部分。

第十五条 因本合同或与本合同有关的任何争议，双方应协商解决。协商不成的，依法由人民法院诉讼解决。

第十六条 本合同一式三份。其中甲方各执一份，提交房屋权属登记机关一份。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

签约日期： 签约日期：

2023年一手房销售代理合同 楼盘代理合同精选篇五

出售方：（甲方）

地址：

电话：

购买方：（乙方）

姓名：

性别：

出生： 年月日

国籍：

身份证号码：

地址：

电话：

本合同依据xxx法律制定。

第一条甲方经市人民政府国土局批准，取得位于 市，用地面积 的土地使用权。地块编号： ，使用年限 年，自 起至 止。甲方在上述土地兴建楼宇，定名为 ，由甲方预售。

第二条乙方自愿向甲方订购上述楼宇的第 幢 号（第 层）房。建筑面积 ，土地面积 （其中，基底分摊 、公用分摊 、其他 ）。

1. 人力不可抗拒的自然灾害；
2. 施工中遇到异常困难及重大技术问题不能及时解决；
3. 其他非甲方所能控制的因素。

上述原因必须凭 市有关主管部门的证明文件为依据，方

能延期交付使用。

分期（一次）付款（见附表一）。

第五条乙方如未按本合同第四条规定的时间付款，甲方有权追索违约利息。如逾期天以上，仍未付所欠款项和利息，甲方有权单方终止合同，将楼宇出售他人。

第六条甲方如未按本合同第三条规定的日期将该楼宇交付给乙方使用，应自合同规定交付日第二天起计算违约利息，以补偿乙方的损失。

第七条甲方出售的楼宇须经 市建筑质量检验部门验审合格，并负责保修半年，如质量不合格时，乙方有权提出退房，退房后甲方应将已付款项及全部利息在三十天内退回乙方。

第八条甲乙双方在楼宇交付使用并付清楼款后，签订《房地产转让合同书》，经市政府主管部门办理转让登记手续，发给《房地产权证》，乙方才能获得房地产权。

乙方在使用期间，有权享用与该楼宇有关联的公共通道、设施、活动场所。同时必须遵守xxx法律、法令和社会道德，维护公共设施和公共利益。

第九条乙方所购楼宇只作 使用，在使用期间不得擅自改变该楼宇的结构和用途，如有损坏应自费修缮。乙方购置的楼宇所占用的土地，按有关土地管理规定缴纳土地使用费。

第十条预售的楼宇，乙方不得转让、抵押。否则，违反市政府有关规定，后果自负。

1. 向 仲裁委员会申请仲裁；
2. 依法向 人民法院起诉。

第十三条本合同正本一式四份，甲乙双方、公证机关、房地产权登记机关各执一份。

出售方（甲方）： 购买方（乙方）：

法定代表人： 法定代表人：

签约时间：

附表一、二（略）。

2023年一手房销售代理合同 楼盘代理合同精选篇六

四川力发律师事务所王明仁律师

甲方：

乙方：

保证人：

- 1、甲方在广元市利州区东坝办事处莲花社区一组拥有宅基地一块(面积为平方米，批准文号为，建设许可证号)，甲方与廖文龙在该宅基地上联合修建砖混结构自建房，共计两栋，36套，总建筑面积平方米。(注：廖文龙借用公司资质承建。)
- 2、甲方自愿将其中坐北向南，每层三套房的一栋楼房的第六层(顶层)，西边(山根)的一套房屋(使用面积120平方米，建筑面积平方米)、该套房屋楼顶顶面出售给乙方。房屋、楼顶顶面价款合计为人民币元整(大写：贰拾壹万元整)。
- 3、乙方除享有所购买该套房屋及该套房屋楼顶顶面所有权之外，还享有该栋楼楼梯、该栋楼前花园公共使用权，甲方保

证在该花园内给乙方一个永久性车位。

4、乙方可以在楼顶顶层搭建简易凉棚，甲方不得干预。

1、由于甲方在修建房屋过程中，欠承包人廖文龙工程尾款(贰拾伍万元整)，现甲、乙、廖文龙三方协商，由乙方把购房款直接支付给廖文龙，作为廖文龙工程尾款，廖文龙放弃对甲方余下(肆万元整)的债权。

2、乙方于年月日通过通过转账方式支付定金人民币(壹万元)(开户行为，账号，户名廖文龙);于年月日通过前述账户转账支付人民币();余款通过前述账户于20xx年年底全部付清。

甲方应在年月日前将房屋、楼顶、花园公共使用权交付给乙方，逾期交付的按日赔偿乙方损失伍拾元(50元);逾期超过60日的乙方有权终止合同，如乙方选择终止合同时甲方应在5日内退还乙方购房款并赔偿损失五万元(500000元)，如乙方选择继续履行合同，甲方仍按日赔偿损失伍拾元(50元)。

1、房屋全面竣工，门窗、玻璃等安装完毕

2023年一手房销售代理合同 楼盘代理合同精选篇七

5-5、结算时间为每月一次，次月该日乙方将销售报表报甲方审核，甲方7日内将佣金结算给乙方，剩余佣金待购房户将剩余购房款全部缴纳后，甲方一次性支付给乙方。

第六条：奖励与惩罚

6-1、乙方销售房屋自本合同签定之日起个月内销售数量达到总面积90%及其以上，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加1个点即 %。在4个月内销售数量

达到总面积的100%，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加2个点即 %。

6-2、乙方在合同期内销售达不到总代理面积的90%(不包括车库和储藏间)，代理费按 %提取。

6-3、在合同销售期间内，乙方销售缓慢或给甲方楼盘销售造成损失，甲方有单方面解除合同的权力，但要在合同终止 月前以书面形式通知乙方。

第七条：退房处理

7-1、由于甲方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的100%，同时乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金并且甲方应额外按照已交房款5%给予乙方做为经济补偿，客户所有的经济损失并且由甲方包补。

7-2、由于乙方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的95%，乙方包补客户已交房款5%的损失，同时乙方应将因该客户买卖房屋所提取的佣金返还给甲方。

7-3、由于客户自身原因造成退房的，按国家有关规定办理，乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金。

第八条：甲方应提供乙方的资料复印件

8-1、甲方的营业执照。

8-2、上级有关批准文件。

8-3、国有土地使用权证书。

8-4、建设用地规划许可证。

8-5、建筑工程规划许可证。

8-6、建筑工程施工许可证。

8-7、商品房欲售许可证。

8-8、楼盘规划图和建筑施工图纸。

8-9、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋销售成品标准》、《房屋质量保证书》和《使用说明书》□□

8-10、房屋销售明细表。

第九条：其他

9-1、甲方(乙方)发生销售时，应及时通知乙方(甲方)，如果发生重卖现象由甲方(乙方)承担全部法律责任。乙方应及时将准购房户的详细资料通知甲方，通知内容包括：准购房户的姓名、身份证号码、现居住地址、通讯方式及所买详细楼号等。

9-2、销售期间甲乙双方商定，根据乙方的销售情况，甲方定期到乙方售楼处办理收缴房款和定金。乙方可以收取封房金，但不能直接收取购房定金、购房款。乙方以乙方名义开具的收款收据及发票所收款项，如交付甲方，甲方应给乙方出具相应的收款手续。没有甲方的收款手续的，乙方独自所收款项给购房户造成的一切损害后果，由乙方自行负责。乙方与客户签订合同同时，应按甲方规定的方法签订，由甲方盖章确认后生效。非经甲方盖章签字的合同，所发生的一切纠纷及造成的经济问题全部由乙方承担。

9-3、在销售期间，甲方所提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。。

9-4、在销售期间，乙方因自行设计的宣传资料不真实而引起

的纠纷以及与销售有关的其他问题，由乙方负责解决并承担法律责任。

9-5、乙方必须建立严格的客户登记制度，确保客户的售房款以及足额缴纳，并划拨甲方帐户，乙方不得私自挪为它用。

9-8、甲方在房屋交付使用后3个月内，协助购房户办理房屋产权证书和土地使用权证书。其办证费用按主管部门的收费标准和规定由乙方组织购房户向甲方交付。

9-9、甲方负责与客户签订商品房销售合同，甲方指定委托人在乙方销售业绩确认书上签字盖章予以确认。

本合同未尽事宜，在不违反双方权益及利益的前提下，双方本着诚信的原则协商解决。协商不成时，因本合同产生的争执纠纷由山东省乳山市人民法院管辖。

9-11、本合同一式两份。甲、乙双方各执一份，各具同等法律效力。本合同同附件与合同具有同等的法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

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

1、本合同代理销售期限为19个月，自20xx年4月1日至 20xx年10月31日，甲乙双方结清全部经济费用，则本合同自动终止。

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。

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。

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。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，甲方于每月30日之前按实际回款比例的百分之一计算代理销售佣金，次月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、诉讼方式接解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

共2页，当前第2页12

2023年一手房销售代理合同 楼盘代理合同精选篇八

作为房地产开发的下游行业，房地产代理公司在其起步阶段充当的仅是一个楼盘代理销售的角色。对于楼盘代理合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的楼盘代理合同范文，欢迎参考阅读。

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。

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。

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;

(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：

(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(公章): _____ 乙方(公章): _____

甲方(委托方):

地址:

法定代表人:

电话： 传真：

乙方(受托方)：

地址：

法定代表人：

电话： 027- 传真： 027-

甲、乙双方本着互惠互利真诚合作的原则，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》及相关法律规定，就产权属于甲方的项目(以下简称本项目)，委托给乙方作独家销售策划及代理销售事宜达成本合同，并承诺共同遵守。

一、合作方式和范围

甲方委托乙方作为产权属于甲方的项目的独家销售策划及销售代理机构，乙方提供项目营销策划，以甲方名义对外独家代理销售本项目。

二、合同期限

1、本合同期限：

1) 本合同销售代理期限为：自本合同生效之日起，至甲方就所委托销售的物业取得预售许可证后对外公开发售开盘日起8个月止。(开盘日是指甲方在项目所在地主流宣传媒体上第一次发布开盘广告确定项目开盘并正式对外销售之日)

2) 代理期满后双方再行协商后续合作事宜。在本合同有效期内，除本合同另有约定或违约情形出现，甲乙双方任何一方均不得单方解除合同。

2、乙方的销售工作在甲方工程进度、营销条件具备以下条件下开展：

a. 销售中心(售楼处)完成并具备现场销售条件；

c. 项目整体广告推广费用(报纸广告、户外广告、电视/电台/网络广告等)不低于其销售总金额的1%。开盘前广告投入不低于整体推广费用的30%。此项目整体广告推广费用由甲方分阶段实施，具体实施方案和各阶段费用额度由甲乙双方另行商议。

三、甲、乙双方权责

1、甲方权责：

1) 甲方向乙方提供企业法人营业执照复印件，提供所委托项目之开发建设法定文件、所有权法律批文复印件，提供项目规划设计的图纸、资料，项目运作的整体计划、方案及甲方要求等；在本项目发售前向乙方提供本项目公开销售所需的预售许可证及各项文件资料，以确保本项目策划工作和销售工作的顺利展开。甲方承诺依本款提供给乙方的资料完全真实，并承担因上述资料的承诺所产生的对本项目客户的一切责任。

2) 甲方按本项目商品房买卖合同所约定期限按时交付房屋；保证项目的工程质量符合合同约定的质量标准；按商品房买卖合同所约定的时间为客户办理房屋产权证。

3) 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。

4) 甲方协助乙方制定整体销售策略，承担有关策划、宣传推广、广告、售楼资料及样板房、售楼现场包装等所需的各项营销推广费用。甲方承担购买本项目物业的客户使用信用卡

及消费卡等以刷卡形式支付定金或购房款而产生的银行之手续费。

5) 甲方按双方共同商定的销售执行方案确保工程进度。负责售楼现场清理、样板房及售楼处的装修、包装布置、办公设备到位等工作(至少在距开盘日7天之前完成),以具备项目开盘条件;甲方承担售楼处的电话/网络初装费、水电费、通讯费等日常运营费用;为客户提供必要的看楼交通工具。

6) 合同正式签署后,甲方应在本项目合作期间的推广宣传品(含楼书、折页、户外广告、媒体以及各种形式的广告载体)上和营销活动中标识“策划代理:武汉德思勤”字样。甲方同意乙方在自有物料中宣传本项目。

7) 甲方委派专人配合乙方的销售工作,负责收取首期购房款、与客户签署房地产买卖合同并办理相关的各项购房手续。负责在正常销售过程中与有关银行签订按揭支持协议,能为购房客户办理银行按揭手续。

8) 甲方对于乙方提出的有关策略方案负责审定,以高效率的工作方式尽快研究回复。除双方有明确商定的情况以外,其回复时限不能超过3个工作日。

9) 甲方在乙方销售人员进驻咨询处或售楼处前,须向乙方提供盖章确认的关于项目具体内容统一说辞的项目介绍资料;在项目公开发售前提供盖章确认的价格表及房号表;甲方每次价格调整或实施新的优惠措施等须向乙方提供盖章确认的执行文件,乙方按此文件执行。

10) 本项目具体销售周期、销售均价、各阶段销售计划见本合同附件。

11) 甲方按时与乙方结算代理费,如有拖欠须按所欠代理费总额每日千分之五计付滞纳金。如逾期15天仍不能支付的,

乙方有权单方面解除合同。

12) 非乙方之行为造成的索赔或其他法律责任，由甲方负责并承担相应责任。

13) 在本合同生效后，甲方不再自行销售或者委托任何第三方代理销售本合同所指相关物业。

2、 乙方权责：

1) 乙方承接甲方项目营销代理业务，按时、按质、按量地完成甲方委托的各项工作内容，并对甲方提供的所有资料保密。

2) 在签署本合同书后10个工作日内，乙方提交《营销策划报告》，开展系统营销策划实施工作；并根据市场的变化调整并制定售楼方案和宣传推广计划，经甲方认可决策后组织实施。

3) 乙方与甲方在委托范围内合作，完成有关推广及宣传活动。派专业人员参加必要的本项目相关单位的联席会议，从销售角度为甲方提供意见和建议。

4) 乙方在项目重要销售阶段，如各种展示活动、新闻发布会、酒会、展销会、开盘等为甲方提供活动方案，协助并配合甲方筹备组织、实施上述活动。

5) 乙方派驻销售团队进驻销售现场开展客户咨询、接待、跟踪、销售等工作，并按双方共同商定的售楼方案进行销售。负责项目销售现场的日常管理工作，楼盘现场接待、客户追踪、认购预订、成交等合同签订前的销售工作。

6) 乙方负责管理销控表，组织好楼盘销售工作，根据销售各阶段的实际调配资源，保证每日有一定数量的销售人员在售楼现场从事销售工作。

7) 甲乙双方建立工作例会制度定期与甲方沟通，乙方工作人员详细记录广告效果及销售情况，并每周向甲方提交销售进度报告，供双方根据销售实际情况及时调整销售策略。

8) 乙方对每个销售单元的代理责任在客户缴付首期购房款时即告结束，但须协助甲方与客户签订商品房买卖合同，督促业主提供按揭资料。若因甲方原因导致客户不能交首期房款的，则乙方之代理责任于客户签订认购书时结束。

9) 乙方依照本合同的约定在结算日按时与甲方结算代理费。

共2页，当前第1页12