

2023年房屋定金合同(优秀10篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

房屋定金合同篇一

乙方：_____

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。

(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；

(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

房屋定金合同篇二

供货人(以下称甲方):

销售代理人(以下称乙方):

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

2. 商品

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于商品。

3. 经销地区

只限在……。

4. 订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5. 付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方*%的佣金。

7. 市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8. 广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的方案及文字说明，由甲方审阅同意。

9. 协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为天，自至。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10. 仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11. 其他条款

11.1 甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订

购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方*%的佣金。

11.2 若乙方在*月内未能向甲方提供至少订货，甲方不承担本协议的义务。

11.3 本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

房屋定金合同篇三

协议双方：

甲方名称：

注册地址：

乙方名称： 房地产经纪有限公司

注册地址：

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：

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)。

1. 该项目的战略策划方案应具有高起点、高品质、高水准，具有独特个性和可操作性；
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。

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：

乙方应向甲方提交正式报告2-4套；

乙方待甲方所支付应收之策划费全部到帐后，应向甲方提供报告之电子版2-4份；

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)。

(二)

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；
2. 本合同之招商、销售代理期为招商及销售工作正式开展之日起计算，共计 月，即日；
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。

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。

(三)

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；

16. 乙方亦应积极参与甲方或甲方与其他合作单位的会议，并就本项目提出有益的建议；

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。

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：

策划费用合计：人民币万元整(小写□rmb元)。

策划工作进程：

. 乙方应于2004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。

策划费用的结算：

万元整(小写□rmb元)；

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)。

(四)

策划费用之招商部分补充条款：

元)予乙方，奖励幅度可适当上调；

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。

1、招商费用、目标、范围的确定：

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；

租金价格：

乙方招商之租金限定标准，待项目价格定位后甲乙双方拟定补充协议共同确定；

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。

(五)

2、招商销售费用结算：

招商及销售费用的结算为月结，甲方每月5日前向乙方结清上月相应之招商销售代理佣金；

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：

为保证策划与招商工作的统一性与连续性，招商工作需严格执行策划报告之内容；

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。

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。

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。

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。

独家招商之补充条款

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。

非独家招商之补充条款

对于甲方洽谈中之客户名称及相应条款应定时向乙方汇报，以增加招商之透明度；

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。

(六)

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。

4、销售费用结算：

2. 销售代理佣金的结算为月结，甲方每月五日前向乙方结清上月销售额之相应代理佣金；

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。

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。

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。

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。

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。

(七)

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。
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

房屋定金合同篇四

甲方(委托人)：

乙方(受托人):

根据《中华人民共和国合同法》及相关法律、法规的规定,甲乙双方本着平等、自愿的原则经充分磋商,就甲方委托乙方代理进口货物的清关、运输等相关事宜达成一致,双方须共同遵守。

1、委托事项

1.1甲方委托乙方代理进口货物的清关;

1.2甲方委托乙方代理安排甲方进口货物从天津新港、山东东营港码头存储仓库运输至衡水市景县留智庙乡海伟石化项目地。

2、货物概况

2.1本合同所称货物,是指甲方委托乙方代理清关、安排运输的丙烯单体。

2.2货物种类、数量:罐装液体化工品/30万吨。

2.3甲方委托乙方代理、运输的货物量不少于30万吨/年。

3. 代理费和陆运费

3.1代理费指乙方代理甲方办理合同1.1条委托的事项,代理事项包含□a□乙方接收甲方提供的进口货运单据,包括进口合同、提单、发票、装箱单、品质证明、原产地证明、重量证明等,乙方接收时核对单据的种类及份数□b:乙方根据到货港口及承运人的规定,将海运提单向到货港承运人代理公司换取提货单,并据此向港口进出境检验检疫机构申报,向进口地海关申报代为支付检验费用及报告费。

c:代甲方向海关支付关税、增值税。

d:代甲方支付港口建设费、管理费、装卸费、码头存储费等。

e:乙方代垫、进口方到货在码头卸船过程中发生的品质、重量、异议、检测出证产生的费用。

f:乙方向甲方交货后，将每单到货产生的费用票据归纳后递交甲方。

g:甲方委托乙方代理以上事项支付进口货物检验清关代理费标准为2‰/批到货发票金额。

3.2甲方应向乙方支付陆运费按照下列标准计取：

a:甲方委托乙方实际运输货物量不少于30吨/年的按0.6元/吨公里。

b:甲方托托乙方实际运输的货物量少于30万吨/年，按0.7吨公里的价格计取。

3.3甲乙双方共同确认，从天津新港、山东东营港化工品码头存储仓库运输致衡水市景县留智庙乡海伟石化项目地的距离分别为：300/320，以此作为结算依据。

3.4甲方委托乙方代理的货物重量以承运人货运凭证记载为准、陆运运输的重量以化工品码头存储地、罐装计量单据为准。

3.5代理费和陆运费结算

3.5.1代理费、陆运费结算方式为一单一结。

3.5.2甲方于每单货物全部代理工作结束后的15日内支付该单货物的全部代理费及陆运费。

3.5.3自本协议签订之日起至次年同日前一日为一年度，如一年度内甲方委托乙方实际代理的货物量小于30万吨，甲方于该年度结束后的七日内按照本合同第3.2(b)款约定的陆运费计取标准向乙方补足差额。

4港口费用

4.1港口费

4.1.1港口费，即进口货物的国内费用，是指甲方委托乙方清关需由甲方支付的费用(不含税费)，双方约定包含以下费用。

4.1.2港口代垫费用结算方式为一单一结，按双方确认的标准计收。乙方应当在清关后按照先前所确认的收费标准及实际操作中产生的费用一并制作《代理费用详单》传真于甲方确认。甲方需在收到《代理费用详单》7日内结清该单费用。

4.2税费

4.2.1乙方向甲方提供每单进口货物的关税、增值税等税费标准，甲方应当按照乙方提供的税费标准提前应缴税日三个工作日向乙方预付税费。

5. 权利义务

5.1甲方权利义务

5.1.1根据甲方年产60万吨丙烯单体项目需要，委托乙方为项目设计整体运输方案，针对此项目配置相应运力组成化工品运输车队，为甲方提供整体物流服务。

5.1.2甲方向乙方提供正确、齐全的提货所需单证，包括提单、发票、装箱单、合同、委托书等。

5.1.3甲方按时、足额向乙方进行支付代垫费、代理费及税款。

5.1.4甲方可以随时了解乙方代理货物的操作进度。

5.1.5甲方可以向乙方进行相关业务咨询。

5.1.6甲方对由于乙方原因造成的损失有权进行索赔。

5.1.7甲方可以要求乙方为其运输货物投全程陆运保险，相关保险费用由甲方预先支付。

5.1.8甲方应在项目现场提供车辆停放场地和司机休息区域，并保证人车的安全；同时应协调配合乙方相关人员做好装货仓库及卸货仓库的交接手续，并保证车辆到达装货仓库及卸货仓库后及时装卸车。

5.1.9甲方应为本项目配备专业技术人员配合此项目的运输顺利进行。

房屋定金合同篇五

甲方：

乙方：

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲、乙双方经过友好协商，根据《xxx民法通则》和xxx合同

法》等有关规定，本着平等互利、友好合作、诚实信用的原则，就甲方委托乙方以代理商的身份为月亮湾商住项目综合商业地产、住宅项目全权委托乙方：投资顾问、营销策略、广告创意、招商及销售代理事宜，达成以下内容，并承诺共同遵照执行。

1、项目名称：月亮湾。

2、项目位置：新城区。

3、项目用途：商业、住宅综合房地产项目开发。

4、全案代理范围：约定委托代理销售面积：该项目总销售面积约 平方米，其中商业物业销售总面积约 平方米，住宅楼（办公、公寓）总销售面积约平方米，其它可销售面积 平方米，（最终面积以房产测绘部门测绘为准）。

1、投资顾问

本项目投资顾问工作，主要是从市场研究以及项目开发条件的分析入手，通过对项目竞争力的挖掘，提炼项目的核心卖点体系，形成项目的初步产品竞争策略和产品形象定位，并参与规划、设计讨论和提出产品调整建议，根据相关定位、资料提供项目分析。

2、营销策略

本项目营销策略工作，主要是从市场、产品、客群等角度出发，确定项目的主题定位、整体市场竞争策略、形象包装策略、销售定价策略及项目整体营销工作计划等与营销相关的策略工作内容并配合开发商实施。

3、广告创意

本项目广告创意工作，主要是结合项目的整体定位及竞争策略，确定广告推行计划并进行相关文案平面的创意、设计，相关现场的包装展示的设计工作等，为协助销售和项目提升形象服务。

4、招商销售代理

乙方以代理销售商的身份组建并管理本项目销售团队，由该销售团队进行本合同所约定销售范围内物业的全面招商销售工作。

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，在自动延期期间，本合同所有条款和乙方收费标准不变。在本合同延长期内，任何一方有权提前30天给予另一方书面通知后终止合同。

1、投资顾问

- 1) 负责与本项目有关的市场调研及市场分析；
- 2) 负责本项目的客群分析；
- 3) 参与产品设计讨论并提供产品建议或产品修改建议。

2、营销策略

- 2) 根据项目的营销阶段划分后的时间节点，分阶段制定项目各阶段的营销工作执行计划；
- 5) 根据每个营销阶段的销售特点、去化特征以及客户需求特征，制定短期的销售策略、价格策略和媒体策略等。

3、广告创意

2) 负责项目形象定位及logo[vi及应用、延展等相关应用设计;

房屋定金合同篇六

*方:_____

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:_____

*乙双方经过友好协商,根据和的有关规定,就*方委托乙方(独家)代理销售*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

*方指定乙方为在_____(地区)的独家销售代理,销售*方指定的,由*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*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*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*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，*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*方负责支付。该费用应在费用发生前一次*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*乙双方确定为____元/平方米，乙方可

视市场销售情况征得*方认可后，有权灵活浮动。*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，*乙双方按五五比例分成。代理佣金由*方以**形式支付。

2. *方同意按下列方式支付代理佣金：

*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。*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*方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代*方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还*方。

3. 乙方若代*方收取房款，属一次*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*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*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*乙双方五五分成。

第六条 *方的责任

1. *方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)*方营业执照副本复印件和银行帐户；

律师365

(2) 新开发建设项目，*方应提供*有关部门对开发建设_____项目批准的有关*照(包括：国有土地使用权*书、建设用地批准*书和规划许可*、建设工程规划许可*和开工*)和销售_____项目的商品房销售*书、外销商品房预售许可*、外销商品房。

(5)*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，*方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

*方保*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*方负责。

2. *方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保*乙方客户所订的房号不发生误订。

3. *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*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*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*方授权向客户作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据*方提供的_____项目的特*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*方所规定的销售价格，非经*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*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*购买多个单位)，乙方应告知*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*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，*乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但*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，*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。

*方：_____

代表人：_____年__月__日

乙方：_____

代表人：_____年__月__日

文档来源：律师365(64365/) 合同栏目，找律师就上律师365

房屋定金合同篇七

法定代表人：_____法定代表人：_____

地址：_____地址：_____

电话：_____电话：_____

传真：_____传真：_____

开户行：_____开户行：_____

账号：_____账号：_____

甲乙双方经过友好协商，根据《_民法通则》和《_合同法》的有关规定，就甲方委托乙方独家营销推广销售代理甲方开发经营或拥有的_____大厦(以下简称本项目)事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条委托方式和范围

甲方委托乙方为本项目独家营销推广销售代理商，全面负责甲方在_____区_____路_____地址上兴建的本项目的营销策划、广告推广、销售代理工作;本项目物业为国际甲级写字楼，销售面积共计_____平方米。具体工作内容见本合同附件一。

第二条合作期限

1. 本合同代理期限为：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. 在本合同有效期限内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效期限内，甲方不得委托指定其他代理商。

第三条费用标准及付款方式

本项目服务收费分为三个部分

1. 项目前期策划费用：项目前期策划费用为_____元。

本项费用根据前期策划工作进程分期支付，甲方在合同鉴定之日起3个工作日内向乙方支付_____元。

乙方完成项目市场调查工作(包括商圈调查、目标人群调查、目标市场调查、产业链调查和竞争对手调查5项内容)，并对整体项目进行初步定位，向发展商提交演示报告及数据资料。甲方对乙方进行的市场调查与项目初步定位认可后，向乙方发出项目策划通知书，并在通知书发出后3个工作日内向乙方支付第二笔前期策划费用_____元。

乙方完成项目策划工作报告，并与甲方进行沟通调整，甲方在对项目策划报告认可后，向乙方发出项目策划确认书，并由乙方与相关设计单位合作对项目的规划设计进行调整。甲方在发出项目策划确认书后3个工作日内，向乙方支付剩余的_____元营销策划费用。

2. 广告设计与策划费：自广告策划与设计开展之日起，甲方每月向乙方支付固定月费_____元。

3. 销售代理费：项目销售总额的3%。

乙方完成销售总任务0%—40%之间，甲方按项目总销售成交额的1%支付乙方佣金，未支付的2%的佣金根据乙方销售进度参照下面约定条款逐步补齐。

乙方完成销售总任务的40%—70%，甲方按项目总销售成交额的2%支付乙方佣金，同时按照本标准补齐乙方之前销售的40%中应得的代理佣金。

乙方完成销售总任务的70%—90%，甲方按照项目总销售成交

额的3%支付乙方佣金，并同时按照本标准补齐乙方之前销售的70%中应得的代理佣金。

4、甲方同意按下列方式支付代理佣金：

每月月底结算销售额，次月5号前结算销售代理佣金。

在合同生效后每月18日甲方向乙方支付项目营销推广费人民币_____元，在项目开始销售当月停止支付并在次月应支付佣金中扣除已付款项。

5、因客户违约而没收的定金，由甲乙双方_____分成。

第四条：费用负担

甲方：

1、提供销售场地；

2、提供销售所需办公用品(例如：电话、饮水机等)并承担所有办公费用；

3、市场推广的广告费用投入和公关活动费用投入。

乙方：

1、推广及销售工作人员的工资及奖金。

第五条甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照

(2) 甲方应提供房地产开发五证。

(5) 甲方正式委托乙方为本项目营销推广销售独家代理的委托书;

以上文件和资料, 甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户买受的实际情况与其提供的材料不符合, 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营销推广销售工作, 对乙方提交的各种方案, 应在3个工作日内给出书面意见。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第六条 乙方的责任

1. 在合同期内, 乙方应做以下工作:

(1) 制定营销推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等);

(2) 根据营销推广计划, 制定销售计划, 安排营销推广销售时间表;

(3) 按照甲乙双方议定的条件, 在委托期内, 进行营销推广及广告宣传;

(4) 派送推广宣传资料

(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推广销售活动;

(7) 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. 乙方不得以甲方的名义从事本合同规定以外的任何其他活动。

第七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. 合同生效后6个月内，若乙方未完成招商任务的40%，则甲方可以与乙方解除合同。
3. 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。

第八条违约责任

1. 乙方除自然力、政府等不可抗力之因素外，应按合同约定之要求，完成各项工作，否则视为乙方违约，由此给甲方造成的一切经济损失由乙方承担，并且甲方有权单方面终止执行本合同。
2. 合同经双方签字后，甲方中途终止执行合同的部分或全部内容，则视为甲方违约，由此给乙方造成的一切经济损失由

甲方承担，并且乙方有权终止执行本合同。

3. 如甲方未能按合同约定时间付款，使乙方不能及时开展各项工作，因此而给甲方造成的工作延误或影响，乙方不承担任何损失或责任，乙方并保留单方面终止合同的权利。

4. 滞纳金：若甲方未按合同规定的时间一周内付款，则须自合同约定的付款时间算起，每日按拖欠款金额的3%向乙方支付滞纳金。

5. 违约金：

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。

签章：_____ 签章：_____

_____年____月____日

房屋定金合同篇八

甲方：

通讯地址：

乙方：

通讯地址：

依据《xxx合同法》及相关法规的规定，甲方与乙方在平等、

自愿的基础上，就乙方为甲方提供房屋出售居间服务的有关事项达成协议如下：

1、甲方授权乙方代理出售位于____区域的房屋，建筑面积____平方米，售价为人民币____万元整。

2、____（有/无）抵押，抵押人____，抵押金额____。____（有/无）租赁，租赁期限____。

代理期限自____年____月____日起至____年____月____日止，共计____年____月____天。

1、甲方应向乙方出示身份证、户口本、房产所有权证书或证明甲方对该房屋依法享有处置权的其他证明。

2、甲方不是产权人，应出具产权人已授权公证过的书面委托书。

3、甲方对所提供的上述资料的真实合法性负责。

4、甲方应对乙方的居间活动提供必要的协助与配合。

5、甲方不得在代理期限内及期限届满后____个月内与乙方介绍的承购人进行私下交易。

6、代理期限内甲方不得无故终止合同，因特殊原因需要终止合同的应提前____天书面通知乙方，并承担违约责任。

1、乙方应向甲方出示营业执照、房地产经纪机构资质证书等合法的经营资格证明。

2、乙方应认真完成甲方授权的代理事项，按照甲方的要求寻找承购人，将处理情况及时向甲方如实报告，并为承购人现场看房及甲方与承购人签订《房屋买卖合同》提供联络、协助、撮合等服务。

3、乙方收取必要费用、佣金的，应向甲方开具收费票据。

1、佣金标准按照甲方与承购人实际成交房款总额（人民币）的____%计算。

2、甲方与承购人签订《房屋买卖合同》时，即向乙方支付全额（人民币）的____%佣金。

3、代理事项未完成的，乙方不得要求甲方支付佣金。

4、代理事项完成的，居间活动的费用由乙方负责。

5、支付方式：_____。

1、甲方未如约支付佣金、必要费用或者与乙方介绍的承购人进行私下交易的，应按照上述售价的____%向乙方支付违约金。

2、乙方提供虚假信息、故意隐瞒事实或有恶意串通行为的，应退还已收取的佣金，并赔偿甲方因此受到的损失。

3、本合同签订之日起此房屋由乙方独家代理，甲方不得在代理期间自付出售或通过其他中介机构（含个人）出售此房屋。否则，应向乙方支付上述房屋实际成交价（人民币）的____%作为违约金。

本合同履行期间发生争议的，双方友好协商解决，协商不能解决的，应向房屋所在地的人民法院提起诉讼。

1、本合同经双方签字或盖章后即生效，合同书一式____份，甲乙双方各执____份，具有同等效力。

2、需要补充协议、确认书、委托书的，必须采取书面形式，并在甲乙双方签字盖章后生效。

甲方：

证件号码：

签订时间：____年____月____日

乙方：

开户银行：

账户：

签订时间：____年____月____日

房屋定金合同篇九

房产策划销售代理合同

*乙双方经过友好协商，根据和的有关规定，本着平等互利，友好合作的原则，就*方委托乙方在襄阳代理策划、销售*方所开发之天润未来城(现推广名)部分房产项目房产策划销售代理一事达成如以下合作内容，双方自愿自觉遵守。

一、合同标的与委托内容

1、合同标的

1.1 项目所处地理位路：

1.2 项目名称：

1.3 该项目功能规划商住□d地块住宅可售面积约 万平方米
地块规划可售面积约 万平方米(以开盘前*方提供的预测面积
为准)。商业面积以开盘前*方提供的预测面积为准，商业部
分的代理费用及结算方式另行协商。

2、委托内容

*方委托乙方就合同标的住宅和商业部分提供独家整体策划及代理销售。包括且不限于：

- 1) 项目营销策划报告
- 2) 项目整体营销传播策略
- 3) 项目销售策略及执行方案
- 4) 物业管理的建议
- 5) 项目的销售代理
- 6) 后期产品建议书

上述六项策划及销售方案，乙方需在*方要求的时间内提出**书面报告，并得到*方书面确认。

3、双方 地块的开盘时间为 年 月 日，如开盘时间变更，双方另行协商或顺延。

二、委托代理销售期限及代销率

1、委托代理销售期限

一期住宅部分自 年 月 日起至 年 月 日。

2、代销率

2.1代理销售期限界满时，乙方完成可售物业的代销率为90%。

2.2剩余10%部分，在合同期满后*方继续委托乙方独家代理销售。

三、正文部分

1、合同双方的权利和义务

1. 1*方权利

1. 1. 1根据项目工程进度及乙方营销执行方案计划安排，确定项目开盘时间及各阶段的销售目标，并有权根据市场动态适时进行调整。

1. 1. 2审议、确定乙方提出的策划营销执行方案，并对乙方销售工作进行监督。

乙方每月25日前提交下月营销工作计划，并安排策划主管、销售主管参加月度营销联席工作例会；每月25日前提交本月营销工作总结。如乙方未按时提交月度营销工作计划与总结，每延迟一日按每天1000元处罚。

1. 1. 3对有损*方形象或给*方造成损失的乙方工作人员，*方有权要求乙方进行调整。

1. 1. 4若乙方有意违约，追究乙方的违约责任或阶段销售任务达成率不足50%，可提出无条件解除合同，如遇不可抗力因素(如自然灾害等)，国家政策及其它因素导致*方不能开发，*方有权无条件随时终止合同。

1. 2*方义务

1. 2. 1根据销售进度及市场动态，采纳乙方合理*建议，及时调整相关策略，积极配合乙方的销售。

1. 2. 2 安排专门对接人员核查销售工作，并负责与乙方的协调与沟通。

1. 2. 3 *方负责与有关部门申办该项目有关售楼、按揭的所

有手续，并承担相关责任。

1. 2. 4 保*预售时承诺的交楼标准及其他条件与入伙时一致。

1. 2. 5 *方须按合同约定及时与乙方结算代理费，如有拖欠按所欠代理费总额每日万分之一计付滞纳金。

1. 2. 6 及时完成销售合同的审核工作、收款工作。

1. 2. 7 在发售前配合乙方办理有关销售事宜，向乙方提供所委托之物业的工程图纸及各项土地使用、规划批准、预售许可*等公开销售所需的各项文件资料，并将盖公章的复印件给乙方存档，以确保楼宇销售的顺利开展。

1. 2. 8 须保*本项目有关资料的合法*、准确*，以使乙方可合法向认购者销售该物业。

1. 2. 9 审批乙方制定的整体销售策略及广告发布计划，并在项目营销各阶段及时与广告公司、制作公司、装修公司及各媒体等签订合约，承担有关宣传推广、广告、销售资料及销售现场包装等所需的各项销售推广费用，*方同意d地块和三期abc地块营销推广费用各不低于项目销售额的1%。

1. 2. 10 负责工程项目按期保质保量完成，并配合乙方办理有关销售及户外广告发布等手续，并向乙方提供该项目房地产部门预测的户型图和销售面积、交房的标准、商品房买卖合同等相关资料及按揭银行的落实等事宜。

1. 2. 11 承担营销中心的电话初装费、水电费。

1. 2. 12 *方有义务在三期abc地块做样板房配合营销。

1. 3 乙方权利

1. 3. 1主理该项目的销售及管理工作。

1. 3. 2根据合同约定，按时收取策划销售代理费用。

1. 3. 3若*方有意违约，乙方结算完应得的代理费和溢价部分后，可提出解除合同，并追究*方的违约责任。

1. 3. 4如遇不可抗因素(如自然灾害等)，国家政策及其它因素导致乙方不能完成既定的阶段*销售目标，*方不能追究乙方违约责任，具体事宜*、乙双方协商解决。

1. 4乙方义务

1. 4. 1 乙方不得超越*方向客户作出承诺，未经*方书面同意不得向客户收取任何额外费用或增减销售合同条款，否则*方有权无条件终止合同。销售合同样本及合同条款解释由*方在项目开盘前提供。

1. 4. 2 本合同所定房产的销售款必须由*方财务统一收取或客户直接汇入*方指定帐号，*方统一开具收据或*。乙方不得自行收取任何定金或房款，如果出现乙方自行收款的行为，*方保留追究乙方法律责任的权利，除非*方委托乙方办理收款或*手续。*方财务人员必须充分配合乙方销售工作。

1. 4. 3 乙方制定的销售价格表必须*方书面确认方可销售。若遇特殊情况应征得*方书面同意。乙方未经*方书面同意，不得涨价，不得擅自给客户任何形式的低于底价的折扣，否则*方有权追究由此造成的一切损失和相应的法律责任。

1. 4. 4 乙方承担代理佣金及其它收入的税费，对收取*方支付的代理费用应出具正式*。

整理，经*方审核无误后，提交给*方指定的按揭银行，直至达到银行放款为止。乙方必须协助客户在*方指定银行办理按

揭手续。

1. 4. 6 乙方遵守为*方保密原则，所有*及与本项目相关的资料未经*方允许不得向他人提供。

1. 4. 7 派*人员参加必要的本项目相关单位的联席会议，从销售、策划角度为*方提供意见和建议。

1. 4. 8 乙方须依据和，严格按照双方共同商定的销售、策划方案组织好楼盘的策划、销售工作，负责管理销控表，可根据销售各阶段的实际情况合理调配资源。若遇特殊情况，乙方应获得*方书面认可后作为个案协商处理。

1. 4. 9 乙方在本合同签订之日起一周内将营业执照复印件报*方备案。

1. 4. 10 乙方需提交周(月)工作计划和总结报*方核准。

1. 4. 11 乙方不得转让策划和销售代理权，否则*方有权终止合同。

1. 4. 12 乙方工作人员应详细记录广告效果及销售情况，每天以销售日报表的形式(电子版和书面形式各一份)向*方报告销售进度(含当日客户来访明细、签定合同客户明细、下定客户明细、成交明细、次日成交预测明细等内容)，供双方根据销售实际情况及时调整销售策略。

1. 4. 13 乙方承担负责该项目策划、销售团队所有人员的管理和费用(包括策划及销售人员的录用、考核、薪酬、培训、晋升等，并严格现场管理)及日常办公费用。

1. 4. 14 乙方保*每天在岗路业顾问人数不少于15人，并按月度及时发放路业顾问销售提成，以免影响*方公司品牌形象。

1. 4. 15乙方负责电动看房车的日常使用与维护保养。如有人为损坏需原价赔偿。

1. 4. 16乙方保*商品房买卖合同与客户按揭合同填写的准确*。如*方或按揭银行审核发现错误，每处错误处罚500元。

2、销售任务指标

3、代理取费标准、销售价格及结算方式

3. 1代理取费标准

特别说明:a□代理费=销售提成+销售溢价分成

b□如乙方不能完成阶段任务的50%，*方有权单方面提前解除本合同并扣除保*

金15万元整。在*方决定终止合同并以书面形式递交乙方后，*方在7个工作日内向乙方结算代理费，乙方退场。

在*方决定终止合同并在一个月以内以书面形式递交乙方后，*方在7个工作日内向

乙方按约定结算代理费，乙方退场。若*方未在一个月以内书面形式向乙方递交终止合同函件，视同*、乙双方继续履行本合同。

c□若乙方超额完成阶段销售任务，超额部分可计入下一阶段完成任务量。

3. 1. 2 佣金的支付:

a□*方根据乙方每一销售阶段实际完成任务量按3. 1. 1条款向乙方据实结算代理费。

b□*方每月在核对乙方提交的销售业绩后，在7个工作日内支付应得佣金的95%，余下5%作为乙方合作保*金，保*乙方合作过程中不违反双方约定的细节条款，在乙方在完成本合同第三部分1.4条约定的相关义务后的一个月后返还。

3.1.3销售溢价提成:在销售过程中，销售单价超出*乙双方约定的销售基价部分，乙方按套计提超价部分的20%。计算方式:溢价提成=(销售执行总价-销售基价总价)×20%。溢价提成部分在项目整体销售目标达成后计提，且需扣减溢价部分的销售代理佣金。

3.1.4销售溢价提成结算:d地块销售达到90%时进行d地块溢价提成结算；剩余房源销售不再计提溢价。三期abc地块在每个组团销售周期结束时进行溢价提成结算。

3.2销售价格

3.3.1双方每销售阶段结算一次佣金，*方核对上阶段销售回款报表无误后，*方应在七个工作日内向乙方支付销售提成。

3.3.4若客户退房，如*方按相关条款收取客户违约金，客户退房违约金*、乙双方按5:5分成。乙方在下一阶段结算中将已收取的此项代理费退还给*方。

3.4销售佣金提取的界定

任务达成率以客户签订认购协议为准，销售佣金的提取以银行回款为准。

4、相关界定

4.1 成功销售的界定

4.1.1客户签订认购协议，视为成功销售，计入乙方销售业

绩。

4. 1. 2 乙方销售佣金结算标准:一次*付款或分期付款客户全款到账;按揭客户签订,按揭客户的按揭合同通过银行审核并已放款。

4. 2 正式开盘销售的界定

4. 2. 1 在委托合同标的开盘销售前,*方应取得、、、五*。同时确保项目达到一定的工程形象。

4. 2. 2 由*、乙双方共同协商确定的该项目正式对外销售的日期。

5、违约责任

5. 1 在本合同解除或终止前,*方不得指定其他代理商进行本合同所约定标的范围的策划及销售。乙方不得承接天润未来城项目5公里范围内的其他楼盘的营销策划代理业务。

5. 2 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方。在合作过程中任何一方泄露商业秘密或将有关资料提供给第三方的,另一方有权要求对方承担相关经济损失。

绝对禁止乙方将本项目*(来电、来访、成交客户)、媒体反馈数据泄露给第三方或者用于其他项目。若经发现,*方有权单方面结束合同,并扣押所有保*金及未结佣金,并保留采取进一步法律措施的权利。

5. 3 任何一方单方面提出终止合同或解除合同均属违约行为,须由违约方按合同法有关规定执行,并承担因此造成的相关损失和违约责任。

5.4 任何一方不得损害对方的声誉，否则须承担因此造成的相关损失和相应的法律责任。

5.5 *方如未按合同所约定的时间支付给乙方当期代理费或策划费用，乙方可按所欠代理费用的每日万分之一计收滞纳金。

5.6 *方如未按合同约定的时间提供必需的销售条件，或其他原因导致项目无法按合同约定正常公开发售，合同期顺延。

5.7 *方擅自委托任何第三方代理销售或自行销售本合同委托销售之物业的，*方应支付乙方已代理售出部分(以客户缴纳首期款并签订为准)的代理费，并承担违约责任。

5.8 由于*方提供给乙方销售本项目内住宅或商铺产权不清或*照手续不全引起客户的纠纷均由*方承担。

6、其他事宜

6.1 合同附件与本合同具有同等法律权利。

6.2 在本合同到期时，本合同自然终止，双方应通力协作，妥善处理终止本合同后的有关事宜。*乙双方若同意继续合作，另行签定合作协议。

6.3 本合同未尽事宜，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。

6.4 本合同在执行的过程中如发生争议，双方尽量协商解决，协商不成的可向由襄阳市襄州区*法院提起诉讼。

6.5 本合同壹式肆份，*乙双方各执贰份，经双方代表签字盖章后即可生效。

*方:湖北天润投资集团有限公司

代理人:(签字)

签约地:

房屋定金合同篇十

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。