

最新委托代理签订合同 房产委托中介代理销售合同(优秀6篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

最新委托代理签订合同 房产委托中介代理销售合同实用篇一

代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销新产品：_____

第二条 代理人的职责

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

第三条 代理业务的职责范围

代理人是____市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销该产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

第四条 广告和展览会

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

第五条 代理人对用户的财务责任

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

第六条 用户的意见、代理人的作用

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商提的切身利益为宜。

第七条 向制造商不断提供信息

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

第八条 保证不竞争

代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

本协议规定在此协议终止后的5年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的一年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

甲方签字(盖章): _____

甲方地址: _____

乙方签字(盖章): _____

乙方地址: _____

签约日期: _____年 _____月 _____日

最新委托代理签订合同 房产委托中介代理销售合同 实用篇二

甲方: (以下简称甲方)

乙方: (以下简称乙方)

甲乙双方根据《中华人民共和国民法典》及有关规定, 在自愿、平等、互利的基础上, 经友好协商, 就乙方代理销售甲方产品达成一致, 特订立本合同, 以便共同遵守。

一. 双方责任

1. 销售区域

1-1乙方于年月日至年月日期间, 有权在省

市行业销售甲方指定产品。

1-2乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品, 任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品, 否则一经查实, 甲方有权对乙方进行严肃处理, 甲方可根据情节严重程度, 做出取消

年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

2. 销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点(一般为火车可以到达的城市)。每批订货均需现款提货。

3. 销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取费用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4. 送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5. 销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表(附件一)。

6. 产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7. 销售资料

7-1有关甲方产品的销售价格、组织结构、销售计划、价格表、当地销售信息资料(如：销售价格、客户名录、库存等)，以及其他有关甲方的资料，属于甲方产品经营的商业秘密，乙方不得将上述资料透漏给第三者，否则甲方可根据情节严重

与否做出没收其代理保证金及取消年度返利的处理，情节严重者甲方将取消乙方的代理经营资格。

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8. 市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9. 售后服务

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12

个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二. 交易条件

1. 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币50万元，向甲方交纳销售保证金人民币贰万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2. 定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责代办运至乙方指定的城市（一般为火车可以到达的城市），一般采用普通运输，货物到达乙方指定的城市后（一般为火车可以到达的城市），乙方需自行

提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章(附件三)，并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

3. 供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格(附件四)。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4. 付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

5-2甲方有义务在收到乙方付款后，向乙方开具合法的发票，超过进货金额部分的税费由乙方承担。

5-3在没有得到甲方书面确认前，不得从甲方货款中扣除任何借予甲方人员的款项及其他形式的为甲方垫付的支出。

6. 退换货

6-1只有在出现以下情况时，可以做退、换货处理：经双方认可的第三方质检部门书面确认为甲方产品质量出现问题的，在12个月的质保期内的，甲方做无条件退货或更换。

6-2所有退、换货须经过甲方同意并在退、换货申请上签字认可后方可进行。

6-3经批准的退货由甲方收货后进行清点，以实收数目为准。退货中发现的空包装、污染、拆改原包装规格的不予计数。

6-4如不属于甲方质量原因而需要退、换货的，在货物发出的15天内，包装及产品完整无缺的可按实际购买金额全额退换货，包装及产品不完整的按损坏程度计算折旧，超出15天以上的，将收取20%的折旧费，在60天以内的，将收取50%的折旧费；灯具出现损坏的，并将按损坏程度收取费用，完全损坏的将不予退换；90天以上的，将不再做退换货处理。

三. 奖惩政策

1. 评分奖励：

2. 销量奖励：

根据经销商的销售、网络开拓和维护、品牌推广、信息反馈等予以高额的返点奖励，甲方在给予乙方年度返点奖励时，乙方必须向甲方提供与返点奖励金额一致的正规发票，以便

甲方财务管理;甲方给予乙方的年度返点奖励必须按国家相关规定计算所得税。

3. 在乙方经营能力有限，不能完成本合同中规定要求或甲方规定的业绩指标，连续2年未能完成甲方规定的最低年销售指标时，甲方有权解除本协议并没收已交的保证金。

四. 违约责任

1. 甲乙双方中的任何一方，不遵守本合同，不履行约定或法定的义务，另一方可以提出解除本合同，但必须提前30天通知对方，违约方须依法赔偿对方因此而遭受的一切损失。

3) 提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的;

4) 制造、销售假冒沃能光电产品的;

6) 被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的;

7) 被司法机关勒令终止营业的。

本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4. 凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六. 合同期限：从20_____年5月1日起至20_____年4月30日

止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

甲方： 乙方： 日期：

最新委托代理签订合同 房产委托中介代理销售合同 实用篇三

乙方： _____

为使甲方_____产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、 代理产品、区域、期限

1. 代理产品名称： _____

2. 代理区域： _____ 辖区范围内。

3. 代理期限： _____ 年，自本协议签订之日起至_____年____月____日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、 双方责任、权利

(一) 甲方

1. 自本协议签订之日起，乙方成为甲方在_____市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。

2. 甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

3. 甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品(特殊订货除外),并保证产品长期供应。
4. 甲方提供相关的产品证书和文件资料等。
5. 甲方保证产品质量,对产品实行三个月内包换,一年保修,终身维护的质保承诺。
6. 甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。
7. 甲方授于乙方“授权委托书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二) 乙方责任、权利

1. 乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。
2. 乙方在授权区域内依法经营,认真负责地完成甲方授权代理事项,做好销售工作,因乙方不依法经营,违反代理协议书而造成的一切经济损失,由乙方承担。
3. 乙方必须贯彻,融汇甲方营销理念,接受甲方的业务培训,服从甲方的营销指导及考核。
4. 乙方必须具备一批高素质的销售人员,在所属区域内,建立自己的销售网络,与甲方同时进行网络化经营,并经常性,有针对性开展一系列的促销宣传活动。
6. 乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用,设计光盘由甲方提供,依法办理产品有关宣传手续,做到合法经营。

三、 总代理商从事的业务范围

1. 区域内二级代理商的建立。

2. 区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。
3. 密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。
4. 经常进行宣传促销活动。

四、代理条件

1. 乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场营销网络。
2. 乙方必须向甲方提供企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。
3. 乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。
4. 签约后，乙方在半年内必须完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设。
5. 乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。
6. 乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的20xx年全国统一零售价，最低可以下浮_____%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。
7. 乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

(1) 安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

(2) 甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3) 市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4) 通过多渠道开拓终端销售业务。

8. 不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

五、 代理数量及价格

1. 乙方首先支付_____万元rmb货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度必须完成_____万元rmb的进货额，全年必须完成_____万元rmb进货额。(具体产品价格及品种见附件)

2. 乙方承诺本协议签字之日起____日内，向甲方支付首批货物订金_____万元rmb[(甲方按4个月完成供货，每月为_____元rmb)如不按时付货款，本协议将自动失效。

3. 甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的____%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按____%给予返利。

4. 乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

5. 从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的____% 且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名

义对外宣传。

六、 其它

1. 乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的_____折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。
2. 乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

七、 付款、运输方式

1. 乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。
2. 运费由乙方负责。

八、 宣传、技术支持：

1. 宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。
2. 甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。
3. 甲方免费提供传喷画和培训手册。
4. 乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。
5. 提供工程设计方案和技术指导。

九、 违约与仲裁

1. 未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币_____万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。
2. 自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币___万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。
3. 在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《合同法》处理。

十、附则

1. 在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。
2. 在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。
3. 签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委证书，企业有关资质证明。
4. 未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

乙方：_____

最新委托代理签订合同 房产委托中介代理销售合同 实用篇四

随着市场经济的发展,企业委托商家代销自己生产的产品这种

销售方式,越来越受到欢迎。对于委托销售合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的委托销售合同范文,欢迎阅读。

委托方(甲方): _____

代销方(乙方): _____

一、甲方委托乙方代销下列商品:

商 品

名 称

产 地

规 格

单 位

供应单位

代销数量

包 装

每件重量

备 注

现货

每季可供数

三、商品包装应按运输部门规定办理,否则运输途中损失由

甲方负责。如因不符运输要求，乙方代为改装及加固，其费用由甲方负责。

四、交货地点：凭乙方发货通知单，由甲方代办托运直拨至购货单位。

五、代销商品发货数量必须根据乙方通知。

六、手续费收取与结算按下列办法：按销货款总额____%收取手续费；待乙方收到货款后，即给甲方结算并扣回代垫费用。

七、甲方代销商品应与样品相符，保质保量，代销数量、规格、价格，有效期内如有变更，甲方必须及时通知乙方，通知到达前，已由乙方签出的合同，应照旧履行。如因质量或供应脱节而造成的损失和费用(包括手续费)，均由甲方负责。

八、附则：_____

九、本协议一式____份，甲方____份，乙方____份，自签订日起生效，有效期____月。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

一、市场开发：为了尽快使甲方的(产品名称)占领泸州市场，充分利用乙方在泸州市完善的营销网络和卓越的销售团队，甲方委托乙方负责泸州市场的开发和营销，由乙方独家代理甲方所生产的系列(产品名称)在泸州市城区市场的销售工作，城区市场包括江阳区、龙马潭区和纳溪区。

二、市场策划和营销策略：乙方负责提供市场营销策划书，经甲方认可同意后，由乙方按照市场营销策划书中的营销策略，实施市场开发和营销工作。费用按本合同的约定解决。

三、铺货：由乙方按照市场营销策划书负责向ka卖场、中小

超市、渠道网络铺货。铺货总量控制在 吨以内。

四、价格：对ka卖场、中小超市、渠道网络的批发价格，由乙方确定。甲乙双方的结算价格由双方商定。市场价格发生变化，由乙方及时向甲方反馈信息。根据市场价格变化，双方协商调整批发价格和结算价格。

五、数量：甲方提供稳定的粮源以满足乙方市场销售的需求。乙方需要(产品名称)时，应提前三天通知甲方，甲方及时组织加工以保证市场需要。

六、市场开发及费用：市场开发是一项长期的工作，乙方应负责根据市场变化提供市场开发调整方案，经甲方同意后，组织实施。广告费、促销品、宣传品、必要的销售用具和ka卖场费用由甲方负责。渠道促销员的工资、补贴、差旅费，以及(产品名称)在泸州市场销售过程中产生的保管费、仓租费、运费、上下车费、办公费和给商家的联络费由乙方负责。

七、产品质量：由甲方按照国家有关规定和标准生产(产品名称)，产品质量问题由甲方负责。

九、营销手续：甲方负责提供(产品名称)销售手续。

十、货物交接手续及资金结算：甲方商品启运时开出商品调拨运单，乙方收到货后在调运单上签字。乙方凭调运单和铺货单建库存表。乙方在每月的20日结帐后，将销售表、库存表报给甲方。甲乙双方每月结算一次货款，已销售(产品名称)的货款结算后，乙方应在三日内支付给甲方。销售量大的时期，也可以七天或半个月结算一次。

十一、本合同一式四份，双方各执二份。合同执行中发现新的问题，经双方协商可以不断完善合同。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

最新委托代理签订合同 房产委托中介代理销售合同 实用篇五

受托方(乙方): _____

甲乙双方经过友好协商，就乙方代理销售甲方所开发建设的大厦(花园、别墅、公寓等)事宜达成一致协议。

1. 提供营业执照复印件，法人代表证明书。
2. 提供所委托销售项目的有关批文，包括物业名称证明、立项批复、土地使用证、土地出让合同、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程开工许可证、商品房预售或销售许可证等文件的复印件。
3. 提供上述项目的设计图纸、装修标准及技术指标文件，提供上述项目周围环境及土地使用情况、建设情况及交通状况等资料和文件。
 1. 根据市场情况制定销售计划，安排销售时间表。
 2. 在甲方帮助下，安排客户实地考察并介绍项目当地环境。
 3. 乙方与客户接洽之后，以传真方式与甲方联系，确认客户。凡经甲方确认后的客户，成交后均视为乙方成交。
 4. 在甲方与客户正式签署售楼合同之前，以代理人身份与客户签署有关认购意向书，并在规定时间内安排客户与甲方正式签署买卖合同。

本物业第一期销售价格暂定为每平方米元。

甲乙双方同意代理佣金为房价的2%，佣金在客户与甲方正式签署买卖合同时全部支付。

甲方同意乙方的代理期限为半年，从双方签订本协议之日起计算，在代理期间，乙方须售出平方米。

如在代理期限内乙方未按合同规定销售出平方米的物业即构成违约，双方另行确定对违约行为的处理。

甲方同意支付所有与销售有关的广告费用，广告分为三期，分别在报和报上刊出。

甲乙双方同意由本代理协议产生的一切纠纷，均采用友好协商的方法予以解决，如果协商的方法不能解决，双方一致同意将争议提到北京仲裁委员会予以仲裁，仲裁的裁决是终局的。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

最新委托代理签订合同 房产委托中介代理销售合同 实用篇六

1、双方一致同意解除_____年_____月_____日签订的委托代理合同。

2、本协议签订生效时，乙方退还甲方缴纳的律师费：_____元。(注：乙方实际收取律师费计人民币：_____元)。同时，本协议也作为收据使用，甲方不另外出具收据。

3、乙方办理案件所需的调查复印查档交通等费用及其他开支计人民币：_____由甲方承担。(注：甲方已经交纳)

4、本协议签订生效时，甲乙双方权利义务终止，甲方自行

承担解除委托代理之前未完成事宜的相关法律后果，并保证不再纠缠相关案件参与人员，甲乙双方之间不存在任何未了结事宜。甲乙双方均不得以任何理由方式追究对方或案件其他参与人员的法律责任。

5、本协议生效时，乙方应将甲方签字或盖章的授权委托书____份(已交公安机关的一份除外)返还乙方(注：乙方已经返还)。

6、本协议生效时，甲方需退还同乙方签订的委托代理协议及收取律师费发票各一份。

7、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，自双方签字之日起生效。

甲方： 乙方：

承办律师：

年 月 日 年 月 日