

# 2023年房地产合同签署(大全8篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。那么合同应该怎么制定才合适呢？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。

## 房地产合同签署篇一

购买方：\_\_\_\_\_，以下简称乙方。

根据国家有关房产的规定，甲乙双方经协商一致，签订本合同，以资共同信守执行。

第一条乙方购买甲方座落在\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_街\_\_\_\_\_巷\_\_\_\_\_号的房屋\_\_\_\_\_栋\_\_\_\_\_间，建筑面积为\_\_\_\_\_平方米。

第二条上述房产的交易价格：\_\_\_\_\_。

第三条付款时间与办法：

1、乙方应于\_\_年\_\_月\_\_日前向甲方付清房产款项（交款日期以汇款时间为准）。

2、乙方面交给甲方现金\_\_\_\_\_元；其余\_\_\_\_\_元均由乙方按甲方提供的汇款地点、收款人汇给甲方。

第四条甲方应于\_\_年\_\_月\_\_日前将交易的房产全部交付给乙方使用。

第五条税费分担

1、甲方承担房产交易中房产局应征收甲方的交易额的\_\_\_%的

交易费；承担公证费、协议公证费。

2、乙方承担房地产交易中房产局应征收乙方的交易额的\_\_\_\_%的交易费，承担房地产交易中国家征收的一切其它税费。

## 第六条违约责任

1、乙方必须按期向甲方付款，如逾期，每逾期一天，应向甲方偿付违约部分房产款\_\_\_\_%的违约金。

2、甲方必须按期将房产交付甲方使用，否则，每逾期一天，应向乙方偿付违约部分房产款\_\_\_\_%的违约金。

## 第七条本合同主体

1、甲方是\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_，共\_\_\_\_人，委托代理人\_\_\_\_即甲方代表人。

2、乙方是\_\_\_\_单位，代表人是\_\_\_\_。

第八条本合同经国家公证机关\_\_\_\_公证处公证。

第九条本合同一式\_\_份。甲方产权人各一份。乙方一份。\_\_\_\_房产管理局、\_\_\_\_公证处各一份。

甲方：\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_

20xx年xx月xx日

## 房地产合同签署篇二

甲方：(以下简称甲方)地址：代表人：

乙方：(以下简称乙方)地址：代表人：

为了共同开辟甲方房产的销售市场，甲、乙双方本着互惠互利，诚实信用的原则，根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，经友好协商，就甲方委托乙方代理销售(以下简称该项目)的有关事宜，经过充分协商，达成以下协议，以资双方共同遵守。

### 第一条：委托物业

甲方委托乙方代理销售(非独家)甲方产品在区域的市场代理销售工作。

### 第二条：合同期限

本合同合作期限自年月日起至年月日止。

### 第三条：代理佣金标准

代理佣金是指乙方履行本合同后所应获得的报酬。

乙方累计完成销售任务套(含套)的，销售代理佣金按合同成交总房款的计提。

乙方累计完成销售任务套之间(含套)的，销售代理佣金按合同成交总房款的计提。

乙方累计完成销售任务套以上(含套)的，销售代理佣金按合同成交总房款的计提。

### 第四条：佣金结算条件及支付方式

甲方支付给乙方的销售代理佣金比例按甲方与乙方推荐成交客户所签订的《房屋买卖合同》中的合同房款计算，支付金额基数按照客户实际到达甲方帐户房款金额计算。

一次性及分期付款客户在签订《房屋买卖合同》并按合同约定支付全额房款后，甲方按约定比例向乙方支付该业务乙方应得佣金。

## 第五条：代理销售房源和价格

1、甲方以书面形式向乙方提供房源统计。在客户认购前，乙方要对认购房源与现场负责人进行确认。在未取得甲方确认时，乙方无权与各户签订商品房认购协议，由此造成的责任由乙方自行承担。

2、甲方保证本项目对外公开的价格与提供给乙方客户的价格一致，该价格表经甲方签字并盖章生效。如甲方对价格进行调整，则甲方需以书面形式通知乙方。

## 第六条：甲方的责任

1、甲方保证该项目的合法性和真实性，若客户购买房产的实际情况与

2、甲方对乙方人员进行该项目必要的项目信息传播，传播方式可通过书面、电话或直接至现场等方式进行。甲方指派专人负责与乙方日常业务工作的协调和联系。

3、合同委托期内，甲方免费向乙方提供包括售楼书、宣传单页及《认购书》、《房屋买卖合同》等相关项目资料复印件。

4、甲方协助乙方完成客户在甲方项目参观、选购和签约、收款等各项接待程序，并保证现场的接待质量。

5、甲方应按时按本合同的规定向乙方支付销售代理佣金。

6、甲方不干涉乙方在本合同约定范围内的销售工作，但甲方有权进行监督，以保证项目及企业的品牌形象。

7、在购房客户签订《房屋买卖合同》的过程中，如遇到特殊情况，客户要求异地签约的，甲方给予积极配合。

8、甲方及时透明的协助乙方做好销售过程的各项工作和客户归属业绩确认等工作。

## 第七条：乙方的责任

1、成立专业的销售队伍，由专人(具有较强的接待能力、熟悉海南房地产楼盘)负责此次购房专线推广及看房选购的全程接待工作。如因客户投诉或经甲方调查，乙方负责销售甲方项目的人员不具备专业素质的，甲方有权要求乙方及时更换，乙方拒不更换的，甲方有权终止合同。

2、完成购房过程的前期组织及准备工作，并于客户到达甲方项目看房之前，由乙方提前通知甲方。

3、在委托期内，进行广告宣传、派送发放售楼书等宣传资料，利用各种形式开展多渠道推荐活动。每次完成看房行程后，须将售楼现场看房情况反馈给甲方，双方应及时确认销售情况。

4、乙方应遵守甲方提供并经甲方签章确认的合同样本及相关销售文件，乙方不得超越甲方授权向购房客户作出任何承诺，引起相关的法律责任由乙方负责。

5、乙方应根据甲方提供的该项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或虚构项目情况，并派专人负责与甲方日常业务工作的协调和联系，并做好看房后的跟进成交工作。

6、乙方所有对外宣传资料均需得到甲方同意后方可按甲方同意的方案执行。

7、甲方的销售策略、销控情况等作为商业机密，未经甲方书面认可，乙方有义务保密并保证不得告知第三方，如有泄露，一经核实，甲方有权按国家相关法律法规追究乙方责任。

8、乙方代理销售的房产准确面积和价格，以甲方支付的签章资料为准，合同期间如有变更，乙方按甲方书面通知为准。

9、合同委托期内，经双方协商一致，可在乙方代理销售点，免费设立甲方提供项目有关的销售资料宣传专区。

10、乙方不得以甲方的名义收取客户任何费用，一经发现即取消分销代理资格，罚没所有未发佣金并保留追诉的权利。

## 第八条：其它事项

1、未尽事宜，经双方同意可签订补充协议，与本合同具有同等法律效力。

2、在履约过程中发生争议，双方可协商解决，协商不成的，任何一方可向甲方项目所在地人民法院提起诉讼。

3、本合同一式两份，双方各执壹份。本合同经双方代表签字盖章即生效。

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

## 房地产合同签署篇三

注册时间：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

乙方名称：\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

南阳办事处地址：\_\_\_\_\_

南阳办事处电话：\_\_\_\_\_

甲乙双方本着友好合作、相互协商的精神，在自愿的基础上就该项目之全案策划、销售代理事宜共同达成如下协议：

\_\_\_\_\_万平方米（以有关部门许可或批准的内容为准）。

- 1、甲方委托乙方就该项目进行全案营销策划、销售代理工作。
- 2、双方约定，合作期间甲方对本项目不得自行销售或交第三方销售。
- 3、乙方有权利在基础价格上提高价格，形成每套房源的销售表现价格，并可以给予客户一定程度的优惠（但优惠价格底线不得低于双方约定的该房源的基础销售价格）。
- 4、甲方在实际销售中不可单方面提高销售价格，否则，在乙方未完成销售任务的情况下负责承担项目销售人员的工资。

1、本合同代理期限为\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

2、合同期限结束时，双方可再次洽谈延长合同期限事宜，并根据具体情况另行签约。

- 1、甲方须根据本合同按期向乙方支付有关的服务费用。
- 2、甲方在“正式销售”前，按乙方要求及时向乙方提供该项目的《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（预售）许可证》五证文本及图纸以及可使用的立面、鸟瞰、效果图等，并保证资料的真实性，为乙方顺利进行分析研究、策划、整合工作提供方便。
- 3、甲方指定专人负责与乙方进行工作对接，加强沟通。对乙方提供之报告进行审查验收，审批乙方提供的广告宣传计划及营销计划。
- 4、对乙方建议的招商、销售价格表、付款方式、销控方案、策划及宣传推广方案及时提出修改意见，并经甲方确认后执行。
- 5、合同签订后，如甲方还需乙方提供合同约定外之服务及支持，则甲方须以书面形式向乙方提出，乙方则根据其服务内容及工作量向甲方收取相应费用。
- 6、甲方负责办理该项目的房地产开发、商品房预售以及招商工作所需证件及合同文本，并在乙方销售人员进驻案场2个月内取得销售经营权的合法证件，否则按月额外支付乙方\_\_\_\_\_万元基本运营费用。
- 7、有关现场售楼处、样板间、户外广告（围墙、指示牌、广告牌、车身广告灯）、模型、效果图、楼书、折页、展板、dm海报、展销会包装、推广活动（含销售人员派单）、电台广告、电视广告、报纸杂志广告及软性文章的委托制作费及发布费等与本项目招商、销售有关的第三方费用均由甲方负责，有关委托制作及发布合同的谈判由乙方完成。
- 8、自双方合同签订后，乙方工作人员将在90日内入场，甲方



需在合同生效90日内完成售楼处的装修及其他配套设施，如未能如期完成将在第91天起由甲方负责支付乙方案场人员工资，直至入场工作。

9、本项目需引入外埠之商户，乙方应将目标意向客户列出以书面形式提交给甲方。如因引入外埠之商户过程中产生各项差旅费用（即乙方及目标商户所发生的）则由甲方支付。

10、甲方预留或自留房源将直接纳入乙方销售任务量，并按照房源数量向乙方支付基础代理费。

11、甲方负责销售及招商工作中本合同的审查、备案登记工作，并派财务人员在售楼部负责收取楼房销售款项。

12、甲方负责项目后期运营中的经营管理工作及前期相关准备。

1、乙方须根据本合同相关条款向甲方收取有关服务费用。

2、乙方将组成4—5人的项目核心小组进行本项目的全程服务工作（辅助人员不计在内），与甲方密切联系，加强沟通。

3、甲乙双方合作签订后，乙方应立即开展工作，但如甲方在合同签订后七日内首付款仍未到账，则乙方有权暂停工作，直至甲方应付款到账为止，由此产生的相应损失，乙方不予负责。

4、乙方应本着客观的原则，按附件一（商业项目全案策划纲要）的规定以及甲方提出之有关项目策划工作的合理要求完成策划工作，并尽力提供准确的资料以供参考。

5、自本合同签订后，乙方向甲方提交项目整合推广营销策划方案。

6、乙方应组织项目组定期与甲方就本项目举行例会、双方经理级人员参加。

7、乙方应制定详细的营销策划执行方案，密切配合并代理甲方实施策划方案。

8、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，乙方应负责设计、执行和各种媒体发布或制作的工作。

9、在合同履行期间所有客户乙方有义务负责签约，甲方应予以配合。

10、甲方同意在所有该项目的vi印刷上，乙方为全案营销代理公司，并且乙方有权标注乙方公司名称和商标识别。

11、乙方在完成合同销售总平方面积的90%，即视为合同履行完毕，乙方有权撤场。

12、本项目售楼处、样板房及办公家具、办公用品（电脑、打印机、复印机、电话、电视、音响、饮水机、擦鞋机、看房汽车等）由甲方提供，乙方项目小组人员工资及提成由乙方负责。如果需要在外地设置招商部（销售部），其人员所产生费用双方另行协商，以合同附件明示。

（结合工程情况以及广告投入费用情况，双方再行商定）。

## 1、前期项目启动资金

本合同签订之日起\_\_\_\_\_日内甲方向乙方支付前期项目启动资金\_\_\_\_\_万元整。

## 2、代理服务费等及支付

双方约定甲方支付给乙方的本项目代理服务费，分为基本代

理费和溢价分成、销售奖励三个部分：

#### a基本代理费

双方约定按套计提，乙方每销售一套房源应提销售房款额\_\_\_\_\_%的基本代理费。凡签定预定房协议或商品房买卖合同即视为成交，甲方按该房源总房款计算支付给乙方基本代理费。商业部分统一按\_\_\_\_\_%计提，乙方协助办理银行按揭手续。

#### b溢价分成

双方约定本项目的平均价格为元\_\_\_\_\_/平方米，以此制定具体房源的基础价格，销售中超过基础价格部分的房款视为溢价部分，分成比例为\_\_\_\_：\_\_\_\_，即甲方得\_\_\_\_%，乙方得\_\_\_\_%。

#### c销售奖励

乙方在每期项目推广、整合销售过程中，如成绩突出，甲方应在每期销售完毕后、给予乙方公司奖励，第一期\_\_\_\_\_万元，第二期\_\_\_\_\_万元、第三期\_\_\_\_\_万元，项目全部销售完毕后给予乙方总奖励\_\_\_\_\_万元。

### 3、 结算方式

甲方须每月5日前以现金或转账的（人民币）形式向乙方统一结算上月的代理佣金及相关的服务费。

### 4、 补充

a若客户在签署合约后毁约，客户所付定金由甲方没收并按甲：乙=\_\_\_\_：\_\_\_\_比例双方分配。

b甲方确认乙方整体、策划、整合、推广、销售该项目，甲方不得随意自行销售或委托第三方销售。

c在本合同期内，如甲方原因（工程质量、交付标准、交付延期、承诺未能兑现等）造成客户退房，乙方已收取该套房屋代理佣金不予退还，销售业绩不予扣减。

d本项目推广名和实际名称的改变不影响本合同的履行。

1、在项目服务过程中，涉及甲方公司和项目的商业秘密，乙方负有保密义务，不得向外界泄露。

2、甲方对乙方的方案和计划原稿不予认可，并在合同履行期间没有采用，不得将其创意泄露给他人。此后甲方如果又私自采用的，一经发现，乙方有权向甲方收取相关费用。

乙方在双方合作期间为乙方所提供的一切文本及设计方案，甲方按约定支付给乙方相关的代理佣金后，同样享有著作权。

1、不可抗力事件是指在本合同签署后发生的、本合同签署时不能预见的、其发生与后果是无法避免或克服的、妨碍任何一方全部或部分履约的所有事件，包括自然灾害（如地震）、恶劣天气（如台风）、战争、恐怖行为、暴力事件或其它不可抗拒的事件，而引起项目进度的延误。

2、因不可抗力产生的合同履行暂停、延迟、双方均不承担违约责任。

3、发生不可抗力事件时，知情方应及时通知另一方。双方应合理地做出努力，克服不可抗力事件，减轻其影响。同时双方应立即协商，决定将合同延期执行或者解除合同。

甲乙双方应全面、严格履行本合同。如任何一方责任造成合同无法履行或违约，应承担违约责任并支付另一方违约金：五十

万元。

凡因执行本合同产生的一切争议，双方应本着友好态度协商解决，协商不成时，应向签约所在地之人民法院提出诉讼。

本合同自双方签字盖章后即可生效；本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，具有同等法律效力；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：\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_

签署日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签署日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签约地点：\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_

## 房地产合同签署篇四

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。

## 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\_\_\_\_\_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

## 房地产合同签署篇五

甲方：

乙方：

甲乙双方在保证“”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就“”等产

品的销售事宜，达成如下协议：

## 一、授权产品及市场和结算价

甲方授权乙方在全权代理经营等系列产品(以下简称“授权产品”)。

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的进行结算，报价见附件。

## 2、乙方销售承诺

自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：

在20\_\_年2月1日至20\_\_年1月30日之间对产品销售，甲方结算价销售总金额为整以上。

## 3、乙方销售奖励

乙方销售总金额完成万可享有奖励3%

乙方销售总金额完成的部分可享有奖励5%

开票，医院回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款后直接以现金形式返还合同成交额的10%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

5、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1)经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有率；

(2)乙方在授权地区以外销售授权产品；

(3) 乙方冒用授权产品的商标；

(4) 乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；

(5) 乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

(6) 乙方连续6个月内没有完成任务。

6、甲方要取消乙方总代理资格(上述第5条中所含情况除外)，需提前一个月以书面方式通知乙方。

须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

### 三、甲方的义务

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的. 市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的围。

4、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

### 四、乙方的义务

1. 乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2. 未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3. 乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4. 乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行

情调查表》。

5. 乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6. 乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7. 乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方“内镜洗消中心”系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8. 乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9. 乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

10. 乙方有必须派专人到厂家进行正规培训，售后服务统一由厂家安排，由乙方具体负责执行。

## 五、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

1. 规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2. 甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

## 六、价格保护规定

为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免

价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已订购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下：

1. 甲方调价前15日书面通知乙方。
2. 双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

## 七、售后服务

1. 甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包(参照国家有关标准)，一年保修。

院方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经医院使用科室负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

3. 并作好维修记录表，定期传回甲方。

根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障(具体情况详见《配件备用制度》)。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户!严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的10倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

- 4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。

培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进

修的往返车票以及在公司进修期间的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

## 八、广告宣传

可办理广告补助(标准按甲方的规定执行)。

2. 媒体广告、展示会限以甲方授权产品为主，若杂其它非授权产品则不予补助。

助从乙方货款金额中抵扣。

## 九、产品销售之支援

1. 为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

2. 于本合约有效期内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3. 甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4. 供货与结算：签订合同后发货。

## 十、交货与支付货款

下订单前须付订单总额的30%，剩余70%之货款到帐后发货。

## 十一、知识产权

1. 甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

理活动范围内，使用甲方之商标。

以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

## 十二、保密责任

进行合作的过程中可获得的任何具体信息(如：图纸规格、技术参数、价格等)或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2. 双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

## 十三、有效期限

商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍沿用本协议条款。

## 十四、其它

1. 本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2. 本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3. 本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方(盖章)：杭州\_\_科技有限公司乙方(盖章)：

法人代表签字：法人代表签字：

年月日年月日



## 房地产合同签署篇六

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最终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“房地产项目销售代理”（以下简称本）。

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清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。

附件一：本项目可售房源表

附件二：本项目销售计划

附件三：项目房产销售价格表

附件四：本项目宣传推广费用预算表（分阶段提供）

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_

代表人\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_

地址\_\_\_\_\_

签署本合同时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 房地产合同签署篇七

乙方：

甲乙双方在保证“”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就“”等产品的销售事宜，达成如下协议：

### 一、授权产品及市场和结算价

甲方授权乙方在全权代理经营等系列产品(以下简称“授权产品”)。

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的进行结算，报价见附件。

## 2、乙方销售承诺

自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：

在20xx年2月1日至20xx年1月30日之间对产品销售，甲方结算价销售总金额为整以上。

## 3、乙方销售奖励

乙方销售总金额完成万可享有奖励3%

乙方销售总金额完成的部分可享有奖励5%

开票，医院回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款后直接以现金形式返还合同成交额的10%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

## 5、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1)经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有率；

(2)乙方在授权地区以外销售授权产品；

(3)乙方冒用授权产品的商标；

(4)乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；

(5)乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

(6) 乙方连续6个月内没有完成任务。

6、甲方要取消乙方总代理资格(上述第5条中所含情况除外)，需提前一个月以书面方式通知乙方。

须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

### 三、甲方的义务

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

4、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

### 四、乙方的义务

1. 乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2. 未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3. 乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4. 乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

5. 乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6. 乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品



市场价格定位。

7. 乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方“内镜洗消中心”系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8. 乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9. 乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

10. 乙方有必须派专人到厂家进行正规培训，售后服务统一由厂家安排，由乙方具体负责执行。

## 五、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

1. 规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2. 甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

## 六、价格保护规定

为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下：

1. 甲方调价前15日书面通知乙方。

2. 双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

## 七、售后服务

1. 甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包(参照国家有关标准)，一年保修。

院方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经医院使用科室负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

3. 并作好维修记录表，定期传回甲方。

根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障(具体情况详见《配件备用制度》)。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户!严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的10倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。

培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

## 八、广告宣传

可办理广告补助(标准按甲方的规定执行)。

2. 媒体广告、展示会限以甲方授权产品为主，若杂其它非授权产品则不予补助。

助从乙方货款金额中抵扣。

## 九、产品销售之支援

1. 为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

2. 于本合约有效期内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3. 甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4. 供货与结算：签订合同后发货。

## 十、交货与支付货款

下订单前须付订单总额的30%，剩余70%之货款到帐后发货。

## 十一、知识产权

1. 甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

理活动范围内，使用甲方之商标。

以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

## 十二、保密责任

进行合作的过程中可获得的任何具体信息(如：图纸规格、技术参数、价格等)或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，

不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2. 双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

### 十三、有效期限

商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议条款。

### 十四、其它

1. 本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2. 本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3. 本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方(盖章)：杭州xx科技有限公司乙方(盖章)：

法人代表签字：法人代表签字：

年月日年月日

## 房地产合同签署篇八

房地产销售代理合同怎么写?格式是怎么样?请参考下面的范本!

甲 方：

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《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。

(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： 乙方：



代表人：代表人：

签约时间： 年 月 日

签约地点：