

房产包销合同 房产合同(模板7篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

2023年房产包销合同 房产合同(7篇)篇一

有效证件号码：_____

乙方(受赠人)：_____ (写明姓名、住址)

住所：_____

有效证件号码：_____

(一)座落于_____，建筑面积_____平方米；

(二)赠与房屋的所有权证证号为_____；

(三)房屋平面图及其四至范围见附件一

(四)土地使用权取得的方式

该房屋占用范围内的土地使用权随该房屋一并赠与。

该房屋的相关权益随该房屋一并赠与。

第二条：因甲方_____，此房产所购的所有房款和税费均已有乙方代甲方支付，由甲方所购该房产并取得该房产房产所有权证。经协商一致甲方愿将该房屋赠与乙方，并在乙方能办理过户手续时积极协助办理。

第三条：甲方保证房屋在此赠与合同签订前以及合同签订后一直到过户完毕期间该房屋权属状况完整和其他具体状况完整，并保证房屋不受他人合法追索。

第四条：甲方没经乙方同意不得将此房产抵押、转卖或出租给他人，否则抵押、转卖或出租行为无效。如因上述行为造成乙方不能取得赠与房产的，甲方应如数补偿或退还乙方代为支付的所有房款和代交的其他等所有税费。

第五条：甲方赠与乙方房产，本合同在双方签订经公证处公正后不可撤销。

第六条：在乙方能办理该房屋过户手续时，甲方应按约定积极协助乙方转移办理过户手续。

第八条：甲、乙双方确认，虽然房屋所有权证未作记载，但依法对该房屋享有共有权权利人均已书面同意将该房屋赠与给乙方。

第九条：本契约未尽事宜，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契约的附件均为本契约不可分割的部分。

第十条：本合同自甲乙双方签订之日到公证处公证之日起生效。

第十一条：甲、乙双方在履行本合同中若发生争议，应协商解决。协商不成的，提交北京仲裁委员会仲裁。

第十二条：本合同一式_____份。其中甲方留执_____份，乙方留执_____份，为公正留执公证处_____份，为申请房屋所有权转移登记提交房屋权属登记机关一份。

第十三条：甲、乙双方约定补充条款如下：

附件一

文本：房屋平面图。

甲方(签章)：_____乙方(签章)：_____

证件身份证号码：_____证件身份证号码：_____

地址：_____地址：_____

联系电话：_____联系电话：_____

签约日期：_____签约日期：_____

2023年房产包销合同 房产合同(7篇)篇二

乙方：

根据《民法典》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的ed系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

2、甲方授权乙方代理甲方的产品□ed系列产品；

3、时效期限：从合同签订之日内_____年内，即_____年_____月_____日起到_____年_____月_____日止。

4、销售区域：

(1)在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售；

6、乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方区域总代理权；特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

二、甲方的职责和义务

(6)协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

三、品牌管理费与团队建设

1、乙方向甲方交纳 万元品牌管理费(年度销售目标的0.1%)。

2、团队建设：初期成立不少于 名专职销售a产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

四、订货、退换货程序：

4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货 万元进行市场拓展。

五、运输方式验收

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所；

3、一次性发货的金额少于 万元(含 万)的，当次运费由乙方负担；一次性发货的金额在 万元以上的，当次运费由甲方承担。

六、结算办法：

2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。

3、甲方产品单价以结算价为准，如根据市场情况需要调整价格的，甲方提前20天知会乙方。

七、价格与市场支持：

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系；

5、乙方进行终端推广时须严格按a品牌的标准执行。

八、销售目标、合约的终止与续约

2、合约期满后，乙方完成甲方要求的销售目标 80% 以上的，乙方拥有续签区域独家总代理的优先权，完成100%销售任务的自动续约。

九、其他

1、本和约未尽事宜，双方另行协商，如不能解决，任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效，一式两份，双方各执一份，协议未尽事宜，双方协商解决或拟定补充协议或协议副本，与本协议具同等法律效力。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____

2023年房产包销合同 房产合同(7篇)篇三

乙方：

为使甲方无极灯产品全面推向市场，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： 无极灯

2、 代理区域： 北京市区范围内

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， 乙方成为甲方在北京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、 甲方保证乙方提出需求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， 三年质保承诺。

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“代理授权书”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、乙方利用自己在北京的各个渠道进行开展业务，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。

5、协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

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。

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)。

4、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。

5、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××××年全国统一零售价，最低可以下浮10%，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。

6、乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

(1) 各个型号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。

五、 代理数量及价格：

1、乙方首先支付2万元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6万元rmb的进货额，全年必须完成25万元rmb进货额。(具体产品价格及品种见附件)

3、乙方承诺本协议签字之日起7日内，向甲方支付首批货物订金2万元rmb(甲方按4个月完成供货，每月为5000元rmb)如不按时付货款，本协议将自动失效。

4、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。

5、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。

六、 其它事项：

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5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伍万元，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伍万元，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《经济合同法》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托书，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。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年房产包销合同 房产合同(7篇)篇四

一、代理产品名称

甲方委托乙方代理的产品

为：_____“_____”系
列_____产品及本合同有效期内甲方新增加的产品。

二、代理权限

1. 甲方授权乙方为_____省_____市地区的独家代理商，全面负责该地区的销售、经销商管理及售后服务。对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他任何级别代理商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

三、代理期限

本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起壹年内。双方可根据本合同的约定提前终止或到期续签，乙方有原区域优先续签权。乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面提出。

四、代理价格政策

1. 代理价格：_____甲方向乙方等其他区域代理客户统一公开销售产品的价格，附表1《产品目录价格20__-v1.0版》为甲方的代理价格，甲乙双方的结算以区域总代理价格为依据。

2. 销售价格：_____乙方应当按照甲方建议的

零售价格销售产品。如果甲方建议的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。产品对外销售价格按照甲方的规定执行。

3. 遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面形式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。

4. 优惠政策：_____以附表1代理价格为标准，根据乙方一次购买的产品合计数额，甲方按下表给予乙方进一步优惠；乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励，考核及奖励政策另定。

一次订货量(万元rmb)

代理价格

50—100(含50)

附表1代理价格_____0.95

101—200(含101)

附表1代理价格_____0.9

201以上

附表1代理价格_____0.85

五、合同双方的权利及义务

(一)甲方的权利及义务

1. 甲方拥有“_____”系列智_____产品的价格制定权、发布权和解释权。
2. 甲方产品严格按照符合国家或行业标准的质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。甲方向乙方提供合格产品的同时，有义务对乙方提供开展经营所必需的业务培训、技术指导、营销咨询等服务，协助乙方拓展市场。
3. 甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商。甲方不得在乙方销售代理区域销售本协议第一条所列产品，如果有乙方区域客户向甲方咨询，甲方应将具体业务操作转交给乙方办理。如果有乙方销售代理区域以外的客户向乙方询价购货，则乙方应将其转给甲方处理。
4. 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益，协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉。
5. 甲方有权对所有代理商的市场经营行为进行督查，督查包括产品推广、甲方形象维护、销售区域限制、价格体系维护等。乙方应协助甲方督查员进行监督检查业务，积极主动地提供有关资料等。
6. 甲方免费向乙方提供一定数量的产品样本及其他进行广告宣传所需的资料。
7. 甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。甲方将在全国性的媒体、大型行业展会上进行广告宣传并提供市场支持，此费用由甲方承担。乙方在约定代理地区所作展会、媒体广告等促销活动产生的费用由乙方承担。
8. 甲方保证其产品质量符合相应的国际、国内或行业标准，

努力增加产品种类并使之系列化，并应尽量保证乙方订货需要。甲方只提供产品质量保证并承担相应的责任，除产品本身质量外不承担其他责任。

9. 经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换并承担调货的费用。如果由甲方产品质量原因给乙方造成直接经济损失，甲方将根据国家相关部门的裁定结论承担相应责任。

10. 如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

11. 甲方有权调整产品的价格和零售价格；甲方应将产品、产品价格、交货期等的任何变化及时通知乙方（书面传真通知有效）。

12. 在乙方正常履约的情况下，在不损害乙方利益前提下，甲方有权直接与乙方的客户进行商务接触或达成协议。

（二）乙方的权利及义务

1. 乙方可以用“甲方产品授权代理商”的名义进行一切合法的商业活动，乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

2. 乙方可以在自己省内尚未设定总代理的任何城市设立销售网点（包括独家代理商或者拓展经销商），此类网点一律从乙方提货。设立时乙方必须把详细情况以书面形式汇报给甲方，以作备案。合同内容需要经过甲方同意方可签约，否则甲方有权单方面终止合同，且造成的一切后果由乙方承担。甲方在合约有效期间也不得再在此地设立任何级别的代理。

3. 乙方不得进入其他已经设定代理商区域进行销售，甲方有权对其予以处罚，对情节严重者，甲方有权取消其代理资格

和本协议给予的一切权益。乙方因此而给第三方造成的损害，由乙方自行承担，若因此给甲方造成损害的，甲方有权要求乙方予以赔偿。

4. 在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

5. 顾客对乙方的服务提出投诉，甲方将进行核实。确系乙方责任的，甲方将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。

6. 代理过程中遇有顾客对甲方产品质量提出异议和申诉时，乙方应先行积极处理，并立即通知甲方，将对甲方造成的不良影响及损失降到最低，应维护甲方品牌在当地的形象和声誉。

7. 乙方在经营活动中应保障双方的长期共同利益，乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以电子邮件、传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

8. 乙方在代理过程中须按照甲方的具体要求建立相关顾客档案，并将收集的顾客信息(含顾客资料、顾客对甲方产品的评价和意见等)须及时反馈给甲方，并定期向甲方提供有关市场竞争情况和用户意见的书面报告。

六、订货、付款、交货和检验

1. 甲方执行款到发货原则，产品运费及保险费由乙方负责承担。

2. 本合同发生的支付均通过银行帐号进行，货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货，且后果由乙方自负。

3. 乙方应以书面形式向甲方下达订货计划，应写明产品名称、型号规格、数量及特殊要求等，订货人签名并加盖公章后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认。

4. 在甲方库存能满足乙方所需数量时，采取一次付清方式，乙方支付货款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。

5. 在甲方现货不足时，甲乙双方应签定订货合同，乙方可先支付合同总额50%的定金后，合同生效；甲方补充生产完成后通知乙方，乙方支付余款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方剩余货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。

6. 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

7. 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方提货时，须当场验收合格后再提。货物有损失时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失。

8. 乙方在提货后，应及时详细清点货物品种和数量，5个工作日查验完毕，过期则视为查验合格。如与订货清单不符，应以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后如有库存则在5天内相应补齐或换货。

七、退货换货

1. 乙方的退货/换货合格产品更换只限定在三个月内进行，内包装与产品外观不得严重损坏，否则，甲方不予全额退款或加付重新包装的费用后换货；人为损坏不在更换与维修范围内。甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款或调换后发货。

2. 乙方原因导致的退货换货的运费及保险费用由乙方承担，

甲方批量质量原因导致的退货换货的运费及保险费用由甲方承担。

八、技术支持

1. 首批定货完成后，甲方派出技术员(1人)到乙方驻地进行一次技术培训，乙方接受培训人员应符合甲方提出的合理要求(包括被培训人员的学历和专业水平)，甲方所派技术人员去乙方所在地的往返交通费由甲方承担，在培训期间的食宿费及当地交通(含机场或火车站接送)由乙方负责，其中食宿费标准每日不应低于200元。
2. 在培训后，乙方在设备安装、调试过程中确实需要技术支持的，甲方可以派技术人员进行现场指导，往返交通费由甲方负责，当地食宿、交通由乙方负责，标准同上一条。
3. 甲方每年定期举办新产品应用培训和售后服务培训，乙方可派人参加，乙方人员的往返交通费自负，甲方统一提供培训期间的免费食宿。

九、售后服务

1. 为保证最终用户利益，用户购买产品以后，按照国内电子产品通行标准，给予质量保证和售后服务。
2. 经乙方售出产品，甲方承诺一个月包换、十八个月内免费维修、终身维护，人为损坏及不按规定使用造成的损坏不在此列，维修仅收材料成本费，并严格按照国家有关“三包”规定执行售后服务。
3. 甲方产品的保修期起始时间为发货时间，因乙方保管、安装不当及用户操作不当和不可抗拒因素造成的损坏，甲方不负责保修。若产品被拆开或修改过，甲方不负责保修和包换。保修内容包括坏件的修理和更换，但不承担现场维修费用。

4. 保修期满后，甲方提供长期的技术咨询及配件供应服务，费用不高于当时成交价格。
5. 甲方为乙方提供的产品应严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务；所有故障品、不良品统一返厂维修，保修期内，返厂维修的运费为甲方承担，保修期外，返厂维修的运费为客户自己承担。
6. 乙方应制定具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责，并接受甲方的培训和考核。
7. 乙方负责代理产品的安装、调试、调换及本地维修，甲方负责返厂品维修。
8. 返厂维修产品操作程序为：_____乙方集中将故障产品退回甲方，甲方在接到乙方返厂维修故障品后，确认型号、规格、数量、故障类型及维修费用，属于保修期内的即刻安排正品发货给乙方，而不必等到故障品维修好以后；超保修期的，向乙方出具维修费用清单，经乙方确认后维修，维修完毕发货给乙方，维修费用月结。

甲方：_____

乙方：_____

_____年___月___日

2023年房产包销合同 房产合同(7篇) 篇五

甲方： 服饰有限公司（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

一、代理授权

甲方授权乙方为“ ”品牌服装在 总代理经销甲方“杨丹”品牌服装，代理时间自 年 月 日至 年 月 日止。

二、代理的基本条件

- 1、具有法人资格，具有一切法律重点证件，有一定的实力和经营能力；
- 2、主要城市或省会；
- 4、严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定；
- 5、具有较强的品牌意识，并有志于在服饰品牌经营与推广方面发展；
- 6、须按照公司的统一形象要求进行店铺装修和货品陈列；

三、乙方的责任及义务

- 1、乙方在代理区域内应以合法方式销售产品；
- 2、乙方不能销售与本品牌有同类商品的货品；
- 4、乙方不得随意改变甲方货物上指定的挂牌价；
- 5、协议终止后，乙方未售出产品，甲方不给予退换；

四、合作方式及订货付款、货运

- 3、乙方若超过二个月未向甲方进货或中途停业，甲方将终止乙方的代理权并不退还合同保证金。
- 4、甲方给予乙方拿货折扣为挂牌价折，换货率为%；

5、结算方式：按订单结算款到发货；

6、货运费用由乙方承担；

7、乙方在收到货物的三个工作日之内验货，如有质量问题，须书面通知甲

方，否则视统一验收合格；

8、在协议期间，乙方首次配货总额必须在壹拾万元以上。乙方第一年进货额总值需达到200万；第二年进货额总值需达300万；第三年进货额需达500万元的任务。若乙方每年能够完成甲方的任务，甲方将给乙方返点2%奖金。

五、销售与服务

2、乙方如需开增值税发票，甲方按所开金额收取6%的税金；

六、公司提供

1、代理授权书；

2、专卖店或专柜形象设计；

3、提供管理条例及店面陈列细则，营业员培训；

4、衣架、货架按成本价提供；

5、享有我公司每月最新款式的优先配货权；

七：违约责任及法律效力

1、乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议；

3、协议内容的最终解释权在甲方；

4、变更本协议条款中的任何内容，需双方签字的正式书面更改文件；

5、甲方对乙方的授权期满后，本协议自行终止；

甲 方： 乙 方：

代表签字： 代表签字：

身份证号： 身份证号：

店 址： 店 址：

联系电话： 联系电话：

年 月 日 年 月 日

2023年房产包销合同 房产合同(7篇) 篇六

第二条 定义

6.1 条款支付给总代理人的佣金。“许可证协议”系指委托人与卖方所签订的商品买卖(或技术转让)或许可证协议，包括与商品(技术)相关的在任何时候所作的补充、修改和增补的商品(或技术)、由卖方出售、转让该商品(或技术)并向委托方予以报价。“报价”系指委托人为购买(或引进)商品(或该项技术)而支付给卖方的款额。

2.2 各条款所列的标题仅为醒目而用，对本协议的解释无影响。

第三条 总代理

3.1 委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委

托人与卖方洽谈购买(引进)该项商品(或技术)应付的价款及有关许可证协议的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2 在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项商品(或技术)的价格及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3 根据协议，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项商品(或技术)的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理人取得佣金，其总代理终止。

3.4 委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及购买(引进)该项商品(技术)之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此再成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围的代理权。

第四条 总代理人的职责

4.1 于本协议期内代理人：

(1) 必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项商品(技术)的转让并尽速签订许可证协议。

(2) 在洽谈转让及购买(引进)该项商品(技术)的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议，分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

(3) 应采取确实有效的办法为委托人取得该项商品(技术)并签订许可证协议。

4.2 在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(4) 不论以任何方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为购买(引进)商品(技术)用，不得泄露。

第五条 委托人的职责

5.1 代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件，或将转让商品(技术)的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2 委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方转让和获得该项商品(技术)。

第六条 佣金

6.1 委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之(%)的佣金。佣金于许可证签署之日以美元支付。

6.1条规定支付佣金，同时总代理人按照第

6.1条规定有权利收取佣金，届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条 终止协议

7.1 如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十(30)天内，仍置之不理，立刻终止本协议对代理人的委托。

7.2 按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何各种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

7.3 当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

(1) 总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2) 按照本协议规定，于终止对总代理人委托的的五

(5) 天内，委托人将佣金(按

6.1条规定支付尚未付清部分的佣金)支付给代理人。

7.4 按本协议规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条 分代理转让

8.1 非经委托人预告预先书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8.2 非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3 本协议对委托人，总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。

第九条 修改 委托人与总代理人签订的购买(引进)商品(技术)协议书，包括整个协议书和备记录，并将代委托人与总代理人对该项购买(引进)商品(技术)以往的全部协议和安排，且后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事

人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

第十条 适用的法律 本协议的一切条款是根据签字时现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在协议生效后，由于颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条 争议的解决 1

第十二条 语言 本协议以英文和中文书就，两种文字均为正式文本。

第十三条 通知 1

返

2023年房产包销合同 房产合同(7篇) 篇七

第一条 总则

1. 委托方与总代理方(被委托方)在平等、互利、自愿的原则上，经充分协商，达成总代理协议，共同信守。
2. 委托人指定的总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进的技术的价格及其他有关事项。

第二条 定义

- 2 " 1. "佣金"系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6 " 1条款支付给总代理人的佣金。

2 " 2. “许可证协议”，指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

2 " 3. “价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

第三条 总代理

3 " 1. 委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理，代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件，并代表委托人联系有关事项。总代理人愿意接受此委托。

3 " 2. 在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件，或代表委托人联系有关任何事项。

协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3 " 4. 本协议的委托人与总代理人不因委托代理成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条 总代理人的职责

4 " 1. 必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

4 " 2. 在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关详情，并就此事与委托人磋商。

4 " 3. 应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4 " 4. 在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(3) 与卖方议定转让或获得该项技术的价格及有关条款和条件；

(4) 不论以任何方式从委托人处获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条 委托人的职责

5 " 1. 代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5 " 2. 委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条 佣金

6 " 1. 委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之_____（_____%）的佣金。佣金于许可证签署之日以_____支付。届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条 终止协议

7 " 1. 如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的30天内，仍置之不理，则立刻终止本协议对代理

人的委托。

7 " 2. 按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

7 " 3. 当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

(1) 总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2) 按照本协议规定，于终止对总代理人委托的5天内，委托人将佣金(按6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

7 " 4. 按本协议规定不论出于何处原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条 分代理或转让

8 " 1. 非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8 " 2. 非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8 " 3. 本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

第九条 修 改

委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，立即取代委托人与总代理人对该项技术以往的全

部协议和安排，后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

第十条 法律适用

本协议根据签字时_____国现行的有关法律、法令和条例制订。然而，在协议生效后，由于_____国颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条 争议的解决

11 " 1 在执行本协议中所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11 " 2 若协商不能解决，在_____国仲裁委员会根据该委仲裁程序仲裁。

11 " 3 仲裁裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力，仲裁费由败诉方负担。

第十二条 语 言

本协议以英文和中文书写，两种文字均为正式文本，具有同等法律效力。

第十三条 通 知

凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式按对方地址寄发对方。

本协议于_____年____月____日在_____签署。