# 房地产销售代理合同参考(实用15篇)

作者：雨夜悠悠 更新时间：2024-03-08

*随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？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。房地产销售代理合同参考篇一委*

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？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。

**房地产销售代理合同参考篇一**

委托方：(下称甲方)

地址：

受托方：(下称乙方)

地址：

甲乙双方经友好协商，就委托代理销售物业的有关事宜达成协议如下：

一、甲方在深圳市区路开发层住宅栋，命名为。房地产证号为：

二、经协商，甲方同意将该项目委托给乙方独家策划代理销售。(委托清单附后)。

三、委托方式

乙方负责全部的策划及销售工作。甲方承担相关的宣传推广费用。

四、委托期限

委托期限自本合同签订之日起至该项目入伙之日起。

在委托期限内，所委托的物业都须通过乙方进行销售，甲方不再自行销售或委托他人销售。在委托期限内成交的委托清单内的物业，甲方均应支付乙方代理费。在委托期限届满后三日内，乙方从现场接待中心撤离，并将有关销售资料全部移交给甲方。

五、费用

双方同意乙方取费由策划费和代理费两部分组成。

(一)策划费

双方同意，甲方支付给乙方的策划费为人民币元整。在签订合同之日起三天内，甲方即向乙方支付万元，在乙方达到70%的销售率后三月内，甲方向乙方支付另外万元。如果在代理期限内乙方不能完成70%的销售率，则乙方退回已收取的策划费用。

(二)销售代理费

1、在委托期限内，

如果乙方的销售率在50%以下，则甲方按销售总额的1%支付代理费给乙方;(销售率=销售成交面积/委托面积)

如果乙方的销售率在90%以上，则甲方按销售总额的1.7%支付代理费给乙方;

上述代理费率均是按结算时所达到的销售率全程计费。

正式发售的条件为：取得预售许证，售楼处、样板房装修完毕，售楼环境规划建设完毕，其它销售工具准备完毕。

2、代理费双方每周结算一次，结算范围为本周内销售成交的房号。结算时先按总销售额的1.2%结付销售代理费。委托期限结束时，根据最终的销售率，按本合同规定的相应的销售代理费的比例，进行最终结算，多退少补。甲方应按时支付乙方销售代理费。如超出约定的支付期限达10日以上，则每天应追加应付销售代理费总额的0.5%给对方作为违约金。

3、销售成交标准为：客户已交来规定的足额定金并签订认购书。

4、乙方收到甲方付来的销售代理费后，应向甲方开据票据并自行交纳有关税费，甲方不代扣税费。

六、买卖合约签订及款项收取

1、在委托期限内，乙方按双方商定的价格及付款方式对外销售。

2、双方同意认购书由甲方和客户直接签订，定金由甲方直接收取并向客户开据收据。

3、正式的房地产买卖合同由甲方与客户签订，房款也由甲方直接向客户收取并开据票据。

4、客户已交定金后要求退订的，视客户退订之理由由乙方决定是否没收。若有未退或没收之定金，甲乙双方各得50%，若有退订的情况，则乙方也应退给甲方相应的代理费,退订的情况不计入代理业绩。

七、广告、策划及销售人数

1、本项目广告推广预算(指报纸电视等媒体广告的设计、发布费用及有关的宣传资料的设计、印刷费用，不含样板房、售楼处、工地包装等费用)为总销售额的2%-3%。，即约人民币万元。

2、乙方负责编制广告计划并委托专业广告公司进行创意设计，广告稿经甲方签字认可后由乙方负责安排媒体刊登。

3、乙方派驻现场销售人员不低于5人，其中包括销售经理1人、营业代表4人;另派项目经理和策划师各1人，负责项目的全程策划和跟踪。其薪资、奖金、加班费等均由乙方负担。

4、乙方所派销售人员于进驻现场前需经甲方面试认可。

八、双方权利及义务

(一)甲方义务

1、甲方确保本项目符合政府关于房地产开发和销售的有关规定，并应向乙方提供相应证明文件(复印件)。

2、在本合同签订后，甲方应向乙方开具完善的销售代理委托文件。

3、甲方与购房客户签订买卖合约后，因合约条款引起的纠纷和责任均由甲方承担，与乙方无关。

4、如甲方不能按本合同第七条第一款规定的广告推广预算和第二款的广告计划支付相应费用，导致销售进程及计划受阻，乙方不承担相应责任。

(二)乙方义务

1、乙方保证对本项目代理销售工作尽善尽责，同甲方进行多方协调和沟通。每周举行一次销售工作会议，定期向甲方提供详尽的销售情况分析报告。

2、负责项目的销售策划、包装宣传、广告推广及软性炒作等方案的编撰。

3、协助甲方做好现场包装及其相关工作。

4、协助甲方落实售楼处、模型、样板房、展板等准备工作。

5、充分利用原有客户网络销售。

6、安排优秀销售人员进驻销售现场。

7、安排客户与甲方签订正式买卖合同。

8、负责向客户催交房款。

9、协助客户办理入伙手续。

九、本合同签订后，双方均应严格遵守，如有违约，须承担相应责任，如造成对方损失的，还须赔偿对方相应损失。

十、本合同在执行过程中若发生分歧，甲乙双方应本着平等互利的原则，进行友好协商，如最终无法达成共识，则交由深圳市仲裁委员会仲裁。

十一、本合同若有未尽事宜，由双方协商另行签订补充合同，补充合同与本合同具同等法律效力。

十二、本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，均具同等效力。

十三、本合同自双方签字盖章之日起生效。

十四、附件：

1、双方营业执照复印件及法人代表证明书。

2、委托房号清单。

甲方：乙方：

代表：代表：

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签于深圳

**房地产销售代理合同参考篇二**

代理方(以下简称乙方):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

一、不动产基本情况：

甲方自有产权的不动产位于市区单元第\_\_\_\_层，共(套)，房屋结构为\_\_\_\_，建筑面积平方米，户型;房屋所有权证号：，属于：。附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户的以下几种付款方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

四、结算方式：

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

2、乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，接揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书(注明代收房款)及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

五、代理期限及代理权限：

1.本合同代理期限为个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合同到期后，本合同自行终止。

2.甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮\_\_\_\_%出售。

六、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的\_\_\_\_%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得\_\_\_\_%，乙方得\_\_\_\_%。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2.甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同,乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计元。

七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1)、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)、已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应证得另一方的书面同意。

3)、原购房协议书(另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会城管科证明)

4)、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)、有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金;如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由无锡仲裁委员会仲裁。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：年月日

**房地产销售代理合同参考篇三**

甲方：

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付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

**房地产销售代理合同参考篇四**

代理人（乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条订立合同的基础和目的

依据国家有关法律、法规和有关规定，甲、乙双方在自愿、平等和协商一致的基础上，就乙方接受甲方委托，代理甲方订立房地产\_\_\_\_\_\_\_\_\_（买卖/租赁）合同，并完成其他委托服务事项达成一致，订立本合同。

第二条代理事项

（一）委托交易房地产的基本情况

1。座落：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

2。建筑面积：\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米；

3。权属：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（二）代理事项\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条合作期限

（一）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。

（二）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。

（三）在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区指定其他代理人。

第四条费用负担

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。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第五条销售价格

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。

第六条佣金支付

（一）乙方完成本合同约定的甲方委托的事项，甲方按照下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式计算支付佣金；（任选一种）

2。按提供服务所需成本计\_\_\_\_\_\_\_\_\_元支付给乙方。

（二）乙方未完成本合同约定的委托事项第\_\_\_\_\_\_\_\_\_项的，应当按照合同约定的佣金的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，给付甲方。

第七条预收、预支费用处理

乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_（预收/预支）甲方费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，用于甲方委托的\_\_\_\_\_\_\_\_\_事项，本合同履行完毕后，双方按照合同约定再行清结。

第八条双方当事人权利义务

第九条违约责任

（一）双方商定，有下列情形之一的，承担违约责任：

1。完成的事项违反合同约定的；

2。擅自解除合同的；

3。与他人私下串通，损害对方利益的；

4。其他过失损害对方利益的。

（二）双方商定，发生上述违约行为的，违约方按照本合同约定的佣金总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，计\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为违约金支付给对方。违约方给对方造成的其他经济损失，应当按照法律、法规有关规定予以赔偿。

第十条声明及保证

甲方：

（一）甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

（二）甲方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

（三）在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

（四）甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

乙方：

（一）乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

（二）乙方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

（三）在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

（四）乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

第十一条保密

双方保证对从另一方取得且无法自公开渠道获得的商业秘密（技术信息、经营信息及其他商业秘密）予以保密。未经该商业秘密的原提供方同意，一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

一方违反上述保密义务的，应承担相应的违约责任并赔偿由此造成的损失。

第十二条不可抗力

本合同所称不可抗力是指不能预见、不能克服、不能避免并对一方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、火灾和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

如因不可抗力事件的发生导致合同无法履行时，遇不可抗力的一方应立即将事故情况书面告知另一方，并应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内，提供事故详情及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料，双方认可后协商终止合同或暂时延迟合同的履行。

第十三条通知

（一）根据本合同需要发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用\_\_\_\_\_\_\_\_\_（书信、传真、电报、当面送交等方式）传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

（二）各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（三）一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，以书面形式通知对方；否则，由未通知方承担由此而引起的相应责任。

第十四条争议的处理

（一）本合同受\_\_\_\_\_\_\_\_\_国法律管辖并按其进行解释。

（二）本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解；协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

1。提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

2。依法向人民法院起诉。

第十五条解释

本合同的理解与解释应依据合同目的和文本原义进行，本合同的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本合同的解释。

第十六条补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充协议。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

第十七条合同效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖公章之日起生效。有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。本合同正本一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力；合同副本\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，送\_\_\_\_\_\_\_\_\_留存一份。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_

**房地产销售代理合同参考篇五**

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：房地产中介代理有限公司

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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。

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。

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。本合同一但终止，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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**房地产销售代理合同参考篇六**

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典》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。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账户;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。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**房地产销售代理合同参考篇七**

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：房地产中介代理有限公司

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。本合同一但终止，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。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

酒代理销售合同范本

房产代理销售合同范本

食品代理销售合同范本

农药代理销售合同范本

**房地产销售代理合同参考篇八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。本合同一但终止，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。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_

-->[\_TAG\_h3]房地产销售代理合同参考篇九

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》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，达成以下合同内容，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

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;

6) 负责电台宣传稿的文案创意、电视宣传片的创意思路、网站的创意思路与文案。

4.招商销售代理

1) 制订并提供项目招商销售策略;

2) 制定并执行销售价格体系及销控策略;

3) 派出专职项目经理及销售员组成本项目销售团队进行销售招商;

4) 负责本项目销售现场管理;

5) 负责或协助本项目以促销为目的的sp活动;

6) 根据销售计划负责具体实施和落实执行;

7) 负责本项目相关销售数据统计、分析(包括销售日报、周报、月报、促销分析报告等)，并提供销售报表。

8) 负责派出招商销售团队的工作服、工资、佣金、补贴及相应的福利待遇。

1.甲方责任

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、方案及乙方要求等;及时通报施工计划、工程进度、预售许可证办理进度、房屋交付期等与本项目有关的具体情况;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。

4)甲方承担本项目的宣传及广告推广费用(推广费用包括报纸和电视及电台广告及广告片制作、印制宣传材料、售楼书、户外看板、sp促销及客户联谊活动等);广告推广费用由乙方根据推广要求向甲方申报，批复后由甲方在费用出生前一次性支付于乙方。

8) 向乙方提供合法的销售面积，套内使用面积及公摊面积证明;

11) 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。

12) 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关服务费用。如有拖欠要按所欠代理费总额每日千分之五计付滞纳金。

13) 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。

14) 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。

15) 负责销售应配置的交通工具(即看房车)的日常维护费用及燃油费及驾驶员薪酬等。

2.乙方责任

1) 认真、准确并按计划及时完成本合同约定的全部工作内容;

2) 若甲方对乙方专案组成员的实际工作不满意，乙方有义务更换专案组人员;

4) 依进度向甲方及时通报工作的进展情况，促进双方保持良好的沟通;

11)乙方有义务在甲方向乙方支付有关费用时及时向甲方提供真实有效的完税票据。

5、 全部销售资料及广告均注明“义乌远大”字样。

6、 为保证销售的顺利进行，本项目遇下列事项时，甲方须及时给予书面形式通知：

1) 购房合同条款变更;

2) 工程设计及装修标准变更;

3) 购房付款方式及折扣率变更;

4) 物业管理公司等相关服务单位的变更;

5) 其它与销售相关事宜变更。

2、 销售价格

3、 商业招商销售代理费

商业招商销售代理费的收取方式由“考核代理费”与“超价提成”两部分组成。商业物业按实际销售合同金额的3%计算佣金，若存租赁为，收取一季度租金为乙方招商费(两者可同时产生)

商业考核代理费：按照2.5%、3.0%、3.5%、结算

在合同期限内完成本合同销售目标的60%，按照2.5%结算

在合同期限内完成本合同销售目标的76%(或以上)，按照3.5%结算

商业全案代理费的“超价提成”的计算方式为：(实际总销售平均价格减去约定总销售平均价格)×30%=超价提成。

4、 住宅全案销售代理费

全案代理费的收取方式由“考核代理费”与“超价提成”两部分组成。

考核代理费：按照2.0%、2.5%、3.0%、结算

全案代理费用在合同考核期前按照完成商品房销售额的2%结算，另外按照以下结算：

在合同期限内完成本合同销售目标的60%，按照2%结算

在合同期限内完成本合同销售目标的76%(或以上)，按照3.0%结算

其中不列入考核范围的(车库、车位)均按其销售总额3%提取(具体结算方式参照住宅)

全案代理费的“超价提成”的计算方式为：(实际总销售平均价格减去约定总销售平均价格)×40%=超价提成。

5、 特殊关系客户

如遇甲方特殊关系而成交的客户，需由甲方总经理或甲方总经理指定负责人书面批准，价格可不受任何限制但需保密，同时仍须按实际成交价向乙方支付代理费。

如遇房产直接抵扣支付广告、建材等费用，价格可不受任何限制但需保密，同时仍须按实际成交价向乙方支付代理费。

6、 退房原则

由于乙方原因造成已购客户退房，则乙方退还甲方该户的全案代理费。由于客户原因退房，所没收的客户定金及其他费用由甲、乙双方五五分成。由于甲方原因造成已购客户退房，则甲方仍需向乙方支付全案代理费。

7、 双方协定的销售进度(销售进度以套数为计量)

正式销售后完成总销售周期进行考核。(销售考核周期，甲、乙双方根据项目面临的市场情况、开发商资金要求以及项目工程进度的综合分析，在正式签定本合同时另行签署补充协议约定执行)

8、 有关全案代理费的付款约定：

1) 在合同执行2个月后，甲方开始支付乙方销售佣金，事后乙方保留1个月的销售代理佣金作为本合同的保证金。

乙方同意按上述3、4两款约定的销售考核周期进行销售目标考核，在考核期的月份乙方先按月度销售额(签署预售/销售合同的房款)代理费的75%结算。若乙方在任何一个销售考核周期内未能完成约定销售进度的50%，则甲方有权在按销售额(签署预售/销售合同的房款)代理费的75%结算完之前的代理费后，单方面终止本合同，但不视为乙方违约。当乙方每完成一个销售考核周期的约定考核比例，则当前的代理费按上述第七条第2款规定的“代理费”结算，同时当前的“代理费”按上述第七条第6款规定的“代理费”补结，补结的代理费在下月5日前完成支付。

3) 乙方在完成本合同约定的本项目可销售物业面积比例达到75%时，甲方应在10天内结算所有“超价提成”。

1.保密条款：

双方据此项目所确立的所有合同及相应技术文件均属保密范围，任何一方未经另一方允许不应将其向任何第三方透露。

2.商业道德条款：

1)除非双方均认可，任何一方不得聘用另一方公司的在职员工或离职未满两年的员工;

2)除非甲方认可，乙方不得在甲方项目所在县域范围为对其他有竞争关系的项目进行全案代理服务。

本合同签署生效后，甲乙双方应严格遵守本合同，如任何一方违约，致使对方本合同目的无法实现，则守约方有权要求违约方赔偿已执行本合同应取得的所有既得利益。

1、在本合同到期时，双方若均同意终止本合同，双方应通力协作并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协议，其条款与本合同具有同等法律效力。

1、国家法律规定的不可抗力;

2、由双方共同约定或补充约定的其他免责条件。

若双方对本合同内容发生争议，由双方友好协商解决，若协商解决无效，通过诉讼解决，在法院判决生效前，本合同继续有效。

本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，经甲、乙双方代表人签字并公司盖章后立即生效。

甲方：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**房地产销售代理合同参考篇十**

代理人(乙方)\_\_\_\_\_\_\_

依据国家有关法律、法规和本市有关规定，甲、乙双方在自愿、平等和协商一致的基础上，就乙方接受甲方委托，代理甲方订立房地产交易(买卖/租赁)合同，并完成其他委托服务事项达成一致，订立本合同。

(一)委托交易房地产的基本情况

1、座落：

2、建筑面积：

3、权属：

(一)委托事项

1、

2、

3、

(一)乙方完成本合同约定的甲方委托的事项，甲方按照下列第种方式计算支付佣金;(任选一种)

2、按提供服务所需成本计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元支付给乙方。

(二)乙方未完成本合同约定的委托事项第( )项的，应当按按照合同约定的佣金\_\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，给付甲方。

乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(预收/预支)甲方费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，用于甲方委托的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本合同履行完毕后，双方按照合同约定再行清结。

本合同在履行期间，任何一方要求变更合同条款的，应及时书面通知对方，征得对方同意后，在约定的时限内，变更约定条款或签订补充条款，并注明变更事项。

本合同履行期间，甲、乙双方因履行本合同而签署的补充协议及其他书面文件，均为本合同的组成部分，与本合同具有同等效力。

(一)双方商定，乙方有下列情形之一的，承担违约责任：

1、完成的事项违反合同约定的;

2、擅自解除合同的;

3、与他人私下串通，损害甲方利益的;

4、其他过失损害甲方利益的。

(二)双方商定，甲方有下列情形之一的，承担违约责任：

1、擅自解除合同的;

2、与他人私下串通，造成乙方无法履行合同的;

3、其他造成乙方无法完成委托事项的行为。

(三)双方商定，发生上述违约行为的，违约方按照本合同约定的佣金总额的\_\_\_\_\_%，计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为违约金支付给对方。违约方给对方造成的其他经济损失，应当按照法律、法规有关规定予以赔偿。

甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，由双方协商解决，协商不成的，按本合同约定的下列第( )项进行解决：

1、向仲裁委员会申请仲裁〖 \_\_\_\_\_\_\_〗

2、向法院提起诉讼〖 \_\_\_\_\_\_\_〗

本合同壹式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

补充条款

—————————————————————————

(粘贴线) (骑缝章加盖处)

甲方(名字/名称) \_\_\_\_\_\_\_乙方(名称)\_\_\_\_\_\_\_

身份证/其他证件号码\_\_\_\_\_\_\_营业执照号码\_\_\_\_\_\_\_

住/地址\_\_\_\_\_\_\_住/地址\_\_\_\_\_\_\_

邮编号码\_\_\_\_\_\_\_邮编号码\_\_\_\_\_\_\_

联系电话\_\_\_\_\_\_\_联系电话\_\_\_\_\_\_\_

本人/法定代表人(签章)\_\_\_\_\_\_\_法人/法定代表人(签章)\_\_\_\_\_\_\_

代理人(签章)\_\_\_\_\_\_\_执业经纪人(签章)\_\_\_\_\_\_\_

执业经纪证书(编号)

签于：\_\_\_\_\_\_\_签于：\_\_\_\_\_\_\_

**房地产销售代理合同参考篇十一**

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付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

**房地产销售代理合同参考篇十二**

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量;

(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，经公司确认后进行维修。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.于本合约有效期间内，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，则仍延用本协议书条款。

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

**房地产销售代理合同参考篇十三**

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约违约而没收的定金，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

**房地产销售代理合同参考篇十四**

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。

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。

(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。本合同一但终止，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。

**房地产销售代理合同参考篇十五**

委托方(甲方)： 代理方(乙方)：

依据《合同法》及相关法律、法规规定，甲、乙双方本着平等互利、协商一致原则，就甲方拥有产权的房屋委托给乙方全程代理出租，具体协议如下：

一、房屋的位置、面积、间数及用途：

该房屋位于北京市 区 小区 号楼 单元 号

室 厅，合计 平方米，委托乙方全程代理出租事宜。

二、委托期限：

自 年 月 日至 年 月 日，其中包含 天作为乙方全程服务工作日。

三、付款金额及方式：

委托期内乙方应按约定缴纳房租，租金为每月 元，付款方式为 付。

四、甲方权利：

1、有权检验入住者的身份，并监督乙方的正常操作程序;

2、甲方有权在代理期限内检查房间及设施(必须与乙方联系后共同进行);

3、代理期满后，有权要求乙方归还房屋及相关设施。

五、乙方权利：

1、乙方有权要求甲方保证委托房屋符合法律、法规、政策规定的出租条件;

2、乙方在出租房屋时有权请求甲方携各种有效证件到场，甲方应予以协助;

3、乙方有权要求甲方将屋内原损坏的设施修复并能正常使用;

4、如有需要，乙方可与甲方协商增添屋内设施。

六、甲方义务：

1、应向乙方提供委托房屋符合法律、法规的相关资料及证明文件复印件;

2、应对乙方方便出租该房屋提供必要的协助与配合;

3、房屋产权变更，应通知乙方，变更后的产权拥有人自然成为本合同甲方;

4、委托期内，不得再将该房屋委托他人或自行出租;

七、乙方义务：

1、未经许可时必须按本合同所规定的期限支付甲方房租;

2、必须按合同规定按时缴纳水、电、燃气、电话费;

3、应认真完成甲方委托事项，不得提供虚假信息，隐瞒重要事实或与他人串通损害甲方利益。

八、定金条款：

在定金规定的期限内，接受定金方如不订立合同，应双倍返还定金，给付定金方如不订立合同时，无权追要定金;合同履行时定金抵作合同房款。

九、违约责任：

1、委托期内，甲方不得收回该房屋，否则视为违约，应退还未满期限租金并支付乙方搬迁费和两个月的房屋租金作为违约金。

2、委托期内，乙方因特殊情况中途退租，应提前一个月通知甲方，并支付甲方两个月的房屋租金作为违约金。

3、委托期内，乙方因改变房屋结构或造成房屋损坏的，乙方必须修复或赔偿甲方损失;

4、房屋因自然损坏，由甲方负责修缮;因使用不当而损坏，由乙方负责修缮。

5、甲方不得在解除本合同后半年内与乙方在本合同履行时租用该房屋的客户私自订立合同，否则视为违约，甲方须赔偿给乙方两个月的租金作为违约金。

十、免责条款

因不可抗拒造成损失或因政府命令、禁令致使本合同不能正常履行的，双方都不承担任何责任。

十一、争议的解决：

在本合同履行当中发生争议的，双方协商解决，协商不成，可提交北京市仲裁委员会仲裁。

十二、补充规定：

2、未尽事宜，双方协商补充，补充条款与本合同具有同等效力;

3、补充条款：

甲方(签字)： 乙方：北京军港精汇房地产经纪有限公司

地址： 经纪人签字：

电话： 公司电话：

身份证号： 业务电话：

地址：

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com