# 2024年深圳市房地产销售代理协议(二十四篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-21

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。深圳市房地产销售代理协议篇一一、甲方在深圳市...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**深圳市房地产销售代理协议篇一**

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50%-60%之间，则甲方按销售总额的1.2%支付代理费给乙方;如果乙方的销售率在60%-70%之间，则甲方按销售总额的1.3%支付代理费给乙方;如果乙方的销售率在70%-80%之间，则甲方按销售总额的1.5%支付代理费给乙方;如果乙方的销售率在80%-90%之间，则甲方按销售总额的1.6%支付代理费给乙方;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\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**深圳市房地产销售代理协议篇二**

委托方： (以下简称甲方) 注册地址：

法定代表人：

联系电话：

受托方： (以下简称乙方) 注册地址：

法定代表人：

联系电话：

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国民法通则》及相关法律、法规之规定，在平等、自愿、等价有偿的原则基础上，经甲、乙双方友好协商，就甲方委托乙方对甲方所开发建设的房地产项目进行代理销售的相关事宜，达成如下协议，以资共同遵守。

第一条：委托项目的基本情况

1、甲方所开发的 项目位于通化市 镇 \_ 号;

2、该项目为甲方开发建设的住宅、门市及车库，为 结构，共计 层，其中住宅 套，门市 套，车库 套;

3、该项目占地面积为 平方米，总建筑面积 平方米，其中住宅为 平方米，门市 平方米，车库 平方米;

4、该项目的开工日期是 年 月 日，竣工日期是 年 月 日。

第二条：合作方式

甲方委托乙方对其所开发建设的 项目进行独家代理销售，甲方不得再另行委托其他公司、个人或自行销售。

第三条：甲方的权利与义务

(一)为保证乙方有效地进行项目的销售代理工作，甲方应及时向乙方提供该项目的详细资料，并保证其真实性，具体包括：

1、甲方营业执照副本复印件及银行帐户;

2、提供政府有关部门对开发建设该项目批准的各类证照复印件，包括《土地使用证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《施工许可证》、《销(预)售许可证》等;

3、提供销售代理项目所需的相关资料，包括项目的基础数据、外形图、平面图、地理位置图、配套设施情况、交房标准及其他可向客户承诺的资料。

以上文件和资料，甲方应于本合同签定之日起七日内向乙方交付。

(二)甲方负责销售卖场(售楼中心)的装修及水、电、暖、通讯、宽带等设施的供给;

(三)售楼处内办公耗材由乙方负责;

(四)甲方负责办理交楼的各项事宜，包括办理质检合格证书、面积测绘以及产权登记进户等;

(五)甲方在遵从销售第一的原则基础上，和乙方协商具体的价格策略，并配合乙方制定其他有利于销售的各项方案;

(六)甲方负责办理银行、税务、工商、城管及各媒体等部门和单位的关系，为乙方创造宽松的经营环境;

(七)为促进该项目在通化地区的销售，应进行必要的广告宣传和促销活动，由乙方制定、设计相应的实施方案，报与甲方审核后执行，费用由甲方承担;

(八)甲方应及时按本合同中的规定向乙方支付代理销售佣金;

(九)甲方须保守乙方的商业机密，不得泄露;

(十)甲方应保证委托乙方代理销售的房源产权明晰,销售合法。

第四条：乙方的权利与义务

(一)乙方负责制定该项目的市场销售单价，制定后的单价必须保证合同均价;

(二)乙方应根据甲方提供的资料向客户推荐或承诺;

(三)乙方负责对该项目进行整体包装及制定各种销售策略;

(四)乙方有权根据市场情况或其他因素调整推广策略;

(五)凡关于该项目的设计与说明、方案均归乙方所有，在双方合作期间，甲方有权使用;

(六)乙方在本合同有效期间或双方合作终止后，不得泄漏甲方的商业机密，不得将该机密超越合同范围使用;

(七)乙方负责销售人员的招聘、任职、解聘、工资、奖金等。

第五条：销售均价

(一)住宅： 元/㎡;

(二)门市： 元/㎡;

(三)车库： 元/㎡。

第六条：销售佣金的支付

(一)佣金标准：

甲方委托乙方代理销售为有偿服务，即向乙方支付销售佣金，佣金为每套住宅(门市、车库)销售总价的3%;

(二)佣金的支付：

销售佣金实行“每星期结算一次”的原则。购房客户交齐规定的款项并签定购房合同后，视为该房屋已由乙方销售完毕，即可结算销售佣金。每个星期一为佣金结算日，由乙方计算此前乙方所得之销售佣金，报与甲方后于当日全额支付给乙方(佣金的结算标准详见本合同第六条第一款);

(三)若遇特殊情况，甲方为购房客户打折，则乙方按实际销售总价的3%提取销售佣金;

(四)如发展团购客户，则乙方按团购的实际总价的3%提取销售佣金;

(五)如甲方将该项目的部分房屋顶帐，则乙方按顶帐实际总价的3%提取销售佣金;

(六)如由于工程质量、延期交工等甲方原因造成客户退房，则乙方佣金照常提取;如因乙方原因导致客户退房，乙方不提取销售佣金，若此套佣金已经提取，则应退还甲方;

第七条：关于溢价及溢价部份的分配

(一)销售单价超过均价以上为溢价部份;

(二)溢价部份由甲乙双方共同分配，甲方享有60%，乙方享有其余的40%。

第八条：其他约定事宜

(一)甲方应在本合同签定三十日内，将销售卖场(售楼中心)、样板房装修、布置完毕，由乙方按设计标准验收合格，以便乙方能够顺利开展销售工作。

(二)甲方向乙方提供的各类证照、项目资料应真实可靠，如因此产生任何纠纷，责任均由甲方承担。

(三)在双方合作期间，如甲方另行委托其他公司、个人或自行销售，则视为甲方违约，乙方有权选择即时停止销售工作，并由甲方向乙方支付违约金30万元人民币。

(四)甲、乙双方均有义务做好本合同的保密工作，防止因此给销售工作带来不利的影响。

(五)甲方应按本合同之规定及时向乙方支付佣金，若不能按时支付，每迟付一天，甲方向乙方支付日5%的滞纳金，同时乙方有权选择停止销售工作，并通过法律程序追讨佣金。

(六)乙方不得虚假宣传欺骗客户，只能在甲方认可的材料范围内进行宣传和承诺，若因此产生的任何纠纷，责任由乙方承担。

(七)甲方有权对乙方的销售工作予以监督，但不得影响乙方的正常工作。

第九条：本合同的合作期限及终止

(一)甲方委托乙方进行代理销售工作的期限自 年 月 日至 年 月 日，逾期合同终止，如需继续合作，则另行签定代理销售合同;

(二)合作期间，甲、乙双方中的任何一方不得无故单方面终止合同，否则视为提起终止合同一方违约，违约方须向另一方支付违约金30万元人民币。如确有重大原因导致本合同不能履行的，应提前15天以书面形式通知对方并得到同意后方可解除本合同。

(三)对本合同的修改和变动，必须经甲、乙双方协商并签定有效的书面补充协议后方可生效。

第十条：凡发生因履行本合同或与本合同有关的一切争议，双方应尽量通过友好协商的方式加以解决，通过协商不能解决的，应提交所在地人民法院进行有关的诉讼程序，败诉方应根据法律文书履行义务。

第十一条：本合同壹式两份，甲、乙双方各执壹份，具备同等法律效力。其他未尽事宜，双方友好协商加以解决。

甲 方：

法定代表人：

代 理 人：

年 月乙 方：法定代表人：代 理 人：年 月

日 日

**深圳市房地产销售代理协议篇三**

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

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\_\_\_\_\_\_\_\_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。

(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;

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;

(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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**深圳市房地产销售代理协议篇四**

委托方(甲方)：

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。

一、甲方责任

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。

二、乙方责任

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。

三、销售价格

本物业第一期销售价格暂定为每平方米元。

四、代理佣金

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。

五、代理期限与销售面积

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。

六、违约责任

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。

七、广告宣传

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。

八、争议解决

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。

本合同一式两份，甲乙双方各持一份，自双方代表盖章签字之日起生效。

甲方： 乙方：

年 月日

**深圳市房地产销售代理协议篇五**

甲方：宿迁世典房地产开发有限公司

乙方：

甲方： 房地产开发有限公司

地址：：宿迁

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。

第一条：项目概况

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)。

第二条：委托事项

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。

第三条：委托期限

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。

第四条：工作内容

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

1)根据项目的市场定位、客户定位、产品定位以及开发商目标等基本要素，制定项目营销策略总纲，包括营销阶段划分、项目主题定位、市场形象定位、客户营销基本策略等;

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;

3)根据确认的营销策略总纲及阶段性的营销策略执行计划，制定项目营销策略执行方案，包括项目阶段性的营销组合策略、媒体组合策略、重大sp活动策略、价格策略等;

4)根据确定的营销策略总纲及营销策略执行方案，结合市场和项目进展中的变化因素，制定每个营销阶段的营销策略调整与执行计划，并针对各个营销阶段过程中的重大事件如开工、房交会等，制定策略及执行专案;

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

1) 制订合同期内的项目广告宣传创意策略，编制项目整体媒介策略、年度媒体策略和月度媒体计划及广告费用预算;

2) 负责项目形象定位及logo、vi及应用、延展等相关应用设计;

3)根据项目形象与销售需要，在相关sp活动专案(包括展会、咨询会、新闻发布会、大型促销、客户联谊活动及各类典礼)基础上，进行包装展示的设计工作;

4) 提供项目现场包装策略及设计方案(现场看板、指示牌、工地围墙、现场罗马旗、大型广告牌等);

5) 负责相关文案创意和平面设计(包括楼书、宣传折页、户型册、客户通讯、报纸广告、杂志广告、夹报广告、展板、户外看板等的设计);

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。

第五条：双方责任

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。

2) 对乙方提交的有关工作计划与工作报告进行审查验收，并须在乙方提交每一份报告后的3个工作日内给予明确答复或修改意见;

3) 承担本项目现场销售场所及家俬、设施配置费用：即现场销售接待中心装修及销售所需的沙盘模型;

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。

5) 提供现场办公设备(包括但不仅包括空调、饮水机、传真机、复印机、电脑、电话、办公桌椅、洽谈桌椅等)，并承担日常水电、维护及房租费用;

6) 保证本项目具备办理个人购房按揭贷款的条件、保证本项目所有商品房均符合预售的法定条件;

7) 项目销售房号、确认的价格表等销售文件资料，甲方于距乙方合同签订日3天前提供给乙方，以保证销售策划及代理的顺利实施;

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;

9)派出专职人员在现场负责购房定金及销售收款、办理预售登记、合同备案等相关各项购房手续。协助办理客户个人购房贷款、解决因购房办证需提供证件所引发的客户投诉、并处理关于工程的修改意见及投诉等方面的工作;

10)本项目的房交会的展场租赁与装修费用、非计划性的甲方指定的宣传费用由甲方负责支付。若该类费用甲方需乙方代理开支，应在相关费用项发生前一次性提前预支付乙方，具体使用计划需由乙方提前申报经甲方认可后才能使用;

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;

3) 本项目专案组成员应积极配合双方确定的营销策略的具体执行步骤，确保策划方案顺利实施;

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;

5) 负责以书面形式向甲方提供产品建议、营销策略、销售策略、招商策略、广告策略及计划等，经双方确认后执行;

6)乙方派驻销售团队进驻销售招商现场开展客户咨询、接待、跟踪、招商、销售等工作，并按双方共同商定的售楼方案进行销售(甲方在乙方销售人员进场展开项目咨询工作前提供盖章确认的项目200问资料);乙方负责管理销控表，组织好楼盘的销售工作，根据销售各阶段的实际调配资源，保证每日有一定数量的销售人员在售楼现场从事销售工作;

7)甲、乙双方建立工作例会制度定期与甲方沟通，乙方工作人员详细记录广告效果及销售情况，并向甲方如实、及时报告销售状况，督促客户按约支付房款，尽量确保房款按期并快速回笼;

8) 按甲方提供的项目资料，如实地对客户进行介绍，介绍内容包括房型、建筑面积、建筑标准、付款办法、交房日期和客户预售购房合同等;

9) 乙方招商工作必须先向甲方提出包含商家综合素质、品牌实力和租金水平的招商方案及承租方与甲方达成租赁协议的工作计划，经甲方审核通过后实施;

10)

11) 本合同中止时，乙方应及时返还甲方所有有关文件与资料，并妥善交接好所有相关工作;

12) 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。

第六条：其它相关管理

1、为了清晰工作指令和提高工作效率，甲方应以书面的、清晰的、可执行的工作联络单或意见书通知乙方执行，通常情况下乙方可以不执行甲方的口头工作指令;

2、为了保证甲方工作指令下达的清晰与准确，乙方工作仅对甲方总经理或总经理指定负责人负责。乙方为甲方提供的每次工作以甲方总经理或总经理指定负责人签字为执行依据和工作标准;

3、 甲方总经理指定负责人为，该负责人的书面认定代表甲方认定;甲方若需重新确定其他指定负责人或变更负责人，需向乙方提供甲方总经理签字并公司盖章的书面文件;

4、 乙方总经理指定负责人为 ，该联系人的书面认定代表乙方认定;乙方若需重新指定其他联系人，需向甲方提供乙方总经理签字并公司盖章的书面文件;

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。

第七条：销售价格、全案策划、招商销售代理费

1、本合同签定后甲方需每月支付乙方前期策划费人民币叁万元，支付期限为6个月，共计人民币18万元整。本合同签定后在支付期每个月的5号，甲方应以现金或转账方式结算给乙方

2、 销售价格

双方约定，本项目销售正式销售的约定均价为：公寓人民币 元/平方米，商铺人民币 元/平方米，其它销售物业以及部分商业租赁费用以附加协议为准

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61-75%，按照3.0%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61-75%，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3.0%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。

2)代理费按月结算，每个月代理费的结算日为下个月的5号之前，甲方须在每月5日前以支票、汇票或电汇等形式、一次性向乙方支付上个月全案代理费中的“代理费”，乙方收到此款项前应给甲方开具正式完税发票;

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”。

第八条：保密与商业道德

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。

第九条：违约责任

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。

第十条：合同的终止和变更

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。

第十一条：免责条款

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。

第十二条：争议解决

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。

第十三条：合同生效

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： 乙方：

甲方代表人： 乙方代表人：

签署日期：20\_年 月 日

**深圳市房地产销售代理协议篇六**

被代理人(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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)

1.按该房地产\_\_\_\_\_\_\_\_\_(总价款/月租金计)的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元支付给乙方;

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

(一)甲方在合同生效之后，对乙方在授权范围内的活动，不能任意干涉，双方遇有问题可随时研究协商;

(二)乙方应认真负责行使甲方授予的权利，不得弄虚作假，更不得与第三人恶意通谋，欺骗被代理人;

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)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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

**深圳市房地产销售代理协议篇七**

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

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方在互惠互利的基础上，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的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条合作方式和范围

甲方指定乙方为独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开发建设的房产(房产具体情况详见本合同的附件)，该房产为(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房)，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，可循环延期。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，甲方不得指定其他销售代理商。

第三条费用负担

1.推广费用由乙方负责。甲方如特别要求制作电视广告、印制单独的宣传材料、售楼书等，该费用则由甲方负责并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

1.销售价目详见本合同的附件。

2.乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在\_\_\_\_\_\_%内。

3.甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动\_\_\_\_\_\_%内，低于此幅度时应征得甲方的认可。

第五条代理佣金及支付

1.乙方的代理佣金为成交额的\_\_\_\_%。乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

2.代理佣金由甲方以人民币形式支付。

3.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所约定房产的代销即告完成，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。

如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。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4.因客户对认购书违约而没收的定金，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)甲方营业执照复印件和银行帐户;

(2)政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设用地批准文件、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和商品房预售许可证。

(3)关于代售房地产的所需的有关资料，包括：平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器设备配备、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)甲方签署的委托乙方销售的独家代理委托书。

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房地产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，并保证乙方客户所订的房号不发生一屋二卖等误订情况。

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，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划;

(2) 在委托期内，进行网络、媒体、声讯电话等方式的广告、宣传，利用各种形式开展多渠道的销售活动;

(3) 派送宣传资料、售楼书;

(4) 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;

(5) 在甲方与客户正式签署房地产买卖合同之前，乙方以代理人身份签署房产认购或预定合约，并收取定金;

(6) 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.乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。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，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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**深圳市房地产销售代理协议篇八**

委托人(甲方)

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。

第二条(委托的事项)

(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、

第三条(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)

1、按该房地产\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(总价款/月租金计)\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元支付给乙方;

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。

第四条(预收、预支费用处理)

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。

第五条(合同在履行中的变更及处理)

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。

第六条(违约责任)

(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。

第七条(发生争议的解决方法)

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 〖〗

第八条(订立合同数量)

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)

年月日 年月日

**深圳市房地产销售代理协议篇九**

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。

(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;

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;

(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:乙方:

代表人:代表人:

签约时间：年月日

签约地点：

**深圳市房地产销售代理协议篇十**

甲?方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地?址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙?方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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\_\_\_\_\_》和《\_\_\_\_\_》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。

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

（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；

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；

（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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

租房合同?|?房屋出租合同?|?房屋转租合同

购房合同?|?售房合同?|?商品房买卖合同?|?二手房交易合同?|?装修合同?|?建房合同

**深圳市房地产销售代理协议篇十一**

委托方(以下简称甲方):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为\_\_ \_\_元/平方米，总价 元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售, 销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得 \_\_\_%、乙方得 \_\_\_%。若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可;

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：

1、一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户;

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期： 年 月 日

**深圳市房地产销售代理协议篇十二**

甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_房地产开发有限公司

乙方:河北红狐房地产营销策划有限公司

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的位于衡水市枣强县和平路东侧(人民路南侧)的住宅楼“学府苑”(暂定名)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 合作方式和范围

甲方指定乙方为本项目在枣强地区的独家销售代理服务商，销售面积以最终房管局核定面积为准。

第二条 甲方的责任

1.甲方正式委托乙方为该项目独家销售代理。

2、甲方负责提供已装修销售场地(门头、围档等)。

3、 所有对外市场推广方案、销售计划、宣传资料的最终决定权以甲方的最终意见为准。对乙方提出的方案和资料甲方应在24小时内提出修改意见或审核批准本项目的市场推广方案，并在三个工作日内提出修改意见或审核批准乙方提交的月度销售计划。

4、甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)项目销售所需的有关批准文件;

(2)关于代售该项目所需的有关资料：

● 立面图、平面图、规划图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算及标准等;

● 本项目整体工程进度表，包括不限于结构工程、道路工程、景观工程、物业进场及各项工作到位时间、交房时间、电话、煤气、正式用电开通时间等;

● 本项目的水、电、煤气、供暖、物业管理的提供方式及收费标准。

(3)乙方代理销售该项目所需销售合同、交房两书由甲方免费提供，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方。

(4)以上文件和资料，甲方应于正式开盘销售前向乙方交付齐全。

(5)如因甲方原因引发客户纠纷、工程进度无法完成等足以造成销售限制，责任由甲方承担，乙方免责。

5、甲方指定工作人员负责销售现场收取房屋定金、房款。

6、甲方按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第三条 乙方的责任

1、 在合同期内，乙方应做以下工作;

(1) 提出销售方案，设计销售推广资料，制定销售计划;

(2) 在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以甲方的身份签署房屋认购书和签约意向书。

(3) 负责代理期间配合的项目营销推广及广告费用(大型广告及围挡等由甲方负责)、销售人员的工资福利和提成、销售管理费用及销售现场所发生的日常费用。

(4) 负责办理业主确权手续并办理房产证，由此产生的一切费用除业主自理费用以外由甲方负责。

2、 乙方在销售过程中，应根据甲方提供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、隐瞒或过度承诺。

3、 乙方应信守甲方所规定的销售底价，项目销售价格不低于销售底价。

4、 乙方不得超越甲方授权向客户提出任何承诺，否则应承担相应的民事责任。

5、 乙方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。

第四条 合作期限及销售目标

乙方承诺代理销售期限自甲方工程达到正负零时开始，准备期1个月，销售期限为\_\_\_个月，收尾期\_\_\_个月，完成全部房屋95%的房屋销售。乙方提供月度销售计划，双方认可后执行。

第五条 销售价格和销售确认

销售底价为该项目按建筑面积计价的每平米的平均价格(以下称为销售底价)。

1、地上部分建筑面积(住宅部分)为,销售底价为：/平方米(详见附表1);商业销售双方另行约定。

2、 乙方在销售房屋时销售价格不低于双方约定的房屋销售底价时，可视市场销售情况报经甲方认可后，灵活浮动销售价格。

3、 由于甲方建设内容变更造成销售价格低于销售底价时，双方另行商定销售底价。

4、 房屋销售的确认以该套房屋签订《房屋买卖合同》并缴足应缴购房款为准(贷款为不低于30%的首付款，一次性付款为全款到帐)。

5、 房屋售出后，如因甲方原因造成客户退房，则该房屋的销售代理服务费应正常提取，该房屋再次销售时仍继续提取销售代理服务费;如因非甲方原因造成客户退房，则该房屋的销售代理服务费应予扣除。

第六条 代理服务费及支付

1、乙方的代理服务费由以下两部分组成：

(1)代理服务费一：销售底价部分按 1.5 %计算。

(2)代理服务费二：销售价格超出销售底价部分(以下简称超价部分)，双方同意超价部分按甲方享有70%，乙方享有30%的比例分成。

2、甲方同意按下列方式支付代理服务费：

(1) 支付方式

乙方在已售房屋签订《房屋买卖合同》并缴纳房款(贷款为不低于20%的首付款，一次性付款为全款到帐)后即可提取相应的代理服务费，甲方应按套即时结算乙方的代理服务费。

(2) 支付时间

甲方应即时结算乙方的代理服务费，约定于每月的1日作为结算日向乙方结算上个月应计提的代理服务费。乙方收到甲方支付的代理代理服务费后应开具收据。

第七条 合同的终止

1、在本合同有效期内，甲、乙双方任何一方要求解除本合同时而无正当理由，则应赔偿对方因此所造成之经济损失。

2、乙方按期完成销售任务，甲方足额给付乙方代理费用并按约定全额退还保证金后，合同终止。

3、 按照乙方的销售计划，月末累计销售任务完成情况不足原计划的50%时，甲方有权解除合同，另行组织销售;在本合同有效期内，甲方擅自委托他人代理销售或自身原因项目停建超过一年，乙方可单方面解除本合同。

第八条 违约责任

1、 如甲方未能按照双方约定向乙方支付代理服务费，由甲方承担乙方相关的经济损失。

2、 按照乙方的销售计划，月末累计销售任务完成情况不足原计划的50%时，甲方有权解除合同，另行组织销售。

3、在本合同有效期内，甲方擅自委托他人代理销售或自身原因项目停建超过一年，乙方可单方面解除本合同。

4、由于乙方市场调查失误，造成销售价格低于销售底价时，乙方补偿甲方低于销售底价部分的损失。

第九条 其他事项

1、 鉴于甲方在本案中所对应的物业的产权手续正在办理之中，甲方保证产权登记的任何变更都不会影响本合同的有效性。

2、 由于不可抗力因素，致使合同履约受限或不能履行合同时，甲、乙双方免责。

3、 未尽事宜，由甲、乙双方协商解决，并另订补充协议，补充协议作为本合同之一部分，与本合同具有同等法律效力。

4、 合同在履行过程中发生的任何争议，均应由双方友好协商解决。协商解决不成的，任何一方均有权向项目所在地的人民法院提出诉讼，寻求司法解决。

5、 本合同一式四份，甲方双方各执两份，经双方法定代表人签字并加盖公章后生效。

甲方： 房地产开发有限公司

法定代表人：

年 月 日

乙方：河北红狐房地产营销策划有限公司

法定代表人：

年 月 日

**深圳市房地产销售代理协议篇十三**

委托方(以下简称甲方):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为\_\_ \_\_元/平方米，总价 元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售, 销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得 \_\_\_%、乙方得 \_\_\_%。若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可;

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：

1、一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户;

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期： 年 月 日

**深圳市房地产销售代理协议篇十四**

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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典》和《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某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，应不迟于某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。

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)关于某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;

以上文件和资料，甲方应于某同签订后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;

(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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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

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

**深圳市房地产销售代理协议篇十五**

协议双方：

甲方名称：

注册地址：

联系电话：

乙方名称： 房地产经纪有限公司

注册地址：

联系电话：

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：

第一条：项目名称及标的物地址

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)。

第二条：委托要求

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;

2.方案的运作要建立在以地块为基础的资源整合基础上，要求方法科学、数据真实;同样具有高起点、高品质、高水准的特点，具有与本项目相谐调的独特个性;

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。

第三条：委托内容

1.甲方委托乙方就该项目进行全案策划、独家招商、销售代理工作，乙方所出具报告及服务内容以本合同附件一所列之内容为准;

2.在乙方提交报告、已经提供甲方认可的策划方案的基础上，如甲方需要，乙方将应甲方要求聘请有关专家(主要为房地产资深人士、商业经营行家等)与甲方通过会议进行交流、讨论与确认，以使最终成果更科学、更切合实际;甲方须承担聘请专家所需之全部费用;

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：

3.1乙方应向甲方提交正式报告2-4套;

3.2如甲方须增加报告份数，则以整套 元，每本 元计算(此费用为现金形式支付，乙方不负责提供发票);

3.3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;

3.4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)

第四条：本合同期限

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

1.乙方针对该项目成立专门的专案小组全程操作本项目，专案小组人员由市场分析人员、经济分析人员、商户研究人员、市场营销人员组成，该专案小组人员包括本合同附件二所列之工作人员，乙方可以根据工作需要增加辅助工作人员;

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。

第六条：甲方责任及权利

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;

2.甲方应按乙方合理要求及时向乙方提供该项目之有关资料(见附件)，并保证资料的真实性，为乙方顺利进行分析研究、策划工作提供方便。甲方必须提供的资料，以已经向计划管理部门、建设管理部门、土地管理部门、房屋管理部门或其他行政机关提供的，以及已经自勘察、设计、施工或者其他单位所获得的范围为限。甲方不能提供的部分，乙方应当自行收集。甲方提供之资料准确性、精确性不足的，乙方应当自行补充调查;

3.甲方指定专人作为本协议的甲方代表负责本项目策划工作。乙方应当向甲方以及该代表进行密切联系，加强沟通。甲方以及甲方代表应当为乙方开展本协议约定的工作提供方便。甲方应当以书面形式将该代表人通知乙方。如有变更，应提前七日向乙方书面通知;

4.甲方代表以及甲方其他有关工作人员有权参加由乙方为本项目工作主持的会议，对乙方提供之项目及策划方案进行交流、讨论与确认;

5.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以及营销计划，与乙方沟通协商;

6.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进行修改，并经双方协商后执行;

7.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;

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)

第七条：乙方责任及权利

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;

2.乙方将组成四至六人的专案小组进行本项目的策划工作(辅助人员不计在内)，全程与甲方密切联系，加强沟通;并调动公司重要部门和优秀专业资源全力配合;

3.甲乙双方合同签订后，乙方应立即有效的开展工作，但如甲方在合同签订后三日内首付款仍未到帐，则乙方有权暂停工作，直至甲方应付款到帐为止，而由此产生的相应损失，乙方不予负责，且有权向甲方收取相应滞纳金;

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。策划报告以附件一之内容为标准。报告要详细、切实可行、富有创新性和个性，保证本项目的开发质量;

5.自本合同签订之日起日内，向甲方提交项目前期发展策划报告(包括市场调研报告、市场定位报告);

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;

8.乙方在提交策划报告的各种文件时，应同时提供内容一致且相应的电子版文件;书面文件均至少要一式两份;

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;

10.乙方应通观全局，对项目可预见和不可预见之问题及时给甲方提供预警性提示及解决方案，以保证项目的顺利进行;

11.乙方有责任根据项目进展的实际需要对已经完成的策划进行修改，防止由于策划瑕疵给甲方造成的损失、或者导致甲方错失商业机会;

12.乙方应组织专案组定期与甲方就本项目举行例会，例会时间根据项目进展的需要由甲、乙双方合理确定;

13.乙方应组织专案组为甲方选择设计方案提供顾问服务。顾问期至策划报告书提交完毕后方可结束;

14.乙方应制订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，同时协助相关专业设计单位准确执行策划方案;

15.根据项目进展情况，甲方可提议召开项目报告及策划方案的交流、讨论与确认会，乙方在必要时可聘请有关专家出席，甲方须承担聘请专家之全部费用;

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;

20.甲方同意在所有该项目的宣传品上印刷乙方为全案策划公司，并配有乙方的公司名称及商标标识;

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。

第八条:策划服务费用

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：

1.1策划费用合计：人民币万元整(小写：rmb元)。

1.2策划工作进程：

1.2.1.乙方应于20\_\_年月日或之前，完成报告第一部分(市场调研、市场定位)，并就报告第一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;

1.2.2.乙方应于20\_\_年月日或之前，完成报告第二部分(产品定位)，并就报告第二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;

1.2.3.乙方应于20\_\_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。

1.3策划费用的结算：

1.3.4本合同签订后三个工作日内，甲方须向乙方支付策划费用，计人民币万元整(小写：rmb元);

1.3.5在乙方提交第一部分正式报告后(即市场调研、市场定位)，并经甲方签收后的三个工作日内，甲方须向乙方支付策划费用，计人民币万元整(小写：rmb元);

1.3.6在乙方提交第二部分正式报告(即产品定位)，并经甲方签收后的三个工作日内，甲方须向乙方支付策划费用,计人民币万元整(小写：rmb元);

1.3.7在乙方提交第三部分正式报告(即营销、招商推广报告)，并经甲方签收后的三个工作日内，甲方须向乙方支付策划费用,计人民币

万元整(小写：rmb元);

1.3.8乙方在双方合同签订后须按本合同所规定期限向甲方提交阶段性报告书，甲方也应依合同所限定日期向乙方支付相应费用;

1.3.9如甲方无故拖延付款期限，则乙方有权自报告应收费用之日起，向甲方以所欠金额5‰/每日计算收取滞纳金;

1.3.10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)

1.4策划费用之招商部分补充条款：

1.4.1乙方将按照合同约定，按时完成项目招商推广报告，但由于涉及后期招商等操作问题，因此待乙方代理之物业招商率达到50%时，并经甲方确认后的七个工作日内，甲方须向乙方支付人民币

万元整(小写：rmb元)，本部分费用为策划费用，甲方须按时支付乙方，以推动双方工作的顺利进展;

1.4.2待本项目招商率达到80%时，甲方应根据乙方工作完成时间、程度等因素，甲方可自行决定考虑奖励人民币万元整(小写：rmb

元)予乙方，奖励幅度可适当上调;

1.4.3甲方应付乙方之策划、招商代理费用通过以下指定账号支付：北京中原房地产经纪有限\*司-24北京市商业银行\*星支行。

2.乙方需在甲方向其支付策划费用的同时，向甲方开具正式发票。乙方因收取策划费用所应缴纳的所有税费，由乙方自行承担;

3.甲方应按照上述约定条款日期向乙方支付策划费用，逾期支付的乙方将按照每日万分之二(甲方应支付未支付乙方的策划费用的万分之二)的比例向甲方收取滞纳金。同时，乙方在上述款项支付后方才进行下一阶段之工作。若因甲方延期付款导致乙方延迟完成工作，将视为甲方之责任;

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。

第九条：招商、销售服务费用

1、招商费用、目标、范围的确定：

1.1招商费用：乙方将收取甲方以本项目商业物业租出楼面面积相当于首年月租金之180%，即1.8个月的租金作为招商代理服务佣金;

1.2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;

1.3招商过程中甲方应对乙方之商户进行确认，并向乙方提供商户之签约文件一份(注：复印文件即可)，以做乙方建档之用;

1.4本项目如需引入外埠之商户，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;

1.5租金价格：

1.5.1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;

1.5.2本项目在招商过程中所成交商户租金支付方式以扣点及流水倒扣等方式约定的，则甲方对乙方之佣金结算须以双方开盘前之定价形式为标准依据;

1.5.3成交商户所租用之铺位如未明确定价，则甲方以本项目中最高租金单价与最低租金单价之和的平均值作为结算依据;

1.5.4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：

2.1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;

2.2甲方如在合同规定日期十日后仍未向乙方支付佣金，则乙方有权以合同金额之5‰/每日向甲方收取滞纳金;

2.2甲方如在合同规定日期三十日后仍未向乙方支付佣金，则乙方有权终止本合同。并视甲方为违约。同时有权向甲方收取合同中招商及销售面积所余部分应付佣金总额的1/2代理费用以作甲方单方面之补偿;

2.3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：

3.1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;

3.2待项目整体策划工作完成，甲乙双方拟定补充协议确定项目招商原则，项目招商工作均按照招商原则执行;

3.3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。

3.4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。

3.5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。

3.6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。

3.4独家招商之补充条款

3.4.1乙方将每隔\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_周向甲方提交意向客户之列表文件，甲方应在收到后二日内向乙方提供书面确认函;

3.4.2乙方应及时将市场信息及利于本项目之定价方案向甲方汇报，甲方在了解后应即时做出相应调整决定，以便适应市场之需求;

3.4.3如甲方建议定价与市场偏离较大，且导致对乙方之招商任务的把握度出现问题，则乙方须将合理的市场依据作为调整定价之支持提交甲方，如甲方仍不予采纳，则双方应在友好协商下将乙方佣金及任务重新调整作为双方合作的基本支持;

3.4.4甲乙双方在达成定价标准后，乙方应及时开展工作。但如甲方因自身原因频繁、大幅更改定价，而导致乙方人力、物力大量消耗、且工作无法实施，甲方须给予乙方相应补偿，或就本合同制定一次性补偿费为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

3.4.5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。

3.5非独家招商之补充条款

3.5.1乙方将每隔\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_周向甲方提交意向客户之列表文件，甲方应在收到后2日内向乙方提供书面确认函。如部分商户未得到确认，则甲方须以书面形式或合理证据向乙方提出合理解释，否则如该商户在日后成功入驻签约，则甲方须支付合同中应付佣金的1/2给乙方;

3.5.2为保证本项目对外形象的统一，招商过程中甲方应给予乙方公平之对待，此“公平”特指：报价、租期、免租期等各项招商条款;

3.5.3甲方应在对外公开报价前向乙方以书面形式通知报价内容，如甲方未以此形式及时通知而造成乙方一定损失的，则甲方须以乙方受损店铺应得佣金的1/2向乙方支付;

3.5.4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;

3.5.5若乙方已洽谈上报之商户因某种原因直接与甲方进行商务接洽，甲方有义务通知乙方继续跟进。若甲方违反此项规定且该商户成交入驻，则甲方须按应付佣金的1/2向乙方支付客户之代理费用;

3.5.6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1.2%。

4、销售费用结算：

1.自该项目商业物业正式销售至本合同终止时止，乙方须于每月月底向甲方提供当月销售报表;

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。

第十条：违约责任

1.本合同的任何一方因不履行本合同中所规定的任何责任或义务，而使对方造成损失的，须赔偿对方因此造成的相应损失;

2.因一方未遵守合同中的任何条款，或未履行本合同中的任何责任或义务，守约方在提前七个工作日书面通知违约方后，有权提前终止本合同的履行。守约方因违约行为而受到损失的，违约方应承担相应的赔偿责任;

3.合同有效期间，因不可抗力(系指如洪水、地震、火灾等自然灾害及战争等人力无法抗拒、不能预料又不可避免的事件;但无支付能力、破产等不视为不可抗力)而一方不能履行本合同的，在取得有关部门的不可抗力的认定后不视为违约，但是应当在发生不可抗力事件后立即向对方通知，并于七日内向对方出具合法、有效的证明;

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。

第十一条：保密及知识产权

1.乙方应保守甲方提供的和本项目有关的商业秘密(包括数据、图纸、客户名单、经营策略等)，除工作小组及公司领导级外，非经甲方同意不得将有关资料、信息擅自泄漏给他人，不得将策划工作中的有关资料与内容使用于本项目以外的用途;

2.乙方违反上款规定，应承担由此给甲方造成的所有损失，包括律师费。

第十二条：争议的解决方式

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。

第十三条：甲方在此不可撤销地陈述并保证

1.甲方系依中国法律合法注册成立，并有效存续的有限公司，为该项目之合法所有者，已取得了或保证在正式开盘前取得销售该项目之一切必须的合法授权和许可;

2.甲方保证向乙方提供的有关该项目的一切政府批文、物业状况、说明、设计、装修标准等文件和资料均真实、正确、合法、有效，无任何虚假或非法之处;

3.甲方保证为乙方完成物业的宣传和销售工作提供支持与帮助，合理协调并及时通报乙方有关工作进展;

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)

第十四条：乙方在此不可撤销地陈述并保证

1.乙方系依中国法律合法注册并有效存续的有限公司;

2.乙方依照中国法律及项目所在地的有关政府部门的规定已经取得代理房地产销售之资格证书;

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。

第十五条：其他

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

**深圳市房地产销售代理协议篇十六**

房地产销售代理合同

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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。

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;

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;

(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。

**深圳市房地产销售代理协议篇十七**

委托人(甲方)

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。

第二条(委托的事项)

(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、

第三条(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)

1、按该房地产\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(总价款/月租金计)\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元支付给乙方;

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。

第四条(预收、预支费用处理)

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。

第五条(合同在履行中的变更及处理)

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。

第六条(违约责任)

(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。

第七条(发生争议的解决方法)

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 〖〗

第八条(订立合同数量)

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)

年月日 年月日

签于： 签于：

特别告知

一、本合同文本是依据《中华人民共和国合同法》、《青岛市经纪人条例》等有关规定制定的示范文本，供当事人约定采用。

二、本合同所称的委托人(甲方)是指委托房地产经纪组织代理房地产交易(买卖、租赁等)事宜的自然人、法人、其他组织;本合同所称的代理人是指接受委托为委托人提供代理服务并具备房地产经纪人资格的房地产经纪组织。本合同所称的房地产代理是指委托人与代理人约定，由代理人代理委托人进行房地产交易(买卖、租赁等)和其他相关事务，委托人支付佣金的经营行为。代理人为委托人完成委托事项后，依据合同约定可以收取委托人的佣金。但作为本合同委托人的代理人在与第三人订立房地产交易合同时，不得同时成为第三人的代理人，并以代理人的名义收取第三人的佣金及其他费用。代理人接受委托人的委托后，转委托他人的，应当经委托人书面同意或经委托人事后确认，否则代理人应当对转委托在第三人的行为承担责任。

三、房地产经纪人是指依法取得经纪执业证书，并在经纪组织中从事经纪活动的执业人员(以下简称执业经纪人)和依法设立的具有经纪活动资格的公司、合伙企业、个人独资企业及其他经济组织。接受委托从事房地产代理业务的组织和人员应具备上述资格和条件。不具备上述资格和条件的，不得与委托人订立本合同。委托人在委托有关房地产事务前，应查验接受委托业务的房地产经纪人的营业执照、备案证书，以及提供服务的执业经纪人的执业证书，房地产经纪人应予以配合。

四、订立本合同前，委托人应充分考虑与代理人约定的各项委托事务的要求、条件、时间，并将各项委托事务的要求、条件、时间在合同中明确。

五、在订立合同时，双方对合同的履行时间、支付佣金的数额、发生违约时的佣金退赔与经济赔偿、发生争议的解决方法应当在合同中约定明确。同时，委托人对代理人所提供的咨询服务和协商订立合同时发生的疑问，应及时向所在地房地产管理部门、工商行政管理部门或房地产交易中心征询或核查。本合同约定时或履行中，双方未尽事宜可通过本合同的\"补充条款\"予以补充约定。

六、订立合同后，委托人与房地产经纪人应当按照合同约定履行，合同履行期间发生争议的，可通过协商解决;协商不成的，应按照合同约定的方式解决。

七、本合同文本在市、区、县房地产交易中心、市执业经纪人协会;市房地产经纪人协会均有售，建议委托人先行购买本合同并仔细阅读。

八、本合同由青岛市房屋土地资源管理局制定、青岛市工商行政管理局监制，不得翻印。

**深圳市房地产销售代理协议篇十八**

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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、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。

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。

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、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;

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;

(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。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**深圳市房地产销售代理协议篇十九**

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 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。

(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; 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;

(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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**深圳市房地产销售代理协议篇二十**

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

地 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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，根据相关法律的有关规定，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。

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;

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;

(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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**深圳市房地产销售代理协议篇二十一**

委托方(以下简称甲方):

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：

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为\_\_ \_\_元/平方米，总价 元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售, 销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得 %、乙方得 %。若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可;

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：

1、一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户;

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：

联系电话： 联系电话：

开户行：

帐号：

签约日期： 年 月 日

三

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50%-60%之间，则甲方按销售总额的1.2%支付代理费给乙方;

如果乙方的销售率在60%-70%之间，则甲方按销售总额的1.3%支付代理费给乙方;

如果乙方的销售率在70%-80%之间，则甲方按销售总额的1.5%支付代理费给乙方;

如果乙方的销售率在80%-90%之间，则甲方按销售总额的1.6%支付代理费给乙方;

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：

二0 月 日签于深圳

**深圳市房地产销售代理协议篇二十二**

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**深圳市房地产销售代理协议篇二十三**

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

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方在互惠互利的基础上，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的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条合作方式和范围

甲方指定乙方为独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开发建设的房产(房产具体情况详见本合同的附件)，该房产为(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房)，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，可循环延期。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，甲方不得指定其他销售代理商。

第三条费用负担

1.推广费用由乙方负责。甲方如特别要求制作电视广告、印制单独的宣传材料、售楼书等，该费用则由甲方负责并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

1.销售价目详见本合同的附件。

2.乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在\_\_\_\_\_\_%内。

3.甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动\_\_\_\_\_\_%内，低于此幅度时应征得甲方的认可。

第五条代理佣金及支付

1.乙方的代理佣金为成交额的\_\_\_\_%。乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

2.代理佣金由甲方以人民币形式支付。

3.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所约定房产的代销即告完成，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。

如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。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4.因客户对认购书违约而没收的定金，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)甲方营业执照复印件和银行帐户;

(2)政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设用地批准文件、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和商品房预售许可证。

(3)关于代售房地产的所需的有关资料，包括：平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器设备配备、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)甲方签署的委托乙方销售的独家代理委托书。

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房地产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，并保证乙方客户所订的房号不发生一屋二卖等误订情况。

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，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划;

(2) 在委托期内，进行网络、媒体、声讯电话等方式的广告、宣传，利用各种形式开展多渠道的销售活动;

(3) 派送宣传资料、售楼书;

(4) 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;

(5) 在甲方与客户正式签署房地产买卖合同之前，乙方以代理人身份签署房产认购或预定合约，并收取定金;

(6) 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.乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。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，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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**深圳市房地产销售代理协议篇二十四**

甲方：

地 ：

邮码：

电话：

法定代表人：

职务：

乙方：

地址：

邮码：

电话：

法定代表人：

职务：

甲乙双方经过友好协商，根据相关法律的有关规定，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。

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;

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;

(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：

年 月 日

乙方：

代表人：

年 月 日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找