# 最新房地产销售代理合同终止协议(十三篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-08-07

*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。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!房地产销售代理合同终止协议篇1甲方：乙方：甲方：地址：乙方...*

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。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!

**房地产销售代理合同终止协议篇1**

甲方：

乙方：

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

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。

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）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；

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。

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。

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”。

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： 乙方：

甲方代表人： 乙方代表人：

签署日期：20\_年 月 日

**房地产销售代理合同终止协议篇2**

委托方： (甲方)

地 址：

受托方： (乙方)

地 址：

甲方为乙方为甲方自有销售部。经双方协商，就甲方委托乙方销售\" 房地产项目\"，达成以下协议：

一、委托内容

1、甲方委托乙方为甲方开发的\"房地产项目\"(以下简称该项目)的营销策划、广告策划和销售总代理。

2、在委托期内，除甲乙双方外，任何其他单位均不参与该项目的营销策划和销售事宜。

二、双方权利与职责

(一)甲方权利与职责

1、确保该项目作为商品房开发的手续完整和合法，对该项目有完全的土地使用权及处分权，没有其他权利人主张权利。

2、保证该项目工程建设无严重的质量问题和货不对版现象。

3、负责办理该项目销售所需的法律文件和媒体广告的审批手续。

4、承担该项目营销推广费用，营销推广费用为可售总额的%。

5、负责在现场收取该项目的销售款项，向客户提供一次付款、银行按揭等灵活多样的付款方式。

6、负责在现场设立售楼部，负责设立费用。并于该项目对外销售前7、甲方应积极配合乙方，及时提供乙方所需的各类图片和文字资料，并应对上述资料的合法性、真实性、准确性和完整性负责，如因甲方提供的资料而引起的事由，其相关的一切责任由甲方负责。

8、甲方所提供的所有数据、书面资料及价格必须签字后，乙方方可执行。

9、负责办理银行按揭手续。

10、保证于该项目入户前完成社区整体基础设施和园林建设。

11、同意在有关该项目的宣传推广资料上印上乙方的名称和电话。

12、为了更好地销售该项目，甲方同意负责乙方部门前期筹备基本费用(房租、装修、办公用品等)及销售部人员工资。

(二)乙方权利和职责

1、本合同签定之日起

2、作好该项目的前期策划工作(含该项目的整体规划、户型设计，环境绿化建议和售楼部设计装修建议等)。

3、全权负责售楼部的运作和管理工作。

4、及时向甲方反馈营销工作信息，每月向甲方呈报销售情况明细报表，针对实际情况提供各阶段具体营销策划方案。

5、负责该项目的销售工具、销售资料与广告宣传的策划、设计及制作和投放工作，销售资料、销售工具和广告策划的制作和投放费用的报价不高于市场价格。

6、该项目住宅、车库和商服的销售价格严格执行乙方呈报甲方批准的\"价格执行方案\"。

7、负责代甲方与客户签定《认购书》和《商品房买卖合同》，签署内容按双方确认的范本执行，超出范本范围内的条款，必须征得甲方同意才能签署;指导客户将购房款交付甲方指定的收款处及帐户。

8、负责客户的售后跟进工作，及时提示、催促欠款，合理耐心解释客户投诉。

9、必须严格执行甲乙双方确认的销售政策，不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

10、负责公司销售部前期筹备具体工作，负责销售部日常管理、销售、人员招聘等。

(三)共同责任

1、乙方协助甲方对该项目的推广策略、销售价格及付款方式的建议，经由甲方确认后，由乙方负责具体执行。如推销过程中需变动金额或销售资料中的条款，乙方须得到甲方同意，方可作出修改。甲方工程进度的变化或设计上的修改应及时书面通知乙方。

2、甲方同意该项目的住宅、车库和商服的实际成交价以乙方呈甲方批准的\"价格执行方案\"为核算标准。甲方同意乙方在推广中可按既定的内部折扣(折扣率及乙方权限总额以\"价格执行方案\"为准)给予客户一定的折扣优惠，超出内部折扣范围的优惠必须征得甲方同意并附上甲方总经理的批条。

3、双方同意委托期限内所有交易均定为乙方业绩， 并按下述第三条规定支付乙方营销费用。

(四)、双方应达到的工作目标

1、甲方按时按质完成上述\"甲方权利与职责\"中规定的工作。

2、乙方销售目标：

第一阶段：于该项目预售证办妥、正式开盘后三个月内，工程形象全面封顶时，完成该项目可售总金额的 %。

第二阶段：于该项目完全达到进户标准并完成小区整体基础设施和园林建设时，累计完成该项目可售总金额的 %。

第三阶段：代理期内，累计完成该项目可售总金额的 %。

3、如该项目建设进度有变化，销售目标也应相应调整，双方可另行约定。

三、营销代理费的计算、支付及奖罚方式

(一)策划费

乙方为该项目进行营销策划及广告策划，甲方同意在签署本合同之日支付乙方两个月的策划费人民币 元整(大写： )。如后期如需继续进行广告策划，另行签署广告代理合同。

(二)代理服务费

1、计算及支付方式

(1)双方同意，该项目的代理服务费按实际成交额的 %收取，并按月结算。

(2)选择银行按揭成交的客户和甲方总经理同意客户缓交房款的，客户累计缴交房款的30%即视为全额回款，按成交总额计提代理服务费。

(3)由于甲方原因打折成交的，乙方以实际成交额结算代理服务费。

(4)每月25日，乙方按当月销售回款总额向甲方呈交请款单，甲方在接到乙方请款单后5日内向乙方支付当月全额代理服务费。\*(甲方财务应当将所有交款收据提供给乙方一份)

2、甲方未能按时支付代理费，乙方有权向甲方发出书面通知书，乙方发出通知之日起七日内，必须结算;若甲方不予办理，乙方有权向甲方追索欠款及滞付违约金，违约金为所欠款的0.3%，违约金以天计算。

四、违约责任

合同履行中，双方中的任一方发生违法行为或者违约行为，该行为给对方带来损失的，违约方需承担赔偿责任。

五、争议的解决

在合同履行的过程中，如双方产生争议，可协商解决，如协商不成时，可向乙方法院提出诉讼。

六、合同的附件：由乙方呈甲方批准的该项目的\"价格执行方案\"，作为本合同的附件。附件与本合同具有同等法律效力。

七、本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，于双方法人(负责人)代表签字、公司盖章之日起生效，均具同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**房地产销售代理合同终止协议篇3**

委 托 人： （以下简称甲方）

地 址：

电 话： 传 真：

受 托 人： （以下简称乙方）

地 址：

电 话： 传 真：

甲方为“ ”项目之发展商，并同意乙方为本合同约定的标的物业提供销售策划及销售代理服务。双方经友好协商，达成如下协议，以资共同遵守：

1.1 项目名称： 项目（以下称本项目）；

1.2 项目位置：位于 。总占地面积： ㎡。项目地块编号为：

1.3 项目类型：住宅；

1.4 销售策划及销售代理服务范围：标的物业为本项目预售许可证经批准的部分可售住宅，建筑面积共约40000平方米，具体销售服务区域、单位、面积由甲方在项目正式公开发售前书面确定。

1.5 甲方可直接向自身关系客户销售标的物业。甲方关系客户购买标的物业可售单位（以下简称“关系成交单位”）的：

（1）在不超出全部标的物业总面积5% 的范围内，甲方无需就这些关系成交单位（以下简称“免佣成交单位”）向乙方支付销售代理服务费；

（2）在全部标的物业总面积5%以外的关系成交单位，甲方仍需向乙方支付销售代理服务费。甲方应在客户签署认购书的同时或之前，以书面形式确认该成交单位是否为关系成交单位。免佣成交单位的物业面积仅在计算乙方销售率的情况下计入乙方可服务销售之总面积/总套数，不参与代理销售服务费用的结算。乙方须对甲方所有关系客户进行全程接待，不得怠于履行相关客户服务及推售之义务，不得提供低于接待其他客户的服务标准，否则影响甲方销售的，甲方有权要求乙方赔偿所有损失。

1.6 除本合同另有约定或乙方存在违法、违约行为外，甲方不得采取其他方式自行销售或委托其它公司在本合同销售代理服务期限内为标的物业提供销售代理服务。

由签订本合同之日起至项目首次正式公开发售后三个月止。

合同期满，后续合作事宜由甲乙双方另行协商确认。在甲乙双方未以书面方式明确终止服务合同之前，乙方有权继续为本项目提供销售代理服务，甲乙双方仍需按本合同所约定之权利和义务继续履行合同直至甲乙双方签署补充协议或甲方另行书面指定的终止履行合同之日止，此期间销售代理服务费率按双方已结算的最高销售代理服务费率计算。

本合同订立后，乙方组成专项工作小组参加甲方的营销工作，提供前期策划服务，指导整个销售工作。

3.1 前期策划工作包括但不限于：

3.1.1 完成市场调研、物业定位、营销推广；

3.1.2 提供竞争项目案例分析及推荐意见书，根据甲方需要按时派遣相关工作人员配合甲方与设计单位进行工作沟通和交流；

3.1.3 向甲方提供项目区域市场调研、市场动态及分析，当出现突发的政策调整及市场急速激变的情况，及时提供专业分析及对策建议；

3.1.4 根据甲方需要推荐物业管理、设计单位等相关专业公司；

3.2 销售服务工作包括但不限于：

3.2.1 项目公开发售准备期内（以甲、乙双方书面确认的公开发售计划时间为准）完成标的物业销售的各项筹备工作，包括标的物业的销售管理制度、销售团队的组建、完善公开销售期各种销售情况应对预案等，并获得甲方的确认；

3.2.2 标的物业销售期内定期提交销售报告及下阶段销售对策分析，严格做好客户资料的保密，协助督促回笼销售资金，杜绝内部的各类炒筹、炒楼行为，配合做好楼盘销售各项的后期服务工作。

4.1 甲方向乙方保证，在签署本合同时及本合同有效期限内：

4.1.1 甲方系在中国正式成立和登记的法人，有依其章程规定、在其企业法人营业执照规定的经营范围内行事的法律能力；

4.1.2 甲方有签署和执行本合同一切条款的权利和权力。

4.1.3 甲方保证甲方是本项目预售许可证中载明的唯一权利人，对本项目享有完全所有权。如本项目预售许可证中载明有其它权利人，则甲方应当保证于预售许可证经批准之日起五个工作日内向乙方提交其它权利人认可本合同并同意甲方将预售许可证经批准的标的物业交由乙方提供销售代理服务的书面文件。甲方保证本项目不存在与合作方、出资方、土地权益分享方等主体的任何纠纷，并保证上述主体不会就本合同约定之任何事项提出任何异议。甲方承诺，将严格按照本合同约定之销售代理服务费率由甲方向乙方支付乙方标的物业之销售代理服务费及本合同约定的其他费用，并不得因本项目存在其它合作方而对销售代理服务费及本合同约定的其他费用之给付义务提出任何异议。如因甲方保证之事项不能实现，导致本合同无法履行、乙方未能为标的物业提供销售代理服务的或乙方其它主体享有权利的物业提供了销售代理服务而无法收取销售代理服务费及本合同约定的其他费用，则甲方应向乙方赔偿相应的损失。

4.1.4 甲方对因标的物业本身之权属或资格之瑕疵而引致的纠纷承担全部责任。

4.2 乙方向甲方保证，在签署本合同时及本合同有效期限内：

4.2.1 乙方系在中国正式成立和登记的法人、有依其章程规定、在其企业法人营业执照规定的经营范围内行事的法律能力；

4.2.2 乙方有签署和执行本合同一切条款的权利和权力。

5.1 甲方权责：

5.1.1 合同签订后，甲方应向乙方提供书面项目营销策划和销售服务所需要的有关规划设计的图纸、数据等，以及项目运作的整体计划、方案及甲方要求等；在本项目公开发售日前，甲方必须提供本项目公开销售所需的各项文件数据：《土地使用权出让合同书》和补充协议书、《国有土地使用权证书》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《商品房预售许可证》、《建设施工许可证》以及经甲方书面盖章确定的可售单位清单及价格表，尽可能提供房屋总平面图及标准层平面图、房屋结构、房屋装修、建材配套、设备标准的说明书、所有绿化环境的设计施工、小区智能化设计施工标准的说明书、工程进度计划、对外《销售服务证明》资料或文件等，以确保本项目策划和销售服务工作的顺利展开。甲方保证上述数据真实并承担上述数据所产生的法律责任。若本项目甲方须提交的相关文件资料分期分批取得，则甲方应分别提交。

5.1.1.1 甲方须在每个客户签署《认购书》当日，将甲方加盖公章的该《认购书》原件一份交给乙方，作为乙方服务工作的确认。

5.1.1.2 标的物业之销售代理服务权具有排他性，甲方在未征得乙方书面认可的前提下不得就标的物业自行销售，也不得另行让其它主体提供销售代理服务。

5.1.2 甲方享有如下合同权利:

5.1.2.1 甲方根据乙方在各阶段提供的分析报告及相关建议，最终确定本项目在不同阶段的营销实施方案，乙方需根据甲方书面盖章确认的实施方案完成方案中应当由乙方完成之工作。

5.1.2.2 甲方有权对乙方派出的项目小组提出项目策划、销售的相关工作要求，并对乙方工作表现提出意见。甲方可要求乙方对销售人员的不当行为进行处理并对不符合甲方要求的策划及销售人员进行更换。

5.1.2.3 甲方指定专门人员参与乙方策划项目小组，配合乙方工作。

5.1.2.4 甲方有权随时向乙方工作人员了解项目进展情况，如遇突发事件，乙方应在第一时间内以包括但不限于电话、书面文字、向甲方现场负责人口头通知等方式告知甲方。

5.1.2.5 甲方对与购房客户签订的《认购书》、《房地产买卖合同（预售）》、补充协议及相关文件的起草、变更、终止享有决定权。

**房地产销售代理合同终止协议篇4**

甲方(委托方)：

营业执照注册号:

地址: 联系电话:

乙方(受托方)：

营业执照注册号: 资质等级及证号：

地址: 联系电话:

甲方为促进商品房的销售，委托乙方对甲方所开发的 项目进行独家营销策划和销售代理，双方在平等互利的基础上，就委托代理之有关事宜达成如下合同条款：

□全程代理 □市场调研 □营销策划 □代理销售

1、代理项目座落位置： ;

2、代理项目总面积约为 平方米(详见甲方提供的测绘面积表，附件一)

1、销售面积按套内建筑面积计算;

2、合同所约定的销售房屋价格均价为 元/㎡;乙方应按照与甲方所商定并经甲方签章认可的售楼价格(各房屋具体销售底价表、付款方式、折扣及本合同其他约定条款等)进行销售(详见附件二);

3、在实际销售中，如属溢价方式销售，在溢价范围内乙方有权折扣优惠，无需经甲方同意;如属甲方定价销售，乙方无权折扣优惠，经甲方书面同意后，方可执行折扣优惠。

第四条 甲方权利与义务

1、提供有效的营业执照和开发资质证书复印件;

2、提供该项目的土地使用权证(复印件)、商品房销售证书或预售许可证(复印件)及施工图、分层平面图、面积测绘报告、户型图以及施工进度计划、项目材设及配置表等资料;

3、保证工程质量、工程进度、综合验收时间及交房时间(详见附件三)，项目在修建过程中，若发生设计变更，应当及时书面通知乙方;

4、按双方协商确定的计划，承担销售广告宣传费用以及相关资料制作费用(详见附件四“广告宣传推广计划”);

5、派出专人配合销售，负责审定售房合同、收款，办理售房合同登记、银行按揭与房屋产权、国土等手续，落实购房人的合理要求等工作;

6、提供《重庆市商品房(买卖)合同》范本;

7、对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制和自售的情况必须书面告知乙方;并保证提供的房源产权合法、有效;

8、提供装修好的售房部、配备售楼电话、必要的办公用品和购房直通车，承担售房部房租、水、电、电话等办公易耗品及车辆使用等费用;

9、可以定期检查、督导乙方工作。并指派专人负责房屋买卖合同的签章;

10、作好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响;

11、负责按时支付乙方佣金及策划费;

12、约定承担的其它费用：

1、乙方必须提供营业执照和房地产中介服务资质证书复印件;

2、本合同签署后[ ]天内向甲方提交市场调查报告、营销策划案及营销实施计划给甲方审定，在甲方基本具备销售条件后，经甲方同意，在[ ]天内展开销售实际运作;

3、切实完成向甲方承诺的销售计划(详见附件五)，严格执行销售价格及付款方式(详见附件六付款方式)。特殊情况须经甲方书面同意;

4、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务;

5、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广;

6、未经甲方同意，不得代收任何售房款项，如遇特殊情况乙方代收客户房款，需在24小时内交付甲方，其它约定除外;

7、根据销售需要及市场需求，在双方确定的销售底价基础上，溢价或涨价的幅度应报甲方书面批准后方可执行;

8、协助甲方与购房人签订商品房买卖合同。本合同约定销售范围内的房屋，所有销售均视为乙方完成;

9、乙方有权拒绝任何形式的虚假按揭融资;

10、乙方应当为甲方保守相关商业机密;

11、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象;

12、约定承担的其它费用：

1、广告推广费用分别直接支付给新闻宣传单位和制作单位;

2、支付给乙方，由乙方负责支付。

前期市场调查、项目定位调研和项目营销策划费为[ ]万元(大写)(￥[ ]万元)，本合同签定时甲方预付 万元给乙方，余款甲方在乙方提交正式报告文本

日内一次性付清。若甲方对正式报告文本有异议，需在二日内提出整改意见，乙方必须在 日内整改完成，提交甲方，甲方二日内未提出异议，视为认可。

1、佣金=底价佣金+溢价奖励

其中：底价佣金=底价销售合同总金额× %

溢价奖励=(销售价—底价)×销售面积× %

2、佣金=(销售价—底价)×销售面积

3、佣金=销售合同实际金额的 %

4、其他方式

1、当甲方收到所签售房合同首期房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第八条分别计算佣金;

2、当甲方收到首期房款后即应按时结算佣金给予乙方，结算日为 ，甲方在结算当日可用转帐或现金方式支付乙方，乙方提交收款票据;

1、若购房人购买的该项目房产的实际情况与甲方提供的材料不符或产权不清，规划设计变更或销售面积变化，以及因工期、交房期、质量、银行按揭、典当抵押等问题产生的纠纷，均由甲方负责;

2、甲方如不按合同规定的期限向乙方支付佣金，则每超过一天按应付佣金的 %向乙方支付滞纳金;若佣金支付时间超过三个月，视甲方违约，违约金为 万元。乙方有权解除合同，并由甲方完全承担违约责任;

3、如甲方认可的销售费用开支不能及时到位，由此造成销售工作的停顿，后果由甲方承担;

4、开盘时间定为20 年 月 日，若因甲方原因导致该项目不能按时开盘而引

起的乙方前期准备工作顺延，顺延时间不超过 天，否则甲方应支付乙方前期工作准备金 万元整，并且乙方有权终止本合同。

1、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的销售活动之外的任何商业活动，也不得以虚假夸大之词欺骗购房人，只能在甲方编制的书面宣传资料和允许的范围内对购房人进行宣传，否则造成的社会不良影响及甲方、第三方的损失由乙方承担;

2、乙方不得私收房款及预订款，乙方有任何未经甲方同意私收房款、预订款以及其它挪用行为，视为违约，甲方有权立即终止乙方承销权，并追究其法律责任;

3、乙方如不能按双方约定时间完成策划工作进行销售，视乙方违约，违约金为 万元。甲方有权解除合同;

4、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿经济损失 万元人民币。

1、甲方责任;乙方执行退房指令，所退之房屋乙方继续销售，乙方已收之佣金不再退还甲方，乙方再售该房屋，甲方仍需支付佣金;

2、乙方责任：由于乙方的责任造成的退房，甲方有权扣除乙方的佣金，造成甲方损失的由乙方承担赔偿责任。

在合同有效期内，任何一方不得随意单方面终止本合同，本合同期满前60天，若甲方未提出反对意见，本合同代理期自动延长60天。

1、向\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁 ( )

2、向\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼 ( )

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人： 法定代表人：

注册房地产经纪人： 委托代理人：房地产经纪人协理：

签约地点： 签约时间：

**房地产销售代理合同终止协议篇5**

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：

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)。

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。

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)

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。

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)

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。

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2024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2024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2024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公司4001201070058-24XX市商业银行红星支行。

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。

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。

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。

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。

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。

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)

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。

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

**房地产销售代理合同终止协议篇6**

甲方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

南阳办事处地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

南阳办事处电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

第一条：项目名称及地址

1、项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_\_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：代理权限

1、甲方委托乙方就该项目进行全案营销策划、销售代理工作。

2、双方约定，合作期间甲方对本项目不得自行销售或交第三方销售。

3、乙方有权利在基础价格上提高价格，形成每套房源的销售表现价格，并可以给予客户一定程度的优惠（但优惠价格底限不得低于双方约定的该房源的基础销售价格）。

4、甲方在实际销售中不可单方面提高销售价格，否则，在乙方未完成销售任务的情况下负责承担项目销售人员的工资。

第三条：合同期限

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

2、合同期限结束时，

双方可再次洽谈延长合同期限事宜，并根据具体情况另行签约。

第四条：甲方责任及权利

1、甲方须根据本合同按期向乙方支付有关的服务费用。

2、甲方在“正式销售”前，按乙方要求及时向乙方提供该项目的《国有土地使用证》《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》《建设工程施工许可证》《商品房销售（预售）许可证》五证文本及图纸以及可使用的立面、鸟瞰、效果图等，并保证资料的真实性，为乙方顺利进行分析研究、策划、整合工作提供方便。

3、甲方指定专人负责与乙方进行工作对接，加强沟通。对乙方提供之报告进行审查验收，审批乙方提供的广告宣传计划及营销计划。

4、对乙方建议的招商、销售价格表、付款方式、销控方案、策划及宣传推广方案及时提出修改意见，并经甲方确认后执行。

5、合同签订后，如甲方还需乙方提供合同约定外之服务及支持，则甲方须以书面形式向乙方提出，乙方则根据其服务内容及工作量向甲方收取相应费用。

6、甲方负责办理该项目的房地产开发、商品房预售以及招商工作所需证件及合同文本，并在乙方销售人员进驻案场2个月内取得销售经营权的合法证件，否则按月额外支付乙方\_\_\_\_\_\_\_\_万元基本运营费用。

7、有关现场售楼处、样板间、户外广告（围墙、指示牌、广告牌、车身广告灯）、模型、效果图、楼书、折页、展板、DM、海报、展销会包装、推广活动（含销售人员派单）、电台广告、电视广告、报纸杂志广告及软性文章的委托制作费及发布费等与本项目招商、销售有关的第三方费用均由甲方负责，有关委托制作及发布合同的谈判由乙方完成。

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

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

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

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

12、甲方负责项目后期运营中的经营管理工作及前期相关准备。

第五条：乙方负责及权利

1、乙方须根据本合同相关条款向甲方收取有关服务费用。

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

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

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

5、自本合同签订后，乙方向甲方提交项目整合推广营销策划方案。

6、乙方应组织项目组定期与甲方就本项目举行例会、双方经理级人员参加。

7、乙方应制定详细的营销策划执行方案，密切配合并代理甲方实施策划方案。

8、乙方所制定的所有方案均需由甲方最终确定认可后方可执行，乙方应负责设计、执行和各种媒体发布或制作的工作。

9、在合同履行期间所有客户乙方有义务负责签约，甲方应予以配合。

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

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

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

第六条：销售任务的确定

（结合工程情况以及广告投入费用情况，双方再行商定）。

第七条：代理服务费用及结算方式

1、前期项目启动资金

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

2、代理服务费及支付

双方约定甲方支付给乙方的本项目代理服务费，分为基本代理费和溢价分成、销售奖励三个部分：

2、1基本代理费

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

2、2溢价分成

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

2、3销售奖励

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

3、结算方式

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

4、补充

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

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

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

4、本项目推广名和实际名称的改变不影响本合同的履行。

第八条：保密条款

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

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

第九条：知识产权的约定

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

第十条：不可抗力和免责条款

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

2、因不可抗力产生的合同履行暂停、延迟、双方均不承担违约责任。

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

第十一条：违约责任

甲乙双方应全面、严格履行本合同。如任何一方责任造成合同无法履行或违约，应承担责任并支付另一方违约金：五十万元。

第十二条：争议的解决方式

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

本合同自双方签字盖章后即可生效；本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，具有同等法律效力；如有未尽事宜，由双方协商确定或另行签订补充合同，补充合同与本合同的规定如有不同，以补充合同为准，具有同等法律效力。

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

（签字）

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

（签字）

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**房地产销售代理合同终止协议篇7**

甲方（委托人）：

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终止协议篇8**

甲方：

地址：

乙方：房地产中介代理有限公司

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》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帐户；属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

４．因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

１．甲方应向乙方提供以下文件和资料：

（１）甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

（２）新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设 项目批准的有关证照（包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证）和销售 项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证；

旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

（３）关于代售的项目的所需的有关资料，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二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打。

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购房方作出任何承诺。

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），乙方应告之甲方，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 违约责任，双方违反合同约定的，支付 的违约金。

第十条 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： （盖章）

代表人： （签字）

乙方： 房地产中介代理有限公司（盖章）

代表人： （签字）

**房地产销售代理合同终止协议篇9**

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。

甲方指定乙方为在\_蒙自\_\_\_(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在蒙自，新建的项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，乙方销售的总建筑面积具体以双方签字确认的实际可销售面积为准(具体面积以预售许可证为准)

1、本合同代理期限为，自年月日至项目交房并办理完产权证及土地证划分为止。销售周期为自合同签订之日起至自年月日合同到期后，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，甲方不得在蒙自地区指定其他代理商。

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)由甲乙双方确定为准(附一表为准)，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动上下15%。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住宅项目价目表总成交额的1、5%，(包含项目推广费用)乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按三七比例分成。代理佣金由乙方提供正式发票甲方以人民币形式支付。

2、代理费的结付：代理费的结付：一次性付款的客户以签订《商品房购销合同》且全部房款到甲方帐户为准。银行按揭客户：以客户签订《商品房购销合同》、

交齐首付款、提交按揭资料，并经银行审核通过放款后的7个工作日，甲方结付代理费给乙方。

3、乙方应在次月的5日前将上月的销售业绩确认交给甲方报备，甲方应于10个工作日内审核确认完毕，并于审核确认完毕后的7工作同内发放代理费给乙方。

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;

(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、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销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方;

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后向乙方交付齐全。

2、甲方保证若客户购买的住宅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。

(1)甲方应派驻财务在销售现场收取客户缴纳的房款及相关费用。

(2)、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;

(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。

(9)乙方负责办理交房及办理客户产权证及土地证相关事宜。

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、乙方应配合甲方财务收取客户应付款项，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。

1、本合同一式四份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

甲方：乙方：

法人：法人：

地址：地址：

电话：电话：

签定地点：

**房地产销售代理合同终止协议篇10**

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

**房地产销售代理合同终止协议篇11**

甲 方：\*\*\*公司

地 址：

电 话：

法 人：

委托代理人：

乙 方：\*\*\*地产营销策划有限公司

地 址：

电 话：

法 人：

委托代理人：

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\*\*\*项目（以下简称该项目）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 销售定义

为了正确理解本合同内容，双方有必要在合同的开端确定销售的真正定义，销售行为定义不仅为在没有法律纠纷的情况下，完成销售前的专业咨询、手续办理和合同签订，还包括销售后期的售款催缴、房屋交接和入住等综合问题。

第二条 合作内容和范围

甲方指定乙方独家销售代理的由甲方所属的项目位于\*\*\*地块，占地\*\*亩，主体\*\*层，建筑面积共\*\*\*平方米，其中包括住宅及商业项目。具体可售单位按附件执行。

第三条 合作期限

本合同代理期限共10个月，自 年? 月? 日起至?? 年? 月? 日完成双方达成的工作任务止。本合同期限届满，自动终止，如果甲方有进一步合作意向，将以书面形式通知乙方。

第四条 销售价格

1、销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲方商定后给出销售均价，乙方所提供并经甲方确认的销售价目表为本合同的附件，并按此作为计算代理佣金及其他费用。

2、乙方应按照甲方确定的基价制定销售价格方案，在经甲方书面批准后再实施。一般来说，甲方不鼓励项目开盘后的市场销售价格调整。

3、根据销售的实际情况，需采取提价或促销行为时，由双方商定销售方案后，签定补充协议后再执行。

4、未经甲方书面许可，乙方不得擅自改变销售价格。

第五条 佣金和支付

1、乙方的销售代理佣金为项目价目表成交额的8%。 在经甲方书面同意提价，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按7:3比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2、本合同的销售代理佣金划分和所占份额：

销售交易佣金?? 80%

销售考核佣金?? 10%

销售保证佣金?? 10%

3、凡以下情况均认定乙方完成销售，甲方按照合同代理佣金的80%在下个月前5个工作日内支付乙方，作为乙方依法获得的销售交易佣金。

A客户与甲方签订购房合同者,并交付购房款的50%；

B客户与甲方签订合同者,一次性付款者付清合同金额的100%；

C分期付款者,首付款不低于合同金额的50%；

D按揭贷款付款者, 首付款不低于合同金额的50%。

4、根据第八条第三款确定的销售指标体系考核乙方月度销售绩效，以此作为甲方在下个销售月度前15个工作日内支付乙方销售考核佣金的标准。

5、销售保证佣金待项目销售完结后，扣除乙方相应的赔偿外一次性支付乙方。

6、甲方需依照合同说明按时支付乙方佣金，乙方应遵照国家规定提供有效发票。

7、甲方的预留房源也计入乙方的销售计划总量，甲方应事先确定比例并在销售前期以书面形式通知乙方。

8、因甲方原因造成客户的退房行为，甲方需支付乙方佣金的70%。同样，如果因乙方原因造成客户的退房行为，乙方要承担相应损失的经济责任。

第六条? 费用分担

1、本项目的推广费用(包括报纸、电视、车体、路牌等广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘、办公耗材等)由乙方负责向第三方支付。

2、若异地销售所发生的广告媒体推广和宣传费用由甲方负担。乙方人员的差旅费、人工费等由乙方自行承担。

3、甲方负担售楼处的新建或租赁、装修、空调、办公桌椅固定资产的添置所产生的费用。售楼处内部的水、电、暖、电话等产生的其他费用则由乙方承担。

4、具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

5、费用一律以转帐或支票形式支付。

第七条 销售合同审批和房款收缴

甲乙双方严格执行销售合同审批和房款收缴程序：

1、乙方对外与客户签订的合同示范文本及相关的补充协议、说明等必须经甲方书面批准同意后，乙方方可据此与客户签定合同。

2、乙方与客户达成意向，客户在销售合同签字盖章。

3、客户凭借乙方签发的交款通知单，到甲方财务单位缴纳购房款项；乙方上交合同，接受甲方审批备档留存。

4、甲方在1个工作日内完成合同审批，盖章生效后，将客户的合同及复印件转交乙方销售部门1份作为销售依据。

5、客户在合同签字盖章的第3个工作日后，凭缴款收据到售楼处领取合同原件。

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

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

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

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

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**房地产销售代理合同终止协议篇12**

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

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