# 房地产代理合同纠纷(15篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-11-14

*房地产代理合同纠纷一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。第一条代理商确定甲、乙双方...*

**房地产代理合同纠纷一**

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。

第一条代理商确定

甲、乙双方协商一致就甲方指定乙方为销售代理商。

第二条合作方式和范围

甲方指定乙方为在（地区）的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在新建的寓、住宅、商铺），销售面积共计平方米。

第三条合作期限

1。本合同代理期限为自xx年xx月xx日—xx年xx月xx日止。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（合同约定情形外）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代理或自行直接销售。

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）由乙方负责支付。

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

1。销售基价（本代理项目所有楼层楼面的平均价）由甲乙双方确定为xxx元/平方米。

2。销售价格由甲、乙双方商讨制定，制作销售价目表进行销售。乙方可视市场销售情况有权灵活浮动。

3。项目销售达到总面积的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%时，则甲方一次性给予乙方50万现金作为销售奖励，马上兑现。

第六条代理佣金及支付

1。乙方的代理佣金为所售的万安荣寓项目销售基价以上部分。销售代理费由甲方以人民币形式计算和支付。

2。因客户对临时买卖合同（购房意向书）违约而没收的\'定金，归属于乙方。

3。甲方按下列方式支付销售代理费：对每一个销售单元开发商与客户签定《商品房买卖合同》并收取首期房款后，需向乙方支付约定的销售代理费，乙方的代销责任即告完成。

4。若客户签署《商品房买卖合同》并缴付首期房款后违约和按揭后退房违约，所交房款、订金及罚金归甲方所有，乙方不需退还相应的销售代理费；对同一单位的销售，乙方只收一次代理费。

第七条甲方的责任

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（包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书、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；

1。甲方保证若客户购买的。

2。甲方应积极配合乙方的销售，乙方负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误打。

第八条乙方的责任

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，应根据甲方提供的绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

第九条违约责任

1。若甲方在上海地区指定其他代理商，则支付乙方的违约金。

2。若开发商无故单方面解除合同，开发商除应付清乙方已销售额的代理费用外，还应支付未销售面积代理费用的20%作为赔偿乙方的违约金（未销售面积代理费按每平方米xxx元计）。

3。若乙方无故单方面解除合同，应支付已销售面积代理费用的10%作为赔偿乙方的违约金。

4。若开发商不按时支付乙方的销售代理费用，每逾期一日，乙方收取开发商应付款项的1‰滞纳金。

5。开发商不得与乙方接待的客户做私下交易，若发生此类情况，开发商应赔偿乙方应得的代理费用。

第十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。

第十一条

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（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

**房地产代理合同纠纷二**

甲方：

营业执照号：

地址：

联系电话：

乙方：

营业执照号：

地址：

联系电话：

甲、乙双方依照《中华人民共和国民法典》本着互惠互利的原则，就甲方委托乙方独家代理销售 镇商贸城达成如下协议：

一、甲方委托乙方独家代理销售位于 市 县 镇的 农贸市场，甲方除乙方外不得另行委托其他人对该房产进行销售，如有其他人销售该房产，则销售的房源均属于乙方业绩，甲方按照合同约定向乙方支付佣金。

二、甲、乙双方约定甲方支付给乙方的代理费用为销售总额的3%。

三、双方约定销售平均底价暂定为 元/平方米，乙方销售价格若高出此价格，则高出部分房价甲、乙双方各得50%，如遇市场行情下滑需下调此销售均价的，则甲、乙双方可另行协商调整销售底价，双方签字确认后生效。

四、乙方可根据市场行情在平均底价 元/平方米的基础上上浮房价，如乙方出售的.房价高于 元/平方米，则双方视为溢价部分，甲、乙双方约定溢价部分由甲、乙双方各得50%。

五、结算方式：佣金和溢价部分甲方按套支付给乙方，即乙方每销售一套房子，可在购房款中将约定的购房总价的3%的佣金和溢价部分的50%的款项扣除后，将剩余款项交于甲方财务记账。

六、营销支持：甲方需在乙方进场前支付10万元的营销启动资金给乙方，作为甲方宣传所用的广告费用及外拓费用。

七、在销售过程中所产生的宣传广告费用、外拓费用及售楼处包装办公用品费用由甲方负责支付，售楼处的销售人员费用及销售经理费用由乙方负责支付，如乙方连续两个月未销售房产，则甲方可随时要求乙方撤场。

八、如甲方未按合同约定向乙方支付佣金及溢价奖励，或乙方未按双方约定销售房产，均视为违约，则违约方除需赔偿另一方损失外，还需向另乙方支付3万元的违约金。

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

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

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

**房地产代理合同纠纷三**

委托方：(以下简称\"甲方\")： 公司法人： 营业执照编号：

受托方：(以下简称\"乙方\")：公司法人： 营业执照编号：

本着平等、双赢的原则，现就甲方开发的 ，委托乙方独家营销策划代理事宜达成如下合同条款：

第一条：甲方委托乙方代理策划和营销的相关事项表式如下：

第二条：甲方的责任

一、 甲方应向乙方提供委托代理项目的土地规划、销售等各项法律文件、以及工程技术相关图纸资料供乙方售楼使用，并保证以上资料的真实性与合法性。

二、 甲方负责户型面积的核定工作，如在销售过程中因户型面积发生的问题，乙方不承担相关责任。

三、 甲方应向乙方提供项目工程进度表，甲方应按此计划表进行施工。

四、 甲方应向乙方提供以下销售条件：

1、售楼部及售楼道具、办公场地及办公用具(含电脑及打印设备)空调、纯水机、固定电话。(水电费及电话费用由甲方承担)。

2、售房合同样本、认购书及空白合同文本。

3、甲方应在对外承诺的有关建筑材料、配套设施、物业管理收费标准、交房标准、工程进度、交房日期及建筑销售面积等资料上签字盖章，并遵守承诺。

4、甲方委派协调人员负责收款及合同审定盖章工作。并全权负责办理银行按揭及个人产权、土地证等相关手续。

5、每月及时足额支付给乙方代理费用。

第三条：乙方的责任

1、在营销过程中，应注重树立甲方的品牌形象，不断宣传甲方物业知名度，不断提升甲方楼盘潜在价值。

2、全权负责销售案场的客户接待、洽谈、签约等案场的实际销售执行工作。

3、根据项目进展情况制定各阶段销售价格，保证低开高走的营销策略。

4、结合本项目周边房地产市场进行调查分析(主要包括价格及营销手段)，及时向甲方沟通，以便及时调整营销思路。

5、每月5日前向甲方书面通报上月营销项目的销售情况，制定当月销售计划书。

6、安排适当销售人员进行市场行销，确保销售工作顺利进行。

7、协助甲方作好一次性、分期付款业主后期房款的催要工作。积极配合甲方作好业主银行按揭的个人资料收集及相关资料准备工作;协助物业管理公司做好业主交接房工作。

第四条：营销代理费用及支付方式

1、底价：每个代理项目的底价由甲方签字确认。

2、销售佣金：甲方按底价收入的 2 %计算支付乙方销售佣金。

3、溢价：乙方在甲方签字章确认的底价基础上实现销售部分称为溢价。溢价部分甲乙双方7：3分成，甲方得70%，乙方得30%，与佣金同时结算。

4、签定本合同时，甲方支付 万元整作为乙方 项目的策划费。其余 策划费在 年 月 日由甲方付清给乙方。

5、佣金和溢价结算时间为每月6日前。

6、乙方承担乙方所有工作人员薪金、交通费及人员食宿费用等。

第五条：成交与结算约定

一、 乙方与客户签定了《认购书》并由甲方收取了首付款，即视为乙方符合结算条件。甲方应按上月乙方应得佣金和溢价分成如数结算给乙方。

二、 客户只签定了购房定单或甲方只收取了定金(不退)，不符合乙方结算条件。

三、 签订认购书后(即大定)如客户违约未按时签订购房合同而退房的,定金甲乙双方各得50%。

第六条：营销方案执行及推广费约定

一、 乙方为甲方提供营销推广方案，甲方签字认可后执行，推广费用由甲方承担70﹪，乙方承担30﹪、

二、 甲方在收到乙方所提供的营销方案后五日内应当给予答复，并提出书面意见，否则视为甲方同意。

三、 如因甲方执行方案时间推迟或不执行营销方案所造成本合同期间内达不到销售任务目标，其责任由甲方承担，乙方营销时间顺延,代理费正常收取。

四、 对于乙方提交经甲方认可的各类营销方案，甲方不得擅自改变，否则因改变营销方案所造成的后果应由甲方承担。同时未经甲方认可的营销方案，乙方亦无权实施，否则后果乙方承担。

五、 代理项目的广告设计(包括报纸广告、户外广告、电视广告、广播广告、互联网广告等各种广告)及项目标志vi设计，可由甲、乙双方共同商定的广告公司进行设计及发布，费用由甲方承担70﹪，乙方承担30﹪、

六、 第八条：违约责任

在甲、乙双方正常合作情况下，一方擅自违约终止本合同的，违约方除应按本合同规定承担相应法律、经济责任外，赔偿受损失方(人民币)十万元的违约金。

第七条：销售指标的\'约定：

第八条：承诺约定：

一、 甲方应把控对外承诺的内容，如因承诺不能兑现问题而发生的客户投诉退房，由甲方承担。

二、 乙方对外宣传的物品(包括广告、楼书等其他对外宣传品)均经甲方签定确认，均视为甲方对外承诺。

三、 在乙方代理销售过程中，因工程质量、物业管理等问题，影响销售进度的，乙方不负责任，且营销代理费不受影响。

四、 为稳定项目的市场销售价格的统一性，甲方不得对外销售已委托给乙方代理的项目，如特殊情况，应由甲方总经理签字方可销售，照常计算乙方业绩，按底价提取乙方佣金。按销售价格计提乙方溢价。

五、 本协议生效后，若出现自然灾害、战争或因政府政策调整等不可抗力造成本项目不能销售的，双方可终止协议或协商延长本协议履行期限，具体事宜按《中华人民共和国合同法》的有关条款，由双方协商解决。

六、 在本协议履行中，如双方发生纠纷，应先行协商解决，协商不成，可向焦作中级人民法院提起诉讼。

七、 在本协议履行中，不得擅自更改。因特殊原因需续签的补充协议或会议纪要，作为本协议附件，与本协议具有同等法律效力。

第八条：本协议一式肆份，双方各执两份，经双方签字之日起生效，均具有同等法律效力。

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

**房地产代理合同纠纷四**

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公司400120\_70058-24xx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

**房地产代理合同纠纷五**

委托人：

受托人：

现委托省县地产中介(以下简称“佰姓地产”)独家代理出售以下物业，特签订以下内容：

一、出售物业的内容(以下简称“该物业”)：

1、物业地址：广东省阳山县

2、建筑面积：平方米(以房地产证面积为准)。

3、出售价此价包括自买入该物业后至本物业出售前已产生之一切费用。

4、交易税费支付方式：由买方支付。

5、年具备交付使用条件。

6、委托时间：从xx年xx月xx日至xx年xx月xx日止。

二、指定佰姓地产为该物业出售的独家代理公司：

1、佰姓地产预先支付人民币该物业的，独家委托费即转为购房款使用。

2、如超出委托限期，独家委托代理费用由本人收取，不予退还。

3、一旦达成上述条件，全权委托百姓地产适当收取客户定金。

4、本人不得擅自终止委托或拒绝出售，否则应向贵公司支付独家委托费

三、百姓地产在代理期限内寻找合适的买家。如该物业成功出售，超出委托价钱部分作为佰姓地产的`咨询及代理费，对此本人并没有异议。

四、在委托期间，本人保证不会自行出售该物业;不会与其他中介公司或第三人签订代理协;不会私下与佰姓地产所介绍之买房成交或利用佰姓地产提供的信息条件通过第三方成交。否则，本人将向佰姓地产支付第二条规定之代理费3倍作为违约金。

五、本人悉知佰姓地产同时会向买家收取房地产咨询及代理费，对此本人并无异议。

六、本委托书一式两份，由本人及佰姓地产各持一份，均具有同等法律效力。

七、备注：

委托人：

受托人：

xx年xx月xx日

**房地产代理合同纠纷六**

甲方：广州z地产策划有限公司（以下简称：甲方）

乙方：广州市z广告有限公司（以下简称：乙方）

甲方开发的广州\"凯旋z广场\"房地产项目位于广州市珠江新城海清路，占地约10.7万平方米，以开发商业住宅为主。甲、乙双方经友好协商，就\"凯旋z广场\"的整体广告策略、创作及执行等有关事项，本着为甲方提供更全面、更专业的广告服务的原则，双方在平等协作、友好互利的基础上签订本协议，共同遵守（本合同范围为该项目的商业住宅部分，不包含商圈部分）。

乙方向甲方提供凯旋z广场项目的整体广告策略、设计创作及执行等全程广告策划服务，具体服务工作范围如下：

1、协助甲方做好广告推广的日常工作。

2、常规服务范畴：

（1）总体策略方案

其具体内容包括：

a、市场分析

b、品牌策略及定位

c、整合传播方案

（2）各阶段的媒介建议

（3）影视以外的其它平面广告的创意、撰文设计等，包括报纸广告、车体广告、路牌广告、宣传单张、折页、展板、围墙、户外展板、楼书、dm、销售资料等。（仅限于平面设计，不含建筑外立面图、效果图、户型图等绘制工作）

（4）影视广告：创意、撰文等

（5）售楼部的平面包装设计、样板房的户型牌、社区内功能牌等平面包装设计

（6）公关促销活动的策划和监控

（7）针对目标消费者进行适当的市场调查（定性分析）

（8）项目视觉系统的设计补充

3、主动选择使用对甲方房地产项目广告宣传有利的第三方资源。

4、乙方以月为时间单位对项目的宣传工作成效及竞争对手状况（包括竞争品牌的广告样稿收集及分析）进行客观总结，并提交甲方；甲方有权利及时指出乙方不足，并要求乙方进行相应的改进和调整。

1、乙方为甲方提供广告策划服务的期限自20xx年1月1日起至20xx年6月30日止，总服务期为六个月。

1、双方合作期间，甲方应及时向乙方提供广告业务所需的各种技术性资料（包括产品知识）及市场资料，并应对提供资料负责，如因资料有误而引起的纠纷，责任由甲方承担；

2、甲方应严格按照本协议及各单项合同要求的付款时间和金额及时支付有关款项；

3、甲方对乙方下达工作要求必须以书面的.\"工作委托单\"形式，对于口头传达或无负责人签署的\"工作委托单\"，对方可不接受；

4、甲方对乙方提供服务的工作成果应指定专人及时审核并确认，人员变动时须及时书面通知乙方。

1、乙方承接甲方之业务，应尽职尽责为甲方服务，按时、按质、按量完成甲方委托的各项策划、设计等业务，同时乙方须确保乙方员工为甲方资料保密；合作结束后，乙方应交回一切由甲方提供的有关销售、数据等资料。

2、乙方应组成相对固定的服务人员，为甲方提供专业的广告策划创作服务，乙方应保持服务人员的相对稳定；人员变动时须及时书面通知甲方。

3、乙方所提交的创意表现及工作成果必须经甲方签字确认后方可实施；

4、乙方所需各种由甲方提供之资料应提早向甲方预约索取；

5、由于乙方创意、设计引起的第三方纠纷由乙方负责。若该引起纠纷的文字及图片资料由甲方提供，则该责任由甲方承担。

6、代理期间，乙方不得承接甲方之竞争对手的广告代理工作。

**房地产代理合同纠纷七**

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

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

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

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

营业执照号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

资质证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

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

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

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

营业执照号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》、《城市房地产中介服务管理规定》之规定，甲方特委托乙方代理销售甲方的房地产开发项目，经甲、乙双方平等协商，达成如下协议：

第一条 委托销售项目名称及地址

项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

项目地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条 委托销售房屋为\_\_\_\_\_\_\_\_[预售商品房][现房]，商品房预售许可证号：\_\_\_\_\_\_\_（商品房屋注册登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_）

第三条 受托销售范围

（一）乙方受托销售范围：

1．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

2．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

3．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（二）乙方受托销售房屋计\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，销售总建筑面积为平方米。

（三）销售面积计价方式按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_项计价：

1．按套（单元）计价；

2．按套内建筑面积计价；

3．按建筑面积计价。

第四条 委托销售代理方式

甲、乙双方选择下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_项代理方式：

（一）整体包销：乙方在一定期限内以甲方名义销售，向甲方支付包销价款，获取销售差价利益，并保证在包销期限届满时完成甲方应售商品房。

（二）风险代理：甲方在未支付代理费用的情况下，乙方作为甲方的代理人对房屋进行销售，产生的权利义务由甲方承担，乙方按销售业绩及约定获取报酬。

（三）一般代理：乙方作为甲方的代理人对房屋进行销售，产生的权利义务由甲方承担。

（四）其他方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

代理方式的具体内容、事项等由甲、乙双方另行订立补充协议。

第五条 销售价格

（一）本合同约定的销售范围内的房屋价格按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_项执行：

1．起价\_\_\_\_\_\_\_\_\_元／平方米，最高价\_\_\_\_\_\_\_\_\_元／平方米，均价\_\_\_\_\_\_\_\_\_元／平方米；

2．售价\_\_\_\_\_\_\_\_\_元／平方米，可上、下浮动\_\_\_\_\_\_\_\_\_％至\_\_\_\_\_\_\_\_\_％；

3．按楼层、户型定价销售（见附件）

（二）在实际销售中，每套房屋售价如需折扣优惠，须经甲方同意。

（三）房屋售价经甲方同意折扣销售的，代理服务费应按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_项计算：

1．房屋原售价；

2．房屋折扣后售价。

（四）其他方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第六条 销售计划及进度

第七条 销售收款

甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_[同意][不同意]由乙方代收购房定金及预付款；如甲方同意代收的，乙方应在收到购房定金及预付款后\_\_\_\_\_\_\_\_日内将代收款项交付给甲方。

第八条 合同履行期限

本合同履行期限自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。

第九条 代理服务费的计算方式及结算方式、支付期限

（一）计算方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

（二）结算方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

（三）支付期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第十条 甲方的义务

（一）甲方应保证项目的工程质量、工程进度及商品房交付期限。

（二）甲方提供营业执照、资质证书、土地使用证复印件、商品房销售委托书、商品房合同范本及物管合同；现房委托销售的，还应提供《商品房使用说明书》、《商品房质量保证书》。

（三）提供项目的`商品房预售许可证或商品房屋注册登记证、房屋分层平面图、户型图等销售资料。

（四）做好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响。

（五）未经乙方同意，不得将本合同约定的代售房屋自行销售或另行委托他人销售。

第十一条 乙方的义务

（一）乙方应当在本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内开展销售工作。

（二）按照合同规定的销售价格、销售计划进行销售代理。

（三）向买受人出示商品房的有关证明文件和商品房销售委托书。

（四）如实向买受人介绍所代理销售商品房的有关情况，不得超出甲方认可的宣传范围进行宣传。

（五）不得将代收的定金、房款等款项挪作他用。

第十二条 违约责任

甲、乙一方或双方有违反本合同条款的行为，应向对方支付本合同总代理销售金额\_\_\_\_\_\_％的违约金；因此给对方或者第三人造成损失的，应当承担赔偿责任。

第十三条 合同解除

如乙方在本合同签订之后\_\_\_\_\_月内，所销售的房屋少于应销售房屋套数\_\_\_\_\_％的，甲方有权在\_\_\_\_\_月届满之时，解除本合同

第十四条 未售出房屋的处理

如乙方在本合同规定的期限内未完成受托销售义务，未售出的房屋，甲、乙双方同意按下述方式处理：

（一）由乙方按照\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格购买；

（二）乙方将未售出房屋退还给甲方，但乙方应向甲方支付未售出房屋总售价\_\_\_\_\_％的违约金；

（三）其他方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第十五条 争议解决方式

本合同履行过程中发生争议的，由当事人协商解决，协商不成，双方约定：

（一）提交贵阳仲裁委员会仲裁；

（二）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

（三）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第十六条 本合同经甲、乙双方签字、盖章后生效。

第十七条 本合同一式\_\_\_\_\_\_\_份，甲、乙方各执\_\_\_\_\_\_\_份。

甲方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

[法定代表人]：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ [法定代表人]：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

[委托代理人]：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ [委托代理人]：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

附件 楼层、户型定价销售价格表

1．本合同文本为签约使用文件。签约之前，当事人应当仔细阅读本合同内容，对合同条款及专业用词理解不一致的，可向当地房地产行政管理部门或省建设厅政策法规处（0851-5952717）咨询。

2．本合同所称商品房是指由房地产开发企业开发建设并出售的房屋。

3．本合同文本中涉及到的选择、填写内容以手写项为优先。

4．本合同文本[]中选择内容，由委托人、受托人双方协商确定后在空格部位填写。

5．本合同相关条款后的空白行，供双方自行约定或补充约定。对于实际情况未发生或双方不作约定的，应在空白行划斜线，以示删除，未删除的印刷文字视为双方同意内容。

6．在合同签订前，委托人应当向受托人出示所售房屋的有关证书、证明文件（原件）等资料。

**房地产代理合同纠纷八**

甲方：

联系地址：

电话：

传真：

法定代表人：

乙方：

地址：

电话：

传真：

法定代表人：

1. 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，对以下合同的所有条文及附件达至共识及理解，在自愿的情况下签署本合同并承诺共同遵守。对本合同的部分条款或内容需要做变动或修改，须经双方共同协商，协商结果将作为补充条款，经签字盖章后视作本合同的一部分。

2. 甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，应协商解决。协商不能解决的，向甲方所在

地人民法院起诉。

1. ×××××××××××（以下简称“甲方”）兹委托××××房地产经纪有限公司（以

下简称“乙方”），担任甲方位于×××××××××××（暂名，以下简称“项目”）的全程独家企划销售总代理服务事宜。该物业为中低密度住宅区，项目住宅部分总销售面积约为 97144.5 平方米（暂定），约 796 户（暂定），项目毛坯房的总销售金额约为\_rmb 亿元（暂定）。

2. 乙方负责为甲方提供该项目服务的\'内容包括

（1） 广告企划及设计服务。

（2） 销售代理服务。

3. 未经对方书面同意，甲乙双方不得将本合同中的任何权利和义务转让第三方。

1. 本合同自甲乙双方签订之日起生效。

2. 乙方对本案的销售独家代理期限从甲方取得第一批预（销）售许可证开盘之日起计 18个月。

3. 在本合同到期前的30天内，如甲乙双方同意继续合作，双方另行协商签订合同。否则，期限届满后本合同自动终止。

1. 甲方授权乙方本项目之平均销售单价（销售底价），分不同类别产品制订相应的产品销售底价，双方同意平均销售单价（销售底价）于开盘前壹个月内由甲乙双方协商后订定，并作为本合同附件。

2. 乙方需于开盘前壹个月依上述每种产品的平均销售底价定出该类产品的各户销售底价表（即一户一底价表），经甲方书面签字确定后，作为本合同的附件。

3. 甲方同意乙方可就销售底价表（一户一底价表）上每平方米加价若干元，作为对外公开销售价目表，但必须经过甲方确认签字后方可实施。

4. 乙方有权就上述之加价款部分作为客户议价、折让之用。若经客户议价折让后，仍有超出底价表之溢价款（一户一溢价）时，该溢价款按甲方 70 %，乙方 30 %进行分配。 5. 乙方所应分配之溢价款，请款时间及付款方式之约定依照本合同第八条第3款、第4款、第5款处理之。

6. 乙方非经甲方的授权，不得擅自以低于底价表的价格进行销售，若遇特殊情况，乙方应获甲方书面同意后，始可作个案处理。

7. 甲方若因整体市场因素或其他考量自愿降低底价，此种情况的销售佣金按照实际的销售额×提取佣金比例结算。

**房地产代理合同纠纷九**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国广告法》、《房地产广告发布暂行规定》及相关法律之规定， 公司(以下简称甲方)、北京今久广告传播有限责任公司(以下简称乙方)经友好协商，本着互相尊重，相互信任的原则，制定本协议并共同遵守。

甲乙双方就 公司开发的 的传播推广策略、广告创意设计、作为销售工具的平面印刷品的设计、公关活动建议与辅助实施、软性宣传等内容进行合作(详见本合同附件一)。

合作期为 ，即20xx年12月1日起至20xx年12月31日止。

(一)甲方义务

1. 甲方需将本项目有关广告宣传所需的资料提供给乙方，并保证所提供资料的真实性、合法性、有效性。

2. 甲方将和乙方共同制定媒体投放计划。

3. 甲方需对乙方提供的稿件或打样签字确认以示同意。

4. 在合作期间内，甲方未经双方商讨，不得单方面委托其他广告公司作为广告代理商。

5. 甲方应按期、按时向乙方支付服务费用，以保证服务工作之顺利进行。

(二)乙方义务

1.乙方应向甲方提供月度工作计划。包括工作细则、执行要求、时间进度、费用预算、计划目标等内容。

2乙方应按时、按质、按量按要求完成甲方认可的月度工作计划中所包含的内容，并对甲方委托其他方进行的广告制作提供必要的支持。

3乙方对甲方提供给乙方的资料和乙方提供给甲方的方案负有保密义务，乙方应采取一切合理的措施使以上资料在发布之前处于受控状态。

4乙方应保证服务达到甲方要求;并保质、保量，按规定时间准时执行推广工作。

(一)甲方权利

1. 审核乙方提供的广告、公关活动等策略、创意、设计以及发布方案，并享有最终签发权。

2. 乙方依据本合同所完成的广告作品的版权归甲方所有。

3. 甲方有权就乙方设计、策划的广告发布效果进行考评，并可根据实际情况要求乙方进行改进。

(二)乙方权利

1. 乙方有权要求甲方提供真实有效的广告相关材料。

2. 乙方有权要求甲方按合同规定按时、按量支付服务费用。

1. 乙方应在具体服务实施前数日内(平面广告为3～10个工作日、公关活动为10~15个工作日)，提供符合整体营销策略的传播策略以及设计方案并提交甲方审定。

2. 服务实施过程中，如果甲方需要调整已经开会通过的阶段性策划方案或设计方案，乙方应立即进行相应调整，但乙方当期工作时间相应顺延。

(一)费用额

公司整合宣传、公关策划、广告创意、设计(即附件一中的.所有内容)，本合同合作期限内服务费总金额为：人民币壹百叁拾万元整(￥1,300,000.00)

(二)付款方式

1. 本合同签定之日起10个工作日内，甲方需要支付项目基础策划费，金额为人民币叁拾万元整(￥300,000.00);

2. 其余款项，按月服务费进行支付：

20xx年12月作为前期基础策划工作期，不按月服务费计算;

20xx年~月服务费为人民币元/月，个月共计万元;

20xx年~月服务费为人民币元/月，个月共计万元;

甲方应于次月5日前，支付上一个月的服务费，即20xx年2月5日前支付20xx年1月份服务费，其余各月以此类推。

3. 乙方须于收到有关费用同时向甲方出具正规财务发票。

1. 如甲方无故拖延支付乙方服务费用超过7个工作日，乙方有权收取每天1‰的滞纳金;若乙方无故拖延致使设计服务工作不能按时、按质、按量完成，每延误一天乙方应减收下月月费的1‰。

2. 如甲方无故拖延支付乙方服务费用超过30个工作日，乙方有权停止所有服务工作，乙方可选择：

a、待甲方按约履行付款义务后方恢复工作

b、终止合作，甲方除按月费标准支付先前月份的服务费外，还应支付合同总金额的10%给乙方作为违约金。

3. 甲方因自身原因不能履行本合同，除按月费标准支付先前月份的服务费外，还应支付合同总金额的10%给乙方作为违约金。乙方因自身原因不能履行本合同，应支付合同总金额的10%给甲方作为违约金。

4. 本合同期限内甲方违反本合同第三条甲方义务第四款之约定，即在合同期限内委托第二家广告公司做为全案广告代理商，甲方需要承担违约责任，并向乙方支付合同总金额的10%做为违约金。

1. 由于不可抗力因素致使合同无法履行时，甲乙双方应友好协商，共同解决。

2. 如有其他未尽事宜，须以合同或协议形式确认，其合同或协议及附件与本合同具有同等法律效力。

3. 有关本合同及其补充协议在履行中发生的争议，双方应先行协商解决，若不能达成一致，任何一方有权将争议提交起诉方所在地人民法院提起诉讼。

4. 本合同自甲、乙双方签字之日起生效。一式肆份，双方各执两份，具同等法律效力。

5. 本合同附件和本合同具有同等法律效力。

甲方：(盖章)

乙方：(盖章)

代表签字：

日期：

代表签字：

日期：

**房地产代理合同纠纷篇十**

甲方：

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：

第一条标的基本情况及价款

甲方自有产权的不动产位于，丘号：建，筑面积平方米，产权证号号，土地证号第号，房屋来源。房屋售价：佰拾万仟佰拾元整（￥：）。

第二条委托事项

甲方委托乙方出售以上房产，并代办产权转移、房屋交付事项。

第三条双方权利和义务

甲方的权利和义务：

1、甲方保证出售的房屋权属真实，并符合国家及南京市房屋上市交易的政策法规及有关规定。

2、甲方协助乙方办理该房地产的交易过户手续，提供相应证件资料。

3、甲方向乙方代垫买方应付的佣金和代办费共待乙方完成甲方委托事项后，将上述佣金和代办费返还甲方。在合同约定时间内，乙方未完成甲方委托事项，甲方有权收回佣金和代办费。

乙方权利和义务：

1、认真履行甲方的委托事项，亲自完成甲方委托代办的各项服务。

2、根据专业知识及工作，乙方将所了解的标的情况如实告知委托人，及时将委托事项办理的进展情况向委托人通报。

3、对委托人个人资料予以保密，未经委托人同意，不得向他人泄露。

4、处理委托事务取得的财产，应当及时转交委托人。

5、出示国家规定的收费标准及收取相关费用的依据。

6、完成甲方委托事项后，及时返还甲方的代垫佣金和代办费。

第四条违约责任

双方协商，乙方有下列情形之一的应承担违约责任：

1、无正当理由不履行合同的；

2、与他人串通，损害甲方利益的；

3、故意隐瞒，提高委托标的`利差；

4、其他过失影响甲方出售房屋的。

5、完成委托事项后，没有及时将甲方代垫的佣金和代办费返回的。

双方协商，甲方有下列情形之一的应承担违约责任：

1、无正当理由不履行合同的；

2、未能按照合同约定提供必要的文件盒配合，造成乙方无法履行合同的；

第五条争议解决方式

双方在履行本合同中发生争议，由双方协商解决，协商不成的，依法向甲方所在地人民法院提起诉讼。

第六条合同生效

本合同自甲、乙双方签字盖章后生效，本合同一式两份，甲、乙各执一份。

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

**房地产代理合同纠纷篇十一**

甲方(委托方)：

地址：

法定代表人：

电话：

传真：

乙方(受托方)：武汉汇得行地产投资顾问公司。

地址：武汉市新华路186号福星国际商会大厦703室。

第一条 合作方式和范围

甲方委托乙方作为独家销售策划及代理单位，策划并销售产权属于甲方的位于项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，总建筑面积共计平方米，委托销售面积共 平方米。

项目详细指标及相关资料作为本合同附件(附件一)，甲方于合同签订后的天内提供给乙方，以保证销售策划和代理的顺利实施。

第二条 委托销售代理期限及进度

1、本合同代理期限：

至20xx年xx月xx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。本项目开盘销售的条件为：

a、甲方就所委托的物业取得《预售许可证》等开盘所需的全部合法证件。

b、销售中心完成并具备销售条件：大堂、电梯厅、样板楼层装修完成。

c、在开盘后的3个月的销售期内确保一个秋季或春季的销售黄金季节。

d、至少一部电梯到位。

e、宣传物料到位。

f、距离入伙时间不能超过九个月。

g、整体广告推广费用(报纸广告、户外广告、电视/电台广告等)不低于销售总金额的x%。开盘前广告投入不低于整体推广费用的x%。

2、销售代理进度。

3、在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方严重违约，双方不得单方面解除合同。代理期满后双方视销售合作情况再行协商后续合作事宜。

第三条 费用负担

1、本项目的推广费用(包括但不限于报纸电视广告、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

销售基价由甲乙双方确定为xx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 策划费、代理费及支付

1、策划费及支付方式

(1)甲方应支付乙方营销策划费共计人民币xx元(￥)。

(2)合同签订后的内，甲方应向乙方支付首期款。余款于乙方所提交的《项目销售执行报告》经甲方确认后的三日内付清。

2、代理费计算及支付方式

(1)代理费率：

备注：

①销售率：实际售出面积和可销售面积的百分比。实际售出面积以客户签订的《商品房买卖合同》的累计面积为准，当期计算的代理费率根据此销售率确定。

②代理费率：当期代理费率根据同期销售率确定。代理费的结算时间以客户合同签约后的实际到款时间为准。

③根据实现的销售金额按照以上约定费率计取代理费，代理费率随代理期内实现的销售率递增而递增，并在执行较高消费率进行结算时，其超过上档部分按照上述表格中分段对应的代理费收取。

(2)每月应收代理费计算公式为：当期应收代理费=当期合同签署累计到帐金额(以市场公开的价格表和同期付款方式为准)。

(3)双方商定每月x日为结算日，甲方自结算日起三个工作日内与乙方结算代理费。甲方应在结算认定后的三日内支付当期代理费。

第六条 甲方权利和义务

1、在本合同约定的销售代理委托期限内，甲方不再委托第三方销售或自行销售本合同委托销售物业。

2、在开盘发售前配合乙方处理有关销售事宜，向乙方提供所委托物业的有关证照及关于代理销售该项目所需的有关资料，确保销售工作的顺利开展。

3、保证本项目所提供资料的合法性、准确性，确保乙方合法向认购者销售该物业。负责与有关部门申办该项目有关售楼、按揭的所有手续，并承担相关责任。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。

4、协助乙方制定整体销售策略，在项目营销各阶段与广告公司、制作公司、装修公司及各媒体等签订合约，承担有关宣传推广、广告、销售资料及销售现场包装等所需的各项销售推广费用。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。

5、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。

6、甲方按双方共同商定的销售执行确保工程进度。负责销售现场清理、销售中心的装修、包装布置、办公设备(如电脑、文件柜)到位等工作。

7、合同正式签订后，甲方应在本项目所有甲乙双方确认的推广宣传品(楼书、折页、媒体及各种形式广告载体)上和营销活动中标识“代理商：武汉汇得行地产投资顾问公司”字样。

8、按时与乙方结算代理费并及时支付。如有拖欠，则按所欠代理费总额每日的计付滞纳金，按天累计计算。

9、负责收取客户购房定金、首期款、房款及相关的房地产税费，与客户签订房地产买卖合同，办理各种购楼手续。

10、非乙方之过错造成的索赔或其他法律责任，由甲方负责并承担责任

第七条 乙方权利与义务

1、承接甲方项目策划、销售代理业务，成立项目专案工作小组，按照销售代理进度要求尽责尽职为甲方服务，按时、按质、按量地完成甲方委托的各项工作内容，并对甲方提供的.所有资料保密。乙方责任：

2、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。

3、在签署本合同书及甲方支付策划费之首期款后，在个工作日内，向甲方提交《项目销售执行报告》(见附件三)，在得到甲方认可后收取策划费末期款。同时制定销售和宣传推广计划，经甲方确认后组织实施。

4、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。

5、如果乙方代收款项，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。

6、与甲方在委托范围内合作，完成有关推广及宣传活动。指派专业人员参加必要的本项目相关的联席会议，从销售角度为甲方提供意见和建议。

7、依据确认的《项目销售执行报告》，严格按照双方共同商定的销售组织好楼盘的销售工作，负责管理销控表，可根据销售各阶段的实际情况合理调配资源。未经甲方同意乙方不得擅自改变销售计划，不得任意放盘和调价销售。若遇特殊情况，乙方应获得甲方书面认可后作为个案协调处理。

8、详细记录广告效果及销售情况，并每周向甲方书面报告销售进度，供双方及时调整销售策略。

9、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。

10、对每个单元的代理责任，在客户缴付首期购房款、签订《商品房买卖合同》并协助甲方督促业主提供按揭资料、签订商品房担保按揭合同后即告结束。

**房地产代理合同纠纷篇十二**

卖方

买方

根据《中华人民共和国民法典》和有关法律、法规的规定，经代理方提供服务，买方、卖方、代理方在平等、自愿、协商一致的基础上，就本合同所涉房地产的买卖和代理服务事宜，达成如下协议：

第一部分房地产买卖

第一条

卖方拟转让的房地产(房屋平面图见附件一，下称该房地产)座落于：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;该房地产产权证号为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，房地产权共有证号为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;该房地产用途为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;建筑面积为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米，其中套内建筑面积为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。该房地产土地使用权年限自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

目前该房地产物业服务公司为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，物业服务费为每月每平方米\_\_\_\_\_\_元，建筑面积\_\_\_\_\_\_平方米，合计人民币：\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_元\_\_\_角\_\_\_分(小写：\_\_\_\_\_\_元)。

该房地产约定交付的附属设施设备、装饰装修、相关物品等清单，详见《房地产交接清单》(附件二)。

第二条

该房地产产权现状为以下第\_\_\_种：

1、该房地产没有设定抵押或者被查封、被非法占用及其他产权争议，卖方对该房地产享有完全的处分权。

2、该房地产处于抵押状态，卖方承诺于本合同生效之日起\_\_\_日内还清借贷，办妥注销抵押登记手续。

3、该房地产处于抵押状态，卖方需委托担保公司担保或者由买方融资赎楼的，须于签订本合同之日起\_\_\_日内向担保公司和代理方指定人员出具公证委托书，办理赎楼手续，买方应予协助。完成赎楼后，应将房地产证原件托管于代理方或者买卖双方约定的担保公司作为办理过户手续之用。担保公司担保或者由买方融资赎楼的协议另行签订。

第三条

该房地产所附租约现状为以下第\_\_\_种：

1、该房地产没有租约。

2、该房地产之上存有租约，卖方须于本合同签订时将承租人放弃优先购买权的书面文件交予买方。

第四条

该房地产所附着的户口，卖方保证于收到房地产转让总价款之日起\_\_\_日内迁出，逾期则以该房地产转让总价款为基数按日万分之\_\_\_向买方支付违约金。

第五条

该房地产转让总价款为人民币：\_\_\_亿\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_万\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_元\_\_\_角\_\_\_分(小写：\_\_\_\_\_\_元)。

第六条

该房地产交易定金为人民币：\_\_\_亿\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_万\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_元\_\_\_角\_\_\_分(小写：\_\_\_\_\_\_元)。

买方同意按如下方式支付：

本合同签订时，向卖方支付定金人民币：\_\_\_亿\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_万\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_元\_\_\_角\_\_\_分(小写：\_\_\_\_\_\_元)。如果由代理方代收定金，则买方将定金交给代理方时，视为卖方已收买方定金。

第七条

为防范交易风险，督促卖方按约定如期交付该房地产并结清所有费用，买卖双方协商同意在首期款中预留人民币：\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_万\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_元\_\_\_角\_\_\_分(小写：\_\_\_\_\_\_元)作为交房保证金。此款在卖方实际交付房地产及完成产权转移登记时进行结算。此交房保证金的处理办法为下列第\_\_\_种：

1、交由代理方托管。

2、卖方实际交付房地产及完成产权转移登记时，由买方直接支付给卖方。

第八条

按照国家有关法规、政策规定，买方需支付的税费项目有：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;卖方需支付的税费项目有：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。本合同履行过程中因政策原因须缴纳新的税费的，按以下第\_\_\_方式处理：

1、由政策规定的缴纳方缴纳。

2、买卖双方同意由\_\_\_方缴纳。

任何一方不按约定或法律、政策规定缴纳相关税费，导致交易不能继续进行的，应向对方支付该房地产总价款百分之\_\_\_的违约金。

第九条

买卖双方同意直接支付房款的，双方约定由买方直接存入卖方的银行帐号。卖方户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

买卖双方约定第三方监管的，监管方式为第\_\_\_种：

1、由买卖双方指定的银行进行监管。户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、由代理方的客户交易结算资金专用存款帐号进行监管。户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、由买卖双方指定的律师事务所进行监管。户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

资金监管协议由买卖双方及监管方另行签订。

第十条

买方按下列第\_\_\_种方式给付除定金、交房保证金之外的房款人民币：\_\_\_亿\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_万\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_元\_\_\_角\_\_\_分(小写：\_\_\_\_\_\_元)：

1、非银行抵押付款

买方须于珠海市房地产登记中心出具房地产过户回执的当日支付人民币：\_\_\_亿\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_万\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_拾\_\_\_元\_\_\_角\_\_\_分(小写：\_\_\_\_\_\_元);买方须于领取新的房地产权证的当日支付人民币：\_\_\_亿\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_万\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_元\_\_\_角\_\_\_分(小写：\_\_\_\_\_\_元)。

2、银行抵押付款

(1)买方须于珠海市房地产登记中心出具房地产过户回执的当日支付人民币\_\_\_亿\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_万\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_元\_\_\_角\_\_\_分(小写：\_\_\_\_\_\_元)。

(2)买卖双方须于\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日之前向银行或者银行指定借贷服务机构提交抵押借贷申请的相关资料，并配合银行或者银行指定借贷服务机构办理借贷审批手续，抵押借贷金额以银行承诺发放借贷金额为准。</

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！