# 最新房地产项目销售代理合同(五篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-01-31

*房地产项目销售代理合同一乙方(代理方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_依照《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定，经甲、乙双方协商，就乙方全权代理销售甲方项目事业达成如下协议：1、代理项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目位置：\_\_\_\_\_...*

**房地产项目销售代理合同一**

乙方(代理方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

依照《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定，经甲、乙双方协商，就乙方全权代理销售甲方项目事业达成如下协议：

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

项目位置：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、代理标的相关文件：

(1)立项批准文件复印件;

(2)土地使用权证复印件;

(3)建设用地规划许可证复印件;

(4)建设工程规划许可证复印件;

(5)施工许可证复印件;

(6)商品房预售许可证复印件;

1、在甲、乙双方签订合同时，甲方需向乙方提供上述项目\"五证\"复印件，甲方保证相关文件的真实性及合法性，如有不实，甲方承担一切法律责任。如给乙方造成损失，应予以赔偿。

2、在甲、乙双方签订合同乙方进场后3天内，甲方应将楼盘配套设施标准、物业服务项目及拟收费标准和依据书面告知乙方作为乙方与购房户签订合同的附件。

3、在甲、乙双方签订合同3天内，甲方向乙方提供《商品房买卖合同》样本供乙方参照其与客户签订。

4、本合同签订5日内甲方向乙方提供可使用标准售房部(含装修)、项目沙盘、来电显示电话2部、饮水机1台、谈判座椅4套、办公座椅3套、沙发1套等物品;乙方向甲方出具首条，如本合同解除或终止，上述物品归还甲方，如乙方使用不当造成人为损坏或遗失由乙方照价赔偿;售房部水、电、电话费由乙方承担。

5、所有售房款，必须存入甲方指定账户，银行按揭贷款手续由甲方办理，费用由甲方承担。

6、在销售过程中，如甲方该项目相关手续及证件未完善，由此造成的一切损失由甲方独自承担。如因此给乙方造成损失，甲方应予以赔偿。

7、甲方负责处理乙方在销售过程中的有关与工商、城管等政府部门的对外协调工作，双方应配合处理好相关税务事宜。

8、甲方协助乙方办理有利于房屋销售的其他相关工作。有义务做好本合同的保密工作，以防止对乙方和销售造成的不利影响。

1、保证代理过程中各项商务活动完全贯彻甲方的销售政策(前提不得违反国家相关法律法规)，并符合合同相关规定，如因乙方责任造成的损失由乙方承担，并承担相应的法律责任。

2、负责甲方所交给乙方的财产及物品的完整性，如乙方有人为损坏乙方照价赔偿。

3、负责客户电话咨询及上门咨询客户的电话追访以及相邻楼盘市场走势的分析等。

4、负责售房人员的招聘、培训、管理和辞退，并负责人员工资和奖金及相关福利。

5、负责该项目全程策划、推广，策划费由乙方承担，但策划内容需交甲方审阅批准后方可发布。

6、有义务做好本和同的保密工作，以防止对甲方和销售造成的不利影响。

7、本项目所有广告费用由甲方承担，广告宣传由乙方决定甲方审阅。

1、代理周期：本楼盘代理周期从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日到\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日。

1、顾客缴纳定金并签订购房协议均视为销售成功(根据市场代理范围：情况乙方可收取客户保留金20\_\_\_\_\_\_元及20\_\_\_\_\_\_元以内由乙方自行处理)。

(1)一次性付款，以全款付清。

(2)分期付款，以付清总房款的50%。

(3)银行按揭付款方式以20%-30%为首期款。

(4)结算标准：以该套房屋实际付款金额结算，银行贷款部分只需客户在银行签字后，甲方给乙方结算该套放我贷款部分代理销售佣金，如不按时足额支付乙方代理销售佣金，乙方有权在合同约定最后一日起收取客户房款，补足乙方上月代理销售佣金。每月结算代理销售佣金1次(即每月30日为结算日，3日内付清)。

4、如有客户退房须经甲、乙双方协商一致后方可退房，若甲方单方面同意客户退房，甲方须支付乙方该套房屋全额代理销售佣金，乙方有权在对该套房屋进行销售，并按约定提取代理销售佣金。

5、凡乙方代理销售过程中所销售房源业主有退房事宜，由乙方负责，乙方结算的代理销售佣金由甲方在乙方下次结算的代理销售佣金中扣除。扣取客户的违约金甲乙双方各得50%，与当月代理销售佣金一并结算。

1、甲方：

(1)因有关工期与房屋质量及手续问题造成客户与公司纠纷，由此产生的客户退房，由甲方独自承担。

(2)甲方如不按时足额向乙方支付代理销售佣金，甲方每天须按应付代理销售佣金的1%支付滞纳金给乙方，如一月为支付代理销售佣金视为甲方违约，乙方有权终止销售工作并通过收取客户购房款弥补乙方合同约定所得。

(3)甲方不得另行委托其他人销售或自己销售，否则甲方违约并承担相关违约责任。

2、乙方：

(1)不得以虚假之词欺骗客户，只有在甲方同意的书面宣传资料范围内对客户进行销售承诺，若私自进行上述承诺以外的书面承诺，视为乙方违约，由此引起的客户与公司的纠纷费用及退房违约金由乙方承担。

(2)销售款项由甲方收取，乙方无权收取定金及购房款，否则视为违约，甲方有权终止销售权，追回挪用款项，并追究乙方的法律责任。为确认双方间的义务，甲方应出具相应依据给乙方。

(3)乙方不得以甲方名义从事本合同规定销售楼盘以外的任何商业销售活动，否则甲方有权立即终止本合同并追究乙方的法律责任。

1、乙方在税务部门开出税务销售发票向甲方结账，且野放不再向甲方提供任何税收和其他费用。

2、本合同双方签章之日起生效，即具有法律效力，合同终止时结算付清相关款项后自动失效。

3、本合同附件为合同不可分割部分，与本合同具有同等法律效力。

4、本合同附房源明细清单，未尽事宜由甲、乙双方友好协商解决，本合同一式二份，甲、乙双方各执一份。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_

**房地产项目销售代理合同二**

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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

**房地产项目销售代理合同三**

甲方(开发公司)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方(代理公司)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

为促进商品房的销售，委托乙方对甲方所开发的\"华昱山景\"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，就有关事宜协商一致，并达成如下合同条款，以共同遵守：

第一条委托代理项目的位置：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条委托代理范围及代理期限

(一)代理范围

1、本项目一期的所有住宅(3栋高层楼)，本约定代理范围内的所有销售均视为乙方完成。

(二)合同期限

20\_\_\_\_\_\_年12月6日至本项目一期住宅最后一栋的预售许可证取得之日起12个月止。

第三条销售价格

1、销售面积按建筑面积计算;

2、住宅均价：：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/平方米，双方按上述均价制定出每套房屋的价格，经双方签章确认后则作为每套房屋的底价。

3、在实际销售过程中，如遇折扣优惠或低于均价或底价销售的，以甲方在商品房买卖合同中签章或开出收款票据为准视为甲方同意销售，乙方佣金按实际成交总额结算给乙方，同时乙方也不负责补低于底价部份的差价。

第四条项目广告宣传和策划、设计。

本项目所有广告宣传和推广费用由甲方负责。乙方进行免费广告设计、策划。

第五条甲方责任与义务

1、提供甲方的营业执照副本、开发资质证书复印件及五证;

2、提供销售所需的其它资料或其复印件，包括：施工图、测绘报告、户型图、室内设备等资料;

3、保证工程质量、工程进度、综合验收时间及交房时间，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、提供《商品房买卖合同》文本;派出专人配合销售，负责收款、审定售房合同，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;

5、甲方保证若客户购买本项目商品房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。

6、对销售范围内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结的情况应在合同签定时书面同时告知乙方，如产生销售则仍按约定结算佣金给乙方。

7、提供装修好或现有的售房部、配备售楼电话、饮水机、沙盘、谈客桌椅，承担售房部房租、保洁、水、电及电话费用。

第六条乙方责任与义务

1、乙方必须提供营业执照复印件及资质证书复印件;

2、建立一支专业化、有良好形象的销售队伍，并承担销售工作人员的开支及日常支出;

3、本合同签署后据甲方要求十个工作日向甲方提交营销策划方案，在甲方基本具备销售条件后展开销售实际运作，利用各种形式开展多渠道销售活动;

4、乙方在销售过程中应如实介绍商品房特性及状况，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺;也不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

5、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广;

6、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象;

7、在本合同有效期限内，未经甲方授权或超越代理权限，乙方不得以甲方的名义从事本合同约定的代理范围及事项以外的任何其他活动，否则由乙方自行承担法律责任;

8、乙方负责与购房人签订商品房买卖合同，收集客户按揭所需资料。

9、乙方代甲方收取购房户的契税代收大修基金办证费用不计报酬。

10、乙方人员的所有交通、通讯、差旅住宿生活全部由乙方自行承担支付。售房部客户接送广告推广由甲方派专用车辆费用由甲方负责承担。

第七条乙方代理佣金的结算

(一)代理销售佣金：底价佣金+溢价佣金

1、底价佣金=(实际销售价×销售面积)×2%

2、溢价佣金=(实际销售价-每套房屋的底价)×销售面积×30%每套房屋的底价：即经双方签章的销控表上每套房屋的销售价格

3、每套房屋完成的标准：与买受人签定了《商品房买卖合同》，买受人并支付了30%的首期房款，则依照本合同第七条结算佣金给乙方。

4、甲方在每月5日以转账或现金方式支付上月31日前的佣金给乙方。乙方开出收据。

第八条退房处理方式

若由于客户的责任造成的退房，扣除的违约金或没收的定金，甲乙双方各得一半，如再次销售乙方仍可计提该套房屋的佣金。其它原因购房人退房，若再次销售乙方重新提取佣金。

第九条双方的违约责任

1、甲方未按本合同约定期限向乙方付款，每逾期一日按未支付部分的0.3‰向乙方支付滞纳金。

2、甲方支付佣金时间超过壹个月，视为甲方违约，乙方有权解除合同，应付佣金照常支付给乙方并可要求甲方承担违约金伍拾万元。

3、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;

4、乙方不得私收房款及预定款，乙方有任何未经甲方同意私收房款、预定款行为，在接甲方书面通知48小时内不予交还给甲方，视为违约，甲方有权立即终止本合同，追究其法律责任，并且乙方要承担违约金伍拾万元;

第十条本合同期满代理任务完成结清款项后自动失效。

第十一条甲、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，均可向项目所在地人民法院提起诉讼。

第十二条本合同一经签定，双方不得随意单方面解除本合同，否则支付对方违约金及损失费壹佰万元整。本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份，双方盖章后即刻生效。

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

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

代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**房地产项目销售代理合同四**

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

**房地产项目销售代理合同五**

甲方(委托方)：

乙方(代理方)

依照《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定，经甲、乙双方协商，就乙方全权代理销售甲方项目事业达成如下协议：

1、代理项目名称：

项目位置：

2、代理标的相关文件：

(1)立项批准文件复印件;

(2)土地使用权证复印件;

(3)建设用地规划许可证复印件;

(4)建设工程规划许可证复印件;

(5)施工许可证复印件;

(6)商品房预售许可证复印件;

1、在甲、乙双方签订合同时，甲方需向乙方提供上述项目“五证”复印件，甲方保证相关文件的真实性及合法性，如有不实，甲方承担一切法律责任。如给乙方造成损失，应予以赔偿。

2、在甲、乙双方签订合同乙方进场后3天内，甲方应将楼盘配套设施标准、装修标准及所用全部材料明细、物业服务项目及拟收费标准和依据书面告知乙方，作为乙方与购房户签订合同的附件。

3、在甲、乙双方签订合同3天内，甲方向乙方提供《商品房买卖合同》样本供乙方参照其与客户签订。销售价目祥见本合同的附件。

4、本合同签订5日内甲方向乙方提供可使用标准售楼处(含装修)、项目沙盘、来电显示电话4部、饮水机3台、谈判座椅4套、办公座椅3套、办公电脑4台，沙发等物品;乙方向甲方出具接收单，如本合同解除或终止，上述物品归还甲方，如乙方使用不当造成人为损坏或遗失由乙方照价(折旧后)赔偿;售房部水、电、电话费由乙方承担。

5、甲方须无条件配合乙方办理《商品房买卖合同》的备案、按揭贷款手续及房屋产权登记的相关工作，并负责与相关各部门的关系协调。

6、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房两卖的误订情况。

7、所有售房款，必须存入甲方指定账户，银行按揭贷款手续由乙方办理，费用由甲方承担。

8、在销售过程中，如甲方该项目相关手续及证件未完善，由此造成的一切损失由甲方独自承担。如因此给乙方造成损失，甲方应予以赔偿。

9、甲方负责处理乙方在销售过程中的有关与工商、城管等政府部门的对外协调工作，双方应配合处理好相关税务事宜。

10、甲方协助乙方办理有利于房屋销售的其他相关工作。

11、有义务做好本合同的保密工作，以防止对乙方和销售造成的不利影响。

1、保证代理过程中各项商务活动完全贯彻甲方的销售政策(前提不得违反国家相关法律法规)，并符合合同相关规定，如因乙方责任造成的损失由乙方承担，并承担相应的法律责任。

2、负责甲方所交给乙方的财产及物品的完整性，如乙方有人为损坏乙方按照折旧后价格赔偿。

3、负责客户电话咨询及上门咨询客户的电话追访以及相邻楼盘市场走势的分析等。

4、负责售房人员的招聘、培训、管理和辞退，并负责人员工资和奖金及相关福利。

5、负责该项目全程策划、推广，策划费由乙方承担，但策划内容需交甲方审阅批准后方可发布。

6、有义务做好本和同的保密工作，以防止对甲方和销售造成的不利影响。

7、本项目所有广告费用由甲方承担，广告宣传由乙方决定甲方审阅。

1、代理周期：本楼盘代理周期从年月日到年月日。

1、顾客缴纳定金并签订购房协议均视为销售成功(根据市场代理范围：情况乙方可收取客户保留金20xx元及20xx元以内由乙方自行处理)。

2、佣金提成：乙方按售房款2%提取佣金。乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上，向上灵活浮动，乙方实际销售的价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

4、甲、乙双方同意客户购房有三种方式付款：

(1)一次性付款，以全款付清。

(2)分期付款，以付清总房款的50%。

(3)银行按揭付款方式以20%-30%为首期款。

(4)结算标准：以该套房屋实际付款金额结算，银行贷款部分只需客户在银行签字后，甲方给乙方结算该套贷款部分代理销售佣金，如不按时足额支付乙方代理销售佣金，乙方有权在合同约定最后一日起收取客户房款，补足乙方上月代理销售佣金。每月结算代理销售佣金1次(即每月28日为结算日，3日内付清)。

5、如有客户退房须经甲、乙双方协商一致后方可退房，若甲方单方面同意客户退房，甲方须支付乙方该套房屋全额代理销售佣金，乙方有权在对该套房屋进行销售，并按约定提取代理销售佣金。

6、凡乙方代理销售过程中所销售房源业主有退房事宜，由乙方负责，乙方结算的代理销售佣金由甲方在乙方下次结算的代理销售佣金中扣除。扣取客户的违约金甲乙双方各得50%，与当月代理销售佣金一并结算。

1、甲方：

(1)因有关工期与房屋质量及手续问题造成客户与公司纠纷，由此产生的客户退房，由甲方独自承担。

(2)甲方如不按时足额向乙方支付代理销售佣金，甲方每天须按应付代理销售佣金的1%支付滞纳金给乙方，如一月为支付代理销售佣金视为甲方违约，乙方有权终止销售工作并通过收取客户购房款弥补乙方合同约定所得。

(3)甲方不得另行委托其他人销售或自己销售，否则甲方违约并承担相关违约责任。

(4)甲方保证若购买的房产实际情况与其提供的材料不符或产权不清，所产生的任何纠纷均由甲方负责。

2、乙方：

(1)不得以虚假之词欺骗客户，只有在甲方同意的书面宣传资料范围内对客户进行销售承诺，若私自进行上述承诺以外的书面承诺，视为乙方违约，由此引起的客户与公司的纠纷费用及退房违约金由乙方承担。

(2)销售款项由甲方收取，乙方无权收取定金及购房款，否则视为违约，甲方有权终止销售权，追回挪用款项，并追究乙方的法律责任。为确认双方间的义务，甲方应出具相应依据给乙方。

(3)乙方不得以甲方名义从事本合同规定销售楼盘以外的任何商业销售活动，否则甲方有权立即终止本合同并追究乙方的法律责任。

1、乙方在税务部门开出代理销售佣金发票向甲方结账，不再向甲方提供任何税收和其他费用。

2、本合同双方签章之日起生效，即具有法律效力，合同终止时结算付清相关款项后自动失效。

3、本合同附件为合同不可分割部分，与本合同具有同等法律效力。

4、本合同附房源明细清单，未尽事宜由甲、乙双方友好协商解决，本合同一式二份，甲、乙双方各执一份。

甲方(签章)：

甲方代表(签字)：

签约时间：

乙方(签章)：

乙方代表(签字)：

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！