# 楼房代销合同范本(优选64篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-22

*楼房代销合同范本1１．包销商向房开商支付包销购买费与传统商品房代理销售模式中房开商向房地产中介支付佣金的方式不同，在商品房包销合同中，由包销商按合同约定向房开商提前支付一定比例包销购买费。２．包销商享有自主定价专营权包销商支付一定比例包销购...*

**楼房代销合同范本1**

１．包销商向房开商支付包销购买费

与传统商品房代理销售模式中房开商向房地产中介支付佣金的方式不同，在商品房包销合同中，由包销商按合同约定向房开商提前支付一定比例包销购买费。

２．包销商享有自主定价专营权

包销商支付一定比例包销购买费后即取得自主定价专营权，房开商授权包销范围内的商品房不能自行对外出售，更不得另行委托其他房地产中介进行销售。包销商在销售过程中享有一定程度自主定价权，一般以覆盖其购买成本并取得一定利润为定价基础。

３．对房开商销售工作的兜底保护

商品房包销中，如合同约定的期限届满，包销人未按照合同约定销售完成所有商品房的，由包销商按其与房开商约定的价格购买余下所有房源，继续进行商品房销售。需要说明的是，这里所谓的购买商品房，仅指包销商支付包销基价取得房屋独家销售权，并非真正意义上的商品房买卖。认购房源后再次转让或面临部分地区严格禁止预售商品房转让以及二手房买卖高额税费等问题。

**楼房代销合同范本2**

甲方:

乙方：

甲、乙双方在平等自愿的基础上就有关房屋的买卖事项达成如下条款以兹共同遵守：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、甲方自愿把私有的、没有任何产权争议和没有设立他(它)项权利的房产，位于合肥市小区栋室，建筑面积平方，产权证号的房屋委托乙方独家出售，双方议定房价为人民币(大写)\_\_\_\_\_\_元。乙方收取甲方代理费为人民币(大写)\_\_\_\_\_\_元。甲方承诺在达到议定房价标准时，不以任何理由拒绝成交。低于议定房价，甲乙双方协商，如协商不成，则甲方退还乙方代理费。

二、委托期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

三、乙方负责在委托期限内销售该房屋，甲方应按所签的《存量房买卖合同》收回房款，确保本房产所有权利人都能到产权转移部门签字并协助办理房屋产权过户及房屋交接手续。

四、房屋在实际交易中，实际销售总房款超出甲方定价金额外的溢价部分，作为乙方委托代理销售期间的咨询服务和广告推广费用。在代理期限内如甲方不卖或者在其他房产公司成交均需支付乙方的广告、咨询、推广费用,双方均认可、无疑议。

五、双方约定的其他事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

六、本协议签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。本协议一式贰份，甲、乙各执一份，签字后生效具有同等法律效力。

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

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

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

**楼房代销合同范本3**

甲方： 乙方：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

甲方与乙方本着互惠互利的合作原则，共同开发“凯诗莉”品牌系列产品的四川绵阳德阳销售市场，同意乙方在经授权的地区代理销售“凯诗莉”品牌系列产品，特此签订以下协议：

1、甲方拥有品牌“凯诗莉”系列产品的经营权。

2、甲方现授予乙方为 地区的(总)代理商，进入商场营销、开设专卖店、甲方按协议维护乙方的经营代理权;乙方在经营过程中所发生的债权债务与甲方无关，乙方在经营过程中如发生违法违规，乙方承担一切责任，也与甲方无关。

3、乙方同时需向甲方先交付 元的提货保证金，并取得区域代理资格。协议签订后，如乙方三个月内尚未履行合同进行代理开业，甲方有权扣没提货保证金，同时甲方不再保留乙方的代理权。如乙方无违约行为，提货保证金在合同期满甲方退还给乙方。

4、区域代理授权成立后，甲方为乙方提供零售、经营、专卖等有效的授权文书，指定经营证书、店面设计方案等，然后开展正常的代理经营。乙方在甲方授权地销售“凯诗莉”品牌系列产品之营业执照及其它相关证件手续，概由乙方自行解决，费用由乙方承担。

5、甲方授权予乙方后，乙方须专业经营，不可将授权商品销售至授权地区以外，进行跨区域经营;亦不可将授权商品销售予有可能将该商品销售至非授权地区的第三者。

6、甲方认定乙方的代理能力、信誉和经济实力等出现问题，有确定乙方代理资格与否的权限。其情形具体如下：

A.超越代理区域、跨地区经营，或擅自转让代理权的。

B.经营不善，未能完成约定的计划经营指标(批发进货数)。

C.违法违规经营，对“凯诗莉”品牌造成损害的。

D.私自组织货源，经销假冒”凯诗莉”品牌的。

E.泄露凯诗莉品牌的各种商务机密，经认定造成损害的。

F.由于经营工作能力和工作信誉等原因，无法再承担代理工作的。

7、甲方与乙方确定的年度销售指标为约 万元(代理批发价)。其中包括计划完成销售：商场( 个专厅)等商业零售预计万元、开设专卖店( 间)销售预计 万元，合计商业零售 万元。若乙方6个月内未完成合同销售汇款指标 的 %，甲方有权提前取消乙方的代理权。

8、乙方所需产品进货需带款提货。甲方以公司的批发价(不含税价)供货，甲方建议乙方确定相应的零售价，并以当地同类品牌产品的市场基价作参考进行销售。

9、产品质量按甲方对消费购买所承诺的规定办理或参照国家有关消费者保护法等规定。 所有换货之产品，乙方须事前申报甲方，待甲方书面确认后尚可发回换货之产品。

10、乙方如进行授权区域内之大型商场销售甲方授权产品，需设立专厅其装潢费及专卖店装修费用由乙方自行负担。

11、乙方在授权区域内，有义务协同配合甲方维护甲方所拥有的品牌，防范抵御各种有损品牌形象的不法行为，及时向甲方反馈市场动态。品牌维权之法律费用由法律行动发起者负责，甲方当全力支持。

12、本协议有效日期为 年 月 日至 年 月 日。未经甲方事先书面同意，乙方于任何情况下，不能将本约所赋予之权利全部或部分转让予第三人。

13、本协议一式二份，双方各执一份，共同遵守约定，任何方的违约，都将承担法律责任，承担由此引起的一切经济损失责任，并补偿给对方。

14、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

4、合同期满后，如乙方要求续约，应在合同期满前二个月向甲方提出续签申请，免收任何费用，若乙方无任何违约行为代理权终身享用;

5、甲乙双方在执行本合同的过程中所发生的纠纷，应本着协商的精神解决

第九条：其他事项

1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准;

2、乙方款到甲方帐户合同正式生效;

3、本合同一式二份双方各执一份;

4、从签定之日起既具有法律效应;

5、补充条款：

甲方： 乙方：

电话： 电话：

传真： 传真：

主管: 手机：

地址：

公章： 签字：

**楼房代销合同范本4**

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。

**楼房代销合同范本5**

甲方：

乙方：

丙方：

甲、乙、丙三方经协商一致，就乙方向甲方购买房屋一事，达成如下协议：

一、房屋概况

出卖房屋坐落于\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_\_号，建筑面积约\_\_\_\_\_\_平方米，该房屋未办理房产证、契证、土地证。甲方以该房屋为抵押，在\_\_\_\_\_\_银行\_\_\_\_\_\_市支行办理了按揭贷款。

二、甲方现同意将该房屋卖给乙方，转让价格暂定为\_\_\_\_\_\_万元，在甲方做出房产证和契证后，在乙方总出价\_\_\_\_\_\_万元（包括转让价和所有其他费用）的范围内对转让价作适当调整。

三、甲、乙双方委托丙方代为办理房屋买卖。双方各向丙方支付买卖定金\_\_\_\_\_\_万元。

四、在甲方办好产权证和契证后，三方与\_\_\_\_\_\_银行\_\_\_\_\_\_支行签定监督支付协议书，乙方按该协议书的约定，将相应款项支付给银行。

五、甲方保证在\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日之前办好土地证。

六、在甲方办好土地证后，丙方代为办理房屋过户手续，乙方到\_\_\_\_\_\_银行\_\_\_\_\_\_之行办理房屋转按揭贷款手续。

七、在甲方办好契证和产权证后

（1）甲、乙双方办理房屋交接手续，自乙方与承租人签定新的租赁合同之日起，租金由乙方收取，甲方向乙方移交原租赁合同押金\_\_\_\_\_\_元，并向乙方支付已收取的租金。

（2）甲方将押金\_\_\_\_\_\_元及已收取的租金\_\_\_\_\_\_万元于新租赁合同签定之日交付给丙方，在双方结算后由丙方支付给乙方。

八、甲方保证新的房屋租赁合同的租金为\_\_\_\_\_\_万元，否则，甲方将返还乙方转让款\_\_\_\_\_\_万元。

九、税费

1．该房屋交易的税费由甲、乙双方各自承担。本协议签订后，甲方预付代理方税费\_\_\_\_\_\_元，乙方预付代理方税费\_\_\_\_\_\_元，交易完成后按实际结算。

2．交易完成后，甲方交付代理方\_\_\_\_\_\_元服务费。乙方交付代理方\_\_\_\_\_\_元服务费。

十、甲乙双方及代理方责任：

1．甲方确保房源可靠、手续合法；并提供交易所需的相关证明资料和原房屋承租人放弃该房屋的优先购买权的书面声明。

2．乙方应按协议履行责任，并提供交易所需的相关证明资料。

3．代理方确保在\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日前交付乙方《房屋所有权证》。土地证在领取房屋所有权证、契证\_\_\_\_\_\_个工作日后交付乙方。

十一、违约责任：

1．乙方违约，已交付的定金不予退还。该定金在扣除代理费\_\_\_\_\_\_元后归甲方所有。如甲方违约，甲方应赔偿乙方\_\_\_\_\_\_元，赔偿代理方代理费\_\_\_\_\_\_元。乙方已交付的定金\_\_\_\_\_\_元由代理方负责退还乙方。

2．在签订房屋转让合同后出现的违约责任由违约方承担。

十二、本协议一式三份，甲、乙双方和代理方各执一份。

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

**楼房代销合同范本6**

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《^v^民法通则》和《^v^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

**楼房代销合同范本7**

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

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

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

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

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

根据《^v^合同法》、《^v^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：

(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

完成售房套数(套)完成售房面积(平方米)完成售房金额(元)

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\_\_，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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**楼房代销合同范本8**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方(被代理人)：\_\_\_\_

乙方(代理人)： \_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理权限

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、对于乙方代理的销售区域，乙方必须根据公司订价机制制定价格，但可以根据实际情况制定销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件;

五、代理商品价格

1、甲方除向乙方收取约定的商品货款以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方规定的零售价格销售产品。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取费用等方式变相加价。如果甲方规定的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

六、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

七、推销、宣传与广告

**楼房代销合同范本9**

房产代理销售合同

\* 方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

乙 方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 房地产中介代理有限公司

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

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

\*乙双方经过友好协商，根据和的有关规定，就\*方委托乙方(独家)代理销售\*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

\*方指定乙方为在\_\_\_\_(地区)的独家销售代理，销售\*方指定的，由\*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\*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\*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\*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，\*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\*方负责支付。该费用应在费用发生前一次\*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\*乙双方确定为\_\_\_\_元/平方米，乙方可

视市场销售情况征得\*方认可后，有权灵活浮动。\*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，\*乙双方按五五比例分成。代理佣金由\*方以\*\*形式支付。

2。\*方同意按下列方式支付代理佣金:

\*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。\*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\*方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代\*方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还\*方。

3。乙方若代\*方收取房款，属一次\*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\*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\*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\*乙双方五五分成。

第六条 \*方的责任

1。\*方应向乙方提供以下文件和资料:

(1)\*方营业执照副本复印件和银行帐户；

律师365

(2)新开发建设项目，\*方应提供\*有关部门对开发建设\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目批准的有关\*照(包括:国有土地使用权\*书、建设用地批准\*书和规划许可\*、建设工程规划许可\*和开工\*)和销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的商品房销售\*书、外销商品房预售许可\*、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\*方；

(5)\*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，\*方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

\*方保\*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\*方负责。

2。\*方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保\*乙方客户所订的房号不发生误订。

3。\*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\*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\*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\*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\*方授权向客户作出任何承诺。

2。乙方在销售过程中，应根据\*方提供的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的特\*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\*方所规定的销售价格，非经\*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\*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\*购买多个单位)，乙方应告知\*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\*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，\*乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但\*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，\*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。

\*方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

**楼房代销合同范本10**

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《^v^民法通则》和《^v^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xx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xx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。

**楼房代销合同范本11**

甲方(出卖方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(购买方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，就房屋买卖一事，在平等、自愿、诚实信用的前提下，达成如下协议：

第一条基本情况

1、甲方自愿将以下房屋出售给乙方，乙方也已充分了解该房屋具体状况，并自愿购买该房屋。该房屋具体状况如下：

(1)该房屋座落于\_\_\_\_\_\_\_\_，建筑面积为\_\_\_\_\_\_\_\_平方米;套内建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米，公共部位与公用房屋分摊建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米;

(2)该房屋的所有权证证号为\_\_\_\_\_\_\_\_;

(3)该房屋平面图及其四至见房产证。

2、附属于该房屋的阳台、走道、楼梯、电梯、楼顶、装修、卫生间、院坝等其他设施、设备，将随该房屋一并转让，且转让价格已包含在上述房屋的价款中，乙方不再另行支付价款。

3、该房屋占用范围内的土地使用权及其他相关权益随该房屋一并转让。

第二条保证

甲方保证已如实陈述上述房屋权属状况和其他具体状况，保证该房屋没有设定担保、抵押等任何权属纠纷，保证该房屋不受他人合法追索。

第三条房价款与付款方式

1、甲、乙双方经协商一致，上述房屋(包含第一条第二款列明的配套设施等)总房价款为：\_\_\_\_\_\_\_\_元整(小写：\_\_\_元)。

2、支付方式、支付时间

(1)甲、乙双方同意，乙方在本合同签订之日支付给甲方人民币\_\_\_\_\_\_万元整，(小写：\_\_\_\_\_\_元)，作为乙方购买甲方房屋的定金。

(2)在房屋产权证、土地使用权证等相关过户手续办理完毕之日起\_\_\_\_日内，乙方一次性支付剩余房款\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(小写：\_\_\_\_\_\_元)。

3、甲方在每次收取付款后，应当向乙方开具收款凭证，并注明收款时间。

第四条交付期限

1、甲、乙双方同意，双方应于本合同签订生效且乙方支付定金之日起\_\_\_\_日内到房地产主管部门办理过户手续。

2、甲、乙双方同意，甲方应于房屋产权证、土地使用权证等相关过户手续办理完毕且乙方全额支付房款次日正式交付该房屋;甲方保证正式交付给乙方的房屋为空房。

3、甲、乙双方应于房屋正式交付乙方后\_\_\_\_日内向有关部门申请办理相关附属设施和相关权益的更名手续。

4、甲方应于合同签订生效之日起\_\_\_\_日内将其落户于该房屋的户籍关系迁出。

5、办理以上手续应当缴纳的相关费用，由甲、乙双方按国家规定各自承担。

6、甲方未按规定履行以上义务的，则按本合同约定承担违约责任。

第五条违约责任

1、在办理房屋产权及土地使用权移转过户登记时，甲方应出具申请房屋产权移转给乙方的书面报告及主管部门要求的其它文件。如需要甲方出面处理的，不论何时，甲方应予协助。如因甲方的延误，致影响过户登记，因而遭受的损失，由甲方负赔偿责任。

2、甲方如不按本合同规定的日期办理房产过户以及交付房屋，每逾期1天按房价的总额3计算违约金给与乙方。逾期超过\_\_\_个月时，乙方有权解除本合同，甲方除应按本条约定支付违约金外，同时应双倍返还定金以及返还乙方已支付的全部房价款。

3、乙方全部或一部分不履行本合同约定的日期给付房价款时，其逾期部分，乙方应加付按日3计算的违约金给与甲方。逾期超过3个月时，甲方有权解除本合同。

第六条其他

1、该房屋正式交付前，甲方应结清物业管理、水、电、燃气、有线电视、通讯等相关杂费。

2、本合同未尽事宜，甲、乙双方可另行订立补充条款或补充协议。补充条款或补充协议以及本合同的附件均为本合同不可分割的部分。

3、甲、乙双方在履行本合同中若发生争议，应协商解决。协商不成的，任何一方均可向房屋所在地人民提起诉讼。

4、本合同一式\_\_\_份。其中甲方留执\_\_\_份，乙方留执\_\_\_份，为申请房屋所有权转移登记提交房屋权属登记机关一份。均具有相同的法律效力。

5、本合同自甲乙双方签订之起生效。

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

**楼房代销合同范本12**

出卖人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

买受人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲、乙双方就房屋买卖事项经过多次协商，一致同意订立协议条款如下，以资共同遵守。

一、甲方愿将自有坐落\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_\_\_\_号房屋\_\_\_\_\_\_\_间，建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米售卖给乙方。

二、甲方出售给乙方的房屋东至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，南至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，西至\_\_\_\_\_\_\_\_\_，北至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(附四至平面图一张)。其房屋包括阳台、走道、楼梯、卫生间、灶间及其他设备。

三、上列房屋包括附属设备，双方议定房屋价款人民币\_\_\_\_\_\_万元，由甲方售卖给乙方。

四、房屋价款乙方分三期付给甲方。第一期，在双方签订买卖协议之日，付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元;第二期在交付房屋之日，付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元;第三期，在房屋产权批准过户登记之日付清。每期付款，甲方收到后出具收据。

五、甲方应自本协议签订日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内将房屋腾空，连同原房屋所有权等有关证件，点交乙方，由乙方出具收到凭证。

六、在办理房屋产权移转过户登记时，甲方应出具申请房屋产权移转给乙方的书面报告。如需要甲方出面处理的，不论何时，甲方应予协助。如因甲方的延误，致影响产权过户登记，因而遭受的损失，由甲方负赔偿责任。

七、本协议签订前，该房屋如有应缴纳的一切捐税、费用，概由甲方负责。本协议发生的过户登记费、契税、估价费、印花税由乙方负担。其他税费按有关法律规定，各自承担。

八、甲方如不按协议规定的日期交付房屋，每逾期1天按房价的总额3‰计算违约金给与乙方。逾期超过3个月时，乙方得解除本协议。解约时，甲方除将已收的房价款全部退还乙方外，并应赔偿所付房价款同额的赔偿金给乙方。

九、乙方全部或一部分不履行本协议第四条规定的日期给付房价款时，其逾期部分，乙方应加付按日5‰计算的违约金给与甲方。逾期超过3个月时，甲方得解除本协议。解约时，乙方已付的房价款作为赔偿金归甲方所有。

十、甲方保证其出卖给乙方的房屋，产权清楚，绝无其他项权利设定或其他纠纷。乙方买受后，如该房屋产权有纠葛，致影响乙方权利的行使，概由甲方负责清理，并赔偿乙方损失。

十一、交屋时，乙方发现房屋构造或设备与协议约定的不符，经鉴定属实，甲方应于1个月内予以修理，如逾期不修理，乙方得自行修理，费用在房价款中扣除。如修理仍达不到协议约定的要求，乙方得解除协议，解约时，甲方除返还全部房价款后，并按本协议第八条规定承担违约责任。

十二、房屋所占用的土地(包括庭院围墙等)所有权属于国家。乙方取得上开房屋占有相应比例的土地使用权，并依照国家法律的规定缴纳土地使用权及其他有关费用。

十三、本协议的附件与协议有同等效力。

十四、本协议一式4份，甲乙方各执1份，另2份分别送交房产和土地管理机关办理产权过户登记手续。

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

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

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

**楼房代销合同范本13**

开发商：

咨询公司：

甲乙双方根据《^v^民法通则》和《^v^经济合同法》的有关规定，经友好协商，就开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商开发经营的房地产项目事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

>一． 代理事项

开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商在 项目，规划许可证号为 号,总占地面积总建筑面积约平方米（以下简称本项目）。

在代理合同有效期内，咨询公司为开发商在 （地区）委托的独家策划销售代理商，开发商不得在（地区）指定其他代理商。

>二． 代理权限

咨询公司代理开发商对本项目的宣传、策划、销售等一切对外活动，必须以开发商名义进行，并在本合同约定或开发商批准、授权范围内行使代理权。

>三． 代理责任

咨询公司在开发商授权范围内的一切代理活动，由开发商承担民事责任。咨询公司未经开发商授权或超越代理权限的代理行为，由咨询公司自行承担民事责任。

>四． 代理期限

自双方签字盖章合同生效之日起,至项目全部经过工程质量验收并可交付使用后三个月止。

>五．代理计划的实施

咨询公司对项目进行的宣传、策划、销售等活动的计划书及所需费用预算应以书面报告形式提交开发商，经开发商同意、批准后方可实施执行。

>六．代理工作方式

1．咨询公司负责组织销售人员队伍，在开发商提供的销售中心完成前台现场销售工作（即所有需与客户联系沟通的工作）。前台现场销售工作包括现场接待客户、签署《商品房购房协议书》（又称《订购书》）、引导客户签署《商品房买卖合同》、《商品房按揭贷款申请表》及《商品房抵押贷款合同》等。

咨询公司应委派不少于2名的项目管理人员到达现场办公，保证与开发商工作人员的沟通与协商，完善前台现场销售工作。

2．开发商应委派不少于3名的工作人员完成后台签约及办证工作。后台签约工作包括收取订金、签署《商品房买卖合同》、收取房款、协助银行签署《商品房抵押贷款合同》、办理《房屋产权证》等工作。

3．开发商负责提供销售中心的保安及清洁工作人员和相关费用。销售中心的日常工作由咨询公司负责统筹管理，双方工作人员按统一的管理制度进行工作。

4．甲乙双方设置例会制度，定期研讨销售工作，根据市场需求，对销售工作进行调控。

>七．代理费用

1．咨询公司的代理费用按咨询公司实际代理销售的商品房销售总金额的百分比提取，具体百分比按以下条款规定执行。销售代理费由开发商以人民币形式计算和支付。

2．自开发商取得具体单元的商品房预售许可证并经开发商书面批准对外销售之日起至该单元交楼为销售周期，若开发商未书面批准对外销售，则销售周期顺延。在开发商书面批准具体单位对外销售并正式开盘至该单元封顶，咨询公司销售的销售面积应达到该单元总面积的%，如咨询公司达到以上销售率，代理费用按商品房销售总金额的提取。（否则，代理费率相应减少，即 。）如咨询公司在正式开盘至封顶时达到 %的销售率，代理费相应增加，即

3．咨询公司的代理费用以代理期限内商品房实际成交均价情况确定如下：本项目的住宅销售均价不能低于3650 元/m2,代理费用按商品房销售总金额的（按以上第2点具体销售率调整代理费比例）提取。开发商按照具体单元的销售，按以下约定给予咨询公司奖励：

商品房销售均价在3650元/ m2以上，在3650～3800元/ m2范围内的那部分销售金额代理费按以上第2点计算，超出3800元/ m的那部分销售金额代理费用按超出部分总金额的10%提取。

4．在代理期限内，咨询公司代理销售商场、车位，其代理费用按销售总额的计算。

>八．代理费用支付

1．开发商同意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，需向咨询公司支付销售金额 %的销售代理费，咨询公司的代销责任即告完成。但本合同履行期间咨询公司应按本合同第六部分第1点完成代理工作。

开发商每月8日前与咨询公司结算上月的销售代理费用，咨询公司在收到开发商的代理费用后一个工作日内应向开发商开具正式税务发票。

2．甲乙双方每月8日前结算的销售代理费用均以上月的销售总额提取。关于咨询公司按本合同第七条规定，在规定时间内超额完成的计提比率和超出规定均价所计算的提成金额在合同期内的最后一个月内结清。咨询公司应同时向开发商办理代售资料移交。

3．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、订金及罚金归开发商所有，咨询公司不需退还相应的销售代理费；对同一单位的销售，咨询公司只收一次代理费。

>九．销售定价

1．销售价格由甲、乙双方商讨制定，并由开发商确认。咨询公司按照经开发商确认的销售价目表进行销售，咨询公司无权自行调整销售价格。如咨询公司销售价格低于开发商书面确认的销售价目表，则低于开发商定价部分应由咨询公司补足。

2．开发商所提供并确认的销售价目表及咨询公司制定并得到确认的促销优惠措施方案作为本合同的附件。

十．项目总体营销费用的控制

1．本项目总体营销费用按总销售额的3%为控制原则，由开发商负责支付。咨询公司制定的整体营销执行方案的费用预算不得超出此限。

2．甲、乙双方均应在高效、经济的原则上对本项目的总体营销费用科学地运用。咨询公司制定的广告宣传推广方案、公关活动方案、促销活动方案等费用预算和开发商提议使用的相关营销费用都必须经甲、乙双方共同确认并书面批准方可做为总体营销费用控制的标准。

3．本项目的总体营销费用包括报纸、电视等媒体宣传、路牌及户外广告牌、公关促销活动费用、销售物料制作和印刷、销售中心现场布置及维护、模型制作、现场和后台与销售业务相关费用、现场办公费用及保安和清洁费用等。

>十一．双方设例会制度，定期研讨销售工作，有需要时对销售工作进行适当调整。

双方应配合对方的工作，一切以销售为重，提供一切便利条件为买家办理所有购房手续。

>十二．开发商责任

1．开发商应向咨询公司提供以下文件和资料：

（1） 开发商营业执照复印件和开户银行帐号；

（2） 开发商应提供政府有关部门对开发建设香格里拉项目批准的有关证照。

包括国有土地使用权证书、建设用地批准书、规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和本项目的商品房预售许可证等相关证照的复印件。

（3） 关于销售代理本项目所需的材料，包括立面图、平面图、地理位置图、室内设备、装修标准、电器配备、楼层高度、销售（测绘）面积、规格、物业管理收费标准及其他费用的估算等。

（4） 咨询公司代理销售该项目所需的购房订购书。

以上文件及资料，开发商应于正式对外销售15天前向咨询公司交付齐全。

**楼房代销合同范本14**

甲方： (以下简称甲方)

地址：

代表人：

乙方： (以下简称乙方)

地址： 代表人：

为了共同开辟甲方房产的销售市场，甲、乙双方本着互惠互利，诚实信用的原则，根据《^v^合同法》的有关规定，经友好协商，就甲方委托乙方代理销售(以下简称该项目)的有关事宜，经过充分协商，达成以下协议，以资双方共同遵守。

第一条：委托物业

甲方委托乙方代理销售(非独家)甲方 产品在 区域的市场代理销售工作。

第二条：合同期限

本合同合作期限自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

第三条：代理佣金标准

代理佣金是指乙方履行本合同后所应获得的报酬。

乙方累计完成销售任务 套(含 套)的，销售代理佣金按合 同成交总房款的 计提。

乙方累计完成销售任务 套之间(含 套)的，销售代理佣金 按合同成交总房款的 计提。

乙方累计完成销售任务 套以上(含 套)的，销售代理佣金 按合同成交总房款的 计提。

第四条：佣金结算条件及支付方式

甲方支付给乙方的销售代理佣金比例按甲方与乙方推荐成交客户所签订的《房屋买卖合同》中的合同房款计算，支付金额基数按照客户实际到达甲方帐户房款金额计算。一次性及分期付款客户在签订《房屋买卖合同》并按合同约定支付全额房款后，甲方按约定比例向乙方支付该业务乙方应得佣金。

第五条：代理销售房源和价格

1、甲方以书面形式向乙方提供房源统计。在客户认购前，乙方要对认购房源与现场负责人进行确认。在未取得甲方确认时，乙方无权与各户签订商品房认购协议，由此造成的责任由乙方自行承担。

2、甲方保证本项目对外公开的价格与提供给乙方客户的价格一致，该价格表经甲方签字并盖章生效。如甲方对价格进行调整，则甲方需以书面形式通知乙方。

第六条：甲方的责任

1、甲方保证该项目的合法性和真实性，若客户购买房产的实际情况与其提供的材料不符合，所发生的纠纷均由甲方负责。

2、甲方对乙方人员进行该项目必要的项目信息传播，传播方式可通过书面、电话或直接至现场等方式进行。甲方指派专人负责与乙方日常业务工作的协调和联系。

3、合同委托期内，甲方免费向乙方提供包括售楼书、宣传单页及《认购书》、《房屋买卖合同》等相关项目资料复印件。

4、甲方协助乙方完成客户在甲方项目参观、选购和签约、收款等各项接待程序，并保证现场的接待质量。

5、甲方应按时按本合同的规定向乙方支付销售代理佣金。

6、甲方不干涉乙方在本合同约定范围内的销售工作，但甲方有权进行监督，以保证项目及企业的品牌形象。

7、在购房客户签订《房屋买卖合同》的过程中，如遇到特殊情况，客户要求在异地签约的，甲方给予积极配合。

8、甲方及时透明的协助乙方做好销售过程的各项工作和客户归属业绩确认等工作。

第七条：乙方的责任

1、成立专业的销售队伍，由专人(具有较强的接待能力、熟悉海南房地产楼盘)负责此次购房专线推广及看房选购的全程接待工作。如因客户投诉或经甲方调查，乙方负责销售甲方项目的人员不具备专业素质的，甲方有权要求乙方及时更换，乙方拒不更换的，甲方有权终止合同。

2、完成购房过程的前期组织及准备工作，并于客户到达甲方项目看房之前，由乙方提前通知甲方。

3、在委托期内，进行广告宣传、派送发放售楼书等宣传资料，利用各种形式开展多渠道推荐活动。每次完成看房行程后，须将售楼现场看房情况反馈给甲方，双方应及时确认销售情况。

4、乙方应遵守甲方提供并经甲方签章确认的合同样本及相关销售文件，乙方不得超越甲方授权向购房客户作出任何承诺，引起相关的法律责任由乙方负责。

5、乙方应根据甲方提供的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、隐瞒或虚构项目情况，并派专人负责与甲方日常业务工作的协调和联系，并做好看房后的跟进成交工作。

6、乙方所有对外宣传资料均需得到甲方同意后方可按甲方同意的方案执行。

7、甲方的销售策略、销控情况等作为商业机密，未经甲方书面认可，乙方有义务保密并保证不得告知第三方，如有泄露，一经核实，甲方有权按国家相关法律法规追究乙方责任。

8、乙方代理销售的房产准确面积和价格，以甲方支付的签章资料为准，合同期间如有变更，乙方按甲方书面通知为准。

9、合同委托期内，经双方协商一致，可在乙方代理销售点，免费设立甲方提供项目有关的销售资料宣传专区。

10、乙方不得以甲方的名义收取客户任何费用，一经发现即取消分销代理资格，罚没所有未发佣金并保留追诉的权利。

第八条：其它事项

1、未尽事宜，经双方同意可签订补充协议，与本合同具有同等法律效力。

2、在履约过程中发生争议，双方可协商解决，协商不成的，任何一方可向甲方项目所在地人民法院提起诉讼。

3、本合同一式两份，双方各执壹份。本合同经双方代表签字盖章即生效。

甲方：

乙方：

签约时间：

签约地点：

**楼房代销合同范本15**

卖方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据^v^有关法律、法规和本地有关规定，甲、乙双方遵循自愿、公平和诚实信用的原则，订立本合同，以资共同遵守。

第一条甲方将自己的房屋转让给乙方。房屋具体状况如下：甲方愿将其位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的房屋，房屋建筑面积平方米连同1号楼下面120号储藏室一并出售给乙方。

第二条甲、乙双方经协商达成一致，同意上述房产转让价格为人民币(大写)：\_\_\_\_万\_\_\_\_千\_\_\_\_百\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整。(小写：\_\_\_\_\_\_\_\_)甲、乙双方同意，自本合同签订之日起，乙方一次性将房款付给甲方，同时甲方将相关证明交给乙方。

第三条甲、乙双方同意，本合同生效后，除人力不可抗拒的因素外，甲方定于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日将上述房产交付乙方。交付乙方后，该房可产生的一切费用均由乙方承担。

第四条税费分担经甲乙双方协商一致同意，目前由于政策限制，暂不能办理过户手续，日后政策允许，办理房产过户手续费所需缴纳的税费、手续费及各种费用均由乙方承担，甲方无偿提供协助办理相关手续。

第五条上述房产风险责任自本合同签字之日起转移给乙方，该房产日后所产生的一切收益一并转移给乙方，与甲方无关。

第六条合同发生争议的解决方式：在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

第七条本合同自双方签字或盖章之日起生效。本合同未尽事宜双方可以签定补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

第九条本合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_(签章)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_(签章)

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**楼房代销合同范本16**

甲方： 身份证号：

乙方： 身份证号：

经甲乙双方共同协商达成以下售房协议：

1、甲方将工商银行后地税局家属区经济住房4号楼一单元202室(含地下室、小房)房屋出售给乙方，房屋总售价为万元(壹拾壹万伍千元整)，签定此合同时乙方必须预付房款2万元(贰万元整)，甲方收到钱后出具收款收条。

2、自甲、乙双方签定此合同后，甲方必须及时向乙方提供办理过户手续相关房产证、土地使用证及身份证明。乙方办理完相关房产过户手续后，30日内乙方必须将余款万元(玖万伍千元整)一次性付清。

3、甲、乙双方签定此合同后，在余款支付时，非乙方原因造成余款支付延迟的，乙方不承担相关责任;因乙方原因造成余款支付延迟的，乙方将向甲方支付违约金1000元(壹仟元整)。

4、办理相关手续的费用由乙方承担。

5、经双方协议甲方将抽油烟机、过水热、数字电视、照明灯等设施已列入出售房屋的总房款内，甲方搬出时不得拆除。

6、乙方付清全款后，甲方必须保证其住房无任何贷款及电费、水费、取暖费、物业费、卫生费、电视费等费用。

7、甲方在收齐所有房款当日，必须将房屋、地下室、小房的所有钥匙交给乙方。(此合同一式两份，甲乙双方各持一份)

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

**楼房代销合同范本17**

合同编号

房产策划销售代理合同

\*乙双方经过友好协商，根据和的有关规定，本着平等互利，友好合作的原则，就\*方委托乙方在襄阳代理策划、销售\*方所开发之天润未来城(现推广名)部分房产项目房产策划销售代理一事达成如以下合作内容，双方自愿自觉遵守。

一、合同标的与委托内容

1、合同标的

1。1 项目所处地理位臵:

1。2 项目名称:

1。3 该项目功能规划商住，d地块住宅可售面积约 万平方米 地块规划可售面积约 万平方米(以开盘前\*方提供的预测面积为准)。商业面积以开盘前\*方提供的预测面积为准，商业部分的代理费用及结算方式另行协商。

2、委托内容

\*方委托乙方就合同标的住宅和商业部分提供独家整体策划及代理销售。包括且不限于:

1)项目营销策划报告

2)项目整体营销传播策略

3)项目销售策略及执行方案

4)物业管理的建议

5)项目的销售代理

6)后期产品建议书

上述六项策划及销售方案，乙方需在\*方要求的时间内提出\*\*书面报告，并得到\*方书面确认。

3、双方 地块的开盘时间为 年 月 日，如开盘时间变更，双方另行协商或顺延。

二、委托代理销售期限及代销率

1、委托代理销售期限

一期住宅部分自 年 月 日起至 年 月 日。

2、代销率

2。1代理销售期限界满时，乙方完成可售物业的代销率为90%。

2。2剩余10%部分，在合同期满后\*方继续委托乙方独家代理销售。

三、正文部分

1、合同双方的权利和义务

1。1\*方权利

1。1。1根据项目工程进度及乙方营销执行方案计划安排，确定项目开盘时间及各阶段的销售目标，并有权根据市场动态适时进行调整。

1。1。2审议、确定乙方提出的策划营销执行方案，并对乙方销售工作进行监督。

乙方每月25日前提交下月营销工作计划，并安排策划主管、销售主管参加月度营销联席工作例会；每月25日前提交本月营销工作总结。如乙方未按时提交月度营销工作计划与总结，每延迟一日按每天1000元处罚。

1。1。3对有损\*方形象或给\*方造成损失的乙方工作人员，\*方有权要求乙方进行调整。

1。1。4若乙方有意违约，追究乙方的违约责任或阶段销售任务达成率不足50%，可提出无条件解除合同，如遇不可抗力因素(如自然灾害等)，国家政策及其它因素导致\*方不能开发，\*方有权无条件随时终止合同。

1。2\*方义务

1。2。1根据销售进度及市场动态，采纳乙方合理\*建议，及时调整相关策略，积极配合乙方的销售。

1。2。2 安排专门对接人员核查销售工作，并负责与乙方的协调与沟通。

1。2。3 \*方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。

1。2。4 保\*预售时承诺的交楼标准及其他条件与入伙时一致。

1。2。5 \*方须按合同约定及时与乙方结算代理费，如有拖欠按所欠代理费总额每日万分之一计付滞纳金。

1。2。6 及时完成销售合同的审核工作、收款工作。

1。2。7 在发售前配合乙方办理有关销售事宜，向乙方提供所委托之物业的工程图纸及各项土地使用、规划批准、预售许可\*等公开销售所需的各项文件资料，并将盖公章的复印件给乙方存档，以确保楼宇销售的顺利开展。

1。2。8 须保\*本项目有关资料的合法\*、准确\*，以使乙方可合法向认购者销售该物业。

1。2。9 审批乙方制定的整体销售策略及广告发布计划，并在项目营销各阶段及时与广告公司、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，\*方同意d地块和三期abc地块营销推广费用各不低于项目销售额的1%。

1。2。10 负责工程项目按期保质保量完成，并配合乙方办理有关销售及户外广告发布等手续，并向乙方提供该项目房地部门预测的户型图和销售面积、交房的标准、商品房买卖合同等相关资料及按揭银行的落实等事宜。

1。2。11 承担营销中心的电话初装费、水电费。

1。2。12 \*方有义务在三期abc地块做样板房配合营销。

1。3乙方权利

1。3。1主理该项目的销售及管理等工作。

1。3。2根据合同约定，按时收取策划销售代理费用。

1。3。3若\*方有意违约，乙方结算完应得的代理费和溢价部分后，可提出解除合同，并追究\*方的违约责任。

1。3。4如遇不可抗因素(如自然灾害等)，国家政策及其它因素导致乙方不能完成既定的阶段\*销售目标，\*方不能追究乙方违约责任，具体事宜\*、乙双方协商解决。

1。4乙方义务

1。4。1 乙方不得超越\*方向客户作出承诺，未经\*方书面同意不得向客户收取任何额外费用或增减销售合同条款，否则\*方有权无条件终止合同。销售合同样本及合同条款解释由\*方在项目开盘前提供。

1。4。2 本合同所定房产的销售款必须由\*方财务统一收取或客户直接汇入\*方指定帐号，\*方统一开具收据或\*。乙方不得自行收取任何定金或房款，如果出现乙方自行收款的行为，\*方保留追究乙方法律责任的权利，除非\*方委托乙方办理收款或\*手续。\*方财务人员必须充分配合乙方销售工作。

1。4。3 乙方制定的销售价格表必须\*方书面确认方可销售。若遇特殊情况应征得\*方书面同意。乙方未经\*方书面同意，不得涨价，不得擅自给客户任何形式的低于底价的折扣，否则\*方有权追究由此造成的一切损失和相应的法律责任。

1。4。4 乙方承担代理佣金及其它收入的税费，对收取\*方支付的代理费用应出具正式\*。

1。4。5 代理\*方与客户直接签署认购书、签订，并有义务加强力量，安排专人协助银行为购房客户办理按揭手续。所有客户的按揭、交房/两\*办理等资料由乙方收集、

整理，经\*方审核无误后，提交给\*方指定的按揭银行，直至达到银行放款为止。乙方必须协助客户在\*方指定银行办理按揭手续。

1。4。6 乙方遵守为\*方保密原则，所有\*及与本项目相关的资料未经\*方允许不得向他人提供。

1。4。7 派\*人员参加必要的本项目相关单位的联席会议，从销售、策划角度为\*方提供意见和建议。

1。4。8乙方须依据和，严格按照双方共同商定的销售、策划方案组织好楼盘的策划、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。若遇特殊情况，乙方应获得\*方书面认可后作为个案协商处理。

1。4。9 乙方在本合同签定之日起一周内将营业执照复印件报\*方备案。

1。4。10 乙方需提交周(月)工作计划和总结报\*方核准。

1。4。11乙方不得转让策划和销售代理权，否则\*方有权终止合同。

1。4。12乙方工作人员应详细记录广告效果及销售情况，每天以销售日报表的形式(电子版和书面形式各一份)向\*方报告销售进度(含当日客户来访明细、签定合同客户明细、下定客户明细、成交明细、次日成交预测明细等内容)，供双方根据销售实际情况及时调整销售策略。

1。4。13乙方承担负责该项目策划、销售团队所有人员的管理和费用(包括策划及销售人员的录用、考核、薪酬、培训、晋升等，并严格现场管理)及日常办公费用。

1。4。14乙方保\*每天在岗臵业顾问人数不少于15人，并按月度及时发放臵业顾问销售提成，以免影响\*方公司品牌形象。

1。4。15乙方负责电动看房车的日常使用与维护保养。如有人为损坏需原价赔偿。

1。4。16乙方保\*商品房买卖合同与客户按揭合同填写的准确\*。如\*方或按揭银行审核发现错误，每处错误处罚500元。

2、销售任务指标

3、代理取费标准、销售价格及结算方式

3。1代理取费标准

特别说明:a、代理费=销售提成+销售溢价分成

b、如乙方不能完成阶段任务的50%，\*方有权单方面提前解除本合同并扣除保\*

金15万元整。在\*方决定终止合同并以书面形式递交乙方后，\*方在7个工作日内向乙方结算代理费，乙方退场。

在\*方决定终止合同并在一个月内以书面形

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！