# 最新楼盘销售代理合同20篇(实用)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-01-09

*楼盘销售代理合同一地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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...*

**楼盘销售代理合同一**

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典》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条合作方式和范围

甲方指定乙方为在(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_兴建的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

第二条合作期限

1.本合同代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2.在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合

同。

3.在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区指定其他代理商。

第三条费用负担

本项目的推广费用(包括但不仅包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲主负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条销售价格

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条代理佣金及支付

1.乙方的代理佣金为所售的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目价目表成交额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2.甲方同意按下列方式支付代理佣金。

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销责任即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**楼盘销售代理合同二**

甲方(委托方)：

地址：

乙方(承接方)：

地址：

本合同术语解释：

1)该项目：指 (现定名)。

2)营销代理服务费：指甲方付给乙方的营销策划及销售代理佣金。

3)成交客户：指已与甲方签订了《商品房买卖合同》，并向甲方交纳了所购商品

房首期房款的客户。

4)买卖合同：指《商品房买卖合同》。

5)销售总额：客户购买房款及附属物的总额。

甲乙双方经过友好协商，依据《中华人民共和国合同法》等有关规定，签订本合同，就甲方投资开发的项目的策划及营销代理合作事宜达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 项目名称及地址

1、项目名称：

2、项目地址： 省 县 ，可售面积约 万㎡。

第二条 委托内容及时间

1、甲方委托乙方独家负责建设于本协议第一条列明项目的房屋及其附属物的全案营销策划和销售代理业务。

2、自本协议签订日至销售率达到项目总房源总量的90%。每次推盘前由甲乙双方确定当期销售任务。

第三条 代理底价

委托代理的详细房源及分户底价表以附件为准，对外销售价格由甲乙双方根据底价另行确定。

第四条 全程营销策划及销售代理服务费

1、乙方营销策划服务费按照月费收取，费用为 万元/月

2、本协议签订后3 日内，甲方向乙方支付前期策划服务费 2 万元(诚意金)， 整。(此费用在乙方首月营销策划服务费中扣除)。

3、营销代理服务费收取标准：

开盘前甲乙双方确定销售均价，并按该均价制定分户销售价，按该价格售出的房屋及其附属物，乙方按销售总款的 2%提取。如在实际销售中乙方在开盘后2个月内达到销售总量的30%则乙方按销售总款的 2.5 %提取;4个月内达到销售总量的50%则乙方按销售总款的 3%提取;6个月内达到销售总量的70%则乙方按销售总款的 3.5 %提取;8个月内达到销售总量的90%则乙方按销售总款的提取;

4、营销代理服务费的付款办法：

1)甲方在乙方每个工作月后的日内支付乙方上月营销策划服务月费。

2)乙方按该项目销售总款的固定比例(第四条第3小条所列营销代理服务费收取标准)计提。甲乙双方同意凡收取首期款，签订《商品房买卖合同》后即视为该套房屋完成销售，并按实际到款额结算营销代理服务费。

3)甲方应以现金或转帐支票的方式，向乙方支付当月营销代理服务费。

4)若因甲方关系或团购等原因，致使成交价格低于附件中销售价格，则乙方按《商品房买卖合同》销售总款的 2 %提取;

5)自该项目正式开盘销售至合同终止时，甲方应在每月7日前支付乙方上月营销代理费。

第五条 双方的责任及权利

(一)、乙方

1、根据甲方的要求和所提供的资料，进行深入的调查、分析和研究工作，为详细规划设计任务书提供决策依据，及时完成营销企划工作。

2、配合甲方与各设计部门进行沟通，从市场经营的角度提出各项产品设计方面的有关建议。

3、负责销售管理及客户网络管理工作，按计划完成该项目的销售目标。

4、按策划案要求，本着节约、高效的原则完成开盘前的各项准备工作并经甲方审定、确认后予以实施。

5、提供各类创作项工作，包括电视、电台广告创意、各类宣传物料、平面广告的文案及设计(项目楼书、折页、展板、dm、海报、报纸杂志广告等)和软性文章的编写工作，及时报甲方审查。

6、负责项目房源控制与购房人洽谈、封房、定金收取(定金由甲方指定财务人员收取)，并与购房人签订《认购协议书》或《商品房买卖合同》，催交房款。

7、根据市场情况，及时制定和调整推广策略、促销策略、销售策略。

8、组建项目小组操作该项目，并负责管理、培训、考核等工作。乙方聘用人员的工资、佣金等费用由乙方承担。

9、合作期间，除做好项目的营销策划，应尽量协助甲方地产品牌的塑造与提升。

10、根据甲方确定的销售说辞一致对外，不随便给客户承诺。

11、乙方派驻人员应维护甲方形象及利益。

(二)、甲方

1、甲方向乙方书面提供该项目的有关证件、真实准确的文字、图片、数据等资料。

2、办理该项目的房地产开发、商品房预售所需的全部文件及户型图，保证无任何虚假或非法之处，并且无任何法律纠纷。

3、甲方保证按图施工，按期按质完成本案建筑工程。户型、配套、用材等需要变更时，甲方须在第一时间以书面通知乙方，否则乙方不承担造成的后果。

4、提供已装修完毕的售楼部一处，提供销售现场空调、电视、音响、沙盘、谈判桌椅等办公家具;电脑、打印机、传真机、复印机等办公用品;承担售楼处内发生的水、电、电话、上网费。

5、授权专人 负责与乙方的沟通、协调、交接、确认并在银行规定的时间内办理完毕购房客户的银行按揭放款等工作。

6、委派财务专业人员和银行按揭专员配合乙方工作，并负责所有合同、协议审核盖章、相关款项的收取、办理按揭贷款等事项。

7、根据本合同之第四条向乙方支付营销代理服务费。

8、若甲方未能在指定期限内履行以上责任，委托日期的起算日期顺延。

(三)、以下服务由甲方委托第三方并支付费用。

1.各类物料(印刷品、喷绘等)的制作与印刷;

2.媒体广告实施及代理发布;

3.电视广告、电台广告、网络广告等项目的制作部分;

4.沙盘制作、样板间装修、cad效果图(含高精确度带家私户型图)的绘制;

5、消费者及目标客户群调研、座谈、礼品等支出;

6、聘用的售楼处保洁、发宣传单、直销人员的工资及提成等费用。

7、第三地工作所发生的差旅费用、住宿费用等;

第六条 违约责任

1、甲方应按照本合同的规定，及时向乙方支付营销代理服务费，逾期支付的，乙方将按照每日万分之三的比例向甲方收取滞纳金。逾期两月以上，乙方有权解除合同并要求甲方全额支付所欠营销代理服务费。

2、在本合同终止时，甲方在5日内付清已签《商品房买卖合同》的全部营销代理服务费，只签订认购书客户，按乙方应得营销代理服务费的70%支付。

3、合同执行过程中，甲方不得自行或委托第三方对该项目进行代理销售，否则甲方须向乙方支付违约金人民币叁拾万元整(300000元)，而且已卖出的所有商品房，乙方有权按照本合同第四条约定的比例提取营销代理服务费。

4、合同有效期间，因不可抗力而一方不能履行本合同的，各自损失各自承担。

第七条 合同的终止和变更

1、合同到期时，双方应通力协作做妥善处理终止合同后的有关事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束。

2、合作期内，一方拟提前解除本合同，须提前两个月书面通知对方，并阐明理由。

第八条 其它

1、本合同的附件是本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同自双方签字盖章后生效，本合同的签定地为 市 县 。

3、本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

4、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，补充合同与本合同如有不同，以补充合同为准。补充合同与本合同享有同等法律效力，如协商不能解决，甲乙双方约定在人民法院提起诉讼。

甲方： 乙方：

(盖章) (盖章)

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人：

签定时间：201 年 月 日

**楼盘销售代理合同三**

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

法定代表人： 法定代表人：

甲、乙双方经友好协商，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，就甲方授权委托乙方代理销售甲方开发的家园小区事宜，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

甲方委托乙方在 区域内销售由甲方开发的位于港西镇政府驻地独家代理的吉利家园小区房产(项目详细资料见附页)。

第二条 代理期限

1、合同合作期限自20xx年 月 日至20xx年 月 日止。

2. 在合同有效期内，除甲方或乙方违约，双方不得单方面终止合同。

3. 在本合同有效期内，乙方必须将吉利家园小区作为首推楼盘，否则视为乙方违约，甲方有权终止合同，一切责任由乙方负责。

第三条

1、 费用负担 本项目的推广费用由乙方负责。由乙方负责制定推广方案，如电视广告、印制单独宣传材料，售楼书，刊登报纸等，方案经甲方审核后，方可实施。 2、

3、 乙方所聘销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。 甲方对乙方广告的推广方案具有监督权。乙方的推广方案经甲方同意后方可实施

第四条 销售价格

1、销售价目详见本合同附件。

2、甲方可以根据市场情况调整销售价格，但须在价格作出调整的前10天内，以书面形式将调价方案告知乙方。

第五条 代理佣金及结算

1.甲、乙双方商定采用如下方式结算代理费：

1)按揭客户按合同成交金额(含住宅、车库、储藏室)的4%计提佣金。

2)分期付款客户，住宅部分按总房款的5%计提佣金;车库、储藏室按3%计提佣金。

3)一次性付款客户，住宅部分按总房款的8%计提佣金;车库、储藏室按3%计提佣金。

2.结算标准：

1)按揭贷款客户以首付款50000.00元到位并签订〈〈吉利家园内部认购协议书〉〉为准，甲方按佣金的50%结算佣金，剩余50%待项目取得预售许可证并办理完所有相关购房手续后一次性付给乙方。

2)分期付款客户以首付款100000.00到位并签订〈〈吉利家园内部认购协议书〉〉为准，甲方按佣金的70%结算佣金，剩余30%待交房时一次性付给乙方。

3)一次性付款客户以房款100%到位并签订〈〈吉利家园内部认购协议书〉〉为准，甲方按佣金的70%结算佣金，剩余30%待交房时一次性付给乙方。

4)为防止项目在取得预售许可证之前因客户退定对甲方造成经济损失，所有分销商从第3套成交的客户开始结算佣金，前2套佣金作为退定保证金待取得预售许可证并办理完所有购房手续后给予结算。

3.结算时间

佣金每月结算一次，销售周期为当月5日至次月4日，每月5日以后乙方将上月的销售报表及佣金计算表报给甲方审核，如无异议，经双方签字确认后，甲方5日内结表上月佣金，如甲方超过10日仍未向乙方支付代理费，每延迟一天，需向乙方支付费用的千分之一作为滞纳金;如超过30日仍未向乙方支付代理费，每延迟一天，需向乙方支付费用的千分之三作为滞纳金。

1)乙方结算的款项，必须出具正式的佣金发票并经乙方代理人签字后方可付款。

2)没有甲方同意，乙方不得擅自代收房款，否则一切责任自负。

3)代理佣金基数为住宅，商铺，车库，储藏室四项合计总额。

第六条 甲方的责任

1、 负责提供该物业的工程、建设开发手续及相关证件之复印件及宣传材料，

并保证资料真实有效。

2、 负责本物业必要的形象和市场推广宣传。

3、 保证本物业的施工进度、工程质量和入住时间。

4、 应乙方要求，定期将本物业最新销售情况告知乙方,以免乙方重复销售。

5、 向乙方提供该物业的销售合同文本及相关销售文件资料。

6、 甲方保证本合同约定的代理项目的合法性及相关文件资料的真实性、有效性。

7、 甲方负责合同登记、客户贷款、产证办理、交房及进户等工作，以及提供乙方所需的必要协助.

8、 甲方委派财务人员，负责定金、房款和其他费用的收取，工资和福利由甲方承担。

9、甲方负责制定商品房预(出)售合同样本，供乙方执行。

10、甲方负责对合同样本以外的附加条款予以审核，合同附加条款须经甲方确认后方能有效。如在审核期限内，甲方无任何反馈意见，则视合同附加条款甲方已确认。

11、甲方负责售楼处，样板房的建造及装修，并提供必要的销售道具及配备(水、电、空调、电话等)，售楼处及样板房费用由甲方负责。

12、因甲方原因给予客户价格折让的，在结算乙方代理费时，仍按未折让前价格计算。

第七条 乙方的责任

1. 在合作期间，利用乙方的客户网，通过直销等各种方式对该物业进行市场推广，寻找并向甲方推荐合适的客户。

2. 有权了解甲方销售策略及与物业销售有关的配套、设计、规划等相关资料。

3. 若乙方洽谈的客户与甲方洽谈的客户相冲突，则甲方有权决定此种情况的处理方式，乙方应配合甲方的工作。

4.乙方应根据甲方提供的有关项目销售资料,代表甲方在甲方授权范围内解答客户提问，并按甲方提供的销售合同范本及销售价格与客户商议销售条件，保证销售过程真实,对销售客户不做未经甲方许可之承诺。

5. 对因本协议获取的有关甲方及物业的信息负有保密责任。

6、乙方负责协助甲方与客户签定认购书和销售合同，并以甲方确认的合同样本

内容(包括付款方式及优惠折扣)为准，乙方无权对合同内容进行任何修改，遇有特殊情况需增删、变更合同条款的，均须经甲方书面确认后方可执行，任何乙方未经甲方书面确认而与客户的约定，其后果均由乙方承担。

7、乙方对外销售使用的销讲资料内容和广告方案等均须事先征得甲方同意。乙方设计的宣传资料及广告稿需交甲方签字确认后才能进行发布。

8、乙方在代理期限内未经甲方书面同意，不得转委托第三方进行销售代理。

第八条 相关管理事项

一、佣金结算方面

1. 买受人不能亲自到现场签订〈〈内部认购协议书〉〉的，必须由相关代理人出示客户经过公证的〈〈授权委托书〉〉和代理人身份证明方可代为办理，否则一律视为无效认购协议，佣金一律不给算。

2. 已经给分销商结算佣金的买受人退定时必须由买受人和相关分销商同时亲自到场并出示买受人身份证明和相关分销商盖章签字的〈〈吉利家园客户退定申请证明〉〉方可办理退定手续，否则一律不得退定。

3. 已经结算佣金的客户退定时甲方有权在买受人诚意认购金中扣除已经给分销商结算的全部销售代理佣金，扣除部分由相关分销商负责补齐并退还给买受人，否刚一切后果均由分销商承担。

二、业绩确认方面

1、各分销商传真客户资料时，只需填写客户姓名、看房日期等基本资料即可，无需填写客户联系方式，传真资料仅做甲方与相关分销商的业绩确认证明，不作为分销商之间的业绩确认证明使用。

2、各分销商之间发生的窜客、跑单等行为的业绩确认执行“小定七天时效法则”。即分销商之间的业绩确认仅以客户小定资料为准，客户在交纳小定后的七天之内无论在任何分销商那里或以任何形式成交的，均算作带客户交小定的分销商的业绩;超过此期限，此客户无论在任何分销商或以任何形式成交，均与带客户交小定的分销商无关。

三、销售管理方面

1、严禁分销商与售楼员通过挪用、欺骗等手段转移公司客户或其他分销商客户的行为，一经发现售楼员作辞退处理，销售提成全部没收;解除相关分销商的分销合同，佣金一概不与结算，情节严惩的依法追究法律责任。

2、严禁任何售楼员以任何形式获取分销商客户资源，有类似行为的，相关分销商可以举报，当事售楼员被举报超过两次，做辞退处理。

第九条 违约责任

1. 本协议期限内，若乙方有违反本协议的约定，甲方有权解除乙方的物业销售代理权，乙方应负责赔偿由此引起的一切损失。

2. 甲方在合同期间违约，对乙方造成的经济损失将按同等金额赔偿乙方。

3. 乙方私自收取业主房款，甲方有权解除乙方的物业销售代理权，乙方应负责赔偿由此引起的一切损失。

第十条

1、 本合同经双方协商一致同意，可以修改、补充、完善。 合同未尽事宜，双方可另行制定补充协议，其效力等同于本合同。补充协议内容如与本合同约定事项不一致辞，以补充协议为准。

2、 2、若因甲方(如工程停工、施工质量等)，导致乙方不能完成销售指标时，甲方不行解除本合同。

3、 除不可抗力导致甲方项目的销售出现困难，乙方未达到销售指标时，甲方有权以书面方式通知乙方解除合同，甲方需要支付本合同工已履行期间的销售代理佣金外，不承担任何期其他责任。

4、 在合同到期时自然终止。

第十一条 免责条款

如双方在执行本合同中，出现以下情势，则依法免于承担民事责任。

1、 不可抗力：

(1) 政府或其他权威机构确认的不可抗力备件。

(2) 由双方共同确认的不可抗力条件。

第十二条

1、 双方若发生争议，应友好协商解决，协商不成可向威海市仲裁委员会申请仲裁，仲裁不成，可向威海市人民法院起诉。

2、 本合同一式两份，甲、乙双方各一份，经双方代表签字盖章后生效。

甲方盖章： 乙方盖章：

法定代表人： 法定代表人：

年 月 日 年 月 日

**楼盘销售代理合同四**

发展商： (简称甲方)

地 址：

电 话：

代理商： (简称乙方)

地 址

电 话：

本合同依据《中华人民共和国经济合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及西安市商品房屋管理的有关规定，经甲、乙双方充分协商，达成一致，特制定本合同。

第一条 项目情况

甲方对(以下简称本项目)。

第二条 代理期限

甲方委托乙方为本项目策划推广及独家销售代理，合同期限自20\_年 月日起止至20\_年 月 日，共计24个月。

在合同有效期内，任何一方不得随意单方终止本合同。如需延期或提前终止，双方协商。

第三条 销售价格及付款方式见(附件一)

销售进度计划(附件二)

第四条 营销策划、广告宣传

乙方负责本项目的策划推广及独家销售代理工作，销售人员工资、业务费用及售楼部日常办公费用等均由乙方承担。本项目所发生的广告制作、发布、售楼资料印制、售楼部内部装修及办公设备、工地围墙布置、样板房装修均由乙方提供方案或建议，甲方同意后组织实施，费用由甲方承担。

第五条 代理费收费标准及销售成交认定

1、代理佣金计算方法：

代理佣金=底价佣金+溢价佣金

其中：底价佣金=底价销售合同总金额×2%

溢价佣金=(实际售价—销售底价)×销售面积×20 %其余80%的溢价收入归甲方所有。

2、业绩考核方式：与客户签定合同，收到全部款项，即达到计算乙方销售业绩的标准。

3、佣金结算方式：客户不需贷款的以甲方收到全部购房款后，即视为达到

乙方计提代理佣金标准;若需提供按揭贷款的，按揭款到达甲方账户后，达到计提乙方代理佣金标准。若甲方已支付的代理佣金中因特殊原因退房的，则在下期支付乙方佣金中扣除已支付的相应佣金。

若客户未交足定金或交纳定金后弃订，所没收款项由甲方分配，甲方不另行向乙方支付代理费，若遇特殊情况经甲乙双方协商后可退款。

第六条 房款收取

本项目楼宇销售的合同及收据均由甲方提供，销售合同由乙方填写，甲方审核签字盖章。售楼款项由甲方专人收取，汇入甲方指定账号。乙方不得擅自收取任何款项。

第七条 代理费结算

乙方应于每月 5 日前向甲方申报结算清单，若因乙方原因未按时申报，则按申报日顺延结算日。甲方在收到乙方结算清单后5个工作日内审核确认，次月结算。结算时首先扣除佣金的20%为保证金，直至壹拾万元整。

乙方当月未完成销售任务，代理佣金按照实际应计提佣金的80%提取。乙方次月完成累积销售任务，上月代理佣金全额结算。连续三个月未完成销售任务，扣除的20%代理佣金不再予以支付。

若甲方未能按期支付乙方代理费用，甲方须每日按应支付代理费用的5‰向乙方支付逾期利息。

第八条 甲方的权利与责任

1、提供营业执照复印件、银行账户、本项目现有相关证件、合同文本、相关手续证明、项目情况等资料，不足部分由甲方继续完善并提供。

2、甲方正式委托乙方为本项目销售代理的委托书。

3、提供给乙方在楼盘现场装修完毕的售楼部，售楼部室内设施由甲方提供。

4、甲方负责收取包括定金及保留金在内的所有房款。

5、确保工程质量及工程进度，提供工程进度表，确保楼宇按计划入伙。

6、有权对销售工作进行监督，并指派专人配合协调乙方销售工作，负责审核售楼合同、收款、办理合同登记等手续，落实购房人合理要求等工作。

7、本项目销售的宣传推广费(报纸、电视、楼书、户外看板、促销单等的设计、印制、发布、促销活动费)由甲方承担。由乙方提出发布计划，双方认可后由甲方执行。宣传推广费不低于可销售总额的1%。

8、每周召开一次甲乙双方参加的项目销售工作会议。

9、乙方销售方案及计划须经甲方签字认可后方可执行。

10、 做好本合同的保密，防止对销售造成不利影响。

11、 因特殊关系，经甲方总经理批准，甲方享有10套房产的销售权利，该部分房产的销售不计入乙方销售提成，但作为乙方销售业绩计入考核。

12、 甲方有权调整销售底价。

第九条 乙方的权利与责任

1、乙方负责售楼部电话费及乙方日常办公费用，负责销售人员的招聘、培训、指导、管理并承担人员工资奖金及提成，和安全工作的责任。

2、乙方以甲方名义按照委托权限进行销售工作，不得以甲方名义进行销售业务以外的活动。

3、切实完成向甲方承诺的销售指标，严格执行甲方认定的销售价格及付款方式。

4、进行项目营销策划，编写项目推广计划提交甲方，拟定项目付款方式、广告安排、促销配合等营销组合，确定项目推广时机。

5、依项目市场定位制定项目销售要点，拟定广告方案，为广告公司确立宣传主旨、提供参考意见，指导及协助广告公司进行本项目的广告宣传制作及发布。

6、负责对售楼部一线销售人员进行专业、专职培训，并定期召开销售工作会议，了解一线反馈信息，随时对一线人员进行指导。

7、每十五天以书面形式向甲方汇报一次销售情况。

8、在合同期内负责房款的催交。

9、乙方须按甲方意图及要求解释并填写房屋买卖合同，充分体现甲方权益。

10、做好本合同的保密，防止对销售造成不利影响。

第十条 违约责任

1、客户购买的本项目房产的实际情况与甲方提供书面材料不符合或产权不清、工期、质量问题等纠纷，均由甲方负责。

2、若甲方无故未能按期支付乙方代理费用，甲方须每日按应支付代理费用的 5‰向乙方支付逾期利息。协商无果并可通过法律程序追讨乙方合同所得。

3、乙方不得隐瞒、滞留或挪用销售资金，若有此类情况发生，视为违约，甲方有权单方面终止合同并追究赔偿及法律责任。

4、乙方擅自超出甲方委托权限范围的销售行为，由乙方承担全部责任。如对甲方造成形象、利益损害，甲方有权向乙方索取赔偿，并可单方终止合同。

5、合同有效期内，甲方代售或委托他人销售的房屋，销售额应计入乙方销售总额中，并结算佣金给予乙方。

6、自正式开盘销售日起，每个月为一考核期。乙方连续三次未完成销售任务甲方有权终止合同。本项目从合同签定之日起，壹个月内乙方总销售业绩少于壹百万元，甲方有权解除本合同(甲方于20\_年12月22日前向乙方提供销售现场，如发生延迟，本考核期向后自然顺延。);从第二个月开始，销售考核按附件二执行。

7、在最后一季考核时，如因乙方销售执行不力，乙方未达到委托销售总套数的90%，甲方有权扣除乙方代理费总额的10%作为处罚。如超过委托销售总套数的90%，按乙方代理费总额的5%作为奖励。乙方销售业绩达到90%后，乙方可选择终止执行本合同。

第十一条 合同终止，甲乙双方需提前一个月进行交接工作，销售执行工作由乙方现场经理负责。销售业绩计入乙方业绩。

第十二条

未尽事宜，双方可予以补充，补充条款与本合同具同等法律效力。

第十三条 本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，均具同等法律效力，自甲乙双方签字盖章之日起生效。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

代表签字： 代表签字：

**楼盘销售代理合同五**

委托方(甲方)：

委托代理人： 职务：

地址： 电话：

受托方(乙方)： 地址：

身份证号码： 电话：

甲乙双方经过协商，根据《中华人民共和国合同法》法有关规定，就甲方委托乙方代理销售甲方开发楼盘的事宜，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

甲方委托乙方代理销售 楼盘。甲方全权交付乙方代理销售的 套住房必须在合同约定的时间内达到100%。注：(如在合同约定的时间内所销售的房屋未达到85%时，甲方扣除乙方所得全部佣金的10%;以此类推，如果销售的房屋达到90%的，不奖不罚;销售的房屋未达到90%时甲方扣除乙方所有佣金的5%;如果达到或超额完成95%以上时，奖10%提成;提前完成合同约定，甲方给予乙方奖励，奖励标准为每提前一个月奖5000.00元)。

第二条 合同期限

1、本合同代理销售期限为19个月，自20xx年4月1日至 20xx年10月31日，甲乙双方结清全部经济费用，则

本合同自动终止。

2、在本合同有效代理期内，甲方和乙方不得违约，否则违约方承担相应责任。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得再指定其它代理人。

第三条 费用负担

本合同约定代理销售的楼盘宣传策划、资料以及推广、销售人员的工资等费用均有乙方负责支付。甲方给予配合。

第四条 销售价格的确定

销售基价由甲乙双方共同协商制定，以公司各楼宇的实际价格表为准，甲方提供并确认的销售价目表见(附件1)，如需调价，甲方以书面形式通知乙方，乙方接通知后即按新的销售价格销售。

第五条 代理销售佣金及支付方式

1、乙方代理销售的佣金按销售合同总价款的百分之一结算。乙方实际销售价格超出销售基价(即溢价)部分有甲乙双方五五分成(5:5比例)，代理销售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销售佣金。

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，甲方于每月30日之前按实际回款比例的百分之一计算代理销售佣金，次月

5日前支付代理销售佣金。溢价款于每套合同价回款额度达到百分之百时全部结清。

3、乙方若代甲方收取房款，在合同签订并按合同收取房款后，收款当天或者第二天将房款存入甲方指定账户。

4、因客户对临时买卖违约而没收的订金，在客户无争议后，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1、甲方应向乙方提供以下文件和资料

(1)甲方营业执照副本复印件和银行账户;

(2)开发建设项目，甲方向乙方提供国有土地使用证、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、商品房销售许可证(包括商品房预售许可证)。

(3)关于代售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、其它费用的估算。

(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，余数全部退回甲方;

(5)甲方正式委托乙方为 合同签订项目销售代理人。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后三天向乙方交付齐全。

甲方保证客户购买楼盘的实际情况与其提供的资料相符合。

2、甲方应积极配合乙方的销售，保证提供给乙方的房产信息无误。

第七条 乙方责任

1、在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)指定推广计划书(包括市场定位、销售对象、广告宣传等);

(2)根据市场推广计划，指定销售计划、时间安排;

(3)按照甲乙双方一定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

(4)派送宣传资料、销售书;

(5)在甲方的协助下，安排客户考察并介绍项目及相关情况;

(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销售合同前，乙方以代理人身份签署房屋认购合同，并收取定金;

(8)乙方不得超越甲方授权向购房者做出任何承诺。

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元)，乙方须告知甲方，作个案协商处理。

4、乙方收取客户所付款项后不得挪用他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代理销售楼盘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，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清于本合同有关的费用，完备与法律经济相关事宜。本合同终止，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。

2、经甲乙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10000元的违约金。并约定如下：在甲乙合作期间甲方不得再指定其它代理人;乙方不得低于基价销售。特定关系户由甲方决定成交价，乙方所得的百分之一佣金比例不变，结算佣金基价下调;甲方对已委托代销楼盘不再谈判销售，如有客户找到甲方，甲方及时推介，最终谈判权归乙方。

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、诉讼方式接解决。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

代表人： (签字) 代表人： (签字)

**楼盘销售代理合同六**

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

法定代表人： 法定代表人：

甲、乙双方经友好协商，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，就甲方授权委托乙方代理销售甲方开发的家园小区事宜，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

甲方委托乙方在 区域内销售由甲方开发的位于港西镇政府驻地独家代理的吉利家园小区房产(项目详细资料见附页)。

第二条 代理期限

1、合同合作期限自20\_年 月 日至20\_年 月 日止。

2. 在合同有效期内，除甲方或乙方违约，双方不得单方面终止合同。

3. 在本合同有效期内，乙方必须将吉利家园小区作为首推楼盘，否则视为乙方违约，甲方有权终止合同，一切责任由乙方负责。

第三条

1、 费用负担 本项目的推广费用由乙方负责。由乙方负责制定推广方案，如电视广告、印制单独宣传材料，售楼书，刊登报纸等，方案经甲方审核后，方可实施。2、

3、 乙方所聘销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。 甲方对乙方广告的推广方案具有监督权。乙方的推广方案经甲方同意后方可实施

第四条 销售价格

1、销售价目详见本合同附件。

2、甲方可以根据市场情况调整销售价格，但须在价格作出调整的前10天内，以书面形式将调价方案告知乙方。

第五条 代理佣金及结算

1.甲、乙双方商定采用如下方式结算代理费：

1)按揭客户按合同成交金额(含住宅、车库、储藏室)的4%计提佣金。

2)分期付款客户，住宅部分按总房款的5%计提佣金;车库、储藏室按3%计提佣金。

3)一次性付款客户，住宅部分按总房款的8%计提佣金;车库、储藏室按3%计提佣金。

2.结算标准：

1)按揭贷款客户以首付款50000.00元到位并签订〈〈吉利家园内部认购协议书〉〉为准，甲方按佣金的50%结算佣金，剩余50%待项目取得预售许可证并办理完所有相关购房手续后一次性付给乙方。

2)分期付款客户以首付款100000.00到位并签订〈〈吉利家园内部认购协议书〉〉为准，甲方按佣金的70%结算佣金，剩余30%待交房时一次性付给乙方。

3)一次性付款客户以房款100%到位并签订〈〈吉利家园内部认购协议书〉〉为准，甲方按佣金的70%结算佣金，剩余30%待交房时一次性付给乙方。

4)为防止项目在取得预售许可证之前因客户退定对甲方造成经济损失，所有分销商从第3套成交的客户开始结算佣金，前2套佣金作为退定保证金待取得预售许可证并办理完所有购房手续后给予结算。

3.结算时间

佣金每月结算一次，销售周期为当月5日至次月4日，每月5日以后乙方将上月的销售报表及佣金计算表报给甲方审核，如无异议，经双方签字确认后，甲方5日内结表上月佣金，如甲方超过10日仍未向乙方支付代理费，每延迟一天，需向乙方支付费用的千分之一作为滞纳金;如超过30日仍未向乙方支付代理费，每延迟一天，需向乙方支付费用的千分之三作为滞纳金。

1)乙方结算的款项，必须出具正式的佣金发票并经乙方代理人签字后方可付款。

2)没有甲方同意，乙方不得擅自代收房款，否则一切责任自负。

3)代理佣金基数为住宅，商铺，车库，储藏室四项合计总额。

第六条 甲方的责任

1、 负责提供该物业的工程、建设开发手续及相关证件之复印件及宣传材料，

并保证资料真实有效。

2、 负责本物业必要的形象和市场推广宣传。

3、 保证本物业的施工进度、工程质量和入住时间。

4、 应乙方要求，定期将本物业最新销售情况告知乙方,以免乙方重复销售。

5、 向乙方提供该物业的销售合同文本及相关销售文件资料。

6、 甲方保证本合同约定的代理项目的合法性及相关文件资料的真实性、有效性。

7、 甲方负责合同登记、客户贷款、产证办理、交房及进户等工作，以及提供乙方所需的必要协助.

8、 甲方委派财务人员，负责定金、房款和其他费用的收取，工资和福利由甲方承担。

9、甲方负责制定商品房预(出)售合同样本，供乙方执行。

10、甲方负责对合同样本以外的附加条款予以审核，合同附加条款须经甲方确认后方能有效。如在审核期限内，甲方无任何反馈意见，则视合同附加条款甲方已确认。

11、甲方负责售楼处，样板房的建造及装修，并提供必要的销售道具及配备(水、电、空调、电话等)，售楼处及样板房费用由甲方负责。

12、因甲方原因给予客户价格折让的，在结算乙方代理费时，仍按未折让前价格计算。

第七条 乙方的责任

1. 在合作期间，利用乙方的客户网，通过直销等各种方式对该物业进行市场推广，寻找并向甲方推荐合适的客户。

2. 有权了解甲方销售策略及与物业销售有关的配套、设计、规划等相关资料。

3. 若乙方洽谈的客户与甲方洽谈的客户相冲突，则甲方有权决定此种情况的处理方式，乙方应配合甲方的工作。

4.乙方应根据甲方提供的有关项目销售资料,代表甲方在甲方授权范围内解答客户提问，并按甲方提供的销售合同范本及销售价格与客户商议销售条件，保证销售过程真实,对销售客户不做未经甲方许可之承诺。

5. 对因本协议获取的有关甲方及物业的信息负有保密责任。

6、乙方负责协助甲方与客户签定认购书和销售合同，并以甲方确认的合同样本

内容(包括付款方式及优惠折扣)为准，乙方无权对合同内容进行任何修改，遇有特殊情况需增删、变更合同条款的，均须经甲方书面确认后方可执行，任何乙方未经甲方书面确认而与客户的约定，其后果均由乙方承担。

7、乙方对外销售使用的销讲资料内容和广告方案等均须事先征得甲方同意。乙方设计的宣传资料及广告稿需交甲方签字确认后才能进行发布。

8、乙方在代理期限内未经甲方书面同意，不得转委托第三方进行销售代理。

第八条 相关管理事项

一、佣金结算方面

1.买受人不能亲自到现场签订〈〈内部认购协议书〉〉的，必须由相关代理人出示客户经过公证的〈〈授权委托书〉〉和代理人身份证明方可代为办理，否则一律视为无效认购协议，佣金一律不给算。

2.已经给分销商结算佣金的买受人退定时必须由买受人和相关分销商同时亲自到场并出示买受人身份证明和相关分销商盖章签字的〈〈吉利家园客户退定申请证明〉〉方可办理退定手续，否则一律不得退定。

3.已经结算佣金的客户退定时甲方有权在买受人诚意认购金中扣除已经给分销商结算的全部销售代理佣金，扣除部分由相关分销商负责补齐并退还给买受人，否刚一切后果均由分销商承担。

二、业绩确认方面

1、各分销商传真客户资料时，只需填写客户姓名、看房日期等基本资料即可，无需填写客户联系方式，传真资料仅做甲方与相关分销商的业绩确认证明，不作为分销商之间的业绩确认证明使用。

2、各分销商之间发生的窜客、跑单等行为的业绩确认执行“小定七天时效法则”。即分销商之间的业绩确认仅以客户小定资料为准，客户在交纳小定后的七天之内无论在任何分销商那里或以任何形式成交的，均算作带客户交小定的分销商的业绩;超过此期限，此客户无论在任何分销商或以任何形式成交，均与带客户交小定的分销商无关。

三、销售管理方面

1、严禁分销商与售楼员通过挪用、欺骗等手段转移公司客户或其他分销商客户的行为，一经发现售楼员作辞退处理，销售提成全部没收;解除相关分销商的分销合同，佣金一概不与结算，情节严惩的依法追究法律责任。

2、严禁任何售楼员以任何形式获取分销商客户资源，有类似行为的，相关分销商可以举报，当事售楼员被举报超过两次，做辞退处理。

第九条 违约责任

1. 本协议期限内，若乙方有违反本协议的约定，甲方有权解除乙方的物业销售代理权，乙方应负责赔偿由此引起的一切损失。

2. 甲方在合同期间违约，对乙方造成的经济损失将按同等金额赔偿乙方。

3. 乙方私自收取业主房款，甲方有权解除乙方的物业销售代理权，乙方应负责赔偿由此引起的一切损失。

第十条

1、 本合同经双方协商一致同意，可以修改、补充、完善。合同未尽事宜，双方可另行制定补充协议，其效力等同于本合同。补充协议内容如与本合同约定事项不一致辞，以补充协议为准。

2、 2、若因甲方(如工程停工、施工质量等)，导致乙方不能完成销售指标时，甲方不行解除本合同。

3、除不可抗力导致甲方项目的销售出现困难，乙方未达到销售指标时，甲方有权以书面方式通知乙方解除合同，甲方需要支付本合同工已履行期间的销售代理佣金外，不承担任何期其他责任。

4、 在合同到期时自然终止。

第十一条 免责条款

如双方在执行本合同中，出现以下情势，则依法免于承担民事责任。

1、 不可抗力：

(1) 政府或其他权威机构确认的不可抗力备件。

(2) 由双方共同确认的不可抗力条件。

第十二条

1、 双方若发生争议，应友好协商解决，协商不成可向威海市仲裁委员会申请仲裁，仲裁不成，可向威海市人民法院起诉。

2、 本合同一式两份，甲、乙双方各一份，经双方代表签字盖章后生效。

甲方盖章： 乙方盖章：

法定代表人： 法定代表人：

年 月 日 年 月 日

**楼盘销售代理合同七**

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)

**楼盘销售代理合同八**

甲方(委托方)：

地址：

乙方(承接方)：

地址：

本合同术语解释：

1)该项目：指 (现定名)。

2)营销代理服务费：指甲方付给乙方的营销策划及销售代理佣金。

3)成交客户：指已与甲方签订了《商品房买卖合同》，并向甲方交纳了所购商品

房首期房款的客户。

4)买卖合同：指《商品房买卖合同》。

5)销售总额：客户购买房款及附属物的总额。

甲乙双方经过友好协商，依据《中华人民共和国合同法》等有关规定，签订本合同，就甲方投资开发的 项目的策划及营销代理合作事宜达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 项目名称及地址

1、项目名称：

2、项目地址： 省 县 ，可售面积约 万㎡。

第二条 委托内容及时间

1、甲方委托乙方独家负责建设于本协议第一条列明项目的房屋及其附属物的全案营销策划和销售代理业务。

2、自本协议签订日至销售率达到项目总房源总量的90%。每次推盘前由甲乙双方确定当期销售任务。

第三条 代理底价

委托代理的详细房源及分户底价表以附件为准，对外销售价格由甲乙双方根据底价另行确定。

第四条 全程营销策划及销售代理服务费

1、乙方营销策划服务费按照月费收取，费用为 万元/月

2、本协议签订后3 日内，甲方向乙方支付前期策划服务费 2 万元(诚意金)， 整。(此费用在乙方首月营销策划服务费中扣除)。

3、营销代理服务费收取标准：

开盘前甲乙双方确定销售均价，并按该均价制定分户销售价，按该价格售出的房屋及其附属物，乙方按销售总款的 2 %提取。如在实际销售中乙方在开盘后2个月内达到销售总量的30%则乙方按销售总款的 2.5 %提取;4个月内达到销售总量的50%则乙方按销售总款的 3 %提取;6个月内达到销售总量的70%则乙方按销售总款的 3.5 %提取;8个月内达到销售总量的90%则乙方按销售总款的提取;

4、营销代理服务费的付款办法：

1)甲方在乙方每个工作月后的日内支付乙方上月营销策划服务月费。

2)乙方按该项目销售总款的固定比例(第四条第3小条所列营销代理服务费收取标准)计提。甲乙双方同意凡收取首期款，签订《商品房买卖合同》后即视为该套房屋完成销售，并按实际到款额结算营销代理服务费。

3)甲方应以现金或转帐支票的方式，向乙方支付当月营销代理服务费。

4)若因甲方关系或团购等原因，致使成交价格低于附件中销售价格，则乙方按《商品房买卖合同》销售总款的 2 %提取;

5)自该项目正式开盘销售至合同终止时，甲方应在每月7日前支付乙方上月营销代理费。

第五条 双方的责任及权利

(一)、乙方

1、根据甲方的要求和所提供的资料，进行深入的调查、分析和研究工作，为详细规划设计任务书提供决策依据，及时完成营销企划工作。

2、配合甲方与各设计部门进行沟通，从市场经营的角度提出各项产品设计方面的有关建议。

3、负责销售管理及客户网络管理工作，按计划完成该项目的销售目标。

4、按策划案要求，本着节约、高效的原则完成开盘前的各项准备工作并经甲方审定、确认后予以实施。

5、提供各类创作项工作，包括电视、电台广告创意、各类宣传物料、平面广告的文案及设计(项目楼书、折页、展板、dm、海报、报纸杂志广告等)和软性文章的编写工作，及时报甲方审查。

6、负责项目房源控制与购房人洽谈、封房、定金收取(定金由甲方指定财务人员收取)，并与购房人签订《认购协议书》或《商品房买卖合同》，催交房款。

7、根据市场情况，及时制定和调整推广策略、促销策略、销售策略。

8、组建项目小组操作该项目，并负责管理、培训、考核等工作。乙方聘用人员的工资、佣金等费用由乙方承担。

9、合作期间，除做好项目的营销策划，应尽量协助甲方地产品牌的塑造与提升。

10、根据甲方确定的销售说辞一致对外，不随便给客户承诺。

11、乙方派驻人员应维护甲方形象及利益。

(二)、甲方

1、甲方向乙方书面提供该项目的有关证件、真实准确的文字、图片、数据等资料。

2、办理该项目的房地产开发、商品房预售所需的全部文件及户型图，保证无任何虚假或非法之处，并且无任何法律纠纷。

3、甲方保证按图施工，按期按质完成本案建筑工程。户型、配套、用材等需要变更时，甲方须在第一时间以书面通知乙方，否则乙方不承担造成的后果。

4、提供已装修完毕的售楼部一处，提供销售现场空调、电视、音响、沙盘、谈判桌椅等办公家具;电脑、打印机、传真机、复印机等办公用品;承担售楼处内发生的水、电、电话、上网费。

5、授权专人 负责与乙方的沟通、协调、交接、确认并在银行规定的时间内办理完毕购房客户的银行按揭放款等工作。

6、委派财务专业人员和银行按揭专员配合乙方工作，并负责所有合同、协议审核盖章、相关款项的收取、办理按揭贷款等事项。

7、根据本合同之第四条向乙方支付营销代理服务费。

8、若甲方未能在指定期限内履行以上责任，委托日期的起算日期顺延。

(三)、以下服务由甲方委托第三方并支付费用。

1.各类物料(印刷品、喷绘等)的制作与印刷;

2.媒体广告实施及代理发布;

3.电视广告、电台广告、网络广告等项目的制作部分;

4.沙盘制作、样板间装修、cad效果图(含高精确度带家私户型图)的绘制;

5、消费者及目标客户群调研、座谈、礼品等支出;

6、聘用的售楼处保洁、发宣传单、直销人员的工资及提成等费用。

7、第三地工作所发生的差旅费用、住宿费用等;

第六条 违约责任

1、甲方应按照本合同的规定，及时向乙方支付营销代理服务费，逾期支付的，乙方将按照每日万分之三的比例向甲方收取滞纳金。逾期两月以上，乙方有权解除合同并要求甲方全额支付所欠营销代理服务费。

2、在本合同终止时，甲方在5日内付清已签《商品房买卖合同》的全部营销代理服务费，只签订认购书客户，按乙方应得营销代理服务费的70%支付。

3、合同执行过程中，甲方不得自行或委托第三方对该项目进行代理销售，否则甲方须向乙方支付违约金人民币叁拾万元整(300000元)，而且已卖出的所有商品房，乙方有权按照本合同第四条约定的比例提取营销代理服务费。

4、合同有效期间，因不可抗力而一方不能履行本合同的，各自损失各自承担。

第七条 合同的终止和变更

1、合同到期时，双方应通力协作做妥善处理终止合同后的有关事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束。

2、合作期内，一方拟提前解除本合同，须提前两个月书面通知对方，并阐明理由。

第八条 其它

1、本合同的附件是本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同自双方签字盖章后生效，本合同的签定地为 市 县 。

3、本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

4、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，补充合同与本合同如有不同，以补充合同为准。补充合同与本合同享有同等法律效力，如协商不能解决，甲乙双方约定在人民法院提起诉讼。

甲方： 乙方：

(盖章) (盖章)

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人：

签定时间：201 年 月 日

**楼盘销售代理合同九**

甲方： 乙方：

经友好协商，双方就代理销售 项目 ”有关事宜达成如下协议：

一、代理楼盘地点：

二、代理权限：甲方委托乙方作为“ ” (其中建筑主体上部物业委托销售面积为 ㎡，商业物业委托代理销售面积为 ㎡，车位物业委托销售代理总数为 个。)的销售总代理，负责该物业的销售及销售过程中策划、宣传广告等工作。

三、 代理期限：自双方签订合同之日起至该项目群楼以上物业建筑面积销售达90%止。

四、代理楼盘均价底价实现计划：

建筑主体群楼以上物业：均价 元/平方米(乙方依据此均价制订出个户明细底价表，甲、乙双方依据此份个户明细底价表进行个户基本代理费和溢价部分的代理佣金的结算)，甲方应在开盘前三个月确认开盘均价底价。 群楼商业物业、地下室车位物业等价格及销售进度根据实际情况甲、乙双方另行商定签订代理补充协议。

五、正式购房合同的签定：

乙方应根据甲方确认的合同范本及单价标准填写《商品房买卖合同》，并协助办理购房合同备案手续。

六、群楼以上物业销售进度约定 ：

第一阶段：自开盘起 个月内完成委托可售推盘量的35%;

第二阶段：自开盘起 个月内完成委托可售推盘量的55 %;

第三阶段：自开盘起 个月内完成委托可售推盘量的70%;

第四阶段：自开盘起 个月内完成委托可推盘量的90%。

备注：销售进度是以各个批次推盘量作为考核依据，销售进度不进行各个批次推盘量累加考核，具体各个批次实际的推盘量依据市场情况或甲方开发情况来制订，制订结果应事先征得

甲方书面同意。

七、代理费标准及支付：

代理费标准：依据双方协商的项目平均价，制定合理的个户销售单价底价，并保持合理的各批次销售进度，在此前提基础上执行代理费结算，包括基本代理费及溢价两部分。

a) 基本代理费：

(1) 完成各批次相应阶段销售任务的，每阶段按售出物业成交额的结算基本代理费。

(2) 未完成各批次相应阶段销售任务的，每阶段按售出物业成交额的 b) 溢价部分：完成各批次相应阶段销售任务的，甲方抽取相应批次已售出房源超出相应个户底价部分的;代理费支付：

i代理费按每月10日前根据代理情况，结算一次;

1、甲方收到按首付加贷款方式付款的客户按合同约定支付的首期购房款后，支付该合同销售代理费的70%给乙方，待房款全部到账后再支付25%的销售代理费给乙方。

2、甲方收到一次性付款的客户按合同约定支付的全部房款后，支付95%的销售代理费给乙方。

3、甲方预留5%销售代理费作为售后服务保证金，在乙方为各户客户办理完入住手续后做相应的个户结清或本协议解除时一次性付清。

i. 代理期满，甲方应在30日内结清并支付未支付部分代理费(包含基本代理费及溢价部分)。

ii. 代理期间，甲方同意以低于个户底价出售上述物业的，甲方应书面通知乙方，乙方予以办理相关销售手续，甲方书面批示的低于个户底价销售的个户物业，乙方按相应个户物业的实际成交金额结算相应的基本代理费。

甲、乙双方出售的上述物业均计入乙方代理业绩，甲方均应按上述计算方式支付代理费。

八、甲方权利、义务：

1.提供完整的工程进度表，保证年月年月日交付使用，若项目为分批次开发,甲方应将具体各批次的工程进度表以书面形式提供于乙方。

2.提供售楼部，并完成内外卖场的装修布置，

3.提供该楼盘的全部设计图纸、含总平面、立体色彩效果图主建筑单体图等，以及该项楼盘内供销售的物业明细表，含房号、建筑面积、公用分摊面积等。

4.保证该项目房产产权真实、合法、完整。

5.负责项目所有销售广告费用(控制在1%--1.5%以内，售楼部的建设和装修不列入广告范围)。

6.安排财务人员收取房款及定金等财务事宜，安排1名报备人员负责办理合同备案登记及按揭手续以及保安、保洁、服务等相关后勤工作人员。

7.甲方负责同乙方共同确定各个销售阶段的商品价格及允许浮动幅度，并根据市场状况定期修订。

8.甲方负责确定商品房认购书和商品房买卖合同文本等并负责审定合同补充条款。对乙方未经甲方同意私自与客户签订附加条款的合同，甲方不予承认，责任由乙方承担。

九、乙方权利、义务：

1.本合同签定后负责提供并制作该项目的全案营销、策划及推广方案，乙方提供的方案需经甲方确认后方可执行;

2.负责培训售楼人员并支付售楼部乙方人员的工资及福利待遇;

3.制作并提供该楼的全套营销策划方案;

4.负责售楼部户外看板及围墙广告的设计工作;

5.负责楼书、dm广告设计工作;

6.负责项目媒体广告的设计工作;

7.负责设计组织销售公关活动等;

8.协助购房者办理银行按揭手续;向买方催收购房款。

9.乙方负责从第一次接触客户至客户办理商品住宅入住手续为止的全过程客户服务工作。乙方的项目策划、营销、广告宣传费用经甲方签字同意后方可执行。

10.乙方负责收集、整理、汇总客户资料(含未签订购房协议的客户)，按月编写客户分析和各有关销售分析报告，及时提交甲方。

11.乙方负责根据双方确定的销售价格幅度内销售商品住宅，不得私自定价。

12.乙方负责按照甲方审定的商品房认购书和商品房买卖合同，及其补充条款，代表甲方与客户签订购房合同;乙方不得擅自修改甲方认定的合同文本，不得未经甲方书面同意擅自代表甲方以客户签订额外的附加条款。

十、费用分担

1、甲方承担的费用

a) 售楼部建设或租赁、装修及水、电、宽带、物管费等。

b) 楼宇沙盘模型、个户模型以及与本项目有关的效果图制作。

c) 各类楼书、海报、效果图、vi等宣传品的印刷。

d) 售楼部甲方人员人事费用。

e) 各类媒体广告发布。

f) 售楼部办公配套物品，如：电话、桌椅、复印机、电脑、传真机、饮水机、空调等。

2、乙方承担费用

a) 乙方人员的人工费用。

b) 乙方销售人员的制服费用。

c) 售楼部日常低值易耗品办公费用。

d) 售楼部人员日常办事交通费用及与售楼公关费用。

e) 售楼部电话费用。

f) 乙方向甲方收取的所有费用，乙方必须提供正式的发票。

十一、其它约定：

1、分批次开盘时间另行约定。(但必须以取得预售许可证为前提条件)。

2、在代理期限内，甲方不得再委托其它公司或个人从事该项目的销售代理，若甲方单方终止合同，则余房计入乙方销售业绩，甲方须付基本代理费于乙方。

3、甲方不得无故终止、解除合同，若甲方单方无理由终止合同，则甲方必须在终止合同五日内支付乙方已售房源的全额代理费;若在乙方未进场前甲方无故单方提出解约，甲方应按6万/月支付乙方作为相应补偿，补偿总额为6万/月\*月数(月数为签订合同之日起至双方确认合同终止日)。

4、广告及促销活动经甲方同意后执行，费用由甲方支付。

5、甲方未按规定付款，超过30日的乙方有权提前终止合同, 甲方应于终止合同5日内支付乙方已售房源的全额代理费。

6、如因甲方原因，该项目缓建或者停工，则代理期相应增长。

7、本合同附件与本合同具有同等法律效力，本合同及其附件内，空格部分填写的文字与打印文字具有同等法律效力。

8、本合同未尽事宜由双方本着友好协商的原则另行约定后签订补充协议，与本合同享有同等法律效力。

9、本合同自签定之日起生效。

十二、客户退定、退房的处理原则

项目在销售过程中，若发生客户退定、退房事件，除因甲方原因造成客户退房、退定事件外，客户退房、退定发生后，乙方应将此销售所得的代理费退还给甲方(甲方从未付的代理费中直接扣除)。

十三、代理服务期限和提前解约的规定代理服务期限：

1.双方按项目群楼以上物业销售率达到90%界定代理期限。

2.在整体销售率未达到该比例之前乙方不得终止销售活动。

3.在项目群楼以上物业销售率达到90%后，经甲方同意，乙方可以保留继续销售的权力。

4.在此期间内，双方不得无故终止代理合同。

本协议可能因以下原因提前解除：由于不可抗力致使协议无法履行，经甲、乙双方协商可以提前终止和解除合作。

a：在甲方满足本协议所约定的各项条款的前提下，如因乙方原因(政策调控及不可抗力因素或类似甲型流感等应不列入乙方原因)，乙方未完成各批次各阶段销售任务时，甲方有权终止代理合同并结清已售房源代理费。

b：甲方未按规定支付代理费的且超过30日，乙方有权终止代理合同。

十五、争议的解决：

甲乙双方在合同履行过程中发生争议应协商解决，若协商不成，可交由项目所在地的人民法院裁决。

十六、未尽事宜由双方另行补充：

本合同壹式肆份，双方各执贰份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

签约人： 签约人：

年 月 日

**楼盘销售代理合同篇十**

甲方：

电话： 传真：

乙方：

法定代表人或负责人：

通讯地址： 电话： 手机： 传真： 邮箱： 为共同开辟销售市场，甲、乙双方本着互惠互利、诚实信用原则，根据《中华人民共和国合同法》有关规定，经友好协商，就甲方委托乙方代理销售“昌茂.中润温泉水城”项目(以下简称本项目)事宜达成以下协议，以资双方共同遵守。

第一条 代理区域

甲方项目位于xx省x大道东侧，项目名称为，总占地面积,总建筑面积：㎡，(以上面积最终以政府批准和实测的文件为准)。现委托乙方在如下区域进行市场营销策划及代理销售工作。

本协议的代理区域为：海南省地区(以下简称“该区域”)，乙方是该地区非独家代理。

第二条 合作期限

本合同合作期限为10个月，自20xx年 月 日至20xx年10月30日止。合作期满后，双方另行协商合作事宜。

第三条 代理费用标准及成交确认

1、代理费用

甲方提取乙方客户成交总额的2%作为乙方代理费(包括代理佣金、税费及其他费用)。成交总额为乙方客户与甲方签订的《商品房买卖合同》约定的总房款。

2、成交确认

2.1 银行按揭付款客户：客户与甲方签订《商品房买卖合同》备案，足额交纳首期房款，且客户按揭手续经银行确认，并发放贷款至甲方，满足本项条件方能确认成交。

2.2 一次性付款客户成交确认：客户与甲方签订《商品房买卖合同》备案，并交纳100%的购房款，满足本项条件方能确认成交。

2.3分期付款客户成交确认：客户与甲方签订《商品房买卖合同》备案，并付清各期购房款，满足本项条件方能确认成交。

2.4成交确认后，客户退房的，已支付的代理费应退还，甲方可直接从下一笔代理费中直接扣除。

2.5在本合同合作期限内，乙方客户与甲方签订了《认购书》并支付定金，但于合作期限届满后确认成交的，甲方应按合同约定支付代理费。

第四条 结算方式

根据乙方的销售情况，按照双方约定比例，待客户购房材料及手续准备齐全后，乙方按结算额及费用名称开具正式合法的发票，甲方收到发票后于10日内支付乙方销售代理费。甲方除向乙方支付代理费用外，其他一切费用全部由乙方独自承担。

第五条 代理销售房源和价格

1、代理销售房源由甲方指定提供(指定量根据销售情况的变化进行调整)，在客户认购前，乙方要对认购房源与甲方进行确认，未经甲方确认的房源不予销售。

2、乙方销售价格和甲方现场销售报价相同，以甲方提供的销售价目表、付款方式、折扣为准。

第六条 甲方的责任

1、甲方保证该项目的合法性和真实性，若客户购买的房产存在权属不清晰或不合法因素，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2、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销售资料的电子版。

4、甲方应及时透明地协助乙方做好销售过程中的各项配合工作和客户归属业绩确认等工作。

5、甲方应按时按本合同的规定向乙方支付佣金。

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

7、甲方人员不得以任何方式向乙方客户透露甲、乙双方的合作关系及合作内容，应避免一切可能损害乙方利益的事宜。

第七条 乙方的责任

1、成立专业的销售队伍，由专人负责制定本项目营销方案和客户推广。

2、完成购房过程的前期组织及准备工作，并于购房团到达甲方项目看房之前，由乙方提前以传真的方式确认购房团名单和人数。看房人与购房人如非同一人，在签订认购书时应明确为乙方客户，以便结算代理费用。

3、在委托期内，利用各种形式开展多渠道的营销推广活动，并承担日常的推广费用。

4、在代理期间，乙方推广本项目时统一使用甲方的形象宣传资料，不能在网络等其他销售渠道发布与本项目不相符的价格及项目内容，乙方不得超越甲方授权向客户做出任何承诺，引起相关的法律责任由乙方负责。

5、乙方派专人负责与甲方进行日常业务工作的协调和联系，并协助甲方做好看房后的跟进成交工作。

6、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，甲方有权拒付销售代理费用。

7、乙方不得串通现场销售人员舞弊，损害公司利益，一经查实，甲方有权终止协议，不支付剩余的销售佣金，并要求乙方支付20万元人民币的违约金。

第八条 销售业绩归属界定

1、甲乙双方应本着诚信、互利的原则，业绩归属在有效期限内以首次来电、来访接待登记购房人(或购房委托人)并由甲方签字确认为准，经签字确认并签约成交的，应视为乙方的业绩;双方以第一时间传真客户名单相互确定为核定依据。有效期限指：经甲方签字认可的乙方第一次介绍购房客户或购房团名单、人数之日起三十日内视为有效期。只有在有效期内成交的，业绩归属为乙方。若已签定认购书的客户在签订商品房买卖合同时更名，不因更名而影响乙方业绩的认定。

2、诚意登记期间，若乙方客户更名，则视为无效介绍客户。

第九条 销售合作流程

1、乙方在安排客户至案场看房前，需传真发《客户看房确认函》(详见附件1)至甲方，并经甲方确认。以确定客户的归属及甲方落实客户现场的接待安排。

2、乙方客户成功签订认购书后，由甲方发《客户成交确认单》(详见附件2)给乙方确认。

3、乙方客户与甲方签订《商品房买卖合同》并支付相关房款后，由乙方发《代理费用结算清单》(详见附件3)给甲方确认。

第十条 合同的终止和变更

1、双方合同到期，合同自然终止。双方应通力协作妥善处理终止合同后的相关事宜，结清与本合同有关的法律、经济等事宜。

2、若乙方连续3个月没有成交量或甲方指定提供的房源已售罄，甲方有权单方终止合同。

第十一条 违约责任

1、甲乙双方任何一方违反本合同条款的规定，违约方应向对方赔偿由此给对方造成的经济损失。

2、违反合同约定，故意隐瞒、延滞行为的，应赔偿对方的损失。

3、甲方若逾期支付乙方本合同约定费用，每逾期一天应支付应付金额万分之二的违约金。

4、如果乙方在销售接待中，对客户进行盲目夸大或其他虚假介绍，因此而引起法律纠纷造成甲方损失的，甲方有权终止合同，并要求乙方双倍赔偿给甲方造成的损失。

5、乙方不得私自将代理权再转授给其他分销机构，一旦查实，甲方有权终止合同，不支付剩余的销售佣金，并要求乙方支付20万元人民币的违约金及其他经济损失。

第十二条 其他事项

1、未尽事宜，双方可另行签订补充协议，并与本合同具有同等法律效力。

2、本合同所有附件均为本合同有效组成部分。

3、在履约过程中发生争议，双方可协商解决，协商不成的，任何一方可向甲方所在地人民法院诉讼。

4、本合同一式肆份，甲方执叁份，乙方执壹份。经双方代表签字盖章即生效。

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

**楼盘销售代理合同篇十一**

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

甲方为位于之合法发展商。经甲乙双方友好协商，本着合法、平等互利、协商一致的原则，就甲方委托乙方为“项目”策划及销售代理商事宜，订立下列条款：

一、委托事项

甲方现委托乙方为“项目”全盘(总建面：平方米)独家策划及销售代理商。

委任期暂定为自二零零六\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至“项目”一期(总建面：平方米)销售率实现80%以上。

“项目”一期后该项目的委托事项，双方将另行商讨订立合同。

二、合同标的

1、本合同的名称：策划及销售代理合同

2、本合同标的金额：

本合同标的金额按照项目一期总销售金额的2.2%(百分之贰点贰)计算，具体销

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！