# 房产中介代理人合同范本(推荐11篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-01-03

*房产中介代理人合同范本1卖 方： 简称甲方 【 身份证号： 】立合同人 买 方： 简称乙方 【 身份证号： 】 居 间 方： 简称丙方经充分协商，甲乙丙三方现就房屋买卖事宜订条约如下：一、甲方自愿将下列房屋卖给乙方所有，并约定购房定金为人民...*

**房产中介代理人合同范本1**

卖 方： 简称甲方 【 身份证号： 】

立合同人 买 方： 简称乙方 【 身份证号： 】 居 间 方： 简称丙方

经充分协商，甲乙丙三方现就房屋买卖事宜订条约如下：

一、甲方自愿将下列房屋卖给乙方所有，并约定购房定金为人民币(大写) (签订本合同后需追加定金的，其定金数额以甲方实际出具的定金收条为准)。

1、房屋状况(请按《房屋所有权证》填写)

二、甲乙双方商定成交价格为人民币【￥元， 元整，房款支付具体约定为：

以银行贷款方式支付房款的，乙方已充分认识到贷款利率、贷款额度会受个人信用状况、家庭住房情况以及银行信贷政策等因素的影响，并承担由此产生的风险，乙方不得以上述因素变化为由拒绝履行合同，丙方对此也不做任何承诺和担保。

三、甲方于将房屋及附属物正式交付给乙方使用。甲方在房屋正式交付乙方时，应将该房屋腾空，清结该房屋已发生的水、电、有线电视、物业管理等各项费用，并将该房屋的钥匙交于乙方验收。

四、甲方应就该房屋的所处环境、用途、内部结构、状态、设施、质量等现状、情况如实告知乙方和丙方，并无任何隐瞒。乙方对该房屋的所处环境、用途、内部结构、状态、设施、质量等现状、情况均已知悉，并无任何异议。

五、甲方应负责将该房屋内落户的所有户口于 年 月 日前清空，不能按期将户口清空的，每逾期一日应支付乙方房屋成交价千分之 壹 的违约金。如甲方未清空户口乙方也能正常落户，甲方则无须承担违约责任。

六、甲方保证上述房地产权属清楚、并保证能办理交易过户，如有产权共有人的已征得产权共有人书面同意。若发生与甲方有关的产权纠纷或债权债务，概由甲方负责清理，因此给乙方造成的经济损失，甲方负责赔偿。甲方承诺于并在此后3个月内保证配合办理完毕乙方的《房屋所有权证》、《契证》、《国有土地使用权证》。

七、乙方中途违约，乙方无权要求甲方返还定金，并另需赔偿甲方经济损失受定金责任的，甲方有权要求乙方支付房屋成交价%的违约金，乙方表示接受。

甲方中途违约，甲方应双倍返还定金给乙方，并另需赔偿乙方经济损失乙方不接受定金责任的，乙方有权要求甲方支付房屋成交价的违约金，甲方表示接受。

一方不接受另一方违约的，另一方应继续充分履行本合同。

八、乙方未能在本合同约定期限内支付房款的，逾期未超过七日的,乙方应按日向甲方支付房屋成交价千分之壹的违约金,合同继续履行。逾期超过七日的，甲方有权单方解除合同,定金予以没收，乙方并按日(约定付款之日起至甲方提出解除合同之日止)向甲方支付房屋成交价千分之壹的违约金。如果乙方需继续履行合同,经甲方同意,合同继续履行。

甲方未能按本合同约定交付房屋的,每逾期一日,甲方应向乙方支付房屋成交价千分之壹的违约金。

九、上述房地产办理过户手续所需缴纳的：契税由方承担，营业税(包括带征税收)由方承担，印花税由方承担，个人所得税由方承担，向房产交易部门交纳的手续费由方承担。其它税费约定情况： 。 十、丙方提供给甲乙双方的服务为：居间媒介服务，即丙方为甲乙双方提供信息，促成甲乙双方订立此合同后，甲乙双方应全额向丙方支付佣金。甲乙双方支付丙方的佣金为：甲方乙方佣金支付的时间为:，每逾期一日应支付千分之二的违约金。甲乙双方的三证过户手续由丙方免费办理。甲乙双方在交易过程中提供给丙方的材料应真实可靠，并告知真实的意思表示。各方有欺瞒事实、弄虚作假因此给对方造成损失的，均应承担赔偿责任。丙方在交易过程中对于甲乙双方的信用无担保之义务。甲、乙双方应自觉履行支付丙方佣金的义务。甲乙任何一方中途违约，不影响丙方对佣金的收取，甲乙当中受损失一方可向对方要求赔偿。

丙方办证进度，完全按照房管部门承诺的工作日和甲乙双方的配合程度进行，在此期间产生的税费、贷款政策调整全部由甲乙双方自行承担风险，丙方不做任何担保，也不承担任何法律责任。如需加快办理，则由甲乙方负责敦促相关部门，丙方对此没有义务。

十一、本合同经三方签章即生效，须共同遵守。如是受产权人或共有人委托，在签订本协议时，委

托代理人必须保证已取得房屋所有权人及共有人的一致同意，本合同一经签署，即对此买卖行为负有连带责任。委托代理人如隐瞒事实，未经产权人或共有人的同意擅自出让该房产，导致本合同无法继续履行，委托代理人应承担本合同第七条约定的违约责任(双倍返还定金或支付违约金)。

十二 、权证交割。本协议一经签订，甲方应将《房屋所有权证》、《契证》、《国有土地使用权证》或

《商品房买卖合同》正本等权利证书交由丙方保管，并由丙方办理三证过户手续。甲乙双方应按合同约定办理过户手续，并及时提供相关资料和过户费用。在甲乙各方充分履行本合同约定之义务，甲乙丙三方均无任何异议后，丙方将过户完毕的权证交给乙方。否则，丙方有权滞留相关权证。

十三、合同当事人应严格履行合同约定之条款。一但产生违约，合同当事人在协商未果的情况下均可向人民法院提起诉讼，由此产生的诉讼费、律师费、执行费、评估费均由违约方承担。

十四、甲乙双方约定成交价已包含以下附属装修设施 甲方承诺,自本合同签订之日起至该房验收交付期间,凡已纳入本合同成交价的房屋装饰及附属设施被损坏或被拆除的,应按其价值

十五、其它约定事项：1、甲方如中途违约，违约时出现房价上涨，甲方还需按照违约时同一地段同

一类型房屋的市场价，将上涨部分全额补偿给乙方。乙方中途违约，违约时出现房价下跌，则乙方同样需将下跌部分全额补偿给甲方。市场价由房地产估价机构按照市场比较法确定。 甲方【签章】：

委托代理人：

**房产中介代理人合同范本2**

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：

(盖章)

代表：

电话：

传真：

签约时间：

乙方： (盖章) 代表： 电话： 传真： 年 月 日 签约时间： 签约地点：

年 月 日

**房产中介代理人合同范本3**

委托人：

被委托人：

委托人有位于 的房屋，委托 联系予以出售，经协商一致，达成如下协议，双方遵照执行。

一、委托人的房产位于 ，房屋产权证号为 ，土地使用权证号为 ，面积为 平方米，房屋使用性质为委托人承诺上述的内容真实有效。

二、被委托人为委托人寻找客户，促成和委托人达成房屋买卖协议并协助办理相关手续。

三、委托人的保底价格为净得 元，委托人不承担过户费、契税等费用。

四、如被委托人介绍的买房人的价格高于 元，则超过的部分归被委托人所有。

五、在委托人的卖房款到委托人账户时后一天内，应立即支付被委托人的第四项款项。否则每迟延一天，按应付款项的千分之一支付违约金。

六、本合同一式两份，双方各执一份。

委托人 (签名) 被委托人(签名)：

身份证号： 身份证号：

年 月 日

**房产中介代理人合同范本4**

、一期住宅的销售均价为每平米2880元。地下室及车库、车位、商业用房的价格经甲乙双方协商后确定。二期及后期住宅销售均价双方协商后确定。

、代理服务费计提方式：佣金提成加溢价分成。

双方商定，一期销售代理佣金为总销售额的(包括地下室、车库、车位及商业)，若销售均价低于2880元，销售代理佣金为总销售额的，通过乙方的销售，一期销售均价超过2880的溢价部分(二期及后期销售均价经双方协商后确定)，甲方按超额总金额的70%分成，乙方按超额总金额的30%分成，溢价部分乙方不再提取超出2880元部分的代理佣金。

、考核前提：甲方须按照双方商定的营销推广计划费用投资与乙方指定的营销推广方案配合乙方的工作，进行广告推广与发布。

、佣金提成及溢价分成的结算方式及时间：

)一次性付款的，在购房款全部到帐后即可计提佣金及溢价分成给付乙方。

)分期付款的在首付达到50%后即应计提50%佣金给付乙方，收完余款后付清其余50%佣金及溢价分成给付乙方。

)银行按揭的在购房款全部到帐后即应计提佣金及溢价分成给付乙方。

)如遇退房，下月结账扣除已付佣金。

)每月1日乙方向甲方上报销售额，甲方应予每月5日前核实完毕，并于核实后5日内向乙方支付规定的佣金及溢价分成。

)关于定金：对于由于客户违约或根据合同约定没收的定金、收取客户违约金及手续费，甲方收取50%乙方收取50%。

)结算账号：双方商定，结算时甲方以转账形式将代理佣金及溢价分成支付至下述账号。

乙方开户行:\_\_\_\_

乙方账号：\_\_\_\_

**房产中介代理人合同范本5**

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲、乙双方根据《^v^合同法》、《^v^房地产管理法》等法规的有关规定，本着平等互利、友好合作、诚实信用的原则，就甲方委托乙方以独家代理商的身份为项目(以下简称

第一条：项目概况

1、名称：

2、位置：

3、建筑指标：

4、销售范围：

第二条：委托事项

本项目营销策划工作，主要是从市场、产品、客群的角度出发，确定项目的定位、包装与广告推广计划并进行相关报告整理、文案平面的创意、设计建议，为协助销售和项目提升形象服务。

2、销售、招商代理

乙方以独家代理销售商的身份组建并管理本项目销售体，由该销售体进行本合同所约定销售范围内产品的全面销售、招商工作。

第三条：委托期限

本项目营销策划、销售、招商代理期为本合同签署之日起至本合同第一条第四款中约定的销售套数面积完成或以上(以签约购房合同为依据)。

第四条：工作内容

1、前期营销策划

1)针对本项目的规划要求进行全面的市场调查，并最终形成市场调查报告、市场定位报告、市场推广报告和项目招商方案。

2)制订合同期内的项目广告宣传创意策略，编制年度媒体策略和月度媒体计划及广告费用预算。

3)根据项目形象与销售需要，制订相关SP活动专案建议(包括展会、咨询会、新闻发布会、大型促销、客户联谊活动及各类典礼)。

4)提供项目现场包装策略及设计方案建议(现场看板、指示牌、工地围墙、现场罗马旗等)。

5)提供接待中心及样板间的设计建议。

6)提供房交会展场的设计建议。

7)负责项目形象定位及商标等相关应用设计建议。

8)负责相关文案创意和平面设计建议(包括楼书、宣传折页、户型册、客户通讯、报纸广告、杂志广告、夹报广告、展板、户外看板等的设计建议)。

9)负责电台稿的文案创意、电视宣传片的创意思路建议。

2、销售及招商代理

1)制订并提供项目销售及招商策略

2)制定并执行销售及招商阶段销售及招商价格体系及销控策略。

3)派出专职项目经理及销售员组成本项目销售体进行销售及招商工作。

4)负责本项目销售现场管理，确保建立一支强有力的营销队伍。

5)根据销售计划负责具体的实施和落实执行。

6)负责本项目相关销售数据统计、分析(包括销售日报、周报、月报、促销分析报告等)，并根据甲方要求提供上述销售报表。

7)负责派出销售人员的工资、佣金及相应的福利待遇。

第五条：双方责任

1、甲方责任

1)保证本项目的合法开发，并向乙方提供有效资料复印件作合同附件。

2)提供以下书面资料：项目背景、有关政府批文、红线图及其它资料等。

3)指定专人参与本项目策划及销售工作，并负责与乙方进行密切的联系，加强沟通，为乙方开展本项目工作提供方便。

4)对乙方提交的有关报告进行审查验收，审批乙方提供的广告宣传创意方案以及营销策略方案，并须在10个工作日内给予明确答复或修改意见。

5)及时通报施工计划、工程进度、预售许可证办理进度、房屋交付期等与本项目有关的具体资料。

6)承担本项目现场包装费用：如接待中心、样板间、工地围墙之土建、装修、装饰布置;承担本项目宣传及推广费用：如软、硬性广告、印刷品(包括楼书、宣传折页、户型册、客户通讯等)、户外看板、展会、促销及客户联谊活动等各项费用。

7)提供现场办公设备(包括空调、饮水机、传真机、复印机、电话、办公桌椅、洽谈桌椅等),并承担日常水电、维护及办公费用(含电话费)。

8)提供销售所需模型、看板等销售辅助道具。

9)在正式销售前，保证本项目具备办理买家个人购房贷款、并符合商品房预售的条件。

10)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。

11)因购房、办证需要甲方提供的证件发生问题，所引起的客户投诉，由甲方负责。

12)派出专职人员在现场负责购房定金及销售收款、办理预售登记、客户个人购房贷款、协助客户服务(处理工程的意见及投诉)等方面的工作。

13)根据本合同第七条有关内容，按时、足额地向乙方支付策划销售服务费用。

14)甲方投入本项目的广告费，按销售总额的%提取使用。

2、乙方责任

1)乙方应将参加本项目服务工作的专家组成员名单抄送甲方。

2)乙方项目专案小组配合甲方确定营销策略的具体执行步骤，确保策划方案顺利实施。

3)乙方应依进度向甲方通报工作的进展情况，确保双方保持沟通。

4)乙方在全面负责销售过程中，需以书面形式向甲方提供销售策略、广告策略及实施计划，经甲方确认后执行。

第六条：其它相关管理

1、乙方的工作以甲方的决定为依据。为了清晰工作指令和提高工作效率，甲方应以书面的清晰的可执行的工作联络单或意见书通知乙方执行，通常情况下乙方可以不执行甲方的口头工作指令。

2、若在乙方工作进行中甲方变更工作指令内容和工作意见，并要求乙方按变更的工作委托内容修改时，甲方应给予乙方一定的工作时间，并根据乙方工作强度等酌情补偿乙方一定的工时费用。

3、为了保证甲方工作指令下达的清晰与准确，乙方工作仅对甲方总经理或总经理指定人负责。乙方为甲方提供的每次工作以甲方的总经理或总经理指定人的签字为执行依据和工作标准

4、甲方总经理指定负责人：，该负责人的书面认定代表甲方认定。

5、全部销售及招商资料及广告均注明

6、为保证销售的顺利进行，本项目遇下列事项时，甲方须及时给予书面形式的通知。

1)购房合同条款变更。

2)工程设计及装修标准变更。

3)购房付款方式及折扣率变更。

4)客户退房申请受理。

5)物业管理公司等相关单位的变更。

6)其它与销售相关事宜变更。

第七条：销售条件及销售价格、标准服务费

1、正式开盘应具备下述条件：

1)工程已正式开工，具有一定工程形象，并保持正常的工程进度。

2)取得《商品房预售许可证》。

2、销售价格

由甲、乙双方共同确定各期组价方案。在既定价格执行期间，如市场发生变化，销售价格需要调整时，调整方案需双方确认后方可执行。

3、标准服务费

1)营销策划标准收费

营销策划服务费用按工作节点收取，收费标准为万元。合同签定之日支付万元，待市场调查报告、市场定位报告、市场推广报告和项目招商方案四份报告提交后再支付余下万元。

2)销售代理标准收费

销售代理费用按销售金额提取计算，收费标准为销售金额(即签署预售/销售合同的房款金额)之。代理费按月结算，每月月末之日为当月代理费的结算日，甲方须在次月5日前以支票、汇票或电汇的形式、一次性向乙方支付上月代理费。乙方收到此费后给甲方开具正式有效发票。

4、如遇甲方特殊关系而成交的客户，需甲方总经理批准，价格不受任何限制，但仍须按成交价向乙方支付代理费。

5、由于乙方原因造成已购客户退房，则乙方退还甲方该户的代理费。

6、由于客户原因退房，所没收的客户定金及其他费用归甲方所有,但甲方仍需按没收部分费用向乙方支付代理费。

7、由于甲方原因造成已购客户退房，则甲方仍需向乙方支付代理费。

8、乙方计划的销售进度：(销售进度以商品房的套数为计量)正式预售开始完成销售的30%、60%、85%。(根据项目市场情况和开发商资金要求以及工程进度确定)

9、有关销售代理费的其他约定

1)乙方同意按上述第8款规定的销售进度进行考核，在考核期的月份乙方先按月度销售额(签署预售/销售合同的房款)的80%结算代理费。如乙方在任何一个考核点完成销售进度的80%，则当月的代理费按上述第3款第2项规定的标准代理费结算，同时本月之前的代理费按上述第3款规定的标准代理费补结，补结的代理费在次月5日前完成支付。

2)乙方在最后考核点完成销售指标后，若继续负责销售，则代理费按上述第3款第2项规定的标准代理费按月结算;若在任何考核点乙方未完成对应的销售指标的70%，则甲方有权在按销售额(签署预售/销售合同的房款)的 %结算完之前的代理费后单方面终止本合同(但不视为乙方违约)。

10、为激励销售，获得收益最大化，在双方确认的基准价格基础上(基准价格为元/平方米)，取得的销售提价超额部分按20%作为奖励支付乙方，按月结算，次月5日前支付。

第八条：保密

双方据此项目所确立的所有合同及相应技术文件均属保密范围，任何一方未经另一方允许不应将其公开。

第九条：违约责任

本合同签署生效后，甲、乙双方应严格遵守本合同，如任何一方违约，致使对方合同目的无法实现,则守约方有权要求违约方赔偿执行本合同应取得的既得利益。

第十条：合同的修改、补充和解除

本合同经双方协商一致同意，可以修改、补充、完善直至解除。本合同未尽事宜，双方可另行制订补充协议，其效力等同于本合同。

第十一条：免责条款

1、不可抗力：

国家法律规定的不可抗力。

2、由双方共同约定的其他免责条件。

第十二条：争议解决

若双方对本合同内容发生争议，由双方友好协商解决，协商解决无效，通过诉讼解决，在法院判决生效前，本合同继续有效。

第十三条：生效

本合同一式肆份，正式签订后甲、乙双方各持贰份，本合同自双方代表人签字盖章之日起正式生效。

第十四条：其他

本合同附件与本合同具有同等法律效力。

甲方：乙方：

甲方代表人：乙方代表人：

开户银行:开户银行:

银行帐号：银行帐号：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

**房产中介代理人合同范本6**

委托方(以下简称甲方)：

代理方(以下简称乙方)：

身份证号码：

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衡阳市衡南县。 该房位于该楼第 层(车库门面为第一层)，共 (套)，建筑面积\_\_\_\_\_平方米;房屋所有权证号： ，国土使用证号：

二、销售价格与收款方式：

1、甲方确认本合同指定的房屋所有权发生转移的税费均由 方负责交纳，销售单价为 元/平方米，总价\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币，乙方可视市场情况高于该定价销售。若销售价低于甲方该定价，须征得甲方书面认可或短信通知。

2、甲方确认由乙方代收购房押金或房款。

三、甲方同意乙方客户以\_\_\_\_\_种付款方式：

1、现金支付方式：甲方委托乙方与购房客户签订房屋买卖合同并收取适当购房押金，余下的房款在甲方及甲方产权共有人到相关职能部门配合购房客户核实本合同指定的房屋产权合法，并做好面签及交房后，由购房客户一次性支付给甲方。

2、按揭贷款的支付方式：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。

四、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定价的情况下与客户签订房屋买卖合同，并代甲方收取购房押金及房款。

**房产中介代理人合同范本7**

、甲方之权利义务

)应保证对委托乙方销售的项目及房地产不存在权属争议，同时在乙方开始销售代理前，甲方向乙方提供所委托项目公开销售所需一切有效的法律文件(如项目规划设计需要的图纸，资料，项目运作的整体规划，方案及甲方要求等)在本项目发售前向乙方提供本项目公开销售所需的《预售许可证》及各项文件资料等，以确保本项目策划工作和销售工作的顺利开展。

)甲方需要投入该项目营销所必须的宣传推广费用，按总销售额的计提。甲方应先期投入相应宣传推广、媒体广告、售楼资料、礼品、展场、促销活动、促销礼品费用等所需的各项费用。根据乙方提供的营销推广计划，配合各个销售阶段营销推广费用的支持。乙方提供方案，甲方确认后按实际发生额支付。

)甲方指定专门人员，参与乙方对接策划专案小组及现场销售工作，参与乙方策划工作全过程，与乙方共同制定整体营销策略，在预售证未办前，乙方与甲方沟通、协商后，在规定的时间进行内部咨询或登记。

)在本合同履行期间，甲方不得再委托其他代理公司销售或是自行销售本项目，但如甲方将所委托代理的.楼盘整体转让的情况，甲方应支付乙方已代理售出部分(包括已交付定金部分)的代理佣金及溢价分成给乙方，并支付乙方违约金万元。

)甲方需委派专人收取定金及房款，办理购房合同及可按揭购房合同等相关的各项购房手续，配合乙方的策划和销售工作，该专人应及时将收取售房款项打入甲方指定账户，乙方不承担收取定金及房款，乙方不承担办理按揭及签合同等相关环节产生的任何法律责任。

)需按本合同第四条规定的时间与乙方结算代理费用并准时支付，以确保销售工作的顺利进行。如甲方逾期支付上述费用，甲方需每日按所欠代理费总额的千分之一计付滞纳金。

)甲方有权监督项目的销售方案和销售控制方案及营销策略，乙方必须严格按照甲方审定的方案、价格执行。

)因甲方原因(包括施工质量、但不仅限于施工质量等)造成的索赔或是其他法律责任，由甲方全权负责并承担一切后果，乙方不承担责任。若遇房地产各上级主管机关检查、处理等问题，甲方需承担全部协调、沟通工作并予以解决，乙方应予以必要的配合。

)甲方负责解决与前期合作单位的所有遗留问题，由此引起的纠纷与乙方无关，不得影响乙方的正常工作和乙方代理费用的结算。

、乙方之权利义务

)乙方必须具有合法的代理物业销售的中介机构资格，并向甲方提供营业执照复印件，保证其代理经营的合法性，否则所发生的法律责任及经济损失均由乙方自行承担。

)在合同生效后乙方按阶段提供本项目的详细工作计划方案，经甲方书面认可后实施，该书面认可书应交付乙方一份备案;另外，甲方在收到乙方提供的方案后，日内未出具书面认可书的视为认可。

)乙方应对甲方提供的资料及商业机密予以严格保密，未经甲方允许不得向任何第三方泄露。

)乙方不得以任何名义或借口收取购房客户的任何款项，更不得挪用客户购房款。否则一经证实，甲方有权按违规款额的壹倍要求乙方承担违约责任。

)乙方应维护甲方形象和信誉，不允许以任何借口损害甲方形象及影响项目销售。

)乙方不得违背甲方的意向，以促销和其他方式为由向购房者承诺甲方未书面规定的一切事项，否则产生的一切不良后果均由乙方承担。

、)乙方应与甲方在委托范围内充分合作，积极配合，完成有关推广及宣传活动。乙方应派专业人员参加本项目有关单位的联席会议，从销售角度给甲方提供建议和支持。

)甲乙双方在本合同签订并生效之后，乙方须成立项目组。

)乙方应负责提前一或两个月对销售人员进行专业的培训，使之具备销售本楼盘工作必须的专业知识及水平。

)乙方负责在设计、制作项目销售推广材料和工具时提供专业策划意见，监督有关设计、制作工作，并负责有效使用和实施，上述材料、工具包括：模型、楼书、价目表、其他与项目形象有关的书面问题、媒体广告方案、展销会展台布置等。

)乙方须按照与甲方所商定的销售方案(物业价格、装修标准、付款方式及入伙时间等条件)进行销售，不得擅自改变计划，任意放盘或是调低销售价格，乙方在销售过程中必须严格遵守中介职业规范。

)乙方负责通知客户到销售现场签订房地产买卖合同。

)乙方负责组织好楼盘的销售工作，根据销售阶段的实际情况调配资源，效果及销售情况、配合客户完成客户调查登记表，并每月、每季度向甲方汇报，双方分居销售实际情况及时调整销售策略。

)乙方对每个销售单元的代理责任至客户缴付首期购房款并签订房地产买卖合同后结束。

)项目销售期间，乙方不得擅自向客户承诺超出乙方工作范围的要求，如遇特殊情况须书面上报甲方，经甲方书面认可方可执行。凡超出甲方规定的房屋设施等以外的条件内容(以甲方签字确认的书面文件为准)，均由乙方自行承担相关的责任，甲方不负责任。

)乙方不承担因甲方原因造成的各种工程问题或延期交房引起的法律责任。

)甲方委托乙方的代理权，乙方不得转委托其他方;否则，甲方有权接触本合同。

**房产中介代理人合同范本8**

因本项目乙方为甲方提供营销代理服务，且营销策划工作包括在代理协议之中包括项目定位、规划设计、整体营销方案的制定、户型调整、价格体系的制定，推广方案的制定，促销方案的制定与执行，乙方均投入了大量额人力物力，为该项目提供了核心的营销技术经验。

、在此前提下甲方需在本合同签订时，将所有客户资源转交给乙方，包括甲方总经理及公司人员介绍的客户资源，不论有没有在乙方处进行来电来访登记的成交后，均计入乙方销售业绩，并由乙方进行全程跟踪销售服务，如果折后价格若低于销售均价，则不计入对乙方均价及溢价的考核标准，如果折后价格若高于销售均价，则甲方应支付给乙方该笔成交额的佣金提成，并据实结算溢价部分。

、关于团购客户(购买50套以上的客户)的约定：乙方公司将利用独有的人际渠道，针对各单位及各公司恰谈团购事宜，团购客户按照销售额的计提佣金，并根据实际成交价格高于合同约定均价部分结算溢价，乙方按照超额部分的30%分成。

、甲方保留13000平米销售权，不计入乙方销售业绩及不提取销售提成和溢价分成，甲方提供具体房号表作为本合同附件。

、根据甲方要求，乙方将代理定金拾万元支付给甲方，作为乙方代理诚意的基础，此代理定金自本合同签订之日起第三个月由甲方返还乙方。

**房产中介代理人合同范本9**

房屋买卖代理合同通用版

售房人：身份证号码：

购房人：身份证号码：

中介方：

甲、乙、丙三方根据^v^有关法律、行政法规和\_\_\_\_市相关地方性法规的规定，在合法、平等、自愿、相互信任的基础上签订本合同，承诺共同遵守。

第一条：房屋基本情况

1、甲方自愿将座落在区的房屋出售给乙方。乙方对该房屋已作充分了解并实地看房，对该房屋现状无异议，愿意购买该房屋。

2、该房屋的基本情况如下：

房屋性质：所有权人：产权证号：土地证号：

使用性质：房型：总面积：楼层：总层数：附属设施：

第二条：成交价格

甲、乙双方协商后的实际成交价格为：佰拾万仟佰拾元整，元。该房屋产权过户的相关费用由承担，。该房屋配套设施过户的相关费用由承担。

第三条：信息服务费及支付

甲、乙、丙三方签订本合同时，甲方须向丙方交纳信息服务费元整;乙方须向丙方交纳信息服务费元整。如中介服务费低于1000元，按照1000元支付。

第四条：付款约定

乙方按约定交清全款后，甲乙双方按丙方要求在\_\_\_内开始办理该房屋的过户手续。

第五条：相关事宜

甲方承诺于前腾房，并将该房屋钥匙交于乙方;并于前办理完毕户口迁移手续。甲乙双方自行办理该房屋所发生的水、电、煤气、有线电视、物业管理等过户手续及相关费用的交接事宜，丙方作为见证方提供见证。

第六条：违约责任

1、甲方须保证该房屋权属无争议，若发生与甲方有关的权属纠纷或债务纠纷，由甲方负责解决，如导致合同无法履行或乙方无法取得产权证，甲方应于\_\_\_内退还乙方已支付甲方的全部购房款并承担一切后果及违约责任。

2、甲方须保证该房屋结构无拆改或拆改得到相关管理部门的同意及持有合法、有效证件，若因此影响办理过户手续，产生的一切后果及违约责任由责任方负责。

3、甲方认可乙方贷款方式付款时：

贷款过程中，乙方提出终止贷款行为，则乙方须补齐所差房款，继续履行该合同，并承担由此引起的经济损失，已交纳的各种费用不予退还。

合同填写的具体贷款金额以银行核定为准，且乙方须保证所提供的各种材料与证明的真实、可靠。如因乙方原因造成贷款不能正常下发，乙方承担相应责任及经济损失。

乙方须按照约定按时到指定银行办理贷款手续，否则贷款延期责任由乙方承担。

4、如甲、乙任何一方拒绝履行合同或解除合同，或发生本条

2、3违约责任，均由违约方向另一方支付本合同确定的房屋定金的2倍作为违约金。实际损失超过违约金总额的，责任方应据实赔偿，且丙方所收取的本合同中约定的信息服务费一律不予退还。

5、甲、乙双方在办理该房屋过户时，应积极配合。如果甲、乙任何一方故意拖延或者不及时提供相关材料，导致未能按约定时间办理过户手续，那么每逾期一天按已付购房款的万分之三向对方赔偿损失。

6、如甲方未按约定时间交付该房屋和迁移户口，那么每逾期一天按乙方已付购房款的万分之三向对方支付违约金。违约金自本合同约定期限之第\_\_\_起算至实际交付之日止。

7、如乙方未按约定时间付款的，那么每逾期一天按逾期应付款的万分之三向对方赔偿损失。违约金自本合同应付款期限之第\_\_\_起算至实际付款之日止。

第七条：免责条款

如因洪水、地震、火灾和法律、政府政策变化等不可抗力原因，导致本合同不能全面履行的，甲、乙、丙三方互不承担违约责任。

第八条：约定其它事宜

第九条：其它

1、本合同在履行中发生争议，甲、乙、丙三方应协商解决。协商不成，可向该房屋所在地人民法院提起诉讼。

2、本合同经甲、乙、丙三方签字盖章后生效，一式三份，甲、乙、丙三方各执一份。各种手续交接清楚，本合同自动作废，并由丙方收回。

甲方：乙方：丙方：

联系地址：联系地址：经手人：

**房产中介代理人合同范本10**

出租方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

承租方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华\*共和国合同法》及有关规定，为明确出租方和承租方的义务关系，经双方协商一致，签订本合同。

第一条房屋坐落、间数、面积、房屋质量

第二条租赁期限

租赁期共年零月，出租方自年月日起将出租房屋交付承租方使用，至年月日收回。

承租人有下列情形之一的，出租人可以终止合同、收回房屋：

1、承租人擅自将房屋转租、转让或转借的；

2、承租人利用承租房屋进行非法活动，损害公共利益的；

3、承租人拖欠租金累计达个月的。

租赁合同如因期满而终止时，如承租人到期确实无法找到房屋，出租人应当酌情延长租赁期限。

如承租方逾期不搬迁，出租方有权向\*法院起诉和申请执行，出租方因此所受损失由承租方负责赔偿。

合同期满后，如出租方仍继续出租房屋的，承租方享有优先权。

第三条租金和租金的交纳期限

租金的标准和交纳期限，按国家的规定执行（如国家无统一规定，则由双方协商决定）。

第四条租赁期间房屋修缮

修缮房屋是出租人的义务，。出租人对房屋及其设备应每隔月（或年）认真检查、修缮一次，以保障承租人居住安全和正常使用。

出租人维修房屋时，承租人应积极协助，不得阻挠施工。出租人如确实无力修缮，可同承租人协商合修，届时承租人付出的修缮费用即用以冲抵租金或由出租人分期偿还。

第五条出租方和承租方的变更

1、如果出租方将房产所有权转移给第三方时，合同对新的房产所有者继续有效

2、出租人出卖房屋，须在3个月前通知承租人。在同等条件下，承租人有优先购买权。

3、承租人需要与第三人互换住房时，应事先征得出租人同意；出租人应当支持承租人的合理要求。

第六条违约责

1、出租方未按前述合同条款的规定向承租人交付合乎要求的房屋的，负责赔偿元。

2、出租方未按时交付出租房屋供承租人使用的，负责偿付违约金元。

3、出租方未按时（或未按要求）修缮出租房屋的，负责偿付违约金元；如因此造成承租方人员人身受到伤害或财物受毁的，负责赔偿损失。

4、承租方逾期交付违约金的，除仍应及时如数补交外，应支付违约金元。

5、承租方违反合同，擅自将承租房屋转给他人使用的，应支付违约金元；如因此造成承租房屋毁坏的，还应负责赔偿。

第七条免责条件

房屋如因不可抗力的原因导致毁损和造成承租方损失的，双方互不承担责任。

第八条争议的解决方式

本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决；协商不成时，任何一方均可向工商局经济合同仲裁委员会申请调解或仲裁，也可以向\*法院起诉。

第九条其他约定事项

第十条本合同未尽事宜，一律按《中华\*共和国合同法》的有关规定，经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

本合同正本一式2份，出租方、承租方各执1份；合同副本份送单位备案。

出租方（盖章）承租方（盖章）鉴（公）\*意见

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

法定代表人（签名）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人（签名）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**房产中介代理人合同范本11**

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《^v^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\_省\_\_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20\_年 月 日至20\_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

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。

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。

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。

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。

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。

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！