# 地产开发商代理商合同范本(合集73篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2023-12-18

*地产开发商代理商合同范本1委 托 人： （以下简称甲方）地 址：电 话： 传 真：受 托 人： （以下简称乙方）地 址：电 话： 传 真：甲方为“ ”项目之发展商，并同意乙方为本合同约定的标的物业提供销售策划及销售代理服务。双方经友好协商，...*

**地产开发商代理商合同范本1**

委 托 人： （以下简称甲方）

地 址：

电 话： 传 真：

受 托 人： （以下简称乙方）

地 址：

电 话： 传 真：

甲方为“ ”项目之发展商，并同意乙方为本合同约定的标的物业提供销售策划及销售代理服务。双方经友好协商，达成如下协议，以资共同遵守：

>第一条 标的物业

项目名称： 项目（以下称本项目）；

项目位置：位于 。总占地面积： ㎡。项目地块编号为：

项目类型：住宅；

销售策划及销售代理服务范围：标的物业为本项目预售许可证经批准的部分可售住宅，建筑面积共约40000平方米，具体销售服务区域、单位、面积由甲方在项目正式公开发售前书面确定。

甲方可直接向自身关系客户销售标的物业。甲方关系客户购买标的物业可售单位（以下简称“关系成交单位”）的：

（1）在不超出全部标的物业总面积5% 的范围内，甲方无需就这些关系成交单位（以下简称“免佣成交单位”）向乙方支付销售代理服务费；

（2）在全部标的物业总面积5%以外的关系成交单位，甲方仍需向乙方支付销售代理服务费。甲方应在客户签署认购书的同时或之前，以书面形式确认该成交单位是否为关系成交单位。免佣成交单位的物业面积仅在计算乙方销售率的情况下计入乙方可服务销售之总面积/总套数，不参与代理销售服务费用的结算。乙方须对甲方所有关系客户进行全程接待，不得怠于履行相关客户服务及推售之义务，不得提供低于接待其他客户的服务标准，否则影响甲方销售的，甲方有权要求乙方赔偿所有损失。

除本合同另有约定或乙方存在违法、违约行为外，甲方不得采取其他方式自行销售或委托其它公司在本合同销售代理服务期限内为标的物业提供销售代理服务。

>第二条 本合同服务期限

由签订本合同之日起至项目首次正式公开发售后三个月止。

合同期满，后续合作事宜由甲乙双方另行协商确认。在甲乙双方未以书面方式明确终止服务合同之前，乙方有权继续为本项目提供销售代理服务，甲乙双方仍需按本合同所约定之权利和义务继续履行合同直至甲乙双方签署补充协议或甲方另行书面指定的终止履行合同之日止，此期间销售代理服务费率按双方已结算的最高销售代理服务费率计算。

>第三条 工作內容

本合同订立后，乙方组成专项工作小组参加甲方的营销工作，提供前期策划服务，指导整个销售工作。

前期策划工作包括但不限于：

完成市场调研、物业定位、营销推广；

提供竞争项目案例分析及推荐意见书，根据甲方需要按时派遣相关工作人员配合甲方与设计单位进行工作沟通和交流；

向甲方提供项目区域市场调研、市场动态及分析，当出现突发的政策调整及市场急速激变的情况，及时提供专业分析及对策建议；

根据甲方需要推荐物业管理、设计单位等相关专业公司；

销售服务工作包括但不限于：

项目公开发售准备期内（以甲、乙双方书面确认的公开发售计划时间为准）完成标的物业销售的各项筹备工作，包括标的物业的销售管理制度、销售团队的组建、完善公开销售期各种销售情况应对预案等，并获得甲方的确认；

标的物业销售期内定期提交销售报告及下阶段销售对策分析，严格做好客户资料的保密，协助督促回笼销售资金，杜绝内部的各类炒筹、炒楼行为，配合做好楼盘销售各项的后期服务工作。

>第四条 双方声明和保证

甲方向乙方保证，在签署本合同时及本合同有效期限内：

甲方系在中国正式成立和登记的法人，有依其章程规定、在其企业法人营业执照规定的经营范围内行事的法律能力；

甲方有签署和执行本合同一切条款的权利和权力。

甲方保证甲方是本项目预售许可证中载明的唯一权利人，对本项目享有完全所有权。如本项目预售许可证中载明有其它权利人，则甲方应当保证于预售许可证经批准之日起五个工作日内向乙方提交其它权利人认可本合同并同意甲方将预售许可证经批准的标的物业交由乙方提供销售代理服务的书面文件。甲方保证本项目不存在与合作方、出资方、土地权益分享方等主体的任何纠纷，并保证上述主体不会就本合同约定之任何事项提出任何异议。甲方承诺，将严格按照本合同约定之销售代理服务费率由甲方向乙方支付乙方标的物业之销售代理服务费及本合同约定的其他费用，并不得因本项目存在其它合作方而对销售代理服务费及本合同约定的其他费用之给付义务提出任何异议。如因甲方保证之事项不能实现，导致本合同无法履行、乙方未能为标的物业提供销售代理服务的或乙方其它主体享有权利的物业提供了销售代理服务而无法收取销售代理服务费及本合同约定的其他费用，则甲方应向乙方赔偿相应的损失。

甲方对因标的物业本身之权属或资格之瑕疵而引致的纠纷承担全部责任。

乙方向甲方保证，在签署本合同时及本合同有效期限内：

乙方系在中国正式成立和登记的法人、有依其章程规定、在其企业法人营业执照规定的经营范围内行事的法律能力；

乙方有签署和执行本合同一切条款的权利和权力。

>第五条 双方权责

甲方权责：

合同签订后，甲方应向乙方提供书面项目营销策划和销售服务所需要的有关规划设计的图纸、数据等，以及项目运作的整体计划、方案及甲方要求等；在本项目公开发售日前，甲方必须提供本项目公开销售所需的各项文件数据：《土地使用权出让合同书》和补充协议书、《国有土地使用权证书》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《商品房预售许可证》、《建设施工许可证》以及经甲方书面盖章确定的可售单位清单及价格表，尽可能提供房屋总平面图及标准层平面图、房屋结构、房屋装修、建材配套、设备标准的说明书、所有绿化环境的设计施工、小区智能化设计施工标准的说明书、工程进度计划、对外《销售服务证明》资料或文件等，以确保本项目策划和销售服务工作的顺利展开。甲方保证上述数据真实并承担上述数据所产生的法律责任。若本项目甲方须提交的相关文件资料分期分批取得，则甲方应分别提交。

甲方须在每个客户签署《认购书》当日，将甲方加盖公章的该《认购书》原件一份交给乙方，作为乙方服务工作的确认。

标的物业之销售代理服务权具有排他性，甲方在未征得乙方书面认可的前提下不得就标的物业自行销售，也不得另行让其它主体提供销售代理服务。

甲方享有如下合同权利:

甲方根据乙方在各阶段提供的分析报告及相关建议，最终确定本项目在不同阶段的营销实施方案，乙方需根据甲方书面盖章确认的实施方案完成方案中应当由乙方完成之工作。

甲方有权对乙方派出的项目小组提出项目策划、销售的相关工作要求，并对乙方工作表现提出意见。甲方可要求乙方对销售人员的不当行为进行处理并对不符合甲方要求的策划及销售人员进行更换。

甲方指定专门人员参与乙方策划项目小组，配合乙方工作。

甲方有权随时向乙方工作人员了解项目进展情况，如遇突发事件，乙方应在第一时间内以包括但不限于电话、书面文字、向甲方现场负责人口头通知等方式告知甲方。

甲方对与购房客户签订的《认购书》、《房地产买卖合同（预售）》、补充协议及相关文件的起草、变更、终止享有决定权。

**地产开发商代理商合同范本2**

委托人(甲方)

代理人(乙方)

第一条(订立合同的基础和目的)

依据国家有关法律、法规和本市有关规定，甲、乙双方在自愿、平等和协商一致的基础上，就乙方接受甲方委托，代理甲方订立房地产交易(买卖/租赁)合同，并完成其他委托服务事项达成一致，订立本合同。

第二条(委托的事项)

(一) 委托交易房地产的基本情况

1、座落：

2、建筑面积：

3、权属：

(一) 委托事项

第三条(佣金支付)

(一)乙方完成本合同约定的甲方委托的事项，甲方按照下列第种方式计算支付佣金;(任选一种)

1、按该房地产\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(总价款/月租金计)\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元支付给乙方;

2、按提供服务所需成本计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元支付给乙方。

(二)乙方未完成本合同约定的委托事项第()项的，应当按按照合同约定的佣金\_\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，给付甲方。

第四条(预收、预支费用处理)

乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(预收/预支)甲方费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，用于甲方委托的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本合同履行完毕后，双方按照合同约定再行清结。

第五条(合同在履行中的变更及处理)

本合同在履行期间，任何一方要求变更合同条款的，应及时书面通知对方，征得对方同意后，在约定的时限内，变更约定条款或签订补充条款，并注明变更事项。

本合同履行期间，甲、乙双方因履行本合同而签署的补充协议及其他书面文件，均为本合同的组成部分，与本合同具有同等效力。

第六条(违约责任)

(一)双方商定，乙方有下列情形之一的，承担违约责任：

1、 完成的事项违反合同约定的;

2、 擅自解除合同的;

3、与他人私下串通，损害甲方利益的;

4、其他过失损害甲方利益的。

(二)双方商定，甲方有下列情形之一的，承担违约责任：

1、擅自解除合同的;

2、与他人私下串通，造成乙方无法履行合同的;

3、 其他造成乙方无法完成委托事项的行为。

(三)双方商定，发生上述违约行为的，违约方按照本合同约定的佣金总额的\_\_\_\_\_%，计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为违约金支付给对方。违约方给对方造成的其他经济损失，应当按照法律、法规有关规定予以赔偿。

第七条(发生争议的解决方法)

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，按本合同约定的下列第()项进行解决：

1、向仲裁委员会申请仲裁〖〗

2、向法院提起诉讼 〖〗

第八条(订立合同数量)

本合同壹式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

补充条款

—————————————————————————

(粘贴线)(骑缝章加盖处)

甲方(名字/名称)乙方(名称)

身份证/其他证件号码营业执照号码

住/地址住/地址

邮编号码邮编号码

**地产开发商代理商合同范本3**

甲方：

乙方：

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲、乙双方经过友好协商，根据《^v^民法通则》和《^v^合同法》等有关规定，本着平等互利、友好合作、诚实信用的原则，就甲方委托乙方以代理商的身份为月亮湾商住项目综合商业地产、住宅项目全权委托乙方：投资顾问、营销策略、广告创意、招商及销售代理事宜，达成以下合同内容，并承诺共同遵照执行。

>第一条：项目概况

1、项目名称：月亮湾。

2、项目位置：新城区。

3、项目用途：商业、住宅综合房地产项目开发。

4、全案代理范围：约定委托代理销售面积：该项目总销售面积约 平方米，其中商业物业销售总面积约 平方米，住宅楼（办公、公寓）总销售面积约平方米，其它可销售面积 平方米，（最终面积以房产测绘部门测绘为准）。

>第二条：委托事项

1、投资顾问

本项目投资顾问工作，主要是从市场研究以及项目开发条件的分析入手，通过对项目竞争力的挖掘，提炼项目的核心卖点体系，形成项目的初步产品竞争策略和产品形象定位，并参与规划、设计讨论和提出产品调整建议，根据相关定位、资料提供项目分析。

2、营销策略

本项目营销策略工作，主要是从市场、产品、客群等角度出发，确定项目的主题定位、整体市场竞争策略、形象包装策略、销售定价策略及项目整体营销工作计划等与营销相关的策略工作内容并配合开发商实施。

3、广告创意

本项目广告创意工作，主要是结合项目的整体定位及竞争策略，确定广告推行计划并进行相关文案平面的创意、设计，相关现场的包装展示的设计工作等，为协助销售和项目提升形象服务。

4、招商销售代理

乙方以代理销售商的身份组建并管理本项目销售团队，由该销售团队进行本合同所约定销售范围内物业的全面招商销售工作。

>第三条：委托期限

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，在自动延期期间，本合同所有条款和乙方收费标准不变。在本合同延长期内，任何一方有权提前30天给予另一方书面通知后终止合同。

>第四条：工作内容

1、投资顾问

1）负责与本项目有关的市场调研及市场分析；

2）负责本项目的客群分析；

3）参与产品设计讨论并提供产品建议或产品修改建议。

2、营销策略

1）根据项目的市场定位、客户定位、产品定位以及开发商目标等基本要素，制定项目营销策略总纲，包括营销阶段划分、项目主题定位、市场形象定位、客户营销基本策略等；

2）根据项目的营销阶段划分后的时间节点，分阶段制定项目各阶段的营销工作执行计划；

3）根据确认的营销策略总纲及阶段性的营销策略执行计划，制定项目营销策略执行方案，包括项目阶段性的营销组合策略、媒体组合策略、重大SP活动策略、价格策略等；

4）根据确定的营销策略总纲及营销策略执行方案，结合市场和项目进展中的变化因素，制定每个营销阶段的营销策略调整与执行计划，并针对各个营销阶段过程中的重大事件如开工、房交会等，制定策略及执行专案；

5）根据每个营销阶段的销售特点、去化特征以及客户需求特征，制定短期的销售策略、价格策略和媒体策略等。

3、广告创意

1）制订合同期内的项目广告宣传创意策略，编制项目整体媒介策略、年度媒体策略和月度媒体计划及广告费用预算；

2）负责项目形象定位及LOGO、VI及应用、延展等相关应用设计；

3）根据项目形象与销售需要，在相关SP活动专案（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）基础上，进行包装展示的设计工作；

4） 提供项目现场包装策略及设计方案（现场看板、指示牌、工地围墙、现场罗马旗、大型广告牌等）；

5）负责相关文案创意和平面设计（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）；

**地产开发商代理商合同范本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。

**地产开发商代理商合同范本5**

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

受托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

甲乙双方经友好协商，就委托代理销售物业的有关事宜达成协议如下：

一、甲方在深圳市\_\_\_\_区\_\_\_\_\_路开发\_\_\_层住宅\_\_\_\_栋，命名为\_\_\_\_\_。房地产证号为：

二、经协商，甲方同意将该项目委托给乙方独家策划代理销售。（委托清单附后）。

三、委托方式

乙方负责全部的策划及销售工作。甲方承担相关的宣传推广费用。

四、委托期限

委托期限自本合同签订之日起至该项目入伙之日起。

在委托期限内，所委托的物业都须通过乙方进行销售，甲方不再自行销售或委托他人销售。在委托期限内成交的委托清单内的物业，甲方均应支付乙方代理费。在委托期限届满后三日内，乙方从现场接待中心撤离，并将有关销售资料全部移交给甲方。

五、费用

双方同意乙方取费由策划费和代理费两部分组成。

（一）策划费

双方同意，甲方支付给乙方的策划费为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。在签订合同之日起三天内，甲方即向乙方支付\_\_\_\_\_万元，在乙方达到70%的销售率后三月内，甲方向乙方支付另外\_\_\_\_万元。如果在代理期限内乙方不能完成70%的销售率，则乙方退回已收取的策划费用。

（二）销售代理费

1、在委托期限内，

如果乙方的销售率在50%以下，则甲方按销售总额的1%支付代理费给乙方；（销售率=销售成交面积/委托面积）

如果乙方的销售率在50%—60%之间，则甲方按销售总额的1。2%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在60%—70%之间，则甲方按销售总额的1。3%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在70%—80%之间，则甲方按销售总额的1。5%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在80%—90%之间，则甲方按销售总额的1。6%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在90%以上，则甲方按销售总额的1。7%支付代理费给乙方；

上述代理费率均是按结算时所达到的销售率全程计费。

正式发售的条件为：取得预售许证，售楼处、样板房装修完毕，售楼环境规划建设完毕，其它销售工具准备完毕。

2、代理费双方每周结算一次，结算范围为本周内销售成交的房号。结算时先按总销售额的1。2%结付销售代理费。委托期限结束时，根据最终的销售率，按本合同规定的相应的销售代理费的比例，进行最终结算，多退少补。甲方应按时支付乙方销售代理费。如超出约定的支付期限达10日以上，则每天应追加应付销售代理费总额的0。5%给对方作为违约金。

3、销售成交标准为：客户已交来规定的足额定金并签订认购书。

4、乙方收到甲方付来的销售代理费后，应向甲方开据票据并自行交纳有关税费，甲方不代扣税费。

六、买卖合约签订及款项收取

1、在委托期限内，乙方按双方商定的价格及付款方式对外销售。

2、双方同意认购书由甲方和客户直接签订，定金由甲方直接收取并向客户开据收据。

3、正式的房地产买卖合同由甲方与客户签订，房款也由甲方直接向客户收取并开据票据。

4、客户已交定金后要求退订的，视客户退订之理由由乙方决定是否没收。若有未退或没收之定金，甲乙双方各得50%，若有退订的情况，则乙方也应退给甲方相应的代理费，退订的情况不计入代理业绩。

七、广告、策划及销售人数

1、本项目广告推广预算（指报纸电视等媒体广告的设计、发布费用及有关的宣传资料的设计、印刷费用，不含样板房、售楼处、工地包装等费用）为总销售额的2%—3%。，即约人民币万元。

2、乙方负责编制广告计划并委托专业广告公司进行创意设计，广告稿经甲方签字认可后由乙方负责安排媒体刊登。

3、乙方派驻现场销售人员不低于5人，其中包括销售经理1人、营业代表4人；另派项目经理和策划师各1人，负责项目的全程策划和跟踪。其薪资、奖金、加班费等均由乙方负担。

4、乙方所派销售人员于进驻现场前需经甲方面试认可。

八、双方权利及义务

（一）甲方义务

1、甲方确保本项目符合政府关于房地产开发和销售的有关规定，并应向乙方提供相应证明文件（复印件）。

2、在本合同签订后，甲方应向乙方开具完善的销售代理委托文件。

3、甲方与购房客户签订买卖合约后，因合约条款引起的纠纷和责任均由甲方承担，与乙方无关。

4、如甲方不能按本合同第七条第一款规定的广告推广预算和第二款的广告计划支付相应费用，导致销售进程及计划受阻，乙方不承担相应责任。

（二）乙方义务

1、乙方保证对本项目代理销售工作尽善尽责，同甲方进行多方协调和沟通。每周举行一次销售工作会议，定期向甲方提供详尽的销售情况分析报告。

2、负责项目的销售策划、包装宣传、广告推广及软性炒作等方案的编撰。

3、协助甲方做好现场包装及其相关工作。

4、协助甲方落实售楼处、模型、样板房、展板等准备工作。

**地产开发商代理商合同范本6**

甲方（卖方）：

乙方（买方）：

甲乙双方经友好协商，就乙方购买由甲方投资建设的文化大厦写字楼事宜，达成如下认购协议：

一、写字楼的具体位置：

长沙市韶山北路139号文化大厦xx层；甲方编号为xx的写字楼；

二、该写字楼的约定建筑面积为xx平方米；最终面积以政府部门实测面积为准。

三、该写字楼的单价为xx元/平方米，总价为人民币xx元整（小写$\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_），因房屋面积测量数据变化，总价款应相应调整。

四、乙方愿按下列付款方式xx支付购房款：

具体付款日期由合同而定。

五、乙方按每单位写字楼xx万元人民币向甲方给付购买定金，乙方将定金总计人民币xx万元直接交至甲方财务或汇至甲方指定的收款银行。

六、鉴于乙方对其认购的房屋情况及与该房屋的买卖行为相关的情况

已有完全了解，乙方应在签订本认购书后xx天内由乙方本人或其授权代理人与甲方按国家工商行政管理局和^v^监制的gf—XX—0171号合同范本签订《商品房买卖合同》，并按合同规定支付购房款，所交定金冲抵购房款。

七、双方签订本认购书xx天内，乙方所认购的写字楼甲方不得另售他人；否则，由甲方双倍返还乙方所交定金，甲方不承担其它责任。

八、乙方如逾期未能签订《商品房买卖合同》，则视为自动放弃购买其认购的房屋，其所交定金甲方有权不予退还；同时，甲方有权将乙方预定的房屋卖与他人，乙方无权追究甲方任何法律责任。

九、本认购书在甲乙双方或其授权代理人签订《商品房买卖合同》后自动失效；双方的权利，义务按所签合同的具体条款继续履行。

十、未尽事宜，双方协商解决。

十一、本认购书一式三份，甲方执贰份，乙方执壹份，每份均具同等法律效力，双方签字（盖章）后生效。

甲方：

电话：

代理人：

乙方：

电话：

代理人：

20xx年xx月xx日

**地产开发商代理商合同范本7**

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

**地产开发商代理商合同范本8**

甲方：

乙方：房地产中介代理有限公司

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:乙方:

代表人:代表人:

签约时间：年月日

签约地点：

**地产开发商代理商合同范本9**

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账户;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账户;

(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。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**地产开发商代理商合同范本10**

委托方： （甲方）

地 址：

受托方： （乙方）

地 址：

甲方为乙方为甲方自有销售部。经双方协商，就甲方委托乙方销售^v^ 房地产项目^v^，达成以下协议：

>一、委托内容

1、甲方委托乙方为甲方开发的^v^房地产项目^v^（以下简称该项目）的营销策划、广告策划和销售总代理。

2、在委托期内，除甲乙双方外，任何其他单位均不参与该项目的营销策划和销售事宜。

>二、双方权利与职责

（一）甲方权利与职责

1、确保该项目作为商品房开发的手续完整和合法，对该项目有完全的土地使用权及处分权，没有其他权利人主张权利。

2、保证该项目工程建设无严重的质量问题和货不对版现象。

3、负责办理该项目销售所需的法律文件和媒体广告的审批手续。

4、承担该项目营销推广费用，营销推广费用为可售总额的%。

5、负责在现场收取该项目的销售款项，向客户提供一次付款、银行按揭等灵活多样的付款方式。

6、负责在现场设立售楼部，负责设立费用。并于该项目对外销售前7、甲方应积极配合乙方，及时提供乙方所需的各类图片和文字资料，并应对上述资料的合法性、真实性、准确性和完整性负责，如因甲方提供的资料而引起的事由，其相关的一切责任由甲方负责。

8、甲方所提供的所有数据、书面资料及价格必须签字后，乙方方可执行。

9、负责办理银行按揭手续。

10、保证于该项目入户前完成社区整体基础设施和园林建设。

11、同意在有关该项目的宣传推广资料上印上乙方的名称和电话。

12、为了更好地销售该项目，甲方同意负责乙方部门前期筹备基本费用（房租、装修、办公用品等）及销售部人员工资。

（二）乙方权利和职责

1、本合同签定之日起

2、作好该项目的前期策划工作（含该项目的整体规划、户型设计，环境绿化建议和售楼部设计装修建议等）。

3、全权负责售楼部的运作和管理工作。

4、及时向甲方反馈营销工作信息，每月向甲方呈报销售情况明细报表，针对实际情况提供各阶段具体营销策划方案。

5、负责该项目的销售工具、销售资料与广告宣传的策划、设计及制作和投放工作，销售资料、销售工具和广告策划的制作和投放费用的报价不高于市场价格。

6、该项目住宅、车库和商服的销售价格严格执行乙方呈报甲方批准的^v^价格执行方案^v^。

7、负责代甲方与客户签定《认购书》和《商品房买卖合同》，签署内容按双方确认的范本执行，超出范本范围内的条款，必须征得甲方同意才能签署；指导客户将购房款交付甲方指定的收款处及帐户。

8、负责客户的售后跟进工作，及时提示、催促欠款，合理耐心解释客户投诉。

9、必须严格执行甲乙双方确认的销售政策，不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

10、负责公司销售部前期筹备具体工作，负责销售部日常管理、销售、人员招聘等。

（三）共同责任

1、乙方协助甲方对该项目的推广策略、销售价格及付款方式的建议，经由甲方确认后，由乙方负责具体执行。如推销过程中需变动金额或销售资料中的条款，乙方须得到甲方同意，方可作出修改。甲方工程进度的变化或设计上的修改应及时书面通知乙方。

2、甲方同意该项目的住宅、车库和商服的实际成交价以乙方呈甲方批准的^v^价格执行方案^v^为核算标准。甲方同意乙方在推广中可按既定的内部折扣（折扣率及乙方权限总额以^v^价格执行方案^v^为准）给予客户一定的折扣优惠，超出内部折扣范围的优惠必须征得甲方同意并附上甲方总经理的批条。

3、双方同意委托期限内所有交易均定为乙方业绩， 并按下述第三条规定支付乙方营销费用。

（四）、双方应达到的工作目标

1、甲方按时按质完成上述^v^甲方权利与职责^v^中规定的工作。

2、乙方销售目标：

第一阶段：于该项目预售证办妥、正式开盘后三个月内，工程形象全面封顶时，完成该项目可售总金额的 %。

第二阶段：于该项目完全达到进户标准并完成小区整体基础设施和园林建设时，累计完成该项目可售总金额的 %。

第三阶段：代理期内，累计完成该项目可售总金额的 %。

3、如该项目建设进度有变化，销售目标也应相应调整，双方可另行约定。

>三、营销代理费的计算、支付及奖罚方式

（一）策划费

乙方为该项目进行营销策划及广告策划，甲方同意在签署本合同之日支付乙方两个月的策划费人民币 元整（大写： ）。如后期如需继续进行广告策划，另行签署广告代理合同。

（二）代理服务费

1、计算及支付方式

（1）双方同意，该项目的代理服务费按实际成交额的 %收取，并按月结算。

（2）选择银行按揭成交的客户和甲方总经理同意客户缓交房款的，客户累计缴交房款的30%即视为全额回款，按成交总额计提代理服务费。

（3）由于甲方原因打折成交的，乙方以实际成交额结算代理服务费。

（4）每月25日，乙方按当月销售回款总额向甲方呈交请款单，甲方在接到乙方请款单后5日内向乙方支付当月全额代理服务费。\_\_（甲方财务应当将所有交款收据提供给乙方一份）

2、甲方未能按时支付代理费，乙方有权向甲方发出书面通知书，乙方发出通知之日起七日内，必须结算；若甲方不予办理，乙方有权向甲方追索欠款及滞付违约金，违约金为所欠款的0。3%，违约金以天计算。

>四、违约责任

合同履行中，双方中的任一方发生违法行为或者违约行为，该行为给对方带来损失的，违约方需承担赔偿责任。

>五、争议的解决

在合同履行的过程中，如双方产生争议，可协商解决，如协商不成时，可向乙方法院提出诉讼。

>六、合同的附件：

由乙方呈甲方批准的该项目的^v^价格执行方案^v^，作为本合同的附件。附件与本合同具有同等法律效力。

>七、本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，于双方法人（负责人）代表签字、公司盖章之日起生效，均具同等法律效力。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**地产开发商代理商合同范本11**

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：

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

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

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

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

（三）销售面积计价方式按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_项计价：

1．按套（单元）计价；

2．按套内建筑面积计价；

3．按建筑面积计价。

第四条 委托销售代理方式

甲、乙双方选择下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_项代理方式：

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

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

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

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

代理方式的具体内容、事项等由甲、乙双方另行订立补充协议。

第五条 销售价格

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

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

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

3．按楼层、户型定价销售（见附件）

（二）在实际销售中，每套房屋售价如需折扣优惠，须经甲方同意。

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

1．房屋原售价；

2．房屋折扣后售价。

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

第六条 销售计划及进度

第七条 销售收款

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

第八条 合同履行期限

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

第九条 代理服务费的计算方式及结算方式、支付期限

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

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

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

第十条 甲方的义务

（一）甲方应保证项目的工程质量、工程进度及商品房交付期限。

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

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

（四）做好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响。

（五）未经乙方同意，不得将本合同约定的代售房屋自行销售或另行委托他人销售。

第十一条 乙方的义务

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

（二）按照合同规定的销售价格、销售计划进行销售代理。

（三）向买受人出示商品房的有关证明文件和商品房销售委托书。

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

（五）不得将代收的定金、房款等款项挪作他用。

第十二条 违约责任

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

第十三条 合同解除

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

第十四条 未售出房屋的处理

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

（一）由乙方按照\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格购买；

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

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

第十五条 争议解决方式

本合同履行过程中发生争议的，由当事人协商解决，协商不成，双方约定：

（一）提交贵阳仲裁委员会仲裁；

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

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

第十六条 本合同经甲、乙双方签字、盖章后生效。

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

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

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

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

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

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

附件 楼层、户型定价销售价格表

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

2．本合同所称商品房是指由房地产开发企业开发建设并出售的房屋。

3．本合同文本中涉及到的选择、填写内容以手写项为优先。

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

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

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

**地产开发商代理商合同范本12**

甲方：

乙方：

依据《^v^合同法》以及其他相关法律、法规、规章等规定，甲、乙双方在平等协商的基础上，就甲方委托乙方对甲方开发的项目进行销售代理服务事宜，达成本协议，以资共同遵守。

>一、合作事宜

1、拟委托进行销售代理服务的房屋位于，性质为，总建筑面积平方米。（该项目进行销售代理服务的房屋面积最终以房地产测绘机构的测量面积为准）。

2、服务内容：乙方负责寻找、搜集、挖掘潜在购买客户，并最终促成甲方与客户签订《商品房买卖合同》。

>二、销售代理服务期限

本协议委托服务期限：自本协议签订之日起至20xx年xx月xx日止。若协议到期，甲乙双方同意继续合作，则重新签订协议，若不同意继续合作，则协议自动终止。

>三、销售代理费

1、取费标准

代理费标准：成交合同额的2%

2、支付条件

甲方与购买客户签订《商品房买卖合同》，且客户支付全部购房款，并到达甲方账户后，甲方向乙方支付代理费。

3、支付时间

甲方于每月日前确认乙方上月满足支付条件的房源明细，并于确认后日内向乙方支付相应销售代理费，乙方收到代理费时应向甲方开具正规全额发票。

4、因客户对预售/销售合同违约而没收的定金，归甲方支配，与乙方无关。

5、在委托期满后，甲方与乙方曾介绍过的客户成交的，不视作乙方的代理任务，甲方不需向乙方支付销售代理费。

>四、客户确认

1、客户首次到访必须由乙方人员通过乙方的渠道带到现场，经确认是首次到访客户后，填写《团购看房单》。电话预约

无效。

2、客户的确认以填写《团购看房单》的形式进行确认，由客户、乙方现场渠道人员、甲方授权负责人共同签字确认，此单一式三联，作为甲乙双方核对确认客户的依据及客户享受团购优惠的凭证。代理商发生客户重叠的，以《团购看房单》作为判别客户归属的唯一依据。

3、乙方介绍客户与甲方签订《商品房买卖合同》，付清全款当天，甲方将根据客户确认记录与乙方签署《成交确认单》，以确定客户成交的事实。

>五、甲方的权利与义务

1、甲方应保证该项目的合法性和真实性，若客户购买房屋的实际情况与甲方提供的材料不符合或产权不清，由甲方负责。

2、甲方负责提供项目的宣传资料电子版。

3、甲方负责将项目信息及时传送给乙方，如果项目进行价格调整或组织活动，及时通知乙方，以保证对客户统一口径和对已有客户的维护。

4、甲方组织大型活动，提前通知乙方进行提前预热和客户积累，保证活动能达到预期的效果。

5、甲方负责与客户签订《商品房买卖合同》，其它收取购房定金、房款等事宜均由甲方负责。

6、对乙方的营销咨询服务工作，甲方应予以积极配合接洽，提供看房便利。

7、甲方应按本合同约定向乙方支付销售代理费。

>六、乙方的权利与义务

1、乙方通过自己的渠道对甲方项目进行宣传，主要通过等形式进行推广。由此产生的相关费用由乙方承担。

2、乙方须配合甲方对乙方客户发放项目宣传资料。

3、在委托期内，乙方应制订详细的服务计划，提供甲方，在甲方的协助下，安排客户实地考察，并介绍项目、环境情况。

4、乙方可邀请其客户参加甲方组织的客户活动，并配合甲方进行客户邀请。

5、乙方应信守甲方所规定的对外报价，非经甲方的授权，不得以任何形式擅自变更房屋价格，乙方擅自变更的，变更行为无效，且乙方应赔偿客户损失和甲方遭受的损失，且甲方有权拒绝支付乙方当期应结算的代理费用。

6、乙方不得擅自对客户进行相关的承诺，也不得以甲方名义进行与本代理事项无关的活动和宣传。乙方无权收取客户任何费用，如因乙方私自收取客户费用产生的任何投诉，由乙方负全部责任，且甲方有权拒绝支付乙方当期应结算的代理费用。

7、乙方客户在购房后，如出现退房等情况时，乙方应当将所退房屋已收取的代理费退还甲方，甲方也有权向乙方进行追偿。

8、乙方应当积极开展销售代理业务，随时应甲方之查询要求，向甲方报告业务处理情况。

9、乙方应严格按甲方提供的资料和本合同约定进行销售代理服务工作，不得过度夸大、隐瞒或承诺该房地产的相关信息，如因乙方过度夸大、隐瞒或承诺该房地产的相关信息产生的任何客户投诉，由乙方承担并赔偿由此造成的一切损失，且甲方有权拒绝支付乙方当期应结算的代理费用。

>七、违约责任

1、甲方连续六个月未按本合同约定向乙方支付销售代理费的，甲方应按应付款的%向乙方赔偿违约金。

2、乙方未按照合同约定完成销售代理任务指标，甲方有权解除本合同；如因乙方原因导致客户的投诉或甲方的损失，由乙方承担责任并赔偿由此造成的一切损失，且甲方有权拒绝支付乙方应结算的代理费用。不足以弥补客户或甲方损失的，甲方有权向乙方进行追偿。

>八、其他事项

甲方(公章)：

乙方(公章)：

20xx年xx月xx日

**地产开发商代理商合同范本13**

甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方:房地产经纪有限公司。

地址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，根据《^v^民法通则》和《^v^合同法》，就甲方委托乙方(独家)销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一种合作方式和范围

甲方指定乙方为(该地区)独家销售代理，销售甲方指定的、由甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_建设的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，总销售面积为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

第二条合作期限

1。本合同的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_个月，从\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_止。本合同期满前\_\_\_\_\_\_\_\_日内，如甲乙双方均无异议，本合同的代理期限将自动延长\_\_\_\_\_\_\_\_个月。合同期满后，甲方或乙方提出解除本合同的，按本合同中的合同解除条款办理。

2。在本合同有效代理期间，除非甲方或乙方违约，否则双方不得单方面终止本合同。

3。在本合同的有效代理期间，甲方不得在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_指定其他代理人。

第3条成本负担

本项目推广费用(包括但不限于报刊电视广告、印刷宣传资料、销售手册、制作沙盘等。)由甲方支付..费用在发生前一次性支付。乙方负责支付具体销售人员的费用和日常开支。

第四条销售价格

销售基价(代理项目每层均价)由甲乙双方确定为元/平方米，乙方根据市场销售情况，征得甲方同意后，有权灵活浮动。甲方提供并确认的销售价格表是本合同的附件。

第五条代理佣金及支付

1。乙方的代理佣金为所售商品价格单营业额的%。如果乙方实际销售价格超过销售基价，甲乙双方按50-50的比例分摊。代理佣金由甲方以人民币支付。

2。甲方同意按以下方式支付代理佣金。

甲方签订正式的销售合同并拿到定金后，乙方将完成销售合同中规定的房地产的委托责任，并获得本合同中规定的所有代理佣金。甲方应在收到定金后3天内向乙方支付全部代理佣金，乙方应在收到甲方转来的代理佣金后开具收据..乙方代甲方收取房款，扣除乙方应得的佣金后，剩余部分返还给甲方..

3。乙方代甲方收取房款，属于一次性付款的，应在合同签订并收取房款后不迟于5日将房款汇入甲方指定的银行账户；分期付款的，房款每两个月汇给甲方一次。乙方不得擅自挪用已收取的房价款。

甲方:

乙方:

地址:

电话:

电话:

签署日期:年 月 日

**地产开发商代理商合同范本14**

甲方：

乙方：

经双方协商，甲方委托乙方为代理销售;达成以下协议;

>第一条：委托内容

甲方委托乙方代理销售甲方开发的位于\_\_\_的房屋。

>第二条：委托时间

自双方签订合同之日起至乙方完成双方约定之销售项目止。

>第三条：代理销售范围

屋面积扣除甲方自留面积(\_\_\_万平方米)后，乙方总代理销售面积约\_\_\_万平方米，楼盘信息以甲方提供的楼盘资料为准，详见附表。

第二期开发房屋代理销售视本协议乙方执行情况，另行约定。

>第四条：代理销售价格

楼房销售价格以甲方提供的销售价格表为准，经甲方签字确定。若在销售过程中，有任何价格及销售政策上的变更，甲方须在变更前日内以书面盖公章邮寄乙方，并以电邮方式告知。

双方指定的联系电子邮箱分别为：

1、甲方指定电子邮箱：

2、乙方指定电子邮箱：

>第五条：双方权利和责任

(一)甲方权利和责任

1.甲方开发的房屋手续正规，符合法律和地方法规、政策，达到合法销售的条件。

2.积极配合乙方工作，除为乙方提供该项目必要的资料外，还尽可能提供更详细的资料，这些资料包括但不限于：建筑施工图纸，整体规划设计图，工程进度表，装修及入住标准，各户型销售面积等，为乙方提供准确房源情况，入面即、位置、户型等资料，并由甲方签字确认。

3.甲方根据销售需要提供样板间及其装修装饰。办公用具、门头、土地围墙、广告费用;承担售楼部水、电、暧等费用。甲方承担沙盘、户型模型、输出性广告的全部费用。(输出性广告费包括：宣传折页、单页、短信、条幅、电视飞字，报纸费用)

4.甲方负责办理《商品房屋买卖合同》的备案及产权登记等相关工作。

5.项目在建设过程中，若发生规划或设计变更，甲方须在变更前3日内以书面盖公章通知乙方，并向乙方提供变更后的图纸及有相关部门的批准文件。

6.负责协调政府相关部门的关系，以保证销售的顺利展开。

7.委托专人负责与乙方对接工作，负责与乙方对账，及时办理房产证等产权手续，配合乙方办理按揭贷款手续，贷款费用由乙方收取。

8.甲方向乙方开具单位证明及委托书。

9.甲方负责收取客户交纳的各项款项，包括：定金、购房款及客户交付的除按揭费以外的其他费用。

10.为乙方提供销售所需的票据、认购书、商品房买卖合同等。

(二)、乙方责任和权利

乙方负责进行市场调研、根据市场情况、项目自身条件结合调研结果，进行项目策划，宣传推广策略，负责制。

2.负责客户接待，根据甲方签字认可的项目资料，如实向客户介绍项目的法定手续、户型、建筑面积、建筑标准、付款方式、交房日期和客户预售购房合同条约等情况;运用相应的销售技巧、充分调动客户的购房积极性，实现客户顺利订房。

3.乙方销售上述房产时，不得向用户做任何虚假承诺，不得损害甲方的利益及形象，不得代替甲方收取客户任何费用及签署各类合同。

4.约定履行期间，乙方负责派出销售人员及聘用人员的培训、工资及相应的福利待遇和安全保障。

5.负责收集贷款客户资料，完成按揭贷款的相关工作。

>第六条：乙方服务内容：

销售组织

1.寻找客源，组织客户到楼盘看房并促成交易。

2.催收贷款资料、帮助客户办理按揭手续。

3.促销活动执行。

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！