

## 销售房地产代理合同范本

甲方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_房地产中介代理有限公司

地址：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_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(包括但不限于包括报纸电视广告、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\_\_\_\_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。

## 销售房地产代理合同范本（二）

甲方(委托方)

营业执照注册号:

地址:

联系电话:

乙方(受托方)

营业执照注册号:

资质等级及证号:

地址:

联系电话:

甲方为促进商品房的销售，委托乙方对甲方所开发的项目进行独家营销策划和销售代理，双方在平等互利的基础上，就委托代理之有关事宜达成如下合同条款:

第一条 委托代理主要事项(选项打“√”)

全程代理市场调研营销策划代理销售

第二条 委托代理项目的位置、面积

1、代理项目座落位置:

2、代理项目总面积约为平方米(详见甲方提供的测绘面积表,附件一)

第三条 销售价格

1、销售面积按套内建筑面积计算;

2、合同所约定的销售房屋价格均价为元/ , ;乙方应按照与甲方所商定并经甲方签章认可的售楼价格(各房屋具体销售底价表、付款方式、折扣及本合同其他约定条款等)进行销售(详见附件二);

3、在实际销售中,如属溢价方式销售,在溢价范围内乙方有权折扣优惠,无需经甲方同意;如属甲方定价销售,乙方无权折扣优惠,经甲方书面同意后,方可执行折扣优惠。

第四条 甲方权利与义务

1、提供有效的营业执照和开发资质证书复印件;

2、提供该项目的土地使用权证(复印件)商品房销售证书或预售许可证(复印件)及施工图、分层平面图、面积测绘报告、户型图以及施工进度计划、项目材

设及配置表等资料；

3、保证工程质量、工程进度、综合验收时间及交房时间(详见附件三)，项目在修建过程中，若发生设计变更，应当及时书面通知乙方；

4、按双方协商确定的计划，承担销售广告宣传费用以及相关资料制作费用(详见附件四“广告宣传推广计划”);

5、派出专人配合销售，负责审定售房合同、收款，办理售房合同登记、银行按揭与房屋产权、国土等手续，落实购房人的合理要求等工作；

6、提供《\_\_\_\_市商品房(买卖)合同》范本；

7、对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制和自售的情况必须书面告知乙方；并保证提供的房源产权合法、有效；

8、提供装修好的售房部、配备售楼电话、必要的办公用品和购房直通车，承担售房部房租、水、电、电话等办公易耗品及车辆使用等费用；

9、可以定期检查、督导乙方工作。并指派专人负责房屋买卖合同的签章；

10、作好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响；

11、负责按时支付乙方佣金及策划费；

12、约定承担的其它费用；

## 第五条 乙方权利与义务

- 1、乙方必须提供营业执照和房地产中介服务资质证书复印件；
- 2、本合同签署后天内向甲方提交市场调查报告、营销策划案及营销实施计划给甲方审定，在甲方基本具备销售条件后，经甲方同意，在天内展开销售实际运作；
- 3、切实完成向甲方承诺的销售计划(详见附件五)，严格执行销售价格及付款方式(详见附件六付款方式)特殊情况须经甲方书面同意；
- 4、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务；
- 5、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广；
- 6、未经甲方同意，不得代收任何售房款项，如遇特殊情况乙方代收客户房款，需在\_\_\_\_小时内交付甲方，其它约定除外；
- 7、根据销售需要及市场需求，在双方确定的销售底价基础上，溢价或涨价的幅度应报甲方书面批准后方可执行；
- 8、协助甲方与购房人签订商品房买卖合同。本合同约定销售范围内的房屋，所有销售均视为乙方完成；
- 9、乙方有权拒绝任何形式的虚假按揭融资；
- 10、乙方应当为甲方保守相关商业机密；

11、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象；

12、约定承担的其他费用：

第六条 本项目广告宣传和活动推广费用(包括报刊、电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘、展销会等)，由甲方根据推广计划按以下项支付。

1、广告推广费用分别直接支付给新闻宣传单位和制作单位；

2、支付给乙方，由乙方负责支付。

第七条 策划费及结算方式

前期市场调查、项目定位调研和项目营销策划费为万元(大写)(¥万元)，本合同签定时甲方预付万元给乙方，余款甲方在乙方提交正式报告文本日内一次性付清。若甲方对正式报告文本有异议，需在二日内提出整改意见，乙方必须在日内整改完成，提交甲方，甲方二日内未提出异议，视为认可。

第八条 代理销售佣金按以下项方式计算

1、佣金=底价佣金+溢价奖励

其中：底价佣金=底价销售合同总金额\_\_\_\_%

溢价奖励=(销售价\_\_\_\_底价)\_\_\_\_销售面积\_\_\_\_%

2、佣金=(销售价\_\_\_\_底价)\_\_\_\_销售面积

3、佣金=销售合同实际金额的%

#### 4、其他方式

### 第九条 代理销售佣金结算方式

1、当甲方收到所签售房合同首期房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第八条 分别计算佣金；

#### 2、当

甲方收到首期房款后即应按时结算佣金给予乙方，结算日为，甲方在结算当日可用转帐或现金方式支付乙方，乙方提交收款票据；

### 第十条 甲方违约责任

1、若购房人购买的该项目房产的实际情况与甲方提供的材料不符或产权不清，规划设计变更或销售面积变化，以及因工期、交房期、质量、银行按揭、典当抵押等问题产生的纠纷，均由甲方负责；

2、甲方如不按合同规定的期限向乙方支付佣金，则每超过一天按应付佣金的%向乙方支付滞纳金；若佣金支付时间超过三个月，视甲方违约，违约金为万元。乙方有权解除合同，并由甲方完全承担违约责任；

3、如甲方认可的销售费用开支不能及时到位，由此造成销售工作的停顿，后果由甲方承担；

4、开盘时间定为\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，若因甲方原因导致该项目不能按时开盘而引起的乙方前期准备工作顺延，顺延时间不超过天，否则甲方应支付乙方



前期工作准备金万元整，并且乙方有权终止本合同。

### 第十一条 乙方违约责任

1、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的销售活动之外的任何商业活动，也不得以虚假夸大之词欺骗购房人，只能在甲方编制的书面宣传资料和允许的范围内对购房人进行宣传，否则造成的社会不良影响及甲方、第三方的损失由乙方承担；

2、乙方不得私收房款及预订款，乙方有任何未经甲方同意私收房款、预订款以及其它挪用行为，视为违约，甲方有权立即终止乙方承销权，并追究其法律责任；

3、乙方如不能按双方约定时间完成策划工作进行销售，视乙方违约，违约金为万元。甲方有权解除合同；

4、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿经济损失万元人民币。

第十二条 本合同执行期间，在合同约定的代理销售范围内，甲方不得任意售房；如甲方有购房客户，须交乙方进行办理，售出房屋仍计入乙方销售总额中，并按合同约定结算佣金给乙方，如甲方用委托乙方销售的房屋进行抵债、抵偿、抵押、置换等，则视同为乙方销售，甲方按本合同约定支付乙方佣金。

第十三条 正式销售时间为办好预售许可证时双方协商计算，三个月之内乙方销售房屋面积少于计划任务的%或销售额少于万元，甲方有权解除本合同，但

需结清乙方应得佣金;否则乙方有权销售至合同期满止,甲方不得停止乙方承销权。

#### 第十四条 退房处理方式

1、甲方责任;乙方执行退房指令,所退之房屋乙方继续销售,乙方已收之佣金不再退还甲方,乙方再售该房屋,甲方仍需支付佣金;

2、乙方责任:由于乙方的责任造成的退房,甲方有权扣除乙方的佣金,造成甲方损失的由乙方承担赔偿责任。

第十五条 若乙方无有效合法的营业执照、资质证书以及超范围的受托代理,给甲方造成的损失和不良影响,均由乙方承担经济责任和法律责任。

第十六条 本合同期未满足而中途终止时,在一年内甲方不得聘用未经乙方许可的任何原聘用人员。因甲方违约给乙方造成经济损失的,甲方必须赔偿。

#### 第十七条 合同期限:

在合同有效期内,任何一方不得随意单方面终止本合同,本合同期满前\_\_\_\_天,若甲方未提出反对意见,本合同代理期自动延长\_\_\_\_天。

#### 第十八条 其他约定:

第十九条 甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议,由甲、乙双方协商解决,协商不成的,按本合同约定的下列方法之一,进行解决(选项打“√”)

1、向\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁(\_\_\_\_)

2、向\_\_\_\_人民法院提起诉讼(\_\_\_\_)

第二十条 本合同一式三份，甲、乙双方各执一份，办证机构登记备案一份，双方签字盖章即刻生效。

甲方(盖章): \_\_\_\_\_

乙方(盖章): \_\_\_\_\_

法定代表人: \_\_\_\_\_

法定代表人: \_\_\_\_\_

注册房地产经纪人:

委托代理人: 房地产经纪人协理:

签约地点: 签约时间

### 销售房地产代理合同范本(三)

甲方(委托方):

乙方(受托方):

甲方为促进商品房的销售,委托乙方对甲方所开发的项目进行独家营销策划和销售代理,双方在平等互利的基础上,就委托代理之有关事宜达成如下合同条款:

第一条 委托代理项目的位置、面积

代理项目坐落位置;代理项目总面积约为平方米(详见甲方提供的测绘面积表)

## 第二条 销售价格

- 1、销售面积按建筑面积计算；
- 2、合同所约定的销售房屋价格为元/平米；
- 3、在实际销售中，如属溢价方式销售，在溢价范围内乙方有权折扣优惠，无需经甲方同意；如属甲方定价销售，乙方无权折扣优惠，必须经甲方书面同意后，方可执行折扣优惠。

## 第三条 甲方权利与义务

- 1、提供有效的营业执照和开发资格证书复印件。
- 2、提供该项目的土地使用权证、建筑工程规划许可证、建设用地规划许可证、施工许可证、商品房销售证书或预售许可证的复印件及施工图、分层平面图、面积测绘报告、户型图以及施工进度计划等资料。
- 3、保证工程质量、工程进度、综合验收时间及交房时间，项目在修建工程中，若发生设计变更，应当及时书面通知乙方。
- 4、按双方协商确定的计划，承担销售广告宣传费用以及相关资料制作费用。
- 5、派出专人配合销售，负责审定售房合同、收款、办理收房合同登记、银行按揭与房屋产权、国土等手续，落实购房人的合理要求等工作。
- 6、提供《商品房(买卖)合同》范本。

7、对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制和自售的情况必须书面通知乙方;并保证提供的房源产权合法、有效。

8、提供装修好的售房部、配备售楼电话、必要的办公用品、承担售房部房租、水、电、暖等费用。

9、可以定期检查、督导乙方工作。并指派专人负责房屋买卖合同的签署。

10、做好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响;

11、负责按时支付乙方佣金。

12、约定承担的其他费用;

#### 第四条 乙方权利与义务

1、本合同签署后天内甲方基本具备销售条件后，经甲方同意，再实际动作。

2、切实完成向甲方承诺的销售计划，严格执行销售价格及付款方式，特殊情况须经甲方书面同意。

3、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务。

4、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广。

5、根据销售需要及市场需要，在双方确定的销售底价基础上，溢价或涨价

的幅度应及时书面告知甲方。

6、与购房人签订商品房买卖合同。本合同约定销售范围内的房屋，所有销售均视为乙方完成。

7、乙方有权拒绝任何形式的虚假按揭融资。

8、乙方应当为甲方保守相关商业机密。

9、乙方在经营活动中，应当自觉维护好提升甲方企业形象。

10、约定承担的其他费用。天内展开销售。

#### 第五条 代理销售佣金按以下方式计算

1、佣金=底价佣金+溢价奖励

其中：低价佣金=低价销售合同总金额\_\_%

溢价奖励=(销售价\_\_\_\_底价)\_\_\_\_%

#### 代理佣金结算方式

1、当甲方收到所签售房合同首期房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总金额，依照本合同第五条 分别计算佣金。

2、当甲方收到首期房款后即应按时结算佣金给予乙方，结算日为每月\_\_\_\_号，甲方在结算当日可用转账或现金方式支付乙方，乙方递交收款票据。

## 销售房地产代理合同范本（四）

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，按揭贷款手续获批后，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：

\_\_\_\_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。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/998124125026007004>