

# 销售商品的合同 商品销售合同(通用7篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 销售商品的合同 商品销售合同篇一

- 1、甲方是\_\_\_\_\_系列产品的供应商，乙方是经销商。
- 2、销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_范围内销售甲方产品。
- 3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。产品销售合同范本。甲方也应保证供应足够的货源。
- 4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。
- 5、运输及运费计算：甲方将以产品到岸价的形式向乙方供货，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区配货站的运费，而乙方将负责货物在当地配货站到乙方仓库的一切费用。
- 6、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。
- 7、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视

乙方为全部签收正确。

8、销售任务:乙方应完成总的销售额为:\_\_\_\_\_套/年。

9、付款期限:甲方对乙方的付款条件为款到付货,即乙方每次定货需先将货款汇至甲方帐户内,甲方在确认款已到帐后\_\_\_\_日内发货(不可抗力因素除外)。

10、甲方负责为乙方提供全面的技术支持,负责为乙方培训售后服务人员(培训设在甲方公司所在地)。

1、保持甲方产品所有规格\_\_\_\_\_个月销售的库存,甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动:当甲方在当地进行产品推广活动资源时,乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制:乙方可享受甲方的经销商供货价,乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时,乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者(二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知)

4、对乙方的优惠:

乙方作为经销商,可以享受出厂价\_\_\_\_\_元/套;

若乙方销售业绩特别出色,甲方将给乙方更大的优惠,具体优惠措施由甲方另定。

1、经友好协商,甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续\_\_\_\_\_个月不能达到甲方所定下的销售目标,甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

(1) 乙方超越销售范围销售甲方产品；

(2) 乙方违反了结算规定，未按要求付货款；

(4) 乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

1、本协议有效期为：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，签名盖章后即生效。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

## 销售商品的合同 商品销售合同篇二

甲方：\_\_\_\_\_贸易有限公司

甲乙双方本着“真诚合作，共同发展”的原则，经友好协商，就甲方同意授权乙方作为本协议指定行政区域内的代理商事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

一、 特许代理产品名称

二、 特许代理区域：\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_县

(区)

三、甲方向乙方供货价格（附产品价格表）

四、甲方对乙方的销量要求：

乙方首批进货量为\_\_\_\_\_万元，年销售目标约定\_\_\_\_\_万元。乙方每季度至少从甲方购进产品\_\_\_\_\_万元，否则甲方不承担本协议约定的义务，并有权终止本协议。

五、双方权利及义务

1、甲方权利

(3) 有收集乙方市场调查、广告宣传材料、销售工作总结的权力；

(4) 指导促销活动方案和召集必要的工作会议的权利；

(5) 有对乙方销售业绩和相关工作进行检查、督促、考核、处罚的权利。

2、甲方义务

(2) 保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货；

(3) 负责提供乙方正常销售所需的相关文件；

(5) 协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

3、乙方权利

(2) 享有甲方货源紧俏时优先供货的权利；

(3) 享有所代理产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

#### 4、乙方义务

(1) 全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益；

(5) 在甲方指导下，做好代理区域内的促销活动和市场推广工作；

(7) 乙方联系电话、地址变更，应及时通知甲方，如\_\_\_\_\_个月内甲方无法按原联系方式联系到乙方，而乙方又未通知甲方新的联系方式，本协议自行作废。

#### 六、定货及运输约定

1、甲方在收到乙方订货单后，应及时向乙方发出确认订货通知，并在收到乙方相应货款后按乙方指定地点发货，运输费用由乙方承担。

2、本协议签订后，乙方应向甲方交纳首批产品的定金\_\_\_\_\_元，待乙方提货时转为货款。

#### 七、退换货规定

乙方从甲方购货后原则上不得要求退换货，但若因甲方产品质量问题或因型号与订货单不符，乙方可自收货日起15日内向甲方提出调换产品要求。但必须保证原产品完好、附件齐备、标签和包装不得损坏，运输费用由乙方负责。

#### 八、售后服务

1、售后服务原则上由乙方负责。

2、乙方所需售后服务的材料应以月订单形式向甲方提出。

## 九、协议有效期

本协议自乙方执行第六条第（2）款之规定即自动生效，有效期\_\_\_\_年，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日终止。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止本协议。本协议未尽事宜，可根据双方协商制定补充协议，其与本协议具有同等的法律效力。协商不成，由\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。本协议一式\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_份。

## 销售商品的合同 商品销售合同篇三

甲方(委托方)：（以下简称甲方）

乙方(受托方)：（以下简称乙方）

经甲乙双方共同友好协商，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，就甲方委托乙方全程独家代理销售(包括市场调研、营销策划)甲方开发经营的“ ”项目的有关事宜，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

1、销售代理：甲方指定乙方为其在重庆大足县“

2、销售标底范围：工程建筑面积约平方米，可代理销售总量约为： 套(个)，其中包括 住宅、门面 个、独立车库 个。

3、其他：本项目具体可销售物业的位置、类型和面积清单由甲方出具，经双方认可后作为本合同附件之一。乙方在代理期限内能如期完成考核任务，履行本合同承担的各项义务，甲方不得委托其他第二个代理人，且商品房出售前的所有权归委托人，由委托人负责盈亏。

## 第二条：合作期限

1. 本合同有效代理期限为自本合同签订之日起后，如甲方或乙方提出延长代理期限，则双方另行签定补充协议。

如非违约原因需延长，提议方应提前15天以书面形式通知对方，并获得对方书面签字认可，合同期限可得以顺延。

2. 本合同有效期内，除甲方或乙方违约或满足本合同约定的终止合同条件，双方不得单方面终止合同。

## 第三条：费用负担

1. 本项目的推广费用由甲方负责，根据乙方营销策划的方案估算，总额不超过 万元(不包括样板房和售楼部的装修费用)。

2. 推广费的使用除开盘期外，每不能超过总额的25%。

3. 推广费用的使用范围包括：

(2) 各种媒体广告及推介活动\宣传及有关销售宣传资料的编辑、设计、制作、及发布等费用。推广费用使用计划由乙方提出，双方共同商讨，甲方同意签字确定为准。平面设计公司及人员由乙方指定，甲方应尊重乙方意见。

4. 甲方负责提供销售场地、提供售楼部与直销点销售工作所需的办公设备及耗材(含现场的空调、电话、电脑、打印机及复印机、饮水机等)、提供专职的看房直通车及司机、配备售楼部与直销点的办公家具(接待台、洽谈桌、洽谈椅、文件柜、写字台等)、销售办公用品、水电、销售热线以及样板间的搭建及装修等。

5. 按揭办理及签订合同时的合同登记及按揭办理人员由甲方负责提供专人。

6、销售现场的销售人员工资及提成等费用由乙方承担，包括市场调研费、差旅费、乙方管理费等。

7、销售现场由甲方负责派值夜(保安)人员及日常清洁的保洁人员。

#### 第四条：销售价格

销售基价：由乙方根据市场调研情况提出专业意见，甲方代表确定并签字认可。本项目具体价格表经甲方代表签字后作为本合同附件之一。整盘销售均价双方约定为多层 元/m<sup>2</sup>□高层 元/m<sup>2</sup>□商业 元/m<sup>2</sup>□车库 元/个。

#### 第五条：销售阶段与任务

项目一期销售任务：

(注：待确定总金额后补充)

#### 第六条：策划费、代理佣金及支付条件及方式

1. 代理佣金：基本代理佣金按销售总额的 计算。

2. 策划费用：项目全程营销策划费用为 万元，签约甲方即支付30%给乙方，市场调研报告(包括建筑规划建议和定位建议)完成提交后，甲方在完成之日10天内(甲方对报告满意的情况下)再支付总额30%给乙方，开盘1月内支付剩余的40%给乙方。如开盘6个月内乙方累计未完成万销售任务，甲方则有权从佣金里扣回支付策划费用的40%。(注：待确定总销金额后补充)

3. 特约奖励：

1) 最终的销售单价超出甲乙双方约定的销售底价以上部分，甲乙双方按照比例分成。甲乙双方约定开盘销售额达到



万(或%)之后,甲方才能单方提出和执行涨价,甲方每次上调价格不超过2%,每个月不超过一次。开盘均价甲方承诺高层不超过 元/平米,多层不超过 元/平米,单套价格底价表由甲方签字确认为准,在此价格表的基础上,超出销售单价部分甲方按月按套计提溢价给乙方。

2)乙方从开盘之日起六个月内完成销售任务励乙方 万元人民币。结算时间为完成任务十五日内。

(注:待确定总销金额后补充)

4. 结算依据: 销售业绩计算界定: 以客户已签订《商品房预售合同》或大定协议并已收取首付款或定金所确定的房屋销售总金额为乙方完成的销售额。完成一个单位的销售(即,可结算代理佣金的销售业绩): 指购房者已正式签订《商品房预售合同》或大定协议并已收取首付款或定金。乙方完成的销售额的结算金额,为当月乙方应计提的基本代理佣金。代理佣金结算程序: 乙方每月25日由乙方项目负责人员凭已签订合同或大定协议的业绩汇总表及收款凭证复印件,与甲方合同或协议及收款凭证保管人核对记录无误并签字认可后,将该业绩汇总表交甲方财务部,甲方于次月5日前结清付给乙方之当月代理佣金(包括基本代理佣金、溢价分成)。(为保障销售队伍积极性,遇国家长假,则代理佣金甲方应于当月30日内结清付给乙方)

5. 提佣方式: (1)本项目正式开始预售之日起,以现金支票或现金的形式支付给乙方,乙方出具有效票据。

第七条: 甲方权利和义务

1. 负责保证该项目开发及销售的合法性,及时办理售楼的相关法律程序,并为该项目之买主按合法程序办理买卖手续。

2. 甲方向乙方提供的文件资料

3. 同意在该项目的各种宣传媒体及资料上印上乙方独家策划代理字样，并包括乙方有关名称、电话及地址以利销售。
4. 甲方应按期结算乙方应得佣金，逾期则按0.3%每日支付滞纳金，逾期一个月除滞纳金外，另处赔付乙方应结金额的30%作为赔偿金。
5. 一切有关项目之其他合同文件均须由甲方(或甲方授权人)签订，任何个人或单位签订均属无效。
6. 甲方负责派授权人与认购者签订《商品房预售合同》、《商品房认购书》、《商品房预订书》《意向购房承诺书》，其它任何人签订之合同条款均属无效。
7. 甲方有权定期检查，督导乙方工作，专人负责收款签章，并享有该项目开发的收益权，所有权和处置权。

## 第八条：乙方权利及义务

1. 整个策划、宣传和销售过程中必须遵守中华人民共和国、重庆市及有关地方的法律法规。
2. 完成前期市场调查，项目定位报告，项目价格及推广营销企划，并实施执行。
3. 负责对该项目的销售进行总体策划，包括对市场定位、销售对象、时间、价格、付款方式及各种宣传渠道的确定与运用等提供专业意见，并实施执行。
4. 负责建议、安排设计及监督制作该项目的推广宣传单、展览板、认购书、认购须知及有关之销售资料，并实施执行。
5. 负责建议、安排及监督制作该项目的报纸、电视及电台等各大媒体广告的设计及制作工作，并实施执行。

6. 对目标消费群组织、安排、主持并实施执行直销宣传广告的派发。 7. 各种有关宣传的计划及费用需甲方签字同意方可实施。

8. 协助甲方以甲方名义草拟《商品房预售合同》、《商品房认购书》、《商品房预订书》、《意向购房承诺书》，并协助甲方统一收取客户房款。已签订的《商品房预售合同》、《商品房认购书》、《商品房预订书》、《意向购房承诺书》原件必须在24小时内交甲方。非经甲方书面签字同意，乙方不得与买房者修改甲方审定的《商品房预订书》、《商品房认购书》、《商品房预售合同》、《意向购房承诺书》的任何条款。

9. 及时提交售后分析、统计工作，销售报告、客户统计分析、媒介效果评估分析、策划及销售工作补充及调整分析报告等。

10. 在工作安排过程当中，若双方在工作磋商阶段中未能取得共识，乙方应在保留专业意见的基础上，尊重甲方最终决定为服务宗旨。

11、乙方有制定本项目面价的权利，但不得底于甲方签字确认的底价，同时需甲方审核签字确认后才能实施。

12、乙方应保证销售工作正常开展，需派驻不少于7人的销售队伍驻甲方的项目销售现场实施销售工作，其中含一名销售经理，销售人员。服务项目的一名销售总监(随时检查督促销售执行效果)，保证每周不少于一天在售楼现场办公;按阶段工作要求的一名策划师(全程跟进执行项目策划工作)，保证开盘前及重大活动方案事实时每周四天在项目所在地办公;一名平面设计师(保证随时跟进和把握项目相关平面设计作品效果)。

13、针对本项目乙方经手的推广文件、资料、宣传平面需经甲方签字确认。14、乙方必须如实提供合法的营业执照复印

件，如因乙方无有效合法的营业执照及超范围的受托代理，给甲方造成损失和不良影响的，均由乙方承担经济责任和法律责任。

15、(包括产品规划建议和定位建议);200 年 月 日前向甲方提供项目营销策划案;200 年 月 日前向甲方提供广告宣传推广计划及项目的营销实施计划给甲方审定，经甲方签字同意后实施;并完成相应阶段全部策划、销售准备工作、销售人员培训工作，本合同签定后乙方进驻售楼部开始代销工作，10 天之内配齐售楼人员，从200 年 月 日起，全面展开销售工作实际运作。(根据甲方进度和要求)

16、负责项目的销售接待工作，收集客户意见，协调客户与甲方的关系。

17、应为甲方保守相关的商业机密。

19、未经甲方同意，不得代收任何售房款项及预订款。

#### 第九条：违约责任

本合同有效期内，任何一方违反本合同之约定可视为违约，守约方有权终止合同，合同终止后由违约方承担由此造成的一切法律责任和经济责任。双方约定违约金为 万元正。

#### 第十条：合同的终止

因下列原因本合同终止：

(2) 合同期限届满，又无需延长的。因一方违约或满足本合同约定的终止合同条件，另一方要求中止。

(3) 无违约行为但双方协议终止。

如非违约原因或非满足本合同约定的终止合同条件需终止本

合同，提议方应提前15天以书面形式通知对方并获得书面签字认可，有关代理佣金之计算按双方商定并签字认可的终止日期为终止结算日期，并按该日期前已收取首付款或定金，并签订《商品房预售合同》或大定协议的房款总额为基数计算代理佣金，甲方应自终止计算日期起7日内结清所有应付乙方之代理佣金，乙方也应自终止计算日期起7日内向甲方交接清相关工作及销售资料。

## 第十一条：争议的解决

执行本合同过程中，双方如发生争议，应本着平等互利的原则，尽量协商解决，协商不下，应向代理项目所在地人民法院提出诉讼。

## 第十二条：其它约定事项

- 1、乙方委派于甲方销售现场的主要管理人员乙方不得轻易做单方面调动，若因不可抗因素需要撤换管理人员，需由乙方提前10天作出合理的书面说明提交给甲方，在甲方认可的基础上(若事实是不可抗拒的，甲方承诺不刻意为难乙方)，委派新的管理人员(甲方认可该管理人员的前提下)进入案场进行工作交接，确保项目后期工作有序开展。
- 2、由于甲方原因造成退房的，经甲方同意后，乙方可执行退房指令，乙方仍然应计提该套佣金，所退房继续由乙方销售，但乙方不另行收取代理费。
- 3、由于乙方责任造成退房的，甲方有权扣除该套房乙方代理费，由此造成甲方的相应损失，由乙方承担责任。

本合同一式五份，甲乙双方各执二份，办证机关备案一份。如有修改和补充内容，应另立补充合同，作为本合同附属内容。补充合同、本合同附录与本合同具有同等法律效力。

### 第十三条：有关术语解释

本合同素称实际完成销售指标：以甲方(或甲方授权代表)已签订正式商品房预售合同并收取首付款或定金的，该预售合同中确定的房屋销售总金额为准。

本合同所称一个单位：指一间独立产权的房屋。

本合同所称完成一个单位销售：指已签订一个单位房屋的商品房预售合同或大定协议并已收取首付款或定金。

本合同所称大定业绩：指已签订房屋的《商品房认购书》并已收取定金。

本合同附件：

销售基础结算价格一览表(待补) 策划、销售准备工作进度控制表(待补) 可销售房源(面积)代理清单(待补)

法定代表人签字： 法定代表人签字：

合同签订日期：二零零 年 月 日

## 销售商品的合同 商品销售合同篇四

一、授权有效期自---年 月 日至---年 月 日止。

二、授权活动内容：代理投标、签订合同、履行合同内容、提供售后服务及按贵公司要求的其它各项活动。

三、授权经销产品范围：

1. 授权投标产品商标为“商标1”和“商标2”，此两个商标均由我公司注册，我公司具有合法使用权。如有第3方提出侵

权，诸如商标、工业设计和其它知识产权的行为，我公司将出面交涉，承担所有责任。

2. 授权投标产品：--产品1、--产品2。

四、授权经销区域范围：--有限公司及其所辖的各市分公司。我对由于授权销售和现有社会销售渠道之间可能引起的所有问题、责任、索赔、监管处理等一切后果负责，如对贵公司造成损失由我公司负责赔偿。

五、授权截止日之后，被授权公司如不能再履行售后服务，则由我公司继续履行各项责任、权力及义务。

六、如发生对该项目授权2家及以上代理参与竞标的情况，我公司承诺针对本项目所有授权无效。

授权公司：（加盖公章）

被授权公司：（加盖公章）

单位地址：

单位地址：

法定代表人：

法定代表人：

授权公司市场代表：

市场代表联系方式：

联系方式：

日期： 年 月 日

# 销售商品的合同 商品销售合同篇五

甲方：

乙方：

## 一、合作方式

### 1、经销商

要求：管理规范有一定规模的空调销售、服务网点，首批进货\_\_\_\_\_套以上，其中外机\_\_\_\_\_套，内机\_\_\_\_\_套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励

2、代销商由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

二、产品价格 全国统一零售价：\_\_\_\_元/套（外机双风机和内机的柜机均按二个计算）乙方提货价：\_\_\_\_元/套三、订货及结算方式 乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

四、双方权利与义务 乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

五、其它 为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1、甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_ %作为推广费返还给乙



方2、乙方的月销售量达到\_\_\_\_\_个以上，甲方按当月乙方销售额的\_\_\_\_\_%进行返利。

3、乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_%奖励给乙方。

4、乙方一次性提货\_\_\_\_\_套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

合同有效期 年 月 日至 年 月 日甲方：（盖章）

乙方：（盖章）代表签字：

代表签字：

## 销售商品的合同 商品销售合同篇六

甲方：

乙方：

### 一、合作方式

#### 1、经销商

要求：管理规范有一定规模的空调销售、服务网点，首批进货\_\_\_\_\_套以上，其中外机\_\_\_\_\_套，内机\_\_\_\_\_套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励

2、代销商由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

二、产品价格 全国统一零售价：\_\_\_\_元/套（外机双风机和内机的柜机均按二个计算）乙方提货价：\_\_\_\_元/套三、订货及结算方式 乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

四、双方权利与义务 乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

五、其它 为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1、甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_ %作为推广费返还给乙方  
2、乙方的月销售量达到\_\_\_\_\_个以上，甲方按当月乙方销售额的\_\_\_\_\_ %进行返利。

3、乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_ %奖励给乙方。

4、乙方一次性提货\_\_\_\_\_套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

合同有效期 年 月 日至 年 月 日甲方：（盖章）

乙方：（盖章）代表签字：

代表签字：

## 销售商品的合同 商品销售合同篇七

地址： \_\_\_\_\_

邮码： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

职务： \_\_\_\_\_

乙方：

地址： \_\_\_\_\_

邮码： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

职务： \_\_\_\_\_

房地产销售代理合同

□

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。

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:

(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;

(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

甲方： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

邮码： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

邮码： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_