

最新种子区域代理合同(汇总10篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

种子区域代理合同篇一

法定代表人：_____法定代表人：_____

地址：_____地址：_____

电话：_____电话：_____

传真：_____传真：_____

开户行：_____开户行：_____

账号：_____账号：_____

甲乙双方经过友好协商，根据《_民法通则》和《_合同法》的有关规定，就甲方委托乙方独家营销推广销售代理甲方开发经营或拥有的_____大厦(以下简称本项目)事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条委托方式和范围

甲方委托乙方为本项目独家营销推广销售代理商，全面负责甲方在_____区_____路_____地址上兴建的本项目的营销策划、广告推广、销售代理工作；本项目物业为国际甲级写字楼，销售面积共计_____平方米。具体工作内容见本合同附件一。

第二条合作期限

1. 本合同代理期限为：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. 在本合同有效期限内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效期限内，甲方不得委托指定其他代理商。

第三条费用标准及付款方式

本项目服务收费分为三个部分

1. 项目前期策划费用：项目前期策划费用为_____元。

本项费用根据前期策划工作进程分期支付，甲方在合同鉴定之日起3个工作日内向乙方支付_____元。

乙方完成项目市场调查工作(包括商圈调查、目标人群调查、目标市场调查、产业链调查和竞争对手调查5项内容)，并对整体项目进行初步定位，向发展商提交演示报告及数据资料。甲方对乙方进行的市场调查与项目初步定位认可后，向乙方发出项目策划通知书，并在通知书发出后3个工作日内向乙方支付第二笔前期策划费用_____元。

乙方完成项目策划工作报告，并与甲方进行沟通调整，甲方在对项目策划报告认可后，向乙方发出项目策划确认书，并由乙方与相关设计单位合作对项目的规划设计进行调整。甲方在发出项目策划确认书后3个工作日内，向乙方支付剩余的_____元营销策划费用。

2. 广告设计与策划费：自广告策划与设计开展之日起，甲方每月向乙方支付固定月费_____元。

3. 销售代理费：项目销售总额的3%。

乙方完成销售总任务0%—40%之间，甲方按项目总销售成交额的1%支付乙方佣金，未支付的2%的佣金根据乙方销售进度参照下面约定条款逐步补齐。

乙方完成销售总任务的40%—70%，甲方按项目总销售成交额的2%支付乙方佣金，同时按照本标准补齐乙方之前销售的40%中应得的代理佣金。

乙方完成销售总任务的70%—90%，甲方按照项目总销售成交额的3%支付乙方佣金，并同时按照本标准补齐乙方之前销售的70%中应得的代理佣金。

4、甲方同意按下列方式支付代理佣金：

每月月底结算销售额，次月5号前结算销售代理佣金。

在合同生效后每月18日甲方向乙方支付项目营销推广费人民币_____元，在项目开始销售当月停止支付并在次月应支付佣金中扣除已付款项。

5、因客户违约而没收的定金，由甲乙双方_____分成。

第四条：费用负担

甲方：

1、提供销售场地；

2、提供销售所需办公用品(例如：电话、饮水机等)并承担所有办公费用；

3、市场推广的广告费用投入和公关活动费用投入。

乙方：

1、推广及销售工作人员的工资及奖金。

第五条甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照

(2) 甲方应提供房地产开发五证。

(5) 甲方正式委托乙方为本项目营销推广销售独家代理的委托书；

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。

甲方保证若客户买受的实际情况与其提供的材料不符合，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营销推广销售工作，对乙方提交的各种方案，应在3个工作日内给出书面意见。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第六条乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定营销推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等)；

(2) 根据营销推广计划，制定销售计划，安排营销推广销售时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行营销推广及广告宣传；

(4) 派送推广宣传资料

(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推广销售活动；

(7) 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. 乙方不得以甲方的名义从事本合同规定以外的任何其他活动。

第七条 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，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，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. 合同生效后6个月内，若乙方未完成招商任务的40%，则甲

方可以与乙方解除合同。

3. 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。

第八条违约责任

1. 乙方除自然力、政府等不可抗力之因素外，应按合同约定之要求，完成各项工作，否则视为乙方违约，由此给甲方造成的一切经济损失由乙方承担，并且甲方有权单方面终止执行本合同。

2. 合同经双方签字后，甲方中途终止执行合同的部分或全部内容，则视为甲方违约，由此给乙方造成的一切经济损失由甲方承担，并且乙方有权终止执行本合同。

3. 如甲方未能按合同约定时间付款，使乙方不能及时开展各项工作，因此而给甲方造成的工作延误或影响，乙方不承担任何损失或责任，乙方并保留单方面终止合同的权利。

4. 滞纳金：若甲方未按合同规定的时间一周内付款，则须自合同约定的付款时间算起，每日按拖欠款金额的3%向乙方支付滞纳金。

5. 违约金：

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。

签章：_____ 签章：_____

_____年____月____日

种子区域代理合同篇二

甲方（委托人）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

乙方（受托人）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

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，该项目销售面积共计_____平方米。

第二条、合作期限_____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。

1、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。

2、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

1、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。

2、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。

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_____比例分成。代理佣金由甲方以_____形式支付。

2、甲方同意按下列方式支付代理佣金：

（1）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。

(2) 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_____天将房款汇入甲方指定银行账户。属分期付款的，每_____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_____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。

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。本合同一旦终止，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_____份，甲乙双方各执_____份，经双方代表签字盖章后生效。

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，由_____方所在地人民法院管辖，依法处理。

甲方（签字）：

签订地点：

_____年_____月_____日

乙方（签字）：

签订地点：

_____年_____月_____日

种子区域代理合同篇三

委托方(甲方)：

受托方(乙方)：

甲乙双方经过友好协商，就乙方代理销售甲方所开发建设的大厦(花园、别墅、公寓等)事宜达成一致协议。

1. 提供营业执照复印件，法人代表证明书。
2. 提供所委托销售项目的有关批文，包括物业名称证明、立项批复、土地使用证、土地出让合同、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程开工许可证、商品房预售或销售许可证等文件的复印件。
3. 提供上述项目的设计图纸、装修标准及技术指标文件，提供上述项目周围环境及土地使用情况、建设情况及交通状况等资料和文件。
 1. 根据市场情况制定销售计划，安排销售时间表。
 2. 在甲方帮助下，安排客户实地考察并介绍项目当地环境。
 3. 乙方与客户接洽之后，以传真方式与甲方联系，确认客户。凡经甲方确认后的客户，成交后均视为乙方成交。
 4. 在甲方与客户正式签署售楼合同之前，以代理人身份与客户签署有关认购意向书，并在规定时间内安排客户与甲方正式签署买卖合同。

本物业第一期销售价格暂定为每平方米元。

甲乙双方同意代理佣金为房价的2%，佣金在客户与甲方正式签署买卖合同时全部支付。

甲方同意乙方的代理期限为半年，从双方签订本协议之日起计算，在代理期间，乙方须售出平方米。

如在代理期限内乙方未按合同规定销售出平方米的物业即构成违约，双方另行确定对违约行为的处理。

甲方同意支付所有与销售有关的广告费用，广告分为三期，分别在报和报上刊出。

甲乙双方同意由本代理协议产生的一切纠纷，均采用友好协商的方法予以解决，如果协商的方法不能解决，双方一致同意将争议提到北京仲裁委员会予以仲裁，仲裁的裁决是终局的。

本合同一式两份，甲乙双方各持一份，自双方代表盖章签字之日起生效。

甲方： 乙方：

年 月日

种子区域代理合同篇四

甲方：

乙方：

根据《_合同法》，甲乙双方经平等协商一致，自愿签订本代理协议，共同遵守本协议所列条款。

第一条 自本协议生效之日起，甲方授权乙方：

- 1、以甲方业务临时代理人的名义宣传、销售甲方电信业务；
- 2、代理收取甲方委托收取的相关费用。

第二条 上述授权的期限从 年 月 日起到试用期结束(1-3个月)，试用合格签定正式代理合作协议。

第三条 根据乙方业务发展情况，甲方按照有关代理销售办法核定乙方销售佣金。具体核定办法如下：

- 1、按甲方现行社会代理商政策核定一次性代办费；
- 2、试用期内基代理费500元(根据在岗时间、业绩考核、日常管理考核等)考核发放。
- 3、试用期1-3月业绩净收入达3000元以上时考核后签定正式代理合作协议，按4%提取业绩净收入提成。如甲方在代理销售规定及佣金标准方面有所变动，甲方提前以书面的形式通知乙方，按甲方新标准执行。

第四条 甲方的责任和义务：

- 1、甲方为乙方提供开展业务代理身份的授权文件。
- 2、甲方根据条件对乙方进行必要的业务指导和专业知识培训，并及时传达国家有关政策和甲方的有关规定。
- 3、甲方根据甲方有关代理销售规定，对乙方销售业绩进行考核。
- 4、根据考核结果，甲方按照甲方相关规定支付乙方销售佣金。
- 5、甲方可依据乙方因工作需要预先领取的有价物品，收取等

价的押金。

6、甲方仅对乙方从事本协议授权范围内业务销售活动与第三人产生的权利义务承担责任。除此之外，乙方的其他行为及虽从事授权范围内业务但出现与该业务无必然因果联系的行为后果，甲方不承担责任。

第五条 乙方的责任和义务：

1、乙方应严格遵守《_电信条例》及有关法律法规，认真执行甲方有关代理销售规定，按照要求参加甲方提供的专业知识培训，并保证按时达到从事代理业务的能力。

2、乙方应严格执行_和公司规定的业务办理时限、服务质量等方面的要求，并应对用户资料和相关信息保密。

3、按甲方要求提供担保人后，乙方方可开展业务。

4、乙方在业务发展过程中应注意人身安全与财产安全，避免事故发生。如发生事故，甲方不承担任何责任。

5、乙方应负责追缴所发展用户的欠费。

种子区域代理合同篇五

合同编号：委 托 人：被委托人：签订地点：签订时间：

甲方：招商局地产（重庆）有限公司 乙方：

经双方友好商谈，就甲方委托乙方非独家外场销售 招商江湾城在售房源，具体事宜达成以下协议：

名称：招商江湾城地址：江北区北滨一路363号

委托有效期限：自销售代理合同签订之日起至项目委托房源销售终止。

1. 委托销售房源

委托的房源：招商江湾城一期商业、二期住宅，截止本合同签订日期未被认购的房源。

2. 客户确认方式

1) 乙方在向甲方推荐意向客户时，应向甲方出具《场外推荐客户确认书》（以下简称确认书）。《确认书》经甲方指定的工作人员签字确认，其作为结算销售代理佣金的依据之一。客户确认书一式两份，双方各执一份。

在出具给甲方的《确认书》后2个月内认购甲方产品，均视为乙方的销售业绩；2个月后仍未认购甲方之物业，则《确认书》自动失效，甲方无须为此客户付给乙方任何费用。

3. 销售价格的确认真

经甲方的授权，不得擅自给购房客户任何形式的折扣承诺。

知乙方并给予其推荐客户同等优惠。

1. 甲方自本合作开始之日向乙方提供有关甲方物业的详细资料，包括但不限于甲方营业

执照、开发公司资质审查、销售5证、户型图、合同范本、交房配路标准、项目位路图、园林设计、设计师及物业管理公司简介等。

2. 甲方保证已取得该物业可合法销售之商品房的相应证明文件。

3. 甲方承诺本项目的产权及相关文件及《商品房买卖合同》之合法性，因房屋产权所致

瑕疵（包括但不限于抵押担保等）、房屋质量瑕疵及《商品房买卖合同》履行过程中产生之一切后果，由甲方全权负责。

4. 甲方应认真履行与购房方签约、收取房款、银行按揭等相关手续之责任。 5. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付佣金。

6. 甲方应向乙方提供最新准确销售价格、现行及将要进行的促销计划。

1. 乙方须指定专人对本项目进行相应宣传以及对客户进行接待讲解。

2. 乙方须按照与甲方所指定的售楼条件（资料、价格、付款方式及本合同条款等）进行

3. 乙方不得以甲方的名义从事本协议规定的合作范围以外的任何其他活动，如有查实，甲方将追究其相关责任。

4. 合作期内，乙方将项目销售的具体情况，作登记和统计，定期及时向开发商汇报工作

进展情况。

1. 乙方计提佣金的前期条件：甲方在同乙方所推荐的购房客户签订正式的《商品房买卖

合同》，一次性付款客户已支付全部房款；按揭客户已支付首期房款并办理完毕按揭手续。

2. 乙方计提佣金的基数：乙方所介绍的购房客户（必须经甲方确认）与甲方签订正式的

《商品房买卖合同》所确认的房款总额。

例（总金额）1.5%计提；每月销售5套及以上物业，按照销售佣金提取比例（总金额）2.0%计提。销售套数不论住宅、商业均有效。

成已经发放，已发该笔佣金提成从下月佣金提成中扣除；

2) 换房：若发生客户签订合同后换房，该笔交易的佣金结算按多退少补的原则执行。 3) 其他销售政策（包括认购定房、签定合同等）与甲方销售政策同等执行。

个工作日书面通知违约方后，守约方有权提前终止本合同的履行，守约方因本合同的提前终止而受到损失的，违约方应承担相应的赔偿责任。

不能预料又不可避免的事件）而一方不能履行本合同的在取得有关部门的不可抗力的认定后不视为违约。

自通知发出之日起，甲方将不再受理任何推荐客户，在通知发出之日前，乙方推荐客户均有效。

2. 如出现如下任何一种情况，甲方有权单方面解除本合同，并要求乙方赔偿一切经济损失： 1) 未经甲方许可擅自承诺并给甲方造成重大声誉或经济损失； 2) 在甲方授权范围之外从事其他与甲方有关的商业活动； 3) 乙方单方面收取客户定金； 4) 乙方涉及刑事诉讼。

3. 如出现如下任何一种情况，乙方有权单方面解除本合同，并要求甲方赔偿一切经济损失： 1) 甲方未能在乙方推荐客户签约时提供合法销售手续； 2) 甲方涉及刑事诉讼。

本合同一式陆份，甲方肆份，乙方贰份，合同于双方签字盖章之日起生效。本合同未尽事宜，双方再行协商，可另签补

充协议。（本页无正文）

甲方（签章）： 乙方（签章）： 委托代理人： 委托代理人：
联系电话： 联系电话： 开户行：

银行帐号：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

种子区域代理合同篇六

乙方： 大学

甲乙双方本着友好协商，互利合作的原则，就乙方接受甲方委托，为甲方培训经理人员达成如下协议：

- 1、负责组织高级经理人员参加学习，人数不超过50人，多于50人将根据情况，适当增加培训费。
 - 2、支付本期讲课费，教材费，场地费，管理费等培训费用共计人民币34万元，开班前3天一次性支付全部培训费用。
 - 3、安排一名工作人员专门负责该培训班的管理事宜。
 - 4、培训期间，甲方负责督促学员遵守乙方的各项规章制度。因甲方学员违反乙方的规章制度给乙方造成损失的，由甲方负责赔偿。
- 1、乙方按双方达成的培训方案（见附件）组织培训。
 - 2、派出具有丰富教学经验的副教授职称以上的教师授课，其中具有教授职称的教师不少于50%。
 - 3、每门课程开课前，乙方免费为甲方每位学员配备一本教材，

无合适的教材配备一本参考书。

4、提供教学场地，即一个标准班的专用电教教室。

5、乙方负责与授课教师沟通，使其同意向甲方学员提供电子版课件及负责甲方学员的课程问题答疑工作。

种子区域代理合同篇七

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：

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____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：

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。

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等合计 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_____年的，应征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。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本

合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同约定指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由无锡仲裁委员会仲裁。

十

二、如有其它事宜，可签订补充协议。 甲方：

乙方：代表：

代表：地址：

地址：联系电话：

联系电话：开户行：帐号：签约日期：_____年____
月____日

返

种子区域代理合同篇八

甲方：____省（单位名称）

乙方：公司

甲乙双方经过友好协商，就甲方委托乙方在澳大利亚组织实施_小城镇园林建设管理_培训达成如下协议：

一、培训题目、时间及人数：

1、题目：

2、培训团_____月_____日抵达澳大利亚，_____月_____日回国，在澳时间共_____天。

3、培训团共_____人（_____男，_____女）。

二、培训目的：

学习澳大利亚小城镇及其园林建设方面的先进技术和管理经验，提高培训团成员专业和管理水平。

三、培训内容:按原甲方提出要求为准。

四、培训方式:专家讲课、实地考察、与当地有关企业或政府机构交流。

五、双方责任:

1、甲方责任:

- 1) 负责培训团人员的组织工作, 提供人员名单;
- 2) 负责办理护照、签证等手续;
- 3) 提出培训要求, 负责支付乙方为完成培训任务而共同商定的费用;
- 4) 负责培训期间团员的各项管理工作, 包括集体活动、自由活动、住房、用餐等;
- 5) 不得向乙方提出违反出国培训规定的要求。

2、乙方责任:

- 1) 负责向甲方签发邀请信。
- 2) 负责按甲方的要求制定培训计划及日程安排。
- 3) 负责组织聘请合格教师、翻译, 安排与培训主题相关的考察、交流等活动。
- 4) 负责培训团吃、住、行等接待安排工作。
- 5) 提供的住宿应达到三星级标准。
- 6) 保证活动用车。

7) 不得将培训团组转手给其它机构和团体接待。

六、费用：

按原报价, 甲方支付乙方每人_____澳元+_____美元, 甲方实付乙方_____澳元+_____美元/人。因出现_____单间, 甲方另付乙方房差_____美元/间. 天×_____间×_____天=_____美元。国际旅费由甲方自行负责。

乙方负责将甲方所付费用用于支付培训团在澳大利亚期间的培训、住宿、交通、考察、杂费、小费、平安保险费用及消费税。

以下费用由团员个人负担: 电话费、收费电视费、洗衣费、房间酒水食品及集体活动以外产生的个人费用。

七、付款方式：

付款币种为澳元和美元, 甲方抵澳时交付, 乙方负责为甲方按其要求出具费用收据。

其它未尽事宜, 双方友好协商解决。

八、协议签署后, 如发生变更, 双方及时沟通, 妥善处理。

甲方: _____省 (单位名称) 乙方: 公司

代表签字: 代表签字:

日期: 20 年 月 日

种子区域代理合同篇九

一、委任兹甲方委任乙方为x地区之代理商。

二、法律关系本协议给予乙方的权利和权力只限于给于一般代理的权利和权力，本协议不产生其它任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其它任何协议约束的任何权利，特别是，本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。

四、提货方式乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

五、发货

1. 乙方在确定进货明细目录后，提前天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

2. 由发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

六、退货

1. 甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

2. 从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

3. 乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

七、佣金

1. 佣金率及支付方式：凡经乙方获得并经甲方确认的订单，甲方在收妥每笔交易全部货款后，将按发票净售价付给乙方%

的佣金。为了结算方便，佣金每____月汇付一次。如有退货，乙方应将有关佣金退还甲方。

2. 计算基础：上述“发票净售价”系指甲方开出的“产品”发票上的总金额(或毛售价)减去下列费用后的金额，但以这些费用业经包括在毛售价之内者为限：

- (1) 关税及货物税；
- (2) 包装、运费和保险费；
- (3) 商业折扣和数量折扣；
- (4) 退货的货款；
- (5) 延期付款利息；
- (6) 乙方佣金。

八、费用除下述者外，其余费用由乙方自理：

1. 由指定的时间内对走访费用；
2. 特殊情况下的通讯费用(长电传、各种说明书等)；

对该地区进行销售访问所发生的费用。

九、甲方的责任

1. 广告资料：中方应按实际成本向乙方提供合理数量的“产品”样品、样本、价目表、广告宣传用的小册子及其他有关“产品”推销的辅助资料。
2. 支付推销：甲方应尽力支持乙方开展“产品”的推销；甲方不主动向乙方代理“地区”的其他客户发盘。

3. 转介客户：除本协议另有规定外，如“地区”其他客户直接向甲方询价或订购，甲方应将该客户转介乙方联系。
4. 价格：甲方提供乙方的“产品”价格资料，应尽可能保持稳定，如有变动应及时通知乙方，以利推销。
5. 优惠条款：甲方提供乙方获致订单的条款是最优惠的。今后如甲方向“地区”其他客户销售“产品”而提供比本协议更有利条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供比此项更有利的条件。
6. 保证：甲方担保凡根据本协议出售的“产品”如经证实，在出售时质量低劣，并经甲方认可，则甲方应予修复或调换。但此项修复或调换的保证，以“产品”在出售后未经变更或未经不正确地使用为限。除上述保证外，甲乙双方均同意不提供任何其它保证。

十、乙方的责任

1. 推销：乙方应积极促进“产品”的推销，获取订单，并保持一个有相当规模和足够能力的推销机构，以利“产品”在“地区”的业务顺利开展和扩大。
2. 禁止竞争：乙方除得到甲方书面同意外，不应制造、购买、获取订单、或协助推销与本协议“产品”相同或类似的其他国家商品，或将本协议内“产品”转销其他国家和地区。
3. 最低销售额：在本协议有效期间的第一个十二个月内，乙方从“地区”客户获得的“产品”订单，总金额应不少于x元。以后每十二个月递增百分之十五。

种子区域代理合同篇十

甲方：

地址：

乙方：

地址：

为将超媒体做大做强，为广大商家提供更优质的服务，保障乙方及各代理成员的合法权益，统一品牌、统一形象，实现互利共赢，根据《_合同法》和_商务部《商业特许经营管理办法》等法规，特制定本合同。

第一章 总 则

第一条 超媒体由河北玛世电子商务有限公司创办。

第二条 代理目的：资源共享、互利共赢。

第三条 代理原则：有理、有利、有节、公开、公平、公正。

第四条 服务方针：方便、周到、准确、快捷、诚信、互赢。

第五条 代理目标：整合各类媒体闲置资源，整合社会各界人士闲置时间，在全体代理商的共同努力下，打造中国最大的实效媒体。

第二章 代理组织与管理

第六条 代理组织

代理的最高权力机构是超媒体代理大会，代理大会秘书处设在甲方。代理大会每年召开一次，大会闭幕期间由秘书处负责日常工作。秘书处工作人员由甲方出任。

第七条 代理成员

甲方和乙方及其他甲方代理。

第八条 代理成员资质

1. 可以独立承担民事责任的企业单位或个人；