

# 最新房产项目销售代理合同 房产销售代理人合同(模板5篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 房产项目销售代理合同篇一

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲乙双方经过友好协商，根据《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

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)由甲主负责支付。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责任即告完成，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；

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。

(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二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打。

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；

(8) 乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

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)，乙方应告之甲方，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。

第九条违约责任，双方违反合同约定的，支付 的违约金。

第十条其他事项

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：（盖章）

代表人：（签字）

乙方： 房地产中介代理有限公司（盖章）

代表人：（签字）

## 房产项目销售代理合同篇二

委托方： \_\_\_\_\_ 有限公司（以下简称甲方）

法定代表人： \_\_\_\_\_

统一社会信用代码： \_\_\_\_\_

通讯地址： \_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_

银行户头：\_\_\_\_\_

银行卡号：\_\_\_\_\_

代理方：\_\_\_\_\_有限公司(以下简称乙  
方)

法定代表人：\_\_\_\_\_

统一社会信用代码：\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_

银行户头：\_\_\_\_\_

银行卡号：\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲乙双方遵循着互利、互惠、平等的基础上共同开发市场，  
并充分协商达成如下协议：

## 房产项目销售代理合同篇三

甲 方：

地 址：

电 话：

法 人：

委托代理人：

乙 方：

地 址：

电 话：

法 人：

委托代理人：

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\_\_\_\_\_项目（以下简称该项目）事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

为了正确理解本合同内容，双方有必要在合同的开端确定销售的真正定义，销售行为定义不仅为在没有法律纠纷的情况下，完成销售前的专业咨询、手续办理和合同签订，还包括销售后期的售款催缴、房屋交接和入住等综合问题。

甲方指定乙方独家销售代理的由甲方所属的项目位于\_\_\_\_\_地块，占地\_\_\_\_\_亩，主体\_\_\_\_\_层，建筑面积共\_\_\_\_\_平方米，其中包括住宅及商业项目。具体可售单位按附件执行。

本合同代理期限共10个月，自 年 月 日起至 年 月 日完成双方达成的工作任务止。本合同期限届满，自动终止，如果甲方有进一步合作意向，将以书面形式通知乙方。

1、销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲方商定后给出销售均价，乙方所提供并经甲方确认的销售价目表为本合同的附件，并按此作为计算代理佣金及其他费用。

2、乙方应按照甲方确定的基价制定销售价格方案，在经甲方书面批准后再实施。一般来说，甲方不鼓励项目开盘后的市场销售价格调整。

3、根据销售的实际情况，需采取提价或促销行为时，由双方商定销售方案后，签定补充协议后再执行。

4、未经甲方书面许可，乙方不得擅自改变销售价格。

1、乙方的销售代理佣金为项目价目表成交额的8%。在经甲方书面同意提价，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按7:3比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2、本合同的.销售代理佣金划分和所占份额：

销售交易佣金 80%

销售考核佣金 10%

销售保证佣金 10%

3、凡以下情况均认定乙方完成销售，甲方按照合同代理佣金的80%在下个月前5个工作日内支付乙方，作为乙方依法获得的销售交易佣金。

a客户与甲方签订购房合同者，并交付购房款的50%；

b客户与甲方签订合同者，一次性付款者付清合同金额的100%；

c分期付款者，首付款不低于合同金额的50%；

d按揭贷款付款者，首付款不低于合同金额的50%。

4、根据第八条第三款确定的销售指标体系考核乙方月度销售

绩效，以此作为甲方在下个销售月度前15个工作日内支付乙方销售考核佣金的标准。

5、销售保证佣金待项目销售完结后，扣除乙方相应的赔偿外一次性支付乙方。

6、甲方需依照合同说明按时支付乙方佣金，乙方应遵照国家规定提供有效发票。

7、甲方的预留房源也计入乙方的销售计划总量，甲方应事先确定比例并在销售前期以书面形式通知乙方。

8、因甲方原因造成客户的退房行为，甲方需支付乙方佣金的70%。同样，如果因乙方原因造成客户的退房行为，乙方要承担相应损失的经济责任。

1、本项目的推广费用(包括报纸、电视、车体、路牌等广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘、办公耗材等)由乙方负责向第三方支付。

2、若异地销售所发生的广告媒体推广和宣传费用由甲方负担。乙方人员的差旅费、人工费等由乙方自行承担。

3、甲方负担售楼处的新建或租赁、装修、空调、办公桌椅固定资产的添置所产生的费用。售楼处内部的水、电、暖、电话等产生的其他费用则由乙方承担。

4、具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

5、费用一律以转帐或支票形式支付。

甲乙双方严格执行销售合同审批和房款收缴程序：

1、乙方对外与客户签订的合同示范文本及相关的补充协议、说明等必须经甲方书面批准同意后，乙方方可据此与客户签

定合同。

2、乙方与客户达成意向，客户在销售合同签字盖章。

3、客户凭借乙方签发的交款通知单，到甲方财务单位缴纳购房款项；乙方上交合同，接受甲方审批备档留存。

4、甲方在1个工作日内完成合同审批，盖章生效后，将客户的合同及复印件转交乙方销售部门1份作为销售依据。

5、客户在合同签字盖章的第3个工作日后，凭缴款收据到售楼处领取合同原件。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_签约日期：\_\_\_\_\_

## 房产项目销售代理合同篇四

地址：\_\_\_\_\_

乙方：房地产中介代理有限公司

地址：\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，根据《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)由甲主负责支付。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责任即告完成，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；

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二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打。

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；

(8) 乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

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)，乙方应告之甲方，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。

第九条违约责任，双方违反合同约定的，支付 \_\_\_\_\_ 的违约金。

#### 第十条其他事项

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：\_\_\_\_\_（盖章）

代表人：\_\_\_\_\_（签字）

乙方：\_\_\_\_\_ 房地产中介代理有限公司（盖章）

代表人：\_\_\_\_\_（签字）

时间：\_\_\_\_\_

## 房产项目销售代理合同篇五

乙方：\_\_\_\_\_

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_（地区）独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在\_\_\_\_\_（别墅、写字楼、公寓、公寓）建设的\_\_\_\_\_（项目）

1. 本合同的代理期限为  
为\_\_\_\_\_

在本合同期满前\_\_\_\_\_天内，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。

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。

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,取得甲方同意后,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。

1. 乙方的代理佣金为所售\_\_\_\_\_件商品价格清单成交额的\_\_\_\_\_%。如果乙方实际销售价格超过销售基价,甲乙双方按\_\_\_\_\_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:甲方签订正式销售合同并获得定金后,乙方将完成销售合同中规定的房地产委托,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。

4. 因客户违反临时销售合同而没收的保证金分为两部分。

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料:

(1) 甲方营业执照及银行账户复印件;

(2) 对于新开发建设项目,甲方应提供经政府有关部门批准的开发建设项目相关许可证(包括国有土地使用权证、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书),

以及商品房销售证明、出口商品房预售许可证和出口商品房销售许可证；对于旧房产，甲方应提供房屋所有权证和国有土地使用权证。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供房车，并确保乙方客户预订的房间号码不被误订。

3. 甲方应按本合同的规定按时向乙方支付相关费用。

1. 在合同期内，乙方应做好以下工作：

(1) 制定推广计划(包括市场定位、销售目标、销售计划、广告等)；

(2) 根据营销计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 在委托期内，按照甲乙双方约定的条件进行广告和策划；

(4) 发送宣传资料和销售手册；

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察，介绍项目、环境和情况；

(6) 利用多种形式开展多渠道销售活动；

(7) 在甲方与客户正式签订销售合同之前，乙方代理签订临时物业销售合同并收取定金；

(8) 未经甲方授权，乙方不得向客户做出任何承诺..

2. 在销售过程中，乙方应如实向客户介绍甲方提供的\_\_\_\_\_项目的特点和情况，尽最大努力促进销售，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应遵守甲方规定的销售价格，未经甲方授权，不得给

予客户任何折扣.. 客户同意购买时，乙方按照双方确定的付款方式向客户收款。如遇特殊情况(如客户一次购买多台)，乙方应通知甲方，协商处理。

甲方：

乙方：

日期：