

# 2023年一年级十以内的加减法教学反思 一年级数学教学反思以内的退位减法(通用5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。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 产品代理合同书篇一

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：

(1) 现场销售道具(包括□logo墙、展板、楼书□dm□宣传画等)的成本费用；

(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。整盘销售均价双方协定为多层 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：

双方协定的总销售任务为代理标底的80%，折合销售金额 万元，阶段销售任务见(表一)：

(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。甲乙双方协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)

以上约定附件双方签字盖章后本合同生效，方具有法律约束力。： 甲方盖章： 乙方盖章：

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

共2页，当前第2页12

## 产品代理合同书篇二

甲方(委托方):

乙方(代理方)

依照《中华人民共和国民法典》及相关法律法规的规定，经甲、乙双方协商，就乙方全权代理销售甲方项目事业达成如下协议:

### 一、代理标的

1、代理项目名称: 项目位置:

2、代理标的相关文件:

- (1) 立项批准文件复印件;
- (2) 土地使用权证复印件;
- (3) 建设用地规划许可证复印件;
- (4) 建设工程规划许可证复印件;
- (5) 施工许可证复印件;
- (6) 商品房预售许可证复印件;

### 二、甲方责任

1□

在甲、乙双方签订合同时，甲方需向乙方提供上述项目“五

证”复印件，甲方保证相关文件的真实性及合法性，如有不实，甲方承担一切法律责任。

如给乙方造成损失，应予以赔偿。

## 2□

在甲、乙双方签订合同乙方进场后3天内，甲方应将楼盘配套设施标准、装修标准及所用全部材料明细、物业服务项目及拟收费标准和依据书面告知乙方，作为乙方与购房户签订合同的附件。

3、在甲、乙双方签订合同3天内，甲方向乙方提供《商品房买卖合同》样本供乙方参照其与客户签订。

销售价目详见本合同的附件。

## 4□

本合同签订5日内甲方向乙方提供可使用标准售楼处(含装修)、项目沙盘、来电显示电话4部、饮水机3台、谈判座椅4套、办公座椅3套、办公电脑4台，沙发等物品;乙方向甲方出具接收单，如本合同解除或终止，上述物品归还甲方，如乙方使用不当造成人为损坏或遗失由乙方照价(折旧后)赔偿;售房部水、电、电话费由乙方承担。

5、甲方须无条件配合乙方办理《商品房买卖合同》的备案、按揭贷款手续及房屋产权登记的相关工作，并负责与相关部门的关系协调。

6、甲方应积极配合乙方的销售，并保证乙方客户所订的房号不发生一房两卖的误订情况。

7、所有售房款，必须存入甲方指定账户，银行按揭贷款手续

由乙方办理，费用由甲方承担。

8、在销售过程中，如甲方该项目相关手续及证件未完善，由此造成的一切损失由甲方独自承担。

如因此给乙方造成损失，甲方应予以赔偿。

9、甲方负责处理乙方在销售过程中的有关与工商、城管等政府部门的对外协调工作，双方应配合处理好相关税务事宜。

10、甲方协助乙方办理有利于房屋销售的其他相关工作。

1

1、有义务做好本合同的\_\_，以防止对乙方和销售造成的不利影响。

### 三、乙方责任

1□

保证代理过程中各项商务活动完全贯彻甲方的销售政策(前提不得违反国家相关法律法规)，并符合合同相关规定，如因乙方责任造成的损失由乙方承担，并承担相应的法律责任。

2、负责甲方所交给乙方的财产及物品的完整性，如乙方有人为损坏乙方按照折旧后价格赔偿。

3、负责客户电话咨询及上门咨询客户的电话追访以及相邻楼盘市场走势的分析等。

4、负责售房人员的招聘、培训、管理和辞退，并负责人员工资和奖金及相关福利。

5、负责该项目全程策划、推广，策划费由乙方承担，但策划内容需交甲方审阅批准后方可发布。

6、有义务做好本和同的\_\_，以防止对甲方和销售造成的不利影响。

7、本项目所有广告费用由甲方承担，广告宣传由乙方决定甲方审阅。

#### 四、代理内容

1、代理周期：本楼盘代理周期从年月日到年月日。

#### 五、代理销售提成(佣金)费用事宜

1、顾客缴纳定金并签订购房协议均视为销售成功(根据市场代理范围：情况乙方可收取客户保留金20\_\_元及20\_\_元以内由乙方自行处理)。

2、佣金提成：乙方按售房款2%提取佣金。

乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上，向上灵活浮动，乙方实际销售的价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

4、甲、乙双方同意客户购房有三种方式付款：

(1)一次性付款，以全款付清。

(2)分期付款，以付清总房款的50%。

(3)银行按揭付款方式以20%-30%为首期款。

(4)

结算标准：以该套房屋实际付款金额结算，银行贷款部分只需客户在银行签字后，甲方给乙方结算该套贷款部分代理销售佣金，如不按时足额支付乙方代理销售佣金，乙方有权在合同约定最后一日起收取客户房款，补足乙方上月代理销售佣金。

每月结算代理销售佣金1次(即每月28日为结算日，3日内付清)。

5□

如有客户退房须经甲、乙双方协商一致后方可退房，若甲方单方面同意客户退房，甲方须支付乙方该套房屋全额代理销售佣金，乙方有权在对该套房屋进行销售，并按约定提取代理销售佣金。

6□

凡乙方代理销售过程中所销售房源业主有退房事宜，由乙方负责，乙方结算的代理销售佣金由甲方在乙方下次结算的代理销售佣金中扣除。

扣取客户的违约金甲乙双方各得50%，与当月代理销售佣金一并结算。

## 六、双方违约责任

### 1、甲方：

(1)因有关工期与房屋质量及手续问题造成客户与公司纠纷，由此产生的客户退房，由甲方独自承担。

(2)

甲方如不按时足额向乙方支付代理销售佣金，甲方每天须按应付代理销售佣金的1%支付滞纳金给乙方，如一月为支付代理销售佣金视为甲方违约，乙方有权终止销售工作并通过收取客户购房款弥补乙方合同约定所得。

(3) 甲方不得另行委托其他人销售或自己销售，否则甲方违约并承担相关违约责任。

(4) 甲方保证若购买的房产实际情况与其提供的材料不符或产权不清，所产生的任何纠纷均由甲方负责。

## 2、乙方：

### (1)

不得以虚假之词欺骗客户，只有在甲方同意的书面宣传资料范围内对客户进行销售承诺，若私自进行上述承诺以外的书面承诺，视为乙方违约，由此引起的客户与公司的纠纷费用及退房违约金由乙方承担。

### (2)

销售款项由甲方收取，乙方无权收取定金及购房款，否则视为违约，甲方有权终止销售权，追回挪用款项，并追究乙方的法律责任。

为确认双方间的义务，甲方应出具相应依据给乙方。

(3) 乙方不得以甲方名义从事本合同规定销售楼盘以外的任何商业销售活动，否则甲方有权立即终止本合同并追究乙方的法律责任。

## 七、其他事宜

1、乙方在税务部门开出代理销售佣金发票向甲方结账，不再向甲方提供任何税收和其他费用。

2、本合同双方签章之日起生效，即具有法律效力，合同终止时结算付清相关款项后自动失效。

3、本合同附件为合同不可分割部分，与本合同具有同等法律效力。

4、本合同附房源明细清单，未尽事宜由甲、乙双方友好协商解决，本合同一式二份，甲、乙双方各执一份。

甲方(签章)： 甲方代表(签字)：

乙方(签章)： 乙方代表(签字)：

### 产品代理合同书篇三

销售代理是独立的法人组织，并与委托方有长期稳定的关系。商品房销售代理合同怎么写呢?以下是本站小编整理的商品房销售代理合同，欢迎参考阅读。

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： \_\_\_\_\_

甲、乙双方在互惠互利的基础上，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的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

### 第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在\_\_\_\_\_ 开发建设的房产(房产具体情况详见本合同的附件)，该房产为(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房)，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，可循环延期。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，甲方不得指定其他销售代理商。

### 第三条 费用负担

1. 推广费用由乙方负责。甲方如特别要求制作电视广告、印制单独的宣传材料、售楼书等，该费用则由甲方负责并应在

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

1. 销售价目详见本合同的附件。

2. 乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在\_\_\_\_\_%内。

3. 甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动\_\_\_\_\_%内，低于此幅度时应征得甲方的认可。

#### 第五条 代理佣金及支付

1. 乙方的代理佣金为成交额的\_\_\_\_\_%。乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

2. 代理佣金由甲方以人民币形式支付。

3. 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所约定房产的代销即告完成，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。如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。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对认购书违约而没收的定金，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) 甲方营业执照复印件和银行帐户；

(2) 政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设用地批准文件、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和商品房预售许可证。

(5) 甲方签署的委托乙方销售的独家代理委托书□

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房地产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，并保证乙方客户所订的房号不发生一屋二卖等误订情况。

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，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划；

(3) 派送宣传资料、售楼书；

(4) 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) 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. 乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。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，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。

甲方(委托方):

乙方(代理方)

依照《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定，经甲、乙双方协商，就乙方全权代理销售甲方项目事业达成如下协议:

### 一、 代理标的

1、 代理项目名称:

项目位置:

2、 代理标的相关文件:

- (1) 立项批准文件复印件;
- (2) 土地使用权证复印件;
- (3) 建设用地规划许可证复印件;
- (4) 建设工程规划许可证复印件;
- (5) 施工许可证复印件;
- (6) 商品房预售许可证复印件;

## 二、 甲方责任

- 1、 在甲、乙双方签订合同时，甲方需向乙方提供上述项目“五证”复印件，甲方保证相关文件的真实性及合法性，如有不实，甲方承担一切法律责任。如给乙方造成损失，应予以赔偿。
- 2、 在甲、乙双方签订合同乙方进场后3天内，甲方应将楼盘配套设施标准、装修标准及所用全部材料明细、物业服务项目及拟收费标准和依据书面告知乙方，作为乙方与购房户签订合同的附件。
- 3、 在甲、乙双方签订合同3天内，甲方向乙方提供《商品房买卖合同》样本供乙方参照其与客户签订。销售价目详见本合同的附件。
- 4、 本合同签订5日内甲方向乙方提供可使用标准售楼处(含装修)、项目沙盘、来电显示电话4部、饮水机3台、谈判座椅4套、办公座椅3套、办公电脑4台，沙发等物品;乙方向甲方出具接收单，如本合同解除或终止，上述物品归还甲方，如乙方使用不当造成人为损坏或遗失由乙方照价(折旧后)赔偿;售房部水、电、电话费由乙方承担。

- 5、 甲方须无条件配合乙方办理《商品房买卖合同》的备案、按揭贷款手续及房屋产权登记的相关工作，并负责与相关部门的关系协调。
- 6、 甲方应积极配合乙方的销售，并保证乙方客户所订的房号不发生一房两卖的误订情况。
- 7、 所有售房款，必须存入甲方指定账户，银行按揭贷款手续由乙方办理，费用由甲方承担。
- 8、 在销售过程中，如甲方该项目相关手续及证件未完善，由此造成的一切损失由甲方独自承担。如因此给乙方造成损失，甲方应予以赔偿。
- 9、 甲方负责处理乙方在销售过程中的有关与工商、城管等政府部门的对外协调工作，双方应配合处理好相关税务事宜。
- 10、 甲方协助乙方办理有利于房屋销售的其他相关工作。
- 11、 有义务做好本合同的保密工作，以防止对乙方和销售造成的不利影响。

### 三、 乙方责任

- 1、 保证代理过程中各项商务活动完全贯彻甲方的销售政策(前提不得违反国家相关法律法规)，并符合合同相关规定，如因乙方责任造成的损失由乙方承担，并承担相应的法律责任。
- 2、 负责甲方所交给乙方的财产及物品的完整性，如乙方有人为损坏乙方按照折旧后价格赔偿。
- 3、 负责客户电话咨询及上门咨询客户的电话追访以及相邻楼盘市场走势的分析等。

4、负责售房人员的招聘、培训、管理和辞退，并负责人员工资和奖金及相关福利。

5、负责该项目全程策划、推广，策划费由乙方承担，但策划内容需交甲方审阅批准后方可发布。

6、有义务做好本和同的保密工作，以防止对甲方和销售造成的不利影响。

7、本项目所有广告费用由甲方承担，广告宣传由乙方决定甲方审阅。

#### 四、代理内容

1、代理周期：本楼盘代理周期从 年 月 日到 年月 日。

#### 五、代理销售提成(佣金)费用事宜

1、顾客缴纳定金并签订购房协议均视为销售成功(根据市场代理范围：情况乙方可收取客户保留金20xx元及20xx元以内由乙方自行处理)。

2、佣金提成：乙方按售房款2%提取佣金。乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上，向上灵活浮动，乙方实际销售的价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

4、甲、乙双方同意客户购房有三种方式付款：

(1) 一次性付款，以全款付清。

(2) 分期付款，以付清总房款的50%。

(3) 银行按揭付款方式以20%-30%为首期款。

(4) 结算标准：以该套房屋实际付款金额结算，银行贷款部分只需客户在银行签字后，甲方给乙方结算该套贷款部分代理销售佣金，如不按时足额支付乙方代理销售佣金，乙方有权在合同约定最后一日起收取客户房款，补足乙方上月代理销售佣金。每月结算代理销售佣金1次(即每月28日为结算日，3日内付清)。

5、 如有客户退房须经甲、乙双方协商一致后方可退房，若甲方单方面同意客户退房，甲方须支付乙方该套房屋全额代理销售佣金，乙方有权在对该套房屋进行销售，并按约定提取代理销售佣金。

6、 凡乙方代理销售过程中所销售房源业主有退房事宜，由乙方负责，乙方结算的代理销售佣金由甲方在乙方下次结算的代理销售佣金中扣除。扣取客户的违约金甲乙双方各得50%，与当月代理销售佣金一并结算。

## 六、 双方违约责任

### 1、 甲方：

(1) 因有关工期与房屋质量及手续问题造成客户与公司纠纷，由此产生的客户退房，由甲方独自承担。

(2) 甲方如不按时足额向乙方支付代理销售佣金，甲方每天须按应付代理销售佣金的1%支付滞纳金给乙方，如一月为支付代理销售佣金视为甲方违约，乙方有权终止销售工作并通过收取客户购房款弥补乙方合同约定所得。

(3) 甲方不得另行委托其他人销售或自己销售，否则甲方违约并承担相关违约责任。

(4) 甲方保证若购买的房产实际情况与其提供的材料不符或产权不清，所产生的任何纠纷均由甲方负责。



## 2、 乙方：

(1) 不得以虚假之词欺骗客户，只有在甲方同意的书面宣传资料范围内对客户进行销售承诺，若私自进行上述承诺以外的书面承诺，视为乙方违约，由此引起的客户与公司的纠纷费用及退房违约金由乙方承担。

(2) 销售款项由甲方收取，乙方无权收取定金及购房款，否则视为违约，甲方有权终止销售权，追回挪用款项，并追究乙方的法律责任。为确认双方间的义务，甲方应出具相应依据给乙方。

(3) 乙方不得以甲方名义从事本合同规定销售楼盘以外的任何商业销售活动，否则甲方有权立即终止本合同并追究乙方的法律责任。

## 七、 其他事宜

1、 乙方在税务部门开出代理销售佣金发票向甲方结账，不再向甲方提供任何税收和其他费用。

2、 本合同双方签章之日起生效，即具有法律效力，合同终止时结算付清相关款项后自动失效。

3、 本合同附件为合同不可分割部分，与本合同具有同等法律效力。

4、 本合同附房源明细清单，未尽事宜由甲、乙双方友好协商解决，本合同一式二份，甲、乙双方各执一份。

甲方(签章)：

甲方代表(签字)：

签约时间：

乙方(签章):

乙方代表(签字):

共2页, 当前第1页12

## 产品代理合同书篇四

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：

(1)现场销售道具(包括□logo墙、展板、楼书□dm□宣传画等)的成本费用；

(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。整盘销售均价双方协定为多层 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：

双方协定的总销售任务为代理标底的80%，折合销售金额 万元，阶段销售任务见(表一)：

(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。甲乙双方协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)

以上约定附件双方签字盖章后本合同生效，方具有法律约束力。： 甲方盖章： 乙方盖章：

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

## 产品代理合同书篇五

甲方(开发公司)：

地址： 联系电话：

乙方(代理公司):

地址: 联系电话:

为促进商品房的销售,委托乙方对甲方所开发的“华昱山景”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,就有关事宜协商一致,并达成如下合同条款,以共同遵守:

第一条 委托代理项目的位置:四川华蓥市

第二条 委托代理范围及代理期限

(一)代理范围

1、本项目一期的所有住宅(3栋高层楼),本约定代理范围内的所有销售均视为乙方完成。

(二)合同期限

20xx年12月6日至本项目一期住宅最后一栋的预售许可证取得之日起12个月止。

第三条 销售价格

1、销售面积按建筑面积计算;

2、住宅均价: : \_元/平方米,双方按上述均价制定出每套房屋的价格,经双方签章确认后则作为每套房屋的底价。

3、在实际销售过程中,如遇折扣优惠或低于均价或底价销售的,以甲方在商品房买卖合同中签章或开出收款票据为准视为甲方同意销售,乙方佣金按实际成交总额结算给乙方,同时乙方也不负责补低于底价部份的差价。

#### 第四条 项目广告宣传和策划、设计。

本项目所有广告宣传和推广费用由甲方负责。乙方进行免费广告设计、策划。

#### 第五条 甲方责任与义务

- 1、提供甲方的营业执照副本、开发资质证书复印件及五证；
- 5、甲方保证若客户购买本项目商品房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。
- 6、对销售范围内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结的情况应在合同签订时书面同时告知乙方，如产生销售则仍按约定结算佣金给乙方。
- 7、提供装修好或现有的售房部、配备售楼电话、饮水机、沙盘、谈客桌椅，承担售房部房租、保洁、水、电及电话费用。

#### 第六条 乙方责任与义务

- 1、乙方必须提供营业执照复印件及资质证书复印件；
- 2、建立一支专业化、有良好形象的销售队伍，并承担销售工作人员的开支及日常支出；
- 4、乙方在销售过程中应如实介绍商品房特性及状况，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺；也不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。
- 5、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广；
- 6、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象；
- 8、乙方负责与购房人签订商品房买卖合同，收集客户按揭所

需资料。

9、乙方代甲方收取购房户的契税代收大修基金办证费用不计报酬。

10、乙方人员的所有交通、通讯、差旅住宿生活全部由乙方自行承担支付。售房部客户接送广告推广由甲方派专用车辆费用由甲方负责承担。

## 第七条 乙方代理佣金的结算

(一)代理销售佣金：底价佣金+溢价佣金

1、底价佣金=(实际销售价×销售面积)×2%

3、每套房屋完成的标准：与买受人签定了《商品房买卖合同》，买受人并支付了30%的首期房款，则依照本合同第七条结算佣金给乙方。

4、甲方在每月5日以转账或现金方式支付上月31日前的佣金给乙方。乙方开出收据。

## 第八条 退房处理方式

若由于客户的责任造成的退房，扣除的违约金或没收的定金，甲乙双方各得一半，如再次销售乙方仍可计提该套房屋的佣金。其它原因购房人退房，若再次销售乙方重新提取佣金。

## 第九条 双方的违约责任

1、甲方未按本合同约定期限向乙方付款，每逾期一日按未支付部分的0.3%向乙方支付滞纳金。

2、甲方支付佣金时间超过壹个月，视为甲方违约，乙方有权解除合同，应付佣金照常支付给乙方并可要求甲方承担违约

金伍拾万元。

第十条 本合同期满代理任务完成结清款项后自动失效。

第十一条 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，均可向项目所在地人民法院提起诉讼。

第十二条 本合同一经签定，双方不得随意单方面解除本合同，否则支付对方违约金及损失费壹佰万元整。本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份，双方盖章后即刻生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人： 法定代表人：

代理人： 代理人：

签约地点： 签约时间：