

2023年房地产销售代理合同参考(优质6篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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，我们一起来看看吧。

房地产销售代理合同参考篇一

随着法律观念的深入人心，我们用到合同的地方越来越多，它可以保护民事法律关系。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是小编为大家收集的房地产独家代理销售合同，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

甲方：

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（包括但不仅包括报纸电视广告、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帐户；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帐户；

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）

签约时间：_____年_____月_____日

签约地点：_____

房地产销售代理合同参考篇二

甲方：_____

地址：_____

邮码：_____

电话：_____

法定代表人：_____

职务：_____

乙方：_____房地产中介代理有限公司

地址：_____

邮码：_____

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_____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帐户；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帐户；

(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:

(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：_____

代表人：_____

_____年___月___日

乙方：_____

代表人：_____

_____年___月___日

第一部分协 议 书

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

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帐户；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帐户；

(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。

委托人：(甲方)_____

代理人：(乙方)_____

第一条订立合同的基础和目的

依据国家有关法律、法规和本市有关规定，甲、乙双方在自愿、平等和协商一致的基础上，就乙方接受甲方委托，代理甲方订立房地产交易_____ (买卖/租赁)合同，并完成其他委托服务事项达成一致，订立本合同。

第二条委托的事项

(一)委托交易房地产的基本情况

(二)委托事项

第三条佣金支付

(一)乙方完成本合同约定的甲方委托的事项，甲方按照下列第_____种方式计算支付佣金；(任选一种)

2. 按提供服务所需成本计_____币_____元支付给乙方。

(二)乙方未完成本合同约定的委托事项第()项的，应当按按照合同约定的佣金_____%，具体数额为_____币_____元，给付甲方。

第四条预收、预支费用处理

乙方_____ (预收/预支)甲方费用_____币_____元，用于甲方委托的_____，本合同履行完毕后，双方按照合同约定再行清结。

第五条合同在履行中的变更及处理

本合同在履行期间，任何一方要求变更合同条款的，应及时书面通知对方，征得对方同意后，在约定的时限内，变更约定条款或签订补充条款，并注明变更事项。

本合同履行期间，甲、乙双方因履行本合同而签署的补充协议及其他书面文件，均为本合同的组成部分，与本合同具有同等效力。

第六条违约责任

(一)双方商定，乙方有下列情形之一的，承担违约责任：

1. 完成的事项违反合同约定的；
2. 擅自解除合同的；
3. 与他人私下串通，损害甲方利益的；
4. 其他过失损害甲方利益的。

(二)双方商定，甲方有下列情形之一的，承担违约责任：

1. 擅自解除合同的；
2. 与他人私下串通，造成乙方无法履行合同的；
3. 其他造成乙方无法完成委托事项的行为。

(三)双方商定，发生上述违约行为的，违约方按照本合同约定的佣金总额的_____%，计_____币_____元作为违约金支付给对方。违约方给对方造成的其他经济损失，应当按照法律、法规有关规定予以赔偿。

第七条发生争议的解决方法

1. 向_____仲裁委员会申请仲裁

2. 向法院提起诉讼

第八条订立合同数量

本合同壹式_____份，甲、乙双方各执_____份。

补充条款

本人/法定代表人(签章)：_____法人/法定代表人(签章)：_____

执业经纪证书(编号)：_____

房地产销售代理合同参考篇三

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：

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。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮%出售。

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，但共同生活超过八年的，应证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。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

开户行：

帐号：

签约日期： 年 月 日

甲 方： _____

法定代表人： _____ 职务： _____

乙 方：_____ 房地产中介代理有限公司

法定代表人：_____ 职务：_____

事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

甲方指定乙方为在_蒙自__(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在蒙自，新建的项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，乙方销售的总建筑面积具体以双方签字确认的实际可销售面积为准(具体面积以预售许可证为准)

1. 本合同代理期限为，自 年 月 日至项目交房并办理完产权证及土地证划分为止。销售周期为自合同签订之日起至自 年 月 日合同到期后，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，甲方不得在蒙自地区指定其他代理商。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为准(附一表为准)，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动上下15%。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

1. 乙方的代理佣金为所售的住宅项目价目表总成交额的1.5%，(包含项目推广费用)乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按三七比例分成。代理佣金由乙方提供正式发票甲方以人民币形式支付。

交齐首付款、提交按揭资料，并经银行审核通过放款后的7个工作日，甲方结付代理费给乙方。

3、乙方应在次月的5日前将上月的销售业绩确认交给甲方报备，甲方应于10个工作日内审核确认完毕，并于审核确认完毕后的7个工作日内发放代理费给乙方。

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。

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帐户；

(4) 乙方代理销售该项目所需的销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方；

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后向乙方交付齐全。

2、甲方保证若客户购买的住宅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。

(1) 甲方应派驻财务在销售现场收取客户缴纳的房款及相关费用。

(2). 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

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客户作出任何承诺。

(9) 乙方负责办理交房及办理客户产权证及土地证相关事宜。

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. 乙方应配合甲方财务收取客户应付款项，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。

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。

1. 本合同一式四份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

甲方： 乙方：

法人： 法人：

地址： 地址：

电话： 电话：

签定地点：

房地产销售代理合同参考篇四

委托方(以下简称甲方)：

地址：

法定代表人：

电话： 传真：

受托方(以下简称乙方)：

地址：

法定代表人：

电话： 传真：

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》及房地产相关法律法规的有关规定，就甲方委托乙方(独家)作营销策划、代理销售甲方开发经营或拥有的----- 房地产住宅项目(案名待定)事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺双方共同遵守。

一、委托营销策划、代理销售项目的范围

甲方委托乙方销售的项目位于-----的住宅项目(案名待定)建筑面积总计约----平方米,其中一期----平方米,二期、三期及后期依拆迁进度开发,项目性质为住宅(包括住宅、地下室、车库、车位、商业、住宅)。甲方委托乙方作策划、销售代理的内容为上述住宅、地下室、车库、车位和商业。

二、委托营销策划、代理销售的服务内容

2.1市场调研分析

2.2、对以上内容甲方有权审议修改,经双方签署书面确认后执行,该书面确认书应交付乙方一份备案。

三、双方权利与义务

3.1、甲方之权利义务

3.1.1)应保证对委托乙方销售的项目及房地产不存在权属争议,同时在乙方开始销售代理前,甲方向乙方提供所委托项目公开销售所需一切有效的法律文件(如项目规划设计需要的图纸,资料,项目运作的整体规划,方案及甲方要求等)在本项目发售前向乙方提供本项目公开销售所需的《预售许可证》及各项文件资料等,以确保本项目策划工作和销售工作的顺利开展。

3.1.2)甲方需要投入该项目营销所必须的宣传推广费用,按总销售额的1.5%计提。甲方应先期投入相应宣传推广、媒体广告、售楼资料、礼品、展场、促销活动、促销礼品费用等所需的各项费用。根据乙方提供的营销推广计划,配合各个销售阶段营销推广费用的支持。乙方提供方案,甲方确认后按实际发生额支付。

3.1.3) 在本合同内，所有项目营销宣传资料，包括售楼资料、媒体广告、有关本项目网页、展销会宣传品、各种载体广告牌、电视广告，围挡等，均注明：“全案营销：----房地产顾问有限公司”字样。

3.1.4) 甲方指定专门人员，参与乙方对接策划专案小组及现场销售工作，参与乙方策划工作全过程，与乙方共同制定整体营销策略，在预售证未办前，乙方与甲方沟通、协商后，在规定的时间内进行内部咨询或登记。

3.1.5) 在本合同履行期间，甲方不得再委托其他代理公司销售或是自行销售本项目，但如甲方将所委托代理的楼盘整体转让的情况，甲方应支付乙方已代理售出部分(包括已交付定金部分)的代理佣金及溢价分成给乙方，并支付乙方违约金万元。

3.1.6) 甲方需承担售楼处的建设或租赁(并包括承担售楼处装修、办公家具、设施、电脑、打印机与办公用品及水电费、电话费、网费、日常运营等费用，为客户提供看房的交通工具。

3.1.7) 甲方需委派专人收取定金及房款，办理购房合同及可按揭购房合同等相关的各项购房手续，配合乙方的策划和销售工作，该专人应及时将收取售房款项打入甲方指定账户，乙方不承担收取定金及房款，乙方不承担办理按揭及签合同等相关环节产生的任何法律责任。

3.1.8) 需按本合同第四条规定的时间与乙方结算代理费用并准时支付，以确保销售工作的顺利进行。如甲方逾期支付上述费用，甲方需每日按所欠代理费总额的千分之一计付滞纳金。

3.1.9) 甲方有权监督项目的销售方案和营销控制方案及营销策略，乙方必须严格按照甲方审定的方案、价格执行。

地产各上级主管机关检查、处理等问题，甲方需承担全部协调、沟通工作并予以解决，乙方应予以必要的配合。

3.1.11) 甲方负责解决与前期合作单位的所有遗留问题，由此引起的纠纷与乙方无关，不得影响乙方的正常工作和乙方代理费用的结算。

3.2、乙方之权利义务

3.2.1) 乙方必须具有合法的代理物业销售的中介机构资格，并向甲方提供营业执照复印件，保证其代理经营的合法性，否则所发生的法律责任及经济损失均由乙方自行承担。

3.2.2) 在合同生效后乙方按阶段提供本项目的详细工作计划方案，经甲方书面认可后实施，该书面认可书应交付乙方一份备案；另外，甲方在收到乙方提供的方案后， 日内未出具书面认可书的视为认可。

3.2.3) 乙方应对甲方提供的资料及商业机密予以严格保密，未经甲方允许不得向任何第三方泄露。

3.2.4) 乙方不得以任何名义或借口收取购房客户的任何款项，更不得挪用客户购房款。否则一经证实，甲方有权按违规款额的壹倍要求乙方承担违约责任。

3.2.5) 乙方应维护甲方形象和信誉，不允许以任何借口损害甲方形象及影响项目销售。

3.2.6) 乙方不得违背甲方的意向，以促销和其他方式为由向购房者承诺甲方未书面规定的一切事项，否则产生的一切不良后果均由乙方承担。

3.2.7、) 乙方应与甲方在委托范围内充分合作，积极配合，完成有关推广及宣传活动。乙方应派专业人员参加本项目有

关单位的联席会议，从销售角度给甲方提供建议和支持。

3.2.8) 甲乙双方在本合同签订并生效之后，乙方须成立项目组。

3.2.9) 乙方应负责提前一或两个月对销售人员进行专业的培训，使之具备销售本楼盘工作必须的专业知识及水平。

3.2.10) 乙方负责在设计、制作项目销售推广材料和工具时提供专业策划意见，监督有关设计、制作工作，并负责有效使用和实施，上述材料、工具包括：模型、楼书、价目表、其他与项目形象有关的书面问题、媒体广告方案、展销会展台布置等。

3.2.11) 乙方须按照与甲方所商定的销售方案(物业价格、装修标准、付款方式及入伙时间等条件)进行销售，不得擅自改变计划，任意放盘或是调低销售价格，乙方在销售过程中必须严格遵守中介职业规范。

3.2.12) 乙方负责通知客户到销售现场签订房地产买卖合同。

3.2.13) 乙方负责组织好楼盘的销售工作，根据销售阶段的实际情况调配资源，效果及销售情况、配合客户完成客户调查登记表，并每月、每季度向甲方汇报，双方分居销售实际情况及时调整销售策略。

3.2.14) 乙方对每个销售单元的代理责任至客户缴付首期购房款并签订房地产买卖合同后结束。

3.2.15) 项目销售期间，乙方不得擅自向客户承诺超出乙方工作范围的要求，如遇特殊情况须书面上报甲方，经甲方书面认可方可执行。凡超出甲方规定的房屋设施等以外的条件内容(以甲方签字确认的书面文件为准)，均由乙方自行承担相关的责任，甲方不負責任。

3.2.16) 乙方不承担因甲方原因造成的各种工程问题或延期交房引起的法律责任。

3.2.17) 甲方委托乙方的代理权，乙方不得转委托其他方；否则，甲方有权接触本合同。

四、售价与代理费得结算：

4.1、一期住宅的销售均价为每平米2880元。地下室及车库、车位、商业用房的价格经甲乙双方协商后确定。二期及后期住宅销售均价双方协商后确定。

4.2、代理服务费计提方式：佣金提成加溢价分成。

双方商定，一期销售代理佣金为总销售额的1.3%(包括地下室、车库、车位及商业)，若销售均价低于2880元，销售代理佣金为总销售额的1.0%，通过乙方的销售，一期销售均价超过2880的溢价部分(二期及后期销售均价经双方协商后确定)，甲方按超额总金额的70%分成，乙方按超额总金额的30%分成，溢价部分乙方不再提取超出2880元部分1.3%的代理佣金。

4.3、考核前提：甲方须按照双方商定的营销推广计划费用投资与乙方指定的营销推广方案配合乙方的工作，进行广告推广与发布。

销售目标

销售时间 开盘销售 开盘销售 开盘销售 开盘销售 开盘销售

3个月 6个月 9个月 2个月 15个月

(套数比) (套数比) (套数比) (套数比) (套数比)

销售目标 20% 40% 55% 70% 100%

注：1、开盘时间指的是具体销售栋号取得《预售许可证》后第一次正式开盘的时间。如一期、二期及后期开发栋号不能同时取得《预售许可证》，则自某栋号取得，《预售许可证》的第一次正式开盘时间开始计算销售目标。

4.4、佣金提成及溢价分成的结算方式及时间：

4.4.1) 一次性付款的，在购房款全部到帐后即可计提佣金及溢价分成给付乙方。

4.4.2) 分期付款的在首付达到50%后即应计提50%佣金给付乙方，收完余款后付清其余50%佣金及溢价分成给付乙方。

4.4.3) 银行按揭的在购房款全部到帐后即应计提佣金及溢价分成给付乙方。

4.4.4) 如遇退房，下月结账扣除已付佣金。

4.4.5) 每月1日乙方向甲方上报销售额，甲方应予每月 5 日前核实完毕，并于核实后5日内向乙方支付规定的佣金及溢价分成。

4.4.6) 关于定金：对于由于客户违约或根据合同约定没收的定金、收取客户违约金及手续费，甲方收取50%乙方收取50%。

4.4.7) 结算账号：双方商定，结算时甲方以转账形式将代理佣金及溢价分成支付至下述账号。

乙方开户行：

乙方账号：

五、特殊情况约定：

因本项目乙方为甲方提供营销代理服务，且营销策划工作包

括在代理协议之中包括项目定位、规划设计、整体营销方案的制定、户型调整、价格体系的制定，推广方案的制定，促销方案的制定与执行，乙方均投入了大量人力物力，为该项目提供了核心的营销技术经验。

5.1、在此前提下甲方需在本合同签订时，将所有客户资源转交给乙方，包括甲方总经理及公司人员介绍的客户资源，不论有没有在乙方处进行来电来访登记的成交后，均计入乙方销售业绩，并由乙方进行全程跟踪销售服务，如果折后价格若低于销售均价，则不计入对乙方均价及溢价的考核标准，如果折后价格若高于销售均价，则甲方应支付给乙方该笔成交额的佣金提成，并据实结算溢价部分。

5.2、关于团购客户(购买50套以上的客户)的约定：乙方公司将利用独有的人际渠道，针对各单位及各公司洽谈团购事宜，团购客户按照销售额的1.3%计提佣金，并根据实际成交价格高于合同约定均价部分结算溢价，乙方按照超额部分的30%分成。

5.3、甲方保留13000平米销售权，不计入乙方销售业绩及不提取销售提成和溢价分成，甲方提供具体房号表作为本合同附件。

5.4、根据甲方要求，乙方将代理定金拾万元支付给甲方，作为乙方代理诚意的基础，此代理定金自本合同签订之日起第三个月由甲方返还乙方。

六、违约责任

6.1、如甲乙任何一方违反本合同中的约定，但未给对方造成重大经济损失或是名誉损失，受损害一方可对过失方进行书提醒和警告，责成其纠正。

6.2、如甲乙任何一方违反本合同的约定，而给对方造成重大

经济损失或名誉损失(单方擅自终止执行本合同、不按本合同规定支付相应费用、损害项目形象、抹去不正当利益等), 受损害一方除保留继续执行本合同的权利外, 还可要求违约方承担赔偿责任。

七、合同生效及其他

7.1、甲乙双方均同意本合同在双方盖章及法定代表人签字之日起成立并生效, 至全部销售完成并结清全部营销代理费用为止。本合同所有条款双方均严格遵照执行, 合同附件是本合同的组成部分。

7.2、本合同执行过程中, 如因不可抗力因素影响有关条款之执行的, 受影响一方应及时向对方通报, 因此而影响履行有关条款的不视为违约。

7.3、双方对合作过程中的所有相关商业资料均负有保密责任, 未经许可, 任何一方不得擅自对外发布或是提供第三者, 否则视为违约, 并保留索赔的权利。

7.4、若在执行协议中发现未尽善事宜, 可经由双方协商, 并经双方同意后予以补充或修改, 补充协议在双方签章后与本合同具有同等法律效力; 本合同履行地为 , 本合同执行中产生的纠纷应协商解决, 协商不成的, 任何一方向本合同履行地人民法院提起诉讼。

7.5、本合同一式四份, 双方各执两份, 具同等法律效力。

甲方(盖章): 乙方(盖章):

法定代表人(签字): 法定代表人(签字):

签约日期: 签约日期:

签约地点:

房地产销售代理合同参考篇五

在当今社会,人们对合同愈发重视,合同起到的作用越来越大,签订合同能促使双方规范地承诺和履行合作。那么一份详细的合同要怎么写呢?下面是小编为大家收集的房地产代理销售合同_销售合同,欢迎阅读,希望大家能够喜欢。

甲方:_____

法定代表人:_____职务:_____

乙方:_____房地产中介代理有限公司

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。

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。

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。

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。

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。

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帐户;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。

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帐户；

(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。

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。

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。

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。

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: _____

代表人：_____

____年____月____日

乙方：_____

代表人：_____

____年____月____日

房地产销售代理合同参考篇六

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__，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，再实际行动。
- 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：底价佣金=底价销售合同总金额__%

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20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格式