

最新房地产销售补充协议书(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

房地产销售补充协议书篇一

乙方：_____

甲方基于对_____房地产市场状况和对“_____楼盘”的营销策略调整的’需要，决定根据《“_____楼盘”项目之策划销售代理合同》第九条合同的终止与变更，经过友好协商，双方协商同意以下具体终止条款：

一、协议终止时间从_____年_____月_____日起双方予以终止签署期限为_____年_____月_____日至“_____楼盘”项目结束止的策划销售代理，乙方不再履行代理事宜，且因合同所产生的一切责任和后果互不追究。

二、解除内容

1、终止“_____楼盘”项目之策划销售代理合同约定所有条款及内容；

2、“_____楼盘”项目之策划销售代理合同其一切相应的附件同时终止。

_____年_____月_____日

乙方：_____

_____年_____月_____日

房地产销售补充协议书篇二

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。

提供营业执照复印件,法人代表证明书。

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。

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。

根据市场情况制定销售计划,安排销售时间表。

在甲方帮助下,安排客户实地考察并介绍项目当地环境。

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。

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

房地产销售补充协议书篇三

甲方：地址：法定代表人：联系电话：

乙方：地址：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。

第一条合作方式和范围

1. 甲方指定乙方为在项目的独家销售代理方，项目于，总建筑面积为平方米，1-4层商业面积为____平方米，5-24层公寓面积为____平方米，公寓共计套，以上面积以房地产测绘部门出具的测绘面积为准。
2. 若乙方在委托期内能完全履行本合同所约定的相关职责，并按时完成销售任务，无重大过失，则甲方对该项目在委托期内不再委托其他公司销售代理。

第二条合作期限

1. 本合同代理期限为个月，自20____年____月____日至____年____月____日。

在本合同到期前的30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6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，双方不得单方面终止本合同。

第三条销售价格

1. 双方同意，项目的1-4层商业销售底价为____元/平米，项目的5-24层公寓销售底价为元/平方米。
2. 甲方同意乙方按照此底价表上浮一定比例制定对外销售价格表。
3. 乙方在销售过程中上浮的差价归乙方所有，甲方不得以任何理由干涉乙方销售。

第四条甲方的责任

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。

(2) 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(包括但不限于：国有土地使用证、房地产权证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证)和销售本项目的商品房销售许可证(外销商品房预售许可证)、房地产项目开发经营权证，以及《产品说明书》、《质量保证书》复印件(加盖甲方公章)。

(3) 关于代售项目所需的有关资料，包括但不限于：总体效果图、楼座标示、局部效果图、楼层平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、配套设施、楼层高度、销售面积、销售价格、使用功能等(书面形式确认)。

(4) 甲方所有股东签字正式委托乙方为项目销售代理的授权书，并现场公示；

(5) 甲方负责办好项目相关政府和税务的优惠政策及免税手续。

(6) 甲方提供项目所在银行贷款的所有抵押资料文件，关于银行负债问题和乙方签订补充协议。

2. 甲方负责保证该项目的销售合法性，申办有关售楼之法律批文，并为该项目之成交客户以政府部门认可之程序办理买卖手续。

3. 甲方保证承诺客户购买的该物业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。

4. 甲方委派财务负责收取定金和房款并出具相关收据发票。

5. 甲方负责确定按揭银行并联系撤押手续等。
6. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。
7. 甲方负责提供现场示范单位、售楼处、看房车等对外销售道具。
8. 甲方在尊重乙方利益的同时，有权对乙方工作进行监督、检查，发现不妥之处，随时提出整改及调整意见，双方协调一致。
9. 甲方负责安排专人办理所有销售买卖房屋手续，乙方积极配合协调关系。
10. 甲方在销售期内收到乙方提供的意见时，应在要求时限内就乙方意见作出答复，并以甲方签字或签章形式认可为准。
11. 本项目的总体规划、单体建筑户型设计、样板示范区设计施工、交房装修标准及样板房施工、营销推广策略等，应充分尊重并参考乙方的建议。
12. 甲方同意在本合同有效期内，本项目所有对外宣传的资料、户外广告牌、媒体广告及专项活动等落款中均体现乙方作为独家销售代理的角色，以利于销售工作的开展。

第五条乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：
 - (1) 制定项目广告推广计划，并制定销售计划，安排时间表；
 - (2) 主动挖掘客户，派送宣传资料、售楼书；
 - (3) 利用各种形式开展多渠道营销活动；

(4) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺；

(5) 乙方应遵守甲方在售楼现场的公示规定；

(6) 乙方不得以非甲方名义与客户签定有关甲方委托房屋的相关文件，包括但不限于认购书、订购书、合同等形式，且不得以非甲方名义收取客户任何款项。

2. 乙方负责项目的营销策划以及宣传执行的组织工作，乙方在对外营销推广过程中，严格遵守国家、地方各项规定，全面维护甲方利益，对项目各种有关宣传的计划及费用，经甲方同意后实施，并须配合建设和售房进度。

3. 乙方协助甲方签署购房合同，负责督促购房者及时按照合同缴纳各期房款，并督促购房者及时到银行办理有关按揭手续，并于每月初向甲方提交上月《合同签定汇总表》进行核对。

4. 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。

5. 乙方应信守甲方所规定的销售价格。

在客户同意购买时，乙方应按甲方确定的付款方式告知客户交款。

若遇特殊情况(如团购情况)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

6. 乙方在销售过程中不得随意更改销售方案，所有销售方案及销售资料的准备必须经甲方确认后准备和对外公布。

7. 甲乙双方商定，凡购房客户一经签署购房合同后，因故无法履行合同而引起的法律纠纷，乙方有义务根据甲方的要求

积极配合甲方处理。

8. 乙方协助甲方协调与客户的关系，使甲方与客户保持良好的关系。

9. 乙方配合甲方交房，催交款项，并配合甲方要求，提供甲方所需要的销售数据统计报表。

第六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。

本合同一但终止，双方的合同关系即告结束。

2. 乙方如在合同履行过程中，对于甲方调整意见无法达成共识，或对于甲方出现的违约行为，损害乙方名誉和利益的，乙方有权终止合同，并要求甲方赔偿相应损失。

第七条违约责任

1. 甲乙双方均不得单方面终止合同，任何一方单方面提前终止合同需支付另一方人民币壹佰万元违约金。

2. 如甲乙双方解除合同，甲方应在乙方撤场前结清乙方的代理佣金及溢价佣金。

第八条其他事项

1. 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。

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。

3. 本合同一式二份，甲方执一份，乙方执一份，经双方代表签字盖章后生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

房地产销售补充协议书篇四

甲 方：

乙 方： 房地产中介代理有限公司

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。

(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；

《房地产销售代理协议》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

房地产销售补充协议书篇五

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。

一、甲方责任

提供营业执照复印件，法人代表证明书。

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。

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。

二、乙方责任

根据市场情况制定销售计划，安排销售时间表。

在甲方帮助下，安排客户实地考察并介绍项目当地环境。

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。

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。

三、销售价格

本物业第一期销售价格暂定为每平方米元。

四、代理佣金

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。

五、代理期限与销售面积

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。

六、违约责任

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。

七、广告宣传

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。

八、争议解决

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