# 房地产开发商代理合同范本(汇总34篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-06-08

*房地产开发商代理合同范本1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...*

**房地产开发商代理合同范本1**

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《^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约违约而没收的定金，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。

（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；

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；

（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，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

**房地产开发商代理合同范本2**

甲方：

乙方：

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲、乙双方经过友好协商，根据《^v^民法通则》和《^v^合同法》等有关规定，本着平等互利、友好合作、诚实信用的原则，就甲方委托乙方以代理商的身份为月亮湾商住项目综合商业地产、住宅项目全权委托乙方：投资顾问、营销策略、广告创意、招商及销售代理事宜，达成以下合同内容，并承诺共同遵照执行。

>第一条：项目概况

1、项目名称：月亮湾。

2、项目位置：新城区。

3、项目用途：商业、住宅综合房地产项目开发。

4、全案代理范围：约定委托代理销售面积：该项目总销售面积约 平方米，其中商业物业销售总面积约 平方米，住宅楼（办公、公寓）总销售面积约平方米，其它可销售面积 平方米，（最终面积以房产测绘部门测绘为准）。

>第二条：委托事项

1、投资顾问

本项目投资顾问工作，主要是从市场研究以及项目开发条件的分析入手，通过对项目竞争力的挖掘，提炼项目的核心卖点体系，形成项目的初步产品竞争策略和产品形象定位，并参与规划、设计讨论和提出产品调整建议，根据相关定位、资料提供项目分析。

2、营销策略

本项目营销策略工作，主要是从市场、产品、客群等角度出发，确定项目的主题定位、整体市场竞争策略、形象包装策略、销售定价策略及项目整体营销工作计划等与营销相关的策略工作内容并配合开发商实施。

3、广告创意

本项目广告创意工作，主要是结合项目的整体定位及竞争策略，确定广告推行计划并进行相关文案平面的创意、设计，相关现场的包装展示的设计工作等，为协助销售和项目提升形象服务。

4、招商销售代理

乙方以代理销售商的身份组建并管理本项目销售团队，由该销售团队进行本合同所约定销售范围内物业的全面招商销售工作。

>第三条：委托期限

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，在自动延期期间，本合同所有条款和乙方收费标准不变。在本合同延长期内，任何一方有权提前30天给予另一方书面通知后终止合同。

>第四条：工作内容

1、投资顾问

1）负责与本项目有关的市场调研及市场分析；

2）负责本项目的客群分析；

3）参与产品设计讨论并提供产品建议或产品修改建议。

2、营销策略

1）根据项目的市场定位、客户定位、产品定位以及开发商目标等基本要素，制定项目营销策略总纲，包括营销阶段划分、项目主题定位、市场形象定位、客户营销基本策略等；

2）根据项目的营销阶段划分后的时间节点，分阶段制定项目各阶段的营销工作执行计划；

3）根据确认的营销策略总纲及阶段性的营销策略执行计划，制定项目营销策略执行方案，包括项目阶段性的营销组合策略、媒体组合策略、重大SP活动策略、价格策略等；

4）根据确定的营销策略总纲及营销策略执行方案，结合市场和项目进展中的变化因素，制定每个营销阶段的营销策略调整与执行计划，并针对各个营销阶段过程中的重大事件如开工、房交会等，制定策略及执行专案；

5）根据每个营销阶段的销售特点、去化特征以及客户需求特征，制定短期的销售策略、价格策略和媒体策略等。

3、广告创意

1）制订合同期内的项目广告宣传创意策略，编制项目整体媒介策略、年度媒体策略和月度媒体计划及广告费用预算；

2）负责项目形象定位及LOGO、VI及应用、延展等相关应用设计；

3）根据项目形象与销售需要，在相关SP活动专案（包括展会、咨询会、新闻发布会、大型促销、客户联谊活动及各类典礼）基础上，进行包装展示的设计工作；

4） 提供项目现场包装策略及设计方案（现场看板、指示牌、工地围墙、现场罗马旗、大型广告牌等）；

5）负责相关文案创意和平面设计（包括楼书、宣传折页、户型册、客户通讯、报纸广告、杂志广告、夹报广告、展板、户外看板等的设计）；

**房地产开发商代理合同范本3**

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲、乙双方根据《^v^合同法》、《^v^房地产管理法》等法规的有关规定，本着平等互利、友好合作、诚实信用的原则，就甲方委托乙方以独家代理商的身份为 项目(以下简称

第一条：项目概况

1、名 称：

2、位 置：

3、建筑指标：

4、销售范围：

第二条：委托事项

1、营销策划

本项目营销策划工作，主要是从市场、产品、客群的角度出发，确定项目的定位、包装与广告推广计划并进行相关报告整理、文案平面的创意、设计建议，为协助销售和项目提升形象服务。

2、销售、招商代理

乙方以独家代理销售商的身份组建并管理本项目销售体，由该销售体进行本合同所约定销售范围内产品的全面销售、招商工作。

第三条：委托期限

本项目营销策划、销售、招商代理期为本合同签署之日起至本合同第一条第四款中约定的销售套数面积完成 或以上(以签约购房合同为依据)。

第四条：工作内容

1、前期营销策划

1)针对本项目的规划要求进行全面的市场调查，并最终形成市场调查报告、市场定位报告、市场推广报告和项目招商方案。

2)制订合同期内的项目广告宣传创意策略，编制年度媒体策略和月度媒体计划及广告费用预算。

3)根据项目形象与销售需要，制订相关SP活动专案建议(包括展会、咨询会、新闻发布会、大型促销、客户联谊活动及各类典礼)。

4)提供项目现场包装策略及设计方案建议(现场看板、指示牌、工地围墙、现场罗马旗等)。

5)提供接待中心及样板间的设计建议。

6)提供房交会展场的设计建议。

7)负责项目形象定位及商标等相关应用设计建议。

8)负责相关文案创意和平面设计建议(包括楼书、宣传折页、户型册、客户通讯、报纸广告、杂志广告、夹报广告、展板、户外看板等的设计建议)。

9)负责电台稿的文案创意、电视宣传片的创意思路建议。

2、销售及招商代理

1)制订并提供项目销售及招商策略

2)制定并执行销售及招商阶段销售及招商价格体系及销控策略。

3)派出专职项目经理及销售员组成本项目销售体进行销售及招商工作。

4)负责本项目销售现场管理，确保建立一支强有力的营销队伍。

5)根据销售计划负责具体的实施和落实执行。

6)负责本项目相关销售数据统计、分析(包括销售日报、周报、月报、促销分析报告等)，并根据甲方要求提供上述销售报表。

7)负责派出销售人员的工资、佣金及相应的福利待遇。

第五条：双方责任

1、甲方责任

1)保证本项目的合法开发，并向乙方提供有效资料复印件作合同附件。

2)提供以下书面资料：项目背景、有关政府批文、红线图及其它资料等。

3)指定专人参与本项目策划及销售工作，并负责与乙方进行密切的联系，加强沟通，为乙方开展本项目工作提供方便。

4)对乙方提交的有关报告进行审查验收，审批乙方提供的广告宣传创意方案以及营销策略方案，并须在10个工作日内给予明确答复或修改意见。

5)及时通报施工计划、工程进度、预售许可证办理进度、房屋交付期等与本项目有关的具体资料。

6)承担本项目现场包装费用：如接待中心、样板间、工地围墙之土建、装修、装饰布置;承担本项目宣传及推广费用：如软、硬性广告、印刷品(包括楼书、宣传折页、户型册、客户通讯等)、户外看板、展会、促销及客户联谊活动等各项费用。

7)提供现场办公设备(包括空调、饮水机、传真机、复印机、电话、办公桌椅、洽谈桌椅等),并承担日常水电、维护及办公费用(含电话费)。

8)提供销售所需模型、看板等销售辅助道具。

9)在正式销售前，保证本项目具备办理买家个人购房贷款、并符合商品房预售的条件。

10)向乙方提供合法的销售面积，套内使用面积及公摊面积证明。

11)因购房、办证需要甲方提供的证件发生问题，所引起的客户投诉，由甲方负责。

12)派出专职人员在现场负责购房定金及销售收款、办理预售登记、客户个人购房贷款、协助客户服务(处理工程的意见及投诉)等方面的工作。

13)根据本合同第七条有关内容，按时、足额地向乙方支付策划销售服务费用。

14)甲方投入本项目的广告费，按销售总额的 %提取使用。

2、乙方责任

1)乙方应将参加本项目服务工作的专家组成员名单抄送甲方。

2)乙方项目专案小组配合甲方确定营销策略的具体执行步骤，确保策划方案顺利实施。

3)乙方应依进度向甲方通报工作的进展情况，确保双方保持沟通。

4)乙方在全面负责销售过程中，需以书面形式向甲方提供销售策略、广告策略及实施计划，经甲方确认后执行。

第六条：其它相关管理

1、乙方的工作以甲方的决定为依据。为了清晰工作指令和提高工作效率，甲方应以书面的清晰的可执行的工作联络单或意见书通知乙方执行，通常情况下乙方可以不执行甲方的口头工作指令。

2、若在乙方工作进行中甲方变更工作指令内容和工作意见，并要求乙方按变更的工作委托内容修改时，甲方应给予乙方一定的工作时间，并根据乙方工作强度等酌情补偿乙方一定的工时费用。

3、为了保证甲方工作指令下达的清晰与准确，乙方工作仅对甲方总经理或总经理指定人负责。乙方为甲方提供的每次工作以甲方的总经理或总经理指定人的签字为执行依据和工作标准

4、甲方总经理指定负责人： ，该负责人的书面认定代表甲方认定。

5、全部销售及招商资料及广告均注明

6、为保证销售的顺利进行，本项目遇下列事项时，甲方须及时给予书面形式的通知。

1)购房合同条款变更。

2)工程设计及装修标准变更。

3)购房付款方式及折扣率变更。

4)客户退房申请受理。

5)物业管理公司等相关单位的变更。

6)其它与销售相关事宜变更。

第七条：销售条件及销售价格、标准服务费

1、正式开盘应具备下述条件：

1)工程已正式开工，具有一定工程形象，并保持正常的工程进度。

2)取得《商品房预售许可证》。

2、销售价格

由甲、乙双方共同确定各期组价方案。在既定价格执行期间，如市场发生变化，销售价格需要调整时，调整方案需双方确认后方可执行。

3、标准服务费

1)营销策划标准收费

营销策划服务费用按工作节点收取，收费标准为 万元。合同签定之日支付 万元，待市场调查报告、市场定位报告、市场推广报告和项目招商方案四份报告提交后再支付余下 万元。

2)销售代理标准收费

销售代理费用按销售金额提取计算，收费标准为销售金额(即签署预售/销售合同的房款金额)之 %。代理费按月结算，每月月末之日为当月代理费的结算日，甲方须在次月5日前以支票、汇票或电汇的形式、一次性向乙方支付上月代理费。乙方收到此费后给甲方开具正式有效发票。

4、如遇甲方特殊关系而成交的客户，需甲方总经理批准，价格不受任何限制，但仍须按成交价向乙方支付代理费。

5、由于乙方原因造成已购客户退房，则乙方退还甲方该户的代理费。

6、由于客户原因退房，所没收的客户定金及其他费用归甲方所有,但甲方仍需按没收部分费用向乙方支付代理费。

7、由于甲方原因造成已购客户退房，则甲方仍需向乙方支付代理费。

8、乙方计划的销售进度：(销售进度以商品房的套数为计量)正式预售开始完成销售的30%、60%、85%。(根据项目市场情况和开发商资金要求以及工程进度确定)

9、有关销售代理费的其他约定

1)乙方同意按上述第8款规定的销售进度进行考核，在考核期的月份乙方先按月度销售额(签署预售/销售合同的房款)的 80 %结算代理费。如乙方在任何一个考核点完成销售进度的80%，则当月的代理费按上述第3款第2项规定的标准代理费结算，同时本月之前的代理费按上述第3款规定的标准代理费补结，补结的代理费在次月5日前完成支付。

2)乙方在最后考核点完成销售指标后，若继续负责销售，则代理费按上述第3款第2项规定的标准代理费按月结算;若在任何考核点乙方未完成对应的销售指标的70%，则甲方有权在按销售额(签署预售/销售合同的房款)的 %结算完之前的代理费后单方面终止本合同(但不视为乙方违约)。

10、为激励销售，获得收益最大化，在双方确认的基准价格基础上(基准价格为 元/平方米)，取得的销售提价超额部分按 20 %作为奖励支付乙方，按月结算，次月5日前支付。

第八条：保 密

双方据此项目所确立的所有合同及相应技术文件均属保密范围，任何一方未经另一方允许不应将其公开。

第九条：违约责任

本合同签署生效后，甲、乙双方应严格遵守本合同，如任何一方违约，致使对方合同目的无法实现,则守约方有权要求违约方赔偿执行本合同应取得的既得利益。

第十条：合同的修改、补充和解除

本合同经双方协商一致同意，可以修改、补充、完善直至解除。本合同未尽事宜，双方可另行制订补充协议，其效力等同于本合同。

第十一条：免责条款

1、不可抗力：

国家法律规定的不可抗力。

2、由双方共同约定的其他免责条件。

第十二条：争议解决

若双方对本合同内容发生争议，由双方友好协商解决，协商解决无效，通过诉讼解决，在法院判决生效前，本合同继续有效。

第十三条：生 效

本合同一式肆份，正式签订后甲、乙双方各持贰份，本合同自双方代表人签字盖章之日起正式生效。

第十四条：其 他

本合同附件与本合同具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

甲方代表人： 乙方代表人：

开户银行: 开户银行:

银行帐号： 银行帐号：

日期： 年 月 日 日期： 年 月

**房地产开发商代理合同范本4**

委 托 人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

负 责 人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代 理 人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

负 责 人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲、乙双方友好协商，本着平等互惠、优势互补的原则，甲方现将其开发的位于\_\_(暂定名)项目(下称本项目)的`全程策划与销售工作全权委托给乙方，现就有关事宜达成以下条款，以资双方共同遵守。本合同内容不因项目及公司名称改变而改变。

一. 代理物业

代理物业位于\_\_(暂定名，以下简称“项目”)。项目用地面积约108亩，建筑面积约60000㎡，最终以政府批准的文件为准。

二. 代理期限

代理期限从签订本合同之日起至项目正式公开发售日(开盘)后18个月止。合同期满，若甲方未书面通知乙方终止合同，则本合同自动顺延至项目销售率达成可售物业面积的95%以上时止。

三. 代理范围

代理范围为本项目之全部住宅及商用物业。如甲方需要保留持有部分物业，则必须在本项目公开发售前七天以书面形式通知乙方保留持有物业单位清单，否则乙方将全部视为可售单位。

四、甲、乙双方职责及义务

(一)甲方职责及义务：

1、甲方对本项目拥有完全的所有权。并委托乙方全权负责产品定位、营销策划、销售代理等工作。

2、甲方对因项目本身之权属和资格问题而引致的纠纷承担全部责任。

3、甲方有义务向乙方提供预售证以及各销售阶段的合法手续和相关法律文件，并在工程进度、质量及协调政府主管部门等方面给予保障，以保证销售工作的顺利进行。

4、甲方有义务为乙方派驻的工作人员提供项目现场销售及办公场地、办公设备(电话、电脑、传真机、复印机)等必要设备、设施，但设备、设施的所有权归甲方。

5、本委托合同签订后，甲方不再委托第三方或自行进行策划和销售。如发生甲方将本项目整体转让或项目可销售面积暂不销售的情况，甲方须结清乙方全部的策划费和代理费，负责处理由此带来的善后工作，并给予乙方一定的经济补偿。

6、甲方需委托一至两名工作人员与乙方共同组成营销协调小组，定期召开营销协调会议。积极配合乙方工作，负责购房合同管理，进行购房合同签章和收取定金与购房款，办理银行按揭及备案登记等手续，并自行承担相应的权利义务。

7、甲方负责审定销售、宣传推广过程中必要的合作单位(如广告设计公司、模型公司、活动礼仪公司、印刷厂、喷绘制作公司、装修装饰公司等)。

8、甲方按确定的销售计划，确保项目工程进度。负责售楼现场的清理、工地围墙的建设、售楼处的建设和装修装饰、样板房和样板环境的建设和装修装饰。

9、甲方提供买卖合同原件及其相应文件的复印件, 承担合同打印、客户资料复印，特别是办理银行按揭等的相关费用。

10、负责开发与销售的领导与协调工作，委派专人与乙方工作衔接，协调乙方与各有关部门、其他相关公司的工作关系，为乙方的策划和销售提供本项目的各种原始资料。

11、按时结算乙方的已实现销售规定的应提取的策划、代理服务等费用。

12、负责楼盘销售广告宣传、推广的相应费用(如户外广告制作、报纸、电视、电台等广告发布、礼品购买、沙盘制作、楼书制作、展会费用、临时聘用礼仪人员的费用等)，投入宣传广告费用金额控制在销售总额的以内，如有超过，则超过部分由乙方承担。所有发布的广告设计作品或印刷品须经由甲、乙双方签字确认后才能发布或发放。

13、负责审定由乙方拟定的《认购书》、《商品房买卖合同书》、销售计划、广告推广建议、销售价格及其它销售资料，并根据实际情况有权修改销售计划、调整价格或销售资料中的条款，但须提前七日以书面形式通知乙方。

(二)乙方职责及义务：

1、乙方接受甲方委托。负责项目产品定位、市场定位、规划建议、营销策划与销售代理等工作。根据甲方提供的项目概况，结合项目实际情况，及时向甲方提供可行的开发、宣传和销售方案。

2、乙方应于本合同签订之日起10日内使其委派的策划与销售人员到位进行工作安排并执行相关工作。

3、乙方要确保整个策划和销售过程不违反国家、省、市相关法律法规。

4、乙方策划及销售人员除非甲方要求，否则不得随意更换，如确需更换的，需提前7日以书面形式通知甲方并经得甲方同意后方可更换。乙方与甲方及建筑设计、景观设计、广告设计等单位组成项目营销协调小组，定期召开营销协商会。委派专业人员参加与项目相关的各种会议，并向甲方提供专业的意见和建议。

5、乙方负责楼盘销售人员的管理工作，销售人员的组织和管理方式由乙方自行制定。

6、乙方不得向客户收取未经甲方同意的任何费用。

7、乙方负责按审定后的销控计划，组织好楼盘的销售工作，并在开盘前一个月开始必须保证每班次有不少于4名销售人员在售楼现场从事销售工作，并视销售情况随时增派销售人员。

8、乙方应配合甲方催收房款，代表甲方与客户签定《认购书》和《房地产买卖合同》，并由甲方所派专职负责人(人选确定由甲方书面通知乙方)签字盖章，协助办理购房手续。未经甲方同意，乙方不得增减修改本项目《房地产买卖合同》及《认购书》的条款。《认购书》和《房地产买卖合同》中的房价以甲方确认的销售价格表的价格为准，且文本任何修改都须甲方签字确认。乙方自行承担未经甲方所派专职负责人同意修改条款所造成的一切后果。

9、乙方配合甲方及时收齐和审查办理银行按揭贷款所需客户的资料。

10、乙方负责派出人员的管理、薪金、劳动保护、福利、住宿、交通、通讯等所衍生的一切费用。

11、在销售代理过程中乙方要努力维护甲方声誉，不得有有损于甲方声誉的言行或侵权行为，严守双方合同条款和甲方商业秘密，确保甲方和该项目的良好形象。

12、与甲方及甲方选定的广告公司共同制定宣传和广告发布方案及时间计划。

13、销售过程中，应根据甲方提供的项目的特性和状况向客户做如实解释，尽力促销，不得向购房者夸大、隐瞒或过度承诺，否则由乙方承担相关的责任。

14、每周和每月需向甲方提交销售周报和月报表，与甲方有关负责人员核对、调整销控表。

15、严格按照双方共同确认的价格表进行销售，非经甲方的授权，不得擅自低于双方确认的销售底价进行销售，否则甲方有权追究乙方责任并承担由此给甲方造成的经济损失。

16、乙方销售及策划代理权不得转让。从本合同签订日开始计算，一年内未经甲方同意，不得代理销售其它房开企业在丽江市区的同类型竞争项目。

五、共同责任和义务

1、甲、乙双方应精诚合作，共同努力将项目开发、销售成功。

2、甲、乙双方应保持友好沟通的工作模式，不得互相隐瞒或设置障碍。

3、甲、乙双方都享有项目销售现场和所有宣传资料的署名权。

4、甲、乙双方认定的工作内容及程序应共同遵守，如有异议应协商解决，并有义务保护工作成果(如统计数据、策划创意等)。

六、服务目标

1、甲、乙双方应共同努力，力争本项目在20\_\_年8月底前通过报规手续，10月底以前拿到预售证，12月底以前开盘销售。

2、项目上市(开盘)销售的条件为：有预售许可证、现场售楼处交付使用、户外广告出街、持续一个月以上的宣传推广、具备销售接待条件、蓄客量达到一定数量(如100组以上)，则可择日开盘。

3、自正式开盘之日起18个月内须完成项目可销售面积的95%以上。

七、服务收费及其结算方式：

1、乙方受甲方委托，负责项目全程策划、销售等工作。甲方应按以下条款支付相应的服务费用给乙方：

A、销售代理费采取基准代理费和溢价奖励两个部分计提：销售均价在双方确认的销售底价以下(含此销售底价)时,只要是甲方认可的销售价格,则依据销售合同金额(以买卖合同为准)的2%计提代理服务费(简称代理费);销售均价在双方确认的销售底价以上时，销售底价以下部分按2%计提，超过销售底价以上部分按30%计提溢价奖励。

B、计提代理费和溢价奖励采取月结方式，开盘后第二个月开始，每个月的6日前计提上一个月的代理费。

2、甲方销售均价底价在开盘前一个月内以正式文件形式向乙方确定并作为合同附件。乙方即以此委托底价制定分户的上市(挂牌)价格表，且实现的销售价高于以上对应的委托底价的增加部份即为溢价。甲方对乙方实现的溢价进行奖励。具体溢价提成奖励方式为：溢价部分甲乙双方按照70%：30%分成;每月结算。

3、上述代理费每月30日为结算日。双方当日核算金额，并在下一个月六日以前付清应付款项，乙方提供合法发票。如有拖欠按所欠额每日支付万分之三的滞纳金。

4、房屋完成销售，可以计提代理费和溢价奖励的标准为：甲方收到全部房款。如客户进行银行按揭的，则需按揭款项到账后才能视为完成销售，并可以计提相关服务费用。

5、退房处理及定金的罚没：若客户缴付首期房款前悔约，所没收履约保证金双方各收取50%。若客户缴付首期房款后悔约，履约保证金及罚金归甲方所有，但乙方仍按原合同金额收取相应销售代理费。

八、其他约定：

1、乙方负责整个项目的全程营销策划工作，但不收取任何策划费用。

2、在本合同签订后，到开盘后乙方开始正式计提代理费前，甲方每月借支30000元给乙方，此借款在开盘后从代理费中抵扣返还。借支时间从签订本合同后的第二个月开始，每月6日前支付，乙方开具借款收据，在开盘后抵扣返还时，乙方以正式发票换回。

3、若因甲方工程进度、预售证等原因而影响乙方正常销售或开盘的，乙方可要求甲方改善，超过一个月的则乙方顺延实现销售目标的时间。

4、双方应通力合作，为对方工作提供各种便利。

5、本合同未尽事宜，双方签订补充协议或设立合同附件，补充协议或附件与本合同具有同等法律效力。

九、终止合同条件：

1、甲、乙双方确定以每6个月为一个销售考核周期(最低限度每个考核周期必须完成32%以上的销售率)。正常情况下，若乙方每销售周期不能完成阶段考核任务则甲方给予乙方一个月的努力期，若乙方仍然不能完成阶段考核任务，则前面已销售部份按提取代理费，如果已经提取的则乙方返还多提取部分。同时甲方有权单方解除合同，解除合同所造成的一切损失由乙方自己承担。

2、乙方配备的所有工作人员业务水平如达不到甲方的要求的，则在甲方提出整改要求之日起30日内必须重新安排人员直至甲方认可，如连续两次整改仍然达不到甲方的要求的，则甲方有权中止本合同所有委托事项。

3、甲方如发现乙方于销售代理过程中有任何未经甲方许可之销售行为，甲方首先可书面告知乙方并给予乙方五个工作日的整改期，若期满乙方仍未修正，则甲方有权责令乙方停止一切销售活动，并书面通知乙方终止本合同，如给甲方造成了经济损失的，甲方可以追究相应的经济赔偿责任。

4、如甲方未能完全履行其合同义务时，乙方首先可书面告知甲方并给予甲方五个工作日的整改期，若期满甲方仍未修正，则乙方可单方终止合同，并书面通知甲方，同时甲方仍须支付乙方于代理期间已售出单位之销售代理费和溢价奖励等。

十、如甲、乙双方在本合同执行过程中发生纠纷，可协商解决，如协商不成，可采取向项目所在地人民法院起诉的方式解决。

十一、本合同一式四份，双方各执两份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方签章：

法定代表人：

委托代理人：

签约时间：

乙方签章：

法定代表人：

委托代理人：

签约时间：

**房地产开发商代理合同范本5**

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

1、座落：

2、建筑面积：

3、权属：

(一) 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)

1、按该房地产\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(总价款/月租金计)\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元支付给乙方;

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)

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，按本合同约定的下列第()项进行解决：

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

—————————————————————————

(粘贴线)(骑缝章加盖处)

甲方(名字/名称)乙方(名称)

身份证/其他证件号码营业执照号码

住/地址住/地址

邮编号码邮编号码

**房地产开发商代理合同范本6**

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

根据《合同法》有关规定，甲，乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就XX市“XX大厦”项目(以下简称“本案”)的\_\_\_区域销售代理合作事宜，订立本合同。

第一条：本合同的相关概念解释：

1.甲方：系指XX房地产代理有限公司，为本案的合法销售总代理商，具有本案销售的全权。

2.乙方：系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，为本案提供\_\_\_\_\_区域销售的代理公司，属于本案的分销商. 具有分销权.

3.“XX大厦”: 指由XX房地产开发有限公司开发的房地产项目，位于XX市路号,分A、B两栋高层, 乙方代理的项目房产面积为\_\_\_\_㎡(具体以办理房产证面积为准)，总共20套，具体房号详见

4.销售户数：买方签订销售合同并支付首付款的售出商品房户数之和。

第二条：委托内容

\_\_\_\_\_地区销售独家代理。

第三条：委托期限：

甲方聘乙方作为本案\_\_\_\_\_地区销售独家代理。本案的合作期限为\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_年\_\_月\_\_日。

第四条：关于保证金条款：

1.本合同签订后10天内，乙方给甲方交纳销售保证金 万元整(￥： 元),

2.乙方在销售期限内完成房产总量(按套数)100%或合同终止时，甲方将销售保证金如数退还给乙方。如果乙方在合同约定期限内未完成房产总量(按套数)100%的，则保证金自动转为购房款,甲方将在规定期限内要求乙方补交剩下的购房款,否则,甲方有权按照相关的国家法规对乙方的保证金进行处理;反之，如果乙方提前完成销售任务的，甲方除将保证金全部如数退还外，还按每100元/套的比例给予乙方提成,作为奖励。以此类推。

第五条：甲方权利及义务

1.甲方全权委托乙方在\_\_\_\_\_地区独家代理销售，不再委托其他代理公司销售，销售价格以甲方制定的销售价格为准。

2.甲方负责为乙方提供户型图﹑楼书﹑价格等相关资料

3.甲方负责对乙方编制的本项目的各类广告计划及销售方案等进行审核,并提出可行性修改意见.

4.甲方负责合同备案登记、客户按揭产权证书办理、首付房款的收取等工作。

5.甲方负责提供乙方完成销售所需要的基本情况和资料。

6.合同期内，甲方指派为联络代表，代表甲方对乙方提交的广告、印刷品等方案进行审核，并最终结果在3—5个工作日给予乙方回复。

7.甲方同意，如果甲方有下列情况之一的，乙方有权按本合同第十一条约定，追偿因甲方过失所造成在的经济损失：

①甲方利用获得乙方提供的信息、条件、机会、擅自不履行合同;不给付约定的服务费，或中途另行委托他人的.

②违反本合同的相关规定，不按期给付或拒付代理佣金的

第六条：乙方权利及义务

1.乙方负责本案在\_\_\_\_\_地区全盘营销广告销售策划，拟订推广计划并设计各阶段广告媒体安排,并自行承担所有广告费用.

2.乙方按合同规定，根据实际的销售业绩获取相应的销售佣金.

3、乙方在销售过程中，独自承担广告费用、销售人员工资及提成、电话费等费用。

4、乙方保证在销售过程中，严格保守甲方的商业机密，以保障甲方的利益。

5、乙方努力做好销售人员的培训工作，并应制订相应的营销计划。

6、乙方同意，如果乙方有下列情况之一的，甲方有权按本合同第十一条约定，追偿因乙方过失所造成在的经济损失：

①未经甲方书面同意，擅自改变为甲方服务的房产代理销售事项内容﹑要求和标准的; ②违反相关规定,擅自收取客户定金或者首付款的;

③利用为甲方服务的房产代理销售事项，为自己牟取不当利益的;

④违反国家和本市有关法律、法规、违背诚实信用原则，或与他人恶意串通，损害当事人利益的。

第七条：房产代理佣金的结算以及确认标准:

1.销售界定：下述情况甲方应确认乙方销售成功。

在合同约定的销售期内由乙方销售人员售出的本案商品房，客户已签约并交齐全部首付款和办理银行按揭的所有材料,等银行按揭款审批通过并放贷后才视为销售成功.

2.销售佣金的比例：甲方按销售成交价的提取佣金给乙方。

3.销售佣金的结算方式：乙方销售成功后,应制定销售清单给甲方,由甲方签字确认,甲方将在30个工作日内按合同比例, 以现金或转帐形式与乙方结算.

第八条：本案的价格以及付款方式

1.由甲方拟订统一的价格和付款方式以及折扣，形成文件经由甲乙双方签字同意后予以实施。

2.销售合同文本由甲方确定，若乙方未经甲方同意签订的文本与合同范本不符而造成的一切后果由乙方负责。

第九条：售楼款项之收取

1.销售代理期间，客户交纳的定金或购房首付款必须打入开发商指定的银行帐号或者亲自来XX市交纳,并由开发商出据正式发票. 乙方不能收取任何定金或者首付款.

第十条：合同违约与终止

1.本合同自签约之日起立即生效。

2.在合同期内，由于不可抗力或甲乙任何一方发生重大变故，比如公司解散、被收购等。则按照相关法律规定执行。

3.合同期内，甲、乙双方如要提前终止合同，须提前一个月书面通知，并结清所有费用。

4.合同期满终止，甲、乙双方皆应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜。

5.本合同未尽事宜，由甲、乙双方协商订立补充条款，补充条款自签订之日起同本合同具有同等法律效力。(目前现有附件见)

第十一条：争议的解决

本合同签定后，双方如发生争议，经协商不能解决的，可向所在地仲裁委员会提出仲裁。

第十二条：合同生效

1.本合同经双方签字盖章后生效。

2.本各同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

3.双方对合同内容的变更或补充应采用书面形式，并由双方签字或盖章作为合同附件，附件与合同具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

(盖章) (盖章)

法人代表或委托人(盖章)： 法人代表或委托人(盖章)：

公司地址： 公司地址：

**房地产开发商代理合同范本7**

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经友好协商，就委托代理销售物业的有关事宜达成协议如下：

一、甲方在深圳市\_\_\_\_区\_\_\_\_\_路开发\_\_\_层住宅\_\_\_\_栋，命名为\_\_\_\_\_。房地产证号为：

二、经协商，甲方同意将该项目委托给乙方独家策划代理销售。（委托清单附后）。

三、委托方式

乙方负责全部的策划及销售工作。甲方承担相关的宣传推广费用。

四、委托期限

委托期限自本合同签订之日起至该项目入伙之日起。

在委托期限内，所委托的物业都须通过乙方进行销售，甲方不再自行销售或委托他人销售。在委托期限内成交的委托清单内的物业，甲方均应支付乙方代理费。在委托期限届满后三日内，乙方从现场接待中心撤离，并将有关销售资料全部移交给甲方。

五、费用

双方同意乙方取费由策划费和代理费两部分组成。

（一）策划费

双方同意，甲方支付给乙方的策划费为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。在签订合同之日起三天内，甲方即向乙方支付\_\_\_\_\_万元，在乙方达到70%的销售率后三月内，甲方向乙方支付另外

\_\_\_\_万元。如果在代理期限内乙方不能完成70%的销售率，则乙方退回已收取的策划费用。

（二）销售代理费

1、在委托期限内，

如果乙方的销售率在50%以下，则甲方按销售总额的1%支付代理费给乙方；（销售率=销售成交面积/委托面积）

如果乙方的销售率在50%-60%之间，则甲方按销售总额的支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在60%-70%之间，则甲方按销售总额的支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在70%-80%之间，则甲方按销售总额的支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在80%-90%之间，则甲方按销售总额的支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在90%以上，则甲方按销售总额的支付代理费给乙方；

上述代理费率均是按结算时所达到的销售率全程计费。

正式发售的条件为：取得预售许证，售楼处、样板房装修完毕，售楼环境规划建设完毕，其它销售工具准备完毕。

2、代理费双方每周结算一次，结算范围为本周内销售成交的房号。结算时先按总销售额的结付销售代理费。委托期限结束时，根据最终的销售率，按本合同规定的相应的销售代理费的比例，进行最终结算，多退少补。甲方应按时支付乙方销售代理费。如超出约定的支付期限达10日以上，则每天应追加应付销售代理费总额的给对方作为违约金。

3、销售成交标准为：客户已交来规定的足额定金并签订认购书。

4、乙方收到甲方付来的销售代理费后，应向甲方开据票据并自行交纳有关税费，甲方不代扣税费。

六、买卖合约签订及款项收取

1、在委托期限内，乙方按双方商定的价格及付款方式对外销售。

2、双方同意认购书由甲方和客户直接签订，定金由甲方直接收取并向客户开据收据。

3、正式的房地产买卖合同由甲方与客户签订，房款也由甲方直接向客户收取并开据票据。

4、客户已交定金后要求退订的，视客户退订之理由由乙方决定是否没收。若有未退或没收之定金，甲乙双方各得50%，若有退订的情况，则乙方也应退给甲方相应的代理费，退订的情况不计入代理业绩。

七、广告、策划及销售人数

1、本项目广告推广预算（指报纸电视等媒体广告的设计、发布费用及有关的宣传资料的设计、印刷费用，不含样板房、售楼处、工地包装等费用）为总销售额的2%-3%。，即约人民币万元。

2、乙方负责编制广告计划并委托专业广告公司进行创意设计，广告稿经甲方签字认可后由乙方负责安排媒体刊登。

3、乙方派驻现场销售人员不低于5人，其中包括销售经理1人、营业代表4人；另派项目经理和策划师各1人，负责项目的全程策划和跟踪。其薪资、奖金、加班费等均由乙方负担。

4、乙方所派销售人员于进驻现场前需经甲方面试认可。

八、双方权利及义务

（一）甲方义务

1、甲方确保本项目符合政府关于房地产开发和销售的有关规定，并应向乙方提供相应证明文件（复印件）。

2、在本合同签订后，甲方应向乙方开具完善的销售代理委托文件。

3、甲方与购房客户签订买卖合约后，因合约条款引起的纠纷和责任均由甲方承担，与乙方无关。

4、如甲方不能按本合同第七条第一款规定的广告推广预算和第二款的广告计划支付相应费用，导致销售进程及计划受阻，乙方不承担相应责任。

（二）乙方义务

1、乙方保证对本项目代理销售工作尽善尽责，同甲方进行多方协调和沟通。每周举行一次销售工作会议，定期向甲方提供详尽的销售情况分析报告。

2、负责项目的销售策划、包装宣传、广告推广及软性炒作等方案的编撰。

3、协助甲方做好现场包装及其相关工作。

4、协助甲方落实售楼处、模型、样板房、展板等准备工作。

**房地产开发商代理合同范本8**

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经友好协商，就委托代理销售物业的有关事宜达成协议如下：

一、甲方在深圳市\_\_\_\_区\_\_\_\_\_路开发\_\_\_层住宅\_\_\_\_栋，命名为\_\_\_\_\_。房地产证号为：

二、经协商，甲方同意将该项目委托给乙方独家策划代理销售。（委托清单附后）。

三、委托方式

乙方负责全部的策划及销售工作。甲方承担相关的宣传推广费用。

四、委托期限

委托期限自本合同签订之日起至该项目入伙之日起。

在委托期限内，所委托的物业都须通过乙方进行销售，甲方不再自行销售或委托他人销售。在委托期限内成交的委托清单内的物业，甲方均应支付乙方代理费。在委托期限届满后三日内，乙方从现场接待中心撤离，并将有关销售资料全部移交给甲方。

五、费用

双方同意乙方取费由策划费和代理费两部分组成。

（一）策划费

双方同意，甲方支付给乙方的策划费为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。在签订合同之日起三天内，甲方即向乙方支付\_\_\_\_\_万元，在乙方达到70%的销售率后三月内，甲方向乙方支付另外\_\_\_\_万元。如果在代理期限内乙方不能完成70%的销售率，则乙方退回已收取的策划费用。

（二）销售代理费

1、在委托期限内，

如果乙方的销售率在50%以下，则甲方按销售总额的1%支付代理费给乙方；（销售率=销售成交面积/委托面积）

如果乙方的销售率在50%—60%之间，则甲方按销售总额的1。2%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在60%—70%之间，则甲方按销售总额的1。3%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在70%—80%之间，则甲方按销售总额的1。5%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在80%—90%之间，则甲方按销售总额的1。6%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在90%以上，则甲方按销售总额的1。7%支付代理费给乙方；

上述代理费率均是按结算时所达到的销售率全程计费。

正式发售的条件为：取得预售许证，售楼处、样板房装修完毕，售楼环境规划建设完毕，其它销售工具准备完毕。

2、代理费双方每周结算一次，结算范围为本周内销售成交的房号。结算时先按总销售额的1。2%结付销售代理费。委托期限结束时，根据最终的销售率，按本合同规定的相应的销售代理费的比例，进行最终结算，多退少补。甲方应按时支付乙方销售代理费。如超出约定的支付期限达10日以上，则每天应追加应付销售代理费总额的0。5%给对方作为违约金。

3、销售成交标准为：客户已交来规定的足额定金并签订认购书。

4、乙方收到甲方付来的销售代理费后，应向甲方开据票据并自行交纳有关税费，甲方不代扣税费。

六、买卖合约签订及款项收取

1、在委托期限内，乙方按双方商定的价格及付款方式对外销售。

2、双方同意认购书由甲方和客户直接签订，定金由甲方直接收取并向客户开据收据。

3、正式的房地产买卖合同由甲方与客户签订，房款也由甲方直接向客户收取并开据票据。

4、客户已交定金后要求退订的，视客户退订之理由由乙方决定是否没收。若有未退或没收之定金，甲乙双方各得50%，若有退订的情况，则乙方也应退给甲方相应的代理费，退订的情况不计入代理业绩。

七、广告、策划及销售人数

1、本项目广告推广预算（指报纸电视等媒体广告的设计、发布费用及有关的宣传资料的设计、印刷费用，不含样板房、售楼处、工地包装等费用）为总销售额的2%—3%。，即约人民币万元。

2、乙方负责编制广告计划并委托专业广告公司进行创意设计，广告稿经甲方签字认可后由乙方负责安排媒体刊登。

3、乙方派驻现场销售人员不低于5人，其中包括销售经理1人、营业代表4人；另派项目经理和策划师各1人，负责项目的全程策划和跟踪。其薪资、奖金、加班费等均由乙方负担。

4、乙方所派销售人员于进驻现场前需经甲方面试认可。

八、双方权利及义务

（一）甲方义务

1、甲方确保本项目符合政府关于房地产开发和销售的有关规定，并应向乙方提供相应证明文件（复印件）。

2、在本合同签订后，甲方应向乙方开具完善的销售代理委托文件。

3、甲方与购房客户签订买卖合约后，因合约条款引起的纠纷和责任均由甲方承担，与乙方无关。

4、如甲方不能按本合同第七条第一款规定的广告推广预算和第二款的广告计划支付相应费用，导致销售进程及计划受阻，乙方不承担相应责任。

（二）乙方义务

1、乙方保证对本项目代理销售工作尽善尽责，同甲方进行多方协调和沟通。每周举行一次销售工作会议，定期向甲方提供详尽的销售情况分析报告。

2、负责项目的销售策划、包装宣传、广告推广及软性炒作等方案的编撰。

3、协助甲方做好现场包装及其相关工作。

4、协助甲方落实售楼处、模型、样板房、展板等准备工作。

**房地产开发商代理合同范本9**

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《^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；

（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）关于代售的项目的所需的有关资料，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；

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；

（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。本合同一但终止，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）

**房地产开发商代理合同范本10**

协议双方：

甲方名称：

注册地址：

乙方名称：房地产经纪有限公司

注册地址：

本合同术语解释：

1)该项目：商业项目(暂定名)。

2)报告：全案策划内容，该报告内容详见附件一。

3)代理佣金：甲方按合同规定付给乙方之全案策划费用及招商、销售代理费用。

甲、乙双方本着友好合作、相互协商的精神，就该项目之全案策划代理共同达成如下协议：

第一条：项目名称及标的物地址

1。项目名称：

2。地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_街号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，占地面积约为-\_\_\_\_万平方米，规划总建筑面积约-\_\_\_\_万平方米，可销售面积约为-\_\_\_\_万平方米(以有关部门许可或批准的内容为准)。

第二条：委托要求

1。该项目的战略策划方案应具有高起点、高品质、高水准，具有独特个性和可操作性；

2。方案的运作要建立在以地块为基础的资源整合基础上，要求方法科学、数据真实；同样具有高起点、高品质、高水准的特点，具有与本项目相谐调的独特个性；

3。通过方案的实施能够使甲方获得良好的经济效益和一定的社会效益。

第三条：委托内容

1。甲方委托乙方就该项目进行全案策划、招商、销售代理工作，乙方所出具报告及服务内容以本合同附件一所列之内容为准；

2。在乙方提交报告、已经提供甲方认可的策划方案的基础上，如甲方需要，乙方将应甲方要求聘请有关专家(主要为房地产资深人士、商业经营行家等)与甲方通过会议进行交流、讨论与确认，以使最终成果更科学、更切合实际；甲方须承担聘请专家所需之全部费用；

3。本条第1、2款所述之乙方提供该项目之报告及策划方案的形式包括：

3。1乙方应向甲方提交正式报告2-4套；

3。2如甲方须增加报告份数，则以整套元，每本元计算(此费用为现金形式支付，乙方不负责提供发票)；

3。3乙方待甲方所支付应收之策划费全部到帐后，应向甲方提供报告之电子版2-4份；

3。4项目整体功能规划、店铺分割等草图部分(设计建议草图(仅供参考)，并提供电子文件)。

第四条：本合同期限

1。本合同之策划部分有效期自本合同签订之日起计算，即年月日至年月日终止；

2。本合同之招商、销售代理期为招商及销售工作正式开展之日起计算，共计月，即日；

3。合作期限结束时，双方可再次洽谈延长合作期限事宜，并根据具体情况另行签约。

第五条：工作人员组成

1。乙方针对该项目成立专门的专案小组全程操作本项目，专案小组人员由市场分析人员、经济分析人员、商户研究人员、市场营销人员组成，该专案小组人员包括本合同附件二所列之工作人员，乙方可以根据工作需要增加辅助工作人员；

2。乙方应当将专案小组成员名单及资历以书面形式通知甲方。乙方更换所派工作人员的，应于实际更换前三个工作日内，提前通知甲方并说明原因。

第六条：甲方责任及权利

1。甲方须根据本合同之第八条向乙方支付有关的服务费用；

2。甲方应按乙方合理要求及时向乙方提供该项目之有关资料(见附件)，并保证资料的真实性，为乙方顺利进行分析研究、策划工作提供方便。甲方必须提供的资料，以已经向计划管理部门、建设管理部门、土地管理部门、房屋管理部门或其他行政机关提供的，以及已经自勘察、设计、施工或者其他单位所获得的范围为限。甲方不能提供的部分，乙方应当自行收集。甲方提供之资料准确性、精确性不足的，乙方应当自行补充调查；

3。甲方指定专人作为本协议的甲方代表负责本项目策划工作。乙方应当向甲方以及该代表进行密切联系，加强沟通。甲方以及甲方代表应当为乙方开展本协议约定的工作提供方便。甲方应当以书面形式将该代表人通知乙方。如有变更，应提前七日向乙方书面通知；

4。甲方代表以及甲方其他有关工作人员有权参加由乙方为本项目工作主持的会议，对乙方提供之项目及策划方案进行交流、讨论与确认；

5。对乙方提供之报告进行审查验收，审批乙方提供的广告宣传计划以及营销计划，与乙方沟通协商；

6。对乙方建议的招商、销售价格表、付款方式、销控方案、策划及宣传推广方案进行修改，并经双方协商后执行；

7。合同签订后，如甲方还需乙方提供合同约定外之服务及支持，则甲方须以书面形式向乙方提出，乙方则根据其服务内容及工作量向甲方收取相应费用；

8。甲方负责办理该项目的房地产开发、商品房预售所需的全部文件；

9。有关现场售楼处、样板间、户外广告(围墙、指示牌、广告牌、车身广告等)、模型、效果图、楼书、折页、展板、dm、海报、展销会包装、推广活动、电台广告、报纸杂志广告及软性文章等的委托制作费用及发布费用均由甲方负责，有关委托制作及发布合同的谈判乙方配合甲方完成。上述广告和宣传的内容属于乙方提供策划咨询服务的范围。

第七条：乙方责任及权利

1。乙方须根据本合同之第八条向甲方收取有关的服务费用；

2。乙方将组成四至六人的专案小组进行本项目的策划工作(辅助人员不计在内)，全程与甲方密切联系，加强沟通；并调动公司重要部门和优秀专业资源全力配合；

3。甲乙双方合同签订后，乙方应立即有效的开展工作，但如甲方在合同签订后三日内首付款仍未到帐，则乙方有权暂停工作，直至甲方应付款到帐为止，而由此产生的相应损失，乙方不予负责，且有权向甲方收取相应滞纳金；

4。乙方应本着客观的原则，按附件一(商业项目全案策划纲要)的规定以及甲方提出之有关项目策划工作的合理要求完成策划工作，并尽力提供准确的资料以供参考。策划报告以附件一之内容为标准。报告要详细、切实可行、富有创新性和个性，保证本项目的开发质量；

5。自本合同签订之日起日内，向甲方提交项目前期发展策划报告(包括市场调研报告、市场定位报告)；

6。自本合同签订之日起日内，向甲方提交项目产品定位报告；

7。自本合同签订之日起日内，向甲方提交项目营销、招商推广策划报告；

8。乙方在提交策划报告的各种文件时，应同时提供内容一致且相应的电子版文件；书面文件均至少要一式两份；

9。乙方提供有关策划报告后，有责任向甲方详细解释、解答报告有关内容；

10。乙方应通观全局，对项目可预见和不可预见之问题及时给甲方提供预警性提示及解决方案，以保证项目的顺利进行；

11。乙方有责任根据项目进展的实际需要对已经完成的策划进行修改，防止由于策划瑕疵给甲方造成的损失、或者导致甲方错失商业机会；

12。乙方应组织专案组定期与甲方就本项目举行例会，例会时间根据项目进展的需要由甲、乙双方合理确定；

13。乙方应组织专案组为甲方选择设计方案提供顾问服务。顾问期至策划报告书提交完毕后方可结束；

14。乙方应制订详细的营销策划执行方案，密切配合并代理甲方实施策划方案，同时协助相关专业设计单位准确执行策划方案；

15。根据项目进展情况，甲方可提议召开项目报告及策划方案的交流、讨论与确认会，乙方在必要时可聘请有关专家出席，甲方须承担聘请专家之全部费用；

16。乙方亦应积极参与甲方或甲方与其他合作单位的会议，并就本项目提出有益的建议；

17。乙方应协助甲方设计、执行和各种媒体发布或制作的工作；

18。乙方所制定的所有方案均需由甲方最终确定认可后，方可执行；

19。乙方保证全部文件均以快捷方法予以及时处理；

20。甲方同意在所有该项目的宣传品上印刷乙方为全案策划公司，并配有乙方的公司名称及商标标识；

21。乙方委派所有工作人员的费用全部由负责承担。本项目售楼处、样板房及办公家具、办公用品由甲方提供，折旧由甲方承担。

第八条：策划服务费用

1。本合同签订之乙方应收取的全程策划代理佣金，具体金额与结算细则如下：

1。1策划费用合计：人民币万元整(小写：rmb元)。

1。2策划工作进程：

1。2。1。乙方应于20xx年月日或之前，完成报告第一部分(市场调研、市场定位)，并就报告第一部分所涉及的内容与甲方举行专题会议进行商讨后向甲方提交正式报告；

1。2。2。乙方应于20xx年月日或之前，完成报告第二部分(产品定位)，并就报告第二部分所涉及的内容与甲方举行专题会议进行商讨后向甲方提交正式报告；

1。2。3。乙方应于20xx年月日或之前，完成报告第三部分(营销、招商报告)，并就报告第三部分所涉及的内容与甲方举行专题会议进行商讨后向甲方提交正式报告。

1。3策划费用的结算：

1。3。4本合同签订后三个工作日内，甲方须向乙方支付策划费用，计人民币万元整(小写：rmb元)；

1。3。5在乙方提交第一部分正式报告后(即市场调研、市场定位)，并经甲方签收后的三个工作日内，甲方须向乙方支付策划费用，计人民币万元整(小写：rmb元)；

1。3。6在乙方提交第二部分正式报告(即产品定位)，并经甲方签收后的三个工作日内，甲方须向乙方支付策划费用，计人民币万元整(小写：rmb元)；

1。3。7在乙方提交第三部分正式报告(即营销、招商推广报告)，并经甲方签收后的三个工作日内，甲方须向乙方支付策划费用，计人民币

万元整(小写：rmb元)；

1。3。8乙方在双方合同签订后须按本合同所规定期限向甲方提交阶段性报告书，甲方也应依合同所限定日期向乙方支付相应费用；

1。3。9如甲方无故拖延付款期限，则乙方有权自报告应收费用之日起，向甲方以所欠金额5‰/每日计算收取滞纳金；

1。3。10如甲方拖欠款项超过一百日，则乙方可视甲方违约，同时停止一切相关之工作，并有权单方面终止本合同，并向甲方收取所欠款项及滞纳金。同时甲方应向乙方补偿因欠款所导致的一切相关损失(其中包括因项目而产生的律师费、交通费等各项相关开支)。

1。4策划费用之招商部分补充条款：

1。4。1乙方将按照合同约定，按时完成项目招商推广报告，但由于涉及后期招商等操作问题，因此待乙方代理之物业招商率达到50%时，并经甲方确认后的七个工作日内，甲方须向乙方支付人民币

万元整(小写：rmb元)，本部分费用为策划费用，甲方须按时支付乙方，以推动双方工作的顺利进展；

1。4。2待本项目招商率达到80%时，甲方应根据乙方工作完成时间、程度等因素，甲方可自行决定考虑奖励人民币万元整(小写：rmb

元)予乙方，奖励幅度可适当上调；

1。4。3甲方应付乙方之策划、招商代理费用通过以下指定账号支付：北京中原房地产经纪有限公司400120xx70058-24北京市商业银行红星支行。

2。乙方需在甲方向其支付策划费用的同时，向甲方开具正式发票。乙方因收取策划费用所应缴纳的所有税费，由乙方自行承担；

3。甲方应按照上述约定条款日期向乙方支付策划费用，逾期支付的乙方将按照每日万分之二(甲方应支付未支付乙方的策划费用的万分之二)的比例向甲方收取滞纳金。同时，乙方在上述款项支付后方才进行下一阶段之工作。若因甲方延期付款导致乙方延迟完成工作，将视为甲方之责任；

4。甲乙双方结算时，发生的汇款费用和银行手续费由汇款方负担；

5。乙方负责项目广告、宣传、推广之策划方案的制定；甲方负责按照乙方营销推广方案内容聘请适合项目之专业广告公司进行广告设计，聘请广告公司之费用由甲方承担。

第九条：招商、销售服务费用

1、招商费用、目标、范围的确定：

1。1招商费用：乙方将收取甲方以本项目商业物业租出楼面面积相当于首年月租金之180%，即1。8个月的租金作为招商代理服务佣金；

1。2招商范围：自本合同正式签订之日起，乙方负责本项目之全部招商工作；

1。3招商过程中甲方应对乙方之商户进行确认，并向乙方提供商户之签约文件一份(注：复印文件即可)，以做乙方建档之用；

1。4本项目如需引入外埠之商户，乙方应将目标意向客户列出以书面形式提交给甲方。如过程中产生各项差旅费用(即乙方及目标商户所发生的)则由甲方支付；

1。5租金价格：

1。5。1乙方招商之租金限定标准，待项目价格定位后甲乙双方拟定补充协议共同确定；

1。5。2本项目在招商过程中所成交商户租金支付方式以扣点及流水倒扣等方式约定的，则甲方对乙方之佣金结算须以双方开盘前之定价形式为标准依据；

1。5。3成交商户所租用之铺位如未明确定价，则甲方以本项目中租金单价与最低租金单价之和的平均值作为结算依据；

1。5。4招商过程中如乙方租赁之租金水平高于甲乙双方确定之租金水平，则甲方将给予乙方相应奖励，具体奖励条款待项目价格定位完成后甲、乙双方拟定补充协议确定。

2、招商销售费用结算：

2。1招商及销售费用的结算为月结，甲方每月5日前向乙方结清上月相应之招商销售代理佣金；

2。2甲方如在合同规定日期十日后仍未向乙方支付佣金，则乙方有权以合同金额之5‰/每日向甲方收取滞纳金；

2。2甲方如在合同规定日期三十日后仍未向乙方支付佣金，则乙方有权终止本合同。并视甲方为违约。同时有权向甲方收取合同中招商及销售面积所余部分应付佣金总额的1/2代理费用以作甲方单方面之补偿；

2。3招商代理佣金的结算以客户与甲方签订《商铺租赁合同》并交纳定金为依据。

3、招商补充条款：

3。1为保证策划与招商工作的统一性与连续性，招商工作需严格执行策划报告之内容；

3。2待项目整体策划工作完成，甲乙双方拟定补充协议确定项目招商原则，项目招商工作均按照招商原则执行；

3。3若乙方客户在签署合约后悔约，客户所付定金由甲方没收并按甲、乙双方对半比例平均分配，而其成交业绩依然符合并计入乙方之成交标准。

3。4甲方在合同签订后个工作日内，必须出台《客户签约标准》，其中包括客户要求、签约价格等描述。若因甲方超出约定日期后出台，则乙方招商服务期顺延相应天数。乙方招商客户达到以上标准，或虽未达到，但甲方给予书面认可，则视为该客户招商成功，甲方必须指定相关负责人员为乙方签订《商户租赁合同》，签约日期为乙方正式书面通知甲方起10个工作日内完成。如甲方未经乙方同意，无故推延签约日期而导致乙方客户流失，则甲方仍应支付乙方就该客户应得佣金并计入乙方业绩。

3。5甲乙双方达成共识，并由甲方出台《客户签约标准》后，乙方有权代甲方向达标商户口头承诺进驻许可。

3。6甲乙双方签约后5日内，甲方必须向乙方提供

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找