# 房地产公司的预售合同范本(通用42篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-08

*房地产公司的预售合同范本1甲方(卖方)：乙方(买方)：甲乙双方就房屋买卖事项，经协商一致，达成以下合同条款：1、 甲方自愿将坐落在罗庄区柳树街与工业街交汇处龙潭馨城小区8号楼一单元301室及1单元2号车库(主房建筑面积平方米，车库面积14平...*

**房地产公司的预售合同范本1**

甲方(卖方)：

乙方(买方)：

甲乙双方就房屋买卖事项，经协商一致，达成以下合同条款：

1、 甲方自愿将坐落在罗庄区柳树街与工业街交汇处龙潭馨城小区8号楼一单元301室及1单元2号车库(主房建筑面积平方米，车库面积14平方米，主房地板砖、内墙已铺完)房地产卖给乙方。

2、 本房产为罗庄街道龙潭社区城中村改造指挥部开发，本合同生效后，乙方重新与罗庄街道龙潭社区城中村改造指挥部签订商品房认购合同。甲方当初在购买此房时，付清首付款后，以此房为抵押从农村信用合作社贷款十九万元人民币，期限为十年。合同签订时，甲方已还贷款十三个月。

3、 购房款分为两部分，一是，现金部分，乙方需付给甲方现金人民币，(￥)。二是，贷款的部分，贷款姓名为甲方姓名暂不更改，剩余贷款转给乙方续还。

4、 贷款部分，自合同签订之日起由乙方续还剩余贷款。乙方在续还剩余贷款时应在每月的三十日前还清当月贷款，不能给甲方造成银行的不良记录。如果给甲方造成不良的银行征信记录，由乙方赔给甲方由此带来的一切损失。

5、 此合同一式两份，自双方签字后生效，不得反悔。

6、 未尽事宜由甲乙双方协商解决。

甲方签名：

身份证号： 电话：

甲方签名：

身份证号： 电话：

20xx年7月14日

**房地产公司的预售合同范本2**

根据《^v^民法典》和国家有关政策、法律、法规，为加快商品房预售，回收资金。甲、乙双方根据自愿、互利的原则，经友好协商就甲方正式聘请乙方为甲方开发的项目进行全程策划之事宜，特签定本合同，双方共同遵守执行。

一、工作范围及内容

(一)整合推广策略服务范围:

1、项目整合营销推广策略制定

2、项目整体宣传包装设计

3、分阶段营销推广策略制定

(二)整合推广策略服务内容：

第一部分：整合营销推广策略

第二部分：基础

第三部分：现场包装

第四部分：卖场包装

第五部分：宣传广告

第六部分：阶段营销推广方案

二、工作时间计划

本合同共分五个阶段工作。

具体如下：

1、第一阶段为合同签定至开盘前一个星期。

具体递交及执行时间如下：

?整合推广策略报告的递交;

?项目基本包装设计(标志、现场、卖场、楼书、单张)的递交。

注：自项目定位及名称确定后起;

?第一阶段策略执行计划的(自整合推广策略报告确定后)递交;

?项目第一阶段宣传推广执行自第一阶段策略执行计划确定及项目基本包装设计完成后开始，预计在合同签定后月展开，即月旬开始执行。

2、第二阶段开盘开始至开盘后一月

?项目推广设计(活动现场、广告)开盘前一月递交;

?第二阶段策略执行计划开盘前一个半月递交;

?项目第二阶段宣传推广执行自开盘起至开盘后一月内执行。

3、第三阶段开盘一月后至裙楼封顶

?项目推广设计(活动现场、广告)开盘前后递交;

?第三阶段策略执行计划开盘前后递交;

?项目第三阶段宣传推广执行自开盘起至开盘后一月开始执行。

4、第四阶段自主体封顶起一月

?项目推广设计(活动现场、广告)自项目主体封顶前15天递交;

?第四阶段策略执行计划自项目主体封顶前15天递交;

?项目第四阶段宣传推广执行自主体封顶前一周开始执行。

5、第五阶段自项目主体封顶后一月开始

?项目推广设计(活动现场、广告)自项目主体封顶后递交;

?第五阶段策略执行计划自项目主体封顶后递交;

?项目第五阶段宣传推广执行自主体封顶一月后执行。

三、关于成果的界定

1、关于整体策划报告的界定：以甲方认可签字为标准

2、关于设计的界定：以甲方认可签字为标准

3、关于广告、活动的界定：以入线率、到场率为标准

四、费用及付款方式

本合同所涉及整体营销推广策划服务费为项目总标底的3‰。

其具体付款方式如下：

?合同签定后，乙方即向甲方收取策划服务费总额的30，即万元(万元整);

?在完成项目第一阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20，即万元(万元整);

?在完成项目第二阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20，即万元(万元整);

?在完成项目第三阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20，即万元(万元整);

?在完成项目第四阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的10，即万元(万元整)。

五、甲方权利与义务

1、向乙方提供该项目合法的售楼详细图纸资料(包括项目鸟瞰图、沙盘等)、文件，并承担所提供的一切资料的合法性与准确性的法律责任。

2、甲方对乙方的所有提案具有否决权、审定权、修改权，并有权要求乙方修正。

3、双方商定认可的任何方案，甲乙双方均不得有单方擅自改动，否则引起的问题由改动方负责。

4、甲方采纳的乙方方案或设计都应签字认可并严格执行，如执行中需要修改也应相互通报，经双方认可方可执行。

5、甲方应及时提供乙方企划所需的合理资料，乙方必须对甲方的资料进行保密。

六、乙方权利和义务

1.乙方向甲方提供一系列设计策划方案，并收取策划设计费，甲方应及时向乙方付费。

2.乙方负责该项目的整合营销策划及广告设计。

3.乙方为甲方提供咨询服务，并根据工作进展，及甲方要求，经双方协商后提供相应文本和服务。

4.乙方应及时提供完整的市场分析及市场推广建议。

七、违约责任

1.当甲方发现乙方工作不力，或双方意见难以沟通与协调时，甲方有权单方面终止协议。

2.当乙方发现甲方因产品质量或销售管理等方面出现问题时，乙方屡次建议，甲方不予以配合，乙方有权单方面终止协议。

八、其它

3.本合同所涉及服务内容的服务时间为一年，具体自年月日开始至年月日结束。

4.本合同一式四份，自双方签字盖章时生效，双方各持两份。

5.本合同未尽事宜，双方可根据具体情况友好协商解决。

6.合同签定后，甲乙双方任何一方不得擅自违约，否则，违约造成的经济损失由违约方承担。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**房地产公司的预售合同范本3**

第一条项目建设依据出卖人以\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式取得位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_、编号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_、的地块的土地使用权，取得《土地使用权证书》。土地使用权出让合同号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。该地块土地面积为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，规划用途为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，土地使用权年限自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日出卖人经批准，在上述地块上建设商品房，【现定名】【暂定名】\_\_\_\_\_\_\_\_\_。建设工程规划许可证号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，施工许可证号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条商品房销售依据买受人购买的商品房为【现房】【预售商品房】。预售商品房批准机关为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，商品房预售许可证号为\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条买受人所购商品房的`基本情况买受人购买的商品房为【现房】【预售商品房】。该商品房为本合同

第一条规定的项目中的：第\_\_\_\_\_\_\_\_\_【幢】\_\_\_\_\_\_\_\_\_【座】\_\_\_\_\_\_\_\_\_【单元】\_\_\_\_\_\_\_\_\_【层】\_\_\_\_\_\_\_\_\_号房。该商品房的用途为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，属\_\_\_\_\_\_\_\_\_结构，层高为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，建筑层数地上\_\_\_\_\_\_\_\_\_层，地下\_\_\_\_\_\_\_\_\_层。该商品房阳台封闭式的\_\_\_\_\_\_\_\_\_个，非封闭式的\_\_\_\_\_\_\_\_\_个

**房地产公司的预售合同范本4**

出卖人(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

企业资质证书号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理机构：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**房地产公司的预售合同范本5**

  卖方（以下简称甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

  买方（以下简称乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

  甲方按照《^v^城市房地产管理法》的规定，已合法取得\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_（县） 地块的土地使用权，土地使用面积为\_\_\_\_\_\_\_\_平方米，土地使用期限\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_止，国有土地使用证号为。甲方在上述地块上建设项目的名称为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，现已具备规定的预售条件，经\_\_\_\_\_\_\_\_市房屋土地管理局批准，准予上市预售，外销预售许可证号为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。乙方自愿购买甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_房屋，房屋用途为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。甲方已于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日收到乙方预购房屋的定金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。双方经友好协商，就上述房屋的预售预购事项，订立本合同。

  第一条房屋，建筑面积为\_\_\_\_\_\_\_\_平方米（含共有共用面积、分摊面积，房屋状况详见附件一），国有土地使用面积\_\_\_\_\_\_\_平方米（含共有共用面积），土地使用期限自房屋产权过户之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

  上述各项面积为甲方暂测面积，房屋竣工后以\_\_\_\_\_\_\_\_市房屋土地管理局实测面积为准。

  第二条甲乙双方同意，该商品房交付时，房屋的实际面积与暂测的差别不超过暂测面积的±\_\_\_\_\_\_\_\_%（不含）时，按照本合同第三条所述房屋售价进行结算；实测面积与暂测面积之差超过暂测面积的±\_\_\_\_\_\_\_\_%（含）时，自甲方向乙方出示\_\_\_\_\_\_\_\_市房屋土地管理局实测面积文件之日起\_\_\_\_\_\_\_\_日内，乙方有权解除本合同。合同解除自乙方书面通知送达甲方之日起生效。甲方除在合同解除后30日内向乙方双倍返还定金外，并须将乙方已付的房价款及利息全部退还给乙方。利息按中国人民银行固定资产贷款利率（付款币种为人民币）或按中国人民银行外汇贷款利率（付款币种为外汇）计算。

  第三条双方同意上述预售房屋售价为每建筑平方米\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_元，价款合计为\_\_\_\_\_\_\_\_币（大写）\_\_\_\_\_\_\_\_仟\_\_\_\_\_\_\_\_佰\_\_\_\_\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_\_\_仟\_\_\_\_\_\_\_\_佰\_\_\_\_\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_\_\_\_元整（小写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元）。乙方同意按附件二所列的方式付款，并按期将购房价款汇入甲方指定银行账号。乙方已支付的定金在乙方最后一次付款时转为购房价款。甲方售楼款监管银行为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ，银行账号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

  第四条乙方如未按本合同附件二所列付款方式规定的时间付款，甲方对乙方的逾期应付款有权追索违约金，违约金应自本合同约定的付款之日起至实际付款之日止。每延期一天，乙方按延期交付价款的万分之\_\_\_\_\_\_\_\_（大写数字）向甲方支付延期付款违约金。

  第五条乙方如未按本合同附件二所列付款方式规定的时间付款，逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_日（遇法定节假日顺延）乙方未付款的，甲方有权解除本合同。合同解除自甲方书面通知送达乙方之日起生效。乙方已交纳的定金甲方不予返还。甲方将乙方已付的房价款退还给乙方。

  第六条甲方须于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日前，将房屋交付给乙方。甲方交付房屋时，应同时提交建设工程质量监管部门出具的《工程质量竣工核验证书》。

  第七条除不可抗力外，甲方未按期将房屋交付给乙方的，乙方有权向甲方追索违约金。违约金支付时间自房屋应交付之日第二天起至实际交付日止，每延期一天，甲方按房价款总额的万分之\_\_\_\_\_\_\_\_（大写数字）向乙方支付违约金。

  第八条除不可抗力外，逾期\_\_\_\_\_\_\_\_日（遇法定节假日顺延）甲方未交付房屋的，乙方有权解除本合同。合同解除自乙方书面通知送达甲方之日起生效。甲方除在合同解除后30日内向乙方双倍返还定金外，并须将乙方已付的房价款及利息全部退还给乙方，利息按中国人民银行固定资产贷款利率（付款币种为人民币）或按中国人民银行外汇贷款利率（付款币种为外汇）计算。

  第九条因不可抗力甲方未按期交付房屋的，逾期最多不超过\_\_\_\_\_\_\_\_日，超过时，乙方有权解除本合同。合同解除自乙方书面通知送达甲方之日起生效。甲方应将乙方交付的定金、房价款及利息退还给乙方（利息计算同第二条）。

  第十条甲方交付的房屋经建设工程质量监管部门认定不合格的，乙方有权解除本合同，甲方应在合同解除后30日内向乙方双倍返还定金，并将乙方已付的房价款和利息全部退还乙方（利息计算同第八条）。

  甲方交付房屋的装修、设备未达到附件三规定的装修、设备标准的，甲方同意按未达到部分的差价双倍向乙方补偿。

  第十一条甲方同意按《建设工程质量管理办法（试行）》、《\_\_\_\_\_\_\_\_市建设工程质量条例》及有关规定，自房屋交付之日起对乙方购置的房屋进行保修。

  第十二条乙方同意在物业管理委员会未选定物业管理公司之前，其购置的房屋由甲方或甲方指定的物业管理公司负责管理。

  第十三条本合同由双方签字后，境内的应于三十日内，境外的应于六十日内，由双方持合同共同到\_\_\_\_\_\_\_\_市房屋土地管理局房地产市场管理处办理预售、预购登记手续。

  第十四条本合同登记后至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日前，乙方如转让其预购的房屋，须与转受让人在本合同上背书，并按规定到\_\_\_\_\_\_\_\_市房屋土地管理局房地产市场管理处办理预售合同转让登记手续。

  第十五条双方同意房屋交付后三十日内共同到\_\_\_\_\_\_\_\_市房屋土地管理局房地产市场管理处办理房屋买卖过户审批手续。

  第十六条办理上述手续时发生的税费，由双方依照有关规定缴纳。

  第十七条本合同的订立、效力、解释、履行及争议的解决均受^v^法律的管辖，凡因履行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方同意按以下第 种方式解决纠纷（用汉字填写）。

  （一）因履行本合同发生的争议，由当事人协商解决，协商不成的，提交仲裁委员会仲裁。

  （二）因履行本合同发生的争议，由当事人协商解决，协商不成的，依法向人民法院起诉。

  第十八条本合同未尽事项，双方可签订补充协议。

  本合同的附件为本合同不可分割的组成部分，具有同等的法律效力。

  第十九条本合同正本一式两份，甲乙双方各执一份，副本共\_\_\_\_\_\_\_\_份，\_\_\_\_\_\_\_\_市房屋土地管理局留存两份。

  甲方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

  法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**房地产公司的预售合同范本6**

乙方：

就乙方购买商品房屋事宜，经双方洽谈，达成如下协议：

一、 房屋地址;

方正县物化街南、步行商业街西、博汇阳光小区东。房屋性质(住宅)【芙蓉花园小区(电业小区)】： 号楼室

二、建筑面积：( 平方米，每平方米单价：￥ 元;)。 注：面积最后以房产部门测绘核实为准。

总价(大写)： 元整。

(小写)： 元。

三、交付日期：

甲方将于日前将该商品房交付乙方使用。

四、工程质量：

商品房质量符合黑龙江省建设工程施工质量验收标准(合格)。

五、商品房屋付款方式：

按 甲乙双方采用共同认定的方式执行。

六、违约责任：

(一)甲方责任

1、甲方如未按期将商品房交付给乙方使用，延期一个月以上，六个月以内，应向乙方支付违约金。违约金按购房的3%计算。

2、甲方延期交付商品房屋六个月以上，除支付违约金外。且乙方有权提出终止合同，甲方应如数退还乙方购房

(二)乙方责任：

1、乙方如为按本合同第五条支付购房款，延期一个月以上，三个月以内，应向甲方支付违约金，违约金按购房款总额的3%计算。

2、乙方支付应交款和违约金如逾期三个月以上，甲方有权将乙方定购房转手他人，在扣留定金和违约金后，退还乙方预收房款，终止合同。

七、交房标准：(商服为白钢门)，车库(电动卷帘门)

进户门：防盗门

窗：塑钢窗

大怒俺们：电子防盗门

室内：毛胚房、楼梯间刮大白

楼梯间：大理石地面、白钢扶手。

外墙：外贴苯板、外墙刷防水涂料。

厨房：毛胚。

卫生间：毛胚。

阳台：塑钢窗、封闭阳台、

其他：地热采暖、分户控制、电话、有限电视入户。

八、办理产权过程中发生的一切费用由乙方承担。

九、乙方在实际接收该商品房六个月后，办理其他手续。

十、本合同在履行中发生争议，由甲乙双方协商解决，协商不成是，任何乙方有权向有管辖权额仲裁机构申请仲裁或向人民法院起诉。

十一、本合同一式两份，甲乙双方各一份。甲、乙双方的合同均具有同等法律效应。

十二、本合同未尽事宜，甲乙双方共同议定，本合同签字盖章后生效。

甲 方：(盖章)

乙 方：(签字)

年 月 日

**房地产公司的预售合同范本7**

甲方(委托方)：

营业执照注册号:

乙方(受托方)：

营业执照注册号: 资质等级及证号：

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 委托代理主要事项 (选项打“√” )

□全程代理 □市场调研 □营销策划 □代理销售

>第二条 委托代理项目的位置、面积

1、代理项目座落位置： ;

2、代理项目总面积约为 平方米(详见甲方提供的测绘面积表，附件一)

>第三条 销售价格

1、销售面积按套内建筑面积计算;

2、合同所约定的销售房屋价格均价为 元/㎡;乙方应按照与甲方所商定并经甲方签章认可的售楼价格(各房屋具体销售底价表、付款方式、折扣及本合同其他约定条款等)进行销售(详见附件二);

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，经甲方书面同意后，方可执行折扣优惠。

第四条 甲方权利与义务

1、提供有效的营业执照和开发资质证书复印件;

2、提供该项目的土地使用权证(复印件)、商品房销售证书或预售许可证(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、项目材设及配置表等资料;

3、保证工程质量、工程进度、综合验收时间及交房时间(详见附件三)，项目在修建过程中，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(详见附件四“广告宣传推广计划”);

5、派出专人配合销售，负责审定售房合同、收款，办理售房合同登记、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《重庆市商品房(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告知乙方;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、必要的办公用品和购房直通车，承担售房部房租、水、电、电话等办公易耗品及车辆使用等费用;

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章;

10、作好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响;

11、负责按时支付乙方佣金及策划费;

12、约定承担的其它费用：

>第五条 乙方权利与义务

1、乙方必须提供营业执照和房地产中介服务资质证书复印件;

2、本合同签署后[ ]天内向甲方提交市场调查报告、营销策划案及营销实施计划给甲方审定，在甲方基本具备销售条件后，经甲方同意，在[ ]天内展开销售实际运作;

3、切实完成向甲方承诺的销售计划(详见附件五)，严格执行销售价格及付款方式(详见附件六付款方式)。特殊情况须经甲方书面同意;

4、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务;

5、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广;

6、未经甲方同意，不得代收任何售房款项，如遇特殊情况乙方代收客户房款，需在24小时内交付甲方，其它约定除外;

7、根据销售需要及市场需求，在双方确定的销售底价基础上，溢价或涨价的幅度应报甲方书面批准后方可执行;

8、协助甲方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;

9、乙方有权拒绝任何形式的虚假按揭融资;

10、乙方应当为甲方保守相关商业机密;

11、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象;

12、约定承担的其它费用：

>第六条 本项目广告宣传和活动推广费用(包括报刊、电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘、展销会等)，由甲方根据推广计划按以下[ ]项支付。

1、广告推广费用分别直接支付给新闻宣传单位和制作单位;

2、支付给乙方，由乙方负责支付。

>第七条 策划费及结算方式

前期市场调查、项目定位调研和项目营销策划费为[ ]万元(大写)(￥[ ]万元)，本合同签定时甲方预付 万元给乙方，余款甲方在乙方提交正式报告文本

日内一次性付清。若甲方对正式报告文本有异议，需在二日内提出整改意见，乙方必须在 日内整改完成，提交甲方，甲方二日内未提出异议，视为认可。

>第八条代理销售佣金按以下[ ]项方式计算

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)×销售面积× %

2、佣金=(销售价—底价)×销售面积

3、佣金=销售合同实际金额的 %

4、其他方式

>第九条代理销售佣金结算方式

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额，依照本合同第八条分别计算佣金;

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 ，甲方在结算当日可用转帐或现金方式支付乙方，乙方提交收款票据;

>第十条 甲方违约责任

1、若购房人购买的该项目房产的实际情况与甲方提供的材料不符或产权不清，规划设计变更或销售面积变化，以及因工期、交房期、质量、银行按揭、典当抵押等问题产生的纠纷，均由甲方负责;

2、甲方如不按合同规定的期限向乙方支付佣金，则每超过一天按应付佣金的 %向乙方支付滞纳金;若佣金支付时间超过三个月，视甲方违约，违约金为 万元。乙方有权解除合同，并由甲方完全承担违约责任;

3、如甲方认可的销售费用开支不能及时到位，由此造成销售工作的停顿，后果由甲方承担;

4、开盘时间定为20 年 月 日，若因甲方原因导致该项目不能按时开盘而引

起的乙方前期准备工作顺延，顺延时间不超过 天，否则甲方应支付乙方前期工作准备金 万元整，并且乙方有权终止本合同。

>第十一条 乙方违约责任

1、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的销售活动之外的任何商业活动，也不得以虚假夸大之词欺骗购房人，只能在甲方编制的书面宣传资料和允许的范围内对购房人进行宣传，否则造成的社会不良影响及甲方、第三方的损失由乙方承担;

2、乙方不得私收房款及预订款，乙方有任何未经甲方同意私收房款、预订款以及其它挪用行为，视为违约，甲方有权立即终止乙方承销权，并追究其法律责任;

3、乙方如不能按双方约定时间完成策划工作进行销售，视乙方违约，违约金为 万元。甲方有权解除合同;

4、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿经济损失 万元人民币。

>第十二条 本合同执行期间，在合同约定的代理销售范围内，甲方不得任意售房;如甲方有购房客户，须交乙方进行办理，售出房屋仍计入乙方销售总额中，并按合同约定结算佣金给乙方，如甲方用委托乙方销售的房屋进行抵债、抵偿、抵押、置换等，则视同为乙方销售，甲方按本合同约定支付乙方佣金。

>第十三条 正式销售时间为办好预售许可证时双方协商计算，三个月之内乙方销售房屋面积少于计划任务的[ ] %或销售额少于[ ]万元，甲方有权解除本合同，但需结清乙方应得佣金;否则乙方有权销售至合同期满止，甲方不得停止乙方承销权。

>第十四条 退房处理方式

1、甲方责任;乙方执行退房指令，所退之房屋乙方继续销售，乙方已收之佣金不再退还甲方，乙方再售该房屋，甲方仍需支付佣金;

2、乙方责任：由于乙方的责任造成的退房，甲方有权扣除乙方的佣金，造成甲方损失的由乙方承担赔偿责任。

>第十五条 若乙方无有效合法的营业执照、资质证书以及超范围的受托代理，给甲方造成的损失和不良影响，均由乙方承担经济责任和法律责任。

>第十六条 本合同期未满而中途终止时，在一年内甲方不得聘用未经乙方许可的任何原聘用人员。因甲方违约给乙方造成经济损失的，甲方必须赔偿。

>第十七条 合同期限： 年 月 日至 年 月 日。

在合同有效期内，任何一方不得随意单方面终止本合同，本合同期满前60天，若甲方未提出反对意见，本合同代理期自动延长60天。

>第十八条 其他约定：

>第十九条 甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，由甲、乙双方协商解决，协商不成的，按本合同约定的下列方法之一，进行解决(选项打“√” ) ：

1、向\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁 ( )

2、向\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼 ( )

>第二十条 本合同一式三份，甲、乙双方各执一份，办证机构登记备案一份，双方签字盖章即刻生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人： 法定代表人：

注册房地产经纪人： 委托代理人：房地产经纪人协理：

签约地点： 签约时间：

**房地产公司的预售合同范本8**

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

**房地产公司的预售合同范本9**

甲方(卖方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(买方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《^v^合同法》、《^v^城市房地产管理法》及其有关法律、法规规定，甲乙双方经友好协商，甲方同意将自有房屋一处出售给乙方，乙方已对甲方所要出售的房屋做了充分的了解，愿意购买该房，特制订本合同如下：

一、此房坐落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，产权所有人\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，产权证号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，房屋建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_㎡，使用性质：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、该房价为\_\_\_\_\_\_万元，人民币大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。先交付\_\_\_\_\_\_\_元，人民币大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元定金，其余房款在房屋交易公证时结清，公证时应再付剩余房款\_\_\_\_\_\_\_元，人民币大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，同时甲方交钥匙交房，现场交接，房款两清。

三、甲方保证在交接前对该房没有产权纠纷和债权债务，如签约或交接后，发生与甲方有关的产权纠纷或债权债务，概由甲方负责清理并承担民事诉讼责任，因此给乙方造成的经济损失，均由甲方负责赔偿。

四、室内外设施以看房时为准，不得转移，更换或更改，交接验收时也应该按合同验收，签署房屋交接单，并需验看水表、电表、煤气表是否有损坏，如有损坏甲方负责维修。

五、甲方需结清交易之日前所欠的一切费用，如：房费、暖气费、煤气费、水费、电费、物业管理费、有线电视费等。

六、甲方有义务协助乙方办理房产过户事宜的相关手续，办理过户手续所需费用由\_\_\_\_\_\_方承担，未尽事宜甲乙双方协商解决。

七、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，签字生效，不得违约，如违约造成的经济损失，由违约方负责，乙方违约定金不退，甲方违约双倍赔款

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**房地产公司的预售合同范本10**

广州市商品房预售专用款账户监管协议

甲方：广州市商品房预售款监督管理小组

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_分行/支行（监控银行）

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（房地产开发企业）

为加强商品房预售管理，规范商品房预售款使用行为，根据《广东省商品房预售管理条例》的规定，经甲、乙、丙方协商，就位于广州市\_\_\_\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_\_\_\_\_?地段，项目名称为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，监控账号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_楼盘的预售款收存和划拨使用订立如下协议共同遵守。

一、权利

1.甲方负责对商品房预售款收存和使用的日常监督管理，并贯彻实施《广东省商品房预售管理条例》。

2.乙方在为丙方办理预售款拨付时，应要求丙方出具《预售款专用资金拨付批准书》。

3.进入监控账户的预售款未经甲方同意拨付的，一律不准使用。

4.楼宇竣工后，丙方凭竣工验收证明向甲方申请办理监控账户销户手续。经甲方审核批准销户的，?丙方持销户批准书向乙方办理账户取消监控手续。

5.根据《广东省商品房预售管理条例》，甲方可以向预售人（丙方）收取监督管理款项千分之二的监督管理服务费。在工程建设期内，丙方向甲方申请使用商品房预售款项，经甲方审核同意支付的，按拨付数额收取千分之二的监督管理服务费。

二、义务

1.甲、乙、丙三方必须严格按照《广东省商品房预售管理条例》的具体要求开设监控专户及签定本协议。

2.甲方应在收到丙方使用预售款申请之日起五天内作出答复；对不同意使用的，应当以书面方式说明理由。

3.乙方应积极配合甲方开展监管工作，按甲方批准的支付额给丙方办理预售款拨付。

4.乙方须将所有按揭贷款划入监控账户，不得直接支付给丙方或转作它用。

5.乙方须按甲方的要求于每个工作日将前一天监控账户的预售款收支情况填报到《房屋管理系统》上，同时要及时在《房屋管理系统》上对监控账户内所收到的每一笔预售款作上标记。

6.丙方不得直接收存预售款。

7.丙方应根据《房屋管理系统》上公布的示范合同文本，与预购人协商拟订合同条款并签订商品房销售合同；应要求预购人按《商品房预售款缴款通知书》将购房款直接存入商品房预售款监控账户，并凭银行出具的存款凭证为预购人换取交款收据。

8.丙方与预购人签订《商品房买卖合同》后10天内，向房地产交易登记机构申请办理商品房买卖合同备案确认手续。在办理合同备案确认手续时，丙方应同时附送银行出具给预购人的商品房预售款存入专用账户的凭证。

9.丙方经甲方批准拨付取得的预售款项，在项目竣工之前，只能用于购买项目建设必需的建筑材料，设备和支付项目建设的施工进度款及法定税费，不得挪作他用。

10.丙方必须遵守《广东省商品房预售管理条例》，并接受甲方管理和监督，切实保障预购人的合法权益。

三、法律责任

丙方违反规定直接收存预售款的，甲方应责令其改正。对情节严重的，应降低或注销其房地产开发资质，并处以违法使用款项百分之十以上百分之二十以下的罚款。同时，通过媒体予以曝光。

四、其他

本协议自签订之日起生效，一式四份，甲方两份、乙、丙方各持一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（公章）负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（签章）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（公章）负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（签章）

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（公章）负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（签章）

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**房地产公司的预售合同范本11**

委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“甲方”)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

物业代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“乙方”)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，甲方现委托乙方为其旗下\_\_\_\_\_物业独家全程销售代理商，双方协议内容如下：

项目名称：\_\_\_\_\_

项目地理位置：\_\_\_\_\_

项目占地面积：\_\_\_\_\_亩

项目总建筑面积：\_\_\_\_\_平方米

>1、关于项目代理保证金

为表达双方合作之诚意，乙方于签署本合同书之日，向甲方支付本项目销售代理保证金：人民壹拾伍万元(￥150000元)。本合同签订之日起七日内，甲方返还乙方保证金中的金额：人民币壹拾万元整(￥100000元);剩余款项共计人民币伍万元整(￥50000元)，在双方代理合同结束时，由甲方返还予乙方。

>2、销售代理部分

本合同有效期限:20\_年\_\_\_月\_\_\_日起至20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止，共个月。委托期结束，双方可以协商续约或者终止合作;甲方应于代理期届满前一个月以书面方式通知乙方续约条件或终止合作决定。

本合同签订后乙方成立由策划及销售精英组成的项目小组，为发展商提供贯穿整个项目的策划及销售整体服务;同时派出销售队伍，提供销售全过程的优质及高效服务，从开发客户、接待客户、追踪客户至安排相关认购手续，及售后追踪服务等(销售工作详见合同附件)。

在委托期内，对于所有可供销售(住宅/商铺/车位)面积，成功出售本项目之每一个单位后，甲方须按成交单位之合同金额总价的3%支付予乙方作为销售代理佣金;由于甲方自行联系成交的团购业务，经双方确认之后，按成交单位之合同金额总价的1%由甲方支付予乙方作为销售代理佣金。

在委托期内若买家已交付定金并签署购房认购书后悔约或已交付临时定金后拟订，该定金将由甲方没收，并即时由甲乙双方均分。

在委托期内，若买家已交付定金并签署购房认购书或已交付临时定金，即使本合同书之有效日期已过，该交易仍然属于“成功出售”，甲方须按实际销售收入金额和、条款支付销售代理佣金予乙方。

在委托期内若买家于签署正式买卖合同并交付首期款或促证金后悔约，该交易仍然属于「成功出售」，甲方仍须按实际销售收入金额和、条款支付销售代理佣金予乙方。

租赁代理佣金的计算方法：

在委托代理期内，在本项目未出售部分成功完成的每一宗住宅、商铺或车位租赁交易，甲方均须向乙方支付合同约定的一个月月租金金额的代理佣金。同时，乙方保留向承租客户收取首月租金额作佣金的权利。

代理佣金的支付方法：

在上述条款中所规定的由甲方支付的销售佣金、租赁佣金及均分的违约补偿金，均采取月结方式结算;乙方每月25号与甲方财务结算人员进行核对，甲方于次月3号前支付乙方上月应付佣金;

如甲方未能在合约所定限期内付款，则甲方除支付应付代理佣金金额外，每逾期一天须向乙方支付应付佣金的3‰作为滞纳金。

>3、甲方责任

本合同签订后，甲方须尽快向乙方提供有关本项目的详细资料，包括但不限于甲方营业执照复印件、投资许可证、开发公司资质审查、工商营业执照等(复印件)、《国有土地使用证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建设工程施工许可证》和《商品房销售(预售)许可证》等售房文件

甲方承诺本项目的产权及相关文件及合同之合法性、因房屋产权所致瑕疵(包括但不限于抵押担保等)及合同产生之一切后果，由甲方全权负责。乙方在销售房屋过程中如发生房屋产权及所属纠纷时，甲方负全部责任;

甲方向乙方提供的资料包括：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;

在收到乙方提供之意见或建议时，须尽快作出答复，不得拖延;

甲方在对项目所作任何形式之宣传时(包括所有的宣传册、DM单、平面广告以及户外广告等)，须在相应位置显示乙方为本项目之全程营销代理商，并接受及维护乙方本身形象之规范，按照其原有商标设计之使用方式;

负责确认所有有关本项目之推广方案及支付推广费用，包括售楼部设计施工、样板间的设计施工、日常运营费用(不包括乙方销售人员的工资、交通、以及其他福利待遇)、项目广告设计、广告投放、建筑模型制作、示范单位设计及施工、展销会、新闻发布会等。

甲方每月必须盖章确认由乙方提交的已(租/售)单位清单及佣金之明细;

甲方应开设专用收款帐户，并派遣专人在现场收取售楼房款、定金和相关代收费用。

>4、乙方责任

乙方须从项目前期的市场分析、项目定位、建筑设计顾问、销售建议、销售方案、销售管理等，向甲方提供完善和高效的专业服务;

乙方承担销售现场销售管理人员及置业顾问的全部费用(包括员工工资、销售提成、交通、生活费、工伤、福利等);

成立由策划及销售精英组成的项目小组，为发展商提供贯穿整项目的策划及销售整体服务(包括从开发客户、接待客户、追踪客户至安排相关认购手续，及售后追踪服务等);

提出关于规划、设计的专业意见;

利用乙方现有客户资料库存进行本项目的宣传;

派出从业经验丰富的管理人员，全面统筹相关工作;

主持并出席相关例会;

负责统筹、协助及安排宣传工作;

协助发展商监督广告设计及制作进度;

提供售楼场地布置的专业意见;

每日、周提交销售报告及定期递交市场状况报告;

乙方负责协助甲方与购房业主签定正式《商品房买卖合同》;

在正式销售前，乙方须向甲方提交详细销售计划书，并经双方签字认可后方可执行销售。

乙方在销售过程中，不能向客户作出虚假承诺或宣传，如有发生甲方保留对乙方追究法律责任的权利。

>5、合同的解除

根据合同双方约定代理期限自动解除合同;

乙方员工的行为、言语严重损害发展商信誉及利益(明确定义另行商议)情况时，甲方有权解除代理合同，只须在正式解除合同前清付本合同规定应该支付的佣金，而无须支付任何赔偿;

甲方出现以下情况时，乙方有权解除代理合同，则甲方须于乙方提出解约后七日内，付清合同规定的所有应付佣金及其他费用：

工期延误超过三个月(不可抗力情况除外);

协助推广的措施未能兑现，如售楼部及样板间工期无故延误、已应诺的广告投入无故

延误或取消等;

对乙方提交的推广或销售方案无故拖延，决策不及时;

员工的行为、言语严重损害代理商信誉及利益(明确定义另行商议)。

如约定双方其中一方未能履行职责时，甲乙双方可协商解决，在双方同意的情况下，可中止此合约。届时乙方仍可收取包括在此期间内已出售/出租单位之代理佣金，按本合同第条之约定执行。

>6、其他

乙方同意在签署本合同书后立刻筹备策划销售工作，而甲方亦同意于签署本协议书后立即履行第3条中甲方责任的条款，以使乙方能尽快开展销售;

乙方派出的参与本项目相关工作所有人员，其管理权在乙方，其管理工作属乙方的内部事务，甲方不得干预。若甲方发现乙方人员出现有损甲方或本项目形象、利益等行为，可直接向乙方委派的负责人提出，乙方必须作出合理解释及补救措施。

甲方在委托代理期间及代理期届满后十八个月内，不可聘用曾参与本项目工作的所有乙方的在职或离职人员。否则，乙方有权要求甲方必须按本项目未售出部分总销售额的对乙方作出赔偿。

甲乙双方均同意本合同在双方签署及盖章后生效，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;

若任何一方违反本合同约定，守约方可依照本协议及^v^法律在中国境内向违约方索取损失赔偿;

本合同适用《^v^合同法》及房地产相关法律法规，并受其管辖;

合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，均具有同等法律效力。

委托方：\_\_\_

受托方：\_\_\_

代表：\_\_\_

代表：\_\_\_

日期：\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

日期：\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**房地产公司的预售合同范本12**

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、独家招商、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：

乙方应向甲方提交正式报告2-4套;

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);

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;

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)。

(二)

>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。

(三)

>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：

策划费用合计：人民币万元整(小写：rmb元)。

策划工作进程：

.乙方应于20\_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;

.乙方应于20\_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;

.乙方应于20\_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。

策划费用的结算：

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);

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);

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);

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);

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;

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;

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)。

(四)

策划费用之招商部分补充条款：

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;

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;

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400120\_70058-24XX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：

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%，即个月的租金作为招商代理服务佣金;

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;

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;

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;

租金价格：

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;

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;

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

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。

(五)

2、招商销售费用结算：

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;

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;

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;

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：

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;

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;

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。

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。

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。

甲乙双方签约后5日内，甲方必须向乙方提供《商户租赁合同》范本。

独家招商之补充条款

乙方将每隔\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_周向甲方提交意向客户之列表文件，甲方应在收到后二日内向乙方提供书面确认函;

乙方应及时将市场信息及利于本项目之定价方案向甲方汇报，甲方在了解后应即时做出相应调整决定，以便适应市场之需求;

如甲方建议定价与市场偏离较大，且导致对乙方之招商任务的把握度出现问题，则乙方须将合理的市场依据作为调整定价之支持提交甲方，如甲方仍不予采纳，则双方应在友好协商下将乙方佣金及任务重新调整作为双方合作的基本支持;

甲乙双方在达成定价标准后，乙方应及时开展工作。但如甲方因自身原因频繁、大幅更改定价，而导致乙方人力、物力大量消耗、且工作无法实施，甲方须给予乙方相应补偿，或就本合同制定一次性补偿费为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

若甲方或与之相关人士欲入驻本项目，则甲方应提前通知乙方，乙方根据项目总体要求对该商户进行入驻评定，并最终做出成交决定，成交后甲方应向乙方支付佣金的1/2作为服务费。

非独家招商之补充条款

乙方将每隔\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_周向甲方提交意向客户之列表文件，甲方应在收到后2日内向乙方提供书面确认函。如部分商户未得到确认，则甲方须以书面形式或合理证据向乙方提出合理解释，否则如该商户在日后成功入驻签约，则甲方须支付合同中应付佣金的1/2给乙方;

为保证本项目对外形象的统一，招商过程中甲方应给予乙方公平之对待，此“公平”特指：报价、租期、免租期等各项招商条款;

甲方应在对外公开报价前向乙方以书面形式通知报价内容，如甲方未以此形式及时通知而造成乙方一定损失的，则甲方须以乙方受损店铺应得佣金的1/2向乙方支付;

对于甲方洽谈中之客户名称及相应条款应定时向乙方汇报，以增加招商之透明度;

若乙方已洽谈上报之商户因某种原因直接与甲方进行商务接洽，甲方有义务通知乙方继续跟进。若甲方违反此项规定且该商户成交入驻，则甲方须按应付佣金的1/2向乙方支付客户之代理费用;

如乙方在已引入商户等待签约期间，甲方在未通知乙方、且未说明其原因的情况下就同一铺位与另一商户签约，则甲方须支付该铺位应付佣金的1/2给乙方作为补偿。

(六)

3、销售费用的确定

项目商场内部商业物业之销售代理佣金：乙方销售代理佣金为所售商业物业价目表成交额的。

4、销售费用结算：

1.自该项目商业物业正式销售至本合同终止时止，乙方须于每月月底向甲方提供当月销售报表;

2.销售代理佣金的结算为月结，甲方每月五日前向乙方结清上月销售额之相应代理佣金;

3.销售代理佣金结算以客户与甲方签订《商品房销售合同》并交纳首期款，且完成贷款所需的全部文件及手续为依据;若客户选择分期付款方式以与甲方签订《商品房销售合同》并交纳首期款为依据;若客户选择一次性付款方式以客户交纳全款的50%以上为依据。

>第十条：违约责任

1.本合同的任何一方因不履行本合同中所规定的任何责任或义务，而使对方造成损失的，须赔偿对方因此造成的相应损失;

2.因一方未遵守合同中的任何条款，或未履行本合同中的任何责任或义务，守约方在提前七个工作日书面通知违约方后，有权提前终止本合同的履行。守约方因违约行为而受到损失的，违约方应承担相应的赔偿责任;

3.合同有效期间，因不可抗力(系指如洪水、地震、火灾等自然灾害及战争等人力无法抗拒、不能预料又不可避免的事件;但无支付能力、破产等不视为不可抗力)而一方不能履行本合同的，在取得有关部门的不可抗力的认定后不视为违约，但是应当在发生不可抗力事件后立即向对方通知，并于七日内向对方出具合法、有效的证明;

4.如因甲方未按本合同约定向乙方提供乙方需求的合理文件致使乙方不能按期完成工作的，乙方对甲方不负赔偿责任，同时甲方应按本合同第八条的规定向乙方支付应付费用。

>第十一条：保密及知识产权

1.乙方应保守甲方提供的和本项目有关的商业秘密(包括数据、图纸、客户名单、经营策略等)，除工作小组及公司领导级外，非经甲方同意不得将有关资料、信息擅自泄漏给他人，不得将策划工作中的有关资料与内容使用于本项目以外的用途;

2.乙方违反上款规定，应承担由此给甲方造成的所有损失，包括律师费。

>第十二条：争议的解决方式

凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，均应提交华南国际经济贸易仲裁委员会，按照申请仲裁时该会实施的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

>第十三条：甲方在此不可撤销地陈述并保证

1.甲方系依中国法律合法注册成立，并有效存续的有限公司，为该项目之合法所有者，已取得了或保证在正式开盘前取得销售该项目之一切必须的合法授权和许可;

2.甲方保证向乙方提供的有关该项目的一切政府批文、物业状况、说明、设计、装修标准等文件和资料均真实、正确、合法、有效，无任何虚假或非法之处;

3.甲方保证为乙方完成物业的宣传和销售工作提供支持与帮助，合理协调并及时通报乙方有关工作进展;

4.若因物业本身之缺点、缺陷或甲方之原因导致与第三人发生争议、引起诉讼或提起仲裁，则甲方保证积极解决上述争议、诉讼或仲裁并承担应诉义务，承担因此发生的费用。

(七)

>第十四条：乙方在此不可撤销地陈述并保证

1.乙方系依中国法律合法注册并有效存续的有限公司;

2.乙方依照中国法律及项目所在地的有关政府部门的规定已经取得代理房地产销售之资格证书;

3.乙方在本合同履行中忠实于甲方利益，并保证其委派、聘请的工作人员在代理以及服务中忠实于甲方利益。

>第十五条：其他

1. “商业项目(暂定名)全案策划纲要”为本合同附件一;

2.乙方工作人员之组成要求为本合同附件二;

3.本合同与本合同的附件为不可分割的完整组成部分，具有同等法律效力;

4.本合同自双方签字盖章后即可生效;

5.本合同一式肆份，甲、乙双方各执贰份，具有同等法律效力;

6.本合同如有未尽事宜，由双方协商确定或另行签订补充合同，补充合同与本合同的规定如有不同，以补充合同为准，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

(章) (章)

代表签字： 代表签字：

签署日期：年月日

**房地产公司的预售合同范本13**

甲 方：\*\*\*公司

地 址：

电 话：

法 人：

委托代理人：

乙 方：\*\*\*地产营销策划有限公司

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。

第一条 销售定义

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。

第二条 合作内容和范围

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。

第三条 合作期限

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。

第四条 销售价格

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。

<

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