# 延长房地产销售合同范本(合集7篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-06-08

*延长房地产销售合同范本1甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲、乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协...*

**延长房地产销售合同范本1**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 甲方委托乙方销售甲方在合肥市肥东县斌锋中心城 幢拥有的房产一套，建筑面积\_\_\_\_\_\_平米。甲方保证出售的房产真实有效并且已获得房产共有人的同意对房产享有合法处分权。

第二条本协议代理期限为\_\_\_\_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。协议到期后，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。

第三条 1、该房产委托乙方销售价格为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2、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。

第四条 乙方以高于甲方委托价销售的，超出委托价部分的\_\_\_\_%归甲方，超出委托价部分的\_\_\_\_%归乙方作为报酬。乙方不收取甲方其他任何费用。

第五条 (一).甲方应向乙方提供以下文件和资料：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(1)甲方的身份证复印件;

(2)政府有关部门批准的商品房房屋买卖合同、契税发票，及按揭合同，委托人出让授权书等。

(3)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。

(二).在协议期内，

1.乙方应做好以下工作：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(1) 根据市场，制定推广计划;

**延长房地产销售合同范本2**

委托方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

代销方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

一、甲方委托乙方代销下列商品：

商 品

名 称

产 地

规 格

供应单位

代销数量

每件重量

备 注

每季可供数

二、上列代销价格按以下办法执行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、商品包装应按运输部门规定办理，否则运输途中损失由甲方负责。如因不符运输要求，乙方代为改装及加固，其费用由甲方负责。

四、交货地点：凭乙方发货通知单，由甲方代办托运直拨至购货单位。

五、代销商品发货数量必须根据乙方通知。

六、手续费收取与结算按下列办法：按销货款总额\_\_\_\_%收取手续费;待乙方收到货款后，即给甲方结算并扣回代垫费用。

七、甲方代销商品应与样品相符，保质保量，代销数量、规格、价格，有效期内如有变更，甲方必须及时通知乙方，通知到达前，已由乙方签出的合同，应照旧履行。如因质量或供应脱节而造成的损失和费用(包括手续费)，均由甲方负责。

八、附则：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

九、本协议一式\_\_\_\_份，甲方\_\_\_\_份，乙方\_\_\_\_份，自签订日起生效，有效期\_\_\_\_月。

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

**延长房地产销售合同范本3**

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

1.提供营业执照复印件，法人代表证明书。

2.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。

3.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

1.根据市场情况制定销售计划，安排销售时间表。

2.在甲方帮助下，安排客户实地考察并介绍项目当地环境。

3.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。

4.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(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

**延长房地产销售合同范本4**

为了使甲方生产的\_\_\_\_\_\_（产品名称）扩大销路，增加销量，提高企业经济效益，本着互惠互利、共谋发展的原则，经甲乙双方友好协商，签订合同如下：

二、市场策划和营销策略：乙方负责提供市场营销策划书，经甲方认可同意后，由乙方按照市场营销策划书中的营销策略，实施市场开发和营销工作。费用按本合同的约定解决。

五、数量：甲方提供稳定的粮源以满足乙方市场销售的需求。乙方需要\_\_\_\_\_\_（产品名称）时，应提前三天通知甲方，甲方及时组织加工以保证市场需要。

六、市场开发及费用：市场开发是一项长期的工作，乙方应负责根据市场变化提供市场开发调整方案，经甲方同意后，组织实施。广告费、促销品、宣传品、必要的销售用具和KA卖场费用由甲方负责。渠道促销员的工资、补贴、差旅费，以及\_\_\_\_\_\_（产品名称）在泸州市场销售过程中产生的保管费、仓租费、运费、上下车费、办公费和给商家的联络费由乙方负责。

七、产品质量：由甲方按照国家有关规定和标准生产\_\_\_\_\_\_（产品名称），产品质量问题由甲方负责。

八、营销手续：甲方负责提供\_\_\_\_\_\_（产品名称）销售手续。

九、货物交接手续及资金结算：甲方商品启运时开出商品调拨运单，乙方收到货后在调运单上签字。乙方凭调运单和铺货单建库存表。乙方在每月的20日结帐后，将销售表、库存表报给甲方。甲乙双方每月结算一次货款，已销售\_\_\_\_\_\_（产品名称）的货款结算后，乙方应在三日内支付给甲方。销售量大的时期，也可以七天或半个月结算一次。

十、本合同一式四份，双方各执二份。合同执行中发现新的问题，经双方协商可以不断完善合同。

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

**延长房地产销售合同范本5**

甲方：

乙方：

经双方友好协商，甲方现委托乙方独家代理销售甲方物业，达成以下协议：

>一、委托内容和要求

1、 委托项目：①名称： ②位置：

2、委托期限：从 年 月 日至 年 月 日。

3、委托性质：独家代理，即代理期内深圳范围内的所有销售不论以何种方式进行，均计入乙方销售任务。

4、任务要求：前 个月时间， 乙方必须售出 单元额（不含此合同执行前甲方已售部分）。如乙方未完成上述任务，则双方可对前期工作进行评估，如甲方不认可乙方的工作，甲方有权单方终止委托合同；如甲方认可乙方的工作，则合同可继续执行。但不论合同是否延续，此前已售部分，均按合同有关条款规定结算支付乙方销售佣金。

>二、销售价格及代理佣金结算支付

1、结算底价及付款方式（详见附件）。

2、 佣金提成：甲方收到客户首期楼款，即纳入结算范围；佣金按销售底价的 %计提；当销售价格超过销售底价时，超底价部分甲方占50%，乙方占50%。

3、代理期内，每月1日作为结算日，结算统计后5日内甲方必须将结算之佣金支付现金或汇入乙方指定帐号。

4、给客户以特殊让利的处理办法：在实际操作过程中如超出付款方式之外给客户优惠时，采用谁承诺谁负责。即甲方承诺让利部分由甲方负责，乙方仍按标准成交额计提佣金，乙方承诺则从销售佣金部分扣除。

5、 若买家签署《认购书》后悔约，其销售收入不计入乙方的任务指标。《认购书》定金将由甲方没收，其定金甲、乙双方各占50%。

6、 佣金均按人民币进行结算。

>三、甲方责任

1、 本协议书签订后，甲方负责向乙方提供有关本项目的详细资料，包括规划许可证、投资许可证、发展商营业执照、商品房预售许可证等。

2、 甲方负责制订本项目销售底价和付款方式及优惠办法，同时向乙方提供下列资料：

①售楼书和价格表；

②售楼须知和付款办法及优惠办法；

③本项目销售进度表（截止日期为 年 月 日）

3、 甲方应及时对乙方提供的意见作出回复。

4、 由甲方承担其自行决定的广告宣传费用。

5、 由甲方提供售楼处，作为代理办公场地，并提供两部电话作售楼使用，电话费用由甲方承担。

6、 负责在工作、公共关系等方面配合乙方销售的需要。

7、 负责对乙方营销策划方案的落实情况进行监督检查。

8、 乙方联系的客户，统一由甲方为其办理购房手续。包括签订购房合同和收取楼款。

9、 认真履行向乙方和客户的承诺，保证依时将 交付使用。

>四、乙方责任

1、 本协议签订后，乙方即时策划本项目之推广工作，根据甲方提供的有关资料，负责提出本项目的市场营销策划推广计划建议 书，递交甲方。

2、 乙方自行设计宣传资料，必须递交甲方审核，其印刷费用由甲方负责。

3、 乙方的销售宣传及对客户的承诺必须是甲方认可的条款，不得夸大或欺骗客户。

4、 负责销售人员的招聘、管理及业务指导，并负责由此引起的一切法律及经济责任。

5、 乙方需要寻找分销商时，分销商的所有利益分成或费用支出均由乙方自行支付，由此引起的一切法律及经济责任由乙方承担。

6、 严格按甲方提供的楼价表、付款办法及优惠办法进行销售。

>五、违约责任

1、乙方不得向客户宣传或承诺与甲方所提供的资料内容不符的信息，否则自行承担其后果。

2、乙方不得挪用客户上交的房款，否则甲方有权即时中止乙方销售代理权，并对挪用部分每天按挪用金额的1%对乙方进行罚款。

3、乙方不得以甲方承销商之名义从事任何侵犯甲方合法权益和 损害甲方形象的违法活动。如果由于乙方的行为给甲方造成的经济损失，乙方要承担全部经济和法律责任。

4、甲方不得延误支付乙方的佣金，否则，乙方每天按佣金的0、5%向甲方收取滞纳金；同时乙方有权单方面停止销售工作，并通过法律手段追索乙方的合理所得。

5、 甲方独自承担由于未能承兑对客户的承诺而引起的纠纷和经济责任。如：未能按时交楼、房屋质量有问题、面积误差、承诺的生活服务设施未能配置以及各种费用的收取等。

6、 甲方必须配合乙方销售工作，包括收款、签订《认购书》、《合同》等，如因甲方原因，造成无法成交，由此造成乙方不能在规定的时间内完成相应的任务，则责任全部由甲方负责。

>六、其他

1、本合同一式四份，甲乙双方各执二份，具有同等法律效力。

2、甲乙双方竭诚合作，未尽事宜协商解决。如发生争议，经过协商不能解决，可通过向人民法院起诉。

甲方 ：

乙方 ：

年 月 日

**延长房地产销售合同范本6**

甲方(委托人)：

地\_\_\_\_址：\_\_\_\_电话：

证件类型：\_\_\_\_编号：

乙方(受托人)：

承蒙信任，委托我公司销售房产，我公司将竭诚为您提供专业的服务。为了明确双方的权利与义务，保障双方合法权益，在平等自愿和城市信用的原则下，双方达成如下合意：

一、委托出售房产概况：

房产坐落于：厦门市\_\_\_\_区\_\_\_\_路\_\_\_\_的房产，属于【划拨】【出让】性质，产权登记面积\_\_\_\_平方米，产权证号：\_\_\_\_，(购房合同号\_\_\_\_)，甲方保证就上述所作的描述系真实可靠，且甲方对该房产享有合法完全的处分权。

二、乙方义务：

1、代为寻找并提供适合的房产需求信息;

2、提供咨询并根据甲方的要求交换信息，草拟或推荐买卖合同文本;

3、代办业务：在甲方的要求下，根据甲方提供的证件和资料代为甲方办理上市审批、房产过户手续等(需另收代办费)。

4、/平方米，甲方同意在此价格基础上通过乙方介绍达成意向均可成交，甲方无异议。

三、佣金与费用：

甲、乙双方确定中介服务佣金数额为甲方所签《房产买卖协议》标金额的%。代办业务费为￥\_\_\_\_，【上市审批￥400】【产权过户￥400】。甲方应在他方签订《房产买卖协议》时向乙方支付佣金及所需代办业务费用。甲方通过乙方服务与他方签订房产买卖协议后，若因甲方原因导致交易无法完成，不影响甲方支付佣金的义务。

四、甲方义务：

1、本协议期满6个月内，甲方无论通过何种途径直接或间接与乙方介绍过的客户成交，均须向乙方支付本协议第三条约定的中介服务佣金;

2、甲方委托乙方代办上市审批、房产过户手续的，应及时提供真实完整的证件与资料;

3、非经乙方介绍，甲方通过其他中介组织或自行与他人达成交易的，应立即通知乙方。据此，乙方不应向甲方收取佣金。

五、委托期限：

本协议委托期限为天，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

六、协议附件：甲方物业全书证书，卖方信息登记表。

七、本委托书壹式贰份，甲、乙双方各执壹份，均具有同等法律效力。

八、补充约定：

\_\_\_\_注：本人理解并同意上述条款。

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

**延长房地产销售合同范本7**

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；

（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）

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