# 房地产项目代理商合同范本(汇总54篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-09

*房地产项目代理商合同范本1房地产抵押中，债务人不履行债务时，抵押权人有权依法以抵押的房地产拍卖所得的价款优先受偿。抵押人是指以房地产作为本人或第三人履行债务担保的企业法人、个人和其他经济组织。抵押权人是指接受房地产抵押作为履行债务担保责任的...*

**房地产项目代理商合同范本1**

房地产抵押中，债务人不履行债务时，抵押权人有权依法以抵押的房地产拍卖所得的价款优先受偿。抵押人是指以房地产作为本人或第三人履行债务担保的企业法人、个人和其他经济组织。抵押权人是指接受房地产抵押作为履行债务担保责任的法人、个人和其他经济组织。抵押物是指由抵押人提供并经抵押权人订可的作为债务人履行债务担保的房地产。

房地产反担保抵押合同

合同编号：(\*\*反担字第：\*\*号)

甲方一(抵押人)：

地址：

法定代表人(或授权委托人)： 电话：

乙方(抵押权人)： \*\*\*投资担保有限公司

地址： \*\*\*\*

法定代表人(或授权委托人)： 电话：

鉴于乙方为借款人\*\*\*向出借人\*\*借款\*\*万元(借款合同编号为：\*\* )提供担保，应乙方的要求甲方自愿提供反担保，甲方和乙方双方经过友好协商，在自愿、平等的基础上达成如下协议：

第一条 甲方以其共同合法拥有的房产/土地抵押给乙方，作为乙方为甲方提供上述借款担保的反担保。

第二条 (1)抵押房产状况： 房产座落于\*\*建筑面积\*\*平方米，房产产权编号：\*\*，房产权利人：\*\*共有权人：\*\*，抵押房产价值：\*\*。

(2)抵押土地状况：土地位于\*\*，土地面积\*\*平方米，土地证宗地号：\*\*，土地产权人：\*\*，共有权人：\*\*，抵押土地价值：\*\*。

第三条 抵押房产/土地反担保的范围：借款合同及担保合同项下的乙方代借款人垫付借款本金、罚息、违约金、损害赔偿金及实现债权的费用等;

第四条 本抵押担保的保证期限为乙方为借款人承担担保责任后二年。

第五条 本合同签订后，甲方或甲方代理人应会同乙方代理人按照乙方的安排到有关登记部门办理抵押物的抵押登记手续，抵押登记费用由甲方承担。

第六条 抵押权存续期间，抵押物的所有权或使用权凭证及其他有效证明文件、相关材料，以及有权登记部门出具的抵押登记证明文件和其他相关证明文件正本甲方共同委托乙方保管。

第七条 抵押权存续期间，抵押物由甲方占管的，甲方应妥善保管、使用、维护抵押物，保证抵押物的完好无损，并随时接受乙方的检查。

第八条 甲方在签订本合同前，应根据乙方的要求如实向乙方申报以往向第三人提供担保的情况，在履行本合同期间，未经乙方书面同意，甲方中的任何人或公司不得向第三人提供担保。

第九条 甲方声明与承诺如下：

1、甲方保证是抵押物的唯一合法所有人，对抵押物享有合法的所有权和处分权，有权利签署本合同并履行本合同项下的义务;并保证抵押物是依法可以作为抵押担保的标的物，保证抵押物不存在任何权属争议、被查封、被扣押、隐瞒出租、隐瞒共有等情形。否则，应向乙方支付借款额10%的违约金，如果给乙造成损失的，还应向乙方承担赔偿责任。

2、抵押物所有权人已仔细阅读并完全了解和接受本协议的内容，签署和履行本协议是自愿的，全部意思表示真实; 其法定代表人或代理人的签字已经过合法授权。

3、甲方向乙方提供的所有文件、资料、报表和凭证等是准确、真实、完整和合法有效的。

4、甲方保证不存在任何涉及抵押物的、并将会对抵押物的价值造成严重不利影响的任何查封、诉讼、扣押、仲裁或其他争议事件。

5、借款合同项下本息全部结清前，并经乙方事先同意，除本合同项下所设的抵押外，甲方不得在抵押物上设立其他任何担保，亦不得对抵押物做出赠与、转让、出售、出租或以其他任何方式处置抵押物，否则，应向乙方承担赔偿责任。

6、甲方应及时将可能影响抵押物价值的任何事件(包括但不限于涉及抵押物的任何查封、扣押、诉讼、仲裁、拆迁或其他争议事件)通知乙方。由于甲方的过错或其他任何原因造成抵押物价值减少的，甲方应立即采取措施防止损失扩大，并应在15日内向乙方提供乙方认可的与减少价值相当的担保，或提前结清全部借款本息。

7、甲方应积极配合乙方对抵押物的检查。当抵押物因意外毁损或灭失，以及其他原因导致价值减少，足以影响本合同项下借款本息清偿的，甲方应及时将情况告知乙方并提供新的抵押物或恢复抵押物的价值或提前结清借款本息。

8、借款合同履行期间，如果借款人未能按时、足额履行还款义务导致乙方承担担保责任后向人民法院申请强制执行或提起诉讼请求人民法院处置、变现抵押物的，甲方应积极配合办理过户及相关手续。

9、抵押物权存续期间，抵押物被列入拆迁范围的，甲方应在三日内书面通知乙方，抵押物拆迁补偿金或置换财产继续作为抵押财产，不足部分甲方应在达成拆迁协议之前提供新的符合乙方抵押条件的抵押物重新办理抵押登记或结清全部借款本息。

10、本合同履行期间，甲方与第三人就抵押物发生任何纠纷的，须在三日内以书面形式通知乙方;如果影响乙方在本合同项下的权益而给乙方造成损失的，甲方应向乙方承担足额赔偿责任。

第十条 如借款期限届满，借款人全部结清借款本息的，乙方应自借款人全部结清借款本息之日起三个工作日内为甲方办理解压手续。

第十一条 本协议自签订之日起生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人或 法定代表人或

授权委托人(签字)： 授权委托人(签字)：

年 月 日 年 月 日

**房地产项目代理商合同范本2**

甲方执行单位：

乙方执行单位：

甲乙双方经过协商，现就培训英语教师事宜达成如下协议：

一、东山区教育局与外语外贸大学合作进行的教师培训属非学历教育性质，目的在于提高教师的学力和业务水平。

二、甲方负责组织与行政管理，乙方负责教学和业务管理，并为教学质量负责。

三、乙方为甲方举办的学力教育培训班，每期90名学生，每个教学班人数为30人，培训期限为一年，培训班的英语教学时数为280—300学时。

五、乙方承诺：经过培训，能使甲方参加培训的大部分学员在英语听力和口语等方面的能力有明显提高。对于学员反映强烈、课堂教学效果差的教师，经甲方提出，乙方应当予以及时更换。

五、甲乙双方都同意将日常的教学点设在东山区教师进修学校，寒暑假期间将教学点设在外语外贸大学校本部。

六、甲方同意乙方为甲方学员开设的课程及课时分配计划由甲乙双方共同协商制定。

七、乙方负责组织好平时的测验、中段考、结业考及水平测试（共三次），对三次水平测试合格者颁发学力证明书（结业证书），并负责建立接受培训英语教师的学力档案；甲方负责建立全区英语教师的继续教育档案，并负责把教师培训成绩纳入业务档案管理。

八、经过甲乙双方协商的培训时间，乙方原则上不得随意改变，如有变更应当至少提前一星期通知甲方。

九、培训费用按照每生每课时20元计算（包含教材费和散页讲义费），每月结算一次，由甲方以支票方式支付乙方；乙方除收取培训费用外，不再收取其它任何费用。

十、学员在广东外语外贸大学校本部培训期间的交通费、食宿费等由学员自理。

十一、操作事宜由东山区教师进修学校与出国人员培训部协商解决。

甲方执行单位代表（签字）：

乙方执行单位代表（签字）：

**房地产项目代理商合同范本3**

出租人:\_\_\_

承租人:\_\_\_

出租人向承租人\_公司提供租车服务，车牌号码为\_\_现约定如下:

第一条 租金计算

第二条 合同期限

本合同自\_\_\_年\_月日起至\_\_\_年\_月\_日止。到期后在双方均同意的情况下，可再签租用合同。

第三条 出租利义务

服务期间的一切风险、交通事故及其它意外事故所造成的损失，均由出租人承担，与承租人无关。

服务期间，相关的汽车维修，保养事宜由出租人负责.承租人在汽车需要维修时可以要求出租人在合理期限内维修。

承租人无正当理由未支付或者迟延支付租金的，出租人可以要求承租人在合理期限内支付。承租人逾期不支付的，出租人可以解除合同。

出车事宜，由承租人统一合理安排，并说明情况，如人数， 所需运送的目的地等。过路费、停车费由承租人承担。

因出租人的责任造成承租人需要用车而车辆不在位，承租人租用他人车辆，由此产生的费用由出租人承担。

出租人即驾驶员需遵守公司的各项规章制度，按时上班待令派遣。

第四条 承租

6文章列表： 可以实现 公司介绍、服务介绍、产品介绍、技术介绍、客户支持、解决方案、服务支持、成功案例、诚聘英才、关于我们、联系我们等基本功能。

9链接列表：可以实现 友情链接等功能。

10 事件/活动列表：可以实现 重大活动、公司新闻等功能。

11下载功能：可以实现 下载中心等各种文件下载功能。

**房地产项目代理商合同范本4**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_房地产开发有限公司

乙方：

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的位于衡水市枣强县和平路东侧（人民路南侧）的住宅楼“学府苑”（暂定名）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

甲方指定乙方为本项目在枣强地区的独家销售代理服务商，销售面积以最终房管局核定面积为准。

>第二条甲方的责任

1、甲方正式委托乙方为该项目独家销售代理。

2、甲方负责提供已装修销售场地（门头、围档等）。

3、所有对外市场推广方案、销售计划、宣传资料的最终决定权以甲方的最终意见为准。对乙方提出的方案和资料甲方应在24小时内提出修改意见或审核批准本项目的市场推广方案，并在三个工作日内提出修改意见或审核批准乙方提交的月度销售计划。

4、甲方应向乙方提供以下文件和资料：

（1）项目销售所需的有关批准文件；

（2）关于代售该项目所需的有关资料：

●立面图、平面图、规划图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算及标准等；

●本项目整体工程进度表，包括不限于结构工程、道路工程、景观工程、物业进场及各项工作到位时间、交房时间、电话、煤气、正式用电开通时间等；

●本项目的水、电、煤气、供暖、物业管理的提供方式及收费标准。

（3）乙方代理销售该项目所需销售合同、交房两书由甲方免费提供，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方。

（4）以上文件和资料，甲方应于正式开盘销售前向乙方交付齐全。

（5）如因甲方原因引发客户纠纷、工程进度无法完成等足以造成销售限制，责任由甲方承担，乙方免责。

5、甲方指定工作人员负责销售现场收取房屋定金、房款。

6、甲方按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

>第三条乙方的责任

1、在合同期内，乙方应做以下工作；

（1）提出销售方案，设计销售推广资料，制定销售计划；

（2）在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以甲方的身份签署房屋认购书和签约意向书。

（3）负责代理期间配合的项目营销推广及广告费用（大型广告及围挡等由甲方负责）、销售人员的工资福利和提成、销售管理费用及销售现场所发生的日常费用。

（4）负责办理业主确权手续并办理房产证，由此产生的一切费用除业主自理费用以外由甲方负责。

2、乙方在销售过程中，应根据甲方提供该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底价，项目销售价格不低于销售底价。

4、乙方不得超越甲方授权向客户提出任何承诺，否则应承担相应的民事责任。

5、乙方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。

>第四条合作期限及销售目标

乙方承诺代理销售期限自甲方工程达到正负零时开始，准备期1个月，销售期限为\_\_\_个月，收尾期\_\_\_个月，完成全部房屋95%的房屋销售。乙方提供月度销售计划，双方认可后执行。

>第五条销售价格和销售确认

销售底价为该项目按建筑面积计价的每平米的平均价格（以下称为销售底价）。

1、地上部分建筑面积（住宅部分）为，销售底价为：/平方米（详见附表1）；商业销售双方另行约定。

2、乙方在销售房屋时销售价格不低于双方约定的房屋销售底价时，可视市场销售情况报经甲方认可后，灵活浮动销售价格。

3、由于甲方建设内容变更造成销售价格低于销售底价时，双方另行商定销售底价。

4、房屋销售的确认以该套房屋签订《房屋买卖合同》并缴足应缴购房款为准（贷款为不低于30%的首付款，一次性付款为全款到帐）。

5、房屋售出后，如因甲方原因造成客户退房，则该房屋的销售代理服务费应正常提取，该房屋再次销售时仍继续提取销售代理服务费；如因非甲方原因造成客户退房，则该房屋的销售代理服务费应予扣除。

>第六条代理服务费及支付

1、乙方的代理服务费由以下两部分组成：

（1）代理服务费一：销售底价部分按计算。

（2）代理服务费二：销售价格超出销售底价部分（以下简称超价部分），双方同意超价部分按甲方享有70%，乙方享有30%的比例分成。

2、甲方同意按下列方式支付代理服务费：

（1）支付方式

乙方在已售房屋签订《房屋买卖合同》并缴纳房款（贷款为不低于20%的首付款，一次性付款为全款到帐）后即可提取相应的代理服务费，甲方应按套即时结算乙方的代理服务费。

（2）支付时间

甲方应即时结算乙方的代理服务费，约定于每月的1日作为结算日向乙方结算上个月应计提的代理服务费。乙方收到甲方支付的代理代理服务费后应开具收据。

>第七条合同的终止

1、在本合同有效期内，甲、乙双方任何一方要求解除本合同时而无正当理由，则应赔偿对方因此所造成之经济损失。

2、乙方按期完成销售任务，甲方足额给付乙方代理费用并按约定全额退还保证金后，合同终止。

3、按照乙方的销售计划，月末累计销售任务完成情况不足原计划的50%时，甲方有权解除合同，另行组织销售；在本合同有效期内，甲方擅自委托他人代理销售或自身原因项目停建超过一年，乙方可单方面解除本合同。

>第八条违约责任

1、如甲方未能按照双方约定向乙方支付代理服务费，由甲方承担乙方相关的经济损失。

2、按照乙方的销售计划，月末累计销售任务完成情况不足原计划的50%时，甲方有权解除合同，另行组织销售。

3、在本合同有效期内，甲方擅自委托他人代理销售或自身原因项目停建超过一年，乙方可单方面解除本合同。

4、由于乙方市场调查失误，造成销售价格低于销售底价时，乙方补偿甲方低于销售底价部分的损失。

>第九条其他事项

1、鉴于甲方在本案中所对应的物业的产权手续正在办理之中，甲方保证产权登记的任何变更都不会影响本合同的有效性。

2、由于不可抗力因素，致使合同履约受限或不能履行合同时，甲、乙双方免责。

3、未尽事宜，由甲、乙双方协商解决，并另订补充协议，补充协议作为本合同之一部分，与本合同具有同等法律效力。

4、合同在履行过程中发生的任何争议，均应由双方友好协商解决。协商解决不成的，任何一方均有权向项目所在地的人民法院提出诉讼，寻求司法解决。

5、本合同一式四份，甲方双方各执两份，经双方法定代表人签字并加盖公章后生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_房地产开发有限公司

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方：

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**房地产项目代理商合同范本5**

房屋买卖合同作为一种特殊的买卖合同，它是指出卖人将房屋交付并转移所有权与买受人，买受人支付价款的合同。房屋买卖合同的法律特征既有买卖合同的一般特征，也有其自身固有的特征。这主要表现为:(1)出卖人将所出卖的房屋所有权转移给买受人，买受人支付相应的价款;(2)房屋买卖合同是诺成、双务、有偿合同;(3)房屋买卖合同的标的物为不动产，其所有权转移必须办理登记手续;(4)房屋买卖合同属于法律规定的要式法律行为。

房屋买卖合同是一方转移房屋所有权于另一方，另一方支付价款的合同。转移所有权的一方为出卖人或卖方，支付价款而取得所有权的一方为买受人或者买方。

合同形式 房屋买卖合同标的额较大且系比较重要之合同，故法律规定应当采取书面形式订立。《城市房地产管理法》第40条规定:^v^房地产转让，应当签订书面转让合同……^v^。《城市房地产开发经营管理条例》第28规定:^v^商品房销售，当事人双方应当签订书面合同。……^v^上述规定是认定房屋买卖合同应当采用书面形式的法律依据。根据法律及相关司法解释的规定，房屋买卖合同书面形式应包括如下类型:

(一)正式房屋买卖合同

正式房屋买卖合同是房屋买卖合同书面形式的基本类型，内容一般包括房屋买卖合同的基本条款，如房屋位置、结构、建筑面积、价款及其支付期限、交房期限、质量标准、产权转移登记等条款。尽管法律法规并未规定买卖双方必须采用统一的房屋买卖合同文本，但在办理产权转移登记时，房屋产权登记机关往往要求使用建设主管部门统一制订的规范的合同文本，否则，不予办理备案、登记。但是，并不因为不使用统一合同文本而影响书面房屋买卖合同的成立和效力。实践中，商品房买卖时，要求必须使用建设主管部门统一制作的格式文本。但在正式合同文本签订之前，多由开发商提供认购书、预订协议等预约合同文本要求买受人签署，其中有的预约合同已经具备本约性质，相当于房屋买卖合同。二手房买卖的合同形式未作统一要求，买卖双方一般会根据协商一致的意见共同起草一份房屋买卖合同，经双方签字、盖章生效，并据此履行，在产权登记机关填写的制式合同只作为登记文件使用。

(二)具备特定条件的预约合同

最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》(下称商品房买卖司法解释)第五条规定:^v^商品房的认购、订购、预订等协议具备第16条规定的商品房买卖合同的主要内容，并且出卖人已经按照约定收受购房款的，该协议应当认定为商品房买卖合同。^v^根据最高法院民一庭的观点，商品房认购、订购、预订等协议是在开发商取得立项、规划、报建审批手续至取得商品房销售许可证之前签订的预

约性质的合同(事实上预约合同的签订并不限于这个期间)。为保障交易安全，保护业主权益，促进签约，规定具备合同实际履行条件的预约合同，应当认定为本约合同。笔者认为，司法解释的本条规定，用意虽好，但效果一般，极易造成误导。首先，《商品房销售管理办法》

第16条规定的商品房买卖合同的主要内容多达13项，而认购书等预约合同均为开发商拟定的格式合同，同时具备该13项内容的可能性很少，买受人依据该条规定维护自身权益的机会并不多见。其次，认定合同性质的依据为合同内容，而非合同名称。预约合同如果具备了商品房买卖合同的主要内容，理应认定为商品房买卖合同，不再具有预约性质。第三，^v^出卖人已经按照约定收受购房款^v^，表明买卖合同已经实际履行。即使预约合同未完全具备《商品房销售管理办法》第16条规定的商品房买卖合同的主要内容，只要标的物明确、价款确定，完全可以依据合同法的相关规定认定双方房屋买卖合同成立。如果机械适用该条司法解释的规定，就会导致依据合同法应当认定房屋买卖合同成立，而依据该条司法解释则不能认定合同成立。

(三)房屋买卖合同的其他书面形式。

《合同法》第11条规定:^v^书面形式是指合同书、信件和数据电文(包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等可以有形地表现所载内容的形式。^v^根据《电子签名法》第3条第3款的规定，^v^涉及土地、房屋等不动产权益转让的^v^的文书，不适用^v^电子签名、数据电文^v^。无疑排除了以^v^数据电文^v^为表现形式的房屋买卖合同。记载双方房屋买卖意思表示的、以有形方式表现的信函等双方往来资料，应当认定为其他书面形式的房屋买卖合同。有些情况下，没有书面合同，也无法认定口头合同存在，买受人以其持有的购房款收据或发票主张房屋买卖合同成立。此时，买受人持有的购房款收据或发票，既是书面合同形式，也是合同实际履行证据，如果收据或发票载明的房屋位置具体、房屋价款明确，应当认定双方之间的房屋买卖合同成立。笔者认为，认定其他书面形式的房屋买卖合同成立，已有书面证据必须能够证明三项事实:房屋买卖的意思表示、房屋具体位置和价款。

折叠主要条款

房屋买卖合同是指购房者各售房者在平等协商的基础上，就房屋的买卖所签订的协议。房屋买卖合同应包括以下主要条款:

**房地产项目代理商合同范本6**

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\_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)

第二条合作期限

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。

第三条费用负担

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。

第五条代理佣金及支付

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。

2、代理费的结付：代理费的结付：一次性付款的客户以签订《商品房购销合同》且全部房款到甲方帐户为准。银行按揭客户：以客户签订《商品房购销合同》、

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工作同内发放代理费给乙方。

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;

(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、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。

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。

(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。

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：

**房地产项目代理商合同范本7**

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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，就甲方委托乙方为其项目进行前期市场调查分析、全程营销策划及代理销售的相关事宜，经双方友好协商、达成全面代理协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作形式

甲方委托乙方为其开发房地产 项目的前期市场调研分析、营销策划和代理销售的服务,经双方友好协商，达成全面代理协议，签订本合同。

该项目位于\_\_\_市\_ 。

经双方协商，就合作形式达成如下协议：

1、双方合作期限内，乙方按协议达成工作范围为甲方提供深度服务。甲方应遵守双方协议权责，对该项目在委托期内不再委托其他公司代理销售。

2、保证合作的稳定性和服务的高质量，双方采取前期市场调研专项费用 + 销售提成的付费形式。

3、乙方成立项目专案小组，并指派现场案场经理1名，为甲方提供服务。

4、在本合同签订且乙方提交三个报告后，自乙方主要工作人员按照甲乙双方约定日期（双方对该日期的约定作为本合同附件具有同等法律效力）驻场工作开展之日起，至乙方收到商品房预售许可证之日为止，甲方每月预先支付乙方人民币 ，用以保证销售人员及案场经理的基本工资、、服装、交通、住宿、餐饮等基本日常开支，乙方为此开具收据。

第一次支付款项日期为乙方主要工作人员进驻之日起三日内，之后每月支付的具体日期均以第一个月的支付日为准。

此项费用自乙方收到商品房预售许可证之日起从乙方的首次销售提成中扣除。

第二条 合作期限

甲乙双方的本合同合作时间范围为自合同签订即日起，至销售额达到底价总额的%时，即可视为乙方完成全部销售任务而撤场。

第三条 费用负担

1、项目的推广费用(包括但不仅包括报纸广告、杂志广告、电视广告、广播广告、户外广告、中邮、楼书、单页等宣传资料、促销活动、沙盘制作等费用，但不含公关、售房部房租屋装修、电话费和办公家具等费用。)由甲方负责支付，

3、乙方所指派的现场销售主管1名及其他销售工作人员的基本工资、销售提成、服装及日常生活支出由乙方负责支付。

第四条 销售价格

1、销售价格由乙方提出建议，最终由甲方认定。

2、甲方在销售价格确认后，提供并确认项目的销售价目表为本合同的附件，经双方签字认可后与本合同具备同等法律效力。

3、乙方可视市场销售情况并在征得甲方认可后，有权灵活浮动销售价格。

4、其优惠比例确定后，甲方超比例的优惠批复，其超出部分不应扣除乙方的佣金。

第五条 销售计划

1、 主体工程揭顶之日起十日内，实际销售额应达到底价总额的%。

2、 工程竣工验收之日起十日内，实际销售额应达到底价总额的%。

3、 燃气接通之日起十日内，实际销售额应达到底价总额的%。

4、 销售额达到底价总额的%时，即可视为乙方完成全部销售任务。

第六条 佣金及支付

1、该项目前期市场调研分析专项费用共计人民币 元整。乙方为甲方共提交市场调研报告、项目策划定位报告、经济分析报告各一份。

（1）市场调研报告——报告针对项目的市场研究、环境分析，包括对宏观环境的深入研究、项目所在地房地产市场整体发展趋势的分析和项目所在区域的市场调查、市场发展趋势研究、竞争性物业分析、项目SWOT分析、项目差异化竞争策略研究、核心竞争力研究，发展商项目运作潜力和自身资源的评估等，最终形成项目的总体定位和发展思路。

项目策划定位报告——根据市场调研报告的分析进行项目定位，包括项目发展的产品定位、价格定位和客户定位。产品定位分为产品构成、总体建筑风格、建筑特色建议、功能设计及比例建议、装修标准建议、室内室外环境布置建议。并结合项目定位和总体策划方案，对项目整体概念性规划设计提出建议，包括项目规划总平面建议、项目总体商业形态及配套设施组织建议、总体景观建议等。

综合经济分析报告——主要内容为项目开发成本分析、项目整体经济效益评价、项目风险评估。包括项目成本测算、项目整体开发资金流量分析、项目整体经济效益评价、项目敏感性和不确定因素分析、项目风险评估。

（2）费用支付方式：

本合同签定后三天内收取40%的首付款（即￥ 元），提交《市场调研报告》后三日内付总款项的20%（即￥ 元）；提交《项目策划定位报告》后三日内付总款项的20%（即￥ 元）；提交《综合经济分析报告》后三日内付总款项的20%（即￥ 元）。如乙方未能如期提交报告，则甲方有权扣除此报告在该提交期付款的20%（即￥ 元）作为违约金。

（3）工作时间计划：21日

第1-12日：市场调研（实地调查及资料收集）、资料分析及研判；

第13日：提交《市场调研报告》初稿，甲方书面反馈意见，乙方进行调整；

第16日：《市场调研报告》定稿；提交《项目策划定位报告》初稿（甲方书面反馈意见，乙方进行调整）；

第19日：《项目策划定位报告》定稿；提交《综合经济分析报告》初稿（甲方书面反馈意见，乙方进行调整）

第21日：《综合经济分析报告》定稿。

2、以甲乙双方共同确认的第一次销售价格为底价。底价以内，乙方的佣金即营销策划推广及代理销售佣金为底价的 %。超出底价的部分，甲乙双方按 比例分成。佣金由甲方以人民币形式支付，乙方提供正规发票。

**房地产项目代理商合同范本8**

卖方： 身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方： (以下简称乙方) 身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《^v^合同法》、《^v^机动车辆管理规定》及其他有关法律、法规之规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就乙方向甲方购买私有车辆，达成如下协议：

第一条、甲方所售车辆证号：

1、甲方所售车辆所有权证号为\_\_\_\_\_\_号，车辆识别代码：\_\_\_\_\_\_

2、甲方所车辆车型为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_发动机号为;\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、甲方所售车辆使用年限 年 月 日---- 年 月 日;

4、甲方所售车辆附属设备为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条、车辆价格及其他费用：

1、甲、乙双方协商一致，甲方所售车辆总金额为(人民币)壹拾玖万元整(¥元，含附属设备费用);

2、甲、乙双方达成一致意见，双方交易税费由卖方负担。

第三条、付款方式：

1、买方(乙方)用自己拥有的轿车 (车型：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_发动机号为;\_\_\_\_\_\_\_\_\_车辆识别代码：\_\_\_\_\_\_)以(人民币)肆万元(¥ 0)为首款抵转给甲方。

2、剩余车款壹 给甲方，按照 ¥元/月。

第四条、车辆交付：

甲、乙双方在车管所办理完过户手续(缴纳税费)后\_\_\_日内，甲方将车辆交付给乙方，由于甲方的车辆没有办理所有权手续，需要出具车辆相关手续证明车辆为甲方所有。

第五条、乙方逾期付款的违约责任：

乙方未按本合同规定的付款方式付款，每逾期一日，按照逾期金额的2‰支付违约金，逾期达一个月以上的，即视为乙方不履行本合同，甲方有权解除合同，届时将由乙方承担此次交易中双方的全部交易费用，并向甲方支付购车款10%违约金。

第六条、甲方逾期交车的违约责任：

甲方未按本合同第四条规定将车辆及时交付使用，每逾期一日，按照购车总价的2‰支付违约金，逾期达一个月以上的，即视为甲方不履行本合同，乙方有权解除合同，由甲方承担此次交易中双方的全部交易费用，并向乙方支付车价10%的违约金。

第七条、甲方保证在交接时该车辆来源的合法性、无被盗、被抢记录、没有所有权纠纷和财务纠纷，如交接后发生该车辆交接前即存在的所有权纠纷和财务纠纷，由甲方承担全部责任。并赔偿乙方在此期间的一切损失。

第八条、本合同未尽事宜，由甲、乙双方另行议定，并签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

第九条、本合同在履行中发生争议，由甲、乙双方协商解决。协商不成的，甲、乙双方可依法向该车辆所在地人民法院起诉。

第十条、本合同自甲、乙双方签字之日起生效。

第十一条、本合同一式五份，甲、乙双方各执一份，其他三份交有关部门存档。 甲方(签章)：

住址(工作单位)：

**房地产项目代理商合同范本9**

合同号：

甲方：

乙方：XX市创益专利事务所

甲方委托乙方代理人代理商标注册申请事宜，甲乙双方本着诚实信用的原则，为明确代理期间双方的责任和义务，特此订立本合同。

一、甲方按照乙方要求，提供申请商标所需的详细资料，包括：申请人公司营业执照复印件、申请商标的图样（每个商标十一张、如需指定保护色彩，提供彩色图样1张）、申请商标指定使用的商品，并在《商标代理委托书》上加盖公司章。

二、甲方支付乙方申请所需费用：

1、检索费：￥元（查询时已付并开据发票）

2、注册费：￥元

3、附加费用：超出商品共项，加收￥元(指定商品超出1项，每项加收￥1元)

合计大写：人民币仟佰拾元角整小写：￥

三、乙方在收到甲方提供的申请商标所需的详细资料及加盖公章的《商标代理委托书》，并确定上述费用到位后，开始申请程序。

四、乙方确认在下述类别及商品上注册上述商标：

商品/服务类别：

商品/服务名称：

五、在商标申请过程中，如果出现“官方审查意见”或“驳回”等有时限要求的情况，乙方应及时通知甲方（以电话及传真件为据），若因乙方工作失误未及时通知甲方而导致申请失效，乙方返还甲方所支付的代理费用。

六、甲方未在期限内回复官方要求而造成申请失败时，乙方对此不负责任，甲方所支付的代理费用不予以返还。本协议自双方签字之日起生效。

甲方地址：

邮编：电话：联系人：

甲方：（签字）乙方：

电话：

年月日年月日

**房地产项目代理商合同范本10**

甲方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

南阳办事处地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

南阳办事处电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着友好合作、相互协商的精神，在自愿的基础上就该项目之全案策划、销售代理事宜共同达成如下协议：

第一条：项目名称及地址

1、项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_\_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：代理权限

1、甲方委托乙方就该项目进行全案营销策划、销售代理工作。

2、双方约定，合作期间甲方对本项目不得自行销售或交第三方销售。

3、乙方有权利在基础价格上提高价格，形成每套房源的销售表现价格，并可以给予客户一定程度的优惠（但优惠价格底限不得低于双方约定的该房源的基础销售价格）。

4、甲方在实际销售中不可单方面提高销售价格，否则，在乙方未完成销售任务的情况下负责承担项目销售人员的工资。

第三条：合同期限

1、本合同代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

2、合同期限结束时，

双方可再次洽谈延长合同期限事宜，并根据具体情况另行签约。

第四条：甲方责任及权利

1、甲方须根据本合同按期向乙方支付有关的服务费用。

2、甲方在“正式销售”前，按乙方要求及时向乙方提供该项目的《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》《商品房销售（预售）许可证》五证文本及图纸以及可使用的立面、鸟瞰、效果图等，并保证资料的真实性，为乙方顺利进行分析研究、策划、整合工作提供方便。

3、甲方指定专人负责与乙方进行工作对接，加强沟通。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及营销计划。

4、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及时提出修改意见，并经甲方确认后执行。

5、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。

6、甲方负责办理该项目的房地产开发、商品房预售以及招商工作所需证件及合同文本，并在乙方销售人员进驻案场2个月内取得销售经营权的合法证件，否则按月额外支付乙方\_\_\_\_\_\_\_\_万元基本运营费用。

7、有关现场售楼处、样板间、户外广告（围墙、指示牌、广告牌、车身广告灯）、模型、效果图、楼书、折页、展板、dm、海报、展销会包装、推广活动（含销售人员派单）、电台广告、电视广告、报纸杂志广告及软性文章的委托制作费及发布费等与本项目招商、销售有关的第三方费用均由甲方负责，有关委托制作及发布合同的谈判由乙方完成。

8、自双方合同签订后，乙方工作人员将在90日内入场，甲方需在合同生效90日内完成售楼处的装修及其他配套设施，如未能如期完成将在第91天起由甲方负责支付乙方案场人员工资，直至入场工作。

9、本项目需引入外埠之商户，乙方应将目标意向客户列出以书面形式提交给甲方。如因引入外埠之商户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。

10、甲方预留或自留房源将直接纳入乙方销售任务量，并按照房源数量向乙方支付基础代理费。

11、甲方负责销售及招商工作中文本合同的审查、备案登记工作，并派财务人员在售楼部负责收取楼房销售款项。

12、甲方负责项目后期运营中的经营管理工作及前期相关准备。

第五条：乙方负责及权利

1、乙方须根据本合同相关条款向甲方收取有关服务费用。

2、乙方将组成4——5人的项目核心小组进行本项目的全程服务工作（辅助人员不计在内），与甲方密切联系，加强沟通。

3、甲乙双方合作签订后，乙方应立即开展工作，但如甲方在合同签订后七日内首付款仍未到账，则乙方有权暂停工作，直至甲方应付款到账为止，由此产生的相应损失，乙方不予负责。

4、乙方应本着客观的原则，按附件一（商业项目全案策划刚要）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。

5、自本合同签订后，乙方向甲方提交项目整合推广营销策划方案。

6、乙方应组织项目组定期与甲方就本项目举行例会、双方经理级人员参加。

7、乙方应制定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。

8、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，乙方应负责设计、执行和各种媒体发布或制作的工作。

9、在合同履行期间所有客户乙方有义务负责签约，甲方应予以配合。

10、甲方同意在所有该项目的vi印刷上，乙方为全案营销代理公司，并且乙方有权标注乙方公司名称和商标识别。

11、乙方在完成合同销售总平方面积的90%，即视为合同履行完毕，乙方有权撤场。

12、本项目售楼处、样板房及办公家具、办公用品（电脑、打印机、复印机、电话、电视、音响、饮水机、擦鞋机、看房汽车等）由甲方提供，乙方项目小组人员工资及提成由乙方负责。如果需要在外地设置招商部（销售部），其人员所产生费用双方另行协商，以合同附件明示。

第六条：销售任务的确定

（结合工程情况以及广告投入费用情况，双方再行商定）。

第七条：代理服务费用及结算方式

1、前期项目启动资金

本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_\_\_日内甲方向乙方支付前期项目启动资金\_\_\_\_\_\_\_\_万元整。

2、代理服务费及支付

双方约定甲方支付给乙方的本项目代理服务费，分为基本代理费和溢价分成、销售奖励三个部分：

2、1基本代理费

双方约定按套计提，乙方每销售一套房源应提销售房款额\_\_\_\_\_\_\_%的基本代理费。凡签定预定房协议或商品房买卖合同即视为成交，甲方按该房源总房款计算支付给乙方基本代理费。商业部分统一按\_\_\_\_\_\_\_%计提，乙方协助办理银行按揭手续。

2、2溢价分成

双方约定本项目的平均价格为元\_\_\_\_\_\_\_/平方米，以此制定具体房源的基础价格，销售中超过基础价格部分的房款视为溢价部分，分成比例为\_\_\_\_：\_\_\_\_，即甲方得\_\_\_\_\_%，乙方得\_\_\_\_\_%。

2、3销售奖励

乙方在每期项目推广、整合销售过程中，如成绩突出，甲方应在每期销售完毕后、给予乙方公司奖励，第一期\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，第二期\_\_\_\_\_\_\_万元、第三期\_\_\_\_\_\_\_万元，项目全部销售完毕后给予乙方总奖励\_\_\_\_\_\_\_万元。

3、结算方式

甲方须每月5日前以现金或转账的（人民币）形式向乙方统一结算上月的代理佣金及相关的服务费。

4、补充

1、若客户在签署合约后毁约，客户所付定金由甲方没收并按甲：乙=\_\_\_\_：\_\_\_\_比例双方分配。

2、甲方确认乙方整体、策划、整合、推广、销售该项目，甲方不得随意自行销售或委托第三方销售。

3、在本合同期内，如甲方原因（工程质量、交付标准、交付延期、承诺未能兑现等）造成客户退房，乙方已收取该套房屋代理佣金不予退还，销售业绩不予扣减。

4、本项目推广名和实际名称的改变不影响本合同的履行。

第八条：保密条款

1、在项目服务过程中，涉及甲方公司和项目的商业秘密，乙方负有保密义务，不得向外界泄露。

2、甲方对乙方的方案和计划原稿不予认可，并在合同履行期间没有采用，不得将其创意泄露给他人。此后甲方如果又私自采用的，一经发现，乙方有权向甲方收取相关费用。

第九条：知识产权的约定

乙方在双方合作期间为乙方所提供的一切文本及设计方案，甲方按约定支付给乙方相关的代理佣金后，同样享有著作权。

第十条：不可抗力和免责条款

1、不可抗力事件是指在本合同签署后发生的、本合同签署时不能预见的、其发生与后果是无法避免或克服的、妨碍任何一方全部或部分履约的所有事件，包括自然灾害（如地震）、恶劣天气（如台风）、战争、恐怖行为、暴力事件或其它不可抗拒的事件，而引起项目进度的延误。

2、因不可抗力产生的合同履行暂停、延迟、双方均不承担违约责任。

3、发生不可抗力事件时，知情方应及时通知另一方。双方应合理地做出努力，克服不可抗力事件，减轻其影响。同时双方应立即协商，决定将合同延期执行或者解除合同。

第十一条：违约责任

甲乙双方应全面、严格履行本合同。如任何一方责任造成合同无法履行或违约，应承担责任并支付另一方违约金：五十万元。

第十二条：争议的解决方式

凡因执行本合同产生的一切争议，双方应本着友好态度协商解决，协商不成时，应向签约所在地之人民法院提出诉讼。

本合同自双方签字盖章后即可生效；本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，具有同等法律效力；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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签署日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**房地产项目代理商合同范本11**

甲方(委托方)：

地址：

法定代表人：

电话：

传真：

乙方(受托方)：武汉汇得行地产投资顾问公司。

地址：武汉市新华路186号福星国际商会大厦703室。

第一条 合作方式和范围

甲方委托乙方作为独家销售策划及代理单位，策划并销售产权属于甲方的位于项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，总建筑面积共计平方米，委托销售面积共 平方米。

项目详细指标及相关资料作为本合同附件(附件一)，甲方于合同签订后的天内提供给乙方，以保证销售策划和代理的顺利实施。

第二条 委托销售代理期限及进度

1、本合同代理期限：

至20xx年xx月xx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。本项目开盘销售的条件为：

A、甲方就所委托的物业取得《预售许可证》等开盘所需的全部合法证件。

B、销售中心完成并具备销售条件：大堂、电梯厅、样板楼层装修完成。

C、在开盘后的3个月的销售期内确保一个秋季或春季的销售黄金季节。

D、至少一部电梯到位。

E、宣传物料到位。

F、距离入伙时间不能超过九个月。

G、整体广告推广费用(报纸广告、户外广告、电视/电台广告等)不低于销售总金额的x%。开盘前广告投入不低于整体推广费用的x%。

2、销售代理进度。

3、在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方严重违约，双方不得单方面解除合同。代理期满后双方视销售合作情况再行协商后续合作事宜。

第三条 费用负担

1、本项目的推广费用(包括但不限于报纸电视广告、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。

2、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

销售基价由甲乙双方确定为xx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。

第五条 策划费、代理费及支付

1、策划费及支付方式

(1)甲方应支付乙方营销策划费共计人民币xx元(￥)。

(2)合同签订后的内，甲方应向乙方支付首期款。余款于乙方所提交的《项目销售执行报告》经甲方确认后的三日内付清。

2、代理费计算及支付方式

(1)代理费率：

备注：

①销售率：实际售出面积和可销售面积的百分比。实际售出面积以客户签订的《商品房买卖合同》的累计面积为准，当期计算的代理费率根据此销售率确定。

②代理费率：当期代理费率根据同期销售率确定。代理费的结算时间以客户合同签约后的实际到款时间为准。

③根据实现的销售金额按照以上约定费率计取代理费，代理费率随代理期内实现的销售率递增而递增，并在执行较高消费率进行结算时，其超过上档部分按照上述表格中分段对应的代理费收取。

(2)每月应收代理费计算公式为：当期应收代理费=当期合同签署累计到帐金额(以市场公开的价格表和同期付款方式为准)。

(3)双方商定每月x日为结算日，甲方自结算日起三个工作日内与乙方结算代理费。甲方应在结算认定后的三日内支付当期代理费。

第六条 甲方权利和义务

1、在本合同约定的销售代理委托期限内，甲方不再委托第三方销售或自行销售本合同委托销售物业。

2、在开盘发售前配合乙方处理有关销售事宜，向乙方提供所委托物业的有关证照及关于代理销售该项目所需的有关资料，确保销售工作的顺利开展。

3、保证本项目所提供资料的合法性、准确性，确保乙方合法向认购者销售该物业。负责与有关部门申办该项目有关售楼、按揭的所有手续，并承担相关责任。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。

4、协助乙方制定整体销售策略，在项目营销各阶段与广告公司、制作公司、装修公司及各媒体等签订合约，承担有关宣传推广、广告、销售资料及销售现场包装等所需的各项销售推广费用。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。

5、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。

6、甲方按双方共同商定的销售执行确保工程进度。负责销售现场清理、销售中心的装修、包装布置、办公设备(如电脑、文件柜)到位等工作。

7、合同正式签订后，甲方应在本项目所有甲乙双方确认的推广宣传品(楼书、折页、媒体及各种形式广告载体)上和营销活动中标识“代理商：武汉汇得行地产投资顾问公司”字样。

8、按时与乙方结算代理费并及时支付。如有拖欠，则按所欠代理费总额每日的计付滞纳金，按天累计计算。

9、负责收取客户购房定金、首期款、房款及相关的房地产税费，与客户签订房地产买卖合同，办理各种购楼手续。

10、非乙方之过错造成的索赔或其他法律责任，由甲方负责并承担责任

第七条 乙方权利与义务

1、承接甲方项目策划、销售代理业务，成立项目专案工作小组，按照销售代理进度要求尽责尽职为甲方服务，按时、按质、按量地完成甲方委托的各项工作内容，并对甲方提供的所有资料保密。乙方责任：

2、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。

3、在签署本合同书及甲方支付策划费之首期款后，在个工作日内，向甲方提交《项目销售执行报告》(见附件三)，在得到甲方认可后收取策划费末期款。同时制定销售和宣传推广计划，经甲方确认后组织实施。

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、如果乙方代收款项，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。

6、与甲方在委托范围内合作，完成有关推广及宣传活动。指派专业人员参加必要的本项目相关的联席会议，从销售角度为甲方提供意见和建议。

7、依据确认的《项目销售执行报告》，严格按照双方共同商定的销售组织好楼盘的销售工作，负责管理销控表，可根据销售各阶段的实际情况合理调配资源。未经甲方同意乙方不得擅自改变销售计划，不得任意放盘和调价销售。若遇特殊情况，乙方应获得甲方书面认可后作为个案协调处理。

8、详细记录广告效果及销售情况，并每周向甲方书面报告销售进度，供双方及时调整销售策略。

9、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。

10、对每个单元的代理责任，在客户缴付首期购房款、签订《商品房买卖合同》并协助甲方督促业主提供按揭资料、签订商品房担保按揭合同后即告结束。

**房地产项目代理商合同范本12**

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(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)

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.向法院提起诉讼房地产代理合同范本

>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\_\_\_\_\_\_\_

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**房地产项目代理商合同范本13**

协议签订日: 年 月 日

协议签订地：

委托人(以下简称“甲方”)：

地址：

法人代表：

营业执照号：

代理人(以下简称“乙方”)：

地址：

法人代表：

营业执照号：

第一条 总则

一个成功的房地产项目，应该具有专业的策划、销售和物业管理等综合因素(含商业的租售管理)。为整合 项目资源，促进项目成功运作，实现经济效益和社会效益的双赢，双方在平等、自愿的基础上，经友好协商，根据《^v^合法》及有关规定，就甲方全权委托乙方营销代理该项目的有关事项，在互惠互利的基础上达成以下合作协议，并承诺共同遵守。

甲方声明并保证

甲方兹声明并保证：甲方正式委托乙方为该项目的独家营销代理商。甲方具备完善的项目开发资格，并为本项目的成功给予乙方全力的支持。

乙方声明并保证

乙方兹声明并保证，乙方接受甲方委托，在本合同有效期内及甲方授权范围内提供专业化运营服务，并以全部的经营努力和诚意履行本协议。

定义

本协议中部分术语的意义，明确阐述如下：

【项目营销代理】系甲方将该项目委托给乙方，乙方提供该地产项目定位(含业态规划等)、营销策划、物业销售、商业租赁管理建议等一系列服务。各个环节相互连贯，缺一不可，并在每一环节中以提高整个项目的价值为主要目的，强调提升项目开发价值的手段和空间。

【正式开盘日】系指甲方具备以下条件下的项目开盘日期：

已办妥该项目《商品房预售许可证》;该项目售楼接待中心、样板房已能正式启用;已具备甲、乙双方共同约定的其它正式开盘的条件;在完成本条款所述准备工作后，以第一个报纸广告发布日或甲、乙双方共同约定的其他时间为正式开盘日。

【销售保底价格】系指双方根据开发投资分析及市场情况，分阶段确定的项目销售保底价格。分段确定的销售保底价格必须确保项目总体销售额实现。在销售代理过程中，乙方可根据各阶段的具体推广和销售情况提议实际销售价格及阶段性涨幅，执行前应报甲方确认，乙方在非特殊情况下不得低于保底价格销售。经双方确认销售价格文件作为本合同的附件，对双方具备合同约束力。 该项目的阶段性销售保底价格计划必须与此价格条件下该项目的相应开发实施标准及《商品房使用说明书》同时生效，双方以签署有关备忘录的形式对此进行明确。

【 项目的宣传推广费用】系指：报纸、电视、广播等媒介广告的制作及发布 展销会促销活动

(活动中用于奖励或优惠的费用除外)的组织、建筑渲染制作、导示系统设置及工地气氛营造、路牌广告等。宣传推广费用应控制在项目预计总销售的2%以内(视市场实际情况可由乙方提出宣传推广预算的增减方案，并经甲方确认后执行)。合同执行过程中，甲方有权审定和确定广告商，并负责审定和支付宣传推广费用。

【交房】系每期房屋经过竣工验收，开发商按照销售合同的约定将房屋交付业主的日期。

【月】系指公历月;“季”系指起始日期后三(3)个月为第一季，以此类推。

【年】系指起始日期后十二(12)个月为第一年，以此类推。

【佣金】系指按本合同所列的条款和条件由甲方支付给乙方的费用、报酬。

本协议所用货币名称为“人民币”。

第二条 合作项目

项目概况

项目名称：

发展商名称：

地理位置：

项目性质：

建筑结构：

其中本合同给定代理销售建筑面积(套内)约 平方米。

合作标的(委托代理事务)

项目前期营销策划;

项目销售代理。具体以房管部门实测的产权面积为准。

合作期限

合作时间自本合同签订之日起至乙方完成约定销售目标任务的 %时截止。如因甲方的工程进度延误和项目的各种证照办理时间延误，以及甲方对乙方提出的在合同范围规定内的营销计划不按时和按量批准等非乙方原因造成的延误，影响乙方销售工作按期完成的，销售期限顺延。

合作内容及目标

根据甲乙双方平等协商，甲方将下述内容委托乙方：

营销策划板块

自本合同签定之日起 个工作日内完成该项目的营销策划报告(项目定位、营销策划、物业销售、商业租赁管理建议等)。

销售代理板块

本物业销售均价(按面积计算)暂定为每平方米(大写：人民币，执行均价参照开盘前同质楼盘的市场均价确定;单套(铺)执行单价由乙方根据销售均价和单套(铺)特点灵活定价;价格方案经甲方确认后执行。

在双方约定时间内，按照约定的相应标准销售项目可售面积的为完成合同约定的销售任务。(总销售金额、销售价格体系以具体进度计划指标在策划方案中明确，并需经双方确认执行，并可在具体合作过程中根据市场情况协商调整)

第三条 合作方式及内容

甲方指定乙方为该项目独家营销代理商，并授权乙方为甲方提供如下服务：

项目前期策划工作

由乙方围绕项目进行详细的市场调查并完成以下报告：

● 项目定位报告

● 营销策划报告(含销售进度计划)

● 住宅销售

项目销售代理工作 ● 商业租售管理建议

● 在本合同所规定的条件之下，甲乙双方就项目设计整改意见达成一致且营销方案正式通后，乙 方全权负责该项目销售工作。

● 负责成立项目销售小组，对销售人员进行专业培训。

● 依照已定的每期推广销售计划执行销售任务。

● 提供项目定价方案，包括优惠办法、付款方式等。

● 设计项目销售资料，如销售说明书、海报、户外广告牌、电视广告片、模型等，费用由甲方承

● 筹备展销会及公开发售活动，费用由甲方承担。

● 展销会期间指导布置会场及派驻业务员在售楼部负责接待访客及销售工作。

● 负责管理售楼部，长期派驻营销队伍在售楼部销售工作，派驻团队不低于 人(含销售主管)，

销售团队的所有费用由乙方承担。

● 代表甲方与买家签订(认购书)，协助甲方收取购房订金。

● 协助甲方与买家办理签约手续并向甲方交付订金。

● 协助甲方办理按揭手续。

第四条 合作费用及结算

甲方应向乙方支付的营销代理费用包括：

项目前期费用

销售与招商前期费用共计 万(人民币： 万圆整)。该费用在乙方完成以下项目时支付： ●项目定位报告

●营销策划报告(含销售进度计划)

销售代理佣金

销售代理佣金计提

计提比例为乙方代理范围内签订正式购房合同的房款总金额的 %(本条所指房款依照《商品房买卖合同》及《商品房买卖合同》之补充协议规定收取的购房款)。

《商品房买卖合同》由乙方所委派的销售人员签订，甲方负责《商品房买卖合同》的复核，并由甲方代表加盖甲方合同专用章后方可生效。

本合同约定标准计提相应代理佣金。

关于涉及退房的佣金处理

如因甲方原因(如工程质量、工期、手续等)造成退房的《商品房买卖合同》，乙方仍以本合同约定的有关方式及比率计提相应销售代理佣金。

如因客户原因(如没有能力继续支付房款等)造成退房的《商品房买卖合同》，应按规定收取客户违约金或不退定金，此违约金或不退的定金，甲、乙双方各享有50%，乙方不再提取该笔买卖合同之销售代理佣金。

如因乙方原因(如未按销售政策乱承诺等)造成退房的《商品房买卖合同》，则乙方应退还该合同已提取代理佣金：如因退房给甲方造成重大损失，乙方向甲方支付该笔《商品房买卖合同》实际收到房款的2%的违约金。

如因第三方原因(如国家相关政策、银行贷款审批等因素)造成退房的《商品房买卖合同》，则乙方不再提取退房的销售代理佣金，但涉及退房的《商品房买卖合同》约定的销售成果应视为乙方的销售业绩。

关于涉及购房优惠的佣金处理

甲方如给予了购房户销售政策之外的优惠，其有关该合同的销售代理佣金扔按合同销售价格计提。

关于溢价销售奖励

甲乙双方在提交营销策划报告之时共同确定项目销售底价(该底价根据户型、楼层等因素具体确定)。对通过乙方合理的策划和运营，打造出该项目良好的商业前景及氛围，导致该项目住宅(商铺)售价升值，超出双方确定的住宅(商铺)销售底价部分，乙方则提取超额部分的 %作为销售奖励。此笔费用按每套范围分别计提，与销售佣金同步进行结算，并于结算日五日内支付。

乙方在对甲方物业进行溢价销售时，不能超过当期价格的最高限价，该价格由双方根据市场状况予以调整。

乙方销售低于底价的房屋，如经甲方同意降价，则按底价结算佣金;如未经甲方同意降价，则乙方承担甲方降价损失的 %。

关于销售进度

根据双方确认的工程进度计划，暂定三个主要考核节点，甲方有权根据双方确定的销售进度计划对乙方销售业绩进行月度监督。

第一个节点：自合同签订之日起 个月内，完成总销售面积 %的任务(总销售面积按可售部分面积计算);

第二个节点：自合同签订之日起 个月内，完成总销售面积 %的任务(总销售面积按可售部分面积计算);

第三个节点：自合同签订之日起 个月内，完成总销售面积 %的任务(总销售面积按可售部分面积计算)。

销售进度考核中，遇到春节则销售期限顺延一个月;其他非乙方原因造成销售工作不能正常进行，销售期限也相应顺延。

关于代理佣金的确认及结算

销售代理佣金每月计提一次。每月理佣金和溢价销售奖励，节假日顺延。其中当月销售代理佣金的计提标准按已签定的《商品房买卖合同》所约定的总房款的 %提取;溢价销售奖励全额结算。

如乙方完成甲方委托的全部事项时(即乙方在本合同约定的时间、任务量、销售均价均按时完成)，剩余 %的代理佣金在乙方完成本协议约定的节点考核后，甲方按款约定的方式一次性支付乙方。

乙方每月号前将上月的“代理佣金结算确认书”交付甲方。甲方应在收到“代理佣金结算确认书”的2个工作日内在“代理佣金结算确认书”上签署意见并交付乙方，并于签署意见后3日内与乙方结算相应的代理佣金和溢价销售奖励。如甲方在收到“代理佣金结算确认书”的2个工作日后没有在“代理佣金结算确认书”上签署意见或本合同约定的其他形式的书面意见回复乙方，视为甲方同意乙方的“代理佣金结算确认书”。

第五条 甲方的权利和义务

对乙方相关工作进度和质量进行监督，提出要求。

有权随时了解乙方开展工作的状况和进度，提出要求。

对违反协议或对乙方单方有利的事项，有权拒绝执行。

可对协议提出书面修改意见，供双方协商以完善双方的合作。

在本协议生效后3个工作日内，向乙方提供真实的，合法的该宗土地使用权属文件及项目的有关批准文件(复印件加盖证明其真实性的甲方公章)。在双方合作过程中，根据办理情况，及时向乙方提供与该项目有关的各项合法手续及文件(复印件加盖证明其真实性的甲方公章)，并为有关手续或文件的办理，以及对该项目开发过程和进度的影响负完全责任。

注：甲方保证所提供的上述资料真实、合法有效。若业主的物业实际情况与甲方提供的材料不符合或因开发手续产权问题等原因出现的任何纠纷，均由甲方承担责任并负责处理。

乙方提出的有关营销方案及其他需要甲方确认或回复的书面材料，甲方收到后以高效率的工作方式回复。除双方有明确约定的情况以外，其回复时限不能超过3个工作日，如超出3个工作日而未回复，视为甲方同意。

负责在该项目正式开盘以前，办妥本项目销售所必需的相关批准文件和手续，并落实为客户办理相关的银行按揭购房事宜及商品房备案手续。

按双方已确定的营销方案高效率地组织工程实施，保证进度、保证工期，保证该项目按国家规定和《商品房买卖合同》所约定期限按时交房，保证项目的工程质量符合房屋《商品房买卖合同》约定

的质量标准(该质量标准应不低于国家规定的合格或合格以上标准)，保证按《商品房买卖合同》所约定的时间为购房者办理房屋产权证，以维护甲、乙双方的共同信誉及利益。

**房地产项目代理商合同范本14**

甲方：

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：

第一条标的基本情况及价款

甲方自有产权的不动产位于，丘号：建，筑面积平方米，产权证号号，土地证号第号，房屋来源。房屋售价：佰拾万仟佰拾元整（￥：）。

第二条委托事项

甲方委托乙方出售以上房产，并代办产权转移、房屋交付事项。

第三条双方权利和义务

甲方的权利和义务：

1、甲方保证出售的房屋权属真实，并符合国家及南京市房屋上市交易的政策法规及有关规定。

2、甲方协助乙方办理该房地产的\'交易过户手续，提供相应证件资料。

3、甲方向乙方代垫买方应付的佣金和代办费共待乙方完成甲方委托事项后，将上述佣金和代办费返还甲方。在合同约定时间内，乙方未完成甲方委托事项，甲方有权收回佣金和代办费。

乙方权利和义务：

1、认真履行甲方的委托事项，亲自完成甲方委托代办的各项服务。

2、根据专业知识及工作，乙方将所了解的标的情况如实告知委托人，及时将委托事项办理的进展情况向委托人通报。

3、对委托人个人资料予以保密，未经委托人同意，不得向他人泄露。

4、处理委托事务取得的财产，应当及时转交委托人。

5、出示国家规定的收费标准及收取相关费用的依据。

6、完成甲方委托事项后，及时返还甲方的代垫佣金和代办费。

第四条违约责任

双方协商，乙方有下列情形之一的应承担违约责任：

1、无正当理由不履行合同的；

2、与他人串通，损害甲方利益的；

3、故意隐瞒，提高委托标的利差；

4、其他过失影响甲方出售房屋的。

5、完成委托事项后，没有及时将甲方代垫的佣金和代办费返回的。

双方协商，甲方有下列情形之一的应承担违约责任：

1、无正当理由不履行合同的；

2、未能按照合同约定提供必要的文件盒配合，造成乙方无法履行合同的；

第五条争议解决方式

双方在履行本合同中发生争议，由双方协商解决，协商不成的，依法向甲方所在地人民法院提起诉讼。

第六条合同生效

本合同自甲、乙双方签字盖章后生效，本合同一式两份，甲、乙各执一份。

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 \_

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