# 最新房产代理合同价格及溢价(十四篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-06-08

*房产代理合同价格及溢价一代理方（乙方）：\_\_\_\_\_\_甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》的有关规定，在平等互利的基础上，本着“精诚合作，互惠互利，共同发展”的原则，就甲方委托乙方代理销售甲方开发的某某商业项目，达成以下协议，...*

**房产代理合同价格及溢价一**

代理方（乙方）：\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》的有关规定，在平等互利的基础上，本着“精诚合作，互惠互利，共同发展”的原则，就甲方委托乙方代理销售甲方开发的某某商业项目，达成以下协议，并承诺共同遵守：

1、项目名称湖天一色地下架空层商业项目。

2、项目地理位置湖天一色锦园南路。

3、该项目为商业项目，共计建筑面积约20\_0平方米。（以实际发生面积为准，（但不得低于15000平方米）.

4、包销价格由甲乙双方确定为2150元每平方米。

甲方委托乙方就湖天一色地下架空层项目进行独家全程策划与销售代理工作，乙方根据当地市场情况向甲方提供项目策划整合推广与销售代理服务。（具体委托内容、销售范围以双方确认的附件为准）。

三、

1、由乙方进行代理销售、商业策划、宣传和招商、经营管理等事宜；

2、在包销售价格的基础上销售产生的溢价部分归乙方所有。

3、甲乙双方合作方式为底价包销的形式，甲方指定乙方为独家销售代理工作，不另设销售代理机构，即乙方按照2150元每平方米进行包销，首先由乙方先行支付甲方645万元（在签订该协议时，乙方支付50万元，签订正式协议后15天内付595万元）。

4、乙方销售的回款，统一进甲乙双方指定的专用帐户。

5、甲方工程维修完成，双方验收合格后：在三个月内付至正式协议约定房款总金额的50%（含已付645万元）；在六个月之内，付至正式协议约定房款总金额的80%；在九个月之内，付至正式协议约定房款总金额的90%；开业后，一个月内，付清实际结算应付甲方的全部房款。

1、乙方的代理佣金为实际销售价格超出销售约定底价（2150元每平方米）的所有款项，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：甲方在正式销售协议签订并收到全部应收房款后，乙方对该销售协议中的代销责任即告完成，以签订的《商品房买卖协议》的总金额（甲方已收到该款项，未收到全款不予结算）为依据，按月（每月最后一个工作日为结算期）全额结算，由甲方在结算后的5个工作日内，优先抵扣乙方应付甲方的代销房款后，将代理佣金全部支付给乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后，应开具合法有效的凭证。

3、因客户对买卖协议违约而收取的客户定金和签订《商品房买卖协议》后收取的违约金归甲方所有。

本协议约定的代理期限自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日为12个月。

1、甲方对本项目所有权负责。

2、负责对本协议房屋以下方面进行质量整改：漏水、排水系统、地面、结构修补、消防五方面。整修后质量符合原设计施工图纸要求，经甲乙双方验收合格，并办理交接手续。其余事项由乙方自行负责。

3、乙方根据项目经营需要分割成小商铺进行销售，甲方负责在与购房者签订销售协议之日起一年内办理商铺的产权分割相关手续，办理房地两证的费用由客户承担，由乙方在销售时代收。

4、负责缴纳总房款底价部分的相关税金。

5、协助乙方对外的公共关系，包括市政、工商、税务、公安、以及各级政府相关部门的关系。

6、由甲方指派专人就本项目的工作事项与乙方进行接洽。在合作期内收到乙方提交的工作函时，应在有效时限内进行审核并提出修订或确认意见，以授权代表签字或盖章认可为准。

7、在本协议有效代理期内，甲方不得指定其他代理商。

8、甲方应向乙方提供以下文件和资料。

（1）甲方应提供本项目房屋所有权证书、国有土地使用权证书复印件。

（2）关于代售项目的所需的有关资料，包括：总平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积及物业服务费的估算等。

（3）乙方代理销售该项目所需的收据、销售协议，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，甲方应于本协议签订后，按乙方书面需求向乙方提供。

（4）负责提供《商品房买卖协议书》。

1、自愿承担项目运作的策划费、广告费、营销团队费用和其他运营费用，负责项目招商与销售过程中所需要的公共部位装修工程。

2、负责缴纳溢价款所产生的相关税费。

3、不超越甲方授权向购房方做出任何书面承诺，否则应向客户或甲方承担损害赔偿责任；由于乙方超出授权范围内做出的口头承诺而引起的纠纷甲方不承担法律责任。

4、不得出现一房两卖或其他违法违规的销售情况，在销售过程中出现因销售过程或销售人员的过失，而引起的经济纠纷均由乙方负责，并承担经济及法律责任，同时应及时消除不利影响。

5、在协议期内，乙方按照约定的销售计划进行销售，并负责账款的催收事宜。

6、乙方在销售过程中，应根据销售房屋的`真实状况向客户做如实宣传介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或超过协议约定事项承诺。

7、乙方在本项目对外销售、招商、后续经营时，不得对小区相邻业主造成干扰，否则由乙方承担因此造成的责任。

1、乙方逾期付款30日内按日向甲方支付应付款项的万分之一作为违约金。逾期30日以上，甲方有权解除协议

2、协议签订后，双方应共同遵守。任何违反本协议规定的行为均属违约。如有违约，违约方应承担相应的违约责任，并且守约方有权要求违约方继续履行协议义务。

3、协议有效期间，因不可抗力（如洪水、地震、火灾）等自然灾害及战争等人力无法抗拒的事件；而一方不能履行本协议的在取得有关部门的不可抗力的认定后视为不违约。无支付能力，破产等不视为不可抗力。因不可抗力的因素造成经济损失，由甲、乙双方各自承担。

4、如甲方不按期向乙方支付应得的代理佣金或应返还的保证金，则每延迟一天，甲方须向乙方支付所售房屋万分之一的滞纳金。

5、在签署本协议后至协议期满止，如甲方违约不将该项目交由乙方总代理或中途无故终止协议，则甲方赔偿乙方所交保证金的双倍。

6、在签署本协议后至协议期满止，如乙方违约，中途无故终止协议，保证金不退，并承担甲方相应所有损失。

7、在本协议有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本协议。

1、本协议甲乙双方签字、盖章，乙方向甲方交纳50万元之后，该协议生效。

2、在本协议到期时，双方若同意终止本协议，应通力协作妥善处理终止协议后的有关事宜，结清与本协议有关的法律、经济等事宜。本协议一但终止，双方的协议关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但本协议一方未按本协议的规定向另一支付应付费用的除外。

3、经双方同意可签订补充协议，其条款与本协议具有同等法律效力。

1、如有未尽事宜，双方应本着友好合作的态度协商解决，修改条款由甲、乙双方共同签定补充协议。补充协议与本协议享有同等法律效力。如协商不能解决，约定由该项目所在地仲裁机构或人民法院裁定。

2、本协议一式肆份，双方各执贰份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_

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

**房产代理合同价格及溢价二**

委托方：(以下简称甲方)

代理方：(以下简称乙方)

地址： 电话：

甲乙双方经过友好协商，就甲方委托乙方独家代理销售甲方开发经营的\"宏城丽景\"(暂定)项目事宜，达成以下协议，以期共同信守。

第一条总则：

甲、乙双方在实施本项目销售经营活动中，必须严格遵守中华人民共和国的现行法律、法规及政策性规定，所签署合同必须合法、有效。

第二条楼盘名称位置及代理权限：

甲方委托乙方独家代理销售的座落于福建省长汀县西外街60号\"宏城丽景\"楼盘。在本合同有效期限内，乙方在中国境内外享有独占销售权。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，乙方也不得以其名义与他人签订购房合同及收款。

第三条代理范围：

甲方委托乙方代理本案全部开发项目，总建筑面积为平方米。其中，住宅面积为平方米在，店面面积为平方米。车库面积为平方米。

第四条：代销期限：

本合同代理期限为本项目开盘后365天或交房后二个月，两者取其后。开盘日暂定为 年 月 日。

第五条底价代理销售保证金

为保证项目顺利进行，乙方于本合同签订之日起三日内向甲方交纳人民币壹佰万元整，作为履约保证金，打入甲方指定帐户。当乙方守约且其销售率达到95%以上时，甲方在次月10号之前退还乙方履约保证金50万元;当乙方守约且项目结束后，甲方在次月10号之前向乙方退还剩余的30万元保证金。

第六条：收款及签订购房合同。

1、收款：购房合同产生的任何款项，包括且不限于购房款、定金、罚息、违约金等均由甲方收取，乙方应引导客户直接向甲方交款，乙方不得收取客户任何形式的购房款项，乙方不得以任何理由、任何方式截留甲方款项。

2、签订购房合同：购房合同的签约主体为甲方和购房者，所有形式的购房合约并由甲方审订及签章。乙方应严格按照本合同约定的售房条件与客户谈判，乙方有权根据甲方提供的合同范本代填购房合同，非经甲方许可，乙方不得超越合同范本之条款。

第七条：乙方代销房产的成功标准

购房者与甲方签订正式商品房买卖合同并符合以下任意一项：

1、一次性付款，购房者向甲方支付全部购房款。

2、非银行按揭的分期付款购房者向甲方支付房屋总价款50%以上(含本数)的首付款。

3、按揭购房者向甲方支付房屋总价款30%以上的首付款，且提供了全部按揭必备手续，并经银行确认。)

第八条：乙方销售率的确认标准

乙方已售面积除以甲方开发总面积。

第九条：乙方代理费用

乙方以底价代理销售的方式代销甲方房地产，乙方代销所产生的超出代销均价和底价之外的溢价部分为乙方应得费用(乙方底于均底价销售造成的损失由乙方承担，从代理费中抵扣)。

第十条销售底价及进度：

1、双方议定的均底价为：住宅多层部份(1#、2#、3#、5#、6#)三、四、五层公寓代理销售均底价为：1580元/m2;住宅复式部份(8#、9#及1#、2#、3#、5#、6#一二层六七层代理销售底价为1720元/m2;住宅联排别墅部分(10#、11#、12#、13#、15#、16#)代理销售底价为(每幢面积大于250平方米)55万元;住宅双拼、联排端头别墅(每幢面积大于350平方米)代理销售底价为75万元。独栋别墅(每幢面积大于450平方米)代理销售底价为100万元。店面车库代理销售底价(看后期蓄水效果而定，另加附件，与本合同具同等法律效力)。

2、甲、乙双方另就每套房产的底价进行约定，乙方以单套底价为标准结算代理费，乙方低于底价销售部分亏损由乙方承担，本约定具有优先适用效力。

3、开盘时乙方销售价不得超过底价的2%。销售率达到30%(含30%)以上，乙方销售价不得超过底价的4%;销售率超过50%以上，乙方销售价格经甲乙双方协商后执行。

4、乙方保证在开盘后三个月内销售完成总建筑面积的50%;开盘六个月内完成销售总建筑面积80%;开盘十二个月内完成销售总建筑面积的95%。

5、如甲方未按合同约定的工程进度施工，超过一个月则本合同的销售进度以工程进度为考核标准。

销售率工程进度

30%地面正负零零后三个月

50%封顶后三个月

70%落架后三个月

95%交房后一个月

第十一条：代理费的清算方式

1、乙方销售率分别达到50%、70%、90%、95%所对应日的次月10日，甲方应全额支付乙方应得代理费。

2、代理费应交纳的各种税费由乙方承担并由甲方代扣。

3、在乙方销售完成一套房产后，甲方在收到乙方提供的票据及销售清单当日，将销售产生的溢价款汇入甲、乙双方指定监控帐户上委托管理。

第十二条如非技术原因更改规划和设计，必须经双方同意确认。

第十三条甲方的权利和义务

一、甲方义务：

(1)按图纸施工、如期完工，具体工期如下：

a、20xx年12月15日--30日，工程开工;

b、20xx年2月1日--29日，工程出地面;

c、20xx年4月30日前取得预售许可证;

d、20xx年3月1日―30日，工程竣工，经验收具备交房条件。

(2)甲方负责本案建筑设计并支付建筑设计费用;

(3)确认并提供乙方商品房买卖合同范本。

(4)提供该楼盘的全套设计图纸(原件或复印件)：含总平图、立体彩色效果图及建筑平面

图等，及该楼盘内的销售物业明细表;含房号、建筑面积、公用分摊面积、小区配套设施;完成统一标识的制定。

(5)提供完整设计方案及施工图，建材标记设备表，社区配套表，工程进度表，景观方案等作为本合同的附件。

(6)应在开盘之日起三个月内办妥预售许可证。

(7)及时向乙方通报关于该楼盘建筑及施工方面的问题。

(8)按约支付代理费。

(9)为客户提供便捷的交款方式，争取在售楼部附近的银行开设存款帐户。

(10)向乙方提供相关的法律批文副本资料。

二、甲方权利

(1)确认并向乙方提供商品房买卖合同范本，否决乙方填写的超出合同范本的文本。

(2)了解并监督乙方的销售情况。

(3)派专人收取房款，提供办理合同报备手续材料及按揭贷款手续材料。

(4)以甲方名义签订所有形式的购房合同和收取各种款项。

(5)甲方与乙方之间合作中的重要事项应以书面方式确认，并以指定代表签收为准，请示、咨询类应在三个工作日内答复，逾期视为自动认可。

(15)甲方保留的房产自行出售的，不论以任何单价出售，都应参照同期同类房销售价计算为乙方的销售业绩。

第十四条：乙方的权利义务：

一、乙方权利：

(1)乙方享有在本合同有效期且未中止条件下作为甲方指定独家代理销售商的.权利。媒体发布及项目推广相关协助事宜经甲方认可后由乙方负责。

(2)按约获得代理费的权利。

(3)协助甲方共同评定景观规划设计方案，物业管理方案及配套设施细部方案并负责推荐物业公司。

二、乙方义务：

(1)、支付本项目的推广费用(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)。

(2)合同期内所产生的售楼人员、策划推广人员的工资等营销费用均由乙方承担。

(3)凡对外推广的广告、楼书应经甲方审核后对外发布，否则，外宣失实可能引起的争议，其责任由乙方承负。乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

根据甲方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。天

(4)负责现场接待、协助甲方签约、协助甲方办理收取房款的手续，并派专人办理合同报备及银行按揭贷款工作，政府及相关单位收取的规费由甲方承担。

(5)按时完成销售指标。每个月向甲方提供销售报表。

(6)乙方应在代理活动结束前，完全、适当、及时地履行义务。

(7)乙方应在进入营销中心二个月内完成以下任务，并报甲方审核批准：

1、负责销售队伍的组建及培训。

2、负责制定销售报表、销售总结、合同校样。

3、做好前期营销推广工作。

4、根据工程进度，制定全程营销策划推广案及阶段性详细推广计划。

5、进一步完善现场营销中心的装修，看板的设计，现场气氛的营造。

6、完成营销推广所需创意及软文撰写。

7、制定公关活动及阶段性活动等策划案。

8、完成楼书、海报等各类销售道具设计及制作工作。

9、负责制定总体销售目标实施计划。

10、完成制定价格策略及阶段价格调整定位，阶段促销策略。

11、设定所需的媒体。

12、完成上述工作所需费用的预算。

13、完成底价表及对外售价标的制定工作。

第十五条房地产产权及相关证照部分：

1、甲方保证本项目不动产产权无瑕疵并可预售，并负责相关建筑执照于公开销售前取得，按图施工，确保质量，如期完成。

2、甲方应具备之证件：

(1)营业执照

(2)国有土地使用证

(3)建设工程规划许可证

(4)建筑工程施工许可证

(5)商品房预售许可证

第十六条本案约定买方付款方式：

1、一次性付款：定金为总价的20%，余款在合同监证后10日内付清。

2、分期付款：签约付50%，封顶付40%，余款交房时付清。

3、住宅银行按揭为总价款的30%，银行贷款70%。

第十七条甲乙双方签订本合同需要准备下列文件：

1、营业执照(副本)有效影印本。

2、签订本合同的代理人，需具备法人授权委托书。

第十八条违约责任

1、甲方无故不履行合同、未按图施工、工程质量最终经验未合格而影响销售，致合同无法继续履行，甲方应支付乙方违约金人民币伍拾万，退还乙方壹佰万保证金并支付乙方已经投入的所有销售费用及乙方在代理期间所产生的代理费;

2、若甲方无正当理由逾期付款，甲方除继续支付上述款项外，还应自逾期七日起按日支付万分之三的滞纳金。

3、甲方在实际开盘之日起三个月内办妥预售许可证，否则乙方有权解除合同，并赔偿乙方

已经投入的所有销售及广告费用外，支付给乙方违约金人民币伍拾万整。

4、客户支付的定金、购房款一律由甲方负责收取，并应向客户开具收款收据或发票。乙方不得擅自收款，否则按擅收金额的十倍收取违约金，甲方有权在代理费中扣缴，若因此与客户产生纠纷，一切责任均由乙方承担。

5、如乙方在任一阶段拖延贰个月没完成销售目标或具有其他违约行为，甲方有权解除合同，乙方应向甲方支付100万元违约金，甲方有权优先从乙方保证金中抵扣乙方违约金。且乙方已投入的广告费和其它销售费用甲方不予补偿。

第十九条履行本合同期间若出现不可抗力的事由致甲方工期延误，则代理期限顺延，由此给乙方带来的成本支出如工资、日常开销等由甲方给予补偿。

第二十条、争议解决：

凡因本合同发生的或者与本合同有关的一切争议，由当事人协商解决，协商不成的，申请福州仲裁委员会仲裁。

第二十一条本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，经双方授权代表签署并加盖公章后生效。

甲方： 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人：

地址： 地址：

电话： 电话：

开户行：

帐号：

签约时间： 年 月 日

**房产代理合同价格及溢价三**

甲方：

乙方：

在甲乙双方订立、履行合同过程中，为保持廉洁自律的工作作风，防止各种不正当行为的发生，甲乙双方订立协议如下：

一、甲乙双方应当自觉遵守国家、地方法律法规以及本协议的约定，在合同的订立、履行过程中廉洁自律。

二、甲方及其工作人员不得以任何形式向乙方索要和收受回扣等好处费。

三、甲方工作人员应当保持与乙方的正常业务交往，不得接受乙方的礼金、有价证券和贵重物品，不得在乙方报销任何应由其个人承担的费用。

四、甲方工作人员不得参加可能对公正开展业务有影响的宴请和娱乐活动。如甲方工作人员确因实际情况须参加宴请、进行娱乐活动的，须事先按行政隶属关系上一级批准。

五、甲方工作人员不得要求或者接受乙方为其住房装修、婚丧嫁娶、家属和子女的工作安排以及出国等提供方便。

六、乙方不得接受甲方工作人员介绍的家属或者亲友从事与合同相关的业务。

七、乙方应当通过正常途径开展相关业务，不得为获取某些不正当利益而向甲方工作人员赠送礼金、有价证券和贵重物品等，或给甲方工作人员报销其个人费用，或邀请甲方工作人员外出旅游和进入营业性娱乐场所，或为甲方工作人员住房装修、婚丧嫁娶、家属和子女的工作安排以及出国等提供方便。

八、乙方如发现甲方工作人员有违反上述协议者，应向甲方举报。甲方不得找任何借口对乙方进行报复。甲方对举报属实和严格遵守廉洁协议的乙方，在同等条件下优先考虑与乙方继续合作。

九、甲方发现乙方有违反本协议或者采用不正当的.手段行贿甲方工作人员等不正当竞争行为的，甲方有权按合同的终止和解除条款执行。

十、本廉洁协议作为合同的附件，与合同具有同等法律效力。经协议双方签署后立即生效。

十一、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份。

甲方：

乙方：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**房产代理合同价格及溢价四**

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《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方（独家）代理销售甲方开发经营或拥有的\_\_\_\_\_事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为在（地区）的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在\_\_\_\_\_兴建的\_\_\_\_\_项目，该项目为（别墅、写字楼、公寓、住宅），销售面积共计\_\_\_\_\_平方米。

第二条 合作期限

1。本合同代理期限为\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_\_个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2。在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3。在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_\_地区指定其他代理商。

第三条 费用负担

本项目的推广费用（包括但不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。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

联系电话： 联系电话：

签约日期： 年 月 日

**房产代理合同价格及溢价五**

委托方(以下简称甲方)：<

地址：

法定代表人：

电话：传真:

受托方(以下简称乙方)：

地址：

法定代表人：

电话：传真:

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》及房地产相关法律法规的有关规定，就甲方委托乙方(独家)作营销策划、代理销售甲方开发经营或拥有的----- 房地产住宅项目(案名待定)事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺双方共同遵守。

一、委托营销策划、代理销售项目的范围

甲方委托乙方销售的项目位于--------的住宅项目(案名待定)建筑面积总计约----平方米，其中一期-----平方米，二期、三期及后期依拆迁进度开发，项目性质为住宅(包括住宅、地下室、车库、车位、商业、住宅)。甲方委托乙方作策划、销售代理的内容为上述住宅、地下室、车库、车位和商业。

二、委托营销策划、代理销售的服务内容

2.1市场调研分析

●宏观市场分析

●区域市场调研分析

●客户群调研分析

●项目竞争力分析

2.2、项目定位

●目标客户群定位

●市场定位

●产品定位

-项目附加值设计价格定位

●价格定位

●项目形象定位

2.3、投资分析

●市场整体趋势研究及供应、需求结构分析●项目基本情况调查

●经济测算分析

●投资策略建议

2.4、规划设计建议

●规划设计概念建议

●景观设计概念建议

●建筑设计概念建议

●单体设计概念建议

2.5、销售策划

●销售策略

●销售手段

●价格策略

2.6、项目包装(从专业角度给予建议，具体工作需由广告公司设计) ●项目案名及vi系统设计

●销售中心及外展场包装设计

●工地现场包装设计

●看房通道包装设计

●项目导示系统设计

●户外广告牌平面设计

●沙盘模型设计制作

2.7、宣传推广

●宣传主题

●广告主题

●创意表现

●宣传物料几乎(楼书，折页、宣传海报平面设计)

●媒介策略

●pr活动策略

2.8、销售执行

●市场动态

●项目评价

●项目主题及其延展

●价格策略

●销售实施

2.9、对以上内容甲方有权审议修改，经双方签署书面确认书后执行，该书面确

认书应交付乙方一份备案。

三、双方权利与义务

3.1、甲方之权利义务

3.1.1)应保证对委托乙方销售的项目及房地产不存在权属争议，同时在乙方开始销售代理前，甲方向乙方提供所委托项目公开销售所需一切有效的法律文件(如项目规划设计需要的图纸，资料，项目运作的整体规划，方案及甲方要求等)在本项目发售前向乙方提供本项目公开销售所需的《预售许可证》及各项文件资料等，以确保本项目策划工作和销售工作的顺利开展。

3.1.2)甲方需要投入该项目营销所必须的宣传推广费用，按总销售额的1.5%计提。甲方应先期投入相应宣传推广、媒体广告、售楼资料、礼品、展场、促销活动、促销礼品费用等所需的各项费用。根据乙方提供的营销推广计划，配合各个销售阶段营销推广费用的支持。乙方提供方案，甲方确认后按实际发生额支付。

3.1.3)在本合同内，所有项目营销宣传资料，包括售楼资料、媒体广告、有关本项目网页、展销会宣传品、各种载体广告牌、电视广告，围挡等，均注明：“全案营销：----房地产顾问有限公司”字样。

3.1.4)甲方指定专门人员，参与乙方对接策划专案小组及现场销售工作，参与乙方策划工作全过程，与乙方共同制定整体营销策略，在预售证未办前，乙方与甲方沟通、协商后，在规定的时间进行内部咨询或登记。

3.1.5)在本合同履行期间，甲方不得再委托其他代理公司销售或是自行销售本项目，但如甲方将所委托代理的楼盘整体转让的情况，甲方应支付乙方已代理售出部分(包括已交付定金部分)的代理佣金及溢价分成给乙方，并支付乙方违约金万元。

3.1.6)甲方需承担售楼处的建设或租赁(并包括承担售楼处装修、办公家具、设施、电脑、打印机与办公用品及水电费、电话费、网费、日常运营等费用，为客户提供看房的交通工具。

3.1.7)甲方需委派专人收取定金及房款，办理购房合同及可按揭购房合同等相关的各项购房手续，配合乙方的策划和销售工作，该专人应及时将收取售房款项打入甲方指定账户，乙方不承担收取定金及房款，乙方不承担办理按揭及签合同等相关环节产生的任何法律责任。

3.1.8)需按本合同第四条规定的时间与乙方结算代理费用并准时支付，以确保销售工作的顺利进行。如甲方逾期支付上述费用，甲方需每日按所欠代理费总额的千分之一计付滞纳金。

3.1.9)甲方有权监督项目的销售方案和销售控制方案及营销策略，乙方必须严格按照甲方审定的方案、价格执行。

3.1.10)因甲方原因(包括施工质量、但不仅限于施工质量等)造成的索赔或是其他法律责任，由甲方全权负责并承担一切后果，乙方不承担责任。若遇房

地产各上级主管机关检查、处理等问题，甲方需承担全部协调、沟通工作并予以解决，乙方应予以必要的配合。

3.1.11)甲方负责解决与前期合作单位的所有遗留问题，由此引起的`纠纷与乙方无关，不得影响乙方的正常工作和乙方代理费用的结算。

3.2、乙方之权利义务

3.2.1)乙方必须具有合法的代理物业销售的中介机构资格，并向甲方提供营业执照复印件，保证其代理经营的合法性，否则所发生的法律责任及经济损失均由乙方自行承担。

3.2.2)在合同生效后乙方按阶段提供本项目的详细工作计划方案，经甲方书面认可后实施，该书面认可书应交付乙方一份备案;另外，甲方在收到乙方提供的方案后，日内未出具书面认可书的视为认可。

3.2.3)乙方应对甲方提供的资料及商业机密予以严格保密，未经甲方允许不得向任何第三方泄露。

3.2.4)乙方不得以任何名义或借口收取购房客户的任何款项，更不得挪用客户购房款。否则一经证实，甲方有权按违规款额的壹倍要求乙方承担违约责任。

3.2.5)乙方应维护甲方形象和信誉，不允许以任何借口损害甲方形象及影响项目销售。

3.2.6)乙方不得违背甲方的意向，以促销和其他方式为由向购房者承诺甲方未书面规定的一切事项，否则产生的一切不良后果均由乙方承担。

3.2.7、)乙方应与甲方在委托范围内充分合作，积极配合，完成有关推广及宣传活动。乙方应派专业人员参加本项目有关单位的联席会议，从销售角度给甲方提供建议和支持。

3.2.8)甲乙双方在本合同签订并生效之后，乙方须成立项目组。

3.2.9)乙方应负责提前一或两个月对销售人员进行专业的培训，使之具备销售本楼盘工作必须的专业知识及水平。

3.2.10)乙方负责在设计、制作项目销售推广材料和工具时提供专业策划意见，监督有关设计、制作工作，并负责有效使用和实施，上述材料、工具包括：模型、楼书、价目表、其他与项目形象有关的书面问题、媒体广告方案、展销会展台布置等。

3.2.11)乙方须按照与甲方所商定的销售方案(物业价格、装修标准、付款方式及入伙时间等条件)进行销售，不得擅自改变计划，任意放盘或是调低销售价格，乙方在销售过程中必须严格遵守中介职业规范。

3.2.12)乙方负责通知客户到销售现场签订房地产买卖合同。

3.2.13)乙方负责组织好楼盘的销售工作，根据销售阶段的实际情况调配资源，效果及销售情况、配合客户完成客户调查登记表，并每月、每季度向甲方汇报，双方分居销售实际情况及时调整销售策略。

3.2.14)乙方对每个销售单元的代理责任至客户缴付首期购房款并签订房地产买卖合同后结束。

32.15)项目销售期间，乙方不得擅自向客户承诺超出乙方工作范围的要求，如遇特殊情况须书面上报甲方，经甲方书面认可方可执行。凡超出甲方规定的房屋设施等以外的条件内容(以甲方签字确认的书面文件为准)，均由乙方自行承担相关的责任，甲方不负责任。

3.2.16)乙方不承担因甲方原因造成的各种工程问题或延期交房引起的法律责任。

3.2.17)甲方委托乙方的代理权，乙方不得转委托其他方;否则，甲方有权接触本合同。

四、售价与代理费得结算：

4.1、一期住宅的销售均价为每平米2880元。地下室及车库、车位、商业用房的价格经甲乙双方协商后确定。二期及后期住宅销售均价双方协商后确定。

4.2、代理服务费计提方式：佣金提成加溢价分成。

双方商定，一期销售代理佣金为总销售额的1.3%(包括地下室、车库、车位及商业)，若销售均价低于2880元，销售代理佣金为总销售额的1.0%，通过乙方的销售，一期销售均价超过2880的溢价部分(二期及后期销售均价经双方协商后确定)，甲方按超额总金额的70%分成，乙方按超额总金额的30%分成，溢价部分乙方不再提取超出2880元部分1.3%的代理佣金。

4.3、考核前提：甲方须按照双方商定的营销推广计划费用投资与乙方指定的营销推广方案配合乙方的工作，进行广告推广与发布。

销售目标

销售时间开盘销售开盘销售开盘销售开盘销售开盘销售

3个月6个月9个月2个月15个月

(套数比) (套数比) (套数比) (套数比) (套数比)

销售目标20% 40% 55% 70% 100%

注：1、开盘时间指的是具体销售栋号取得《预售许可证》后第一次正式开盘的时间。如一期、二期及后期开发栋号不能同时取得《预售许可证》，则自某栋号取得,《预售许可证》的第一次正式开盘时间开始计算销售目标。

4.4、佣金提成及溢价分成的结算方式及时间：

4.4.1)一次性付款的，在购房款全部到帐后即可计提佣金及溢价分成给付乙方。

4.4.2)分期付款的在首付达到50%后即应计提50%佣金给付乙方，收完余款后付清其余50%佣金及溢价分成给付乙方。

4.4.3)银行按揭的在购房款全部到帐后即应计提佣金及溢价分成给付乙方。

4.4.4)如遇退房，下月结账扣除已付佣金。

4.4.5)每月1日乙方向甲方上报销售额，甲方应予每月5日前核实完毕，并于核实后5日内向乙方支付规定的佣金及溢价分成。

4.4.6)关于定金：对于由于客户违约或根据合同约定没收的定金、收取客户违约金及手续费，甲方收取50%乙方收取50%。

4.4.7)结算账号：双方商定，结算时甲方以转账形式将代理佣金及溢价分成支付至下述账号。

乙方开户行:

乙方账号：

五、特殊情况约定：

因本项目乙方为甲方提供营销代理服务，且营销策划工作包括在代理协议之中包括项目定位、规划设计、整体营销方案的制定、户型调整、价格体系的制定，推广方案的制定，促销方案的制定与执行，乙方均投入了大量额人力物力，为该项目提供了核心的营销技术经验。

5.1、在此前提下甲方需在本合同签订时，将所有客户资源转交给乙方，包括甲方总经理及公司人员介绍的客户资源，不论有没有在乙方处进行来电来访登记的成交后，均计入乙方销售业绩，并由乙方进行全程跟踪销售服务，如果折后价格若低于销售均价，则不计入对乙方均价及溢价的考核标准，如果折后价格若高于销售均价，则甲方应支付给乙方该笔成交额的佣金提成，并据实结算溢价部分。

5.2、关于团购客户(购买50套以上的客户)的约定：乙方公司将利用独有的人际渠道，针对各单位及各公司恰谈团购事宜，团购客户按照销售额的1.3%计提佣金，并根据实际成交价格高于合同约定均价部分结算溢价，乙方按照超额部分的30%分成。

5.3、甲方保留13000平米销售权，不计入乙方销售业绩及不提取销售提成和溢价分成，甲方提供具体房号表作为本合同附件。

5.4、根据甲方要求，乙方将代理定金拾万元支付给甲方，作为乙方代理诚意的基础，此代理定金自本合同签订之日起第三个月由甲方返还乙方。

六、违约责任

6.1、如甲乙任何一方违反本合同中的约定，但未给对方造成重大经济损失或是名誉损失，受损害一方可对过失方进行书提醒和警告，责成其纠正。

6.2、如甲乙任何一方违反本合同的约定，而给对方造成重大经济损失或名誉损失(单方擅自终止执行本合同、不按本合同规定支付相应费用、损害项目形象、抹去不正当利益等)，受损害一方除保留继续执行本合同的权利外，还可要求违约方承担赔偿责任。

七、合同生效及其他

7.1、甲乙双方均同意本合同在双方盖章及法定代表人签字之日起成立并生效，至全部销售完成并结清全部营销代理费用为止。本合同所有条款双方均严格遵照执行，合同附件是本合同的组成部分。

7.2、本合同执行过程中，如因不可抗力因素影响有关条款之执行的，受影响一方应及时向对方通报，因此而影响履行有关条款的不视为违约。

7.3、双方对合作过程中的所有相关商业资料均负有保密责任，未经许可，任何一方不得擅自对外发布或是提供第三者，否则视为违约，并保留索赔的权利。

7.4、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，补充协议在双方签章后与本合同具有同等法律效力;本合同履行地为，本合同执行中产生的纠纷应协商解决，协商不成的，任何一方向本合同履行地人民法院提起诉讼。

7.5、本合同一式四份，双方各执两份，具同等法律效力。

甲方(盖章)：乙方(盖章)：

法定代表人(签字)：法定代表人(签字)：

签约日期：签约日期：

签约地点：

**房产代理合同价格及溢价六**

委托方（以下简称甲方）：\_\_\_\_

代理方（以下简称乙方）：\_\_\_\_

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：

甲方自有产权的不动产位于市区单元第层，共（套），房屋结构为，建筑面积平方米，户型；房屋所有权证号：，属于：。附房屋状况表。

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为元/平方米，总价元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售，销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得%、乙方得%。若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可。

2、甲方确认由乙方代收房款。

1、一次性付款结算方式：一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户；乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

2、按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，接揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书（注明代收房款）及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

1、本合同代理期限为个月，自年月日起至年月日止。合同到期后，本合同自行终止。

2、甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮%出售。

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得%，乙方得%。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2、甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计元。

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

（1）《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

（2）已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的\'，应征得另一方的书面同意。

（3）原购房协议书（另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会耻科证明）。

（4）房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

（5）房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

甲方（盖章）：\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_

联系地址：\_\_\_\_

联系地址：\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_

20xx年xx月xx日

20xx年xx月xx日

**房产代理合同价格及溢价七**

委托方(以下简称甲方)：

代理方(以下简称乙方)：

身份证号码：

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：

一、不动产基本情况：

甲方自有产权的不动产位于衡阳市衡南县。 该房位于该楼第 层(车库门面为第一层)，共 (套)，建筑面积 平方米;房屋所有权证号： ，国土使用证号：

二、销售价格与收款方式：

1、甲方确认本合同指定的房屋所有权发生转移的税费均由 方负责交纳，销售单价为 元/平方米，总价 元人民币，乙方可视市场情况高于该定价销售。若销售价低于甲方该定价，须征得甲方书面认可或短信通知。

2、甲方确认由乙方代收购房押金或房款。

三、甲方同意乙方客户以 种付款方式：

1、现金支付方式：甲方委托乙方与购房客户签订房屋买卖合同并收取适当购房押金，余下的房款在甲方及甲方产权共有人到相关职能部门配合购房客户核实本合同指定的房屋产权合法，并做好面签及交房后，由购房客户一次性支付给甲方。

2、按揭贷款的支付方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，接揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

四、代理期限及代理权限：

1、本合同代理期限为 个月，自 年 月 日起至 年 月 日止。合同到期后，本合同自行终止。

2、甲方全权委托乙方在不低于甲方售房定价的情况下与客户签订房屋买卖合同，并代甲方收取购房押金及房款。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。同时甲方保证不与乙方客户私下联系，包括互留联系电话、地址等，否则视甲方有故意逃避代理拥金行为。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮 %出售。

五、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的 %收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得 %，乙方得 %。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款或代收押金中扣除。

2、甲方上述房产销售底价为总价 元人民币，高于底价部分归乙方所有，甲方不另行向乙方支付代理费。

3、甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

六、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

①《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

②已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，而配偶方因故未能在该代理合同上签字所引起的交易纠纷，造成相关违约责任由甲方承担。

③原购房协议书(另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会城管科证明)。

④房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

⑤房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。有委托人代办的\'，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、若甲方按本合同第五款第1条之规定支付乙方的代理费，则乙方在与客户签订房屋买卖合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户面签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、若甲方按本合同第五款第2条之规定委托乙方代理销售上述房产，则甲方只按底价收取房款，整个交易由乙方全权负责，乙方在与购房客户签订买卖合同并将收取的购房押金转交甲方后，甲方应按乙方和购房客户约定的交款日期及时配合购房客户完成交易。否则，视甲方为违约

5、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

6、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

7、甲方应在购房客户房款付清后，即将上述房产交付给购房客户。房屋交付使用之前的有关费用包括水、电、气、物业等费用由甲方承担。

8、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

七、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订房屋买卖合同，如购房客户未履行房屋买卖合同所规定条款，乙方有权终止房屋买卖合同，并没收定金;如乙方与购房客户签订房屋买卖合同后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

八、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

九、双方一致同意本合同如发生争议由 仲裁委员会仲裁。该仲裁为终局。

十、本合同一式两份共3页，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十一、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

代表(签字)： 代表(签字)：

联系地址： 联系地址：

联系电话： 联系电话：

**房产代理合同价格及溢价八**

甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

一、请甲方经办人，按双方议定内容逐项填妥此《合同书》，并经签字盖章后，连同广告发布时所需的各项证明文件、资料，及时回复给乙方：

电话：

电子邮件：

二、甲、乙双方履行合同时，应严格遵守《中华人民共和国广告法》和相关法规的有关规定。

三、甲、乙双方经过协商达成共识，由甲方委托乙方全权代理以下表格中之广告业务事项。

四、甲方应严格遵照《合同书》中签署的付款方式，并及时支付给乙方全部预付款。

五、甲、乙双方需预先约定的\'其它事项

六、代理事项内容如有变动，甲、乙双方需重新签订《合同书》，原《合同书》自行废止。

七、双方未尽事宜详见附件，附件与本《合同书》具有同等法律效力。

八、请您保管好经甲、乙双方签字盖章确认的《合同书》。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**房产代理合同价格及溢价九**

委托方（以下简称甲方）：\_\_\_\_

代理方（以下简称乙方）：\_\_\_\_

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：

甲方自有产权的不动产位于市区单元第层，共\_\_\_\_（套），房屋结构为，建筑面积平方米\_\_\_\_，户型\_\_\_\_；房屋所有权证号：\_\_\_\_，属于：\_\_\_\_。附房屋状况表。

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为元/平方米，总价元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售，销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得%、乙方得%。若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可；

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户的以下几种付款方式：

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户；

乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，接揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书（注明代收房款）及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

1。本合同代理期限为个月，自年月日起至年月日止。合同到期后，本合同自行终止。

2。甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮\_\_\_\_%出售。

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的 %收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得\_\_\_\_%，乙方得\_\_\_\_%。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2。甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计元。

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

（1）、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

（2）、已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应证得另一方的书面同意。

（3）、原购房协议书（另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会耻科证明）。

（4）、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

（5）、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

（6）、有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的.权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反 的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前３天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

甲方：\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_

联系地址：\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_

签约日期：于20xx年xx月xx日

签约日期：于20xx年xx月xx日

**房产代理合同价格及溢价篇十**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

行纪人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

根据《中华人民共和国合同法》和有关法规的规定，行纪人接受委托人的委托，就代办\_\_\_\_\_\_\_\_事项，双方协商一致，签订本合同。

第一条 代办事项

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (具体约定是寄售、代购代销货物，还是其他事务)

第二条 代办事项的\'具体要求

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(凡属寄售和代购代销货物，应明确具体货物品名、规格、型号、质量、数量，以及最低销价或最高购价和时间要求)

第三条 货物保管责任及费用承担

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第四条 酬金的计算给付方式、给付时间

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第五条 违约责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第六条 合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决;也可由当地工商行政管理部门调解;协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

(一)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(二)依法向人民法院起诉。

第七条 其他约定事项\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第八条 本合同未作规定的，按《中华人民共和国合同法》的规定执行。

委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位(人)名称(章)：\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

行纪人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位(人)名称(章)：\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 本合同有效期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**房产代理合同价格及溢价篇十一**

委托方（以下称甲方）：

公司地址：

电话：

营业执照：

受委托人（以下称乙方）：

联系电话：

身份证号：

甲方因公司在黔业务发展需要，委托乙方在贵州省境内以公司名义开展银行贷款中介业务，并支付相应报酬。依据国家有关法律、法规规定，按照平等自愿和诚实信用的原则，经双方友好协商，达成如下协议：

第一条甲方的权利和义务

1、甲方必须向乙方提供真实有效的证件和证明，证明甲方是具有开展本业务的合法资质。

2、甲方必须向乙方提供必要的工作文件，以方便乙方开展相关工作。

3、甲方必须为乙方创造各种有利于业务开展的其他条件，以方便业务的促成。

4、在贷款意向达成，甲方必须协助乙方完成贷款企业贷款意向协议文件的签订，并且其后各项手续将由甲方全权负责办理。

5、未经乙方允许，甲方不得同乙方介绍的企业单独接触。一经发现，无论业务是否最终达成，甲方都必须支付给乙方企业意向贷款总额\_\_\_\_（不低于万元）的一次性经济补偿。

6、在贷款审批通过，资金下发后，甲方必须在一周内按照贷款总金额的1%一次性支付乙方的中介报酬。

7、甲方有权监督乙方的行为的合法性。如有确凿证据证明乙方在开展业务的`过程中存在违法犯罪行为，在告知乙方后可立即终止本协议，并追究相应的责任。

第二条乙方的权利和义务

1、乙方必须向甲方出示真实有效的证件或证明，证明乙方是具有接受本合同事项的合法当事人。

2、乙方必须向甲方提供有贷款意向的企业基本情况，协助收集完善该企业贷款所需的各种证件证明材料。并且不得故意和贷款企业串通骗取贷款。一经发现将严肃追究法律责任。

3、乙方独立开展工作，和贷款企业达成初步贷款意向后，在甲方的配合下签订贷款意向协议文件。

4、在贷款审批通过，资金下发后，乙方有权及时取得贷款总金额的1%的中介报酬。

5、乙方有权监督甲方行为的合法性，一旦发现甲方存在违法行为，在告知甲方后可立即终止本协议，并有权追究其法律责任。

6、在未经乙方允许的情况下，甲方与乙方介绍企业单独接触，乙方有权责令甲方立即停止其行为，并支付相应经济补偿。

第三条本合同期限：自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。除甲、乙双方另有约定同意延期外，逾期视作本合同自行终止。

第四条本合同履行期间，任何一方需要变更本合同的，必须征得对方同意后签订书面变更协议。否则，由此造成对方的经济损失，由责任方承担。

第五条乙方对于居间过程中知悉的甲方的商业秘密，负有保密义务。甲方对乙方的履约应提供必要的协助。

第六条甲、乙双方的通讯地址以本合同所填写的通讯地址为准。

第七条本合同经甲、乙双方签章后生效。

第八条甲乙双方在履约过程中若发生争议，由甲乙双方协商解决，协商不成可按照有关规定向人民法院起诉。

第九条本合同正本一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方（盖章）：

乙方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

证件号：

委托人：

联系电话：

公司地址：

住址：

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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

**房产代理合同价格及溢价篇十二**

甲方(委托方)：

乙方(受托方)：

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：

第一条委托代理项目的位置、面积

1、

2、代理项目坐落位置;代理项目总面积约为平方米(详见甲方提供的测绘面积表)

第二条销售价格

1、销售面积按建筑面积计算;

2、合同所约定的销售房屋价格为元/平米;

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，必须经甲方书面同意后，方可执行折扣优惠。

第三条甲方权利与义务

1、 提供有效的营业执照和开发资格证书复印件。

2、 提供该项目的土地使用权证、建筑工程规划许可证、建设用地规划许可证、施工许可证、商品房销售证书或预售许可证的复印件及施工图、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，项目在修建工程中，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。

5、派出专人配合销售，负责审定售房合同、收款、办理收房合同登记、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《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通知乙方;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、承担售房部房租、水、电、暖等费用。

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署。

10、做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。

12、约定承担的其他费用;

第四条乙方权利与义务

1、本合同签署后天内在甲方基本具备销售条件后，经甲方同意，再实际动作。

2、切实完成向甲方承诺的销售计划，严格执行销售价格及付款方式，特殊情况须经甲方书面同意。

3、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务。

4、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广。

5、根据销售需要及市场需要，在双方确定的销售底价基础上，溢价或涨价的幅度应及时书面告知甲方。

6、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。

7、乙方有权拒绝任何形式的虚假按揭融资。

8、乙方应当为甲方保守相关商业机密。

9、乙方在经营活动中，应当自觉维护好提升甲方企业形象。

10、约定承担的其他费用。天内展开销售。

第五条代理销售佣金按以下方式计算

1、佣金=底价佣金+溢价奖励

其中：低价佣金=低价销售合同总金额\* %

溢价奖励=(销售价―底价)\* %

代理佣金结算方式

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金额，依照本合同第五条分别计算佣金。

2、当甲方收到首期房款后即应按时结算佣金给予乙方，结算日为每月20号，甲方在结算当日可用转账或现金方式支付乙方，乙方递交收款票据。

第六条甲方违约责任

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1%向乙方支付滞纳金;若佣金支付时间超过三个月，视为甲方违约，违约金十万元。乙方有权解除合同，并有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、开盘时间定为年月日，如因甲方原因导致该项目不能按时开盘，甲方应支付乙方前期工作准备金，乙方前期工作顺延，顺延时间不超过天，并且乙方有权终止合同。

第七条乙方违约责任

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，乙方有任何未经甲方同意私收房款、以及其他挪用行为，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。

第八条本合同执行期间，在合同约定的代理销售范围内，甲方不得任意售房;

如甲方有购楼客户，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。

第九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，乙方收之佣金不再退还甲方，乙方在售该房屋，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，造成甲方的损失由乙方承担赔偿责任。

第十一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。

第十二条合同期限

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。第十三条其他约定

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、向人民法院提出诉讼

第十四条本合同一式二份，甲、乙双方各执一份。

甲方：法定代表人：

乙方：法定代表人：

年月日

**房产代理合同价格及溢价篇十三**

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

欢迎您成为的区域独家代理商，为支持中国节能减排事业，为企业节电做出贡献，经甲、乙双方友好协商，取得以下共识，特签署本协议。协议具体内容如下：

第一条：乙方代理的产品、区域和代理期限、权限：

1.乙方\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日首批一次性进货万并交纳

万元信誉保证金方可取得该地区独家代理权。从合同签定年月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月日止。

2.甲方正式授权乙方为及（

行业）区域系列节电产品指定合法区域独家总代理商,合同有效期间内的系列节电产品在当地的一切商务活动由乙方具体负责。

3.乙方在授权期内有权使用上述名义从事销售系列节电产品的合法商业活动。

4.甲方授权乙方代理甲方的产品：节电系列产品表：代理产品系列表：

5.乙方有权对甲方的工作（销售、市场、商务、广告宣传、服务、质量等）作出评价和投诉。

6.本协议生效后，乙方即成为甲方在上述区域（行业）的唯一独家总代理，甲方不再在上述区域（行业）设立

第二家任何级别的经销商，只能帮助乙方在当地设立次级分销渠道（原由本区域经销商划归乙方管理）。

第二条：甲方的权力和义务

1.甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，及相关资质证书（复印件）作为备份文件。

2.甲方应保证其产品质量符合相应的国家标准，努力增加产品种类并使之系列化，并尽量保证乙方订货需要。

3.甲方应根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。（乙方只要是甲方合格的区域独家总代理，全国统一调整价格时（只调低不调高），甲方需给乙方据实际库存按调价差额找差价。取得独家总代理资格时

第一批进货款永远不在找差价范围内）。

4.甲方应协助乙方推广市场，并根据当地市场实际情况提供必要的宣传支持。

5.甲方应按照售后服务条款做好产品售后服务工作。

6.甲方负责做好市场维护工作，及时处理代理商的各项投诉。

7.在乙方成为甲方当地合格总代理后，在\_\_\_以上区域开行业大型展览会、推广会时，甲方为乙方及其代\_\_\_\_区域内的次级经销商（此经销商由乙方指定）做全面的市场指导和培训。

8.甲方向乙方提供设计规范，成本价有偿提供展示柜、样品机、工具、宣传画册等必须装备。

9.甲方应及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户咨询、询价等重要信息，保证不遗漏、不报价、并及时转告乙方。

10.甲方严格控制跨区域窜货，严格维护代理商利益。

第三条：乙方义务和责任

1.乙方须按实际情况填写《代理商注册登记表》（附件

一），表中内容发生变更时须申请甲方备案，并配合甲方做好广告宣传工作。

2.乙方应积极开拓市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

3.乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，不得有损甲方产品在当地的声誉。

4.乙方应在购销合同期内同甲方结清货款。

5.乙方有义务对市场上节电器需求信息及时反馈给甲方，并可承接节电器节能订单的开发业务项目，以项目达成的总价和回收款项按甲、乙双方协商原则进行分配。

6.乙方每月底必须将当月客户、经销商发展及维护情况以书面形式向甲方汇报；如果乙方连续三个月没有何销售业绩，甲方有权取消其代理资格。

第四条：经营指标、价格政策

1.自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月日起，即

第四个月起，乙方每月进货不少于万元，并保证完成全年销售任务不低于500万元。销售额是按双方签定的代理价格计算的，计算时，以甲方在相应考核时间段内实际收到的乙方款项累积总金额为唯一依据。特别说明,以上考核指标只限牌的系列节电产品。

2.甲方产品的制定权、价格发布权在甲方，乙方有责任对价格保密。

3.乙方销售中的批发零售价要与甲方制定的价格政策基本平衡。

4.代理价格详见价格约定文件（附件

二）。

第五条：付款及交货

1.乙方在进货时，需先付货款，款到发货。

2.货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

3.货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，由甲方负责与运输公司交涉追讨相关损失。如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后的产品不满意可以换货。

4.为保证乙方的利益，乙方在订购较多产品时应提前与甲方联系并预付定金。

第六条：市场支持及奖励

1.如乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前完成最低购销业绩总指标500万元，即可享受返利，返利政策详见河北\_\_\_\_公司每年出台的《代理商返利规定》。

2.乙方在取得大型集团或者企业数量较大的订单时，甲方有义务按

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