# 代理房源合同范本(推荐45篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-06-09

*代理房源合同范本1甲方：乙方：经双方协商，甲方委托乙方为代理销售;达成以下协议;>第一条：委托内容甲方委托乙方代理销售甲方开发的位于\_\_\_的房屋。>第二条：委托时间自双方签订合同之日起至乙方完成双方约定之销售项目止。>第三条：代理销售范围屋...*

**代理房源合同范本1**

甲方：

乙方：

经双方协商，甲方委托乙方为代理销售;达成以下协议;

>第一条：委托内容

甲方委托乙方代理销售甲方开发的位于\_\_\_的房屋。

>第二条：委托时间

自双方签订合同之日起至乙方完成双方约定之销售项目止。

>第三条：代理销售范围

屋面积扣除甲方自留面积(\_\_\_万平方米)后，乙方总代理销售面积约\_\_\_万平方米，楼盘信息以甲方提供的楼盘资料为准，详见附表。

第二期开发房屋代理销售视本协议乙方执行情况，另行约定。

>第四条：代理销售价格

楼房销售价格以甲方提供的销售价格表为准，经甲方签字确定。若在销售过程中，有任何价格及销售政策上的变更，甲方须在变更前日内以书面盖公章邮寄乙方，并以电邮方式告知。

双方指定的联系电子邮箱分别为：

1、甲方指定电子邮箱：

2、乙方指定电子邮箱：

>第五条：双方权利和责任

(一)甲方权利和责任

1.甲方开发的房屋手续正规，符合法律和地方法规、政策，达到合法销售的条件。

2.积极配合乙方工作，除为乙方提供该项目必要的资料外，还尽可能提供更详细的资料，这些资料包括但不限于：建筑施工图纸，整体规划设计图，工程进度表，装修及入住标准，各户型销售面积等，为乙方提供准确房源情况，入面即、位置、户型等资料，并由甲方签字确认。

3.甲方根据销售需要提供样板间及其装修装饰。办公用具、门头、土地围墙、广告费用;承担售楼部水、电、暧等费用。甲方承担沙盘、户型模型、输出性广告的全部费用。(输出性广告费包括：宣传折页、单页、短信、条幅、电视飞字，报纸费用)

4.甲方负责办理《商品房屋买卖合同》的备案及产权登记等相关工作。

5.项目在建设过程中，若发生规划或设计变更，甲方须在变更前3日内以书面盖公章通知乙方，并向乙方提供变更后的图纸及有相关部门的批准文件。

6.负责协调政府相关部门的关系，以保证销售的顺利展开。

7.委托专人负责与乙方对接工作，负责与乙方对账，及时办理房产证等产权手续，配合乙方办理按揭贷款手续，贷款费用由乙方收取。

8.甲方向乙方开具单位证明及委托书。

9.甲方负责收取客户交纳的各项款项，包括：定金、购房款及客户交付的除按揭费以外的其他费用。

10.为乙方提供销售所需的票据、认购书、商品房买卖合同等。

(二)、乙方责任和权利

乙方负责进行市场调研、根据市场情况、项目自身条件结合调研结果，进行项目策划，宣传推广策略，负责制。

2.负责客户接待，根据甲方签字认可的项目资料，如实向客户介绍项目的法定手续、户型、建筑面积、建筑标准、付款方式、交房日期和客户预售购房合同条约等情况;运用相应的销售技巧、充分调动客户的购房积极性，实现客户顺利订房。

3.乙方销售上述房产时，不得向用户做任何虚假承诺，不得损害甲方的利益及形象，不得代替甲方收取客户任何费用及签署各类合同。

4.约定履行期间，乙方负责派出销售人员及聘用人员的培训、工资及相应的福利待遇和安全保障。

5.负责收集贷款客户资料，完成按揭贷款的相关工作。

>第六条：乙方服务内容：

销售组织

1.寻找客源，组织客户到楼盘看房并促成交易。

2.催收贷款资料、帮助客户办理按揭手续。

3.促销活动执行。

>第七条：代理佣金

该项目委托期限内代理佣金由底价佣金、溢价佣金两部分组成

(1)底价佣金：乙方佣金比例为销售底价的\_\_\_%。

(2)溢价佣金：本项目合同销售价格超过附表二销售底价明细表的部分，即为溢价部分，溢价部分甲乙双方按

>第八条：佣金结算方式

(1)对于一次性付款客户，客户交纳首期房款后，甲方向乙方结算该套房屋应得销售佣金的\_\_\_%，再于客户交清全部楼款当天起算\_\_\_日内结算剩余的佣金。

(2)对于分期付款客户，客户交纳首期房款后，甲方向乙方结算该套房屋应得销售佣金的\_\_\_%，再于客户交清全部楼款当天起算\_\_\_日内结算剩余的佣金。

(3)对于按揭付款客户，客户交纳首期房款后，甲方向乙方结算该套房屋应得销售佣金的\_\_\_%，再于银行放款当天起算\_\_\_日内结算剩余的佣金。

(4)乙方收到佣金按实收佣金数给甲方补开相应数额的发票。

>第九条：合同生效及其他：

1.本合同自双方代表签字盖章之日起生效，所有条款双方均应严格履行。

2.双方协商同意后，对本合同的修改、补充等应签订补充协议，补充协议具有同等法律效力，合同未约定部分双方协商确定。

3.本合同及附件一式肆份，双方各执两份，具有同等法律效力。

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

**代理房源合同范本2**

委托方(以下简称甲方)：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司

邮政编码：

受托方(以下简称乙方)：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司

邮政编码：\*\*\*\*\*\*\*\*

就甲方委托乙方进行其位于\*\*\*\*\*\*\*\*市\*\*\*\*\*\*\*\*区\*\*\*\*\*\*\*路项目—\*\*\*\*\*\*\*\*(以下简称项目)营销代理事宜，经双方友好协商，达成如下合同条款，双方共同遵守执行：

>第一条、基本情况

、项目名称：\*\*\*\*\*\*\*\*(现用名称，如项目名称有变，按新名称执行，以下简称“项目”)。

、项目地址：\*\*\*\*\*\*\*\*。

、项目占地面积：净用地约 亩，(项目土地面积以国有土地使用权证面积为准，国有土地使用权证编号： )。

>第二条、委托代理内容、范围、期限

、代理内容：甲方正式委托乙方为“\*\*\*\*\*\*\*\*”项目的独家营销代理商，代理服务内容包括：全程营销策划顾问及销售代理、广告策划设计(具体内容见本协议附件一)。

、代理范围：甲方“\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*”项目开发建设的所有住宅、商铺及车库。

、代理期限：本合同生效之日起至双方认可的项目封盘清算日或者双方同意终止本合同时。

>第三条、乙方的代理销售方式及佣金标准

、乙方的代理销售方式

本项目采用保底销售的方式，即项目实际销售金额达到甲、乙双方约定的销售指标后，方予结算乙方的代理佣金和加价销售奖励。

、乙方佣金范围

(1)、项目全程营销策划顾问及销售代理费用。

(2)、项目广告策划、设计费用。

、保底销售指标及乙方佣金收费标准

(1)、项目实际销售金额低于人民币\*\*\*\*\*万元时，乙方的佣金收费标准为人民币\*\*\*\*\*万元(大写：\*\*\*\*\*)整;

(2)、项目实际销售金额达到人民币\*\*\*\*\*万元时，乙方的佣金收费标准为人民币\*\*\*\*\*万元(大写：\*\*\*\*\*)整;

(3)、项目实际销售金额达到人民币\*\*\*\*\*万元时，乙方的佣金收费标准为人民币\*\*\*\*\*万元(大写：\*\*\*\*\*)整;

(4)、项目实际销售金额达到人民币\*\*\*\*\*万元时，乙方的佣金收费标准为人民币\*\*\*\*\*万元(大写：\*\*\*\*\*)整;

(5)、项目实际销售金额超过人民币\*\*\*\*\*万元时，乙方除收取人民币\*\*\*\*\*万元(大写：壹佰玖拾万元)整佣金外，还按超过人民币\*\*\*\*\*万元销售金额部分的8%收取佣金。

、加价销售奖励

(1)、住宅：双方约定项目住宅销售均价为\*\*\*\*\*元/m,并以此均价为基础制定项目住宅的销售价格表、价格优惠政策;在项目正式销售时，乙方可在甲方确定的销售价格表、价格优惠政策基础上进行加价销售;甲方承诺按加价销售部分物业加价销售金额的20%奖励乙方。

(2)、商铺：双方约定项目商铺销售均价为：一层\*\*\*\*\*元/m、二至四层\*\*\*\*\*元/m,并以此均价为基础制定项目商铺的销售价格表、价格优惠政策;在项目正式销售时，乙方可在甲方确定的销售价格表、价格优惠政策的基础上进行加价销售;甲方承诺按加价销售部分物业加价销售金额的20%奖励乙方。

>第四条、乙方的佣金及加价销售奖励支付办法

、乙方销售完成确认

客户签定购房合同并支付了购房首付款，即乙方已完成该房的销售，具备计算保底销售指标和计提佣金及加价销售奖励的必要条件和充分条件。

、乙方的佣金支付办法

(1)、预付款：本合同签定后5日内，甲方预付乙方定金人民币伍万元(该定金作为乙方进场前的前期费用);项目销售金额达到人民币\*\*\*\*\*万元时，甲方再预付乙方人民币壹拾万元;上述两笔预付款在结算乙方第二次佣金时扣出。

(2)、项目佣金结算办法

A、项目实际销售金额低于人民币\*\*\*\*\*万元时，乙方的佣金结算标准为人民币\*\*\*\*\*万元(大写：\*\*\*\*\*)整;

B、项目实际销售金额达到人民币\*\*\*\*\*万元时，乙方的佣金结算标准为人民币\*\*\*\*\*万元(大写：\*\*\*\*\*)整;

C、项目实际销售金额高于人民币\*\*\*\*\*万元、但低于人民币\*\*\*\*\*万元时，乙方除前款已结算佣金人民币\*\*\*\*\*万元(大写：\*\*\*\*\*)整外，还按超过人民币\*\*\*\*\*万元销售金额部分的3%结算佣金;

D、项目实际销售金额高于人民币\*\*\*\*\*万元、但低于人民币\*\*\*\*\*万元时，乙方除前款已结算佣金外，还按超过人民币\*\*\*\*\*万元销售金额部分的6%结算佣金;

E、项目实际销售金额超过人民币1\*\*\*\*\*万元时，乙方除前款已结算佣金外，还按超过人民币\*\*\*\*\*万元销售金额部分的8%结算佣金。

(3)、项目佣金支付办法

在项目销售金额达到人民币\*\*\*\*\*万元后，乙方于每月5日前向甲方提交上月已完成销售业绩及应提佣金审核表，甲方应于收到后5日内完成审核并确认乙方的销售业绩及应提佣金，并在审核后5日内全额支付给乙方。

、乙方的加价销售奖励支付办法

(1)、项目加价销售奖励结算办法

A、甲方按下列计算公式对乙方的加价销售奖励进行结算：

乙方的加价销售奖励金额=(项目的实际销售金额-按项目价格表和价格优惠政策计算的金额)ⅹ40%;

B、若因甲方同意，对部分客户进行了特殊的价格优惠，在结算乙方的加价销售奖励时，该部分客户按原定的项目价格表和价格优惠政策计算。

(2)、项目加价销售奖励支付办法

在项目销售金额超过人民币\*\*\*\*\*万元后，乙方于每月5日前向甲方提交上月应提加价销售奖励审核表，甲方应于收到后5日内完成审核并确认乙方的应提加价销售奖励，并在审核后5日内全额支付给乙方。

、客户违约

若客户签署购房相关协议并付款后悔约，客户已缴付的定金、违约金若作为赔偿甲方之罚金，乙方可获得该罚金的30%作为服务费;该服务费与乙方佣金同期结算。

、项目总结算

在项目综合竣工验收后3个月内或甲乙双方同意结束本合同时，甲乙双方对乙方的佣金、加价销售奖励、服务费等进行总结算，甲方并在结算后10日内将应付未付的乙方的佣金、加价销售奖励、服务费等一次性支付给乙方。

、甲方自留和对外抵扣房屋

甲方自留和对外抵扣房屋金额不超过人民币\*\*\*\*\*万元;若甲方自留和对外抵扣房屋金额超过人民币\*\*\*\*\*万元时，则超过部分房屋不管销售与否都计入乙方保底销售指标。

>第五条、有关费用确认

、乙方项目工作人员费用：

乙方在该项目工作人员的工资、奖金、福利、保险、差旅和通讯等费用由乙方自行承担。

、广告推广费用：

(1)、项目所有广告的制作、安装、发布、维护、水、电等费用由甲方负责。

(2)、项目所有推广活动的组织、实施时发生的费用由甲方负责。

、项目售楼处费用：

**代理房源合同范本3**

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

甲、乙双方在互惠互利的基础上，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房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

1、甲方指定乙方为独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开发建设的房产(房产具体情况详见本合同的附件)，该房产为(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房)，销售面积共计\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

2、万元(RMB)作为代理销售保证金(甲方需开具收款收据作为凭证)；甲方在两个月内将合约金全额无息返还给乙方(第一个月返还\_\_\_\_\_\_\_%，第二个月返还\_\_\_\_\_\_\_%)，如甲方(保证金)不按时间返还乙方，甲方自愿把房屋销售额收款作为保证金款项或乙方自动将房屋基价销售降低50%销售，销售额将作为保证金扣除，有乙方自行收款。

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，可循环延期。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，甲方不得指定其他销售代理商。

第三条 费用承担

1.本项目的推广费用及办公费用(包括电视广告、户外广告、宣传单印刷材料、仪式活动、楼书、制作沙盘等)由甲方支付。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费用和日常费用由乙方支付。

第四条 销售价格

1.销售价(本项目代理个楼层面的平均价或甲方附楼层销售价格表)，由甲乙双方确定为元平方米。

2.乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在\_\_\_\_\_\_%内。

3.甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动\_\_\_\_\_\_%内，低于此幅度时应征得甲方的认可。

第五条 代理佣金及支付

1.乙方的代理佣金为成交额的\_\_\_\_%；乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分双方五五分。

2.代理佣金由甲方以人民币形式支付。

3.甲方同意按下列方式支付代理佣金。

(1)甲方按15个工作日为一个循环周期向乙方支付代理佣金。

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)甲方营业执照复印件和银行帐户；

(2)政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设用地批准文件、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和商品房预售许可证。

(3)关于代售房地产的所需的有关资料，包括：平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器设备配备、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)甲方签署的委托乙方销售的独家代理委托书；

(6)甲方提供乙方交通工具；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。

2.甲方应积极配合乙方的销售，并保证乙方客户所订的房号不发生一屋二卖等误订情况。

3.甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

4.如超出销售以外的事项，只有甲方(法人)人签字有效，否则乙方拒绝接收，但不能影响乙方在正常合同之内的提成。

5.甲方有权在履行开发合同时返还拆迁户房屋和自用房的数额纳入乙方提点范围内(2%)。

6.合同签订之日起，甲方在十日内必须提供一切乙方进驻条件，乙方将在十五日之内进入正常的销售工作(包括宣传、活动仪式等)。

7.在乙方销售期间若发生外界干扰或所发生的费用将由甲方承担。

第七条 乙方的责任

1.在合同期内，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划；

**代理房源合同范本4**

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。

**代理房源合同范本5**

卖方(简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《^v^民法典》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，就乙方向甲方购产签订本合同，以资共同信守执行。

第一条乙方同意购买甲方拥有的坐落在\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_拥有的房产(别墅、写字楼、、住宅、厂房、店面)，建筑面积为\_\_\_\_\_平方米。

(详见土地房屋权证第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号)。

第二条上述房产的交易价格为：单价：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元/平方米，总价：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(大写：\_\_\_\_元整)。

本合同签订之日，乙方向甲方支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，作为。

第三条付款时间与办法：

1、甲乙双方同意以银行按揭方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款(含定金)人民币\_\_\_\_元整给甲方，剩余房款人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整申请银行按揭(如银行实际审批数额不足前述申请额度，乙方应在缴交税费当日将差额一并支付给甲方)，并于银行放款当日付给甲方。

2、甲乙双方同意以一次性付款方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款(含定金)人民币\_\_\_\_元整给甲方，剩余房款人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整于产权交割完毕当日付给甲方。

第四条甲方应于收到乙方全额房款之日起\_\_\_\_天内将交易的房产全部交付给乙方使用，并应在交房当日将\_\_\_\_\_\_\_\_\_等费用结清。

第五条税费分担

甲乙双方应遵守国家房地产政策、法规，并按规定缴纳办理房地产过户手续所需缴纳的税费。

经双方协商，交易税费由\_\_\_\_\_\_\_方承担，中介费及代办产权过户手续费由\_\_\_\_\_\_方承担。

第六条违约责任

甲、乙双方合同签订后，若乙方中途违约，应书面通知甲方，甲方应在\_\_\_\_日内将乙方的已付款不记利息)返还给乙方，但购房定金归甲方所有。

若甲方中途违约，应书面通知乙方，并自违约之日起\_\_\_\_日内应以乙方所付定金的双倍及已付款返还给乙方。

第七条本合同主体

1、甲方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_共\_\_\_\_\_\_人，委托人\_\_\_\_\_\_\_\_即甲方代表人。

2、乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，代表人是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第八条本合同如需办理公证，经国家公证机关\_\_\_\_公证处公证。

第九条本合同一式\_\_\_份。

甲方产权人\_\_\_\_份，甲方委托代理人一份，乙方一份，\_\_\_\_市房地产交易中心一份、\_\_\_\_\_\_\_\_公证处各\_\_\_\_份。

第十条本合同发生争议的解决方式：在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

第十一条本合同未尽事宜，甲乙双方可另行约定，其补充约定经双方签章与本合同同具法律效力。

第十二条双方约定的其他事项：

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

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理房源合同范本6**

黄律师：我们是一家房产开发企业，以前开发的楼盘都是公司自行销售的。最近，我们开发的一个楼盘想委托专门的销售代理商负责销售。为此来信请教，我们与代理商签订的《商品房销售代理合同》应当包含哪些内容？读者吴先生吴先生：时下，沪上已经形成楼盘开发与销售相分

黄律师：我们是一家房产开发企业，以前开发的楼盘都是公司自行销售的。最近，我们开发的一个楼盘想委托专门的销售代理商负责销售。为此来信请教，我们与代理商签订的《商品房销售代理合同》应当包含哪些内容？读者吴先生吴先生：时下，沪上已经形成“楼盘开发与销售相分离” 的格局。为了保证楼盘的顺利销售，委托专业律师起草一份完整的《商品房销售代理合同》，无论对于开发商还是代理商都是非常必要的.。 我认为，《商品房销售代理合同》至少应当包括以下五个要素：

第一、应当明确销售代理的方式、范围和期限，即属于一般代理还是独家销售代理；代理销售的商品房的基本状况（坐落、类型、房屋面积等）；销售代理的区域；代理期限及其延长等问题。

第二、应当明确代理费用的负担问题。代理费用主要包括对外一般推广费用及开发商特别要求制作广告、印制单独的宣传材料、售楼书等费用；具体销售工作人员的开支及日常支出费用。

第三、应当明确销售价格的确定问题。针对开发商制作的销售价目表，代理商可否视市场销售情况在销售价目基础上灵活浮动以及浮动的幅度；代理商高价销售收益如何分配；低价售出时开发商是否认可。

第四、应当明确代理佣金及其支付。代理佣金通常为一定比例的实际销售额。一般情况下，开发商与购房者正式签订销售合同并获得首期房款，代理商的代销事项即告完成，即可获得全部代理佣金。开发商应在一定期限内将代理佣金全部支付代理商。当然如果是代理商代为收取房价款，代理商可在房款中事先扣除应得佣金。此外，对于代理期限结束后，开发商与购房者签订正式销售合同时是否应当支付代理佣金，双方在代理合同中也应约定清楚。

第五、应当明确销售过程中违约情形的处理。包括因购房者对认购书违约而没收的定金分配、因开发商或代理商原因导致对购房者的赔偿由谁承担等。

当然，对于销售代理过程中的合同文本、合同签订、房款收取、交房、过户手续的办理等方面内容，开发商与代理商也应在代理合同中加以明确，避免日后纠纷的产生。

东方正义律师事务所 黄可磊律师 [房地产时报]

**代理房源合同范本7**

出卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（本人）（法定代表人）姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国籍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（身份证）（护照）（营业执照号码）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国籍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买受方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（本人）（法定代表人）姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国籍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（身份证）（护照）（营业执照号码）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**代理房源合同范本8**

认购方（甲方）： 地址：

身份证号码： 电话/手机：

代理方（乙方）：

地址：

电话：传真：经甲乙双方协商，自愿达成如下协议：

第一条 甲方经过对珠海市（建筑面积 m2，其中附属面积 m2，以确权面积为准）的详细考察，确定购买该房屋，并全权委托乙方代理购房事宜。

第二条 乙方代理甲方购买该房屋的单价为 元/ m2，总价（小写） 元（大写） 佰 拾 万 仟 佰 拾 元。乙方负责办理甲方认购房屋的转让登记事宜，甲方向乙方支付佣金为成交金额的 %，即：￥ 元（大写）人民币 佰 拾 万 仟 佰 拾 元元。

第三条 该房地产转让税费按政府标准计征，缴纳方式为 .

A、买方全包

B、卖方全包

C、按政策和法律规定双方各付

第四条 付款方式选择：

A、一次性付款：本合同签订的同时，甲方向乙方支付认购金人民币 元，并于 年 月 日乙方协助甲方办理更名过户前向乙方付总房款的 %，即 元，待有关房屋产权或购房合同手续完备之日前，甲方付清房屋余款及佣金给乙方。

B、按揭付款：本合同签订的同时，甲方向乙方支付认购金人民币 元，并于 年 月 日乙方协助甲方办理按揭过户更名前向甲方付清首期购房款人民币 元，乙方代甲方向银行申请 成 年即人民 币 元按揭贷款，所需律师费、保险费、评估费、资料保管费等费用全部由甲方支付。若银行审批的按揭款数额达不到申请贷款额，甲方应在接到乙方通知起 日内，向乙方补齐申请贷款数额与银行实际审批贷款数额的差额。

第五条 甲方逾期缴付购房款超过3天和不按时前来办理更名过户、按揭手续，按甲方弃权处理，乙方有权将甲方认购的房地产出售给第三方，已收认购金不予退还。

第六条 甲方所认购的该房屋以现状为交楼标准，但乙方需负责督促原产权人结清该房屋交付给甲方使用之前的水电费、物业管理费、电话费、有线电视费等。乙方应在办理完房地产权证时或 年 月 日将该房地产交给甲方使用。

第七条 乙方及委托乙方出售房地产的原产权人协助甲方办理房地产权转让登记手续后，本合同即告终止，甲方须向乙方交回本合同及有关单据原件。若在办理房地产权更名过户手续期间，因第三方及原产权人原因导致该房地产权无法转让，乙方不负违约责任，但必须三天内退还所交的款项。

第八条 本合同一式两份，甲乙双方各一份，具有同等法律效力。本合同经双方签名或盖章后即时生效。

第九条 其他补充事项：

甲方（签章）： 乙方（签章）：

代 理 人： 经 办 人：

合同于 年 月 日在珠海订立

**代理房源合同范本9**

甲方：

乙方：

甲乙双方经友好协商，本着诚信务实的原则，就位于三门峡市, 甲方开发的“圣通国际花园”综合楼盘项目(以下简称该项目)，约 万建筑平米达成销售推广资金管理总代理意向，具体相关事宜如下：

>第一条 代理内容

在合作合同期内, 甲方指定乙方为该项目的全国独家销售推广总代理商。负责本项目在全国范围内的所有营销推广及各销售渠道之整合、总体销售调配。

>第二条 合作期限

本合同自签定之日起，至小区房屋销售、结算结束;

甲、乙双方本着：合作就是一家人的思想 ，同心同德、相互积极配合工作，计划方案的变更等合作，以书面函件的方式进行工作通知与回复。

>第三条 广告费

乙方负责提供各阶段广告推广计划，呈报甲方审定，广告费由甲方直接支付。

为了保障销售有效进行，甲方为乙方提供销售办公案场，乙方提供营销方案，甲方给予装修并配置必要办公、水电、通讯设备。

>第四条：价格的确定

甲、乙双方协商制定科学的价格策略，入市前制作详细《价目表》作为销售底价，经双方签字盖章确定，作为销售代理的底价;

根据市场行情及时调整价格。调整后超出双方确认的《价目表》底价的部分为溢价部分;

>第五条 佣金提成

对于底价部分销售提成，底价定为 元每平米 按照销售底价的计提，对于溢价部分的.销售业绩，甲方、乙方按照 5:5比例分配，乙方佣金按月结算。

结算标准：

①购房客户一次性付款达到合同房款的100%时，甲方按以上标准支付乙方佣金。

②购房客户办理按揭首付款到位时，甲方按以上佣金标准支付乙方佣金。

佣金结算只与乙方合法代表人或授权人结算即可;各分销商的结算由乙方另行支付。

佣金结算税费由甲方承担;

>第六条 甲、乙双方的责任和权利

甲方责权

1、负责保证该项目的合法性。申办有关售楼的法律批文，并为该项目的成交客户以政府部门认可的程序办理买卖手续。向乙方提供关于代理项目的有关法律批文副本或复印件，并保证一切文件资料的合法性和准确性。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处理。

2、配合乙方给客户办理有关销售手续事宜，并提供该项目的户型平面图、装修标准、各户型销售面积(甲方应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)以及《商品房销售(预售)合同》、所需的收据等有关文件资料。

3、对乙方提交的有关报告进行审查验收，审批乙方提供的广告宣传计划以及营销计划，并必须在7个工作日给予明确答复或修改意见，并以甲方签字或盖章形式认可为准。

4、首次公开发售之前，应在项目现场提供给乙方一处已装修好的售楼处，并提供相应的办公设备(电话、复印机等)，并负责因销售而产生的电话费、电费及水费。

5、负责该项目的所有宣传推广过程中一切合同文件的签署。

6、甲方指定专人或部门负责人与乙方协调处理代理期内的相关事务，除此之外的个人或部门无权干涉乙方在代理期内的各项事务。

7、提供甲方正式委托乙方为项目销售独家代理的委托书。

8、有乙方财务人员负责统一收取购房客户的全部购房款或定金打入乙方指定账户，甲方所得资金的30%需支付前期已支出或需支出的部分(如收取的保证金和房屋销售款等)，待全部事项处理完成后，按甲乙双方约定所得销售款的30%归甲方所有。其余资金用做乙方的建筑工程款和房屋销售佣金款，直至抵扣完全部工程款和销售佣金款，剩余部分归甲方所有。

9、按合同约定向乙方支付本项目的代理费用及其它有关费用。

10、甲方负责项目广告费用支出，总体广告费控制在总销售额的 %，根据实施情况由乙方制作广告计划，由甲方负责确认广告计划并负责付款。

乙方责权

1、乙方在整个策划、宣传和销售过程中必须遵守^v^、河南省有关法律、法规。

2、本合同签订后，乙方需组成项目工作组，并确定项目经理、销售主管及销售员，尽快开展销售工作。

3、乙方在签署本合同后的 个工作日内制订《项目营销策划推广方案》，并开始销售实施。

4、协助甲方为客户签署该项目的认购书及其购房合同，并负责对购房合同条款向认购者作出合理、合法的解释。

5、协助甲方向客户索要各种办理银行按揭的资料，配合甲方交房及售后服务工作。

第七条 协议的变更、补充、终止

在对方不违反合同约定的前提下，双方均不可单方面解除本合同。

经双方同意可签定变更或补充合同，其条款及其他合同附件与本合同具有同等法律效力;

当双方因履行本合同发生争议时，双方应通过友好协商解决，协商不成时，双方同意向项目所在地法院提请上诉;

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，共3页，经双方签字盖章后生效。

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

**代理房源合同范本10**

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《^v^民法通则》和《^v^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

市场调研分析

、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

、甲方之权利义务

)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。

)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 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。

**代理房源合同范本11**

委托 方： (以下称甲方) 公司地址：

电 话：

营业执照：

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)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**代理房源合同范本12**

甲方：南通恒亚房地产开发有限公司

乙方：常州尺度房地产营销策划有限公司

一、甲方委托乙方负责销售的项目及位置：

项目: 恒亚国际家居购物广场(以下简称“该项目”)位置:启东市王鲍镇新港工业集中区

二、本合同委托的该项目的规模：

建筑用地约 亩, 委托销售建筑面积约 万 ㎡.

三、合作期限：

1、本合同的合作期限自 20\_ 年 10 月 28 日至 20\_ 年 4 月 27 日止。期满后，如双方同意延续，需另订补充协议。

2、在本合同的有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本协议履行。

四、合同委托内容：

甲方委托乙方就该项目作为\_\_江苏\_\_区域(含南通及南通所有县级城市)独家销售代理商, 销售该项目现有全部可销售面积。

五、甲方的责任

1、保证本项目销售的合法性，负责提供项目相关资料。

2、甲方负责乙方到访客户的用餐，由甲方直接承担。(客户用餐人数由乙方发车前报备甲方)

3、提供销售所需契约空白文本等，配合乙方销售。

4、按本合同的约定向乙方支付销售代理佣金。

六、乙方的责任

1、合同期内，乙方负责对甲方项目在江苏区域内进行分销的组织及对甲方原有江苏区的分销进行统一管理和销售发团组织。

2、在合同期内，乙方不得组织客户参观本项目后顺道参观其他项目，一旦被甲方悉知，甲方有权终止本合同的履行。

**代理房源合同范本13**

甲方：

通讯地址：

乙方：

通讯地址：

依据《^v^合同法》及相关法规的规定，甲方与乙方在平等、自愿的基础上，就乙方为甲方提供房屋出售居间服务的有关事项达成协议如下：

>一、代理事项

1、甲方授权乙方代理出售位于\_\_\_\_区域的房屋，建筑面积\_\_\_\_平米，售价为人民币\_\_\_\_万元整。

2、\_\_\_\_（有/无）抵押，抵押人\_\_\_\_，抵押金额\_\_\_\_。\_\_\_\_（有/无）租赁，租赁期限\_\_\_\_。

>二、代理期限

代理期限自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，共计\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_天。

>三、甲方义务

1、甲方应向乙方出示身份证、户口本、房产所有权证书或证明甲方对该房屋依法享有处置权的其他证明。

2、甲方不是产权人，应出具产权人已授权公证过的书面委托书。

3、甲方对所提供的上述资料的真实合法性负责。

4、甲方应对乙方的居间活动提供必要的协助与配合。

5、甲方不得在代理期限内及期限届满后\_\_\_\_个月内与乙方介绍的承购人进行私下交易。

6、代理期限内甲方不得无故终止合同，因特殊原因需要终止合同的应提前\_\_\_\_天书面通知乙方，并承担违约责任。

>四、乙方义务

1、乙方应向甲方出示营业执照、房地产经纪机构资质证书等合法的经营资格证明。

2、乙方应认真完成甲方授权的代理事项，按照甲方的要求寻找承购人，将处理情况及时向甲方如实报告，并为承购人现场看房及甲方与承购人签订《房屋买卖合同》提供联络、协助、撮合等服务。

3、乙方收取必要费用、佣金的，应向甲方开具收费票据。

>五、佣金及其他费用

1、佣金标准按照甲方与承购人实际成交房款总额（人民币）的\_\_\_\_%计算。

2、甲方与承购人签订《房屋买卖合同》时，即向乙方支付全额（人民币）的\_\_\_\_%佣金。

3、代理事项未完成的，乙方不得要求甲方支付佣金。

4、代理事项完成的，居间活动的费用由乙方负责。

5、支付方式：\_\_\_\_\_\_\_\_。

>六、违约责任

1、甲方未如约支付佣金、必要费用或者与乙方介绍的承购人进行私下交易的，应按照上述售价的\_\_\_\_%向乙方支付违约金。

2、乙方提供虚假信息、故意隐瞒事实或有恶意串通行为的，应退还已收取的佣金，并赔偿甲方因此受到的损失。

3、本合同签订之日起此房屋由乙方独家代理，甲方不得在代理期间自付出售或通过其他中介机构（含个人）出售此房屋。否则，应向乙方支付上述房屋实际成交价（人民币）的\_\_\_\_%作为违约金。

>七、合同争议的解决方法

本合同履行期间发生争议的，双方友好协商解决，协商不能解决的，应向房屋所在地的人民法院提起诉讼。

>八、其他事项

1、本合同经双方签字或盖章后即生效，合同书一式\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_份，具有同等效力。

2、需要补充协议、确认书、委托书的，必须采取书面形式，并在甲乙双方签字盖章后生效。

甲方：

证件号码：

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：

开户银行：

账户：

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理房源合同范本14**

被代理人(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\_\_\_\_\_\_\_\_\_(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。

第二条代理事项

(一)委托交易房地产的基本情况

1.座落：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

2.建筑面积：\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米;

3.权属：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(二)代理事项\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条合作期限

(一)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。

(二)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。

(三)在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区指定其他代理人。

第四条费用负担

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。

第五条销售价格

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。

第六条佣金支付

(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)的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元支付给乙方;

2.按提供服务所需成本计\_\_\_\_\_\_\_\_\_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，应当按照合同约定的佣金的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，给付甲方。

第七条预收、预支费用处理

乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_(预收/预支)甲方费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，用于甲方委托的\_\_\_\_\_\_\_\_\_事项，本合同履行完毕后，双方按照合同约定再行清结。

第八条双方当事人权利义务

(一)甲方在合同生效之后，对乙方在授权范围内的活动，不能任意干涉，双方遇有问题可随时研究协商;

(二)乙方应认真负责行使甲方授予的权利，不得弄虚作假，更不得与第三人恶意通谋，欺骗被代理人;

第九条违约责任

(一)双方商定，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，损害对方利益的;

4.其他过失损害对方利益的。

(二)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\_\_\_\_\_\_\_\_\_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。

第十条声明及保证

甲方：

(一)甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

(二)甲方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

**代理房源合同范本15**

委 托 人： (以下简称甲方) 负 责 人：

电 话：

代 理 人： (以下简称乙方) 负 责 人：

电 话：

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

一. 代理物业

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

二. 代理期限

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

三. 代理范围

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

四、甲、乙双方职责及义务

(一)甲方职责及义务：

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

2、甲方对因项目本身之权属和资格问题而引致的纠纷承担全部责任。

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

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

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

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

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

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

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

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

11、按时结算乙方的已实现销售规定的应提取的策划、代理服务等费用。

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

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

(二)乙方职责及义务：

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

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

3、乙方要确保整个策划和销售过程不违反国家、省、市相关法律法规。

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

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

6、乙方不得向客户收取未经甲方同意的任何费用。

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

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

9、乙方配合甲方及时收齐和审查办理银行按揭贷款所需客户的资料。

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

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

12、与甲方及甲方选定的广告公司共同制定宣传和广告发布方案及时间计划。

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

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

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

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

五、共同责任和义务

1、甲、乙双方应精诚合作，共同努力将项目开发、销售成功。

2、甲、乙双方应保持友好沟通的工作模式，不得互相隐瞒或设置障碍。

3、甲、乙双方都享有项目销售现场和所有宣传资料的署名权。

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

六、服务目标

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

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

3、自正式开盘之日起18个月内须完成项目可销售面积的95%以上。

七、服务收费及其结算方式：

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

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

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

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

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

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

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

八、其他约定：

1、乙方负责整个项目的全程营销策划工作，但不收取任何策划费用。

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

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

4、双方应通力合作，为对方工作提供各种便利。

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

九、终止合同条件：

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

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

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

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

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

十一、本合同一式四份，双方各执两份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方签章：x

法定代表人：

委托代理人： 签约时间： 年 月

乙方签章：

法定代表人：

委托代理人： 签约时间： 年 月

日 日

**代理房源合同范本16**

甲方：

乙方：

本协议约定项目位于武汉市江汉区大智路 号(以下简称本物业)，项目性质为住宅及商业，建筑用地面积约为 万平方米,总建筑面积约\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万平方米(其中公寓及商业用房的建筑面积以最终规划设计为准)。本项目由武汉绿地新龙基房地产开发有限公司投资开发，为进一步发挥各自的优势，本着优势互补，共同发展的原则，甲、乙双方经友好协商，一致同意签署本“房地产项目销售代理合同”(以下简称本合同)。

第一条：甲方同意于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日起正式委托乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的独家全权销售代理单位，委托期限一年。代理期从本项目满足销售条件(见本协议第二条第一款)并且甲方取得预售许可证及开盘广告刊登之日起计, 开盘广告刊登之日不得迟于取得预售许可证5日之内，特殊情况确需调整的须经甲方书面认可)。

第二条：甲方的责任及权利

1、负责保证本项目销售的合法性，申办有关租售之法律程序，同时向乙方提供有关本项目销售之法律批文副本资料，包括：

A、武汉市商品房预/销售许可证。

B、发展商营业执照。

C、小区总平面图、各楼层平面图、房屋立面图、鸟瞰图、室内厨卫设施表、装修装配标准(含家具配置图及效果图)。

D、武汉市楼盘销售窗口表。

E、商品房预/销售合同、房屋订购书。

F、与银行签订的按揭协议。

G、上述证照、资料须经乙方确认无误并加注“销售专用”字样后盖章。

2、全权委托乙方安排本项目销售的广告宣传推广工作，负责本项目销售过程中的有关成本费用，其中包括：

**代理房源合同范本17**

甲方：

地址：

传真电话：

乙方：

地址：

传真电话：

甲乙双方经过友好协商，根据《^v^合同法》和《^v^民法通则》及其他相关法律、法规的约定，就乙方转介客户给甲方事宜，经双方协商一致，特达成以下协议：

>第一条：乙方转介商品房意向客户的范围

乙方介绍 项目的意向客户给甲方。

>第二条：销售价格

1、 乙方转介的意向客户购买甲方销售商品房的计价方式为按建筑面积计算，其价格由甲方确定。销售价格与 销售部销售价格及销售政策一致。甲方确定的商品房价格表作为本合同附件。甲方可视市场情况，对该商品房价格进行调整，甲方调整的商品房价格必须提前以书面或其它形式告知乙方。

>第三条：合作期限

乙方转介意向客户购买甲方销售的商品房的期限为：自 20\_\_ 年\_\_ 月\_\_日起至 20\_\_ 年\_\_月\_\_日止，约满双方可协商续签。

>第四条：费用负担

1、乙方由于转介意向客户购买甲方销售的商品房所产生的工作人员其工资、福利等均由乙方承担。

2、乙方由于转介意向客户购买甲方销售的商品房所产生的基本推广费用均由乙方独自承担，

除一些大型推广活动除外（如各大酒店产品巡展发布会，各大商业中心巡展，商业中心门店租赁，各大报媒广告，电视广告等）。

>第五条：佣金的计算及结算

1、佣金比例：按已签约合同金额的 作佣金结算。

2、佣金的结算：佣金以月结形式进行结算，甲方在每月与开发商结佣后的一个月内支付佣金给乙方。一次性付款客户购房款全部到开发商账户后，按揭客户以实际到账金额计提（首付款到账后计提首付款部份，按揭款到账后计提按揭款部份），佣金支付到乙方指定的银行帐户，乙方应向甲方开具完税发票。

>第六条：转介客户业绩的确认

1、乙方必须通过传真或其他书面形式，事先将其介绍的客户姓名或名称、身份证号码、电话、预计抵达的时间等主要资料提供给甲方。乙方没有事先传真或书面通知的，不予确认。

2、若因特殊情况来不及传真或其他书面形式告知的，在客户抵达 售楼中心之前，乙方应将客户姓名或名称、身份证号码、电话等主要资料以电话通知甲方，以现场经理签字确认为准。

3、甲乙双方应本着诚信、互利的原则，业绩归属以现场首次接待登记购房人（或购房委托人）并由甲方签字确认为准，在双方合同约定的合作期内，凡经签字确认并签约成交的，应视为乙方的业绩；双方以第一时间传真客户名单相互确定为核定依据。若已签定购协议的客户在签订正式合同时更名，不因更名而影响乙方业绩的认定。

>第七条：销售控制

1、销控由甲方负责。甲方应以传真或其它形式及时向乙方通报销售动态。

2、乙方应及时与甲方确认销控。乙方对其推介的客户应通过传真或其他书面的形式预留房号。甲方收到乙方的传真或其他文书后，可预留房及其房号3天。

>第八条：房款及相关费用的收取

乙方转介的意向客户购买甲方销售商品房的房款及相关费用均由甲方收取并支付到甲方指定的银行帐户。

>第九条：甲方的责任

1、甲方应在签订本合同当日向乙方提交下列材料：

① 营业执照副本（复印件）及产权人的销售委托书；

② 本项目销售所需的相关证照文件（复印件）；

③每套商品房的销售价格表；销售价格和销售折扣必须和甲方售楼处的价格一致

④本项目销售所需的每套商品房的面积、楼层高度、平面图、套内设备等物业资料。

2、提供甲方能够提供的办理银行按揭的相关文件（复印件）。

3、负责房屋价款及相关费用的收取工作。

4、按本合同约定支付乙方的佣金。

>第十条：乙方的责任

1、利用各种形式开展多渠道销售工作。

2、在广告计划推广及销售过程中应如实介绍本项目，不得有违法或虚假、夸大、误导购房者的行为，否则应承担相应的责任。

3、未经甲方书面同意，不得擅自更改甲方所确认的商品房买卖合同书的\'内容。不得超越甲方授权向购房者作出任何承诺。特殊情况下，如确需对商品房买卖合同作出修改或补充，需事先征得甲方书面同意方可进行，否则应承担由此产生的后果。

4、执行甲方制定的营销策略。甲方确定给购房客户的促销让利措施，乙方应如实给客户。

5、乙方销售价格必须严格执行甲方指定的价格表，销售价格不得低于价格下限或高于价格上限。

6、乙方和乙方工作人员在代理本项目销售工作中所发生或遭受的非甲方原因造成的损害，由乙方自行承担。

7、乙方在代理销售本项目的过程中，应妥善做好安全工作，确保购房客户的人身财产安全。因乙方行为造成他人人身、财产之损害均由乙方负责。

8、乙方在代理销售本项目过程中，不得收取、截留购房客户的购房款项和任何款项。

9、组织和安排客户实地考察并介绍本项目情况。

10、协助甲方及开发商财务人员催收客户购房款及办理按揭手续。11、为甲方保守相关的商业机密。

>第十一条：协调

甲乙双方应各自指定一名代表，负责本合同履行的协调工作，包括通报情况，签收、送达文书等。人员名单及具体职责双方另行协定。

>第十二条：违约责任

1、若甲方不按本合同约定支付乙方佣金，每逾期一天，按应付金额 3 ‰的比例向乙方支付违约金，逾期三十日，则乙方有权向甲方发出书面解除合同通知书，已签定《商品房买卖合同》的但未到账的部分在实际到账之日起15天内甲方应予以付清。

2、若因甲方提供的资料不实或甲方无权委托销售本项目而发生的一切纠纷均由甲方承担相关责任。由此造成乙方无法代理销售商品房并造成乙方损失的，应赔偿乙方的相应损失。

3、若因乙方未按本协议约定进行转介意向客户购买甲方销售的商品房工作所产生的一切后果，均由乙方承担。由此造成甲方损失的，应赔偿甲方的损失。

4、若乙方违反本协议约定收取购房客户房款和费用，除立即支付甲方外，自乙方收款之日起至交付甲方之日止，乙方按收款额每日 3 ‰的比例向甲方支付违约金。由此造成的其他损害由乙方承担。

>第十三条 定义

1、售出

本合同所谓的售出系指：①产权人或产权人指定者与客户已签订了正式的《商品房买卖合同》；②客户一次性付款的，已收到客户支付的95%以上房款；③客户需办理银行按揭的，已交清首付；一次性付款同时满足①②两项的，银行按揭同时满足①、③、两项的，为甲方确认乙方售出本合同约定支付佣金。

2、价格表

本合同所指的价格表系指由甲方制定并提交乙方执行的记载本项目商品房销售价格的文书，乙方不得擅自以低于“价格表”上记载的销售价格转介意向客户购买甲方销售的商品房。

>第十四条：

1、本合同自双方法定代表人或委托代理人签名及加盖双方法人公章后即生效。

2、本合同一式肆份，双方各执贰份。

3、本合同之附件为本合同之组成部分，与本合同具有同等效力。

4、本合同如有未尽之处，双方另行协商签订补充合同予以完善。

5、因本合同发生的纠纷，双方如不能协商解决，任何一方均可向本项目所在地有管辖权限的人民法院起诉。

甲方： 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人：

签约时间： 签约时间：

**代理房源合同范本18**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

根据《^v^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《^v^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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**代理房源合同范本19**

甲方(委托方)：

乙方(代理方)

依照《^v^合同法》及相关法律法规的规定，经甲、乙双方协商，就乙方全权代理销售甲方项目事业达成如下协议：

>一、代理标的

1、代理项目名称：

项目位置：

2、代理标的相关文件：

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