# 最新楼盘销售代理合同(七篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-06-20

*随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。楼盘销售代理合同篇一法定住址：\_\_\_\_...*

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

**楼盘销售代理合同篇一**

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（代理人）

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着友好自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方将销售代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的相关的事宜，订立了以下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

1、乙方的代理的区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域的扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、约定新产品（是/否）包括在内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、代理权限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（1）较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

（2）已经向甲方支付了到期的全部款项；

（3）签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

（4）同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费；

（5）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%.成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方应当按照甲方建议（规定）的零售价格销售产品（服务）乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。如果甲方建议（规定）的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣；\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品（服务），并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。

（1）甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

（2）甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

（3）甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时售后服务热线联络服务。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标（商号、标志）专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可（排他许可或普通许可）的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标（商号、标志）专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（1）仅限于销售代理经营的目的；

（2）甲方许可的第三人在代理区域内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式使用商业秘密；

（3）《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_作出的其他限制与保留。

5、乙方在本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十三、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

（1）乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

（2）乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内不得进行转让。

（3）乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十四、合同变更

1、为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十五、合同终止

1、本合同因下列情况而终止：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（1）合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

（2）甲乙双方通过书面协议解除本合同；

（3）因不可抗力致使合同目的不能实现的；

（4）在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的；

（5）当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行；

（6）当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

（7）一方宣告破产或宣告解散；

（8）法院、政府等行政行为要求代理商终止营业；

（9）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

3、乙方应在本合同终止之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

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（盖章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**楼盘销售代理合同篇二**

甲方(委托方)：\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_

乙方(承接方)：\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_

本合同术语解释：

1)该项目：指\_\_\_\_\_\_\_(现定名)。

2)营销代理服务费：指甲方付给乙方的营销策划及销售代理佣金。

3)成交客户：指已与甲方签订了《商品房买卖合同》，并向甲方交纳了所购商品

房首期房款的客户。

4)买卖合同：指《商品房买卖合同》。

5)销售总额：客户购买房款及附属物的总额。

甲乙双方经过友好协商，依据《中华人民共和国合同法》等有关规定，签订本合同，就甲方投资开发的项目的策划及营销代理合作事宜达成以下协议，并承诺共同遵守。

1、项目名称：

2、项目地址：\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_县，可售面积约\_\_\_\_\_\_\_万㎡。

1、甲方委托乙方独家负责建设于本协议第一条列明项目的房屋及其附属物的全案营销策划和销售代理业务。

2、自本协议签订日至销售率达到项目总房源总量的90%。每次推盘前由甲乙双方确定当期销售任务。

委托代理的详细房源及分户底价表以附件为准，对外销售价格由甲乙双方根据底价另行确定。

1、乙方营销策划服务费按照月费收取，费用为\_\_\_\_\_\_\_万元/月

2、本协议签订后3日内，甲方向乙方支付前期策划服务费2万元(诚意金)，整。(此费用在乙方首月营销策划服务费中扣除)。

3、营销代理服务费收取标准：

开盘前甲乙双方确定销售均价，并按该均价制定分户销售价，按该价格售出的房屋及其附属物，乙方按销售总款的2%提取。如在实际销售中乙方在开盘后2个月内达到销售总量的30%则乙方按销售总款的2.5 %提取;4个月内达到销售总量的50%则乙方按销售总款的3%提取;6个月内达到销售总量的70%则乙方按销售总款的3.5 %提取;8个月内达到销售总量的90%则乙方按销售总款的提取;

4、营销代理服务费的付款办法：

1)甲方在乙方每个工作月后的日内支付乙方上月营销策划服务月费。

2)乙方按该项目销售总款的固定比例(第四条第3小条所列营销代理服务费收取标准)计提。甲乙双方同意凡收取首期款，签订《商品房买卖合同》后即视为该套房屋完成销售，并按实际到款额结算营销代理服务费。

3)甲方应以现金或转帐支票的方式，向乙方支付当月营销代理服务费。

4)若因甲方关系或团购等原因，致使成交价格低于附件中销售价格，则乙方按《商品房买卖合同》销售总款的2 %提取;

5)自该项目正式开盘销售至合同终止时，甲方应在每月7日前支付乙方上月营销代理费。

(一)、乙方

1、根据甲方的要求和所提供的资料，进行深入的调查、分析和研究工作，为详细规划设计任务书提供决策依据，及时完成营销企划工作。

2、配合甲方与各设计部门进行沟通，从市场经营的角度提出各项产品设计方面的有关建议。

3、负责销售管理及客户网络管理工作，按计划完成该项目的销售目标。

4、按策划案要求，本着节约、高效的原则完成开盘前的各项准备工作并经甲方审定、确认后予以实施。

5、提供各类创作项工作，包括电视、电台广告创意、各类宣传物料、平面广告的文案及设计(项目楼书、折页、展板、dm、海报、报纸杂志广告等)和软性文章的编写工作，及时报甲方审查。

6、负责项目房源控制与购房人洽谈、封房、定金收取(定金由甲方指定财务人员收取)，并与购房人签订《认购协议书》或《商品房买卖合同》，催交房款。

7、根据市场情况，及时制定和调整推广策略、促销策略、销售策略。

8、组建项目小组操作该项目，并负责管理、培训、考核等工作。乙方聘用人员的工资、佣金等费用由乙方承担。

9、合作期间，除做好项目的营销策划，应尽量协助甲方地产品牌的塑造与提升。

10、根据甲方确定的销售说辞一致对外，不随便给客户承诺。

11、乙方派驻人员应维护甲方形象及利益。

(二)、甲方

1、甲方向乙方书面提供该项目的有关证件、真实准确的文字、图片、数据等资料。

2、办理该项目的房地产开发、商品房预售所需的全部文件及户型图，保证无任何虚假或非法之处，并且无任何法律纠纷。

3、甲方保证按图施工，按期按质完成本案建筑工程。户型、配套、用材等需要变更时，甲方须在第一时间以书面通知乙方，否则乙方不承担造成的后果。

4、提供已装修完毕的售楼部一处，提供销售现场空调、电视、音响、沙盘、谈判桌椅等办公家具;电脑、打印机、传真机、复印机等办公用品;承担售楼处内发生的水、电、电话、上网费。

5、授权专人负责与乙方的沟通、协调、交接、确认并在银行规定的时间内办理完毕购房客户的银行按揭放款等工作。

6、委派财务专业人员和银行按揭专员配合乙方工作，并负责所有合同、协议审核盖章、相关款项的收取、办理按揭贷款等事项。

7、根据本合同之第四条向乙方支付营销代理服务费。

8、若甲方未能在指定期限内履行以上责任，委托日期的起算日期顺延。

(三)、以下服务由甲方委托第三方并支付费用。

1.各类物料(印刷品、喷绘等)的制作与印刷;

2.媒体广告实施及代理发布;

3.电视广告、电台广告、网络广告等项目的制作部分;

4.沙盘制作、样板间装修、cad效果图(含高精确度带家私户型图)的绘制;

5、消费者及目标客户群调研、座谈、礼品等支出;

6、聘用的售楼处保洁、发宣传单、直销人员的工资及提成等费用。

7、第三地工作所发生的差旅费用、住宿费用等;

1、甲方应按照本合同的规定，及时向乙方支付营销代理服务费，逾期支付的，乙方将按照每日万分之三的比例向甲方收取滞纳金。逾期两月以上，乙方有权解除合同并要求甲方全额支付所欠营销代理服务费。

2、在本合同终止时，甲方在5日内付清已签《商品房买卖合同》的全部营销代理服务费，只签订认购书客户，按乙方应得营销代理服务费的70%支付。

3、合同执行过程中，甲方不得自行或委托第三方对该项目进行代理销售，否则甲方须向乙方支付违约金人民币叁拾万元整(300000元)，而且已卖出的所有商品房，乙方有权按照本合同第四条约定的比例提取营销代理服务费。

4、合同有效期间，因不可抗力而一方不能履行本合同的，各自损失各自承担。

1、合同到期时，双方应通力协作做妥善处理终止合同后的有关事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束。

2、合作期内，一方拟提前解除本合同，须提前两个月书面通知对方，并阐明理由。

1、本合同的附件是本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同自双方签字盖章后生效，本合同的签定地为\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_县。

3、本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

4、本合同如有未尽事宜，由双方协商确定或另行签订补充合同，补充合同与本合同如有不同，以补充合同为准。补充合同与本合同享有同等法律效力，如协商不能解决，甲乙双方约定在人民法院提起诉讼。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_

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

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

签定时间：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**楼盘销售代理合同篇三**

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

甲方为位于之合法发展商。经甲乙双方友好协商，本着合法、平等互利、协商一致的原则，就甲方委托乙方为“项目”策划及销售代理商事宜，订立下列条款：

甲方现委托乙方为“项目”全盘(总建面：平方米)独家策划及销售代理商。

委任期暂定为自二零零六年月日起至“项目”一期(总建面：平方米)销售率实现80%以上。

“项目”一期后该项目的委托事项，双方将另行商讨订立合同。

1、本合同的名称：策划及销售代理合同

2、本合同标的金额：

本合同标的金额按照项目一期总销售金额的2.2%(百分之贰点贰)计算，具体销售均价参照市场行情并结合项目实际情况，由双方商议确认。

3、有关销售均价确定后，所产生的溢价部分的分成，双方另行约定。

4、双方约定的合同标的生效以乙方与客户预(销)售合同签约为准。

双方签订合同日起，乙方立即成立专案工作小组。在合同期间将完成下述服务内容：

市场基础调研

项目市场定位

项目投资分析

项目方案设计优化

项目案名、推广、vi系统

项目总体营销思路

项目媒体广告计划

开盘方案及相关sp活动方案

项目销售价格的制定与控制

销售资料设计、建议及审核

接待中心与销售道具布置建议

样板房装饰方案建议

户外广告计划制订、设计建议及审核

销售策略及案场销售模式

销售培训及督导

销售代理

(以上工作完成的具体时间由甲、乙双方根据项目实际进度商定。)

合同签署之日起，甲方在五个工作日内先向乙方支付前期启动费人民币30万元(人民币伍拾万元整)直至开盘销售;若甲方无法在合同约定日期内开盘销售，则甲方在以后每月5日支付策划顾问费5万元(人民币捌万元整)，直至项目正式开盘。

项目正式开盘销售后第二个月起，甲方在每月的前5个工作日内按前一个月的成交合同金额的2.2%(百分之贰点贰)结算,向乙方支付佣金。

溢价提成：以一房一价价表为基础，实际成交价超出价格表以上的部分视做溢价，溢价部分甲、乙双方各得50%(百分之伍拾)。

结算方式：佣金结算方式为月结，结付标准以客户正式签定购房合同并已支付首期款，其中首付款的金额不得低于该房总房款的20%，每月最后一天为结算日，每月成交单位有关之代理佣金、溢价提成款甲方须于次月5

5日前付清予乙方，收到款项后乙方应开具有效发票。

若甲方于委托期内自行销售给买家，则该甲方自行销售之单位计算在乙方业绩之内，并按正常方式结算代理佣金。

如遇认购者签署认购书后违约，认购者所付定金归乙方所有。

销售执行计划根据项目实际进度、市场状况，由甲乙双方协商决定后另附。

本合同所指涉及到的款项均为税后款项。

甲方按合同约定准时向乙方支付应付的佣金。

甲方承诺用于该项目的销售推广费用不得低于总销售金额的1.5%(百分之壹点五)。

甲方自合同签署日起应按合同约定向乙方提供工作所需的配合(如提供必要项目技术数据资料与企业背景资料等)。

甲方应于月日前确保乙方进入装修完毕的现场接待处，帮助开通现场电话及相应的办公场地与设备，并提供乙方工作人员住宿场所及生活必需品，使乙方能够开展必要的工作。

甲方应于月日左右提供乙方所要求制作的销售道具(如模型等)。

甲方确保项目能够于月日前具备开盘条件。

对乙方提供的方案或提出的要求，甲方必须及时回复。

甲方负责办理已签约客户的按揭与产权证等事宜。

甲方承担项目销售推广费及案场发生的水电煤及通讯费等日常营运费用。

甲方负责收取客户房款，并向乙方提供收取客户定金所需的发票或收据。

甲方负责协助乙方办理案场销售人员的福利保险统筹等。

甲方应对乙方提供的报告等严格保密，不得泄露给第三方或变相在其它项目运用。

乙方应按期完成合同约定的服务项目，保证工作质量。

乙方高层领导及时跟踪本项目操作进程，并参与市调思路、总体调整、扩初设计、营销策划方案几个关键控制点的工作研讨论证和总体把握，共同确定整体思路。

乙方成立一定人数的常驻娄底专案组

乙方负责招聘与培训案

场业务人员，并承担他们工资、奖金、福利与保险统筹。

在委任期限内，乙方应主动与甲方定期召开例会，汇报工作执行情况，商讨最新工作进程与服务内容。

任何有关项目的广告须经甲方指定负责人签字确认后，方可发布。

乙方负责收取客户定金。

乙方负责安排与承担驻娄底专案组人员的食宿等费用。

乙方若调换驻娄底专案组负责人，则事先通知甲方。

在项目实际操作中，乙方将尽力维护甲方的市场形象。

乙方发现甲方所提供的有关资料或工作条件不符合合同约定的，应及时通知甲方。

乙方对在双方合作期间所掌握的甲方商业情况负责保密。

合同终止后，乙方应归还甲方相关的资料。

本合同一式二份，由甲乙双方各执一份，具有同等法律效力;

本合同自双方合法代表人签署盖章后，即时生效;

本合同未尽事宜，甲、乙双方另行协商。

甲方：乙方：

地址：地址：

电话：电话：

签定日期：年月

**楼盘销售代理合同篇四**

甲方(制造商)：

法定代表人：

住址：

乙方(销售代理人)：

法定代表人：

住址：

第一条约因

甲方同意将下列产品(简称产品)的销售代理权授予乙方。

乙方享有在中华人民共和国境内(不包括香港、澳门、中国台湾地区)(简称地区)销售代理产品的权利。

第二条乙方的权利和义务

1、作为产品在该地区的代理经销商从事代理产品的销售活动。

2、可以通过书面形式向甲方订货，乙方每次订货时应向甲方发出书面《订货单》(以下简称《订单》)，经双方签字盖章后生效;以传真件、电子邮件等方式发出并经双方确认的订单，应及时补签书面《订货单》。

3、积极促销甲方的产品，并将市场信息和用户意见及时反馈给甲方，

并有提出调整销售策略的建议权。

4、为促进产品在该地区的销售，乙方应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

5、每月需实现销售产品适当减少，但必须呈渐增趋势。

6、对甲方提供的价格及其它资料应严格保密，未经甲方书面同意，不得向第三人转让或透露代理委托书及相关资料的内容，否则将承担由此引起的一切后果。

7、每月底应将本月销售情况、库存数量、下月销售计划及时以书面形式报给甲方。

第三条甲方的权力和义务

1、在货源方面给予乙方优先保证，提供符合出厂检验标准的产品，提供的产品需有合格证和说明书。

2、应保证产品享有完整无瑕疵的商标权、专利权等知识产权。如因产品知识产权发生纠纷而导致乙方涉入争议或被裁判赔偿等，其一切费用及赔偿金(含由此给乙方造成的经济损失)均由甲方负责。

3、所供乙方商品价格调整时应及时通知乙方。

4、有义务在市场开拓、技术及服务方面给予支持，保护乙方利益，促进乙方的发展。

5、甲方对乙方所代理的业务运营情况有监督权力。

第四条保证不竞争

乙方保证在协议有效期内，不与甲方或帮助他人与甲方竞争：乙方不应制造代理销售的产品或类似于代理销售的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方在协议有效期内，保证不代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或是旧的)任何产品。

甲方保证乙方在中华人民共和国境内(不包括香港、澳门、中国台湾地区)享有对甲方产品的销售代理权，并保证甲方及任何甲方许可的第三方均不得在中华人民共和国境内(不包括香港、澳门、中国台湾地区)代理或销售甲方产品。

第五条产品价格

1、双方约定的产品价格均系指定地点，并以每次《订货单》上的价格为准。

2、如遇降价时，乙方可享受价格保护政策。具体为：对甲方宣布降价之日前30天内的订货，甲方按降价日乙方的剩余库存实存，以降价后的价格计算货款，并将原价与降价后的差价部分，在10日内退还给乙方或在乙方支付下一笔货款时予以扣除。

3、乙方如不能及时提供库存实况，遇降价时甲方不予以保护。4、价格政策的解释权在甲方。

六条付款结算

1、乙方以方式向甲方支付货款：

(1)汇付方式

乙方应于《订货单》签订后的日内电汇(信汇、票汇)货款的10%至甲方或甲方指定银行账户，剩余货款待乙方收到甲方产品日内电汇(信汇、票汇)至甲方或甲方指定银行账户。

(2)跟单托收方式

乙方对甲方开具见票后天付款的跟单汇票，于第一次提示时应即予以承兑，承兑后交单。

(3)信用证方式

乙方应通过甲方所接受的银行，于第一批产品装运月份前天，开立不可撤销即期循环信用证并送达甲方。该信用证在期间，每月自动可供金额，并保持有效期至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日在议付。

2、甲方向乙方提供产品出口手续和相关税务证明文件，并保证这些文件是真实、合法、有效的。

第七条质量验收

甲方应提供产品出口地检验部门的检验合格证明文件和其它所需证明文件，并保证出口的产品符合出口地、销售地有关产品安全、质量、环保、检验、产业技术限制相关法律法规的规定和要求。

乙方在收到甲方货物后，应对产品外观、数量、包装及随附资料进行验收，3个工作日之内无异议，则视为验收合格。若有异议，乙方应以书面形式提出，双方协商后视具体情况可采取更换、退货、减少价款等补救措施。

第八条产品质量

甲方所供产品返修率应控制在%以下(包含本数)，双方各承担50%的产品返修往返运费。超过%返修率甲方负责产品返修往返运费(非质量原因除外)，由甲方指定运输方式。

第九条售后服务

甲方保证产品质量符合中华人民共和国质量安全标准，符合产品说明书中所承诺的质量标准(但由于乙方原因，如保管不善造成的产品质量问题除外)，且不会因质量问题给乙方客户造成损害。甲方承诺对所供应的产品提供三个月包换，一年包修的售后服务，并在乙方有需要时，给予乙方必要的技术支持。

第十条分包销售

乙方为建立健全产品销售网络，可拓展二级、三级经销商分包销售代理制度，但不得损害甲方的合法权益并应事先征得甲方同意，乙方应对二级、三级经销商的销售代理活动承担全部责任。

第十一条运输方式

至指定地点。甲方负责办理产品出口清关手续，乙方负责办理产品进口清关手续。合同的约定履行地为。

**楼盘销售代理合同篇五**

销售代理协议(样式五)

委托方：（甲方）

代理方：（乙方）

双方本着平等互利，诚实守信的原则，经充分协商，达成了协商如下：

一、代理资格确议：

1、乙方必须具有\_\_\_\_\_的经营厂地，完善的销售网络和相应的资金条件、资信好、业绩优。

2、真诚合作，愿意一起将该产品在同行业间做大、做强。

3、为有宾力的霓虹灯材料经销商或较有影响的大型企业集团。

4、己购或欲购本单位设备\_\_\_\_\_\_\_套，对该设备有所了解。

二、代理商品范围/代理性质：

1、凡甲方生产，销售的产品，乙方都可代理（见宣传单）。

2、乙方在刚代理甲方产品时，为一般性代理，甲方有权在该地区继续销售，若乙方对甲方产品确有信心，可付甲方\_\_\_\_\_\_\_万元买断在该地区一年的代理权；若乙方在该年度销售量超过\_\_\_\_\_\_\_台（不含），甲方自动将该地区次年的代理权转让给乙方，甲方有义务将该地区的客户介绍给乙方，若乙方在年度代理权内未完成\_\_\_\_\_\_\_台，同样，乙方将自动取消在该地区代理转为一般性代理。

三、代理商品名称/代理范围/时间/代理价格和销售建议价：

1、委托乙方在\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_市为（总代理/\_\_\_\_\_代理/一般代理），时间为?\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月?\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

2、代理商品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、代理价格为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4、建议销售价为：

四、甲乙双方的权利和义务

1、甲方负责产品质量，乙方负责销售，乙方负责货款。

2、甲方有义务帮助乙方培训技术人员，提供技术支持和必要配件，但多畲配件或坏件应及时返绐甲方，乙方有义务配合甲方做好售后服务。

3、甲方有义务向乙方提供一定的宣传数据，乙方也可自订宣传内容，但甲方的厂名和徽标不得更改或侵犯。

五、结算方式，包装，运输等：

1、款到发货，以收到货款次日发货。

2、甲方负责包装、木箱，包装费由甲方负责，运费由乙方负责。

3、在乙方为独家代理时，甲方有义务将该地区的客户介绍绐乙方，乙方享有独家经营权，但乙方不准在甲方己订的其它代理商范围内进行销售，否则该地区的经销商有权追加损失的权利。

4、乙方有义务在该地区做好宣传工作和及时热情的售后服务工作，树立良好企业形象。

5、乙方应及时将市场的信息回馈给甲方。

六、其它约定：

甲方：乙方：

电话：电话：

传真：传真：

地址：地址：

邮编：邮编：

**楼盘销售代理合同篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为实现甲方项目房屋又好又快销售，甲、乙双方本着互惠互利，信用双赢原则，经自愿、友好、充分协商，就乙方代理销售\" \"项目(以下简称项目)，根据《中华人民共和国合同法》有关规定，达成一致合同，以资双方共同遵守。

甲方位于常州省文昌市的\" \"项目，总建筑面积约\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万㎡，可销售面积约\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万㎡(以上面积最终以政府批准和甲方通知乙方的文件为准)，现委托乙方代理销售该项目，负责该项目在代理指定区域(非独家)的市场营销推广及代理销售工作。

本协议的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区(以下简称\"该区域\")。

本合同合作期限为一年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。本合同期满前一个月双方可以商定续签，续签以双方书面合同为准。

1、代理销售佣金

代理期内双方以乙方所销售的成交房屋套数为准，按照累计套数，采用分段计算佣金的办法。如下：

乙方累计销售成交15套(含15套)按实际销售房款总额的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_( %)计提。累计销售15套以上,其超过15套以上的`部分，按实际销售房款总额的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_( %)计提。除本合同和双方另有书面约定的以外，佣金中包含了人工、宣传、推广活动、联络看房等全部费用包干。

2、乙方自甲方项目预售许可证取得之日起三个月内，如累计销售套数不足15套，则甲方有权解除本合同。甲方除按双方约定支付乙方已经销售房屋的佣金外，甲方不承担任何责任。

3、双方约定，对于乙方介绍推荐的成交客户，甲方同意承担成交客户(按一户一人计)来常州购房报销机票费用：人民币贰仟元整(1900元整)。在签定正式《商品房买卖合同》时从购房人应交房款内减除。

4、甲方楼盘房屋是经装修后出售的，则本合同所指的\"销售房款总额\"只指房款，不包含装修费。即按本合同第三条第1项所约定，确定销售结佣部分只为房款总额，不含装修费。

1、双方按佣金计提办法和计提标准，于每月15日前在甲方结算代理佣金一次。乙方应在每月15日前与甲方销售部核对套数、销售房款金额，并计算出应提佣金，经甲方核对、签字认可，双方审核无误后，支付上一个月的代理佣金。收取佣金乙方应当出具合法正式发票。

2、费用结算条件和依据：

2.1银行按揭付款客户：购房人与甲方签订了《商品房买卖合同》，足额交纳了首期房款，且购房人按揭手续经银行确认并与银行签订了按揭合同。

2.2一次性付款客户：客户与甲方签订《商品房买卖合同》，并交纳了95%的购房款。

2.3如乙方介绍成交的购房人退房，乙方代理佣金应不予计提。甲方可以直接在乙方应结算佣金额中扣还。如已经结算完毕全部代理佣金的，乙方应在接到甲方通知该购房人已经退房通知的七日内将已提代理佣金退还甲方，否则须承担违约责任。

1、乙方代理销售的项目房源和甲方现场置业顾问范围相同。甲、乙双方须随时以书面或网络形式互通房源状况。在客户认购前，乙方必须与甲方确认所认购的房源是否没有订出或销售，经甲方确认乙方可以对外认购后，乙方方可对外认购，否则责任由乙方自己承担。

2、乙方代理销售房屋的价格和甲方现场售楼中心价格相同，以甲方提供的销售价格表为准，该价格表经甲方签字并盖章。如甲方对价格进行调整，则应以书面形式随时通知乙方。

3、乙方介绍推荐的客户可以享受甲方销售中心同等优惠(具体细节以双方另行商定的书面文件为准)。

1、甲方保证该项目的合法性，若产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2、甲方对乙方人员进行该项目必要的专业培训，培训方式可通过书面、电话或直接至现场等方式进行。甲方指定专人负责与乙方日常业务工作的协调和对接联系。

3、甲方同意乙方在异地(岛外)以甲方名义对\"同创碧海城·美兰海岸\"项目进行宣传、推广、销售，乙方所制作的宣传资料应报甲方审核批准后方能对外发放，如因乙方发放未经甲方审核的宣传资料，而造成不良后果，由乙方承担法律责任和承担经济赔偿责任。

4、合同委托期内，甲方免费向乙方提供包括售楼书，宣传单张及《认购书》、《商品房买卖合同》、《国有土地使用权证书》、《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》、《商品房预售许可证》等相关项目资料复印件。

5、甲方原则上不干涉乙方在本合同约定范围内的销售工作，但甲方有权进行监督，以保证项目及企业的品牌形象。

6、甲方人员不得有意向乙方的客户透露双方的合作内容，特别是佣金、价格等秘密。如经查实是甲方人员所为，甲方应当严肃处理或处罚责任人，以保证双方顺畅合作。

7、甲方负责与购房客户签订商品房买卖合同，并为购房客户办理银行按揭和房产过户手续，所产生的费用按有关规定办理。

8、甲方应按时按本合同的规定时间向乙方支付佣金费用。

1、乙方应具备法定资格，并向甲方提供与其相关的文书，如：营业执照，组织机构代码证复印件(加盖公章)并严格按照甲方授权和指令进行代理活动，及时向甲方报告代理情况，切实维护甲方权益。

2、完成购房过程的前期组织及准备工作，成立专业的销售队伍，由专人负责每次购房专线推广及看房选购的全程接待工作，并于购房团到达甲方项目看房之前，由乙方提前12小时以传真的方式确认购房团名单和人数与甲方确认，且乙方有义务协助甲方与客户签约。

3、乙方在委托期内，进行广告宣传、派送发放售楼书等宣传资料，利用各种形式开展多渠道推荐活动，并承担日常的推广费用和乙方销售人员工资福利待遇等。不得以甲方的名义从事本合同规定的所售房产以外的任何其它活动。

4、乙方应遵守甲方提供并经甲方签章确认的合同样本及相关销售文件，乙方不得超越甲方授权向客户做出任何承诺，否则引起的相关法律责任由乙方负责。

5、乙方应根据甲方提供的该项目的楼盘宣传资料向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒，不得作不实介绍，否则引起的相关法律责任由乙方负责。

6、甲方的销售策略、销控情况等作为商业机密，未经甲方书面认可，乙方有义务保密并保证不得告知第三方，如有泄露，甲方有权拒付销售代理佣金。

7、乙方必须严格执行甲方制订的销售价格及优惠政策，并对甲方本项目销售政策及本合同条款保密。否则甲方有权终止本合同。

8、乙方不得未经甲方书面准许收取购房客户定金或与客户签订商品房买卖合同，由此产生的后果由乙方全部负责。若乙方销售出错或其他原因与认购者发生纠纷，乙方应将相关情况及时报告甲方，并负责及时处理。

1、业绩界定以乙方人员亲自带领客户或介绍推荐来项目现场成交的，由甲方接待人员记录、登记，现场主管签字确认为核定依据。

2、首次来访接待登记，以甲方确认的为准。即乙方第一时间先有传真(或其它形式已经甲方确认)的客户名单，或乙方人员带领到销售本部现场，并且此前确未由甲方经过接受咨询、接待、来访登记的，确认为乙方介绍推荐的客户。

3、若由于甲方项目原因未能在本合同代理内完成正式商品房买卖合同签订的(已交定金客户)，最终该客户仍然成交的，业绩归属为乙方。

4、签定认购协议的客户在签定正式商品房买卖合同时更名，不因更名而影响业绩的认定。

5、若发现乙方与甲方工作人员违规操作、弄虚作假或捏造销售业绩，甲方有权直接扣除乙方的代理佣金，并视其情节，甲方有权直接解除本合同，给甲方造成损失的，乙方应当赔偿经济损失。

6、乙方介绍推荐的客户如果已经预订或认购，前往项目地签约，但由于甲方人员以阻止成交为目的，有意透露双方合作内容及代理佣金等秘密，导致乙方该客户在本次行程不能完成交易的，经查证属实，甲方应向乙方承担该客户认购房屋金额的应得佣金和往返路费。

1、本合同到期，双方应共同妥善处理终止合同的相关事宜，交接完毕与本合同有关的法律事务、经济往来等事宜。

2、不可抗力终止合同，应提前或及时书面通知对方，双方协商处理善后事宜。

除本合同有约定的以外，违反本合同，按经济合同法和相关法律法规承担违约责任并承担经济损失。

1、未尽事宜，经双方同意可签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

2、合同的附件为本合同有效组成部分，与本合同具有同等法律效力。

3、在履约过程中发生争议，双方可协商解决，协商不成的，任何一方可向甲方项目所在地人民法院提起诉讼。

4、本合同经双方签字盖章生效。一式四份，甲、乙方各执二份，具有同等法律效力。

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

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**楼盘销售代理合同篇七**

本合同由以下双方于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日在省省市签署。

委托人（以下称甲方）：\_\_\_\_\_\_\_

企业所在地：\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_

受托人（以下称乙方）：\_\_\_\_\_\_\_

企业所在地：\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》和相关法律法规的有关规定，经甲乙双方友好协商，就甲方委托乙方代理销售甲方在的住宅楼等事宜，达成如下协议，共同遵守执行。

1-2、销售底价见附表一。甲乙双方必须在统一的对外销售价格基础上进行楼盘的对外销售。如果销售底价有变动甲方应提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天以书面形式告之乙方，甲方在没有提前以书面形式告之乙方的情况下进行销售而引起的客户及法律纠纷，由甲方负责。

1-3、如乙方将价格进行上浮销售，必须提前征求甲方同意，售高部分不计算代理费只按甲乙双方4：6分成，否则售高部分归甲方所有。

2-1、本合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

2-2、甲乙双方如需继续合作，应当在不迟于本合同终止之日前\_\_\_\_\_\_\_月另行协商，并重新签定合同。

3-1、乙方在代理销售过程中自身所发生的费用（税金、策划费用、广告制作宣传费用、场地租赁费用、人员聘用费用）由乙方承担。

3-2、乙方在销售期间购房户的异地看房费用制订如下：\_\_\_\_\_\_\_如果看房户在乙方带领下到达甲方并交纳部分购房款后，看房费用由甲方承担或折为购房款；如果看房户在乙方带领下到达甲方没有交纳部分购房款，看房费用由乙方承担。

3-3、乙方负责看房户的人身安全，所雇佣的车辆必须是参加保险的车辆。多发生的一切人身事故责任由乙方承担。

3-4、甲方企业和所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合同签署后由甲方一次性免费提供乙方套，并且乙方必须在保证宣传资料真实性的前提下可以自行印刷。

4-1、本合同所称佣金费仅指乙方销售本合同的约定商品住宅楼，甲方应支付的佣金。

4-2、代理费按照甲方核定的乙方实际销售房款总额和销售进度，支付给乙方。

4-3、乙方根据甲方提供的统一底价进行销售，乙方代理佣金按销售额的%进行提取。高出价格表部分，甲乙双方4：6分成。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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