# 最新房地产营销代理合同(九篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-10-16

*在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。房地产营销代理合同篇一地址：法人代表...*

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**房地产营销代理合同篇一**

地址：

法人代表：

电话：

传真：

乙方：

法人代表：

电话：

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及相关法规、条例规定，本着诚信原则经友好协商就甲方委托乙方策划及代理甲方所开发项目有关事宜达成如下条款，以兹共同遵守。

项目名称：

项目性质：

项目位置：

建筑面积：

物业套数：

甲方委托乙方进行该项目独家销售代理

乙方负责该项目的前期市场研究、后期销售策划及房屋销售的工作，对该项目/套物业、面积约为/的住宅。

注：具体面积以施工图为准，施工图复印件见附件四并以施工图表示物业面积/套数作为佣金结算面积

1)甲方委托乙方为该项目独家销售服务，合作期间甲方不得委托任何第二家公司代理本项目。

2)合作为前期(市场研究)与后期(销售策划、房屋销售)两部分，简称前期与后期，服务内容清单见附件一。

3)乙方各种销售准备工作按计划全面展开，乙方按照与甲方所商定的售楼条件进行销售。

4)乙方遵守为甲方保密的原则，所有客户资料及甲方相关资料未经甲方允许不得向其他人提供。

5)甲方对项目销售单位提供银行按揭，住宅不少于7成20xx年，若遇银行按揭政策发生变化则甲乙双方需重新制定销售进度。

1)签定合同时，甲方有义务向乙方提供相应的资料、信息支持，有义务参加乙方召开的市场研究、信息收集的回议，双方以会议记要形式进行记录。

2)甲方须于正式开始销售前一个月办理完项目交接相关法律文书，达到商品房销售条件，售楼处交付使用前一个月，以入场通知单的书面形式通知乙方筹备相关销售事宜(通知单格式见附件二)。

3)甲方交付乙方使用的样板间装修标准不得低于交房标志平米(含装修与家私);售楼处面积不少于300平方米。

4)乙方人员驻场一周内，甲方须明确至少二家以上银行作为本项目按揭银行并保证按揭手续正常办理。

5)甲方在乙方收集客户按银行规定提供全按揭资料的情况下，完成银行按揭、公证等事项。

6)甲方配合乙方准备销售资料、销售合同、推广活动及制定整体销售策略，参照乙方建议确定各期推出楼盘单位。

7)甲方须于每月3日前，核对、审批完毕并支付乙方上月应结算佣金……

8)甲方负责项目现场包装工程，承担推广广告宣传、广告商服务费，及销售现场与包装装修、项目现场包装、沙盘制作及必备宣传品制作、推广发单员工资、展会展示相关费用。至销售完毕费用总额原则不低于计划销售总额的1.0%，此费用专款专用。如遇市场变化双方协商调整广告费用比例。

9)甲方提供的售楼处，须配备相关之办公设备与耗材及接待、通讯条件。甲方负责售楼处的设计、施工、装修并承担费用;负责购买家俱电器(电视、音响等)、安装售楼处电话、宽带、空调;负责购买办公设备(电脑、打印机、传真机、复印机等设备)，负责售楼处电话费、水电费、冷暖、清洁、保安。

10)甲方指派有关人员协助乙方销售工作，并于2个工作日内回复乙方提交的工作联系单(工作联系单格式见附件)

11)甲方财务部积极配合乙方销售工作，及时核对乙方佣金并保证每月3日前结算乙方佣金;现场若产生销售情况且乙方通知甲方财务部(含公休日)，甲方财务人员须及时至现场收取相关费用;财务部对销售人员提供甲方公司财务知识培训。

12)甲方工程部保证施工进度正常进行，并为销售提供工程答疑。甲方有责任提供准确的书面图则、资料以供乙方进行答客问编写，如有变更必须书面通知乙方，否则责任由甲方负责。

13)甲方指定专人成立客户服务部处理客户纠纷。

14)甲方与乙方合作期间至合作终止一年内，甲方未经与乙方协商同意不得雇佣乙方员工(含从该项目组辞职或辞退的乙方员工)，同时乙方有权撤场终止服务。

1)合同签订后，乙方组成一周内组织相关工作人员成立项目组，开展前期工作。并按附件一的服务清单进行前期研究工作，并提按时提交前期各报告。

2)开售前三个月，收到甲方的通知单(附件二)乙方负责派驻销售现场营销总监、数据经理、销售人员进场工作。

3)乙方依据项目情况如实向甲方提交项目销售执行方案。

4)负责制订整体销售计划

5)乙方按照与甲方所商定的合法售楼条件进行销售。

6)保证服务工作质量，乙方工作人员遵守甲方所制定的例会制度。

7)乙方以甲方销售部名义对外销售，负责销售中心行政管理规章制度、业务管理规章制度、业务操作流程(包括合同管理、财务管理、客户管理、投诉管理)及基础性支持业务文件与表格，每日整理按月上报。

8)乙方负责售楼日常保洁保安的监督工作。

9)按时定期(每月)向甲方提供本项目销售情况分析报告。

10)负责销售人员销售手册的设计和制定(包括销售人员对产品的介绍、答客问等)，所有销售手册内容必须在甲方签字认可后实施。

11)销售人员不得向客户许诺超出甲方范围的承诺，无法确认、不清楚事项须经甲方确认方可对外发布。

12)认购本物业单位的《认购协议书》直接由甲方签订，定金由甲方收取。

13)乙方在项目正式销售前一个月与甲方商定项目销售计划、进度、价格等，其中销售任务半年考核一次。乙方配合甲方增加的年度或半年度任务要求，但此任务要求不列入考核内容，对乙方销售考核仍以销售计划为准。

14)代理期内经双方协商确定的价格和折扣率，乙方不得以任何理由变更。若因市场状况须变更，则乙方须与甲方进行沟通并由甲方书面确认，以便对外统一宣传。

15)乙方遵守为甲方保密的原则，所有客户资料及甲方相关资料未经甲方允许不得向他人提供。

16)若甲方当月佣金未按全额为乙方结算，乙方有权暂时退场并拥有追究未结佣金的权力;若甲方不予以结算当月佣金，乙方有权暂停服务直至甲方付清所欠款项

1)客户所缴付的定金、首期款及楼款由甲方收取并开具收据，正式买卖合同在甲方处签订，房款由购买方直接汇入甲方指定帐号，并由甲方办理相关财务手续，乙方协助甲方与客户签订正式《商品房买卖合同》及购买文件。

2)销售任务指标的界定：客户交纳定金、签定《认购协议书》视为完成销售任务，销售任务中的面积统计以此为准。

3)结算指标的界定：

n银行按揭：客户交纳购房款并签订《商品房销售(预售)合同》，乙方负责收集银行规定的客户按揭资料提交甲方客服人员，且银行按揭款项进入甲方账户时方为销售完成，甲方据此给乙方按照合同总额结算佣金。(按揭资料交接单见附件三)

n一次性付款：客户签订《商品房买卖合同》，并按照合同规定交纳不低于合同总额40%的购房款，即视为销售完成，甲方据此给乙方按照实缴款额的100%结算佣金。

4)销售价格：甲乙双方根据市场、销售时期、销售量共同制定，于项目入市前一个月提出详细可行的定价策略、价格方案操作模式，经甲方签字确认后执行，并作为此期房源的底价依据执行核算。

5)销售任务：项目采取分期开发模式，每期推出房源在具备合法销售条件时起，一年内完成本期推出量的90%;

1)前期服务费为10万元，过渡到后期销售执行服务，本项服务费首次结算销售佣金时中扣除。

2)后期服务费(销售佣金)的收取方式：乙方销售佣金按项目销售总额的0.7%收取。结算指标达到本合同(第七款第三条)结算指标的界定。结算100%佣金。如在约定的期限内完成销量(见第七款第5条)，佣金按总销额的0.8%进行结算;完不成销售任务时，每低10%降低0.1%的佣金，低于销售任务的40%时，不计佣金。

3)销售溢价的收取：销售溢价甲甲乙双方82分成，结算指标达到本合同(第七款第三条)结算指标的界定，按开盘前双方签字的底价表按套同销售佣金同期结算。

4)结算方式：

签定本合同时支付前期服务费5万元，研究报告提供完毕支付余下5万元。

代理佣金每月乙方于上月30日之前上报本月结算费用表，甲方于三个工作日内审批完毕后，并在下月5日前向乙方即期支付上月代理佣金及溢价。

5)客户界定：

6)双方合同期内的所有签约客户均属乙方有效客户;若客户签署《认购书》后毁约，定金将作为补偿之罚金，甲方占50%，乙方占50%;甲乙双方同意客户退房和不能办理按揭贷款的，乙方不计佣金和销售任务指标;对因甲方原因造成的客户退房与乙方无关，其相应佣金不扣除。

甲方建设项目达到法定销售条件后36个月。

1)若项目性质更改，甲乙双方须就改变情况重新签订合同。

2)若因乙方前期调研不能起到产品定位、目标客户确认、新产品设计依据等关键性作用，甲方未采用乙方的报告时，甲方可以单方面解除本合同，另行选择营销策划公司;

3)在后期代理销售过程中，如因乙方公司、个人或其他原因导致营销策略不当，现场执行不力，拖延销售最佳时机，经甲方提醒，乙方未能及时采取弥补措施给甲方营销工作带来较大影响时，甲方有权撤换销售代理公司，终止本合同，并保留追偿损失的权力。

4)若甲方在乙方完成相应阶段任务的情况下，未按合同规定按时支付乙方服务费，乙方有权收回其提交的本项目所有策划方案及设计方案的所有权，甲方在任何场合下均不得使用，同时乙方有权停止开展销售工作，因此造成一切损失由甲方承担，乙方有权向甲方要求赔偿。

1)合同生效后，如因任何一方提出终止合同，提出方赔给对方壹拾万元赔偿费，因不可抗力造成的本合同终止，双方不承担责任。

2)甲乙双方应全面严格履行合同内容，其中一方未履行职责时另一方有权通过书面方式提前向对方提出解除合同提议，由双方协商解除合同。

3)甲乙双方友好协商不成，可向项目所在地法院提起诉讼。

附件一：服务清单

附件二：入场通知书

附件三：工作联系单

附件四：按揭资料交接确认单

附件五：施工图复印件、产品复印件

附件六：施工单位关于封顶、交房等复印件

附件七：物业均价表

甲方：乙方：

代表人：代表人：

年月日年月日

**房地产营销代理合同篇二**

委托方(以下简称甲方)：

联系电话：

传真：

受托方(以下简称乙方)：

邮政编码：

联系电话：

传真：

就甲方委托乙方进行其位于市区xxx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：

1.1、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

1.2、项目地址：。

1.3、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：)。

2.1、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)。

2.2、代理范围：甲方“xx”项目开发建设的所有住宅、商铺及车库。

2.3、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。

3.1、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。

3.2、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。

3.3、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x万元时，乙方的佣金收费标准为人民币x万元(大写：x)整;

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

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

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

(5)、项目实际销售金额超过人民币x万元时，乙方除收取人民币x万元(大写：

3.4、加价销售奖励

(1)、住宅：双方约定项目住宅销售均价为x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x元/m、二至四层x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。

4.1、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。

4.2、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x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x万元时，乙方的佣金结算标准为人民币x万元(大写：x)整;

b、项目实际销售金额达到人民币x万元时，乙方的佣金结算标准为人民币x万元(大

c、项目实际销售金额高于人民币x万元、但低于人民币x万元时，乙方除前款已结算佣金人民币x万元(大写：x)整外，还按超过人民币x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x万元、但低于人民币x万元时，乙方除前款已结算佣金外，还按超过人民币x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1x万元时，乙方除前款已结算佣金外，还按超过人民币x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x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。

4.3、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x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

4.4、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。

4.5、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。

4.6、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x万元;若甲方自留和对外抵扣房屋金额超过人民币x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。

5.1、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。

5.2、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。

5.3、项目售楼处费用：

项目售楼处的设计、建设、装修、家具费用、挂件、摆设、模型、设备(计算机、电话机、传真机、空调、复印机、饮水机等)、水、电安装费用、售楼处保安、保洁发生的费用由甲方负责。项目售楼处在销售过程中产生的电话、传真、复印、上网、饮水、水、电等费用由甲方负责。

5.4、除上述已明确的费用外，在销售过程中发生的其它费用，由甲方负责。

6.1、甲方之责任和义务

(1)、合同签定后十日内，提供项目真实、完整的有关资料。

(2)、按照项目开发计划，按时保质保量进行项目开发建设、项目市政建设、项目环境园林建设、配套设施建设、售楼部建设及装修和样板房建设及装修等。

(3)、审查、督促乙方的营销代理工作。

(4)、按照项目有关销售的合同、协议约定以及双方审定的销售工作计划，及时审核乙方销售的进程和销售业绩。

(5)、甲方负责对乙方因本项目对外发布的文书、函件的审查，项目销售的销售合同签章、开票、收款和办理项目销售的银行按揭、产权办理、房屋移交。

(6)、凡乙方提交给甲方审查的与项目开发工作有关的工作计划、工作报告、策划方案等，甲方自收到乙方提交的报告后，应于7个工作日内审查完毕并书面签署意见，逾期和没有签署意见则视为甲方已审查、认可。

(7)、甲方提供项目真实有效的项目开发五证并提供五证两照复印件在销售场所向客户明示;甲方提供销售项目有效的销售合同及合同有关的附件(包括补充条款、装修标准说明、配套设施说明、物业管理说明、房屋使用说明书、工程进度表等)作为该项目的销售法律文书。

(8)、甲方须按本合同“第四条、乙方的佣金及加价销售奖励支付办法”的规定及时足额支付乙方的佣金及服务费等。

(9)、甲方为乙方在销售现场免费提供办公场地。

6.2、乙方的责任和义务

(1)、合同签定后十五日内，提供乙方项目组主要人员名单(不包括项目销售员名单)，并根据项目的开发工作需要，随时进场开展工作。

(2)、保质保量及时完成本合同“2.1、代理工作内容”中约定的乙方工作内容。

(3)、按照项目的开发和营销计划及时推进项目广告设计，及时协助甲方组织项目推广、促销活动等，提供各阶段与销售工作相关的可执行方案。

(4)、乙方在工作中维护甲方企业的声誉和形象。

(5)、保守甲方的商业秘密。

(6)、保证不将项目的各种创意、设计、策划作为案例不经过甲方允许公开使用。

(7)、未经甲方书面授权或批准，不得超出甲方授权范围向客户许愿、承诺或对销售合同条款擅自修改;在销售过程中，不得以任何方式向客户收取现金和打白条(甲方委托除外)。

(8)、在销售实施至完成向业主交房的全过程中，及时向甲方反馈客户对项目的设计、质量、价格、以及对合同条款、物业管理等的建议、意见和要求。

(9)、乙方负责销售现场的管理工作(包括对甲方派驻销售现场人员的管理)。

(10)、乙方应在甲方书面授权范围内从事营销代理。

7.1、甲方的违约责任

(1)、甲方不得中途单方面解除合同，如甲方擅自解除合同，甲方向乙方支付人民币50万元违约金并赔偿乙方的直接损失。

(2)、甲方超过合同约定时间付款，除支付乙方应付款项外，并按应付款项每日千分之三向乙方赔付超期付款的资金利息。

7.2、乙方的违约责任

乙方不得中途单方面解除合同,如乙方擅自解除合同,乙方向甲方支付人民币50万元违约金并赔偿甲方的直接损失。

7.3、双方违约

如系双方违约，应根据违约方的违约程度，根据法律、法规规定双方各自承担相应的责任。

8.1、若遇不可抗力影响乙方的代理工作，甲、乙双方均不承担违约责任，合同顺延或者终止执行。

8.2、若因甲方原因而导致乙方工作延期，乙方不承担任何责任。

9.1、合同生效：

本合同一经双方签订即具法律效力，任何一方不得擅自修改、变更、终止本合同，否则即为违约。

9.2、合同修改：

双方修改、变更、终止本合同，应协商一致并以书面形式载明。

9.3、合同未尽事宜

本合同未尽事宜，由甲、乙双方另行议定，并签定补充协议。补充协议条款与本合同具有同等法律效力。

9.4、合同终止：

(1)、在本合同双方协商一致时可终止。

(2)、本合同执行完成时自然终止。

(3)、合同终止时，双方应通力协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，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付清应付费用的除外。

(4)、合同变更：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。

10.1、本合同的所有附件、补充协议均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律责任。

10.2、本合同及其附件和补充协议中和未规定的事宜，均遵照中华人民共和国有关法律、法规和政策执行。

10.3、本合同及其附件和补充协议中的条款，如与现行的中华人民共和国有关法律、法规和政策相抵触应为无效，但无效部分不影响本合同的整体部分，本合同合法部分仍然有效。

11.1、在本合同执行过程中，凡是重大事情或者有关经济利益的事情，双方必须以书面形式通知和签收给对方。

11.2、本合同一式四份，共10页,双方各执二份，均具同等法律效力。

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

**房地产营销代理合同篇三**

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

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

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：

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）。

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。

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。

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。

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。

（结合工程情况以及广告投入费用情况，双方再行商定）。

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。

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。

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。

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。

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。

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

（签字）

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

（签字）

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

**房地产营销代理合同篇四**

甲 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》和《中华人民共和国合同法》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。

**房地产营销代理合同篇五**

开发商：

咨询公司：

甲乙双方根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国经济合同法》的有关规定，经友好协商，就开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商开发经营的房地产项目事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

一、代理事项

开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商在项目，规划许可证号为号，总占地面积平方米，总建筑面积约平方米(以下简称本项目)。

在代理合同有效期内，咨询公司为开发商在(地区)委托的独家策划销售代理商，开发商不得在(地区)指定其他代理商。

二、代理权限

咨询公司代理开发商对本项目的宣传、策划、销售等一切对外活动，必须以开发商名义进行，并在本合同约定或开发商批准、授权范围内行使代理权。

三、代理责任

咨询公司在开发商授权范围内的一切代理活动，由开发商承担民事责任。咨询公司未经开发商授权或超越代理权限的代理行为，由咨询公司自行承担民事责任。

四、代理期限

自双方签字盖章合同生效之日起，至项目全部经过工程质量验收并可交付使用后三个月止。

五、代理计划的实施

咨询公司对项目进行的宣传、策划、销售等活动的计划书及所需费用预算应以书面报告形式提交开发商，经开发商同意、批准后方可实施执行。

六、代理工作方式

1、咨询公司负责组织销售人员队伍，在开发商提供的销售中心完成前台现场销售工作(即所有需与客户联系沟通的工作)。前台现场销售工作包括现场接待客户、签署《商品房购房协议书》(又称《订购书》)、引导客户签署《商品房买卖合同》、《商品房按揭贷款申请表》及《商品房抵押贷款合同》等。

咨询公司应委派不少于2名的项目管理人员到达现场办公，保证与开发商工作人员的沟通与协商，完善前台现场销售工作。

2、开发商应委派不少于3名的工作人员完成后台签约及办证工作。后台签约工作包括收取订金、签署《商品房买卖合同》、收取房款、协助银行签署《商品房抵押贷款合同》、办理《房屋产权证》等工作。

3、开发商负责提供销售中心的保安及清洁工作人员和相关费用。销售中心的日常工作由咨询公司负责统筹管理，双方工作人员按统一的管理制度进行工作。

4、甲乙双方设置例会制度，定期研讨销售工作，根据市场需求，对销售工作进行调控。

七、代理费用

1、咨询公司的代理费用按咨询公司实际代理销售的商品房销售总金额的百分比提取，具体百分比按以下条款规定执行。销售代理费由开发商以人民币形式计算和支付。

2、自开发商取得具体单元的商品房预售许可证并经开发商书面批准对外销售之日起至该单元交楼为销售周期，若开发商未书面批准对外销售，则销售周期顺延。在开发商书面批准具体单位对外销售并正式开盘至该单元封顶，咨询公司销售的销售面积应达到该单元总面积的%，如咨询公司达到以上销售率，代理费用按商品房销售总金额的1、2%提取。(否则，代理费率相应减少0、05%，即1、15%。)如咨询公司在正式开盘至封顶时达到%的销售率，代理费相应增加0、05%，即1、25%。

3、咨询公司的代理费用以代理期限内商品房实际成交均价情况确定如下：本项目的住宅销售均价不能低于3650元/m2,代理费用按商品房销售总金额的1、2%(按以上第2点具体销售率调整代理费比例)提取。开发商按照具体单元的销售，按以下约定给予咨询公司奖励：

商品房销售均价在3650元/m2以上，在3650～3800元/m2范围内的那部分销售金额代理费按以上第2点计算，超出3800元/m2的那部分销售金额代理费用按超出部分总金额的10%提取。

4、在代理期限内，咨询公司代理销售商场、车位，其代理费用按销售总额的1、2%计算。

八、代理费用支付

1、开发商同意按下列方式支付销售代理费：对每一个销售单元开发商与客户签定《商品房买卖合同》并收取首期房款后，需向咨询公司支付销售金额1、2%的销售代理费，咨询公司的代销责任即告完成。但本合同履行期间咨询公司应按本合同第六部分第1点完成代理工作。

开发商每月8日前与咨询公司结算上月的销售代理费用，咨询公司在收到开发商的代理费用后一个工作日内应向开发商开具正式税务发票。

2、甲乙双方每月8日前结算的销售代理费用均以上月的销售总额1、2%提取。关于咨询公司按本合同第七条规定，在规定时间内超额完成的计提比率和超出规定均价所计算的提成金额在合同期内的最后一个月内结清。咨询公司应同时向开发商办理代售资料移交。

3、若客户签署《商品房买卖合同》并缴付首期房款后违约和按揭后退房违约，所交房款、订金及罚金归开发商所有，咨询公司不需退还相应的销售代理费;对同一单位的销售，咨询公司只收一次代理费。

九、销售定价

1、销售价格由甲、乙双方商讨制定，并由开发商确认。咨询公司按照经开发商确认的销售价目表进行销售，咨询公司无权自行调整销售价格。如咨询公司销售价格低于开发商书面确认的销售价目表，则低于开发商定价部分应由咨询公司补足。

2、开发商所提供并确认的销售价目表及咨询公司制定并得到确认的促销优惠措施方案作为本合同的附件。

十、项目总体营销费用的控制

1、本项目总体营销费用按总销售额的3%为控制原则，由开发商负责支付。咨询公司制定的整体营销执行方案的费用预算不得超出此限。

2、甲、乙双方均应在高效、经济的原则上对本项目的总体营销费用科学地运用。咨询公司制定的广告宣传推广方案、公关活动方案、促销活动方案等费用预算和开发商提议使用的相关营销费用都必须经甲、乙双方共同确认并书面批准方可做为总体营销费用控制的标准。

3、本项目的总体营销费用包括报纸、电视等媒体宣传、路牌及户外广告牌、公关促销活动费用、销售物料制作和印刷、销售中心现场布置及维护、模型制作、现场和后台与销售业务相关费用、现场办公费用及保安和清洁费用等。

十一、双方设例会制度，定期研讨销售工作，有需要时对销售工作进行适当调整。双方应配合对方的工作，一切以销售为重，提供一切便利条件为买家办理所有购房手续。

十二、开发商责任

1、开发商应向咨询公司提供以下文件和资料：

(1)开发商营业执照复印件和开户银行帐号;

(2)开发商应提供政府有关部门对开发建设香格里拉项目批准的有关证照。包括国有土地使用权证书、建设用地批准书、规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和本项目的商品房预售许可证等相关证照的复印件。

(3)关于销售代理本项目所需的材料，包括立面图、平面图、地理位置图、室内设备、装修标准、电器配备、楼层高度、销售(测绘)面积、规格、物业管理收费标准及其他费用的估算等。

(4)咨询公司代理销售该项目所需的购房订购书。

以上文件及资料，开发商应于正式对外销售15天前向咨询公司交付齐全。

2、开发商应积极配合咨询公司的销售工作，负责提供销售中心和看楼专线车等设施及销售办公设备。

3、开发商应按本合同的约定，按时向咨询公司支付有关费用。

十三。咨询公司责任

1、在合同有效期内，咨询公司应做好以下工作：

①制订分期营销策划执行计划;

②按照甲乙双方议定的条件，做好广告宣传、策划等;

③利用各种形式开展多渠道的销售活动;

④在开发商与客户签署正式《商品房买卖合同》之前，授权咨询公司签署房产临时买卖合同(订购书)。

⑤咨询公司不得超越开发商授权向购房者做出任何承诺，否则由咨询公司承担一切后果。

2、咨询公司在销售过程中，应根据开发商提供的项目特性和状况向客户做如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒。

3、咨询公司应信守开发商所规定的销售价格，未经开发商授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。咨询公司应按甲乙双方确定的付款方式向客户计价收款。如遇特殊情况(如客户一次性购买多个单元)，甲乙双方应具体协商，做个案处理。

4、咨询公司在楼盘促销期间，应每天向开发商口头报告一次当日的销售情况，每周一次书面汇报客户反应及销售进度情况供开发商参考。

5、咨询公司在本合同执行过程中，应定期(每月一次)向开发商提供详细的工作总结及市场分析、市场预测报告。

十四。违约责任

1、若开发商无故单方面解除合同，开发商除应付清咨询公司已销售额的代理费用外，还应支付住宅未销售额(住宅未销售额=住宅未销售面积\_\_\_元/m2)的代理费用的20%作为赔偿咨询公司的违约金。

2、若咨询公司无故单方面解除合同，应支付住宅未销售额(住宅未销售额=住宅未销售面积\_\_元/m2)的代理费用的20%作为赔偿开发商的违约金。

3、若开发商不按时支付咨询公司的销售代理费用，每逾期一日，咨询公司收取开发商应付款项的1‰滞纳金。

4、开发商不得与咨询公司接待的客户做私下交易，若发生此类情况，开发商应赔偿咨询公司应得的代理费用。

5、咨询公司在代理过程中，无代理权或超越代理权的行为，咨询公司应承担有关责任。

咨询公司销售失控造成的损失，由咨询公司全部负责;若咨询公司串通炒房，开发商有权作出相应处罚及追究相关责任。

6、咨询公司在销售过程中，未经开发商同意收取订金或房款，不入开发商帐户的，除退还房款外，还应向开发商支付收取房款20%的违约金。

7、若咨询公司不顾开发商利益，擅自更改开发商提供的一切资料(包括但不限于楼盘售价、优惠条件)等违反本合同行为，开发商可即时终止本代理合同，造成开发商的经济损失，由咨询公司承担全部经济损失。

8、若咨询公司在设定的销售周期内达不到本合同第七条第2款规定的销售率时，开发商有权解除合同，不负违约责任，并没收咨询公司合同保证金;但咨询公司已销售额的代理费要付清。

十五、合同的终止、解除或变更

1、本合同到期即自行终止。合同终止后，双方应协商妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与合同有关的经济及法律等事宜。

2、本合同未尽事宜，由双方协商解决。双方如需修改、补充或变更本合同内容，必须订立补充协议，补充协议与本合同具同等的法律效力。

十六、其他事项

1、本合同一式四份，开发商：二份;咨询公司：二份，以双方代表签字并盖章后生效。

2、履约过程中双方发生的争执，双方可通过协商、诉讼方式解决。

3、在本协议有效期内，策划或销售本项目而产生的一切知识产权属开发商所有。

4、甲、咨询公司均应保守在代理活动中知晓的对方的商业秘密，不得以任何方式向第三方透露，否则，应赔偿对方因此遭受的一切损失。

开发商：咨询公司：

房地产咨询有

限公司

签字盖章：签字盖章：

日期：年月日日期：年月日

地址：地址：

邮编：邮编：

联系电话：联系电话：

传真：传真：

开户银行：开户银行：

银行帐号：银行帐号

**房地产营销代理合同篇六**

委托方：(以下简称\"甲方\")： 公司法人： 营业执照编号：

受托方：(以下简称\"乙方\")：公司法人： 营业执照编号：

本着平等、双赢的原则，现就甲方开发的 ，委托乙方独家营销策划代理事宜达成如下合同条款：

第一条：甲方委托乙方代理策划和营销的相关事项表式如下：

第二条：甲方的责任

一、 甲方应向乙方提供委托代理项目的土地规划、销售等各项法律文件、以及工程技术相关图纸资料供乙方售楼使用，并保证以上资料的真实性与合法性。

二、 甲方负责户型面积的核定工作，如在销售过程中因户型面积发生的问题，乙方不承担相关责任。

三、 甲方应向乙方提供项目工程进度表，甲方应按此计划表进行施工。

四、 甲方应向乙方提供以下销售条件：

1、售楼部及售楼道具、办公场地及办公用具(含电脑及打印设备)空调、纯水机、固定电话。(水电费及电话费用由甲方承担)。

2、售房合同样本、认购书及空白合同文本。

3、甲方应在对外承诺的有关建筑材料、配套设施、物业管理收费标准、交房标准、工程进度、交房日期及建筑销售面积等资料上签字盖章，并遵守承诺。

4、甲方委派协调人员负责收款及合同审定盖章工作。并全权负责办理银行按揭及个人产权、土地证等相关手续。

5、每月及时足额支付给乙方代理费用。

第三条：乙方的责任

1、在营销过程中，应注重树立甲方的品牌形象，不断宣传甲方物业知名度，不断提升甲方楼盘潜在价值。

2、全权负责销售案场的客户接待、洽谈、签约等案场的实际销售执行工作。

3、根据项目进展情况制定各阶段销售价格，保证低开高走的营销策略。

4、结合本项目周边房地产市场进行调查分析(主要包括价格及营销手段)，及时向甲方沟通，以便及时调整营销思路。

5、每月5日前向甲方书面通报上月营销项目的销售情况，制定当月销售计划书。

6、安排适当销售人员进行市场行销，确保销售工作顺利进行。

7、协助甲方作好一次性、分期付款业主后期房款的催要工作。积极配合甲方作好业主银行按揭的个人资料收集及相关资料准备工作;协助物业管理公司做好业主交接房工作。

第四条：营销代理费用及支付方式

1、底价：每个代理项目的底价由甲方签字确认。

2、销售佣金：甲方按底价收入的 2 %计算支付乙方销售佣金。

3、溢价：乙方在甲方签字章确认的底价基础上实现销售部分称为溢价。溢价部分甲乙双方7：3分成，甲方得70%，乙方得30%，与佣金同时结算。

4、签定本合同时，甲方支付 万元整作为乙方 项目的策划费。其余 策划费在 年 月 日由甲方付清给乙方。

5、佣金和溢价结算时间为每月6日前。

6、乙方承担乙方所有工作人员薪金、交通费及人员食宿费用等。

第五条：成交与结算约定

一、 乙方与客户签定了《认购书》并由甲方收取了首付款，即视为乙方符合结算条件。甲方应按上月乙方应得佣金和溢价分成如数结算给乙方。

二、 客户只签定了购房定单或甲方只收取了定金(不退)，不符合乙方结算条件。

三、 签订认购书后(即大定)如客户违约未按时签订购房合同而退房的,定金甲乙双方各得50%。

第六条：营销方案执行及推广费约定

一、 乙方为甲方提供营销推广方案，甲方签字认可后执行，推广费用由甲方承担70﹪，乙方承担30﹪、

二、 甲方在收到乙方所提供的营销方案后五日内应当给予答复，并提出书面意见，否则视为甲方同意。

三、 如因甲方执行方案时间推迟或不执行营销方案所造成本合同期间内达不到销售任务目标，其责任由甲方承担，乙方营销时间顺延,代理费正常收取。

四、 对于乙方提交经甲方认可的各类营销方案，甲方不得擅自改变，否则因改变营销方案所造成的后果应由甲方承担。同时未经甲方认可的营销方案，乙方亦无权实施，否则后果乙方承担。

五、 代理项目的广告设计(包括报纸广告、户外广告、电视广告、广播广告、互联网广告等各种广告)及项目标志vi设计，可由甲、乙双方共同商定的广告公司进行设计及发布，费用由甲方承担70﹪，乙方承担30﹪、

六、 第八条：违约责任

在甲、乙双方正常合作情况下，一方擅自违约终止本合同的，违约方除应按本合同规定承担相应法律、经济责任外，赔偿受损失方(人民币)十万元的违约金。

第七条：销售指标的约定：

第八条：承诺约定：

一、 甲方应把控对外承诺的内容，如因承诺不能兑现问题而发生的客户投诉退房，由甲方承担。

二、 乙方对外宣传的物品(包括广告、楼书等其他对外宣传品)均经甲方签定确认，均视为甲方对外承诺。

三、 在乙方代理销售过程中，因工程质量、物业管理等问题，影响销售进度的，乙方不负责任，且营销代理费不受影响。

四、 为稳定项目的市场销售价格的统一性，甲方不得对外销售已委托给乙方代理的项目，如特殊情况，应由甲方总经理签字方可销售，照常计算乙方业绩，按底价提取乙方佣金。按销售价格计提乙方溢价。

五、 本协议生效后，若出现自然灾害、战争或因政府政策调整等不可抗力造成本项目不能销售的，双方可终止协议或协商延长本协议履行期限，具体事宜按《中华人民共和国合同法》的有关条款，由双方协商解决。

六、 在本协议履行中，如双方发生纠纷，应先行协商解决，协商不成，可向焦作中级人民法院提起诉讼。

七、 在本协议履行中，不得擅自更改。因特殊原因需续签的补充协议或会议纪要，作为本协议附件，与本协议具有同等法律效力。

第八条：本协议一式肆份，双方各执两份，经双方签字之日起生效，均具有同等法律效力。

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

**房地产营销代理合同篇七**

开发商：

咨询公司：xxx有限公司

甲乙双方根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国经济合同法》的有关规定，经友好协商，就开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商开发经营的房地产项目事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守.

一、代理事项

开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商在 项目，规划许可证号为号，总占地面积 平方米，总建筑面积约 平方米(以下简称本项目).

在代理合同有效期内，咨询公司为开发商在 (地区)委托的独家策划销售代理商，开发商不得在 (地区)指定其他代理商.

二、代理权限

咨询公司代理开发商对本项目的宣传、策划、销售等一切对外活动，必须以开发商名义进行，并在本合同约定或开发商批准、授权范围内行使代理权.

三、代理责任

咨询公司在开发商授权范围内的一切代理活动，由开发商承担民事责任.咨询公司未经开发商授权或超越代理权限的代理行为，由咨询公司自行承担民事责任.

四、代理期限

自双方签字盖章合同生效之日起，至项目全部经过工程质量验收并可交付使用后三个月止.

五、代理计划的实施

咨询公司对项目进行的宣传、策划、销售等活动的计划书及所需费用预算应以书面报告形式提交开发商，经开发商同意、批准后方可实施执行.

六、代理工作方式

1、咨询公司负责组织销售人员队伍，在开发商提供的销售中心完成前台现场销售工作(即所有需与客户联系沟通的工作).前台现场销售工作包括现场接待客户、签署《商品房购房协议书》(又称《订购书》)、引导客户签署《商品房买卖合同》、《商品房按揭贷款申请表》及《商品房抵押贷款合同》等.

咨询公司应委派不少于2名的项目管理人员到达现场办公，保证与开发商工作人员的沟通与协商，完善前台现场销售工作.

2、开发商应委派不少于3名的工作人员完成后台签约及办证工作.后台签约工作包括收取订金、签署《商品房买卖合同》、收取房款、协助银行签署《商品房抵押贷款合同》、办理《房屋产权证》等工作.

3、开发商负责提供销售中心的保安及清洁工作人员和相关费用.销售中心的日常工作由咨询公司负责统筹管理，双方工作人员按统一的管理制度进行工作.

4、甲乙双方设置例会制度，定期研讨销售工作，根据市场需求，对销售工作进行调控.

七、代理费用

1、咨询公司的代理费用按咨询公司实际代理销售的商品房销售总金额的百分比提取，具体百分比按以下条款规定执行.销售代理费由开发商以人民币形式计算和支付.

2、自开发商取得具体单元的商品房预售许可证并经开发商书面批准对外销售之日起至该单元交楼为销售周期，若开发商未书面批准对外销售，则销售周期顺延.在开发商书面批准具体单位对外销售并正式开盘至该单元封顶，咨询公司销售的销售面积应达到该单元总面积的 %，如咨询公司达到以上销售率，代理费用按商品房销售总金额的1、2%提取.(否则，代理费率相应减少0、05%，即1、15% .)如咨询公司在正式开盘至封顶时达到 %的销售率，代理费相应增加0、05%，即1、25%.

3、咨询公司的代理费用以代理期限内商品房实际成交均价情况确定如下：本项目的住宅销售均价不能低于3650 元/m2,代理费用按商品房销售总金额的1、2%(按以上第2点具体销售率调整代理费比例)提取.开发商按照具体单元的销售，按以下约定给予咨询公司奖励：

商品房销售均价在3650元/ m2以上，在3650～3800元/ m2范围内的那部分销售金额代理费按以上第2点计算，超出3800元/ m2的那部分销售金额代理费用按超出部分总金额的10%提取.

4、在代理期限内，咨询公司代理销售商场、车位，其代理费用按销售总额的1、2%计算.

八.代理费用支付

1、开发商同意按下列方式支付销售代理费： 对每一个销售单元开发商与客户签定《商品房买卖合同》并收取首期房款后，需向咨询公司支付销售金额1、2 %的销售代理费，咨询公司的代销责任即告完成.但本合同履行期间咨询公司应按本合同第六部分第1点完成代理工作.

开发商每月8日前与咨询公司结算上月的销售代理费用，咨询公司在收到开发商的代理费用后一个工作日内应向开发商开具正式税务发票.

2、甲乙双方每月8日前结算的销售代理费用均以上月的销售总额1、2%提取.关于咨询公司按本合同第七条规定，在规定时间内超额完成的计提比率和超出规定均价所计算的提成金额在合同期内的最后一个月内结清.咨询公司应同时向开发商办理代售资料移交.

3、若客户签署《商品房买卖合同》并缴付首期房款后违约和按揭后退房违约，所交房款、订金及罚金归开发商所有，咨询公司不需退还相应的销售代理费;对同一单位的销售，咨询公司只收一次代理费.

九、销售定价

1、销售价格由甲、乙双方商讨制定，并由开发商确认.咨询公司按照经开发商确认的销售价目表进行销售，咨询公司无权自行调整销售价格.如咨询公司销售价格低于开发商书面确认的销售价目表，则低于开发商定价部分应由咨询公司补足.

2、开发商所提供并确认的销售价目表及咨询公司制定并得到确认的促销优惠措施方案作为本合同的附件.

十.项目总体营销费用的控制

1、本项目总体营销费用按总销售额的3%为控制原则，由开发商负责支付.咨询公司制定的整体营销执行方案的费用预算不得超出此限.

2、甲、乙双方均应在高效、经济的原则上对本项目的总体营销费用科学地运用.咨询公司制定的广告宣传推广方案、公关活动方案、促销活动方案等费用预算和开发商提议使用的相关营销费用都必须经甲、乙双方共同确认并书面批准方可做为总体营销费用控制的标准.

3、本项目的总体营销费用包括报纸、电视等媒体宣传、路牌及户外广告牌、公关促销活动费用、销售物料制作和印刷、销售中心现场布置及维护、模型制作、现场和后台与销售业务相关费用、现场办公费用及保安和清洁费用等.

十一、双方设例会制度，定期研讨销售工作，有需要时对销售工作进行适当调整.双方应配合对方的工作，一切以销售为重，提供一切便利条件为买家办理所有购房手续.

十二、开发商责任

1、开发商应向咨询公司提供以下文件和资料：

(1)开发商营业执照复印件和开户银行帐号;

(2)开发商应提供政府有关部门对开发建设香格里拉项目批准的有关证照.包括国有土地使用权证书、建设用地批准书、规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和本项目的商品房预售许可证等相关证照的复印件.

(3)关于销售代理本项目所需的材料，包括立面图、平面图、地理位置图、室内设备、装修标准、电器配备、楼层高度、销售(测绘)面积、规格、物业管理收费标准及其他费用的估算等.

(4)咨询公司代理销售该项目所需的购房订购书.

以上文件及资料，开发商应于正式对外销售15天前向咨询公司交付齐全.

2、开发商应积极配合咨询公司的销售工作，负责提供销售中心和看楼专线车等设施及销售办公设备.

3、开发商应按本合同的约定，按时向咨询公司支付有关费用.

1、在合同有效期内，咨询公司应做好以下工作：

①制订分期营销策划执行计划;

②按照甲乙双方议定的条件，做好广告宣传、策划等;

③利用各种形式开展多渠道的销售活动;

④在开发商与客户签署正式《商品房买卖合同》之前，授权咨询公司签署房产临时买卖合同(订购书).

⑤ 咨询公司不得超越开发商授权向购房者做出任何承诺，否则由咨询公司承担一切后果.

2、咨询公司在销售过程中，应根据开发商提供的项目特性和状况向客户做如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒.

3、咨询公司应信守开发商所规定的销售价格，未经开发商授权，不得擅自给客户任何形式的折扣.咨询公司应按甲乙双方确定的付款方式向客户计价收款.如遇特殊情况(如客户一次性购买多个单元)，甲乙双方应具体协商，做个案处理.

4、咨询公司在楼盘促销期间，应每天向开发商口头报告一次当日的销售情况，每周一次书面汇报客户反应及销售进度情况供开发商参考.

5、咨询公司在本合同执行过程中，应定期(每月一次)向开发商提供详细的工作总结及市场分析、市场预测报告.

1、若开发商无故单方面解除合同，开发商除应付清咨询公司已销售额的代理费用外，还应支付住宅未销售额(住宅未销售额=住宅未销售面积\* 元/m2)的代理费用的20%作为赔偿咨询公司的违约金.

2、若咨询公司无故单方面解除合同，应支付住宅未销售额(住宅未销售额=住宅未销售面积\* 元/m2)的代理费用的20%作为赔偿开发商的违约金.

3、若开发商不按时支付咨询公司的销售代理费用，每逾期一日，咨询公司收取开发商应付款项的1‰滞纳金.

4、开发商不得与咨询公司接待的客户做私下交易，若发生此类情况，开发商应赔偿咨询公司应得的代理费用.

5、咨询公司在代理过程中，无代理权或超越代理权的行为，咨询公司应承担有关责任.咨询公司销售失控造成的损失，由咨询公司全部负责;若咨询公司串通炒房，开发商有权作出相应处罚及追究相关责任.

6、咨询公司在销售过程中，未经开发商同意收取订金或房款，不入开发商帐户的，除退还房款外，还应向开发商支付收取房款20%的违约金.

7、若咨询公司不顾开发商利益，擅自更改开发商提供的一切资料(包括但不限于楼盘售价、优惠条件)等违反本合同行为，开发商可即时终止本代理合同，造成开发商的经济损失，由咨询公司承担全部经济损失.

8、若咨询公司在设定的销售周期内达不到本合同第七条第2款规定的销售率时，开发商有权解除合同，不负违约责任，并没收咨询公司合同保证金;但咨询公司已销售额的代理费要付清.

十五、合同的终止、解除或变更

1、本合同到期即自行终止.合同终止后，双方应协商妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与合同有关的经济及法律等事宜.

2、本合同未尽事宜，由双方协商解决.双方如需修改、补充或变更本合同内容，必须订立补充协议，补充协议与本合同具同等的法律效力.

十六、其他事项

1、本合同一式四份，开发商：二份;咨询公司：二份，以双方代表签字并盖章后生效.

2、履约过程中双方发生的争执，双方可通过协商、诉讼方式解决.

3、在本协议有效期内，策划或销售本项目而产生的一切知识产权属开发商所有.

4、甲、咨询公司均应保守在代理活动中知晓的对方的商业秘密，不得以任何方式向第三方透露，否则，应赔偿对方因此遭受的一切损失.

开发商： 咨询公司：

房地产咨询有

限公司

签字盖章： 签字盖章：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

地址： 地址：

邮编： 邮编：

联系电话： 联系电话：

传真： 传真：

开户银行： 开户银行：

银行帐号： 银行帐号

**房地产营销代理合同篇八**

委托方(以下简称甲方)：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司

邮政编码：

联系电话： 传真：

受托方(以下简称乙方)：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司

邮政编码：\*\*\*\*\*\*\*\*

联系电话：\*\*\*\*\*\*\*\* 传真：\*\*\*\*\*\*\*\*1

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：

1.1、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”)。

1.2、项目地址：\*\*\*\*\*\*\*\*。

1.3、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： )。

2.1、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)。

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

2.3、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。

3.1、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。

3.2、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。

3.3、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。

3.4、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。

4.1、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。

4.2、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。

4.3、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。

4.4、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。

4.5、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。

4.6、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。

5.1、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。

5.2、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。

5.3、项目售楼处费用：

项目售楼处的设计、建设、装修、家具费用、挂件、摆设、模型、设备(计算机、电话机、传真机、空调、复印机、饮水机等)、水、电安装费用、售楼处保安、保洁发生的费用由甲方负责。项目售楼处在销售过程中产生的电话、传真、复印、上网、饮水、水、电等费用由甲方负责。

5.4、除上述已明确的费用外，在销售过程中发生的其它费用，由甲方负责。

6.1、甲方之责任和义务

(1)、合同签定后十日内，提供项目真实、完整的有关资料。

(2)、按照项目开发计划，按时保质保量进行项目开发建设、项目市政建设、项目环境园林建设、配套设施建设、售楼部建设及装修和样板房建设及装修等。

(3)、审查、督促乙方的营销代理工作。

(4)、按照项目有关销售的合同、协议约定以及双方审定的销售工作计划，及时审核乙方销售的进程和销售业绩。

(5)、甲方负责对乙方因本项目对外发布的文书、函件的审查，项目销售的销售合同签章、开票、收款和办理项目销售的银行按揭、产权办理、房屋移交。

(6)、凡乙方提交给甲方审查的与项目开发工作有关的工作计划、工作报告、策划方案等，甲方自收到乙方提交的报告后，应于7个工作日内审查完毕并书面签署意见，逾期和没有签署意见则视为甲方已审查、认可。

(7)、甲方提供项目真实有效的项目开发五证并提供五证两照复印件在销售场所向客户明示;甲方提供销售项目有效的销售合同及合同有关的附件(包括补充条款、装修标准说明、配套设施说明、物业管理说明、房屋使用说明书、工程进度表等)作为该项目的销售法律文书。

(8)、甲方须按本合同“第四条、乙方的佣金及加价销售奖励支付办法” 的规定及时足额支付乙方的佣金及服务费等。

(9)、甲方为乙方在销售现场免费提供办公场地。

6.2、乙方的责任和义务

(1)、合同签定后十五日内，提供乙方项目组主要人员名单(不包括项目销售员名单)，并根据项目的开发工作需要，随时进场开展工作。

(2)、保质保量及时完成本合同“2.1、代理工作内容”中约定的乙方工作内容。

(3)、按照项目的开发和营销计划及时推进项目广告设计， 及时协助甲方组织项目推广、促销活动等，提供各阶段与销售工作相关的可执行方案。

(4)、乙方在工作中维护甲方企业的声誉和形象。

(5)、保守甲方的商业秘密。

(6)、保证不将项目的各种创意、设计、策划作为案例不经过甲方允许公开使用。

(7)、未经甲方书面授权或批准，不得超出甲方授权范围向客户许愿、承诺或对销售合同条款擅自修改;在销售过程中，不得以任何方式向客户收取现金和打白条(甲方委托除外)。

(8)、在销售实施至完成向业主交房的全过程中，及时向甲方反馈客户对项目的设计、质量、价格、以及对合同条款、物业管理等的建议、意见和要求。

(9)、乙方负责销售现场的管理工作(包括对甲方派驻销售现场人员的管理)。

(10)、乙方应在甲方书面授权范围内从事营销代理。

7.1、 甲方的违约责任

(1)、甲方不得中途单方面解除合同，如甲方擅自解除合同，甲方向乙方支付人民币50万元违约金并赔偿乙方的直接损失。

(2)、甲方超过合同约定时间付款，除支付乙方应付款项外，并按应付款项每日千分之三向乙方赔付超期付款的资金利息。

7.2、 乙方的违约责任

乙方不得中途单方面解除合同,如乙方擅自解除合同, 乙方向甲方支付人民币50万元违约金并赔偿甲方的直接损失。

7.3、双方违约

如系双方违约，应根据违约方的违约程度，根据法律、法规规定双方各自承担相应的责任。

8.1、若遇不可抗力影响乙方的代理工作，甲、乙双方均不承担违约责任，合同顺延或者终止执行。

8.2、若因甲方原因而导致乙方工作延期，乙方不承担任何责任。

第九条、合同的生效、终止及变更

9.1、合同生效：

本合同一经双方签订即具法律效力，任何一方不得擅自修改、变更、终止本合同，否则即为违约。

9.2、合同修改：

双方修改、变更、终止本合同，应协商一致并以书面形式载明。

9.3、合同未尽事宜

本合同未尽事宜，由甲、乙双方另行议定，并签定补充协议。补充协议条款与本合同具有同等法律效力。

9.4、合同终止：

(1)、在本合同双方协商一致时可终止。

(2)、本合同执行完成时自然终止。

(3)、合同终止时，双方应通力协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，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付清应付费用的除外。

(4)、合同变更：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。

10.1、本合同的所有附件、补充协议均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律责任。

10.2、本合同及其附件和补充协议中和未规定的事宜，均遵照中华人民共和国有关法律、法规和政策执行。

10.3、本合同及其附件和补充协议中的条款，如与现行的中华人民共和国有关法律、法规和政策相抵触应为无效，但无效部分不影响本合同的整体部分，本合同合法部分仍然有效。

11.1、在本合同执行过程中，凡是重大事情或者有关经济利益的事情，双方必须以书面形式通知和签收给对方。

11.2、本合同一式四份，共 10 页,双方各执二份，均具同等法律效力。

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

**房地产营销代理合同篇九**

甲方(被代理方)：

地址：

法定代表人：

电话：

传真：

邮编：

甲乙双方经友好协商，就甲方委托乙方代理销售甲方开发的(以下称该项目)事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

一、定义

1.1.代理销售，是指乙方依照订立的商品房代理销售合同，乙方以房地产开发商的名义对外销售该项目项下房屋，按本合同约定收取代理服务费的行为。

1.2.销售底价，是指本合同书中经甲乙双方书面确认的《一房一价表》中的对外最低销售价格。

1.3.销售溢价，是指在代理过程中超出了原确认的销售价格，超出部分的销售价格为溢价。

1.4.销售成交总金额，□是指开发商与客户签订商品房预售/销售合同中约定的房屋成交价格。

□是指开发商与客户签订《认购书》中约定的房屋成交价格。

二、代理销售项目的概况

2.1.项目名称：(暂定名)，本项目名称变更并不影响本合同之效力。

2.2.项目地址：位于省市区路。

2.3.项目类型：□普通住宅□别墅□商业□写字楼□其他。

2.4.乙方受托代理销售该项目，代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，经批准的全部可售建筑面积共约平方米，其中可售住宅面积约平方米，可售商铺面积约平方米。具体详见甲方提供的价目表(即《一房一价表》)。

2.5.该项目应取得土地使用权证、房地产权证、预售许可证等文件，甲方于签署合同当日备份至乙方。

三、合作方式及期限

3.1.代理方式为分销代理销售。双方明确，甲方授权乙方为销售代理商负责代理销售该项目项下房屋。

3.2.代理销售期限为：自年月日起至年月日止。

3.3.代理期限届满，双方视具体情况再行协商后续合作事宜，并以书面形式确认。

四、声明和保证

4.1.甲方向乙方保证：签署本合同时及本合同有效期限内：

1)甲方系在中国正式成立和登记的法人，有依其章程规定、在其企业法人营业执照规定的经营范围内行事的能力;

2)甲方保证该项目及项下房屋合法产权且权属清晰，具备合法的预售或销售条件，且完成相应上市预售或销售之相应手续，并应乙方要求将相关证明文件于签署合同当日备份至乙方。

4.2.乙方向甲方保证：签署本合同时及本合同有效期限内：乙方(代理方)：地址：法定代表人：电话：传真：邮编：

1)乙方系在中国正式成立和登记的法人、有依其章程规定、在其企业法人营业执照规定的经营范围内行事的能力;

2)乙方应甲方要求将相关证明文件于签署合同当日备份至甲方。

五、甲方的权利与义务

5.1.甲方权利：

1)有权确定该项目宣传口径，审定对外发出的书面信息资料。

2)有权决定及调整该项目及项下房屋的单位售价。

3)有权决定商品房预售/销售合同文本条款内容和补充条款的内容，并签署该合同。

4)有权收取购房定金、购房首付款等购房款项。

5)有权指定贷款银行。

6)有权监督乙方整个代理销售过程。

5.2.甲方义务：

1)制作物业模型、透视图、楼书、售楼处、样板房等供乙方在售楼时使用，并承担相关费用。

2)提供该项目的户型平面图、装修标准、各户型销售面积、商品房预售合同范本等相关文件及宣传资料。

3)提供价目表(即《一房一价表》)。若销售信息变动时，甲方应及时以书面形式通知乙方。

4)负责商品房预售/销售合同的签订盖章和合同登记、银行按揭、产证办理等工作，并委派财务人员负责收取定金、房款及开具收据或购房发票。

5)保证若客户购买的房屋的实际情况与其提供的材料不符或产权不清或房屋质量存在问题，所发生的法律风险、纠纷与赔偿和其他责任应由甲方承担。

6)据实确认乙方的代理销售业绩，并按本合同规定按时支付代理服务费用。

六、乙方权利与义务

6.1.乙方权利：

1)本合同一经生效，乙方即成为经甲方授权的该项目的代理商，该项目项下房屋若成功销售，有权按本合同规定按时收取代理服务费用。

2)处理该项目对外客户联络和安排相关销售业务，有权在甲方授权范围内及甲方认可的宣传口径下对客户进行销售推介工作。

6.2.乙方义务：

1)发布房源信息，寻找合适的购房者，尽力促进该项目销售。

2)根据甲方的要求，积极斡旋，协助甲方与购房者洽谈，促成交易。

3)协助甲方签署该项目的认购书、商品房预售/销售合同等认购文件，并协助对购房合同条款向认购者做出合理合法的解释。

4)按照甲方提供的该项目及项下房屋销售信息进行销售。乙方不得私自收取购房者任何形式的定金或房款。

5)对所介绍客户的成交价格及其它相关交易信息保密。

七、客户确认方式及有效期

7.1.客户的确认方式：

乙方推介或组织的客户且已产生购买意向的(即与开发商签订认购文件及交付定金)，应由甲方授权代表、乙方授权代表、乙方客户共同签署《客户确认单》，即该客户视为乙方推介成功的客户。

7.2.客户的有效期：

本合同履行期内已经甲方确认的乙方介绍之客户依然有效，若该客户在履行期外最终成交购买该项目项下房屋的，甲方仍按本合同约定向乙方支付代理服务费。

八、代理服务费及支付

8.1.双方约定代理服务费的计算方式如下(合同委托销售期限内)：

乙方销售完成标准为甲方与客户签订商品房预售/销售合同等证明买卖关系已经成立的合同后，甲方应依约向乙方支付代理服务费。代理服务费由现金奖及佣金两部分组成，按套计算。

现金奖按每套房屋为\_\_\_\_\_\_\_\_元计算。

佣金按照每套房屋的销售成交总金额的\_\_\_\_%计算，即佣金=该套房屋的销售成交总金额×\_\_\_\_\_\_%。

8.2.代理服务费支付条件：

1)甲方与客户签订商品房预售/销售合同等证明买卖关系已经成立的合同后，当月甲方应向乙方支付现金奖。

2)客户采用一次性付款的，开发商与客户签订商品房预售/销售合同后，当月甲方应向乙方支付该套房屋的全额佣金。

3)客户采用商业或组合贷款或分期付款的，开发商与客户签订商品房预售/销售合同且首期房款(不低于贷款银行发放贷款要求的首付比例)到达开发商账户后，当月甲方应向乙方支付该套房屋的50%佣金;剩余50%佣金于客户办理完贷款手续并银行放款至开发商账户后支付至乙方。

8.3.代理服务费的支付方式

1)代理服务费按月结算，即每月对上月内代理销售成功的房屋按照8.1、8.2标准结算。

2)乙方每月5日前向甲方提交上月的结算清单，甲方在5个工作日内对结算清单进行审核，经甲方书面确认后乙方提供代理服务费的发票;逾期不书面通知乙方的，视为对乙方提供的结算清单已审核确认。

3)甲方应当自收到发票之日起5个工作日内将每期应付的代理服务费汇至乙方指定银行账户。

4)甲、乙方各自按照国家的有关税收规定负担相关税费。

九、客户退房及购房违约的情况

1)若客户原因导致认购书、商品房预售/销售合同等认购文件终止或解除的，客户的定金被甲方没收或向甲方支付违约金的，甲方应向乙方支付该违约金的50%作为代理服务费，乙方不再收取其他费用。

2)因甲方原因导致认购书、商品房预售/销售合同等认购文件终止或解除的，则视为乙方销售成功，甲方应按照第八条约定支付乙方代理服务费，但是再次出售该套房屋的，乙方不再收取其他费用。

3)因乙方原因造成客户终止或解除商品房预售/销售合同，则乙方不得收取代理服务费。

十、费用和奖励

1)客户看房的交通费用由甲方承担，甲方根据乙方提供发票或凭据于产生后1个月内支付至乙方账户。

2)其他费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十一、合同的变更、终止、解除

1)双方协商一致，可以变更本合同。本合同的变更应当采取书面形式。

2)合同期满，本合同终止，但双方应履行相关义务。若需续约的，双方应以书面形式确认。

3)若乙方提前完成代理事项的，本合同自乙方完成代理事项并经甲方确认之日起终止。

4)双方协商一致，可以解除本合同，并办理书面解除手续。

5)本合同履行期间，若出现下列情况，甲方可解除合同：

a.乙方代理销售过程中存在严重欺诈、隐瞒行为，足以影响甲方声誉和形象的;

b.乙方代理销售过程中非法向客户收取本合同约定之外的款项，足以影响甲方声誉和形象的。

6)本合同履行期间，若出现下列情况，乙方可解除合同：

a.甲方不依约支付代理服务费用的;

b.该项目及项下房屋权属不清或质量存在问题或不具备合法的预售或销售条件的。

7)本合同终止或解除的，双方应在终止或解除之日起7日内结清代理服务费及相关费用

十二、违约责任

1)甲乙双方应严格履行本合同，如发生违约情形，违约方应向守约方承担违约责任。

2)甲方应按本合同约定向乙方支付代理服务费，如逾期30日未支付，乙方有权向甲方要求支付应付代理服务费30%的违约金。

3)本合同执行过程中，因一方违反本合同致使本合同提前终止，不免除违约一方的赔偿责任。在本合同代理期内，若任何方擅自提前终止合同，应向对方按未销售物业销售底价确定的总金额的\_\_\_\_\_\_\_支付合同违约金。

4)任何一方对于在遇到不可抗力且自身无过错的条件下造成的延误或不能履约均可免责，但必须采取一切补救措施以减小损失并应向对方提供证明。

十三、授权代表及通知

13.1.授权代表及其职责

1)甲、乙双方确认以下地址及授权代表作为联系地址与收件人：

甲方授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证件\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

在代理销售过程中，凡需甲方签字或盖章确认的任何文书，包括但不限于《客户确认书》、协议等乙方提交的文书，均由该授权代表协调、办理、签署。该授权代表签署的文书对甲方具有法律效力。甲方变更授权代表应书面通知乙方，否则视为未变更。

2)乙方授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证件\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

在代理销售过程中，凡需乙方签字或盖章确认甲方提交的文书均由该授权代表协调、办理、签署。该授权代表签署的文书对乙方具有法律效力。乙方变更授权代表应书面通知甲方，否则视为未变更。

13.2.通知

任何方发生联系地址变更都应当及时以挂号邮件方式通知对方，任何一方均应积极履行义务，变更方不通知对方造成相应后果的，变更方承担相应法律责任。

向一方送达的任何文件或通告，如以挂号邮件的方式寄往一方上述地址或变更后的地址，在寄出5个工作日后，将视为已送达收件人;如以快递的方式送达该等文件或通告，于投递快递当日将视为已送达收件人，于对方接到一方发出的变更其地址的通知之前，该方地址仍以先前地址为准。甲方向乙方发出的文件或通告，送至该地址也视为已经送达。

十四、争议解决及其他

因执行本合同发生争议，由甲乙双方协商解决。协商不成，任何一方可以向合同签订地的人民法院起诉。

本合同未尽事宜，经甲乙双方协商，可另行签订补充协议，授权代表签署的须经公司追认。该补充协议与本合同具有同等法律效力。如补充协议所规定之内容与本合同所规定之内容相抵时，以补充协议所规定之内容为准。本合同正本一式肆份，甲方执贰份，乙方执贰份，自双方盖章后生效。

十五、附件

下列文件应被认为是组成并理解和解释为本代理合同的一部分，与本合同具有同等法律效力。

附件一《客户确认单》

附件二《一手佣金对账单》

附件三《一房一价表》

附件四甲乙方权利证明文件及项目营业执照、预售许可证

甲方：乙方：

20年月日20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