# 楼盘销售合同(优质12篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-04-07

*现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!楼盘销售合同篇一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲...*

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

**楼盘销售合同篇一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着合作共赢，共求发展的原则，经充分协商，双方就传统贸易，服务贸易(以下简称产品)代理问题达成一致，进一步明确双方权利义务，合作期限等具体事项，特依法签订本代理合同。

1.甲乙双方共同认定确定的代理期，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月到\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月止，代理区域在\_\_\_省\_\_\_市所属区域内。

2.甲方认定乙方为\_\_\_代理人，自本合同签订之日起，乙方即将代理权金金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_元付给甲方。

3.甲方不得在乙方所属区域内发展第二家代理人，乙方如发现甲方在乙方所属区域内发展第二家代理人，甲方将以\_\_\_倍的代理权金赔偿乙方。乙方如跨范围进入其他代理人区域从事该业务，甲方将取消乙方的代理权，并向乙方提出\_\_\_倍代理权金的\'赔偿。

4.传统贸易国际代理，按国家现行法规办理，乙方向甲方提出报告，甲方认可并实施贸易成功，甲方向乙方支付该单证金额的\_\_\_%代理费，乙方纳税，甲方代扣代缴，服务贸易收入，乙方纳税，甲方代扣代缴，乙方所获收入涉及个人收入调节税部分，乙方自动向当地税务机关申报，缴纳税款。

5.乙方负责办理所属区域内的一切合法手续，并依法独立自主代理好涛x国际的业务，因乙方违反法规引起的任何刑事或民事纠纷，均由乙方自己承担。

6.甲乙双方在宣传，推广，应保持一致。在前期的推广中，甲方给予乙方全面的技术指导和支持，协助乙方作好前期推广活动和完善代理服务的善后服务。

7.奖励：乙方a全年获税后净利\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%.b全年获税后净利\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%.c全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%.d全年获税后净利\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%.

8.本代理合同一式\_\_\_份，双方各执\_\_\_份，以甲乙双方法定代表人(或委托代理人)签字盖公章，并于乙方首次支付的代理权金款项到达甲方账户立即生效。甲乙双方互相提供以下证件复印件并加盖公章备存：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_营业执照，税务登记证(国税+地税)，中华人民共和国组织机构代码证，开户许可证和法定代表人(或委托代理人)身份证，如自然人代理凭身份证。

甲方乙方

代表代表

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址

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

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话/传真：\_\_\_\_\_\_电话/传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**楼盘销售合同篇二**

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(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。

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。

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。

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。

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。

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。

4.因客户对临时买卖合约违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

1.甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)甲方营业执照副本复印件和银行帐户;

(2)新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证;旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(5)甲方正式委托乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目销售(的独家)代理的委托书;

2.甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3.甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

1.在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等);

(2)根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表;

(3)按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

(4)派送宣传资料、售楼书;

(5)在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况;

(6)利用各种形式开展多渠道销售活动;

(8)乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2.乙方在销售过程中，应根据甲方提供的\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3.乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4.乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

1.在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一但终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2.经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

1.本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2.在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**楼盘销售合同篇三**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)与\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)，本着平等互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商代理事宜，达成如下协议：

一、代理资格

1.具有法人资格，固定的营业场所，有一定的付款能力。

2.与当地教育部门有良好的关系。

3.严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定。

4.具备以上条件，第一次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，以后每次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。签定本协议，填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，即可取得相应代理资格。

二、代理产品、地区、期限

1.甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，地区为\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，期限从本协议签订之日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月日止。

2.乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件及\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的代理商，享受代理商代理价格。

三、甲方的责任、权利和义务

1.在乙方提交订货计划的前提下，甲方负责保证足够的货源。

2.甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。

3.在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。

4.乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。

5.甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损失不承担责任。

四、乙方的责任、权利和义务

1.乙方须按实际情况填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的合同。

3.乙方必须尊重甲方的知识产权。

4.乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。

5.乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。

6.经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。

7.协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

五、代理价格，销售指标

1.甲方对乙方的供货价格，乙方对客户的价格，均由另外的销售价格表确定。甲方因各种原因需变更价格，应于调整前一月通知乙方。

2.签定本协议的代理商无销售任务，可随时按代理商价格到甲方订货。

六、订货、付款及货运

1.乙方向甲方订货时，须提前一周填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。甲方在收到定货单和货款后，于\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内发货。

2.结算方式：按定货单结算，款到发货。

2.甲方承担乙方所进代理商品到乙方所在地的铁路费用。

3.乙方在收到货物\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日之内验货，如有商品破坏，须书面通知甲方;否则视同一次验收合格。

七、售后服务

商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请求甲方帮助，所需费用由乙方负担。

八、违约责任

1.乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议。

2.甲乙双方如发生严重违反本协议条款，严重违背商业道 德和法律或损害对方利益，均可以书面形式终止本协议的效力。

九、法律效力

1.协议内容的最终解释权在于甲方。

2.变更本协议的条款中任何内容，需有双方签字的正式书面更改文件。

3.甲方对乙方的授权期满后，本协议自行终止。

4.本协议经双方签字盖章后生效，协议到期终止后可以续签

十、本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜及双方发生纠纷，双方应协商解决。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附件

代理商注册登记表(略)

**楼盘销售合同篇四**

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(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。

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。

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。

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。

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。

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。

4.因客户对临时买卖合约违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

1.甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)甲方营业执照副本复印件和银行帐户;

(2)新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证;旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(5)甲方正式委托乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目销售(的独家)代理的委托书;

2.甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3.甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

1.在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等);

(2)根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表;

(3)按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

(4)派送宣传资料、售楼书;

(5)在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况;

(6)利用各种形式开展多渠道销售活动;

(8)乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2.乙方在销售过程中，应根据甲方提供的\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3.乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4.乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

1.在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一但终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2.经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

1.本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2.在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**楼盘销售合同篇五**

在房地产市场中，楼盘委托销售协议书扮演着重要的角色，它是楼盘销售的基础。本文将根据标题的要求，详细具体且生动地描述一个楼盘委托销售协议书的范本，以指导和帮助相关从业人员更好地了解该协议的内容和重要性。

第一部分：引言及背景

楼盘委托销售协议书是由楼盘开发商与相关销售机构或个人签署的一份法律文件。协议书的目的是确保楼盘的销售工作能够顺利进行，并明确双方的权益和责任。本协议的签署将确保楼盘销售的合法性和透明性，为购房者提供法律保障。

第二部分：协议的各方

本协议由以下各方签署：

1.委托人：楼盘开发商，以下简称“甲方”。

2.受托人：销售机构或个人，以下简称“乙方”。

第三部分：协议的内容

1.协议的目的

甲方作为楼盘开发商，委托乙方进行楼盘销售工作，以吸引潜在购房者，并确保销售过程的合法性和透明性。

2.协议的期限

本协议自双方签署之日起生效，并终止于楼盘销售工作的最后一天。期限可根据双方协商另行延长或提前终止。

3.协议的义务和责任

甲方的义务和责任：

-向乙方提供准确、完整、真实的楼盘信息，包括但不限于楼盘规划、户型设计、售价、销售政策等。

-提供销售所需的相关文件和资料，并保证其真实有效性。

-在楼盘销售过程中，积极配合乙方的工作，如提供营销支持、提供售后服务等。

乙方的义务和责任：

-对楼盘的相关信息进行准确、完整、真实的\'宣传，以吸引潜在购房者。

-遵守相关法律法规，确保销售过程的合法合规性。

-提供专业的销售咨询、答疑服务，为购房者提供准确的信息和帮助。

-在销售过程中，积极沟通与甲方，并及时提供销售进展报告。

4.销售价格和佣金

甲方将根据销售情况和市场变化确定楼盘的销售价格，并与乙方事先达成共识。乙方将根据销售情况和甲方的政策规定，获得相应的佣金。

5.信息保密

双方同意在协议期限内及终止后对涉及该协议的商业信息和机密信息进行保密，并在未获得对方书面许可的情况下，不得向第三方披露相关信息。

6.协议的变更和解除

协议的任何变更或解除，均需经双方书面确认并签署。任何未经双方同意的变更或解除行为均无效。

第四部分：协议的生效与争议解决

1.协议的生效

本协议自双方签署之日起生效，并代表双方之间的权益和义务关系。

2.协议的争议解决

双方如发生争议，应首先通过友好协商解决。若协商不成，争议将提交至有管辖权的法院进行解决。

第五部分：其他

1.本协议一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

2.本协议未尽事宜，双方可另行协商，并以书面形式确认。

以上是一个楼盘委托销售协议书的范本，旨在帮助读者更好地了解该协议的内容和重要性。在实际应用中，协议的具体内容可能因不同情况而有所不同，因此，在签署协议之前，双方应认真阅读和协商，确保协议的完整性和合法性。

**楼盘销售合同篇六**

销售代理是在签订合同的基础上，为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理商，对价格、条款及其他交易条件可全权处理。那么签订楼盘销售代理合同需要注意什么呢?以下是本站小编整理的楼盘销售代理合同，欢迎参考阅读。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

法定代表人： 法定代表人：

甲、乙双方经友好协商，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，就甲方授权委托乙方代理销售甲方开发的家园小区事宜，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

甲方委托乙方在 区域内销售由甲方开发的位于港西镇政府驻地独家代理的吉利家园小区房产(项目详细资料见附页)。

第二条 代理期限

1、合同合作期限自20xx年 月 日至20xx年 月 日止。

2. 在合同有效期内，除甲方或乙方违约，双方不得单方面终止合同。

3. 在本合同有效期内，乙方必须将吉利家园小区作为首推楼盘，否则视为乙方违约，甲方有权终止合同，一切责任由乙方负责。

第三条

第四条 销售价格

1、销售价目详见本合同附件。

2、甲方可以根据市场情况调整销售价格，但须在价格作出调整的前10天内，以书面形式将调价方案告知乙方。

第五条 代理佣金及结算

1.甲、乙双方商定采用如下方式结算代理费：

1)按揭客户按合同成交金额(含住宅、车库、储藏室)的4%计提佣金。

2)分期付款客户，住宅部分按总房款的5%计提佣金;车库、储藏室按3%计提佣金。

3)一次性付款客户，住宅部分按总房款的8%计提佣金;车库、储藏室按3%计提佣金。

2.结算标准：

1)按揭贷款客户以首付款50000.00元到位并签订〈〈吉利家园内部认购

协议书

〉〉为准，甲方按佣金的50%结算佣金，剩余50%待项目取得预售许可证并办理完所有相关购房手续后一次性付给乙方。

2)分期付款客户以首付款100000.00到位并签订〈〈吉利家园内部认购协议书〉〉为准，甲方按佣金的70%结算佣金，剩余30%待交房时一次性付给乙方。

3)一次性付款客户以房款100%到位并签订〈〈吉利家园内部认购协议书〉〉为准，甲方按佣金的70%结算佣金，剩余30%待交房时一次性付给乙方。

4)为防止项目在取得预售许可证之前因客户退定对甲方造成经济损失，所有分销商从第3套成交的客户开始结算佣金，前2套佣金作为退定保证金待取得预售许可证并办理完所有购房手续后给予结算。

3.结算时间

佣金每月结算一次，销售周期为当月5日至次月4日，每月5日以后乙方将上月的销售报表及佣金计算表报给甲方审核，如无异议，经双方签字确认后，甲方5日内结表上月佣金，如甲方超过10日仍未向乙方支付代理费，每延迟一天，需向乙方支付费用的千分之一作为滞纳金;如超过30日仍未向乙方支付代理费，每延迟一天，需向乙方支付费用的千分之三作为滞纳金。

1)乙方结算的款项，必须出具正式的佣金发票并经乙方代理人签字后方可付款。

2)没有甲方同意，乙方不得擅自代收房款，否则一切责任自负。

3)代理佣金基数为住宅，商铺，车库，储藏室四项合计总额。

第六条 甲方的责任

1、 负责提供该物业的工程、建设开发手续及相关证件之复印件及宣传材料，

并保证资料真实有效。

2、 负责本物业必要的形象和市场推广宣传。

3、 保证本物业的施工进度、工程质量和入住时间。

4、 应乙方要求，定期将本物业最新销售情况告知乙方,以免乙方重复销售。

5、 向乙方提供该物业的销售合同文本及相关销售文件资料。

6、 甲方保证本合同约定的代理项目的合法性及相关文件资料的真实性、有效性。

7、 甲方负责合同登记、客户贷款、产证办理、交房及进户等工作，以及提供乙方所需的必要协助.

8、 甲方委派财务人员，负责定金、房款和其他费用的收取，工资和福利由甲方承担。

9、甲方负责制定商品房预(出)售

合同样本

，供乙方执行。

10、甲方负责对合同样本以外的附加条款予以审核，合同附加条款须经甲方确认后方能有效。如在审核期限内，甲方无任何反馈意见，则视合同附加条款甲方已确认。

11、甲方负责售楼处，样板房的建造及装修，并提供必要的销售道具及配备(水、电、空调、电话等)，售楼处及样板房费用由甲方负责。

12、因甲方原因给予客户价格折让的，在结算乙方代理费时，仍按未折让前价格计算。

第七条 乙方的责任

1. 在合作期间，利用乙方的客户网，通过直销等各种方式对该物业进行市场推广，寻找并向甲方推荐合适的客户。

2. 有权了解甲方销售策略及与物业销售有关的配套、设计、规划等相关资料。

3. 若乙方洽谈的客户与甲方洽谈的客户相冲突，则甲方有权决定此种情况的处理方式，乙方应配合甲方的工作。

4.乙方应根据甲方提供的有关项目销售资料,代表甲方在甲方授权范围内解答客户提问，并按甲方提供的销售

合同范本

及销售价格与客户商议销售条件，保证销售过程真实,对销售客户不做未经甲方许可之承诺。

5. 对因本协议获取的有关甲方及物业的信息负有保密责任。

6、乙方负责协助甲方与客户签定认购书和销售合同，并以甲方确认的合同样本

内容(包括付款方式及优惠折扣)为准，乙方无权对合同内容进行任何修改，遇有特殊情况需增删、变更合同条款的，均须经甲方书面确认后方可执行，任何乙方未经甲方书面确认而与客户的约定，其后果均由乙方承担。

7、乙方对外销售使用的销讲资料内容和广告方案等均须事先征得甲方同意。乙方设计的宣传资料及广告稿需交甲方签字确认后才能进行发布。

8、乙方在代理期限内未经甲方书面同意，不得转委托第三方进行销售代理。

第八条 相关管理事项

一、佣金结算方面

1. 买受人不能亲自到现场签订〈〈内部认购协议书〉〉的，必须由相关代理人出示客户经过公证的〈〈授权

委托书

〉〉和代理人身份证明方可代为办理，否则一律视为无效认购协议，佣金一律不给算。

2. 已经给分销商结算佣金的买受人退定时必须由买受人和相关分销商同时亲自到场并出示买受人身份证明和相关分销商盖章签字的〈〈吉利家园客户退定申请证明〉〉方可办理退定手续，否则一律不得退定。

3. 已经结算佣金的客户退定时甲方有权在买受人诚意认购金中扣除已经给分销商结算的全部销售代理佣金，扣除部分由相关分销商负责补齐并退还给买受人，否刚一切后果均由分销商承担。

二、业绩确认方面

1、各分销商传真客户资料时，只需填写客户姓名、看房日期等基本资料即可，无需填写客户联系方式，传真资料仅做甲方与相关分销商的业绩确认证明，不作为分销商之间的业绩确认证明使用。

2、各分销商之间发生的窜客、跑单等行为的业绩确认执行“小定七天时效法则”。即分销商之间的业绩确认仅以客户小定资料为准，客户在交纳小定后的七天之内无论在任何分销商那里或以任何形式成交的，均算作带客户交小定的分销商的业绩;超过此期限，此客户无论在任何分销商或以任何形式成交，均与带客户交小定的分销商无关。

三、销售管理方面

1、严禁分销商与售楼员通过挪用、欺骗等手段转移公司客户或其他分销商客户的行为，一经发现售楼员作辞退处理，销售提成全部没收;解除相关分销商的分销合同，佣金一概不与结算，情节严惩的依法追究法律责任。

2、严禁任何售楼员以任何形式获取分销商客户资源，有类似行为的，相关分销商可以举报，当事售楼员被举报超过两次，做辞退处理。

第九条 违约责任

1. 本协议期限内，若乙方有违反本协议的约定，甲方有权解除乙方的物业销售代理权，乙方应负责赔偿由此引起的一切损失。

2. 甲方在合同期间违约，对乙方造成的经济损失将按同等金额赔偿乙方。

3. 乙方私自收取业主房款，甲方有权解除乙方的物业销售代理权，乙方应负责赔偿由此引起的一切损失。

第十条

1、 本合同经双方协商一致同意，可以修改、补充、完善。 合同未尽事宜，双方可另行制定补充协议，其效力等同于本合同。补充协议内容如与本合同约定事项不一致辞，以补充协议为准。

2、 2、若因甲方(如工程停工、施工质量等)，导致乙方不能完成销售指标时，甲方不行解除本合同。

3、 除不可抗力导致甲方项目的销售出现困难，乙方未达到销售指标时，甲方有权以书面方式通知乙方解除合同，甲方需要支付本合同工已履行期间的销售代理佣金外，不承担任何期其他责任。

4、 在合同到期时自然终止。

第十一条 免责条款

如双方在执行本合同中，出现以下情势，则依法免于承担民事责任。

1、 不可抗力：

(1) 政府或其他权威机构确认的不可抗力备件。

(2) 由双方共同确认的不可抗力条件。

第十二条

1、 双方若发生争议，应友好协商解决，协商不成可向威海市仲裁委员会申请仲裁，仲裁不成，可向威海市人民法院起诉。

2、 本合同一式两份，甲、乙双方各一份，经双方代表签字盖章后生效。

甲方盖章： 乙方盖章：

法定代表人： 法定代表人：

年 月 日 年 月 日

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。

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**楼盘销售合同篇七**

受托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方经协商一致，就委托事宜达成如下协议：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_办理有关购买商品房 \_\_\_\_\_\_\_\_\_套的各项事宜。

1.购买的商品房共\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，总面积在\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米之内;

4.其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

受托人如完成委托事宜，委托人给付报酬\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;如果在委托期限内未能完成委托事宜，给付劳务费\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

根据实际需要，按支出凭据向委托人报销。

委托酬金在合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日之内，先付\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;其余在受托人完成委托事宜后一次支付。

其他费用先由受托人垫付，每季度未结算一次。

所有经费往来均通过银行结算。

自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

3.其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解;协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

1.提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

2.依法向人民法院起诉。

委托人(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 受托人(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)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**楼盘销售合同篇八**

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。

4.因客户对临时

买卖合同

违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1.甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)甲方营业执照副本复印件和银行帐户;

(2)新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_\_项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售\_\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证;旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后二天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的\_\_\_\_\_的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2.甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误打。

3.甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条 乙方的责任

1.在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等);

(2)根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表;

(3)按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

(4)派送宣传资料、售楼书;

(5)在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目环境及情况;

(6)利用各种形式开展多渠道销售活动;

(8)乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

2.乙方在销售过程中，应根据甲方提供的\_\_\_\_\_项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3.乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告之甲方，作个案协商处理。

4.乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1.在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一但终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2.经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条 违约责任，双方违反合同约定的，支付\_\_\_\_\_的违约金。

第十条 其他事项

1.本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2.在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方：\_\_\_\_\_(盖章)

代表人：\_\_\_\_\_(签字)

乙方：\_\_\_\_\_房地产中介代理有限公司(盖章)

代表人：\_\_\_\_\_(签字)

委托方(甲方)：

委托代理人： 职务：

地址： 电话：

受托方(乙方)： 地址：

身份证号码： 电话：

甲乙双方经过协商，根据《中华人民共和国合同法》法有关规定，就甲方委托乙方代理销售甲方开发楼盘的事宜，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

甲方委托乙方代理销售 楼盘。甲方全权交付乙方代理销售的 套住房必须在合同约定的时间内达到100%。注：(如在合同约定的时间内所销售的房屋未达到85%时，甲方扣除乙方所得全部佣金的10%;以此类推，如果销售的房屋达到90%的，不奖不罚;销售的房屋未达到90%时甲方扣除乙方所有佣金的5%;如果达到或超额完成95%以上时，奖10%提成;提前完成合同约定，甲方给予乙方奖励，奖励标准为每提前一个月奖5000.00元)。

第二条 合同期限

本合同自动终止。

2、在本合同有效代理期内，甲方和乙方不得违约，否则违约方承担相应责任。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得再指定其它代理人。

第三条 费用负担

本合同约定代理销售的楼盘宣传策划、资料以及推广、销售人员的工资等费用均有乙方负责支付。甲方给予配合。

第四条 销售价格的确定

销售基价由甲乙双方共同协商制定，以公司各楼宇的实际价格表为准，甲方提供并确认的销售价目表见(附件1)，如需调价，甲方以书面形式通知乙方，乙方接通知后即按新的销售价格销售。

第五条 代理销售佣金及支付方式

1、乙方代理销售的佣金按销售合同总价款的百分之一结算。乙方实际销售价格超出销售基价(即溢价)部分有甲乙双方五五分成(5:5比例)，代理销售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销售佣金。

5日前支付代理销售佣金。溢价款于每套合同价回款额度达到百分之百时全部结清。

3、乙方若代甲方收取房款，在合同签订并按合同收取房款后，收款当天或者第二天将房款存入甲方指定账户。

4、因客户对临时买卖违约而没收的订金，在客户无争议后，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1、甲方应向乙方提供以下文件和资料

(1)甲方营业执照副本复印件和银行账户;

(2)开发建设项目，甲方向乙方提供国有土地使用证、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、商品房销售许可证(包括商品房预售许可证)。

(3)关于代售项目所需的有关资料，包括：外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其它费用的估算。

(5)甲方正式委托乙方为 合同签订项目销售代理人。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后三天向乙方交付齐全。

甲方保证客户购买楼盘的实际情况与其提供的资料相符合。

2、甲方应积极配合乙方的销售，保证提供给乙方的房产信息无误。

第七条 乙方责任

1、在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)指定推广计划书(包括市场定位、销售对象、广告宣传等);

(2)根据市场推广计划，指定销售计划、时间安排;

(3)按照甲乙双方一定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

(4)派送宣传资料、销售书;

(5)在甲方的协助下，安排客户考察并介绍项目及相关情况;

(6)利用各种形式开展多渠道销售活动;

(8)乙方不得超越甲方授权向购房者做出任何承诺。

3、乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单元)，乙方须告知甲方，作个案协商处理。

4、乙方收取客户所付款项后不得挪用他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代理销售楼盘以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1、在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清于本合同有关的费用，完备与法律经济相关事宜。本合同终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任。

2、经甲乙双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条 违约责任

双方违反合同约定的，支付10000元的违约金。并约定如下：在甲乙合作期间甲方不得再指定其它代理人;乙方不得低于基价销售。特定关系户由甲方决定成交价，乙方所得的百分之一佣金比例不变，结算佣金基价下调;甲方对已委托代销楼盘不再谈判销售，如有客户找到甲方，甲方及时推介，最终谈判权归乙方。

第十条 其他事项

1、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2、在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式接解决。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

代表人： (签字) 代表人： (签字)

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**楼盘销售合同篇九**

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国建筑法》及其他有关法律，遵循自愿、公平、公正和诚实信用的原则，经甲乙双方就建设工程劳务合作事项协商一致，特订立本合同如下：

一、工作概况及工作内容

1、升办资质内容：房屋工程建筑施工总承包三级、幕墙专业承包二级，装修专业承包二级。

2、要求：乙方必须在承诺的时间期限内完成任务，如因国家政策变更停办，经甲方了解属实，不承担违约责任。

二、合同工期

房屋工程建筑施工总承包三级，幕墙专业承包二级，装修专业承包二级，甲方拿证（资质证书）时间为公司建造师满足办理公司资质要求后\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月内。

三、合同价款包干价

代理费总价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。（乙方不提供咨询服务发票。）

四、办理资质甲方需提供资料

1、企业法人营业执照正、副本（原件、扫描件各一份）。

2、办公场地的房屋租赁合同和产权证（原件、扫描件各一份）。

3、公司章程和股东会决议（原件、扫描件各一份）。

4、法人及技术负责任职文件、法人身份证扫描件及一寸证件照各一份，技术负责人身份证扫描件及照片各一份。

5、\_\_\_\_\_\_\_名建筑工程注册建造师注册证原件及身份证原件、b证原件、一寸证件照各一份。

6、\_\_\_\_\_\_\_名安全员考核合格c证证书原件及身份证扫描件、一寸证件照各一份。

7、近一个月社保证明各一份（社保发票及人员明细）。

8、中级职称人员\_\_\_\_\_\_\_人职称证原件及身份证扫描件各一份。

9、施工、质量、安全、机械、造价、劳务等人员\_\_\_\_\_\_\_人证书原件及身份证扫描件各一份。

10、技术负责人业绩扫描件各一份。

11、\_\_\_\_\_\_\_名中级技工证书扫描件及身份证扫描件各一份。

以上资料甲方至少提供前8类，其它不足部分乙方可负责补充。

五、乙方义务与责任

1、负责把甲方建造师注册至甲方单位；如有需要延期的乙方负责达到。

2、负责把甲方工程师、技工人员、现场管理人员进入甲方系统并上传相应资料。

3、完成全部办理资质所需所有材料并且保证通过。

4、负责收集相应人员证件及与资质相对应的机械设备发票的资料。

六、款项的支付

1、双方签订合同后，甲方预付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元定金。

2、房屋工程建筑施工总承包三级资质省建设局网上公示后，甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

3、乙方领取安全生产许可证办理完毕，证件到甲方单位后，一次性支付尾款\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

七、支付方式

以上工作乙方完成后款项均以银行转账方式汇入乙方账户，若乙方对上述证件未办理成功，乙方无条件将甲方先期支付款额退还给甲方。

八、违约责任说明

1、合同一经签订，甲乙双方应认真自觉遵守并履行各自的责任和义务，不得擅自单方面更改，终止合同，办理业务完成后本协议自动失效。

2、合同履行期满，乙方未给甲方办理好资质证书，乙方承担违约金责任，即每超过一个月，乙方向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_元/月，若甲方要求乙方退款则乙方不承担违约金，由双方协商制定补充协议。

3、因甲方未能及时按合同约定支付所需费用并由此引起的资质申报或领取资质证书时间延长，由甲方承担后果。若乙方逾期办理资质证书超出\_\_\_\_\_\_\_个月，甲方可以要求乙方终止合同。

4、因甲方提供资料原因延误时间，导致的一切后果由甲方自行承担。

5、若由于乙方代办工作的过失或其他乙方自身原因导致合同期内甲方未能通过资质核准，乙方一次性在\_\_\_\_\_\_\_个工作日内退回甲方已支付的`费用。

6、乙方在受甲方的委托过程中，若是由于建设厅政策性等原因造成甲方所申报的资质不能核准以及延长核准时间的或不能领取资质证书，不属违约范围，双方协商解决。

7、甲乙双方遇见不可抗力的事件，均不属违约。甲乙双方相互商定、相互认定的行为，不属违约，且乙方不承担违约金责任。

九、合同争议的解决方法

双方发生合同纠纷时，应友好协商解决。若协商不成，提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院诉讼解决。

十、合同的效力

本合同自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且收到甲方办证所需材料及定金之日起生效。本合同一式\_\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各持貮份，具有同等效力。

甲方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

乙方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**楼盘销售合同篇十**

发展商：(简称甲方)

地址：

电话：

代理商：(简称乙方)

地址

电话：

本合同依据《中华人民共和国经济合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及西安市商品房屋管理的有关规定，经甲、乙双方充分协商，达成一致，特制定本合同。

第一条项目情况

甲方对(以下简称本项目)。

第二条代理期限

甲方委托乙方为本项目策划推广及独家销售代理，合同期限自20xx年月日起止至20xx年月日，共计24个月。

在合同有效期内，任何一方不得随意单方终止本合同。如需延期或提前终止，双方协商。

第三条销售价格及付款方式见(附件一)

销售进度计划(附件二)

第四条营销策划、广告宣传

乙方负责本项目的策划推广及独家销售代理工作，销售人员工资、业务费用及售楼部日常办公费用等均由乙方承担。本项目所发生的广告制作、发布、售楼资料印制、售楼部内部装修及办公设备、工地围墙布置、样板房装修均由乙方提供方案或建议，甲方同意后组织实施，费用由甲方承担。

第五条代理费收费标准及销售成交认定

1、代理佣金计算方法：

代理佣金=底价佣金+溢价佣金

其中：底价佣金=底价销售合同总金额×2%

溢价佣金=(实际售价—销售底价)×销售面积×20%其余80%的溢价收入归甲方所有。

2、业绩考核方式：与客户签定合同，收到全部款项，即达到计算乙方销售业绩的标准。

3、佣金结算方式：客户不需贷款的以甲方收到全部购房款后，即视为达到

乙方计提代理佣金标准;若需提供按揭贷款的，按揭款到达甲方账户后，达到计提乙方代理佣金标准。若甲方已支付的代理佣金中因特殊原因退房的，则在下期支付乙方佣金中扣除已支付的相应佣金。

若客户未交足定金或交纳定金后弃订，所没收款项由甲方分配，甲方不另行向乙方支付代理费，若遇特殊情况经甲乙双方协商后可退款。

第六条房款收取

本项目楼宇销售的合同及收据均由甲方提供，销售合同由乙方填写，甲方审核签字盖章。售楼款项由甲方专人收取，汇入甲方指定账号。乙方不得擅自收取任何款项。

第七条代理费结算

乙方应于每月5日前向甲方申报结算清单，若因乙方原因未按时申报，则按申报日顺延结算日。甲方在收到乙方结算清单后5个工作日内审核确认，次月结算。结算时首先扣除佣金的20%为保证金，直至壹拾万元整。

乙方当月未完成销售任务，代理佣金按照实际应计提佣金的80%提取。乙方次月完成累积销售任务，上月代理佣金全额结算。连续三个月未完成销售任务，扣除的.20%代理佣金不再予以支付。

若甲方未能按期支付乙方代理费用，甲方须每日按应支付代理费用的5‰向乙方支付逾期利息。

第八条甲方的权利与责任

1、提供营业执照复印件、银行账户、本项目现有相关证件、合同文本、相关手续证明、项目情况等资料，不足部分由甲方继续完善并提供。

2、甲方正式委托乙方为本项目销售代理的委托书。

3、提供给乙方在楼盘现场装修完毕的售楼部，售楼部室内设施由甲方提供。

4、甲方负责收取包括定金及保留金在内的所有房款。

5、确保工程质量及工程进度，提供工程进度表，确保楼宇按计划入伙。

6、有权对销售工作进行监督，并指派专人配合协调乙方销售工作，负责审核售楼合同、收款、办理合同登记等手续，落实购房人合理要求等工作。

7、本项目销售的宣传推广费(报纸、电视、楼书、户外看板、促销单等的设计、印制、发布、促销活动费)由甲方承担。由乙方提出发布计划，双方认可后由甲方执行。宣传推广费不低于可销售总额的1%。

8、每周召开一次甲乙双方参加的项目销售工作会议。

9、乙方销售方案及计划须经甲方签字认可后方可执行。

10、做好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响。

11、因特殊关系，经甲方总经理批准，甲方享有10套房产的销售权利，该部分房产的销售不计入乙方销售提成，但作为乙方销售业绩计入考核。

12、甲方有权调整销售底价。

第九条乙方的权利与责任

1、乙方负责售楼部电话费及乙方日常办公费用，负责销售人员的招聘、培训、指导、管理并承担人员工资奖金及提成，和安全工作的责任。

2、乙方以甲方名义按照委托权限进行销售工作，不得以甲方名义进行销售业务以外的活动。

3、切实完成向甲方承诺的销售指标，严格执行甲方认定的销售价格及付款方式。

4、进行项目营销策划，编写项目推广计划提交甲方，拟定项目付款方式、广告安排、促销配合等营销组合，确定项目推广时机。

5、依项目市场定位制定项目销售要点，拟定广告方案，为广告公司确立宣传主旨、提供参考意见，指导及协助广告公司进行本项目的广告宣传制作及发布。

6、负责对售楼部一线销售人员进行专业、专职培训，并定期召开销售工作会议，了解一线反馈信息，随时对一线人员进行指导。

7、每十五天以书面形式向甲方汇报一次销售情况。

8、在合同期内负责房款的催交。

9、乙方须按甲方意图及要求解释并填写房屋买卖合同，充分体现甲方权益。

10、做好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响。

第十条违约责任

1、客户购买的本项目房产的实际情况与甲方提供书面材料不符合或产权不清、工期、质量问题等纠纷，均由甲方负责。

2、若甲方无故未能按期支付乙方代理费用，甲方须每日按应支付代理费用的5‰向乙方支付逾期利息。协商无果并可通过法律程序追讨乙方合同所得。

3、乙方不得隐瞒、滞留或挪用销售资金，若有此类情况发生，视为违约，甲方有权单方面终止合同并追究赔偿及法律责任。

4、乙方擅自超出甲方委托权限范围的销售行为，由乙方承担全部责任。如对甲方造成形象、利益损害，甲方有权向乙方索取赔偿，并可单方终止合同。

5、合同有效期内，甲方代售或委托他人销售的房屋，销售额应计入乙方销售总额中，并结算佣金给予乙方。

6、自正式开盘销售日起，每个月为一考核期。乙方连续三次未完成销售任务甲方有权终止合同。本项目从合同签定之日起，壹个月内乙方总销售业绩少于壹百万元，甲方有权解除本合同(甲方于20xx年12月22日前向乙方提供销售现场，如发生延迟，本考核期向后自然顺延。);从第二个月开始，销售考核按附件二执行。

7、在最后一季考核时，如因乙方销售执行不力，乙方未达到委托销售总套数的90%，甲方有权扣除乙方代理费总额的10%作为处罚。如超过委托销售总套数的90%，按乙方代理费总额的5%作为奖励。乙方销售业绩达到90%后，乙方可选择终止执行本合同。

第十一条合同终止，甲乙双方需提前一个月进行交接工作，销售执行工作由乙方现场经理负责。销售业绩计入乙方业绩。

第十二条

未尽事宜，双方可予以补充，补充条款与本合同具同等法律效力。

第十三条本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，均具同等法律效力，自甲乙双方签字盖章之日起生效。

甲方(签章)：乙方(签章)：

代表签字：代表签字：

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**楼盘销售合同篇十一**

销售代理不等同于厂家的直营销售机构，也不是厂家的子公司或控股公司，他有独立的利益，独立核算。代理商与委托方的关系是长期稳定的，一般在一年以上，有的长达数十年。那么楼盘销售代理合同又是怎样的呢?以下是本站小编整理的楼盘销售代理合同，欢迎参考阅读。

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《中华人民共和国合同法》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。

第一条：委托事项

1-1、甲方委托乙方在 设立售楼处，销售 省 市 花园住宅楼 期工程中的部分房屋，具体为 号楼盘共计 户。待上述楼盘在合同规定的时间内销售进度达到总面积的85%以上时，甲方可根据情况在给乙方安排其它楼盘的销售，届时双方再以书面合同的形式确定。

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。

第二条：合同期限

2-1、本合同期限为 天，自20xx年 月 日至20xx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一个月另行协商，并重新签定合同。

第三条：费用承担

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。

第四条：佣金费

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。

第五条：佣金结算方式

5-5、结算时间为每月一次，次月该日乙方将销售报表报甲方审核，甲方7日内将佣金结算给乙方，剩余佣金待购房户将剩余购房款全部缴纳后，甲方一次性支付给乙方。

第六条：奖励与惩罚

6-1、乙方销售房屋自本合同签定之日起个月内销售数量达到总面积90%及其以上，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加1个点即 %。在4个月内销售数量达到总面积的100%，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加2个点即 %。

6-2、乙方在合同期内销售达不到总代理面积的90%(不包括车库和储藏间)，代理费按 %提取。

6-3、在合同销售期间内，乙方销售缓慢或给甲方楼盘销售造成损失，甲方有单方面解除合同的权力，但要在合同终止 月前以书面形式通知乙方。

第七条：退房处理

7-1、由于甲方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的100%，同时乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金并且甲方应额外按照已交房款5%给予乙方做为经济补偿，客户所有的经济损失并且由甲方包补。

7-2、由于乙方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的95%，乙方包补客户已交房款5%的损失，同时乙方应将因该客户买卖房屋所提取的佣金返还给甲方。

7-3、由于客户自身原因造成退房的，按国家有关规定办理，乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金。

第八条：甲方应提供乙方的资料复印件

8-1、甲方的营业执照。

8-2、上级有关批准文件。

8-3、国有土地使用权证书。

8-4、建设用地规划许可证。

8-5、建筑工程规划许可证。

8-6、建筑工程施工许可证。

8-7、商品房欲售许可证。

8-8、楼盘规划图和建筑施工图纸。

8-9、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋销售成品标准》、《房屋质量

保证书

》和《使用

说明书

》。

8-10、房屋销售明细表。

第九条：其他

9-1、甲方(乙方)发生销售时，应及时通知乙方(甲方)，如果发生重卖现象由甲方(乙方)承担全部法律责任。乙方应及时将准购房户的详细资料通知甲方，通知内容包括：准购房户的姓名、身份证号码、现居住地址、通讯方式及所买详细楼号等。

9-2、销售期间甲乙双方商定，根据乙方的销售情况，甲方定期到乙方售楼处办理收缴房款和定金。乙方可以收取封房金，但不能直接收取购房定金、购房款。乙方以乙方名义开具的收款收据及发票所收款项，如交付甲方，甲方应给乙方出具相应的收款手续。没有甲方的收款手续的，乙方独自所收款项给购房户造成的一切损害后果，由乙方自行负责。乙方与客户签定合同同时，应按甲方规定的方法签订，由甲方盖章确认后生效。非经甲方盖章签字的合同，所发生的一切纠纷及造成的经济问题全部由乙方承担。

9-3、在销售期间，甲方所提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。。

9-4、在销售期间，乙方因自行设计的宣传资料不真实而引起的纠纷以及与销售有关的其他问题，由乙方负责解决并承担法律责任。

9-5、乙方必须建立严格的客户登记制度，确保客户的售房款以及足额缴纳，并划拨甲方帐户，乙方不得私自挪为它用。

一切损失。

9-8、甲方在房屋交付使用后3个月内，协助购房户办理房屋产权证书和土地使用权证书。其办证费用按主管部门的收费标准和规定由乙方组织购房户向甲方交付。

9-9、甲方负责与客户签订商品房销售合同，甲方指定委托人在乙方销售业绩确认书上签字盖章予以确认。

本合同未尽事宜，在不违反双方权益及利益的前提下，双方本着诚信的原则协商解决。协商不成时，因本合同产生的争执纠纷由山东省乳山市人民法院管辖。

9-10、本合同经甲、乙双方法人签字、盖企业合同章后生效。

9-11、本合同一式两份。甲、乙双方各执一份，各具同等法律效力。本合同同附件与合同具有同等的法律效力。

甲方(全称)： 乙方(全称)：

甲方法人代表： 乙方法人代表：

年 月 日 年 月 日

甲方：

地址：

乙方：

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温泉邻里楼盘事宜，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，由甲方在曲靖市三宝镇赵家村兴建的温泉邻里楼盘项目，销售面积共计\_\_\_\_\_平方米。

第二条 合作期限

1.本合同代理期限为月日至月到期前的 30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12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，甲方不得在曲靖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报纸广告、印制宣传材料、售楼书等，由乙方负责支付。如需大型推广宣传活动，需甲乙双方协商费用的分配。

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温泉邻里楼盘项目价目表成交额的 3%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，归乙方所有。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5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。

4.因客户对临时

买卖合同

违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1.甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)甲方营业执照副本复印件和银行帐户;

(2)新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设温泉邻里楼盘项目批准的有关证照; 旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后二天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的\_温泉邻里楼盘\_\_\_\_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误打。

3.甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

**楼盘销售合同篇十二**

甲方：中国xx公司地址：\_\_\_\_市\_\_\_\_区新建西路1号乙方：地址：为推动山西通信业的发展，多渠道方便广大客户购买和使用山西电信的通信产品以及办理电信各项业务,乙方自愿申请代理代办甲方电信业务。甲方按照规定的39;申办条件和管理规定，经审核确认乙方具备代理代办甲方业务的条件,委托乙方代理甲方电信业务。为保证营业的正常运营,明确双方的责任和义务,保障双方的利益，经友好协商，特签订本协议：

一、 乙方代理电信业务范围：

（一）代办电信公司客户的入网、缴费、各种卡类的销售业务等业务。

（二）受理用户有关业务咨询、投诉业务。

（三）手机终端产品的零售业务。

（四）手机终端产品的售后服务及维修业务。

（五）甲方允许代办的其他新业务。以上第1-2项、5项乙方必须按甲方的业务规定和业务流程办理，第3、4项乙方必须符合国家相关规定，具备手机终端销售及售后维修的相关资质，并接受甲方监督管理。

二、甲方责任和义务：

（一）甲方审核乙方代办资格，对乙方开业的准备情况验收后，同意在申办的场所内使用带有电信标识的门头及其他营业标识。如果接入营业终端，甲方进行营业网点与计费联网的一次性投资，并给予乙方第\_\_\_\_\_\_\_\_年内网络月使用费全部减免的政策，第\_\_\_\_\_\_\_\_年以后的网络月使用费的减免政策根据甲方相关规定执行。

（二）甲方负责在代理业务上对乙方进行指导和管理，及时通知乙方执行业务规定和促销计划，如遇业务资费和业务流程调整，甲方应及时以业务通知单形式通知乙方。

（三）甲方按照规定和根据乙方提出的申请向乙方分配号码及卡体并在营业系统内负责对乙方进行配号，甲方根据乙方的申请\_\_\_\_市场情况对乙方号码库进行合理的控制和调配。

（四）甲方按照规定监督乙方严格执行号源分配原则，禁止乙方跨区放号，销售跨区号源。

（五）甲方按照规定和乙方提出的申请向乙方提供各类数据卡。

（六）甲方负责向乙方提供客户入网登记表、业务变更登记表、业务宣传资料等营业用品，乙方根据营业用品的库存情况提前申请，并到甲方指定地点领取。

（七）甲方负责对乙方代办的业务进行稽核，包括对客户资料、帐务、发票、业务量进行稽核。

（八）甲方按月对乙方销售情况、服务质量进行打分考核，根据考核情况向乙方支付代理费，乙方须提供发票，作为代理费凭证。甲方结帐周期为每月\_\_\_\_日至月末最后一天，代理费支付原则上不晚于次月月末。

（九）对乙方代办业务中发生的疑难问题，甲方积极予以处理。

一）甲方有权对乙方违反协议、违反业务规定、服务质量等问题进行处罚。

三、乙方责任和义务：

（一）乙方必须具备合法有效的营业执照和代理本协议约定业务的相关资质，必须维护山西电信的企业形象，遵守国家的政策法规，依法经营，按章纳税。

（二）乙方负责提供经营场地，乙方服从甲方在经营业务上的管理，执行甲方确定的业务资费标准和业务规定，乙方的营业人员服从甲方委派的业务管理人员的业务管理，乙方营业人员如需要调整必须以书面形式向甲方业务管理部门提出申请并获准后方可调整，乙方的营业人员必须经过甲方的培训获得上岗资格后方可上岗。

（三）乙方负责营业场所的安全、防火、保卫；负责营业场所的房租、水电、人员工资、营业材料、办公用品等费用，乙方经营自负盈亏。

（四）乙方必须确保移动终端产品进货渠道正当，并具有进网许可证，负责所销售的移动通信终端产品的售后服务，若乙方所售手机产生售后服务问题由乙方负责处理，不得以任何理由拖延或拒绝，由此产生不良后果，其责任由乙方承担。

（五）乙方必须按甲方分配的号段办理客户入网手续，按照甲方的业务流程办理各类业务，认真稽核客户身份，准确、及时录入客户资料。

（六）乙方向甲方申领各类业务入网登记表、入网协议、发票、宣传单页等必须提前向甲方业务部门提出书面申请，在甲方备好后，由乙方签收领取。

（七）乙方在每日结束营业后，将代办甲方业务所得款项按甲方要求，做好日帐后存入甲方指定银行帐户，必须做到日帐日结。

（八）乙方应按甲方的要求对业务量进行认真、真实的统计，不得虚报业务量。

（九）甲方因业务发展需要调整业务规定的流程、资费标准，实施营销计划时，乙方应按甲方通知的要求及时、准确执行、若乙方执行确有困难必须在接到通知24小时内向甲方提出书面报告，写明具体原因与甲方商讨。

一）乙方不得采取不正当的经营手段扰乱市场竞争秩序。 （十

八）乙方须向甲方交纳 元押金，作为甲方品牌维护及风险控制之保证， 若甲方认为乙方所交押金无法保证风险控制，则甲方有权要求乙方追加交纳押金；代理合同终止并进行业务清算后，甲方在十五个工作日内退还押金的90%；其余10%的押金在\_\_\_\_\_\_\_\_年后退还，如在\_\_\_\_\_\_\_\_年内发现因乙方原因造成公司损失的，从剩余部分金额进行扣除，剩余金额不足的，甲方有权继续向乙方追偿。

四、业务代办酬金标准：业务代办酬金按协议签订之时甲方现行的酬金标准执行，同时甲方有权根据上级的通知和业务发展的需要调整代办业务酬金及考评标准，并以书面形式通知乙方。

五、协议终止条件：

（一）协议到期后，双方之一提出不再续签。

（二）如发生下列情况之一，甲、乙如认为应提前终止，需提前一个月书面通知对方，双方妥善处理善后事宜。

1.如遇甲方进行政策性调整，该协议无法继续履行。

2.协议履行期内由于乙方原因停止营业，并经甲方同意的。

3.因其他不可抗力因素，使本协议无法履行的。

4.乙方如有严重违规行为，甲方有权取消其代理资格，有权单方面终止协议。

六、违约责任：发生下列情况之一，甲方视乙方为严重违约，给甲方造成的损失乙方应向甲方赔偿，给用户造成损失的，乙方还须向用户进行相应赔偿，情节严重的甲方有权取消乙方代理资格。

（一）乙方在其经营场所内销售伪劣产品故意坑害消费者，经政府相关部门查实，危害甲方信誉的。

（二）乙方拒不办理甲方委托的各项业务或服务质量低下，经甲方警告置之不理，并在一个星期内无明显改善的。

（三）乙方故意虚报假帐、私自将甲方提供的发票或各类卡挪做他用。

（四）乙方私自转让代理权。

（五）乙方擅自向其他企业或个人泄露甲方机密，造成严重后果的。

（六）因乙方责任并处理不当造成甲方的客户发生严重投诉，造成恶劣后果的。

（七）乙方擅自停止营业超过一天的。

（八）乙方代理行为超越甲方授予乙方代理权限的。

（九）乙方在代理中如有套机、套卡或诱导用户弃卡、欠费等有损于甲方利益的。

（十）乙方擅自将甲方的企业标志、商标应用于其他与本协议无关的事项中。

七、若乙方在协议未到期前擅自停止业务合作，则甲方将扣除乙方所交全部押金。

八、争议解决：

（一）所有因本协议引起的或与本协议有关的任何争议将通过双方友好协商解决。如果双方不能通过友好协商解决争议，则任何一方局的，对双方均有约束力。仲裁费用由败承担。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn