# 吴江区商品房买卖合同范本(必备17篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-05-29

*吴江区商品房买卖合同范本1甲方:乙方:为共同开辟某房地产项目的房产在xx外的销售市场，经甲、乙双方友好协商同意由乙方代理服务，本着互惠互利的原则达成以下协议，以资双方共同遵守。>第一条 授权和承诺在本协议有效期内，甲方指定乙方为本协议第二条...*

**吴江区商品房买卖合同范本1**

甲方:

乙方:

为共同开辟某房地产项目的房产在xx外的销售市场，经甲、乙双方友好协商同意由乙方代理服务，本着互惠互利的原则达成以下协议，以资双方共同遵守。

>第一条 授权和承诺

在本协议有效期内，甲方指定乙方为本协议第二条之物业和地区的指定合作方之一。

>第二条 委托物业甲方位于 (以下简称\_该物业\_)。现委托乙方代理(非独家)销售该物业，负责该物业在青海地区的代理销售工作。

本协议的代理区域为: (以下简称\_该区域\_)，代理权限:一般。

>第三条 合作期限

1、本协议合作期限为一年，自 年 月 日至 年 月 日止。在本协议到期3天后，如甲乙双方均未提出书面终止的意见，本协议代理期自动延长3个月。协议到期后，如乙方的房地产销售情况良好，乙方有优先续签的权利。

2、在本协议有效代理期内，除出现违约的情况外，双方不得单方面终止本协议。

>第四条 相关费用收取标准

1、甲方按乙方客户成交金额4%向乙方支付服务费。

2、甲方负责报销乙方成交客户的机票费用，报销机票款XX元/套，该款项直接从客户房款中抵扣，不再以现金的形式结算。

>第五条 服务费支付方式

1、乙方的客户以按揭方式购房的，购房客户签订《商品房买卖合同》并交完首付款后，甲方须结清与该房首付款同比例的服务费给乙方;购房客户通过银行按揭办理手续并由银行支付按揭借贷后，甲方须结清该房所有的服务费给乙方。

2、乙方的购房客户以一次性付款方式购房的，在《商品房买卖合同》并支付房款后，甲方应结清该房应付的全部服务费给乙方。

3、甲、乙双方在每月5日前以报表方式核算上月的总成交量(客户签订《商品房买卖合同》并付清首期款后视为成交)，再根据成交量结算应付予乙方的服务费。

>第六条 甲方的责任

1、甲方必须向乙方提供该项目合法经营销售的全部真实有效的相关文件复印件; 以上文件和资料，甲方应于本协议签订三天内向乙方提供，如为复印件均需加盖单位公章;

2、甲方应向乙方提供最近时期的价格表以及该物业可以成交的条款、条件，甲乙双方必须约定在同一时期该出售物业的成交单价保持一致。如甲方需要调整该物业成交单价的，必须提前七天以书面形式通知乙方，并保证甲乙双方同时同步调价。

3、甲方须对该物业提供有关专业人员向乙方人员进行该物业的专业培训，培训方式可通过书面、电话或直接至现场等方式进行;甲方指派专人负责与乙方日常业务工作的协调和联系。

4、甲方遵守与乙方推荐客户所签署的协议文件、法律文书的全部条款并独立承担相关责任，若与客户发生纠纷，甲方须独立承担全部责任;甲方必须提供真实有效的相关文件，如有虚假由甲方自行承担相关的法律责任。

5、甲方应积极配合、协助乙方完成购房团在甲方项目参观、选购和签约、收款等各项接待程序，并保证现场的接待质量;

6、甲方应及时透明地协助乙方做好销售过程中的各项配合工作和客户归属业绩确认等工作;

7、甲方应按时按本协议的规定向乙方支付有关费用;

8、甲方人员不得以任何方式向乙方客户透露甲乙双方的合作关系及合作内容，更不能私下与客户达成交易及推荐自己或朋友的房产、商业用地等一切与贵楼盘无关的事宜，应避免一切有可能损害乙方利益的事宜;

9、甲方每周须按乙方要求提供有关该物业的可销售房型与房号信息，以尽可能促进楼盘的销售。

>第七条 乙方的责任

1、成立专业的房地产销售队伍，由专人负责在代理区域组织宣传本协议约定之物业，组织购房团。如因客户投诉或经甲方调查乙方负责销售甲方该物业的人员不具备专业素质，甲方有权要求乙方及时更换;

2、完成购房过程的前期组织及准备工作，并于购房团到达甲方项目看房之前以传真的方式确认购房团名单、人数，甲方应及时回传确认，并有责任于3天内将原件交予乙方;

3、按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、派送发放宣传资料、售楼书，利用各种形式开展多渠道推荐购买甲方项目房产的活动;

4、乙方不得超越甲方授权向购房客户作出任何承诺，引起相关的法律责任由乙方负责;

5、乙方应根据甲方提供的该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;

6、乙方派专人负责与甲方日常业务工作的协调和联系，并做好看房后的跟进成交工作;

7、乙方每周定期向甲方汇报销售进度和提供销售报表。

8、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，甲方有权按国家相关法律法规追究乙方责任。

>第八条 销售业绩归属界定

甲乙双方应本着诚信、互利的原则、业绩归属以首次接待登记并由甲方确认为准，双方以第一时间传真客户名单相互确定为核定依据。如经证实客户(包括甲方关系客户和内部)确由乙方组织接待促销成功，业绩归属为乙方;若由于甲方物业的原因未能在协议有效期内完成的，最终客户仍然成交的，业绩归属为乙方。

>第九条 协议的终止和变更

1、在本协议到期时，双方若同意终止本协议，双方应通力协作妥善处理终止协议后的相关事宜，结清与本协议有关的法律、经济等事宜。本协议一旦终止，双方的协议关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任。

2、本协议一方若单方终止协议的，应提前1个月书面通知对方，甲方应在本协议终止前7个工作日一次性结清乙方的代理佣金，乙方应于本协议终止前7个工作日内向甲方交接该项目的全部文件和资料，不得有任何原件或复印件的保留;

>第十条 违约责任

1、违反协议约定的，或故意隐瞒、延滞行为的，应赔偿对方的损失;

2、甲方若逾期支付乙方本协议约定费用，每逾期一天赔偿应付金额的‰给乙方;

3、关于业绩归属界定，如有发现故意隐瞒行为，经查证属实的，违约方应向另一方支付应付佣金2倍的违约金;

4、甲方如果向乙方客户透露与乙方的合作关系或合作内容而造成乙方客户在本次行程未能完成交易，经查证属实的。甲方应向乙方支付应付佣金2倍的违约金。

5、如果乙方销售接待等相关人员对客户进行盲目夸大或其它虚假介绍，甲方有权追究其法律责任，一经发现，甲方有权无条件终止协议，并要求乙方退还所有已支付给乙方的全部费用。

>第十一条 其他事项

1、本协议一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方代表签字盖章即生效;

2、未尽事宜，经双方同意可签订补充协议，并与本协议具有同等法律效力; 在履约过程中发生争议的，双方可协商解决，协商不成的，任何一方可向甲方所在地人民法院诉讼。

1、甲方需每月的前三天，委派专人把本项目的本月优惠折扣、价格、销控传真或qq的形式传给乙方，以便乙方销售!

2、甲方需派专人与乙方联络，若有人员变动及时通知乙方!

3、甲方对乙方的客户，现场销售时务必要同步同价及优惠!

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

**吴江区商品房买卖合同范本2**

甲方：

乙方：

为规范甲乙双方的经销行为，明确双方的权利和义务，本着互惠互利、共同发展的原则，经双方友好协商，就乙方经销甲方产品及市场合作达成以下协议：

>(一)授权：

甲方授权乙方为系列产品在经销商。

>(二)任务：

乙方自 年 月起至 年 月销售任务，具体分解如下：

>(三)价格体系：

统一零售价：见后附“产品价格目录”

合同供货价：见后附“产品价格目录”

>(四)奖励体系：

乙方进货量完成季度销售任务，甲方按当季度销售总额%作为返点，以等价货物的形式对乙方的奖励;

完成年度销售任务，甲方按年度销售总额的%作为返点，甲方年底以等价货物的形式作为对乙方的奖励。

>(五)交货事项：

地点：电话：

收货人：(收货必须是上述指定人员之一)

乙方收货时必须在收货单据上加盖与本协议相同的公司印章，并有上述指定人员之一的收货人签字。

>(六)验收、风险转移：

1、乙方在收货当日完成验收，若对产品质量、数量等方面有异议，应于三日内提出，逾期则视为无异议。

2、乙方违反合同规定拒绝接货的，应当承担由此造成的损失。

3、乙方自完成验收并在甲方送货单上签字时起，有关货物的所有风险自动转移于乙方。甲方不再承担有关货物诸如丢失等的一切责任。

>(七)结算方式：

1、甲方给予乙方每月 万授信额度，当月超过部分，必须结清后方能发货;

2、每月25日-28日为结账日，截止28日未结清当月货款，甲方有权利停止对乙方供货，如未结清而需要供货，采用现结的方式;

3、授信额度采用变动模式，甲方可根据具体情况对乙方授信额度进行增长或减少，如乙方全年内出现两次未在28日结清货款，甲方将取消乙方授信，供货采用现结;

4、未经甲方书面授权，乙方不得将货款以任何形式交给甲方合同委托人外的业务人员，否则所造成的一切损失由乙方负责。甲方指定收款人为其中之一。

>(八)管理办法：

1、乙方不得擅自以甲方名义答允给下级客户回扣或其他利益，否则费用自理，后果自负。

2、在本协议约定周期内，如乙方无法完成双方约定的任务量，甲方有权取消乙方的经销代理资格。

>(九)供货期限：

甲方在收到订货单后一周内组织货物发出。以后每次进货程序为：乙方提前10天预报购货计划，填写订货单加盖公章及签字后传真至甲方。款到七日内发货。

>(十)甲方的权利和义务：

1、保证产品质量，对包装不合格的产品负责调换。

2、为乙方提供产品销售所必须的证件复印件。

3、指导乙方制定产品销售策略、促销方案等。

4、对乙方相关销售人员进行产品及销售培训。

5、为工程提供系统的解决方案及CAD图纸。

6、广告、门头、展架、张贴的支持。

7、甲方对涉及本合同的乙方的经营有咨询、调查权。

8、在乙方发生窜货时，甲方有权查看乙方账目。

9、对乙方违反本合同的行为有权处罚，情节严重的可以直接追究乙方经济、法律责任。

>(十一)乙方的权利和义务：

1、服从甲方的产品销售方针及政策。

**吴江区商品房买卖合同范本3**

甲方：

乙方：

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\_\_年10月28日至\_\_年4月27日止。期满后，如双方同意延续，需另订补充协议。

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。

**吴江区商品房买卖合同范本4**

甲方：

乙方：

经甲、乙双方友好协商，本着公正、平等、合法、协商一致的原则，订立如下合同条款。

一、合作内容及合作时间

1.甲方委托乙方为 项目的非唯一分销代理商。

2.开始时间\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

二、甲方的权利义务

1.甲方保证已经与开发商完成了关于合作项目的合同签署及授权。

2.甲方应向乙方提供本项目分销过程中所需的相关资料。

3.合作期间甲方应安排专人做好乙方销售的衔接、协调工作;衔接好开发商负责收取房款、办理银行按揭手续、开具相关发票、办理合同签证等相关事宜。

4.甲方有权对乙方分销工作活动进行全程监督。

5.协助乙方处理与销售相关的其他事宜。

三、乙方的权利义务

1.合同签订生效后，乙方负责该项目推广营销。

2.乙方在销售过程中，应根据项目实际情况向客户如实介绍，不得夸大宣传，隐瞒事实，不得超越开发商对甲方的授权向客户做任何承诺，否则后果自负。

3.乙方对外宣传口径必须与甲方提供的书面说辞一致，否则后果自负。

4.乙方如有超越分销代理权限之外事宜，由此引起的法律纠纷，后果自负。

5.乙方对甲方所提供的销售资料、文件及其他商业机密不得外泄，否则后果自负。

6.乙方应积极协助甲方及开发商处理与销售相关的其他事宜。

7.凡是由乙方带访或者客户认知途径是由乙方的工作而得知，都属于乙方客户，并以现场报备单核对乙方确认以后为准。

8.当客户发生撞单事件后，甲方要求撞单方(乙方)在5个工作日提供相关的证据协助甲方处理，否则乙方备案视同无效，乙方如有恶意虚假备案(签单)行为，一经发现，应向甲方支付违约金五万元。

9.如因开发商拖欠佣金，乙方有义务协助甲方共同向开发商催缴代理佣金，不得视为甲方违约。

10.乙方制定协调人负责与甲方协调人进行沟通及具体事务的衔接，经由乙方协调人确认的事务视同乙方确认。

四、合同签订及款项收取

在分销代理销售工作中，甲方协助乙方负责客户接待、催签、联系客户办理按揭、产权证等相关工作，乙方不得与客户签订任何形式的预定合同和销售合同，不得以任何形式及名义收取客户费用及房款，所有房款必须由甲方或者开发商财务部门收取。

五、分销佣金及支付方式

1.佣金提成：

经甲、乙双方充分协商，本项目中乙方所有推广、策划及广告费用已包含在代理费用之内，销售佣金为 元 (大写)每套或按照房屋合同金额的 %支付佣金，甲方将代扣6%的税费。

2.佣金支付方式、结算条件：

(1)一次性付款：购房者成功备案并签订正式的《商品买卖合同》并支付所有购房款，甲方将在七个工作日内将佣金支付到乙方指定账户。

(2)按揭付款：购房者成功备案并签订正式的《房屋买卖合同》并支付首付款，且购房者提供的按揭资料经银行审批通过后，甲方将在七个工作日内将佣金支付到乙方的指定账户。

(3)若客户在签订正式合同后退房，则该套房屋不对乙方进行佣金结算，已结算佣金的，在后期佣金中直接扣除，若无剩余佣金可结算，乙方必需在七个工作日内将佣金退入甲方指定账户。

3.甲方以转账的方式支付乙方销售佣金，乙方需要提前提供收据，报备截图及上访单。

4.销售价格需按照甲方提供的价格执行，双方将按照该套房屋的实际成交价格结算代理费。

六、附件

本合同项下的所有附件以及甲方确认的本项目销售价格清单、销售政策、销售合同范本、物管方案、分销管理办法、项目报备流程作为本合同的附件，为合同不可分割部分。

七、合同的生效与终止

1.本合同一式两份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

2.本合同自双方代表人签署盖章后，即时生效。

3.合作时间到期后双方如有意愿继续合作，需另行签订合同，该合同到期后自动失效。

4.合作期间如发生异议，双方本着平等、友善、互相谅解的前提进行沟通，如沟通不成，双方可在甲方公司注册地的人民法院进行起诉。

甲方： 乙方：

甲方盖章： 乙方盖章：

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

**吴江区商品房买卖合同范本5**

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：（以下简称“乙方”）

>一、合作内容

>二、合作期限

从协议签定之日起，有效期为1年，期满如果双方没有任何违约行为则自动续约；续约有效期仍为1年，按本协议书的规定执行。

>三、商品质量

甲方供应的分销商品质量应当符合^v^相关法律法规规定的质量标准。

分销商品须与甲方事先所提供的样品或双方在正式合作前约定质量、品种及规格相符。

在保修期内，甲方的售后服务细则及标准，需通过产品说明书或售后服务保修卡等形式向用户有效传达。如遇特殊情形，保修政策可双方另行协商。

因分销商品的售后服务所产生的费用，可由乙方先行垫付，经甲方确认后，可在甲方货款中直接抵扣或由甲方直接给付乙方。

>四、交货

1.交货地点：甲方按乙方提供地址发货。

1 2.运输方式；采用快递方式，运输费乙方承担。

>五、对账和结算

1.对帐周期：每月1次，对帐日期为每月\_\_\_\_\_\_\_号。

2.结算方式：每月\_\_\_\_\_\_号双方确认对帐单；每月\_\_\_\_\_\_\_日乙方支付甲方上月实际销售的货款。

>六、双方的权责

1.甲方的责任与义务：

1) 甲方承诺在接到乙方发货请求时，在一个工作日内按乙方提供地址发货。

2) 甲方应根据乙方的需要提供推动分销商品的销售资料以及信息，协助乙方获得必要的产品说明。

3) 甲方有权监督产品的销售，并要求乙方予以改进，乙方须配合解决问题。

4) 甲方不得随意更改分销商品供货价格，如有改动须提前通知乙方并征得乙方同意。

5) 乙方不得有损甲方的形象及声誉。因此而造成甲方的形象或声誉损害的，甲方有权终止合同，并追究乙方法律责任。

6) 乙方不得随意修改甲方产品。因此而造成甲方版权损失的，甲方有权终止协议，并追究乙方的法律责任。 2.乙方的责任与义务：

1) 乙方须通过不断完善、提高自身服务质量，提升其会员数量。

2) 乙方必须尊重甲方的知识产权、商标权；

3) 乙方所使用甲方提供的资料和物品不得用于与双方所商定合作事项无关的事务上；

**吴江区商品房买卖合同范本6**

本院认为，碧桂园公司与倪荣签订的商品房买卖合同系双方真实意思表示，且未违反法律法规的强制性规定，合法有效，双方均应按约履行。碧桂园公司主张倪荣未按时支付剩余房款，要求倪荣继续履行合同，支付剩余房款并支付逾期付款违约金。对此本院认为，碧桂园公司作为专业房地产开发企业，对于当地限购限贷政策应清楚明知，其在出售房屋时应尽到审核购房者购房资格的义务，并协助购房者确认合理的付款方式。首先，根据碧桂园公司提交的20\_年3月31日协议书，其明知倪荣在认购案涉房屋时不具备购房资格，仍与倪荣签订认购书，收取倪荣定金、首付款，意图先将案涉房屋出售给不具备购房资格的购房者，待购房者满足购房条件后再签订商品房买卖合同，具有一定过错。其次，在碧桂园公司、倪荣20\_年6月11日签订商品房买卖合同时，倪荣虽已具备购房资格，但因另有一套住房且相应购房贷款未结清，首付比例应为80%。商品房买卖合同约定倪荣应于20\_年5月11日前支付全部房款的30%作为首付款，余款70%应于20\_年6月30日前贷款支付。而该首付款及贷款比例与当时倪荣具备的贷款资格并不相符。最后，根据双方提供的证据，倪荣明知当地商品房的限购限贷政策，但其仍在不具备购房资格的情况下与碧桂园公司签订认购书、支付定金及首付款，在不满足首付款比例30%、贷款比例70%条件的情况下签订案涉商品房买卖合同，自身也存在过错。>综上，碧桂园公司及倪荣在签订合同及履约过程中均存在过错，共同导致倪荣现在无法按约贷款，倪荣亦表示其无力一次性支付剩余房款并提出解除合同，案涉商品房买卖合同已无继续履行的可能，一审判决认定案涉商品房买卖合同于20\_年12月27日碧桂园公司收到反诉状之日解除，碧桂园公司应向倪荣返还购房款864590元，并无不当。碧桂园公司要求继续履行合同、倪荣支付购房余款并承担逾期付款违约金的诉请，本院不予支持。

**吴江区商品房买卖合同范本7**

甲方:

乙方:

甲乙双方本着互惠互利、共同发展的原则，经友好协商达成如下协议：

>一、 合作内容及方式

1) 双方合作期限壹年，从： 年 月 日至 年 月 日 。

2) 如乙方选择代销合作模式，双方所需义务如下：

1） 乙方需向甲方交纳叁千元保证金，保证金在双方合同结束后，如没有违约的情况下将打入乙方账户。

2） 代销范围只限乙方淘宝(淘宝商城)店铺内，乙方不得以任何形式转让或者委托他人代销，并得到甲方书面同意后，方可调整价格销售，如有违约行为，甲方有权扣除乙方保证金，并且终止与乙方的合作协议，情节严重者，甲方将追究乙方法律责任。

3） 乙方代销的甲方产品，销售价格必需与甲方官方旗舰店同步，如有价格调整，需提前3天与甲方沟通，并得到甲方书面同意后，方可调整价格销售，如有违约行为，甲方有权扣除乙方保证金，并且终止与乙方的合作协议，情节严重者，甲方将追究乙方法律责任。

4） 乙方店铺最少要上架上架产品款式，乙方不得擅自修改或者重新拍摄甲方产品。

5） 甲方应向乙方提供完整的款式数据包，并且安排专门人员负责乙方的日常对接。

6） 因甲方只是向乙方提供产品，不参与乙方具体运营，所以因乙方原因产生的纠纷甲方概不负责。(如因甲方产品产生问题除外)

7） 乙方代销的甲方产品，所上库存数必需按甲方给予的库存数上架或者调整，如乙方没有按甲方提供的库存数上货，出现的超卖问题，由乙方承担。

8） 乙方每天14：30分前所传的成交订单，甲方在原则上会当天发货，如遇到大的活动或特殊情况除外，如有特殊情况会提前通知乙方，14：30分以后的订单将在第二天发出。

9） 甲乙双方合作必需通过淘宝分销平台完成。

10） 甲方免费向乙方提供，产品资料，对应的AD服务，消费者购买产品的邮费，包装物料，免费赠送消费者的礼品。

11） 乙方不得在甲方给予授权的店铺里销售纳纹实体店的服装。如有违约行为，甲方有权扣除乙方保证金，并且终止与乙方的合作协议，情节严重者，甲方将追究乙方法律责任。

12） 甲乙双方结算方式：

当季产品：乙方可获得实际销售额的\_\_\_15%\_\_\_

过季产品：乙方可获得实际销售额的\_\_\_18%\_\_\_

13） 甲方给予乙方返点奖励方式：

1.乙方销售甲方产品，业绩达到励

2.乙方销售甲方产品，业绩达到 三十万（每月） ，可获得当月销售额的励

3.乙方销售甲方产品，业绩达到励

>二、保密

1) 本协议任何一方对在合作过程中所获知的对方未向社会公开的技术情报、客户名单和信息和商业秘密均负有保密义务，未经对方书面许可，任何一方不得自行使用（为履行本协议之目的除外）或将其泄露给第三方（法律法规另有规定除外），否则应承担违约责任，向对方支付2万元的违约金。本款以下的违约金不足以赔偿甲方全部经济损失（包括但不限于政府的处罚及甲方合理的律师费）的，乙方还应足额对甲方做出赔偿。

>三、违约

1) 任何一方（“违约方”）违反本协议的规定即构成违约，应按本协议的规定向另一方（“守约方”）支付违约金，及赔偿守约方因此而遭受的所有损失。如果违约方严重违反本协议的规定，或严重违背商业道德或法律，或严重损害守约方利益，致使本协议无法继续履行，或继续履行将严重损害守约方的利益，或继续履行已成为不必要时，守约方可以书面通知立即终止本协议。

2) 因不可抗力导致未能或迟延履行本协议的义务，双方互不承担责任。但遭受不可抗力的一方应及时书面通知另一方有关不可抗力的发生，并应采取积极有效的方式阻止不可抗力造成的影响继续扩大。如果遭受不可抗力的一方未能及时通知对方，或未能采取有效措施阻止不可抗力造成的影响继续扩大，则应承担违约责任，并赔偿对方因此而遭受的损失。

>四、其他

1) 本协议经双方签字盖章后即刻生效。双方的合作期限即为本协议的有效期。

2) 协议中未尽事宜双方可协商签订补充协议，并作为本协议的附件，与本协议具有同等的法律效力。

3) 未经另一方书面同意，任何一方不得擅自修改本协议的条款和条件，不得将其在本协议下的任何权利、义务转让给第三方。

4) 甲方并非乙方的代理人，且甲方不因签署和履行本协议而承担乙方作为团购商品或服务的提供方而对甲方用户应承担的责任。

5) 本协议一式两份，甲乙双方各执壹份，每份具有同等法律效力。

甲方:

乙方:

日期：

**吴江区商品房买卖合同范本8**

甲方：

乙方：

甲乙双方经过友好协商，就代理销售莱州市沙河镇同亮防水材料厂防水材料之事，同意如下条款：

乙方为莱州市沙河镇同亮防水材料厂，受权甲方为合肥市的代理商，销售莱州市沙河镇同亮防水材料厂的防水材料；甲方接受乙方的授权。

乙方向甲方提供的必须是符合国家标准的从莱州市沙河镇同亮防水材料厂的防水材料，如乙方提供的是非本厂产品，甲方有权拒收，除非双方另有约定。

乙方负责提供产品的介绍资料以及其他相关材料，供甲方制作推销产品材料之用。

乙方负责提供有关的技术支持，必要时对甲方人员进行技术培训。

甲方负责在 市内的一切宣传销售工作，负责产品在当地的检验，并承担相应的检验费用。

如产品出现问题，属质量问题的由乙方负责；属施工质量问题的由甲方负责。

甲方代理销售的产品为 ，价格分别为 元/公斤。甲方收到乙方发来的货物后，应在三天之内付清所有款项。每延迟一天付款，加收总货款的10%的滞纳金。与次同时，乙方有权取消甲方的代理商资格或终止本合同。

作为代理商，甲方第一年应完成销售 吨；第二年完成 吨；第三年完成 吨；以后每年应完成 吨。如甲方的年销售额超过所规定最少销售定额，超过部分每吨优惠 元。

如甲方需要防水材料，应尽早通知乙方，以便乙方备货。

产品的市场销售价格由甲方根据市场情况自行决定，销售所得全部归甲方所有。但产品的最低价格不能低于 元/公斤。

甲方如发现乙方产品的商标，专利和其他工业知识产权被第三者侵害时，应及时报告乙方，并协助乙方采取必要的措施，保护相关权利。

本合同有效期为 年，到期后合同自然失效。如双方认为有必要延长合同期限，应通过书面形式通知对方。根据双方的意见，本合同可以续延或重新签订。

本合同未尽事宜，双方将通过友好协商，予以解决。如不能解决的，应向人民法院提起诉讼。法院的判决为最终裁定，双方都应服从。

本合同一式二份，甲乙双方各持一份。每份具有同等法律效力。

本合同自双方签字之日起生效。

甲方代表：

乙方代表：

**吴江区商品房买卖合同范本9**

委托方（以下简称甲方）：

受托方（以下简称乙方）：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利原则，就甲方委托乙方代理出租房屋有关事宜达成如下协议：

1、委托代理出租房屋坐落于\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称该物业），面积：\_\_\_\_\_\_\_㎡，出租意向价格：\_\_\_\_\_\_\_\_元㎡/天或\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/月（按实际成交价格为准）。

2、该物业装修情况：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、甲方确保向乙方提供的该物业详细信息真实有效，积极配合接洽乙方介绍的客户。

4、该物业租赁成功，由乙方负责办理签署正式房屋租赁合同，甲方一次性向乙方付清代理服务费，代理服务费按壹个月租金计算，支付时间为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方收到第一期房款后三个工作日内支付给乙方。

5、代理期内，甲方与乙方所介绍的承租方私下完成租赁交易或利用了乙方提供的信息、机会等条件但未通过乙方而与第三方完成租赁交易的，都应向乙方支付违约金。违约金金额为该物业实际代理服务费的贰倍,同时本协议终止。

6、本协议履行期间，甲方与乙方介绍的承租方签定租房协议并支付租房定金后，承租方违约并已预付定金的，甲方同意将其依法没收定金的50%支付给乙方，作为代理服务费。

7、本协议履行期间，甲方与乙方介绍的承租方签定租房协议并支付租房定金后，甲方违约的，甲方仍须按该房屋半个月租金标准向乙方支付代理服务费。

8、甲方已完全理解上述条款，自愿承担本协议涉及的全部法律责任。

9、其他约定：

甲方：

乙方：

**吴江区商品房买卖合同范本10**

本院认为，秦逸芝与置业公司签订的《吴江市商品房买卖合同》系双方当事人的真实意思表示，应为合法有效。置业公司与王勤签订《北极星尚雅苑认购单》，徐\*阳在置业公司盖章处签名，且徐\*阳也曾代表置业公司发信向王勤催款，本院认定徐\*阳的行为系代表置业公司的行为，其行为产生的责任由置业公司承担。>秦逸芝非房屋买卖专业人士，对房屋按揭贷款方面认识不够，置业公司未给予足够的提醒及审查，特别在银行流水不符合贷款条件的前提下，主动向秦逸芝提出做假流水来申请贷款。《吴江市商品房买卖合同》明确约定由秦逸芝支付房屋总价款的，其余款项通过银行贷款方式支付。>在后续的履约过程中，秦逸芝因流水问题无法获得贷款，且双方采用伪造流水的非法手段通过包装仍不能办理按揭贷款。因不可归责于当事人双方的事由未能订立商品房担保贷款合同并导致商品房买卖合同不能继续履行的，当事人有权请求解除合同，并由出卖人返>还购房款。秦逸芝于20\_年10月14日签收诉状副本、应诉通知书，故《吴江市商品房买卖合同》于20\_年10月14日解除，置业公司应返还秦逸芝购房款1483255元，并支付秦逸芝自20\_年10月30日起按中国人民银行同期同档存款基准利率计算的相应利息。双方合同解除后，买受人应协助出卖人办理《吴江市商品房买卖合同》注销备案登记手续。

**吴江区商品房买卖合同范本11**

第一章 商品房销售广告

一、商品房销售广告的法律约束力

二、销售广告视为合同要约的条件及法律责任

（一）适用该条的前提条件

（二）司法实践中，出卖人在商品房销售广告中所作允诺视为要约的，应当同时具备的条件

【典型案例1】争议焦点：开发商宣传的24米宽道路，是否属于合同内容？

【典型案例2】争议焦点：开发商宣传的70年旺铺产权，是否属于合同有效内容？

（三）准确理解《商品房合同解释》第3条应注意的问题

【典型案例3】俞兴甲、沈心某、俞成乙与上海新黄浦置业股份有限公司、上海市民办新黄浦实验学校商品房预售合同纠纷上诉案

（四）开发商未兑现商品房销售广告的民事责任

三、开发商风险提示及防范

（一）未取得预售许可证、销售许可证之前，开发商除仅允许发布介绍房地产名称的商品房预售、销售广告外，原则上不允许发布销售广告。否则，便有受到行政处罚的可能

（二）涉及商品房小区规划、设计等可能发生变更的情况，除向购房人说明外，应在签订的合同中详细注明

（三）关注禁止发布商品房销售广告的情形及销售广告不得涉及的内容

（四）实践中，开发商在商品房销售广告或宣传资料上标注诸如“本广告仅作参考”等忠告性用语，属于单方意思表示，不能作为开发商免责的理由。但是“样板房”广告例外

（五）还本销售行为（包括广告促销）合法

【典型案例4】中国人民保险公司乌鲁木齐市分公司与李会某等120名购房户等还本售房合同纠纷案

第二章 认购书及定金

一、认购书的法律问题

（一）认购书是预约合同

（二）认购书的法律效力

【典型案例5】仲崇某诉上海市金轩大邸房地产项目开发有限公司合同纠纷案

【典型案例6】张某诉上海佘山国际高尔夫俱乐部有限公司别墅认购合同纠纷案

【典型案例7】陈小某诉浙江福田房地产开发有限公司房屋认购合同纠纷案

（三）认购书的解除

二、预约合同与本约合同的判断

【典型案例8】张某与徐州市同力创展房地产有限公司商品房预售合同纠纷案

三、认购书中的定金担保问题

（一）认购书中定金的性质问题

（二）认购书中定金罚则

【典型案例9】黄海某诉厦门富璟房地产开发有限公司商品房认购合同案

（三）认购书中的定金数额问题

四、开发商风险提示及控制

（一）签订认购书时对开发商的资质要求：已办妥立项、规划、报建审批手续后取得预售许可证之前

（二）开发商在建设用地使用权设定抵押不影响商品房认购合同的履行

【典型案例10】福建厦门中院判决洪某诉泉舜公司商品房认购合同纠纷案

（三）如何把握“当事人一方的原因未能订立商品房买卖合同”

【典型案例11】戴雪某诉华新公司商品房订购协议定金纠纷案

（四）不履行认购书的义务应当承担的其他违约责任

（五）认购书中定金数额“不受”商品房买卖合同额20%的限制

（六）定金罚则也适用于不完全履行

（七）定金的辨别

第三章 预售商品房再转让

一、规制预售商品房再转让的立法现状

（一）允许转让，不加任何限制

（二）不允许转让

（三）允许转让，但预购人在取得预售人同意的同时还必须经房地产登记部门批准

二、预售商品房再转让类型划分

（一）债权转让

（二）概括转移

三、预售商品房再转让的条件

（一）首先须符合《合同法》关于债的转移（让）的一般要件

（二）依照法律规定、行政法规规定、当事人特别约定，允许预售商品房再转让。否则，不得转让

（三）预售合同必须有效，否则预售商品房再转让无效

【典型案例12】林瑞某、喻仿某与孙某预售商品房转让合同还款纠纷案

（四）再转让的标的物必须是尚未竣工的商品房。如果转让的标的物为已经竣工的商品房，则开发商已经取得该商品房的所有权，再进行转让的为房屋买卖

四、预售商品房再转让的法律后果

五、开发商风险提示及控制

（一）应密切关注地方法规、规章对预售商品房再转让的相关限制

（二）即使地方法规、规章不对预售商品房再转让作出限制，在实务中开发商也应注意的事项

第四章 商品房交付使用

一、商品房的交付使用条件

二、商品房交付的程序

三、开发商在商品房交付过程中的四大义务

（一）将符合交付使用条件的商品房按期交付给购房人

（二）出示商品房竣工验收合格的文件及房屋实测面积数据

（三）提供《住宅质量保证书》和《住宅使用说明书》

（四）通知办理入住手续并配合购房人查验、接收房屋

四、开发商迟延交付的认定及抗辩

（一）不可抗力

（二）购房人的行为

（三）情势变更

（四）免责条款

五、迟延交付的法律后果

（一）商品房毁损、灭失的风险由开发商承担

（二）继续履行交房义务

（三）购房人享有合同解除权

（四）开发商支付违约金或者赔偿损失

【典型案例13】天津泰丰工业园（集团）有限公司与广东省建筑工程总公司房地产开发公司商品房预售合同纠纷案

六、开发商风险提示及控制

（一）如何定义“验收合格”？何为“验收合格”的证明文件

【典型案例14】陈贵某、骆月某诉惠州市康顺投资发展有限公司商品房销售合同纠纷案

（二）《交房通知书》的作用及投寄等

（三）开发商迟延交付的认定

（四）开发商迟延交付的抗辩

（五）交付的商品房改变了建筑事项，无论是否经过行政管理机关审批或者是否符合建筑规范，均属于另一法律关系，不能成为开发商不违约或者免责的理由

【典型案例15】黄某诉美晟房产公司商品房预售合同纠纷案

第五章 商品房质量与保修

一、商品房质量问题的范围及分类

（一）违规房屋质量问题

（二）违约房屋质量问题

（三）使用房屋质量问题

二、商品房质量纠纷的处理

（一）开发商因质量问题承担的责任方式

【典型案例16】范某与沈阳市城建房地产开发有限公司商品房买卖合同纠纷案

（二）购房人因房屋质量问题可以行使合同解除权的两种情形

（三）商品房的保修责任

三、开发商风险提示及防范

（一）设计好合同约定及《住宅使用说明书》，防范和减少房屋质量问题引发的责任

【典型案例17】杨某诉东台市东盛房地产开发有限公司商品房销售合同纠纷案

（二）《商品房合同解释》第12条中“房屋主体结构质量”包括地基基础工程质量和主体结构工程质量

（三）关于保修期限的约定

第六章 商品房买卖合同格式条款及其规制

一、引论

（一）格式合同的优点

（二）格式合同的缺点

二、格式条款在商品房买卖合同中的滥用

（一）误导购房人，利用多重语义逃避责任

（二）扩大解释“不可抗力”

（三）约定支付比例严重不对等的违约金

（四）利用格式条款转嫁费用

（五）利用格式条款减轻或免除开发商的责任

三、我国法律对商品房买卖合同格式条款的规制

（一）订立合同的基本原则的规范

（二）《合同法》、司法解释的具体条文的规制

四、开发商的风险提示与防范

（一）商品房买卖合同示范文本不是格式合同

（二）采取“恰当”方式确保格式条款有效

【典型案例18】上海菱朝置业有限公司与赵某、龚某商品房预售合同纠纷上诉案

（三）减免商品房瑕疵担保责任

（四）分期付款的约定

第七章 商品房权属登记与开发商迟延办理房屋权属证书

一、概述

（一）“开发商原因”大致可能包括的几种情形

（二）“非开发商原因”的几种情形

二、商品房权属登记

（一）商品房所有权登记

（二）土地变更登记

三、开发商逾期办证的违约责任

（一）《商品房合同解释》第18条的理解与适用

【典型案例19】黄某与广州番禺奥林匹克花园房地产开发有限公司逾期办证纠纷上诉案

（二）《商品房合同解释》第19条的理解与适用

四、开发商风险提示与防范

（一）设置特别约定条款，用足用好《商品房合同解释》第18条的规定

【典型案例20】上海菱朝置业有限公司与赵某、龚某商品房预售合同纠纷上诉案

（二）一般情况下，开发商只要依法向房屋权属登记部门提交申请初始登记所需材料并取得收件收据，即视为已完成权属登记义务

（三）逾期办理房屋所有权证书、逾期办理土地使用权证书属于两个违约行为。实践中，法院对此裁判结果不尽相同

（四）《商品房合同解释》第18条第2款规定的违约金条款，适用诉讼时效。诉讼时效期间从合同约定的办证期限届满时起算

第八章 商品房买卖合同的解除

一、合同解除的概念及方式

二、商品房买卖合同解除的主要情形

（一）开发商可以解除合同的主要情形

（二）购房人可以解除合同的主要情形

【典型案例21】崔如某诉杭州金马房地产有限公司商品房预售合同纠纷上诉案

三、商品房买卖合同解除权的一般程序

（一）必须符合合同约定或法律规定的条件

（二）原则上要求采用书面通知的形式送达对方当事人

（三）解除权的行使有时间限制

四、商品房买卖合同解除的法律后果

（一）部分法院在判决解除合同的同时，还判令违约一方当事人承担支付违约金的责任

（二）当事人违约期间给对方造成的损失赔偿包括可得利益，但合同解除后的损失不包括可得利益

（三）确定违约方的赔偿责任应当遵循“可预见性规则”

五、开发商风险提示及控制

（一）开发商应信守合同义务，严格按照约定履行合同

（二）开发商如发现购房人未能按约定时间办理按揭款，或者存在迟延支付购房款的行为，应及时进行书面催告

（三）行使合同解除权，开发商应当注意的事项

【典型案例22】新宇公司诉冯玉某商铺买卖合同纠纷案

【典型案例23】象山华丰房地产有限责任公司与余某商品房预售合同纠纷申请案

【典型案例24】上诉人某房地产公司与某甲、乙、丙商品房预售合同纠纷上诉案

第九章 建筑物区分所有

一、概述

（一）业主对建筑物专有部分的所有权

（二）业主对建筑区划内的共有部分的共有权

（三）业主对建筑物共有部分的共同管理权

二、区分所有权共有部分几种特殊类型的权属认定

（一）车位、车库权属认定

（二）小区会所权属归属

（三）楼顶平台的权属归属

三、开发商风险提示及控制

（一）对建筑区划内可能发生争议的特定空间，开发商应提早在项目前期规划审批阶段和商品房买卖合同签订时，安排好规划审批与合同条款间的“对接”

（二）开发商合法转让小区绿地的法律依据和实施步骤

（三）开发商以合同约定方式保留业主共有权的行为无效

【典型案例25】原告李勤某、盛某与被告吴江市恒达公司签订了商品房买卖合同纠纷案

第十章 相关法律文件

最高人民法院关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释

最高人民法院民一庭原庭长孙华璞就《最高人民法院关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》的有关问题答记者问

最高人民法院关于审理建筑物区分所有权纠纷案件具体应用法律若干问题的解释

合同违法行为监督处理办法

北京市高级人民法院关于审理房屋买卖合同纠纷案件若干疑难问题的会议纪要

浙江省高级人民法院民一庭关于审理受房地产市场调控政策影响的房屋买卖合同纠纷案件的若干意见（试行）

关于印发《吉林省高级人民法院民二庭关于商事案件适用合同解除制度若干问题的解答》的通知

温州中院民四庭审判长联席会议备忘录

**吴江区商品房买卖合同范本12**

本院认为：当事人可以约定一方解除合同的条件。解除合同的条件成就时，解除权人可以解除合同，但是应当通知合同相对方，合同自通知到达对方时解除。>本案中上诉人黄冬梅因个人征信原因无法办理银行按揭贷款，导致逾期支付购房款超过30天时间，因双方约定的合同解除条件已经成就，故千嵘置地（苏州）有限公司据此行使合同解除权合法有据，依法应当得到支持。千嵘置地（苏州）有限公司虽然曾经和戴天羽、黄冬梅就涉案房屋签订过一份商品房买卖合同，但是由于戴天羽的个人征信问题，双方已经协商解除该份合同并注销了备案登记，本案中的商品房买卖合同在当事人及付款期限等方面均与前一份合同明显不同，不能将两者混为一谈。千嵘置地（苏州）有限公司行使合同解除权未超出一年时间，黄冬梅主张合同解除权消灭的主张缺乏事实和法律依据，本院依法不予支持。双方虽然曾经就逾期付款问题进行过初步协商，但是最终未能协商达成一致意见，黄冬梅以《望湖湾公寓特殊情况申请单》为由，主张对方无权解除合同依据并不充分，本院同样不予支持。

**吴江区商品房买卖合同范本13**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经过友好协商，根据《\_民法通则》和《中华人民共和

国合同法》的有关规定，就甲方托乙方全程策划、家代理租赁甲方经营的项目事宜，在公平、自愿、互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条、合同标的：

1、项目名称：

2、项目位置：

3、项目性质：

4、项目规模：

甲方指定乙方为本项目的全程策划及租赁在国内的家代理，以甲方名义租赁本项目商铺、住宅、车位、酒店等及其它附属配套设施。

第二条、销售价格：

1、租赁价格经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准。

2、租赁价格调整计划由乙方提出方案，经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准;

3、甲方根椐实施情况有权修改租赁计划、调整价格或租赁资料中的条款，但需提前七个工作日以书面形式通知乙方。

4、乙方无权变更经甲方确定的价格及方案;如遇特殊个案，需书面专题报甲方批准后方可执行。

第三条、广告投入：

1、乙方须在策划执行方案确定后，将详细的宣传推广计划和相应预算提交甲方，经甲方批准后，协助配合甲方有关人员执行计划。

2、经甲方批准同意的宣传推广的费用由甲方投入。未经甲方书面同意认可的费用由乙方自理。甲方投入的广告费用应不低于本合同托销售全部物业总租赁额的5%。

第四条、代理费及支付方式：

1、甲乙双方约定租赁代理费基础佣金为销售额的\_\_\_\_\_%。

2、每月结算当月佣金的支付给乙方。

3、代理费支付方式：

代理费按月结算，当月代理费的结算时间，应从当月1日开始，截止到当月最后一天下午六点。结算日为次月10日。乙方需在每月3号前向甲方提交上月结算代理费明细及甲方须支付的代理费数额，甲方于每月10日一次性结清，最迟不超过每月15日(遇节假日顺延)。

第五条、甲方责任：

1、负责提供本项目销售所需的法律批文、证照，及租赁所需详细资料。

2、负责提供并保证工程施工进度(不可抗力除外)。

3、负责免费提供现场售楼部供乙方使用，及现场售楼部办公用品、水、电费用。

4、甲方派驻财务等相关人员，收取订金、定金、房款，并在合同鉴证、签定配合乙方办理有关事宜。

5、负责最后确定项目的图纸、面积、建材设施和装修标准，并负责执行。

6、负责产权办理。

7、同意在本项目的宣传资料上印上乙方销售策划代理字样及乙方LOGO。

8、按期支付乙方相关代理费。

9、 每月向乙方支付\_\_\_\_\_元的策划费用。

第六条、乙方责任：

1、乙方通过充分的市场调研，形成详细的切实可行的，主题定位和形象定位准确、有号召力，富有创新和个性的策划报告书(含问卷调查等技术支撑资料)，经甲方审定后执行。

2、乙方负责制定详细的营销策划执行方案，并由项目专案小组配合甲方顺利实施广告设计，同时负责协助相关专业设计单位准确执行该方案。

3、负责不定期的进行相关的市场调查及竞争对手分析，并提供书面报告。

4、提供该项目之广告宣传方案的设计，包括:宣传推广策略、媒体安排、广告创意、户外广告、地劈装、售楼部包装、示范单位室内外布置建议、宣传资料制作等。同时协助甲方向各报刊投放有关该项目的新闻稿及专业评述文章，并承担因未经甲方认可的宣传而引起的法律责任和损失。保证所作设计中不存在任何侵犯他人合法权利的内容，如由此引起他人索赔，损失由乙方承担。

5、派遣有专业经验的销售队伍负责推销工作。

6、严格保守甲方的商业机密，不得损害甲方的利益，不能超越托范围代表甲方发表或签署任何文件;不得将本业务托第三方。否则责任由乙方承担。

第七条、合作期限：

本合同自签订之日起至本项目满一年止。

第八条、合同终止及违约条款：

1、全程代理租赁任务提前完成，本协议自行终止。

2、如甲方未能按本合同约定向乙方支付代理费，乙方自逾期之日起，每日按当月相应银行贷款利息的五倍向甲方加收当期未付款的滞纳金。逾期付款1个月以上的乙方有权解除合同，代理费用按照合同约定1周内予以结算。

3、甲、乙任何一方如中途无理由终止本合同，应在合同终止后的五天内赔偿对方违约金20万元。

4、乙方负责其所提供资料的真实性、合法性，由此产生的一切后果由乙方负全责，并承担一切后果，由于甲方原因或不可抗力因素造成的乙方未达到本合同约定的考核指标，不计算乙方违约。

第九条、其它：

1、本合同未尽事宜，甲、乙双方协商后可签定补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

2、甲、乙双方如协商未果，则凡因本合同引起之或与本合同相关之任何争议均应提交本项目所在审理。

3、本合同壹式肆份，甲乙双方各执两份，于双方签章后生效，具有同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**吴江区商品房买卖合同范本14**

本院认为，>原、被告签订的《商品房买卖合同》是双方的真实意思表示，合法有效。按照合同第八条约定，被告逾期超过30日后，原告有权解除合同，原告解除合同的被告应按累计应付款的5%向原告支付违约金，现被告逾期付款已超过30日，原告要求解除合同具有事实依据，本院予以支持，合同于应诉材料送达被告之日即20\_年2月1日解除。根据《^v^合同法》第九十七条的规定，合同解除后，尚未履行的，终止履行；已经履行的，根据履行情况和合同性质，当事人可以要求恢复原状、采取其他补救措施，并有权要求赔偿损失，故原告应返还二被告支付的购房款20万元，二被告应返还原告案涉房屋并配合原告办理相关的过户登记手续。>关于违约金，被告认为其之所以未能交付剩余房款的原因是因为无法办理贷款，而在办理房产证之前，原告向其承诺根据其征信情况可以向银行贷款，所以其不应承担违约责任，原告对此予以否认，被告应提交相关证据证明，但被告未能提交，故本院对被告的抗辩理由不予采信，被告应依照合同约定，按照累计应付款的5%向原告支付违约金。

**吴江区商品房买卖合同范本15**

甲方:

乙方:

依据《\_经济合同法》，甲乙双方本着平等、自愿、互惠、互利的原则，就乙方分销甲方代理产品事宜双方达成如下协议条款：

>一、合同期限：

本合同有效期自20xx年1月1日起至20xx年12月30日止。

>二、分销区域范围：

甲方同意乙方为湖南 地区/市的.分销商，分销范围为湖南省 。

分销产品类别 190#、320#、420#、600D、1680＃ 、人造革 。

>三、产品分销价格：

1、产品价格以甲方的报价表为准。如遇厂家调价，甲方将提前10 天以书面形式通知乙方执行新价格。

2、乙方应严格按甲方规定的产品批发参考价进行产品销售。

>四、合同结算方式：

1、为保障本协议的顺利履行，乙方须向甲方缴纳保证金人民币伍万元；保证金在本协议履行完毕后，乙方未违反本协议的相关约定，由甲方一次性无息退还乙方。

2、甲、乙双方进行合同结算，乙方向甲方发出的订货单传真件、复印件及甲方送货单等均可直接作为双方结算的依据。

3、协议结算方式：现金支付、银行汇款 。

>五、货物运输方式：

乙方书面订货后（订货数量不得少于1000件（含1000件）），甲方在7日内将货物运送至双方协定地点。件数不够的甲方有权顺延送货时间。

运费承担：厂区至长途发货部费用由甲方承担，货运部至乙方销售部的费用由乙方负责。

>六、特别约定

1、乙方必须保证具有经销相关产品的合法资格，并向甲方提供证明经销资格的相关证件。

2、甲乙双方应根据市场情况共同制定年度销售指标2024 万元及市场营销计划。乙方应积极配合甲方开拓市场，及时向下级客户配货。乙方对于合同项下产品未进货达1个月或连续 3个月未完成销售指标的，甲方有权取消乙方的分销权限。

3、乙方必须在本合同约定的分销区域内销售甲方代理产品，并严格遵守甲方市场管理规定及价格体系，不得高于或低于甲方规定的市场价格。如乙方拒不配合甲方重大营销活动或出现跨区销售、恶意冲货、砸价、揉价等非正常销售行为，在甲方提出书面警告后仍不听劝阻，继续向其它市场窜货的，甲方有权立即停止供货，由此给甲方造成的一切损失，由乙方负责赔偿；情节严重的，甲方有权取消乙方分销权。

4、甲乙双方必须共同保守商业秘密，严格履行本合同。任何一方不履行本合同或违反本合同相关条款而给对方造成损失的，都应承担一切赔偿责任。

5、甲方对于本合同项外的产品，有权在乙方的分销区域内另立分销商，但在同等条件下，甲方应优先给予乙方分销权。

6、乙方应每月向甲方免费提供分销产品的进、销、存等明细表及赠品配送明细表。

>七、产品质量及退货

1、甲方负责提供生产厂家的工商、税务、卫生检验检疫、质量检测报告等一切产品相关资质。

2、不管何种原因退货，乙方应事先向甲方提出退货申请，经甲方同意后方可办理退货手续。未经甲方同意，乙方自行退货的，甲方不予认可，由此造成的一切损失由乙方自行承担。

>八、争议解决

任何一方违反本协议约定，即视为违约；守约方均可根据本方的实际情况，终止本协议的履行。

本合同在履行中如有争议，双方应协商解决。如协商解决不成诉诸法院的，由法院仲裁。

>九、本合同未尽事宜，经双方协商一致，可另行签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

>十、本合同自甲乙双方签字盖章之日起生效。本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

甲 方：吴江市菊达纺织皮革有限公司 乙 方：湖南省卓尚贸易有限公司

甲方:

乙方:

日期：

**吴江区商品房买卖合同范本16**

委托方(以下简称甲方)：

受托方(以下简称乙方)：

为了共同托展甲方在 的销售市场，甲、乙双方本着互惠互利，诚实信用的原则，根据《\_合同法》的有关规定，经友好协商，就甲方委托乙方分销(以下简称该项目)的有关事宜，经过充分协商，达成以下协议。

一、分销代理项目概况

名称：

位置：

委托乙方代理的范围由甲方以书面形式提供详细的销售价格表为准，与合同有同等法律效力。

二、代理期限、范围、内容及工作标准

1、乙方分销代理期限、范围及内容：

1)、乙方从 年 月 日起至 年 月分销代理本项目。

三、甲方的权利及义务

1、甲方保证该项目的合法性和真实性。

2、在合同生效之日起三日内，甲方须向乙方提供项目相关资料。如项目楼书，销讲资料，宣传单页及《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。

3、甲方应将该项目的价格明细表提交给乙方，该价格表经甲方签字并盖章生效。如甲方对价格进行调整，则甲方需以书面形式通知乙方。

4、甲方有义务将工作中需告知乙方的主要情况告知乙方，并安排专职人员与乙方相关人员对接。

5、甲方协助乙方完成购房团在甲方项目参观、选购和签约、收款等各项接待程序，并保证现场的接待质量。

6、在委托期内，甲方免费提供广告宣传物料。

7、甲方及时透明的协助乙方做好销售过程的各项工作和客户归属业绩确认等工作,并按合同约定向乙方支付分销代理费。

四、乙方的权利及义务

1、乙方组织销售队伍。

2、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购房客户作出任何承诺。

3、乙方应根据甲方提供的该项目的特性和状况向客户作如实介绍，并派专人 负责与甲方日常业务工作的协调和联系。

4、乙方在分销渠道销售活动中，应当维护和提升甲方的企业形象，不得以任何方式实施有损甲方企业形象的行为。

5、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。

6、签订本合同后甲方应对乙方推荐的客户即时进行统计，若甲方欺骗或隐瞒乙方已成交客户与回款，乙方可单方解除本合同，并要求甲方赔偿损失。

五、分销业绩归属界定

甲乙双方应本着诚实诚信、公平公正的原则，来明确双方合作业绩归属问题。

甲方在客户到访时签署《客户到访确认单》，待乙方客户成交后甲方给乙方出具《客户购房确认单》，双方凭《客户购房确认单》结算乙方代理佣金。

六、分销代理佣金、结算标准

1、代理佣金标准为客户实际支付总金额的 %计提。乙方开户行 乙方银行卡号

2、客户在签订《商品房买卖合同》并按约定支付全额房款以及其他款项后3个工作日内，甲方按约定比例向乙方支付全额佣金。

七、违约责任

1、甲、乙双方任何一方如有违反本合同之相关约定的，均视为违约，违约方须向守约方赔偿经济损失和承担由于违约所造成的其它责任。

2、甲方逾期支付分销代理佣金超过10天，应每天向乙方支付违约金，违约金的标准为应付分销代理佣金总金额的1%。

八、其他

1、本合同未尽事宜，双方可另行协商并签定补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

2、本合同经双方签字盖章后生效。合作期间，若一方因故需提前终止合同，须提前15天书面通知对方，并经双方协商讨论解除本合同。

3、本合同在履行过程中如发生争议，双方友好协商解决;协商不成的，向项目地人民法院提起诉讼。

4、本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

甲方： 乙方：

代表人签字： 代表人签字：

电话： 电话：

邮箱： 邮箱：

签约日期： 签约日期：

**吴江区商品房买卖合同范本17**

甲方:

乙方:

依据《^v^经济合同法》，甲乙双方本着平等、自愿、互惠、互利的原则，就乙方分销甲方代理产品事宜双方达成如下协议条款：

>一、合同期限：

本合同有效期自20xx年1月1日起至20xx年12月30日止。

>二、分销区域范围：

甲方同意乙方为湖南 地区/市的.分销商，分销范围为湖南省 。

分销产品类别 190#、320#、420#、600D、1680＃ 、人造革 。

>三、产品分销价格：

1、产品价格以甲方的报价表为准。如遇厂家调价，甲方将提前10 天以书面形式通知乙方执行新价格。

2、乙方应严格按甲方规定的产品批发参考价进行产品销售。

>四、合同结算方式：

1、为保障本协议的顺利履行，乙方须向甲方缴纳保证金人民币伍万元；保证金在本协议履行完毕后，乙方未违反本协议的相关约定，由甲方一次性无息退还乙方。

2、甲、乙双方进行合同结算，乙方向甲方发出的订货单传真件、复印件及甲方送货单等均可直接作为双方结算的依据。

3、协议结算方式：现金支付、银行汇款 。

>五、货物运输方式：

乙方书面订货后（订货数量不得少于1000件（含1000件）），甲方在7日内将货物运送至双方协定地点。件数不够的甲方有权顺延送货时间。

运费承担：厂区至长途发货部费用由甲方承担，货运部至乙方销售部的费用由乙方负责。

>六、特别约定

1、乙方必须保证具有经销相关产品的合法资格，并向甲方提供证明经销资格的相关证件。

2、甲乙双方应根据市场情况共同制定年度销售指标2024 万元及市场营销计划。乙方应积极配合甲方开拓市场，及时向下级客户配货。乙方对于合同项下产品未进货达1个月或连续 3个月未完成销售指标的，甲方有权取消乙方的分销权限。

3、乙方必须在本合同约定的分销区域内销售甲方代理产品，并严格遵守甲方市场管理规定及价格体系，不得高于或低于甲方规定的市场价格。如乙方拒不配合甲方重大营销活动或出现跨区销售、恶意冲货、砸价、揉价等非正常销售行为，在甲方提出书面警告后仍不听劝阻，继续向其它市场窜货的，甲方有权立即停止供货，由此给甲方造成的一切损失，由乙方负责赔偿；情节严重的，甲方有权取消乙方分销权。

4、甲乙双方必须共同保守商业秘密，严格履行本合同。任何一方不履行本合同或违反本合同相关条款而给对方造成损失的，都应承担一切赔偿责任。

5、甲方对于本合同项外的产品，有权在乙方的分销区域内另立分销商，但在同等条件下，甲方应优先给予乙方分销权。

6、乙方应每月向甲方免费提供分销产品的进、销、存等明细表及赠品配送明细表。

>七、产品质量及退货

1、甲方负责提供生产厂家的工商、税务、卫生检验检疫、质量检测报告等一切产品相关资质。

2、不管何种原因退货，乙方应事先向甲方提出退货申请，经甲方同意后方可办理退货手续。未经甲方同意，乙方自行退货的，甲方不予认可，由此造成的一切损失由乙方自行承担。

>八、争议解决

任何一方违反本协议约定，即视为违约；守约方均可根据本方的实际情况，终止本协议的履行。

本合同在履行中如有争议，双方应协商解决。如协商解决不成诉诸法院的，由法院仲裁。

>九、本合同未尽事宜，经双方协商一致，可另行签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

>十、本合同自甲乙双方签字盖章之日起生效。本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

甲 方：吴江市菊达纺织皮革有限公司 乙 方：湖南省卓尚贸易有限公司

甲方:

乙方:

日期：

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