# 代理买卖二手车合同 二手车代购合同(五篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-12-14

*代理买卖二手车合同二手车代购合同一一、 出让内容甲方将一辆北京现代伊兰特发动机号：6b633593,车辆识别代码：lbe\_\_daeb96\_\_369455卖给乙方，总价为叁万壹仟捌佰元整，计：(￥31800元)。甲方提供有效行驶证一本，购置税...*

**代理买卖二手车合同二手车代购合同一**

一、 出让内容

甲方将一辆北京现代伊兰特发动机号：6b633593,车辆识别代码：lbe\_\_daeb96\_\_369455卖给乙方，总价为叁万壹仟捌佰元整，计：(￥31800元)。甲方提供有效行驶证一本，购置税证明一本，购车发票一份，机动车登记证一本，保险一份，有效期至20\_\_\_\_年9月。20\_\_\_\_年5月24日以前违章的费用、债务、经济纠纷、交通事故甲方负责。过户费用乙方自负，(如乙方不过户给甲方带来麻烦乙方无条件过户)。答成协议后车交给乙方，一切所有权及使用权为乙方所有。交车后的一切事都与甲方无关，如：债务、经济纠纷、交通事故等甲方不负任何责任。

二、付款方式：20\_\_\_\_年5月24日付定金20\_0元整，余款签订合同时购车款一次付清。

三、本合同签字生效，一式二份，甲乙双方各执一份，均具有同等法律效益。

甲方签字： 乙方签字：

身份证号： 身份证号：

驾驶证号： 驾驶证号：

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

**代理买卖二手车合同二手车代购合同二**

二、市场策划和营销策略：乙方负责提供市场营销策划书，经甲方认可同意后，由乙方按照市场营销策划书中的营销策略，实施市场开发和营销工作。费用按本合同的约定解决。

五、数量：甲方提供稳定的粮源以满足乙方市场销售的需求。乙方需要(产品名称)时，应提前三天通知甲方，甲方及时组织加工以保证市场需要。

六、市场开发及费用：市场开发是一项长期的工作，乙方应负责根据市场变化提供市场开发调整方案，经甲方同意后，组织实施。广告费、促销品、宣传品、必要的销售用具和ka卖场费用由甲方负责。渠道促销员的工资、补贴、差旅费，以及(产品名称)在泸州市场销售过程中产生的保管费、仓租费、运费、上下车费、办公费和给商家的联络费由乙方负责。

七、产品质量：由甲方按照国家有关规定和标准生产(产品名称)，产品质量问题由甲方负责。

九、营销手续：甲方负责提供(产品名称)销售手续。

十、货物交接手续及资金结算：甲方商品启运时开出商品调拨运单，乙方收到货后在调运单上签字。乙方凭调运单和铺货单建库存表。乙方在每月的20日结帐后，将销售表、库存表报给甲方。甲乙双方每月结算一次货款，已销售(产品名称)的货款结算后，乙方应在三日内支付给甲方。销售量大的时期，也可以七天或半个月结算一次。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**代理买卖二手车合同二手车代购合同三**

第一条：甲方购买乙方所有的机动车一辆：车号： 颜色：产地： 型号：发动机号码： (拓印粘贴)底盘 号码： (拓印粘贴)

第二条：甲方向乙方支付车款人民币 万元。包括三部分：定金、

第一笔车款和其余部分车款。

第一笔车款现金 万元;其余部分车款在该车办理转户手续前全部付清。

一、代\_\_\_\_区域乙方授权甲方作为乙方产品中大客车在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省(市)部分地区的授权经销商，具体区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、代理产品甲方代理销售乙方产品：\_\_\_\_\_\_牌系列客车。

第一条卖方依法出卖具备以下条件的旧机动车：车主名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;号牌号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;厂牌型号： \_\_\_\_\_\_\_\_\_;初次登记日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;发动机号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;车架号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;养路费缴付有效期从 \_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_;最近一次年检时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;行使公里数：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;车辆使用性质：□客运、□货运、□出租、□租赁、□非营运、□其他;车辆上(是否)存在抵押权。其他状况：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

**代理买卖二手车合同二手车代购合同四**

代理人： (以下简称乙方)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条 委托项目情况：

1、项目名称:

2、项目可售面积总建面积\_\_\_\_\_平方米,其中住宅\_\_\_\_\_套、门面\_\_\_\_\_平方米、车库\_\_\_\_\_平方米。

3、 委托期限

自\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至该项目清盘结束为止,项目销售达到90%，即视为清盘。

第二条 委托性质：

乙方独家代理销售,甲方不再委托第三方代理上述楼盘协商范围内的销售业务，自售等所有销售均计入乙方的销售额,并按合同甲方结算支付代理费用给乙方。

第三条 销售计划、代理费用：

1、预售许可证由乙方代为办理,办理费用由甲方承担。

2、如发生不按期取得土地使用证、规划许可证、逾期交房、验收不合格、不按承诺提供配套设施等问题,甲方无权追究乙方的销售计划完成任务。

3、代理费用:

﹙1﹚ 代理费用按销售总额的 2% 计算。

﹙2﹚ 分成费用:按当月销售中,每套房实际成交价,超出对应该每套底价的,超出部分由甲乙方7:3分成(甲方7成,乙方3成),按月全额结算、支付。

第四条 销售价格、付款方式

第五条 销售完成标准和费用支付

1、当月销售额:凡在当月内付足合同房款的、按揭客户首付款≧总房款的40%、一次性付款客户全款到位、分期付款客户首付款≧总房款的60%、并签署了商品房买卖合同的，即为乙方的销售结束，甲方按收款总额给乙方来进行代理费用结算。

2、每个月销售开始五天内(遇节假日顺延)，甲方必须结算支付上一个月的代理费用给乙方，计算依据按实际收取房款计算。

3、其他：

(1)合同期内，如因乙方或客户单方面原因发生客户退房，则由乙方负责该房屋再售工作，如再售房屋总房价低于原房价款，由乙方补足差额部分，不得再提取代理费。如再售的房屋总价款高于原房价款，则将高于原房屋总价款部分计提费用。

(2)合同期内因为甲方原因导致客户退房，所有责任由甲方负责，不影响乙方原销售费用的提取，所退房屋如需再售，并作为新房源再售，再售房源则按合同计提费用。

第六条 权利和义务

一、甲方权责：

1、按合同规定支付乙方代理费用，否则视为甲方违约。

2、提供可售房明细、购房合同，审核乙方的订(定)单、合同签章并收取全部房款、开票。甲方提供《商品房买卖合同》样本作为本合同的附件。

3、保证本合同项目确属甲方所有，并提供甲方本合同项目的国有土地使用证、建筑工程用地许可证、建筑工程规划许可证、建筑工程施工许可证、房屋预售许可证与项目销售相关文件的复印件，加盖甲方的公章，作为本合同的附件，并由甲方对其真实性负责。

4、提供标准层平面图、单元平面图、分户图及面积、外立面效果图、规划及景观效果图、物业管理公司名称、物业管理内容及收费标准装修标准、面积测绘报告、配套设施，加盖甲方的公章，作为本合同的附件一，并由甲方对其真实性和准确性负责。负责交房、入住、房屋产权证等事宜及费用。经双方确定能修改的房型由甲方负责修改。

5、在建设过程中的相关变动，甲方必须事先通知乙方，并以书面形式由甲方签字(盖章)后向乙方提供具体实施变动的内容、方案及具体实施和完成的时间。

6、任何有关房屋质量问题，或者甲方未提前书面通知乙方的任何变更造成客户纠纷以及不按承诺提供配套设施或逾期交房，责任由甲方承担。

7、同意在该项目的宣传广告及媒体资料上印刷乙方营销代理的字样。

二、乙方权责：

1、与甲方沟通，负责项目宣传、推广、销售方面的计划策略制定工作。包括：市场定位、销售对象、价格策略、推广策略、广告策略等，并根据市场情况作出相应调整。

2、负责项目宣传、推广、销售方面的设计工作。包括：dm广告单、楼书、宣传广告、工地包装、销售部包装、布置等方面的设计。

3、负责销售队伍的组建，管理，负责所有销售员的工资，费用以及销售主任的住宿。

4、负责客户办理按揭负责客户向银行递交资料、签定贷款合同的手续，并代为收取和支付按揭客户应该向各部门缴纳的费用，甲方如委托乙方办理产权证和土地证应交纳代理费每户500元。

5、负责销售执行，负责客户的洽谈以及买卖合同、(预)定购协议的签定。按甲方提供的合同与客户签署合同，修改条款经甲方同意后签定。合同、协议均由甲方审核签章后生效，交甲方审核、存档。乙方不得擅自收款和增收其他费用。

6、按照甲方授权委托的范围和内容，认真履行职责，对客户不得虚假宣传或承诺，因宣传不实造成客户纠纷，由乙方负责。

7、乙方在代理过程因自身的严重过错，给甲方造成经济损失，赔付甲方直接经济损失。

第七条 如有未尽事宜，经甲乙双方协商可签定补充协议，签字盖章后生效。本合同如有争议，甲乙双方应友好协商解决。

本合同自双方代表签字、盖章之日起生效。本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，具有同等法律效应。本合同相关联的文件、附件、图纸作为合同附件，具有同等法律效应。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**代理买卖二手车合同二手车代购合同五**

二、市场策划和营销策略：乙方负责提供市场营销策划书，经甲方认可同意后，由乙方按照市场营销策划书中的营销策略，实施市场开发和营销工作。费用按本合同的约定解决。

五、数量：甲方提供稳定的粮源以满足乙方市场销售的需求。乙方需要(产品名称)时，应提前三天通知甲方，甲方及时组织加工以保证市场需要。

六、市场开发及费用：市场开发是一项长期的工作，乙方应负责根据市场变化提供市场开发调整方案，经甲方同意后，组织实施。广告费、促销品、宣传品、必要的销售用具和ka卖场费用由甲方负责。渠道促销员的工资、补贴、差旅费，以及(产品名称)在泸州市场销售过程中产生的保管费、仓租费、运费、上下车费、办公费和给商家的联络费由乙方负责。

七、产品质量：由甲方按照国家有关规定和标准生产(产品名称)，产品质量问题由甲方负责。

九、营销手续：甲方负责提供(产品名称)销售手续。

十、货物交接手续及资金结算：甲方商品启运时开出商品调拨运单，乙方收到货后在调运单上签字。乙方凭调运单和铺货单建库存表。乙方在每月的20日结帐后，将销售表、库存表报给甲方。甲乙双方每月结算一次货款，已销售(产品名称)的货款结算后，乙方应在三日内支付给甲方。销售量大的时期，也可以七天或半个月结算一次。

十一、本合同一式四份，双方各执二份。合同执行中发现新的问题，经双方协商可以不断完善合同。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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