

房地产销售代理协议书实用5篇（房地产销售代理协议书实用5篇范本）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/e333e3bdfef5fe82f1bc22b5a62523d13.html>

范文网，为你加油喝彩！

在我们平凡的日常里，用到协议的地方越来越多，协议的签订是双方或数方之间权利义务的最好规范。一起来参考协议是怎么写的吧，t7t8美文号的小编精心为您带来了5篇《房地产销售代理协议书》，如果您有一些参考与帮助，请分享给最好的朋友。

房地产独家代理销售协议 篇一

甲方：

乙方“：

经甲乙双方友好协商，就乙方产品的__地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品、区域、期限：

1、乙方授权甲方为乙方产品在__地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。

具体区域指：

2、代理期限为__年，从本协议签订之日起至__年__月__日止。

合同期结束后，双方可续约。

二、双方责任、权利：

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商；

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导；

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、甲方保证不向代理区域外销售。

若需销售需得到乙方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。

一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

三、经销条件：

1、甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货__元以上。

2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；

之后每个月需完成__元以上销售额。

若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

四、产品质量及售后服务：

1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件 月保换、 年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后 小时内派员解决。

五、价格：

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在
日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：

六、交货方式、地点：

1、交货地点____.货物数量规格由甲方提前 日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于__元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

七、售后服务

八、违约责任：

1、若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方可以免责。

但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

九、通知

1、甲方确认 为其送达地址，乙方确认 为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前 日以
方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

十、其它：

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。

如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方：乙方：

代表人或代理人：代表人或代理人：

年 月 日 年 月 日

房地产独家代理销售协议 篇二

甲方；

乙方；

甲乙双方为了在家具销售领域进行合作，本着公平、合理的原则，经过友好协商，达成如下协议：

- 一、甲方为乙方提供区域品牌代理独立权、
- 二、甲方免费负责为乙方员工培训销售知识、办公家具知识、服务礼仪。
- 三、甲方为乙方提供系列办公家具产品授权经销书。
- 四、甲方派专人协助乙方进行选择店址的无偿服务。
- 五、甲方在乙方开业前期派专业销售人员进行辅助性的营销策划，以及赠送内部培训手册十五本。
- 六、甲方在同乙方合作期间确保乙方在四川省巴中市内不会出现第二家销售甲乙双方公司产品经销商。
- 七、乙方在合作期间如在合同约定区域范围内开第二家办公家具系列产品专卖店必须征得甲方同意。
- 八、乙方在合作期间不得转让品牌区域代理权。
- 九、乙方在合作期间不得在专卖店内经销其他厂家的办公家具产品。
- 十、乙方每年必须完成万元整（大写：万元整）办公家具经销业绩。
- 十一、乙方在签订合同时需一次性支付甲方品牌代理费人民币万元整（大写：万元整），代理有效期限为20年10月10日至20年10月9日，如乙方中途退出，甲方不退还品牌代理费。
- 十二、甲方每年不定期的对乙方专卖店进行指导和管理。
- 十三、合作期间如乙方有违法或违反此合同内容甲方有权终止合同并不退还代理费。
- 十三、其它：
 - 1、本合同签定之日起，甲乙双方应严格遵守执行。如发生争议或分歧，双方应友好协商解决。若协商不成，双方同意后向当地仲裁机构报请解决。
 - 2、本协议未尽事双方应本着积极态度，在本合同的原则基础上进行修改、填补。补充条款经双方签字盖章后与本合同具有同等法律效力。
- 十四、本协议有效期自合同签订之日起至20年10月9日，期满后如双方继续合作，需另行签订延

期协议。

十五、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，自签字盖章后生效。

甲方签字盖章：乙方签字盖章：

日期：年月日

房地产代理销售合同 篇三

甲方：_____

地址：_____ 邮码：_____ 电话：_____

法定代表人：_____ 职务：_____

乙方：_____ 房地产中介代理有限公司

地址：_____ 邮码：_____ 电话：_____

法定代表人：_____ 职务：_____

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_蒙自__（地区）的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在蒙自，新建的项目，该项目为（别墅、写字楼、公寓、住宅），乙方销售的总建筑面积具体以双方签字确认的实际可销售面积为准（具体面积以预售许可证为准）

第二条合作期限

1、本合同代理期限为，自年月日至项目交房并办理完产权证及土地证划分为止。销售周期为自合同签订之日起至自年月日合同到期后，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，甲方不得在蒙自地区指定其他代理商。

第三条费用负担

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）由甲乙双方确定为准（附一表为准），乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动上下15%。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住宅项目价目表总成交额的1、5%，（包含项目推广费用）乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按三七比例分成。代理佣金由乙方提供正式发票甲方以人民币形式支付。

2、代理费的结付：代理费的结付：一次性付款的客户以签订《商品房购销合同》且全部房款到甲方帐户为准。银行按揭客户：以客户签订《商品房购销合同》、

交齐首付款、提交按揭资料，并经银行审核通过放款后的7个工作日，甲方结付代理费给乙方。

3、乙方应在次月的5日前将上月的销售业绩确认交给甲方报备，甲方应于10个工作日内审核确认完毕，并于审核确认完毕后的7工作同内发放代理费给乙方。

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；

（3）关于代售的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、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等；

（4）乙方代理销售该项目所需的销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方；

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后向乙方交付齐全。

2、甲方保证若客户购买的住宅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。

（1）甲方应派驻财务在销售现场收取客户缴纳的房款及相关费用。

（2）、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；
- (7) 在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约，并收取定金；
- (8) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。
- (9) 乙方负责办理交房及办理客户产权证及土地证相关事宜。

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、乙方应配合甲方财务收取客户应付款项，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。本合同一旦终止，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。

第九条其他事项

1、本合同一式四份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

甲方：乙方：

法人：法人：

地址：地址：

电话：电话：

签定地点：

房地产代理销售合同 篇四

委托方：（甲方）

地 址：

受托方：（乙方）

地 址：

甲方为乙方为甲方自有销售部。经双方协商，就甲方委托乙方销售"房地产项目"，达成以下协议：

一、委托内容

- 1、甲方委托乙方为甲方开发的"房地产项目"（以下简称该项目）的营销策划、广告策划和销售总代理。
- 2、在委托期内，除甲乙双方外，任何其他单位均不参与该项目的营销策划和销售事宜。

二、双方权利与职责

（一）甲方权利与职责

- 1、确保该项目作为商品房开发的手续完整和合法，对该项目有完全的土地使用权及处分权，没有其他权利人主张权利。
- 2、保证该项目工程建设无严重的质量问题和货不对版现象。
- 3、负责办理该项目销售所需的法律文件和媒体广告的审批手续。
- 4、承担该项目营销推广费用，营销推广费用为可售总额的%。
- 5、负责在现场收取该项目的销售款项，向客户提供一次付款、银行按揭等灵活多样的付款方式。
- 6、负责在现场设立售楼部，负责设立费用。并于该项目对外销售前7、甲方应积极配合乙方，及时提供乙方所需的各类图片和文字资料，并应对上述资料的合法性、真实性、准确性和完整性负

责，如因甲方提供的资料而引起的事由，其相关的一切责任由甲方负责。

8、甲方所提供的所有数据、书面资料及价格必须签字后，乙方方可执行。

9、负责办理银行按揭手续。

10、保证于该项目入户前完成社区整体基础设施和园林建设。

11、同意在有关该项目的宣传推广资料上印上乙方的名称和电话。

12、为了更好地销售该项目，甲方同意负责乙方部门前期筹备基本费用（房租、装修、办公用品等）及销售部人员工资。

（二）乙方权利和职责

1、本合同签定之日起

2、作好该项目的前期策划工作（含该项目的整体规划、户型设计，环境绿化建议和售楼部设计装修建议等）。

3、全权负责售楼部的运作和管理工作。

4、及时向甲方反馈营销工作信息，每月向甲方呈报销售情况明细报表，针对实际情况提供各阶段具体营销策划方案。

5、负责该项目的销售工具、销售资料与广告宣传的策划、设计及制作和投放工作，销售资料、销售工具和广告策划的制作和投放费用的报价不高于市场价格。

6、该项目住宅、车库和商服的销售价格严格执行乙方呈报甲方批准的"价格执行方案"。

7、负责代甲方与客户签定《认购书》和《商品房买卖合同》，签署内容按双方确认的范本执行，超出范本范围内的条款，必须征得甲方同意才能签署；指导客户将购房款交付甲方指定的收款处及帐户。

8、负责客户的售后跟进工作，及时提示、催促欠款，合理耐心解释客户投诉。

9、必须严格执行甲乙双方确认的销售政策，不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

10、负责公司销售部前期筹备具体工作，负责销售部日常管理、销售、人员招聘等。

（三）共同责任

1、乙方协助甲方对该项目的推广策略、销售价格及付款方式的建议，经由甲方确认后，由乙方负责具体执行。如推销过程中需变动金额或销售资料中的条款，乙方须得到甲方同意，方可作出修改。甲方工程进度的变化或设计上的修改应及时书面通知乙方。

2、甲方同意该项目的住宅、车库和商服的实际成交价以乙方呈甲方批准的"价格执行方案"为核算标准。甲方同意乙方在推广中可按既定的内部折扣（折扣率及乙方权限总额以"价格执行方案"为准）给予客户一定的折扣优惠，超出内部折扣范围的优惠必须征得甲方同意并附上甲方总经理的批条。

3、双方同意委托期限内所有交易均定为乙方业绩，并按下述第三条规定支付乙方营销费用。

（四）、双方应达到的工作目标

1、甲方按时按质完成上述"甲方权利与职责"中规定的工作。

2、乙方销售目标：

第一阶段：于该项目预售证办妥、正式开盘后三个月内，工程形象全面封顶时，完成该项目可售总金额的 %。

第二阶段：于该项目完全达到进户标准并完成小区整体基础设施和园林建设时，累计完成该项目可售总金额的 %。

第三阶段：代理期内，累计完成该项目可售总金额的 %。

3、如该项目建设进度有变化，销售目标也应相应调整，双方可另行约定。

三、营销代理费的计算、支付及奖罚方式

（一）策划费

乙方为该项目进行营销策划及广告策划，甲方同意在签署本合同之日支付乙方两个月的策划费人民币 元整（大写： ）。如后期如需继续进行广告策划，另行签署广告代理合同。

（二）代理服务费

1、计算及支付方式

（1）双方同意，该项目的代理服务费按实际成交额的 %收取，并按月结算。

（2）选择银行按揭成交的客户和甲方总经理同意客户缓交房款的，客户累计缴交房款的30%即视为全额回款，按成交总额计提代理服务费。

（3）由于甲方原因打折成交的，乙方以实际成交额结算代理服务费。

（4）每月25日，乙方按当月销售回款总额向甲方呈交请款单，甲方在接到乙方请款单后5日内向乙方支付当月全额代理服务费。*（甲方财务应当将所有交款收据提供给乙方一份）

2、甲方未能按时支付代理费，乙方有权向甲方发出书面通知书，乙方发出通知之日起七日内，必须结算；若甲方不予办理，乙方有权向甲方追索欠款及滞付违约金，违约金为所欠款的0.3%，

违约金以天计算。

四、违约责任

合同履行中，双方中的任一方发生违法行为或者违约行为，该行为给对方带来损失的，违约方需承担赔偿责任。

五、争议的解决

在合同履行的过程中，如双方产生争议，可协商解决，如协商不成时，可向乙方法院提出诉讼。

六、合同的附件：由乙方呈甲方批准的该项目的"价格执行方案"，作为本合同的附件。附件与本合同具有同等法律效力。

七、本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，于双方法人（负责人）代表签字、公司盖章之日起生效，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

房地产代理销售合同 篇五

委托方：_____

地址：_____

受托方：_____

地址：_____

甲乙双方经友好协商，就委托代理销售物业的有关事宜达成协议如下：

一、甲方在深圳市____区____路开发____层住宅____栋，命名为____。房地产证号为：

二、经协商，甲方同意将该项目委托给乙方独家策划代理销售。（委托清单附后）。

三、委托方式

乙方负责全部的策划及销售工作。甲方承担相关的宣传推广费用。

四、委托期限

委托期限自本合同签订之日起至该项目入伙之日起。

在委托期限内，所委托的物业都须通过乙方进行销售，甲方不再自行销售或委托他人销售。在委托期限内成交的委托清单内的物业，甲方均应支付乙方代理费。在委托期限届满后三日内，乙方从现场接待中心撤离，并将有关销售资料全部移交给甲方。

五、费用

双方同意乙方取费由策划费和代理费两部分组成。

（一）策划费

双方同意，甲方支付给乙方的策划费为人民币_____元整。在签订合同之日起三天内，甲方即向乙方支付_____万元，在乙方达到70%的销售率后三月内，甲方向乙方支付另外_____万元。如果在代理期限内乙方不能完成70%的销售率，则乙方退回已收取的策划费用。

（二）销售代理费

1、在委托期限内，

如果乙方的销售率在50%以下，则甲方按销售总额的1%支付代理费给乙方；（销售率=销售成交面积/委托面积）

如果乙方的销售率在50%-60%之间，则甲方按销售总额的1.2%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在60%-70%之间，则甲方按销售总额的1.3%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在70%-80%之间，则甲方按销售总额的1.5%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在80%-90%之间，则甲方按销售总额的1.6%支付代理费给乙方；

如果乙方的销售率在90%以上，则甲方按销售总额的1.7%支付代理费给乙方；

上述代理费率均是按结算时所达到的销售率全程计费。

正式发售的条件为：取得预售许证，售楼处、样板房装修完毕，售楼环境规划建设完毕，其它销售工具准备完毕。

2、代理费双方每周结算一次，结算范围为本周内销售成交的房号。结算时先按总销售额的1.2%结付销售代理费。委托期限结束时，根据最终的销售率，按本合同规定的相应的销售代理费的比例，进行最终结算，多退少补。甲方应按时支付乙方销售代理费。如超出约定的支付期限达10日

以上，则每天应追加应付销售代理费总额的0.5%给对方作为违约金。

3、销售成交标准为：客户已交来规定的足额定金并签订认购书。

4、乙方收到甲方付来的销售代理费后，应向甲方开据票据并自行交纳有关税费，甲方不代扣税费。

六、买卖合约签订及款项收取

1、在委托期限内，乙方按双方商定的价格及付款方式对外销售。

2、双方同意认购书由甲方和客户直接签订，定金由甲方直接收取并向客户开据收据。

3、正式的房地产买卖合同由甲方与客户签订，房款也由甲方直接向客户收取并开据票据。

4、客户已交定金后要求退订的，视客户退订之理由由乙方决定是否没收。若有未退或没收之定金，甲乙双方各得50%，若有退订的情况，则乙方也应退给甲方相应的代理费，退订的情况不计入代理业绩。

七、广告、策划及销售人数

1、本项目广告推广预算（指报纸电视等媒体广告的设计、发布费用及有关的宣传资料的设计、印刷费用，不含样板房、售楼处、工地包装等费用）为总销售额的2%-3%，即约人民币万元。

2、乙方负责编制广告计划并委托专业广告公司进行创意设计，广告稿经甲方签字认可后由乙方负责安排媒体刊登。

3、乙方派驻现场销售人员不低于5人，其中包括销售经理1人、营业代表4人；另派项目经理和策划师各1人，负责项目的全程策划和跟踪。其薪资、奖金、加班费等均由乙方负担。

4、乙方所派销售人员于进驻现场前需经甲方面试认可。

八、双方权利及义务

（一）甲方义务

1、甲方确保本项目符合政府关于房地产开发和销售的有关规定，并向乙方提供相应证明文件（复印件）。

2、在本合同签订后，甲方应向乙方开具完善的销售代理委托文件。

3、甲方与购房客户签订买卖合约后，因合约条款引起的纠纷和责任均由甲方承担，与乙方无关。

4、如甲方不能按本合同第七条第一款规定的广告推广预算和第二款的广告计划支付相应费用，导致销售进程及计划受阻，乙方不承担相应责任。

（二）乙方义务

- 1、乙方保证对本项目代理销售工作尽善尽责，同甲方进行多方协调和沟通。每周举行一次销售工作会议，定期向甲方提供详尽的销售情况分析报告。
- 2、负责项目的销售策划、包装宣传、广告推广及软性炒作等方案的编撰。
- 3、协助甲方做好现场包装及其相关工作。
- 4、协助甲方落实售楼处、模型、样板房、展板等准备工作。
- 5、充分利用原有客户网络销售。
- 6、安排优秀销售人员进驻销售现场。
- 7、安排客户与甲方签订正式买卖合同。
- 8、负责向客户催交房款。
- 9、协助客户办理入伙手续。

九、本合同签订后，双方均应严格遵守，如有违约，须承担相应责任，如造成对方损失的，还须赔偿对方相应损失。

十、本合同在执行过程中若发生分歧，甲乙双方应本着平等互利的原则，进行友好协商，如最终无法达成共识，则交由深圳市仲裁委员会仲裁。

十一、本合同若有未尽事宜，由双方协商另行签订补充合同，补充合同与本合同具同等法律效力。

十二、本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，均具同等效力。

十三、本合同自双方签字盖章之日起生效。

十四、附件：

- 1、双方营业执照复印件及法人代表证明书。
- 2、委托房号清单。

甲方：_____乙方：_____

代表：_____代表：_____

_____年_____月_____日_____年_____月_____日

以上就是t7t8美文号为大家整理的5篇《房地产销售代理协议书》，希望对您有一些参考价值。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发