

# 房产独家销售协议 独家代理销售房产协议书(模板9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 房产独家销售协议篇一

1、乙方的代\_\_\_\_区域为：\_\_\_\_\_地区

2、代\_\_\_\_区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_

### 二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_

2、代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_

3、约定新产品(是否)包括在内：\_\_\_\_\_

### 三、代理权限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代\_\_\_\_区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方

将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

#### 四、代理期限

1、本合同的代理期限为\_\_\_，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_月\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前\_\_\_\_\_个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

(4)同意向甲方支付\_\_\_\_\_元的续约费；

(5)\_\_\_\_\_□

#### 五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_，乙方保证一个会

计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

## 六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

## 七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_%收佣；\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_%收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合

约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

## 八、商情报告

- 1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。
- 2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。
- 3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

## 九、推销、宣传与广告

- 1、乙方是\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。
- 2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。
- 3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代\_\_\_\_\_区域内发布促销广告，开展促销活动。
- 4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。
- 5、乙方可自行策划并实施针对代\_\_\_\_\_区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

## 十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_日以前向甲方下达下\_\_\_\_月度订单，并在提货前全额支付货款。

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2)甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3)甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后\_\_\_\_日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

## 十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月\_\_\_\_日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于\_\_\_\_\_次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的\_\_\_\_\_小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供\_\_\_\_\_小时售后服务热线联络服务。

## 十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代\_\_\_\_区域内享有独占许可(排他许可或普通许可)的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

(1) 仅限于销售代理经营的目的；

(3) 《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或\_\_\_\_\_作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人或甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或

类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

5、乙方在本合同终止后的\_\_\_内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的\_\_\_内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

### 十三、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1)乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2)乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在\_\_\_内不得进行转让。

(3)乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

### 十四、合同变更

1、为适\_\_\_市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前\_\_\_\_\_天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代\_\_\_\_区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

甲方(盖章): \_\_\_\_\_

负责人(签字): \_\_\_\_\_

地址: \_\_\_\_\_

联系人: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(盖章): \_\_\_\_\_

负责人(签字): \_\_\_\_\_

地址: \_\_\_\_\_

联系人: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 房产独家销售协议篇二

甲方: \_\_\_\_光通信技术有限公司

乙方：\_\_\_工程公司双方经过友好协商，本着互惠互利的原则，特订立本分销协议，本协议自签字之日起生效。

一、甲方根据其生产和销售的实际需要，经过和乙方的友好协商，决定授予乙方在\_\_\_\_\_（地点）

独家销售权。

负责销售及推广甲方的产品\_\_\_\_\_。

## 二、甲方的职责

1、当乙方就有关销售及售后的技术服务问题要求甲方提供帮助时，甲方须尽快向乙方提供帮助。

2、甲方应尽可能地支持乙方的销售活动，向乙方提供有关业务所需要的信息，便于乙方同客户洽谈业务。

3、在本协议签署后，甲方不得授予其他机构在

第一条中阐述地区的销售权，亦不得直接或间接地在该地区进行任何相同或类似的销售活动。

## 三、乙方的职责

1、必须努力在销售范围内同客户以多种方式接触，洽谈，尽快签订销售协议。

2、在与客户洽谈的过程中，如果出现任何争议，分歧和僵局，乙方应立即向甲方提供有关争议、分歧或僵局的详情并就此事与甲方协商。

3、向甲方定期地反馈市场信息以及销售进展，并立即向甲方汇报在其销售地区内所有市场竞争情况。

4、在本协议有效期内，未经甲方同意，乙方不得：

a)除甲方指定代理有关事项外，不得自命为甲方代理任何事项，

b)以甲方的名义允诺或解决任何事宜，或以甲方的信用做担保，或代表甲方承担任何责任或业务。

5、乙方不得与其他公司签署同本协议相同或类似的销售代理协议，在销售地区内直接或间接替其他公司销售与甲方产品类似的产品。

#### 四、保密

1、不论以任何方式从对方获得的信息资料，皆属秘密，仅作推广、销售用，不得泄漏。

2、甲方不得将从乙方得到的销售资料直接或间接提供给进行同样销售活动的其他人和公司。

#### 五、结算

1、产品订单将由乙方直接发给甲方。

2、产品订单在以下条件下被甲方接受：

a)在双方同意的价格下，如有价格变化，甲方需在新价格实施之日前60天以书面形式通知乙方新价格。

b)在符合本合同的条款前提下。

3、乙方所购产品的价格及支付方式均需使用双方同意的货币。

在每月订单被接收前，乙方应从被甲方接受的银行开立一张

以甲方为收益人且形式符合甲方要求的不可撤销的信用证或以双方同意的付款方法来支付。

4、乙方承诺每月销售额度不低于元，并以订货款的形式在每月订单建立前支付。

六、售给乙方产品的风险与责任将在产品交货至乙方指定的交货地址起转移给乙方。

七、在本合同有效期内，甲乙双方同意乙方有责任和义务办理以下事宜：

a)将在销售地区内制定产品的销售价格；

b)将始终竭尽全力在销售地区所有潜在的用户推销和扩展产品的销售；

八、终止协议本协议有效期为一年，从签署日期当天生效，在本协议期满之前三个月，任何一方欲终止本协议时，应用书面挂号信正式通知对方，若双方没有提出意见本协议则自动延续一年。

在任何情况下，甲乙双方有权随时终止此协议，但必须在三个月之前以书面挂号信形式正式通知对方。

但如遇到下列之一情况，任何一方有权终止协议

1)任何一方不能遵守或履行其职责或义务时，当一方收到另一方挂号书面通知后30天内仍置之不理，或无法改善其失责之处，另一方有权终止协议。

2)当任何一方的公司进入过度负债或破产状况下，本协议便自动终止。

3)任何一方的管理阶层有严重的变化，另一方也有权提出终止本协议。

## 九、争议的解决

1、由本协议引发的或与本协议有关的争议，将最终根据国际商会调解仲裁规定并由遵循该规定的三位被指定的仲裁人进行仲裁。

2、在争执发生时及争执提交仲裁过程中，除所争执并提交仲裁的问题外甲方和乙方都必须按协议的规定继续行使自己的权利，履行各自的义务。

3、仲裁裁决是终审裁决，对甲方和乙方都有约束力，仲裁费用由败诉方承担，或由仲裁机构指定。

十、本协议是以中华人民共和国的法律为标准。

甲方：通信技术有限公司乙方：工程公司

日期：\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_

## 房产独家销售协议篇三

乙方：\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，根据有关规定，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。

## 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(包括但不限于包括报纸电视广告、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。

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账户；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账户。

(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。

(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、电器配备、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收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方。

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

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2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订。

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。

(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。

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。

## 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：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

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

## 房产独家销售协议篇四

有关双方在乎等互利发展贸易的基础上签订本协议并达成条款如下：

### 1. 有关当事人

供货人：中国\_\_\_\_\_进出口公司(以下简称甲方)

代理人：\_\_\_\_\_公司(以下简称乙方)

### 2. 商品及数量

### 4. 订单的确认

协议商品的有关数量、价格和装船期，应在逐笔交易中确认，其细节详见甲方销货确认书。

## 5. 付款

在订单确认后，乙方应于有关销货确认书规定的时间内，安排开立以甲方为受益人的、百分之百金额的、不可撤销的即期信用证。并于开证后立即通知甲方以便甲方准备装运。

## 6. 佣金

甲方于收妥货款后，按每批货物发票价值的百分之一向乙方汇付佣金。

## 7. 市场情况报告

乙方有义务每三个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

## 8. 广告宣传费用

乙方应负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费用。所有用作广告宣传的草稿和绘图必须送交甲方取得事前同意。

## 9. 协议有效期

本协议经有关双方签字后保持有效\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_日期起到\_\_\_\_\_日期止。如果一方需要延长协议，必须在满期前一个月书面通知另一方。如果一方未能履行协议条款，另一方有权终止本协议。

## 10. 仲裁

凡执行协议引起的一切争议，应通过双方协商解决。如协商不成，应提交北京中国国际经济贸易仲裁委员会，按其仲裁程序暂行规则进行仲裁。该委员会的裁决是终局的，并约束

双方。

## 11. 其他条款

(1) 甲方不应向上述地区的其他客户供应协议商品。如有任何直接询盘均要转介乙方。但是，如有任何客户坚持要与甲方直接交易，甲方有权直接成交。在后一情况下，甲方应送给乙方销货确认书副本一份，并按该笔交易发票净值的百分之\_\_\_\_\_为乙方保留佣金。

(2) 如求乙方未能在\_\_\_\_\_月内向甲方奇送至少\_\_\_\_\_数量或金额的订单，则甲方不再受本协议的约束。

(3) 对于双方政府问的交易，甲方有权按其政府授权直接成交而不受本协议的约束。乙方不应干涉这种直接交易，也不应对此提出索赔或佣金的要求。

(4) 其他条款应以双方签订的正式销货确认书为准。

本协议共写成一式四份，每方各执两份。

甲方：

乙方：

年月日

## 房产独家销售协议篇五

代理方：\_\_\_\_\_

第一条经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

同意将下列产品\_\_\_\_\_ (简称产品) 的代理权授予代理方(简称代理人)。代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销产品：\_\_\_\_\_ 国\_\_\_\_\_ 市(区)。

## 第二条代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

## 第三条代理业务的职责范围

代理人是\_\_\_\_\_ 市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

## 第四条广告和展览会

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

## 第五条代理人的财务责任

5·1、代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

5·2、未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

## 第六条用户意见

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益。

## 第七条提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_个月需向制造商寄送工作报告。

## 第八条正当竞争

8·1、代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。

8·2、此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

## 第九条保密

9·1、代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9·2、所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

## 第十条分包代理

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

## 第十一条工业产权的保护

代理人发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽全力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的

侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

## 第十二条-销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

## 第十三条技术帮助

制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供食宿。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_签订日期：\_\_\_\_\_

## 房产独家销售协议篇六

甲方：

法定代表人：

地址：

编码：

电话：

邮箱：

乙方：

法定代表人：

地址：

编码：

电话：

邮箱：

根据《\_\_\_\_\_》等法律法规的规定，甲乙双方本着平等自愿诚实守信的原则，就甲方委托乙方独家代理销售产品达成一致意见，并签署本合同。

## 一、代理销售产品

1、甲方委托乙方独家代理销售产品

为：\_\_\_\_\_。

2、该产品的规

格：\_\_\_\_\_。

型

号：\_\_\_\_\_。

3、技术性

能：\_\_\_\_\_。

4、质量标

准：\_\_\_\_\_。

5、用

途：\_\_\_\_\_。

## 二、代理权限及代理条件

1、权限

## 2、代理条件

乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行\_\_\_\_\_核算，自主经营，自负盈亏。乙方应依法经营。

## 三、独家代理期限

## 四、独家代理区域

乙方独家代理销售区域：\_\_\_\_\_。

## 五、运输、运输费用

一般情况下，甲方负责运输，并承担运输费用。甲方应按照乙方的指示，保质保量地安全及时地将产品运输至指定地点，交付接收人。

## 六、产能保证

甲方应当根据乙方的销售数量预测，备足存货、确保产能，保证乙方随时能够预订产品，不影响乙方的销售工作和客户的生产用货。具体预测时间由双方协商确定。

## 七、供应价格及零售价格

1、甲方给予乙方的供货价格由双方协商确定。该价格不包含产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、\_\_\_\_\_费和相应的增值税。

2、乙方同意依照甲方的建议零售价格销售产品。

3、甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和零售价格。

## 八、知识产权

## 九、客户服务

甲方应当按照合同约定向乙方提供供货、质保、售后服务等服务，如发生任何异议或投诉等，甲方应当负责处理，乙方配合解决问题。

## 十、不可抗力

任何一方对由于以下原因而导致不能或暂时不能履行全部或部分协议义务的，不负责任：自然灾害、政府采购或禁令以及其他任何双方在签约时不能预料、无法控制且不能避免和克服的事件。但受不可抗力影响的一方，应尽快地将发生的事件通知对方，并附上证明材料。

## 十一、违约责任

- 1、甲方所交货物不符合合同约定的质量要求和其他要求，乙方有权拒绝收货。
- 2、如甲方提供的产品有样式或者材料明显变更，则乙方可将此订单货物全数退货，并由甲方赔偿甲方因此遭受的全部营业损失及商誉损失。
- 3、如甲方擅自提前解除合同的，应承担乙方前期成本和费用、预期利益等损失。
- 4、甲方承担违约责任时，应当同时承担乙方\_\_\_\_\_、诉讼费、公证费、担保费、差旅费等维权费用。

## 十二、诚实信用条款

甲乙双方应当本着诚实信用的原则履行本合同，保证不侵害对方合法权益。如有未尽事宜或者分歧、纠纷，应当友好协

商解决，可以签署补充协议，并与本合同具有同等法律效力。

十三、文件送达

十四、争议处理

如双方不能协商处理纠纷的，则可以交由\_\_\_\_\_人民法院审理。

十五、生效条款

本协议一式二份，双方各执一份。本协议自双方签字或盖章之日起生效。

甲方（盖章）：

法定代表人（签字）：

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 房产独家销售协议篇七

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典》和

《中华人民共和国民法典》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。

## 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(包括但不限于包括报纸电视广告、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。

## 第四条销售价格天下房地产法律服务网免费为大家提供法律服务

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。

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账户；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。

## 第六条甲方的责任天下房地产法律服务网免费为大家提供法律服务

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；

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;

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。

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 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)

## 房产独家销售协议篇八

20\_\_年\_\_月\_\_日，以\_\_\_\_\_先生为代表\_\_\_\_\_公司(以下简称甲方)，以\_\_\_\_\_先生为代表\_\_\_\_\_公司(以下简称乙方)签订本合同。

甲方愿意指定乙方在\_\_\_\_\_地区为独家代理并销售甲方12v-400

zc型主机零配件。

双方同意如下条件：

1. 甲方指定乙方为甲方在\_\_\_\_\_地区销售12v-400zc

型主机零配件的独家代理。

2. 甲方供给乙方12v-400zc型主机零配件的成品，由乙方包装并标

贴与原样相同的商标和标签。

3. 乙方每月销售不少于\_\_\_\_套/箱。

4. 若乙方6个月不能销售双方同意的数量，本合同在任何时候可予以作废。

5. 本合同有效期内，甲方未经乙方同意前，不得指派另一家公司或工厂在\_

\_\_\_\_\_地区销售12v-400zc型主机零配件。

6. 若乙方每月销售量达到规定的数量，乙方有权永久担任代理。

7. 广告费由乙方负担。

8. 经双方同意后，本合同自签字之日起生效。

9. 本合同用中英文签署，一式两份，双方各执一份。如中文本与英文本发生

异议时，以英文本为凭。

10. 本合同遇有修改，需经双方同意。

甲方 乙方

年月日

## 房产独家销售协议篇九

甲乙双方在平等互利、共同发展的基础上签订本协议，并达成条款如下：

1、合同当事人：供货人：\_\_\_\_\_公司（以下简称甲方）  
代理人：\_\_\_\_\_公司（以下简称乙方）

2、商品及数量：甲方委任乙方为\_\_\_\_\_商品的独家销售代理人。乙方保证在协议期间销售上述商品不少于\_\_\_\_\_（数量或金额）。

3、销售地区：以\_\_\_\_\_地区为限。

4、订单的确认：协议商品的有关数量、价格和运输期，应在逐笔交易中确认，其细节详见甲方销货确认书。

5、付款：（选择下列方式）(1)在订单确认后，乙方应于有关销货确认书规定的时间内，安排开立以甲方为受益人的、百分之百金额的，不可撤销的即期信用证，并于开证后立即通知甲方以便由\_\_\_\_\_方准备装运。(2)\_\_\_\_\_。

6、佣金：甲方于收妥货款后，按每批货物发票价值的百分之\_\_\_\_\_向乙方汇付佣金。

7、市场情况报告：乙方有义务每三个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

8、广告宣传费用：乙方应负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费用。所有用作广告宣传的和必须送交甲方取得事前同意。

9、协议有效期：本协议经有关双方签字后保持有效\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，如果一方需要，延长协议必须在满期前一个月书面通知另一方。如果一方未能履行协议条款，另一方有权终止本协议。

10、仲裁：凡因本合同或与本合同有关的一切争议，应通过双方协商解决。如协商不成，应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，按其仲裁规则在深圳进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

11、其他条款：

(1) 甲方不应向上述地区的其他客户供应协议商品，如有任

何直接询盘均要转给乙方。但是，如有任何客户坚持要与甲方直接交易，甲方有权直接成交。在后一情况下，甲方应送乙方销货确认书副本一份，并按该笔交易标的净值的百分之\_\_\_\_\_为乙方保留佣金。

(2) 乙方未能在\_\_\_\_\_月之内向甲方寄送至少\_\_\_\_\_ (数量或金额) 的订单，则甲方不再受本协议的约束。

(3) 对于双方政府间的交易，甲方有权按其政府授权直接成交而不受本协议的约束。乙方不应干涉这种直接交易，也不应对此提出索赔或佣金的要求。

(4) 其他条款应以双方签订的正式销售货确认书为准。本协议一式四份，双方各执两份。