

最新代理房地产的合同 房地产代理合同(实用6篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

代理房地产的合同篇一

签订合同双方：

委托方： 法定地址： 电话： 传真： 受托方： 法定地址：
电话： 传真：

一、 委托范围及性质

(一)、 全程营销代理性质

1、 全程策划及代理销售期限合同签订之日起__个月。

2、 代理范围：

代理范围为楼盘的总建筑面积的__%，代理销售的房号见附表，
乙方代理销售总面积 _____平方米。

二、 甲、乙双方权责

(一) 甲方权责：

1) 确立本项目专项负责人，以保证能及时解决营销代理中的各种问题，使该项目高效

率、规范化的运作。

2) 向乙方提供本项目销售代理过程所需的一切相关资料及法律文件，并承担因此产生的各项责任。

3) 本合同生效后，甲方不得再委托其它任何第三方承担销售代理工作。

4) 协助乙方制定销售方案，及时签署乙方签订的销售合同书(销售合同书必须按甲方提供的标准制订)。

5) 乙方的营销执行方案须经甲方书面认可后方可实施。

6) 因甲方原因造成的索赔或其它法律责任，由甲方承担。

7) 甲方需按时、按合同支付乙方代理费用。

8) 以甲方为主，甲、乙双方应共同制定售房合同之范本，以供乙方在销售中执行。

9) 以甲方为主，甲、乙双方应共同协商制定该项目的销售价格，由乙方制订价格系统及策略，经甲方认可，并行文以供乙方执行，乙方不得擅自降低销售价格。

10) 乙方负责该项目全盘除行销外的宣传推广费用，不低于_____万元人民币。

11) 发生下列情况之一时，甲方有权单方终止合同：

c 在销售过程中，乙方给客户提供了超出实际配套等标准的虚假承诺。

12) 甲方在售楼现场设销控人员，负责所有款项的收付及合同保管工作。

(二) 乙方权责

- 1、乙方应向甲方提交营销、宣传广告等计划，并得到甲方认可，确保营销方案的有效性按计划完成甲方委托的工作内容。
- 2、乙方需按双方约定的工作要求安排专案小组，以甲方名义签署销售合同，客户购房款直接交入甲方开设的专用回款账号，保证代理工作顺利实施。
- 3、销售人员采取轮班制，并统一服装、统一工牌、统一口径，每天8小时以上的时间内设有专人负责接待客户，现场人员不得低于7人。
- 4、乙方在销售期间，不得任意放盘，不得在未征得甲方同意向客户做出任何超出双方书面约定的承诺，所有变更均以甲方正式书面通知为准；不得向客户收取未经甲方同意的任何费用。该项目的销售执行价格由双方共同协商确定。
- 5、销售人员的工资、奖金、交通、福利等一切费用由乙方自行支付。
- 6、销售期间，乙方组织好楼盘的销售工作，负责管理销控表，并分周报表、月报表、阶段报表，按时向甲方提供，资料存档。乙方的一切销售活动需按照甲方审批的正式方案执行，如有变动，应及时报经甲方同意后方可执行。
- 7、乙方应在每月月末向甲方提供下月营销计划、广告要点、篇幅、排期。
- 8、甲乙双方分别指定项目负责人，负责项目对接，销售过程中任何举措须通过工作联系单方式通知对方(经负责人签字)。
- 9、每个销售单位的代理责任在客户交付首期购房款及签订合

同，按揭资料齐备，按揭
贷款合同签订后即告结束。

10. 甲方不得在乙方营销代理的有效期内另设销售机构，否则成交销售额均归乙方，视为乙方结算业绩。

11. 发生以下情况之一者，乙方可单方终止合同或将合同代理期任务期限按以下拖延时间自动延长：

a) 甲方不能提交售楼所需的全部文件资料; b) 甲方的销售条件发生变化;

c) 项目施工进度无法保证销售进度，造成销售进度与施工进度断档等。

三、全程营销代理费及结算方式

(一) 销售任务，价格及周期

1、该项目销售任务为全盘总建面积的__%，销售金额为____，乙方销售任务

以上述金额为基础。

2、项目销售周期为__个月，分__个阶段，每阶段__个月。各阶段任务(按销售金额)分解如下：

3、本项目全程均价保证不低于 元/平方米。

4、甲方应保证乙方进场时所销售项目的相关证件到位，并经乙方认可，否则乙方销售代理期限自动顺延。

(二) 营销代理取费

该项目营销代理费用的取费标准为销售额的__%。

(三) 结算方式

代理费用支付方式：在销售过程中每个月第2日为乙方销售任务结算日，甲方于当日根据乙方在上月完成的销售合同总额按照双方约定的取费标准核算代理费款额，并在2个工作日内支付应付给乙方的款项。

(四) 其他

- 1、如乙方销售执行均价超过 元/平方米，则超出部分按5：5分成，其结算与任务无关。
- 2、如乙方提前或超额完成销售代理任务，甲方视情况给予乙方一定的奖励。

四、合同生效及其他

- 1、本合同自双方签字盖章之日起生效，所有条款双方均严格遵照执行。
- 2、本合同执行的过程中，如有因不可抗力影响有关条款之执行的，不视为违约。
- 3、双方协商同意后对本合同的修改、扩充等，应签订补充协议。
- 4、若客户交清首期房款前毁约，所没收的定金归甲方所有；若客户在交清首期房款后毁约，定金归甲方所有，乙方收取定金部分相应的代理费。
- 5、若乙方销售价格超出甲方委托销售的销售均价，须经甲方同意。

6、双方协定同意本合同执行期间，如甲方向第三方转让产权等而导致所委托物业的产权业主变更的，甲方在转让时向受让产权方说明本合同的有效性，三方就有关的权利义务及债权债务事宜签订协议，如新产权方要求重新委托代理销售时，乙方具有优先代理权。

7、在销售执行过程中，若甲方无正当理由终止合同时，须支付乙方人民币20万元整作为对乙方的补偿。

8、双方对合作过程中的所有相关商业资料均负有保密责任，未经许可任何一方不得擅自对外发布或提供给第三者。

9、甲方自合同签订之日起2日内提供该项目施工进度表，施工进度表与本合同具有同等法律效力。

10、本合同未尽事宜，双方协商解决，并签署相关协议，作为合同附件。若对本合同执行中产生的冲突，双方协商不成的交由甲方住所地有管辖权的人民法院解决。

五、本合同正本一式二份，副本二份，甲乙双方各执一份，具同等效力。

甲方： 乙方： 地址： 地址：

甲方(盖章) 乙方(盖章) 代表(签字) 代表(签字)

签约时间： 年 月 日

代理房地产的合同篇二

甲方：

乙方：

本协议约定项目位于武汉市江汉区大智路_____号(以下简称本物业)，项目性质为住宅及商业，建筑用地面积约为_____万平方米，总建筑面积约_____万平方米(其中公寓及商业用房的建筑面积以最终规划设计为准)。本项目由武汉绿地新龙基房地产开发有限公司投资开发，为进一步发挥各自的优势，本着优势互补，共同发展的原则，甲、乙双方经友好协商，一致同意签署本“房地产项目销售代理合同”(以下简称本合同)。

第一条：甲方同意于_____年_____月_____日起正式委托乙方为_____项目的独家全权销售代理单位，委托期限一年。代理期从本项目满足销售条件(见本协议第二条第一款)并且甲方取得预售许可证及开盘广告刊登之日起计，开盘广告刊登之日不得迟于取得预售许可证5日之内，特殊情况确需调整的须经甲方书面认可)。

第二条：甲方的责任及权利

1、负责保证本项目销售的合法性，申办有关租售之法律程序，同时向乙方提供有关本项目销售之法律批文副本资料，包括：

a□武汉市商品房预/销售许可证。

b□发展商营业执照。

c□小区总平面图、各楼层平面图、房屋立面图、鸟瞰图、室内厨卫设施表、装修装配标准(含家具配置图及效果图)。

d□武汉市楼盘销售窗口表。

e□商品房预/销售合同、房屋订购书。

f□与银行签订的按揭协议。

g□上述证照、资料须经乙方确认无误并加注“销售专用”字样后盖章。

2、全权委托乙方安排本项目销售的广告宣传推广工作，负责本项目销售过程中的有关成本费用，其中包括：

(1)各种广告、宣传及有关销售资料之设计、编辑、制作、派发及发布费用。

(2)与本项目销售直接相关的市场调研、客户座谈等费用。

(3)售楼处、展销会场地及有关设备的设计、建设、装修、租用、布置等一切费用。

(4)提供电话、空调、复印、传真、电脑、打印机等办公设备。

(5)有关销售促销活动费用。

上述费用乙方均需事先提出预算并经甲方书面同意后方可发生。

3、根据乙方的建议负责确定本项目销售进度、销售报价、付款方式、按揭办理、物业管理内容及收费标准等。

4、甲方选派工作人员负责与认购者签定《商品房销售合同》，并负责接受客户各类房款、契约盖章、客户催款、银行按揭、产权办理等工作。所有房款及定金须由甲方专门负责收取，甲方人员必须配合乙方销售工作，且必须与乙方在售楼处的员工上下班时间一致。

5、提供租售所需契约空白文本等，配合乙方租售，并在乙方工作人员陪同客户看房时提供帮助。

6、按本协议的约定向乙方支付销售代理的溢价分成、佣金。

第三条：乙方责任

- 1、在本项目的销售代理过程中必须遵守中华人民共和国、湖北省及武汉市的有关法规，不损害甲方品牌形象。
- 2、负责对本项目的销售工作进行总体策划，包括销售价格定位、付款方式设计、销售对象、时间、付款方式及各种租售渠道等。
- 3、负责在现场组建售楼班子，负责本案的现场销控，本部设立项目专案组负责市场信息分析、销售跟踪、巡视及督导。
- 4、负责计划、监督制作与销售有关的售楼书、推广宣传单、展览板、认购书、认购须知及其它一切有关销售之资料，以及有关的报刊、电视及电台等媒体广告的设计及制作工作。
- 5、各种销售宣传推广的计划及费用均需甲方书面同意后方可实施。
- 6、承担销售人员的工资、奖金、福利及交通等费用。
- 7、代表甲方以甲方名义签本项目之销售认购书，协助甲方统一收取认购者临时定金。
- 8、安排有关之售后跟进，如协助甲方客户催款、提交详细之租售报告、客户统计分析、媒介分析、策划及销售方面之检讨分析报告。

第四条：销售价格及佣金事宜

1、项目销售价格

双方约定本项目销售均价为___元/平米，以此基准价格为基础，经甲、乙双方确认，根据幢差、楼层、朝向等做成一房一价表，作为本协议附件，与本协议具有同等法律效力，乙

方销售底价必须达到此价格表标准。

2、销售完成时间

双方约定本项目的销售完成时间为____个月，乙方须在此时间段内完成对本项目的全部销售。

3、固定代理佣金

甲方同意在委托期内委托乙方代理销售的本项目在达到上一条规定的销售价格实现销售时，甲方按实际销售回款额的百分之一点五(1.5%)给予乙方作为销售代理佣金。

4、溢价提成

以一房一价价表为基础，实际成交价超出价格表以上的部分视做溢价，溢价部分甲、乙双方各得50%(百分之伍拾)。

5、结算方式

租售佣金结算方式为月结，结付标准以客户正式签定购房合同并已支付首期款，其中首付款的金额不得低于该房总房款的20%，每月最后一天为结算日，每月成交单位有关之代理佣金、溢价提成款甲方须于次月10日前付清予乙方，收到款项后乙方应开具有效发票。

6、若甲方于委托期内自行销售给买家，则该甲方自行租售之单位计算在乙方之租售业绩之内，该部分之租售额按上述第四条第一款、第二款之佣金计算方法支付佣金予乙方。

6、如遇认购者签署认购书后违约，认购者所付定金归乙方所有。

第五条、违约责任及合同终止

- 1、委托期的延续或终止须于委托期限完结前30天内由甲、乙双方代表书面决定。
- 2、如由甲方工程进度、销售手续等原因，造成乙方无法按时完成各项销售工作，则乙方有权单方面终止合同，甲方应按已实际达成的销售无条件结清全部乙方应得的佣金(含广告费)、溢价提成，承担相应违约责任。如因甲方原因导致客户退房，该套房屋仍视为乙方的'代理业绩。
- 3、在本合同规定的委托期内，乙方完成本合同所指的销售代理工作且甲、乙双方之间结清一切代理费用后，本合同终止。
- 4、若于本合同第一条规定的全程策划代理期内，甲、乙双方中任何一方违约，另一方可提前终止合同，并要求违约方支付违约金计人民币拾万元整，并由违约方承担由此引起的一切法律及经济责任。
- 5、若甲、乙双方因履行本合同发生争议，协商不成并导致诉讼，则由本项目所在地法院解决有关司法管辖之问题。

第六条、其它

- 1、本协议所涉及的项目案名及开发商名称(甲方)以最终正式文件为准
- 2、本协议所涉及的项目数据，以项目-最终的测估为准并相应调整。
- 3、本合同一式四份，甲、乙双方各执二份，具有同等法律约束力。
- 4、所有由乙方事先提出并经甲方书面同意的各项费用预算表作为本合同的附件，一式两份，甲、乙双方各执一份，与本合同具有同等法律效力。

5、合同内容如有修改，经双方同意后，可另立补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。

6、本协议经双方签署，即刻生效。

附件一：本项目可售房源表。

附件二：本项目销售计划。

附件三：项目房产销售价格表。

附件四：本项目宣传推广费用预算表(分阶段提供)。

甲方(盖章)：

乙方(盖章)：

日期：

代理房地产的合同篇三

甲方：广州z地产策划有限公司（以下简称：甲方）

乙方：广州市z广告有限公司（以下简称：乙方）

甲方开发的广州“凯旋z广场”房地产项目位于广州市珠江新城海清路，占地约10.7万平方米，以开发商业住宅为主。甲、乙双方经友好协商，就“凯旋z广场”的整体广告策略、创作及执行等有关事项，本着为甲方提供更全面、更专业的广告服务的原则，双方在平等协作、友好互利的基础上签订本协议，共同遵守（本合同范围为该项目的商业住宅部分，不包含商圈部分）。

乙方向甲方提供凯旋z广场项目的整体广告策略、设计创作及

执行等全程广告策划服务，具体服务工作范围如下：

1、协助甲方做好广告推广的日常工作。

2、常规服务范畴：

（1）总体策略方案

其具体内容包括：

a□市场分析

b□品牌策略及定位

c□整合传播方案

（2）各阶段的媒介建议

（3）影视以外的其它平面广告的创意、撰文设计等，包括报纸广告、车体广告、路牌广告、宣传单张、折页、展板、围墙、户外展板、楼书□dm□销售资料等。（仅限于平面设计，不含建筑外立面图、效果图、户型图等绘制工作）

（4）影视广告：创意、撰文等

（5）售楼部的平面包装设计、样板房的户型牌、社区内功能牌等平面包装设计

（6）公关促销活动的策划和监控

（7）针对目标消费者进行适当的'市场调查（定性分析）

（8）项目视觉系统的设计补充

3、主动选择使用对甲方房地产项目广告宣传有利的第三方资源。

4、乙方以月为时间单位对项目的宣传工作成效及竞争对手状况（包括竞争品牌的广告样稿收集及分析）进行客观总结，并提交甲方；甲方有权利及时指出乙方不足，并要求乙方进行相应的改进和调整。

1、乙方为甲方提供广告策划服务的期限自20xx年1月1日起至20xx年6月30日止，总服务期为六个月。

2、甲方应严格按照本协议及各单项合同要求的付款时间和金额及时支付有关款项；

4、甲方对乙方提供服务的工作成果应指定专人及时审核并确认，人员变动时须及时书面通知乙方。

1、乙方承接甲方之业务，应尽职尽责为甲方服务，按时、按质、按量完成甲方委托的各项策划、设计等业务，同时乙方须确保乙方员工为甲方资料保密；合作结束后，乙方应交回一切由甲方提供的有关销售、数据等资料。

2、乙方应组成相对固定的服务人员，为甲方提供专业的广告策划创作服务，乙方应保持服务人员的相对稳定；人员变动时须及时书面通知甲方。

3、乙方所提交的创意表现及工作成果必须经甲方签字确认后实施；

4、乙方所需各种由甲方提供之资料应提早向甲方预约索取；

5、由于乙方创意、设计引起的第三方纠纷由乙方负责。若该引起纠纷的文字及图片资料由甲方提供，则该责任由甲方承担。

6、代理期间，乙方不得承接甲方之竞争对手的广告代理工作。

代理房地产的合同篇四

甲方：_____ 地
址：_____ 邮编：_____ 电
话：_____ 法定代表人：_____ 职
务：_____ 乙方：_____ 房地产中介代理有
限公司 地 址：_____ 邮编：_____ 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。

(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；

(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。

返

代理房地产的合同篇五

委托人(甲方)

代理人(乙方)

第一条 (订立合同的基础和目的)

依据国家有关法律、法规和本市有关规定，甲、乙双方在自愿、平等和协商一致的基础上，就乙方接受甲方委托，代理甲方订立房地产交易(买卖/租赁)合同，并完成其他委托服务事项达成一致，订立本合同。

第二条 (委托的事项)

(一) 委托交易房地产的基本情况

1、座落：

2、建筑面积：

3、权属：

(一) 委托事项

1□

2□

3□

第三条（佣金支付）

（一）乙方完成本合同约定的甲方委托的事项，甲方按照下列第 种方式计算支付佣金；（任选一种）

2、按提供服务所需成本计_____币_____元支付给乙方。

（二）乙方未完成本合同约定的委托事项第（）项的，应当按按照合同约定的佣金_____%，具体数额为_____币_____元，给付甲方。

第四条（预收、预支费用处理）

乙方_____（预收/预支）甲方费用_____币_____元，用于甲方委托的_____，本合同履行完毕后，双方按照合同约定再行清结。

第五条（合同在履行中的变更及处理）

本合同在履行期间，任何一方要求变更合同条款的，应及时书面通知对方，征得对方同意后，在约定的时限内，变更约定条款或签订补充条款，并注明变更事项。

本合同履行期间，甲、乙双方因履行本合同而签署的补充协议及其他书面文件，均为本合同的组成部分，与本合同具有同等效力。

第六条（违约责任）

（一）双方商定，乙方有下列情形之一的，承担违约责任：

1、 完成的事项违反合同约定的；

- 2、擅自解除合同的；
- 3、与他人私下串通，损害甲方利益的；
- 4、其他过失损害甲方利益的。

(二)双方商定，甲方有下列情形之一的，承担违约责任：

- 1、擅自解除合同的；
- 2、与他人私下串通，造成乙方无法履行合同的；
- 3、其他造成乙方无法完成委托事项的行为。

(三)双方商定，发生上述违约行为的，违约方按照本合同约定的佣金总额的_____%，计_____元作为违约金支付给对方。违约方给对方造成的其他经济损失，应当按照法律、法规有关规定予以赔偿。

第七条（发生争议的解决方法）

甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，由双方协商解决，协商不成的，按本合同约定的下列第（）项进行解决：

- 1、向仲裁委员会申请仲裁
- 2、向法院提起诉讼

第八条（订立合同数量）

本合同壹式_____份，甲、乙双方各执_____份。

补充条款

(粘贴线) (骑缝章加盖处)

甲方(名字/名称) 乙方(名称)

身份证/其他证件号码营业执照号码

住/地址住/地址

邮编号码邮编号码

联系电话联系电话

本人/法定代表人(签章)法人/法定代表人(签章)

代理人(签章) 执业经纪人(签章)

执业经纪证书(编号)

年月日 年月日

代理房地产的合同篇六

乙方：_____

甲方基于对_____房地产市场状况和对“_____楼盘”的营销策略调整的需要，决定根据《“_____楼盘”项目之策划销售代理合同》第九条合同的终止与变更，经过友好协商，双方协商同意以下具体终止条款：

一、协议终止时间从_____年_____月_____日起双方予以终止签署期限为_____年_____月_____日至“_____楼盘”项目结束止的策划销售代理，乙方不再履行代理事宜，

且因合同所产生的一切责任和后果互不追究。

二、解除内容

1、终止“_____楼盘”项目之策划销售代理合同约定所有条款及内容；

2、“_____楼盘”项目之策划销售代理合同其一切相应的附件同时终止。

_____年_____月_____日

乙方：_____

_____年_____月_____日