

机关单位安全生产自评报告 机关单位保密自查自评报告(实用5篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。那么合同的格式，你掌握了吗？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

房地产销售合同篇一

甲方：

乙方：

是甲方合法开发建设的高层商住项目，已依法取得开发该项目所需的相应文件及手续。

甲、乙双方就乙方包销由甲方开发的“广场”商业用房的有关事宜，经双方友好协商，达成如下协议：

一、包销范围：位于号的“广场”商业用房地下一层，地面三层，共计建筑面积平方米。

上述面积为甲方暂测面积，如暂测面积与房地产产权登记机关实际测定的面积有差异的，以房地产产权登记机关实际测定面积(下称实际面积)为准。

二、双方商定该商业用房的包销价格为一次性包死的固定价格，按建筑面积计算为每平方米元人民币，总金额为元人民币。

三、双方商定包销期限自本协议生效之日起至年月 日止。

在包销期内，乙方对本协议约定范围内的商业用房享有依法自主销售的权利，同时甲方在此期限内不再自行或委托第三人销售。

四、包销房款的支付：

五、乙方逾期支付包销房款的：若逾期不超过天，乙方按逾期应付款的%向甲方支付违约金，合同继续履行；若逾期超过天的，合同终止，乙方按逾期应付款的 %向甲方支付违约金，甲方实际损失超过乙方支付的违约金时，由乙方赔偿损失。

合同终止后，甲方有权自行或委托他人销售本协议约定包销范围内的商业用房。

六、包销期内乙方可以甲方名义对外销售包销范围内的商业用房，具体预售或销售合同由具体买受人与甲方签订；包销期满未售出的商业用房，由乙方按照本协议约定的包销价格购买并在包销期满后一个月内向乙方付清余款结算完毕。

七、甲方的职责和义务：

1. 甲方应于年月日前取得广场商业用房项目的《预售许可证》。

2. 甲方应当在年月日前，依照国家和地方人民政府的有关规定，将验收合格的上述商业用房交付乙方使用。

但如遇下列材料原因，除双方协商同意解除协议或变更协议外，甲方可据实予以延期：

(1) 遭遇不可抗力，且甲方在不可抗力发生之日起日内告知乙方的；

(3) 旧城改造中原有管线作重大改造时，需市政等单位实施而

导致开发建设工期延长的。

甲方逾期交房的：若逾期不超过日，自本协议第七条第2款规定的最后交付期限的第二天至实际交付之日止，甲方按日向乙方支付已付房价款的万分之二点一的违约金，协议继续履行；逾期超过日后，乙方有权解除合同。

甲方应当自乙方解除合同通知到达之日起日内退还全部已付款，并按乙方累计已付款的 %向乙方支付违约金。

乙方要求继续履行合同的，合同继续履行，自本协议第七条第2款规定的最后交付期限的第二天起至实际交付之日止，甲方按日向乙方支付已交付房价款万分之二点一的违约金。

3. 甲方保证该商业用房没有产权纠纷和债权债务纠纷。

因甲方原因，造成该商业用房不能办理产权登记或发生债权债务纠纷的，由甲方承担全部责任。

4. 甲方交付使用的商业用房的装饰、设备标准应符合双方约定的标准。

达不到标准的，乙方有权要求甲方修复以达到标准或赔偿装饰、设备差价。

5. 甲方应当在该商业用房支付使用的日内，将办理权属(包括契约证、房屋所有权证和土地使用权证)登记需由甲方提供的资料报产权登记机关备案。

如因甲方责任，乙方不能在规定期限内取得房地产权属证书的，双方同意按下列第(1)(2)项处理：

(1) 乙方退房，甲方在乙方提出退房要求之日起日内将乙方已付房价款退还给乙方，并按已付房价款的%赔偿乙方损失。

(2) 乙方不退房，甲方按已付房价款的%向乙方支付违约金。

八、乙方的职责和义务：

- 1、乙方应依约按期如数向甲方支付本协议约定的应付款项；
- 2、乙方自行负责商业用房的物业管理并承担相关费用；
- 3、乙方所包销的房屋仅作商业使用，使用期间不得擅自改变该商业用房的建筑主体结构、承重结构和用途。

除本协议及其附件另由规定者外，乙方在使用期间有权与其他权利人共同享有该商业用房有关联的公共部位和设施，并按占地和公共部位与公用房屋分摊面积承担义务。

乙方不得擅自改变与该商业用房有关联的公共部位和设施的使用性质。

九、在本协议书有效期限内或之后的任何时间，本协议双方不得向任何与本次合作行为不发生直接关联的第三方泄露任何在本次合作中获悉的有关对方公司的秘密信息和文件资料。

十、因履行本协议而发生争议，双方应友好协商解决。

协商不成的，双方同意提交杭州仲裁委员会仲裁解决。

十一、本协议未尽事宜由协议双方另行补充约定。

对本协议所作的补充、修改及修正均需以书面形式进行，一旦达成，与本协议具有同等效力。

十二、本协议附件为本协议的组成部分，与本协议具有同等法律效力。

十三、本协议书经双方法定代表人或授权代表签字或加盖公章

章后生效。

十四、本协议壹式肆份，甲、乙双方各执贰份，具有同等法律效力。

甲方：

乙方：

授权代表： 授权代表：

日期： 日期：

房地产销售合同篇二

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

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

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;

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。

房地产销售合同篇三

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: _____

协 议 书:

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。

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。

房地产销售合同篇四

法定代表人：_____ 职务：_____

乙方：_____ 房地产中介代理有限公司

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。

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。

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。

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。

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。

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帐户;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。

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、外销商品房预售许可证、外销商品房。

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。

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。

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。

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: _____

代表人: _____

____年____月____日

乙方: _____

代表人: _____

____年____月____日

房地产销售合同篇五

卖方(下称甲方):

姓名: 国籍/地区: 电话:

身份证/护照号码: 邮政编码:

地址:

所占份额:

居间方(中介方):

营业执照号码:

联系地址:

法定代表人: 居间备案证号:

联系(人)电话: 传真:

买方(下称乙方):

姓名: 国籍/地区: 电话:

身份证/护照号码: 邮政编码:

地址:

所占份额:

买方: (下称乙方):

姓名: 国籍/地区: 电话:

身份证/护照号码： 邮政编码：

地址：

所占份额：

根据《中华人民共和国民法典》，《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国城市房地产管理法》、《深圳市经济特区房地产转让条例》及其他有关法律法规的规定，在居间人居间服务帮助下，买卖双方在平等、自愿、公平、协商一致的基础上就下列房地产的买卖，订立本合同，以共同遵守。

第一部分 房地产买卖部分

第一条 (出售标的)

甲方房地产(下称该房地产)坐落于

房地产证号为 房地产用途为，登记建筑面积为 平方米。该房地产始建于 年月，入伙时间为 年月日。土地使用权年限自 年月日至 年月日止。目前物业管理公司为 管理费为 元/平方米。

该房地产转让时，出卖人对专有部分以外的共有部分的权利与义务同时转移。

该房地产约定交付的附属设施设备、装饰装修、相关物品清单等见附件一。

第二条; (房地产抵押现状)

买卖双方均清楚该物业产权现状并确认该物业是以现状出售，该物业产权现状为以下第种：

1、已办理商品房房地产证，没有设定抵押，卖方对该物业享

有完整的所有权。能完全支配及处理。

2、处于抵押状态，抵押权人为。抵押权人同意卖方出售该房地产。见附件。

3、处于抵押状态，买方同意于签署合同之日天内还清贷款，办妥解除抵押登记手续，双方同意并将房地产证原件托管于居间方或者居间方指定担保公司作为办理过户手续之用。（若买方需委托担保公司担保融资赎楼，则卖方须于签署本合同之日起天内出具全权公证委托书给担保公司和居间方指定人员，同时卖方须协助买方办理赎楼手续。）

第三条、（房地产租约现状）

双方均清楚本房地产之上所附租赁债务现状并同意以下第种处理办法。

1、该物业没有租约。

2、该物业之上存有租约，其租期到年月日止。租金为元/月，押金为元。承租人已书面放弃优先购买权。卖方须于合同签订日将承租人的放弃优先权的书面文件原件交予买方。双方同意由卖方在实际交付房地产时处理与承租人的租赁关系事宜。

3、该物业之上存有租约，其租期到年月日止。租金为元/月，押金为元。承租人已书面放弃优先购买权。卖方须于合同签订日将承租人的放弃优先权的书面文件原件交予买方。双方同意由买方处理与承租人的有关剩余租期事宜。卖方所收取的押金转交予买方。剩余租期的租金由买方收取。

第四条（附着于物业之上的户口）

本物业之上所附着的户口（无论是出售人自己的还是别人的），

出售人保证于收到房地产成交全部价款之日起日内迁出，否则，买方有权要求其迁出。同时卖方可按本合同房地产总价款的百分之向买方承担违约责任。

第五条(物业转让价格)

卖方(下称甲方):

姓名: 国籍/地区: 电话:

身份证/护照号码: 邮政编码:

地址:

所占份额:

居间方(中介方):

营业执照号码:

联系地址:

法定代表人: 居间备案证号:

联系(人)电话: 传真:

买方(下称乙方):

姓名: 国籍/地区: 电话:

身份证/护照号码: 邮政编码:

地址:

所占份额:

买方：（下称乙方）：

姓名： 国籍/地区： 电话：

身份证/护照号码： 邮政编码：

地址：

房地产销售合同篇六

合同双方：

委托人：

法定地址：

电话：

传真：

受托人：

法定地址：

电话：

传真：

一、委托的范围和性质

()、整个营销代理的性质

1. 全程策划销售代理期限：__合同签订之日起个月。

2. 代理范围：

二. 双方的责任

(一) 甲方的责任:

- 1) 建立本项目的专门负责人，确保营销代理中的各种问题能够及时解决，使项目高效、规范运行。
- 2) 向乙方提供本项目销售代理过程中所需的所有相关资料和法律文件，并承担由此产生的一切责任。
- 3) 本合同生效后，甲方不得委托任何其他第三方承担销售代理工作。
- 4) 协助乙方制定销售计划，及时签订乙方签订的销售合同(销售合同必须按照甲方提供的标准制定)。
- 5) 乙方的营销实施计划需经甲方书面同意后方可实施。
- 6) 因甲方原因引起的索赔或其他法律责任由甲方承担..
- 7) 甲方应按合同规定按时向乙方支付代理费。
- 8) 以甲方为主要因素，甲乙双方共同制定销售合同范本，供乙方在销售中实施。
- 9) 甲方优先，甲、乙双方共同协商制定项目销售价格，乙方制定价格体系和策略，经甲方批准并书面交乙方执行，乙方不得擅自降低销售价格。
- 10) 除市场推广外，项目整体宣传推广费用由乙方负责，不低于人民币元。
- 11) 有下列情形之一的，甲方有权单方解除合同：
 - a) 乙方及其工作人员在销售工作中造成重大失误或给甲方造

成重大损失的；

b.在销售过程中，乙方向客户提供了超出实际支持标准的虚假承诺。

12) 甲方应在销售现场设立销售控制人员，负责所有资金的收付和合同的保管。

(2) 乙方的权利和责任

1. 乙方应向甲方提交营销、宣传和广告计划，并经甲方批准，以确保营销计划的有效性，并按计划完成甲方委托的工作。

2. 乙方应根据双方约定的工作要求安排特设小组，以甲方的名义签订销售合同，并将客户的货款直接支付至甲方开立的专用支付账户，以保证代理工作的顺利实施。

3. 销售人员实行轮班制，统一服装、统一徽章、统一口径。每天安排专人接待客户8小时以上，现场人员不少于7人。

4. 销售期间，乙方不得随意下单，未经甲方同意，不得向客户作出任何超出双方书面约定的承诺，一切变更以甲方正式书面通知为准；未经甲方同意，不得向客户收取任何费用。本项目销售执行价格由双方协商确定。

5. 销售人员的工资、奖金、交通、福利等一切费用由乙方支付。

6. 销售期间，乙方应组织房地产销售，负责管理销售控制表，并以周报、月报、阶段性报告的形式按时提供给甲方，并将资料归档。乙方的所有销售活动应按照甲方批准的正式计划进行，如有变更，应报甲方批准后实施。

7. 乙方应在每月月底向甲方提供下个月的营销计划、广告点、

时长和时间表。

8. 甲乙双方应指定项目负责人负责项目对接，销售过程中的任何措施应通过工作联系单(由负责人签字)的方式通知对方。

9. 各销售单位的代理责任在于客户交付首付款并签订合同，完成抵押信息和抵押

借款合同签订后终止。

10. 在乙方营销代理有效期内，甲方不得另设销售机构，否则营业额归乙方所有，视为乙方结算业绩。

11. 有下列情形之一的，乙方可以单方面解除合同或按下列延迟时间自动延长合同代理期的任务期限：

a)甲方不能提交销售所需的全部文件；

b)甲方销售条件发生变化；

c)项目施工进度不能保证销售进度，导致销售进度和施工进度被打破等。

三、整个营销代理费及结算方式

(a)销售任务、价格和周期

基于以上金额。

2. 项目销售周期为__个月，分为_个阶段，每个阶段持续_个月。每个阶段的任务(按销售额)细分如下：

3. 整个项目的均价保证不低于人民币/m²□

4. 甲方应确保乙方所售物品的相关文件到位并得到乙方的认可，否则乙方的销售代理期将自动顺延。

(二) 营销代理费

本项目营销代理费的收费标准为销售额的__%。

(3) 结算方式

代理费支付方式:每月2日为乙方销售任务在销售过程中的结算日。当日，甲方根据乙方上月完成的销售合同总额计算代理费金额，并在2个工作日内支付给乙方。

(4) 其他

1. 乙方平均售价超过人民币/m²的，超出部分按5:5分成，其结算与任务无关。
2. 如果乙方提前或超额完成销售代理任务，甲方将酌情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，双方应严格遵守所有条款和条件。
2. 在本合同执行过程中，如因不可抗力影响相关条款的执行，不视为违约。
3. 本合同的修改和扩大，经双方协商同意后，应签订补充协议。
4. 如果客户在支付首付款前违约，没收的保证金归甲方所有；客户支付定金后违约的，定金归甲方所有，乙方收取相应的

定金代理费。

5. 乙方销售价格超过甲方委托的平均销售价格的，必须经甲方批准..

6. 双方同意，在本合同执行过程中，如甲方将产权转让给第三方，导致委托财产所有权人发生变更，甲方应在转让过程中向受让方说明本合同的有效性，三方应就相关权利义务、债权债务等签订协议。如新业主要求委托他人代理销售，乙方有优先代理权。

7. 在销售执行过程中，甲方无正当理由解除合同的，应向乙方支付人民币20万元作为赔偿。

8. 双方有责任对合作过程中的所有相关商业资料保密，任何一方不得擅自向第三方发布或提供。

9. 甲方应提供自合同签订之日起2天内工程施工进度下降，施工进度与本合同具有同等法律效力。

10. 本合同未尽事宜由双方协商解决，相关协议作为本合同的附件签署。本合同执行过程中如发生冲突，如双方协商不成，应提交甲方所在地有管辖权的人民法院解决。

动词[**verb**的缩写) 本合同一式两份，双方各执一份，具有同等效力。

甲方：

乙方：

地址：

地址：

甲方(盖章)、

乙方(盖章)、

代表(签字)

签署时间:年 月 日

房地产销售合同篇七

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: _____

第一部分 协 议 书

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_____(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帐户；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、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。

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(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

房地产销售合同篇八

甲方：_____

地址：_____

乙方：房地产中介代理有限公司

地址：_____

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国_____》和《_____》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（包括但不仅包括报纸电视广告、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。

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

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。

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。本合同一但终止，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）

房地产销售合同篇九

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，双方中的任何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

房地产销售合同篇十

地址：_____

电话：_____

法定代表人： _____

乙方： _____

地址： _____

电话： _____

法定代表人： _____

甲、乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《_____》和《_____》的有关规定，就甲方委托乙方独家代理销售甲方开发经营的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

甲方指定乙方为独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在_____开发建设的房产（房产具体情况详见本合同的附件），该房产为（别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房），销售面积共计_____平方米。

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，可循环延期。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，甲方不得指定其他销售代理商。

1. 推广费用由乙方负责。甲方如特别要求制作电视广告、印制单独的宣传材料、售楼书等，该费用则由甲方负责并应在费用发生前一次性到位。

2. 具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

1. 销售价目详见本合同的附件。

2. 乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在_____%内。

3. 甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动_____%内，低于此幅度时应征得甲方的认可。

1. 乙方的`代理佣金为成交额的____%. 乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

2. 代理佣金由甲方以人民币形式支付。

3. 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所约定房产的代销即告完成，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。

如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。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对认购书违约而没收的定金，由甲、乙双方五五分成。

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照复印件和银行帐户；

(2) 政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设用地批准

文件、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和商品房预售许可证。

(5) 甲方签署的委托乙方销售的独家代理委托书。

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房地产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，并保证乙方客户所订的房号不发生一屋二卖等误订情况。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

1. 在合同期内，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划；

(3) 派送宣传资料、售楼书；

(4) 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) 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. 乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。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，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。

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。

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