

最新房地产销售代理合同解除协议 房地产销售代理协议书(精选10篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。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！

房地产销售代理合同解除协议篇一

甲方：

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；

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）

乙方：（盖章）

_____年__月__日

房地产销售代理合同解除协议篇二

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：_____

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工作日内发放代理费给乙方。
- 4、因客户对临时买卖合约违约而没收的定金，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；

(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；

(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

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：

_____年____月____日

房地产销售代理合同解除协议篇三

委托方（甲方）：济宁市瑞丽房地产开发有限公司

受托方（乙方）：济宁荣泰房地产经纪有限公司

甲乙双方依据《中华人民共和国合同法》、《商品房销售管理办法》等法律法规，经过友好协商，在平等、自愿的前提下，达成如下合同条款，以资共同遵守。

第一条 代理事项

乙方对甲方位于金乡新体育馆对过金东花园项目的全部产品的可售房屋进行营销推广策划并为指定销售代理商。

第二条 代理方式

在合同期限内，乙方为金东花园项目的指定营销策划代理商，甲方不能委托其它代理公司或其他方式进行该项目代理范围内的销售，否则在代理期限内，甲方违反本条约定委托第三方销售的房屋，视为乙方成功销售的房屋。

在合同执行过程中，若甲方洽谈销售的团购，乙方必须全面配合，但团购的房屋量不计提佣金（乙方洽谈销售的按照第九条一款执行），但需支付乙方总房款千分之一的服务费，具体代理房屋清单应在开盘前一个月经甲乙双方签字盖章予以确认。

第三条 合作期限

合作期限：即从甲方取得商品房预售许可证之日起36个月（如遇不可抗力或其他原因影响房屋的销售，经甲乙双方协商顺延合作日期）。进驻售楼部时间按照甲方通知为准。

第四条 乙方工作内容

在合同期限内，乙方负责如下工作：

1、 根据甲方要求，负责提供项目营销策划、市场推广建议及协助与跟踪执行。

2、 根据甲方要求，负责提供该项目的目标客户定位、价格策略等整体营销推广方案。

3、 根据甲方要求，负责对销售有关专题提出专业建议及协助与跟踪执行。

4、 负责提供整体和阶段性的市场调查及分析，负责提供专题性市场和竞品分析及建议。如市场出现重大变化，则应及时提供市场最新情报。

5、 负责在设计、制作项目销售推广材料和工具时提供专业策划意见，监督有

真诚在乎 完全托付

关设计、制作工作，并负责有效使用和实施。

6、 负责参加合同期内房展会的销售准备与参展组织工作。

7、 负责提供销售管理和培训，及销售组织与部署并负责执行。

8、 负责对销售现场（以及销售现场外的展点）进行接待管理。

9、 在甲方授权范围内组织销售人员以甲方名义在约定时间内与客户签署《认购书》，但最后经由甲方审核并盖章。

10、 协助甲方进行《商品房买卖合同》签订。（注：银行按揭办理由甲方派人办理）。

11、 负责现场客户和销售信息的收集和整理，建立来电、来

访、成交客户档案。并在约定时间内提供销售日报表、周报、月报表等。

12、组织每周及月度销售例会，提交销售分析总结及营销推广评估报告。

13、乙方应全面配合甲方交楼工作，但具体由甲方全面负责。

第五条甲方权利义务

1、保证该项目的开发、建设和销售的合法性，申办有关销售之法律规定批文和手续，并以法律或法规认可之程序进行销售认购。

2、及时向乙方提供房屋销售所需的各类资料及政府批文，并确保所提供资料的真实性、合法性、准确性和完整性。

3、负责该项目宣传销售过程中有关成本费用（售楼处和样板间不计入推广费用），合理控制各项费用。其中包括广告和宣传资料的设计、编辑、制作、派发宣传资料及发布费用；展销会场有关设备的租用、布置等费用；公关媒体政府及行业性促销活动的费用。

4、负责承担售楼处内发生的保安保洁劳务费、水电费、各类设备（设施）的维护修理费用，以及配备销售所需的电脑、打印机、传真机、复印机、电话机等办公设备。

5、甲方应按合同规定向乙方按时支付佣金。

6、为保证销售的顺利进行，在出现下列事项时，甲方须及时就其对接程序及处理时间给予书面形式的答复：

(1) 《商品房买卖合同》及停车位等条款的变更；

(2) 工程设计及装修标准变更；

(3) 付款方式及折扣率变更；

真诚在乎 完全托付

(4) 客户退房、退订、更名、换房、优惠申请的受理；

(5) 物业管理公司等相关单位的变更；

7、 有权及时对乙方所提交的策划思路、策略、建议、报告分析等工作文件、策略、管理企划，提出修改意见或建议，并查询乙方工作情况。

8、 有权对项目市场策划、销售策略、售价等涉及项目所有的决策提出变更建议。如甲方对所提供的资料或双方确定的有关项目所有策略和执行方法有变动，应及时以书面形式知会或通知乙方，乙方应即时变更。甲方有权对乙方市场策划和销售代理专项服务小组工作人员的服务态度、执行情况提出意见，如因乙方工作人员的原因遭到客户严重投诉或不能胜任工作的，乙方应根据甲方要求予以更换工作人员。

《房地产策划代理销售协议》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

房地产销售代理合同解除协议篇四

委托方(甲方)：

受托方(乙方)：

甲乙双方经过友好协商，就乙方代理搞官甲方所开发建设的大厦(花园、别墅、公寓等)事宜达成一致协议。

一、甲方责任

1]提供营业执照复印件，法人代表证明书。

2. 提供所委托销售项目的有关批文，包括物业名称证明、五项批复、土地使用证、土地出让合同、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程开工许可证、商品房预售或销售许可证等文件的复印件。

3. 提供上述项目的设计图纸、装修标准及技术指标文件，提供上述项目周围环境及土

地使用情况、建设情况及交通状况等资料和文件。

二、乙方责任

1. 根据市场情况制定销售计划，安排销售时间表。

2. 在甲方帮助下，安排客户实地考察并介绍项目当地环境。

3. 乙方与客户接洽之后，以传真方式与甲方联系，确认客户。凡经甲方确认后的客户，成交后均视为乙方成交。

4. 在甲方与客户正式签署售楼合同之前，以代理人身份与客户签署有关认购意向书，并在规定时间内安排客户与甲方正式签署买卖合同。

三、销售价格

本物业第一期销售价格暂定为每平方米 元。

四、代理佣金

甲乙双方同意代理佣金为房价的2%，佣金在客户与甲方正式签署买卖合同时全部支付。

五、代理期限与销售面积

甲方同意乙方的代理期限为半年，从双方签订本协议之日起计算，在代理期间，乙方须售出 平方米。

六、违约责任

如在代理期限内乙方未按合同规定销售出 平方米的物业即构成违约，双方另行确定对违约行为的处理。

七、广告宣传

甲方同意支付所有与销售有关的广告费用，广告分为三期，分别在 报和 报上刊出。

八、争议解决

甲乙双方同意由本代理协议产生的一切纠纷，均采用友好协商的方法予以解决，如果协商的方法不能解决，双方一致同意将争议提到北京仲裁委员会予以仲裁，仲裁的裁决是终局的。

委托方（以下简称甲方）：

代理方（以下简称乙方）：

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

一、不动产基本情况：甲方自有产权的不动产位于____市____区____单元第____层，共____（套），房屋结构为____，建筑面积____平方米，户型____；房屋所有权证号：____，属于：____。附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户的以下几种付款方式：

四、结算方式：双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户；

乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，按揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书（注明代收房款）及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

五、代理期限及代理权限：

1. 本合同代理期限为____个月，自____年____月____日起至____年____月____日止。合同到期后，本合同自行终止。

2. 甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构

销售该不动产。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮%出售。

六、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的___%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得___%，乙方得___%。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2. 甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计___元。

七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1)、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)、已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应证得另一方的书面同意。

3)、原购房协议书（另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会城-管科证明）

4)、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)、有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的'产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由 ____仲裁委员会仲裁。该仲裁为终局。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

联系地址： 地址：

联系电话： 联系电话：

开户行：

房地产销售代理合同解除协议篇五

委托方(甲方)：

受托方(乙方)：

甲乙双方经过友好协商，就乙方代理销售甲方所开发建设的大厦(花园、别墅、公寓等)事宜达成一致协议。

一、甲方责任

1. 提供营业执照复印件，法人代表证明书□
2. 提供所委托销售项目的有关批文，包括物业名称证明、立项批复、土地使用证、土地出让合同、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程开工许可证、商品房预售或销售许可证等文件的复印件。
3. 提供上述项目的设计图纸、装修标准及技术指标文件，提供上述项目周围环境及土地使用情况、建设情况及交通状况等资料和文件。

二、乙方责任

1. 根据市场情况制定销售计划，安排销售时间表。
2. 在甲方帮助下，安排客户实地考察并介绍项目当地环境。
3. 乙方与客户接洽之后，以传真方式与甲方联系，确认客户。凡经甲方确认后的客户，成交后均视为乙方成交。
4. 在甲方与客户正式签署售楼合同之前，以代理人身份与客户签署有关认购意向书，并在规定时间内安排客户与甲方正式签署买卖合同□

三、销售价格

本物业第一期销售价格暂定为每平方米元。

四、代理佣金

甲乙双方同意代理佣金为房价的2%，佣金在客户与甲方正式签署买卖合同时全部支付。

五、代理期限与销售面积

甲方同意乙方的代理期限为半年，从双方签订本协议之日起计算，在代理期间，乙方须售出平方米。

六、违约责任

如在代理期限内乙方未按合同规定销售出平方米的物业即构成违约，双方另行确定对违约行为的处理。

七、广告宣传

甲方同意支付所有与销售有关的广告费用，广告分为三期，分别在报和报上刊出。

八、争议解决

甲乙双方同意由本代理协议产生的一切纠纷，均采用友好协商的方法予以解决，如果协商的方法不能解决，双方一致同意将争议提到北京仲裁委员会予以仲裁，仲裁的裁决是终局的。

本合同一式两份，甲乙双方各持一份，自双方代表盖章签字之日起生效。

甲方： 乙方：

年月日年月日

委托方(以下简称甲方)_____

代理方(以下简称乙方)_____

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

一、不动产基本情况：

甲方自有产权的不动产位于_____市_____区_____单元第_____层，共_____（套），房屋结构为_____，建筑面积_____平方米，户型_____；房屋所有权证号：_____，属于：_____。附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为_____元/平方米，总价_____元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售，销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得_____%、乙方得_____%。若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可。

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户以_____种付款方式：

1、一次性付款结算方式：一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户；乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

2、按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，接揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

四、 结算方式:

双方约定, 自购房客户与甲方签订房屋买卖合同, 房产证过户并交房后, 方办理房款结算手续。

为保证房屋交易的安全性, 房屋产权过户手续办妥后, 甲方接到乙方通知后, 须凭本人身份证来乙方处领取房款, 如委托他人取款的, 应凭经公证的委托书(注明代收房款)及委托人身份证明领取, 甲方系法人的, 应以合同载明的开户行和帐号转帐。

五、 代理期限及代理权限:

1、 本合同代理期限为_____个月, 自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。合同到期后, 本合同自行终止。

2、 甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书, 并代甲方收取房款。

3、 在本合同有效代理期内, 甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

4、 委托期满仍未销出者, 甲方授权乙方可在委托底价内下浮_____%出售。

六、 代理费的收取

1、 乙方的代理费为本合同所售不动产, 在出售成功后按成交总额的_____%收取, 乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分, 甲方得_____% , 乙方得_____%。代理费由甲方以人民币形式支付, 由乙方从代收房款中扣除。

2、 甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同, 乙方客户支付

首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计_____元。

七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1) 《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2) 已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应征得另一方的书面同意。

3) 原购房协议书(另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会城管科证明)

4) 房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5) 房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给

甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由_____仲裁委员会仲裁。该仲裁为终局。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

__年__月__日 __-年__月__日

委托方(以下简称甲方)：_____

代理方(以下简称乙方)：_____

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

一、不动产基本情况：

甲方自有产权的不动产位于_____市_____区_____单元第_____层，共_____（套），房屋结构为_____，建筑面积_____平方米，户型_____；房屋所有权证号：_____，属于：_____。附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为_____元/平方米，总价_____元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售，销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得_____%、乙方得_____%。若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可。

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户以_____种付款方式：

1、一次性付款结算方式：一次性付款是指即购房客户与甲方

签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户;乙方代收购房款,在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后,自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

2、按揭贷款的结算方式:购房客户与甲方签订购房合同后,购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款,按揭贷款手续获批后,待房产证过户并办抵押后,首期款由乙方付,按揭款由按揭银行付清。

四、结算方式:

双方约定,自购房客户与甲方签订房屋买卖合同,房产证过户并交房后,方办理房款结算手续。

为保证房屋交易的安全性,房屋产权过户手续办妥后,甲方接到乙方通知后,须凭本人身份证来乙方处领取房款,如委托他人取款的,应凭经公证的委托书(注明代收房款)及委托人身份证明领取,甲方系法人的,应以合同载明的开户行和帐号转帐。

五、代理期限及代理权限:

1、本合同代理期限为_____个月,自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。合同到期后,本合同自行终止。

2、甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书,并代甲方收取房款。

3、在本合同有效代理期内,甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

4、委托期满仍未销出者,甲方授权乙方可在委托底价内下

浮_____ %出售。

六、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的_____ %收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得_____ %，乙方得_____ %。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2、甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计_____元。

七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1) 《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2) 已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应征得另一方的书面同意。

3) 原购房协议书(另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会*科证明)。

4) 房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5) 房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证

明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委

托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、其他

1、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

2、双方一致同意本合同如发生争议由_____仲裁委员会仲裁。该仲裁为终局。

3、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

4、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

联系地址：_____联系地址：_____

联系电话：_____联系电话：_____

开户行：_____开户行：_____

帐号：_____帐号：_____

_____年___月___日_____年___月___日

房地产销售代理合同解除协议篇六

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。

02、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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付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。

甲方（盖章）：

代表人

地址：

乙方（盖章）：

代表人：：

地址

签署本合同时间：

年月日

房地产销售代理合同解除协议篇七

委托方(甲方)：

受托方(乙方)：

甲乙双方本着真诚平等、互惠互利之原则，就甲方投资开发的项目委托乙方独家代理销售之事宜订立如下约定，供双方共同遵照执行。

委托期限：自年月日起至年月日止。

委托标的物：总计约平方米，具体数据以实际可售面积为准。

委托销售价：

5、按照合同条款，根据销售业绩定期及时与乙方结算并发放销售佣金与溢价部份分成；

6、为有利于本项目的顺利销售，积极有效的开展招商工作。

1、负责销售团队的`组建、培训与管理，确保项目销售推广正常高效地进行；

2、制订本项目可行性销售策划方案，积极开展销售推广工作；

5、承担在本项目销售人员的工资提成、水电、通讯等一切相关费用；

甲方：

乙方：

年月日

房地产销售代理合同解除协议篇八

受托方(乙方)：_____

甲乙双方经过友好协商，就乙方代理销售甲方所开发建设的大厦(花园、别墅、公寓等)事宜达成一致协议。

1. 提供营业执照复印件，法人代表证明书。

2. 提供所委托销售项目的有关批文，包括物业名称证明、立

项批复、土地使用证、土地出让合同、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程开工许可证、商品房预售或销售许可证等文件的复印件。

3. 提供上述项目的设计图纸、装修标准及技术指标文件，提供上述项目周围环境及土地使用情况、建设情况及交通状况等资料和文件。

1. 根据市场情况制定销售计划，安排销售时间表。

2. 在甲方帮助下，安排客户实地考察并介绍项目当地环境。

3. 乙方与客户接洽之后，以传真方式与甲方联系，确认客户。凡经甲方确认后的客户，成交后均视为乙方成交。

4. 在甲方与客户正式签署售楼合同之前，以代理人身份与客户签署有关认购意向书，并在规定时间内安排客户与甲方正式签署买卖合同。

本物业第一期销售价格暂定为每平方米元。

甲乙双方同意代理佣金为房价的2%，佣金在客户与甲方正式签署买卖合同时全部支付。

甲方同意乙方的代理期限为半年，从双方签订本协议之日起计算，在代理期间，乙方须售出平方米。

如在代理期限内乙方未按合同规定销售出平方米的物业即构成违约，双方另行确定对违约行为的处理。

甲方同意支付所有与销售有关的广告费用，广告分为三期，分别在报和报上刊出。

甲乙双方同意由本代理协议产生的. 一切纠纷，均采用友好协商的方法予以解决，如果协商的方法不能解决，双方一致同

意将争议提到北京仲裁委员会予以仲裁，仲裁的裁决是终局的。

本合同一式两份，甲乙双方各持一份，自双方代表盖章签字之日起生效。

甲方：_____乙方：_____

房地产销售代理合同解除协议篇九

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、买卖合同签订及款项收取

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，并应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同后，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：_____

房地产销售代理合同解除协议篇十

地址：_____

乙方：_____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。

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。

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。

乙方：_____

地址：_____

地址：_____

联系电话：_____

联系电话：_____

签约日期：_____年_____月_____日