2023年独家代理售房合同有效吗(通用9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。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

独家代理售房合同有效吗篇一

乙方：办公地点：邮编：联系人：联系电话：

甲、乙双方本着互惠互利，共同受益的原则，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，就网游网销平台区域代理合作事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守本协议约定。

第一条经甲、乙双方协商，甲方授权乙方为_____地区网游网销平台代理。

第二条乙方可在网游网销平台获取授权的区域范围内自行采购、销售旅游产品，包括但不限于：全国各地的景点门票、酒店住房、旅游线路以及其它旅游相关的产品。

第三条为了保障消费者在网游网销平台的消费权益，乙方须向甲方交纳5000元的质量保证金(保证金暂不收取)，除外甲方将代扣乙方在网游网销平台所有产品销售额的1.5%4.5%作为技术服务费。

第四条甲方负责为乙方代收产品销售款项，在消费者确认消费后10天内按照实际消费人数为乙方提供结算。

第五条本协议有效期为__1_年，自_____年____月____日至_____年____月____日,合作有效期截止前3个月内，如乙方未向甲方提出异议，视为乙方同意续约，续约期为_____年。如合作期满乙方提出终止协议，甲方负责在协议终止后3个月内，结清乙方相关款项，包括：产品货款结算、保证金退还等。

第六条乙方完全保证其代____区域所发布的的产品真实性、完整性和有效性，如因乙方发布不当造成消费者投诉，乙方需及时反馈并在三个工作日内妥善处理；超出三个工作日未妥善处理的客户投诉，甲方知悉后有权向客户进行先行赔付，赔付款将从保证金内扣除。

第七条乙方承诺遵守“网游网销平台先行赔付制度”（指当乙方无法兑现服务时，用户可以向甲方提出赔偿，甲方赔偿后，然后向乙方进行追偿），赔付款可以从乙方向甲方交纳的押金中直接扣除；如押金款项不足以支付赔偿额，则可从甲方向乙方支付的后续款中直接扣除；如后续款项也不足以支付赔偿额，则乙方应在甲方发出正式书面通知的10个工作日内将赔偿款付给甲方。

第八条服务叫停制度：乙方承诺当网友投诉比例超过团购的网友总数5%时，且经甲乙双方核实并无法达成一致意见时，甲方有权启动服务叫停制度，立即终止本协议并通知所有未前往消费的消费者终止消费，并有权通过互联网平台向消费者公示乙方违约行为。

第九条为保证网游网销平台各区域代理的合法权益，乙方在网游网销平台所发布的产品，发布地区不得超出乙方所代理的区域，乙方如有违反，甲方有权单方面将产品下架，并按产品上架数量对乙方罚款，每个产品500元。

第十条甲方负责网游网销平台的开发维护和更新，保证网游网销平台的平稳顺畅运行，以便乙方更好的为消费者提供服

务。

第十一条甲方应向乙方提供网游网销平台相关操作培训，乙方应安排专人学习平台相关操作，并熟练运用。甲方应定期向乙方提供网络优化相关知识，为乙方培养网络营销专业人才。

第十二条陈述和保证

甲方向乙方陈述和保证如下：

（1）其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司；

（1）其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司；

（3）本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务。

第十三条保密

乙方对因网游网销平台代理而获知的.甲方商业机密负有保密义务，不得向有关其他

第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十四条补充与变更

本协议可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充协议，与协议具有相同法律效力。

第十五条不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本协议或迟延履行本协议，应自不可抗力事件发生之日起___3____日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日

起__3____日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十六条争议的解决

本协议书适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律保护。本协议各方当事人对本协议有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果经协商未达成书面协议，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十七条权利的保留

任何一方没有行使其权利或没有就对方的违约行为采取任何行动，不应被视为对权利的放弃或对追究违约责任的放弃。任何一方放弃针对对方的任何权利或放弃追究对方的任何责任，不应视为放弃对对方任何其他权利或任何其他责任的追究。所有放弃应书面做出。

第十八条后继立法

除法律本身有明确规定外，后继立法（本协议生效后的立法）或法律变更对本协议不应构成影响。各方应根据后继立法或法律变更，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采取书面形式。

第十九条通知

1．本协议要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。

2．前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人（在本协议中列_的住所）的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。

3．一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起____日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

第二十条协议的解释

本协议各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

第二十一条生效条件

本协议自双方的法定代表人或其授权代理人在本协议上签字并加盖公章之日起生效。各方应在协议正本上加盖骑缝章。

本协议一式_2___份，具有相同法律效力。各方当事人各执___1_份，其他用于履行相关法律手续。

甲方法人签字盖章

乙方法人签字盖章

独家代理售房合同有效吗篇二

制造商名称：_____(以下简称制造商)

注册地点：_____

代理商名称：_____(简称代理商)

注册地点：_____

1.委任

兹委任_____为_____地区船舶修理及销售之独家代

理商。

2.代理商之职责

(1)向该地区寻求船主欲购船和修船的询价单并转告制造商;

(2)报导本地区综合市场概况;

(3)协助安排工厂经销人员的业务活动;

(4)代表船厂定期作市场调查;

(5)协助制造厂征收货款(非经许可，不得动用法律手段);

(6)按业经商定的方式，向制造商报告在本地区所开展的业务状况。

3.范围

由于个别船舶收取佣金造成地区之间的争执时，制造商应是唯一的仲裁人，它将综合各种情况给出公平合理的报酬。

4.佣金

制造商向该地区代理商支付修理各种船舶总结算价值_____的佣金，遇有大宗合同需另行商定佣金支付办法：先付_____，余额待修船结算价格收款后支付。

当需要由制造商付给业主(即船主)的经纪人及第三方介绍人等佣金的时候，必须由代理商事先打招呼;同时由制造商决定是否支付。

5.费用

除下述者外，其余费用由代理商自理。

(1)由制造商指定的时间内对制造商的走访费用;

(2)特殊情况下的通迅费用(长电传，各种说明书等);

(3)制造商对该地区进行销售访问所发生的费用。

6.制造商的职责

制造商应：

(1)向代理商提供产品样本和其他销售宣传品;

(2)向代理商提供重点客户的船名录以使其心中有数;

(3)通知代理商与本地区有关船主直接接洽;

(4)将所有从业主处交换来的主要文件之副本提供给代理商并要求代理商不得将商业秘密外泄。

7.职权范围

就合同之价格条款，时间，规格或其他合同条件，代理商无权对制造商进行干涉;其业务承接之决定权属制造商。

8.利害冲突

兹声明，本协议有效期内，代理商不得作其他修船厂的.代表而损害制造商利益。代理商同意在承签其他代理合同前须征求制造商之意见;代理商担保，未经制造商许可，不得向第三方泄露有损于制造商商业利益的情报。

9.终止

不论何方，以书面通知3个月后，本协议即告终止;协议履行期间代理商所承接的船舶的佣金仍然支付，不论这些船舶在

此期间是否在厂修理。

10.泄密

协议执行中或执行完毕，代理商担保，不经制造商事先同意，不向任何方泄露制造商定为机密级的任何情报。

11.仲裁

除第3条所述外，双方凡因协议及其解释产生争执或经双方努力未能满意解决之纠纷，应提交双方确认的仲裁人进行仲裁，如对仲裁人达不成协议，则暂由_____船舶工程师协会会长临时指定仲裁人。

代理商(签字)：_____制造商(签字)：_____

独家代理销售合同2

甲方：_____(以下简称甲方)

地址：_____

电话：_____

乙方：_____(以下简称乙方)

地址：_____

电话：_____

甲乙双方为谋求共同发展，经真诚协商，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，建立战略合作伙伴关系，就乙方作为甲方正式授权的扩音器系列产品在_____地区唯一代理机构的代理事宜，达成如下协议：

协议涉及的产品
为：_____(以下简称为产品)。

1、甲方授权乙方为产品在_____及其下属地区的区域独家代理。

2、首批提货数量规定为_____。

3、乙方在代理期限内(年度/季度/月)销售任务为：_____。

甲方授权乙方的代理期限自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。如果双方合作满意，可以于本合同到期前一个月，协商继续合作事宜，经协商，双方同意继续合作时，必须另行签订代理合同，另行签订代理合同时本合同自动失效。

1、乙方在代理期限内按照本合同规定的价格体系可以批发或零售的方式销售代理内的甲方所有系列产品。

2、乙方的提货价格为：_____元/台。(到站价格，含运输、包装、增值税)

3、甲方在收到乙方的正式订单和银行电汇结算底单传真件后2个工作日内对乙方发货

乙方在代理期限内，若乙方完成(年度/季度/月)销售任务，并超出销售任务_____,甲方给予乙方(年度/季度/月)任务量提货金额的____%作为奖励。

1、甲方无偿向乙方提供产品的相关资料(包括产品生产许可证、产品标准、生产检验报告、产品合格证)等复印件(盖甲方公章);产品说明书资料。

2、甲方有责任对乙方提供技术指导、技术服务。其中甲方技术服务人员(2名)食宿费用由乙方承担，甲方有义务就乙方提出的技术问题通过电话、传真□e-mail等方式进行指导解答。

4、甲方产品价格变动应提前15日通知乙方;

5、甲方协助乙方在当地进行市场宣传和产品形象的树立，费用由乙方负担。

6、在本合同期内乙方完成签订经营指标的前提下，非经乙方自愿放弃，甲方应遵循双方合作的延续性原则，保证乙方在次年度继续签订合作协议的绝对优先权。

8、乙方若在代理期限不能完成签订销售任务，甲方有权重新寻找代理商。

1、甲乙双方在合同规定区域内销售该产品，确保任何第三方(包括甲乙双方)不得超出合同规定的范围内生产、销售使用该产品，否则任何违约方赔偿给另外一方_____万元，并终止合同。

2、乙方若在代理期限不能完成签订销售任务，甲方有权重新寻找代理商。

3、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决。

4、若双方协商不能达成一致，则提交协议签订所在地仲裁委员会或人民法院解决。

1、甲乙双方均承认，已阅读本合同，并同意：本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载。未经双方书面修订，不得对合同加以变更。

3、不可抗力：本合同任何一方如遇到所力不能及的事由，以致全部或部分无法履行本合同，则可在下列范围内免除责任。如：地震、战争等确非人力所能抗拒的原因。

4、合同文本：本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效，具有相同的法律效力。

甲方：_____乙方：_____

电话：_____电话：_____

帐号：_____帐号：_____

时间：_____时间：_____

独家代理售房合同有效吗篇三

甲方：

乙方：

甲乙双方本着互利互惠、平等友好、同步发展的原则，经双方充分协商，依据中华人民共和国有关法律、法令和规定，就甲方同意乙方作指定区域产品总经销事宜，达成一致性条款，并承诺共同遵守本合同之规定：

一、甲方授权乙方为劳特牌润滑油产品在----------总经销，其具体授权产品包括----------为止，甲方并未授权乙方对甲方的任何约束。乙方负责甲方该系列产品在该地区的总体销售工作，并根据甲方的要求接受经销的监控工作，拓展销售渠道，促进销售额稳步增长。

三、报价、供货、付款及运输

3、付款方式：所有货物一律款到发货;

4、运费：所有产品报价都是大庆交货价(或办事处库房交货价);

四、甲方的责任、权利和利益

6、如果遇到经济政策变化或战争等因素而使原料价格全国普变，甲方有权调整供货价，并提前一周通知乙方。

五、乙方的责任、权利和利益

1、乙方必须要以经销甲方产品为主，，积极宣传推广甲方产品，并协助甲方打假;

3、乙方应具备相应的代理条件，办公场所及相应的资金保证，并向甲方提供有效的复印件(营业执照副本、法人代码证、房产证明或租赁合同、身份证等)并加盖乙方有关印章。

6、地级代理商的首批进货不低于100件，全年销售不低于----------万元。

8、乙方是甲方的授权经销商，不是甲方的外设业务机构(或办事处)，乙方自主经营自负盈亏，市场业务行为不代表甲方。

六、厂家对代理商的前期支持策略

1、为了积极配合代理商拓展市场，代理商前3个月进货可享有3%的广告返点;

3、代理商在经营2个月后，根据市场的潜力，公司进行评估考核，如考核后符合公司广告投入策略，在当地按前6个月计划销售额不低于10%的广告支持。不符合公司广告发展要求的，另行计算投入，其投入广告权归公司所有。

七、厂家对代理商的年终奖励政策

2、_____年终奖金发放表如下：

九、本合同有效期为_____年，自----------年-----月-----日至----------年----月----日至。合同期满后乙方有优先签约权。

十、本合同一式两份，双方各持一份，自签字盖章之日起生效。

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

独家代理售房合同有效吗篇四

合同签定甲方：

合同签定乙方：

合同签定时间：_____年____月____日

代理商合同

甲方：沈阳博学教育科技开发中心

乙方：

甲乙双方就合作开展“博学教育课程编码学习法系列产品”(注释1)的使用和推广应用，共同发动企业，组织和个人使用“博学教育课程编码学习法系列产品”进行学习的事宜进行友好协商，甲方同意乙方作为代理商，开展“博学教育课程编码学习法系列产品”业务，双方达成并同意遵照以下条款：

1.乙方成为代理商的基本条件

乙方须为合法存续的法人或具有完全民事权利能力和民事行为能力的个人，能够独立承担民事责任。乙方须了解并熟悉甲方的代理商制度□“pp教育”产品服务内容、具体业务流程等相关信息。甲方对提出经销申请者就上述各项内容进行审核确认，决定是否授予乙方代理商资格。

2.甲方权利义务

2.1甲方负责“博学教育课程编码学习法系列产品”产品的正常运作，为乙方发展的用户提供相关的技术支持(如软件升级，修正错误，在线技术支持等)，但不包括乙方责任的内容;对于甲方产品的本身质量问题引起的故障，由甲方进行免费升级维护。

2.2甲方为乙方及其发展的用户提供免费培训。

2.3甲方负责制定相关的资费标准和服务标准。

2.4甲方持续完善代理商服务系统，以更方便和支持乙方开展代理商业务。

2.5甲方持有“博学教育课程编码学习法系列产品”的全部所有权。

3.乙方权利义务

3.1乙方向客户提供“博学教育课程编码学习法系列产品”的内容及使用方法，提供客户服务，自行负责开拓市场与发展客户，在经销业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈，胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益及甲方的声誉。

3.2乙方承诺不以低于甲方给予其的零售价发展客户，与其它代理商进行不正当竞争，也不从事其他损害有损甲方利益的活动。乙方违反此义务时，甲方有权取消乙方的'代理商资格;同时，乙方违反此义务给甲方造成损失的，乙方应承担相应的赔偿责任。

3.3乙方在申请“博学教育课程编码学习法系列产品”新用户时应全面了解并遵守有关协议的各项规定，在使用其他收费服务时应全面了解并遵守相关服务条款的规定。

3.4乙方应按甲方制定的届时有效的价格标准为所选择的服务付款，并及时为所选择的“博学教育课程编码学习法系列产品”到期用户续费，甲方不负有提前通知的义务。乙方未及时为其到期用户续费造成用户名被删除的损失由乙方自行负责。

3.5乙方应对甲方明确提示为保密资料的信息给予保密。

3.6乙方可以使用博学教育课程编码学习法系列产品及课程编码学习法名义开拓市场。

4.付款/结算条款/与代理商级别

乙方代理甲方提供的博学教育课程编码学习法系列产品(以下简称“系统”)，具体内容及服务如下：独家代理：

4.1、乙方向甲方交纳独家代理费元(人民币大写)，乙方成为

省市区县镇独家代理商。享有该地区独家代理权。甲方向乙方提供由甲方自主研发的博学教育课程编码学习法系列产品万，乙方销售额向甲方返款30%。在两个月内，应乙方要求中，甲方可以无条件将代理费退还给乙方。乙方需将甲方所铺的货返回给甲方。

甲方：乙方：日期：

独家代理售房合同有效吗篇五

乙方：_____国_____公司(甲方指定的合法代理人)

协议条款如下：

2.代理人保证竭力履行其向公司之订货，非经公司同意，代理人不得违背公司关于装运订货的'任何指令。

3.本协议履行期间，代理人将收取佣金

订单额少于_____元，按_____%收佣;

订单额超过_____元，按_____%收佣。

4.代理人提供的发票金额，包括佣金和除邮寄、小额杂费以外的开支，公司将开具不可撤销跟单信用证予以支付。

协议双方于上述时间签字盖章为证。

甲方(盖章)：_____

乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____

代表(签字)：_____

_____年____月____日

_____年____月____日

签订地点：_____

签订地点：_____

独家代理售房合同有效吗篇六

甲方：

乙方：

甲乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《中华人民共和国发法通则》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。

甲方指定乙方为销售代理，销售甲方开发建设的____中广住宅楼__房产(房产具体情况详见本合同附件)，该房产为住宅，可销售面积房源为8套。

1、本合同代理期限为自日至日。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、在合同有效代理期内，甲方不得指定其他销售代理商并不得自行销售，否则视为甲方违约，应按照上述8套房产总房款的1%标准赔偿乙方。

1、销售价格表详见本合同附件。

2、甲方可视市场销售情况与乙方协商，征得乙方同意后重新制定价格;重新制定价格后，乙方须按照新价格执行。

1、乙方的代理佣金为房款的百分之一。

2、代理佣金甲方以现金或转账的形式向乙方支付。

3、甲方同意按下列方式支付代理佣金：

2)甲方在正式销售合同签定并获得首期房款后，乙方对该销售合同中所约定房产的代理销售即告完成，即可结算该套房源销售佣金。甲方在收到首期房款全款后7个工作日内将代理该套佣金支付给乙方，逾期支付的，应付总金额的银行同期利率4倍支付违约金。

1、应向乙方提供以下文件和资料：

(1)甲方营业执照复印件;

2、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，所产生的任何纠纷均由甲方负责。

3、甲方应积极积配合乙方的`销售，并保证乙方客户所订的房号不发生一房二卖等误订情况的发生。

4、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)乙方在营业网点进行房源销售;

(2)采取派单、房源张贴、电话、网络营销等方式进行广告宣传;

(3)在甲方与客户正式签署房地产买卖合同之前，乙方不得以甲方名义代收房款或定金。

(4)乙方不得超越甲方授权向客户做出任何承诺。

(5)乙方保证代理期限内，每周代客户看房不低于5次，否则甲方有权扣除佣金。

(6)乙方工作导致的工商等职权部门纠纷、投诉、罚款等事宜，均由乙方负责。

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本合同后的相关事宜，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，甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2、经甲乙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、如因洪水、地震、火灾和法律、政府政策变化等不可抗力的原因，导致合同不能全面履行的，甲、乙双方互不承担责任。

2、本合同附件有房产价目表和房源表。

3、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。

4、在履约过程中发生的争议，甲乙双方可通过协商、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

独家代理售房合同有效吗篇七

一、出租/出售物业的内容(以下简称“该物业”)：_____

1、物业地址：_____

2、建筑面积：_____

3、租金元或以上。售价物业出售前已产生之一切费用(包括维修由买方支付_____由卖方支付_____。

4、交房情况：_____出租时交付房屋(不带家私电器)_____，带家私电器(详见备注或清单)_____。出售时交付r房屋(不带家私电器)_____，带家私电器_____，家私电器赠送_____，折价售予买方_____(详见备注清单)。交房时间：_____年____月____日即具备交付使用条件。

5、委托时间：_____

二、本人/本公司指定嘉杰地产为该物业出售/出租的’独家代理公司。一旦达成上述条件，本人/本公司全权委托地产按上述租金售价适当收取客户定金。贵公司的客户同意按本人本公司委托条件交易的，本人/本公司不得擅自终止委托或拒绝出租出售，否则应向贵公司支付等额于租租赁/买卖双方代理费金额的违约金。

三、地产公司在代理期限内有义务协助本人/本公司寻找合适的买家/租客。如该物业成功出租/出售，本人/本公司愿意向嘉杰地产支个月的租金/买卖成交价的%代理费。

四、在委托期间，本人保证不会自行出售物业;不会与其他中介公司或第三人签订代理协;不会私下与嘉杰地产所介绍之买房成交或利用嘉杰地产提供的信息条件通过第三方成交。否则，本人/本公司将向嘉杰地产支付第一条规定之售价3%，租赁为一个月租金作为违约金。

五、本人悉知地产同时会向买家/租客收取房地产咨询及代理费，对此本人并无异议。

六、本委托书一式两份，由本人/本公司及地产各持一份，均具有同等法律效力。

七、备注：_____

委托人：_____独家代理公司签署及盖章：_____

身份证号码：_____

电话：_____委托日期：_____

____年____月____日

独家代理售房合同有效吗篇八

地址：_____

电话：_____

法定代表人：_____

职务：_____

乙方：_____

地址：_____

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)全程代理甲方开发经营或拥有的_____项目事宜，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

甲方指定乙方为独家营销策划、招商代理、销售代理由甲方在_____兴建的___项目，该项目总建筑面积共计_____平方米，其中委托招商调整代理的建筑面积_____平方米，委托销售代理的建筑面积_____平方米。

第二条合作期限

1、本合同代理期限自__20__年____月____日至___20__年____月____日。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，甲方不得再指定其他代理商。

第三条费用负担

1、本项目的市场推广费用，由乙方提供方案，在甲方认可后，甲方负责实施，报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘、活动等与项目相关的一切制作费用、推广费用由甲方负责支付。

2、乙方只负责进驻甲方项目的具体工作人员的工资及佣金支付。

3、现场接待中心(含招商中心和销售中心)所产生的一切办公费用由甲方承担。

第四条：代理服务内容

市场定位、产品定位、广告策略、整体营销策略、项目销售策略、项目全案全过程策划执行方案、项目销售培训、项目vi导入、业态规划、招商平面图、销售平面图及业种分布平面图、销售与招商执行等全方位、全过程服务。

第五条销售价格及招商政策与条件

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定后作为本合同的附件，乙方可视市场销售情况，在征得甲方认可后，有权灵活浮动。招商政策与条件(本代理项目各层楼面和各招商目标对象的招商政策与条件)由甲乙双方确定后作为本合同的附件，乙方可视市场招商情况，在征得甲方认可后，有权灵活浮动。

第六条代理佣金及支付

1、项目代理工作启动资金及支付

项目代理工作启动费用总额为20万元，于本合同签订之日由甲方一次性以现金形式支付给乙方，乙方在收到该款项时向甲方提供发票。

2、乙方的固定策划费用及支付

项目固定策划费用为每月8万元。甲方在次月3日以现金形式一次性向乙方支付上月策划费用8万元，乙方在收到该款项时

向甲方提供发票。

3、乙方的销售代理佣金

乙方的销售代理佣金为项目价目表成交额的2%结算，乙方实际销售价格超出甲方要求的销售均价部分，视为溢价部分;各楼层销售均价甲乙双方确认后作为本合同的附件。溢价部分甲方与乙方按三七比例分成，甲方占70%，乙方占30%。客户签定认购书，一次性付款客户将全款交纳完毕，按揭付款客户将首付款交齐，贷款资料准备完整，客户贷款手续办理完毕，视同销售完成。销售代理佣金按月结算，乙方在每月30日将当月销售总成交额(返租前金额)报甲方确认，甲方在次月5日前将上月销售代理佣金向乙方一次性支付。结算佣金时，乙方应向甲方开具发票。

若因甲方原因造成按揭手续无法办理、合同无法签定，则甲方必须按照本合同上述约定及时足额结算乙方代理佣金。

4、项目招商佣金及支付

5、因客户违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

6、甲方对乙方的销售和招商进度进行全面的考核，如乙方在实际操作过程中，连续3个月未能完成结点要求的销售和招商额数，甲方有权单方面中止本合同。(销售与招商结点任务双方协商后作为本合同的.附件)

7、若因甲方过错变更或终止本合同，则甲方须按乙方已经完成的全部销售、招商业绩根据本合同约定在变更或终止本合同之日起5日内向乙方足额支付应结代理费用，乙方有权依法追究甲方经济及法律责任;若因乙方过错变更或终止本合同，给甲方造成损失，甲方有权从乙方销售代理佣金和招商代理佣金中扣除，不足部分要求乙方在本合同变更或终止之日起5日内补齐，同时依法追究其法律责任。

第七条甲方的责任

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等)和商品房预售许可证书。

4)乙方代理该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方;

5)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代理工作，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。

4、甲方应为乙方各项工作提供各种便利与支持，包括不少于200㎡的销售、招商中心和办公场地。

第八条乙方的责任

1、在合同期内，乙方应做以下工作：

2)根据市场推广计划，制定项目推进计划，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、招商手册等;

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招商及销售活动;

8)乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2、乙方在代理过程中，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和招商政策与条件，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的额外折扣。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、乙方收取客户所付定金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理房地产以外的任何其他活动。

5、在销售过程中遇到退房的情况，甲乙双方要明确责任，如因乙方原因导致的退房，该房屋产权自动转为乙方拥有，乙方则自行解决。

第八条合同的终止和变更

1、本合同期满，双方如想续约，须于合同期满30天前向对方进行协商，经协商一致后，双方另签合同。若在此日期前双方未就继续合作事宜达成协议，则本合同自动终止。

2、在本合同期满，甲乙双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理合同终止后的有关事宜，结清与本合同有关的经济及法律等事宜。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。

3、经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同一起，均具有同等法律效力。

4、在本合同有效期内，若甲方未按本合同约定及时足额向乙方支付应结代理佣金及费用，乙方有权单方面及时终止本合同，并有权追究甲方经济及法律责任。

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：_____

代表人：_____

___年____月____日

乙方：_____

代表人：_____

____年____月____日

本合同签署地：

独家代理售房合同有效吗篇九

乙方（委托方）：_____公司

甲、乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商，达成如下协议：

一、甲方接受乙方的委托，代理《_____报》在_____的’发行业务。

二、《_____报》是_____公司向读者发行的周报。甲方按乙方要求完成《_____报》的发行任务。发行方式为在甲方所管理的区域设立索取点。索取点包括_____共_____个。

三、乙方按甲方实际发行数量，以每份_____元人民币的价格（以客户回访名单为准）与甲方结款。付款方式为_____。

四、双方责任

（一）甲方责任

1．甲方指派专人负责发行事宜。

2．收货后____日内将刊物分发到指定索取点，保证每份报纸直接到达每个读者手中。

3．发行《_____报》任务数量为_____份每期。

4．剩刊退回乙方，由甲方下次分发刊物时收回并交于乙方。

（二）乙方责任

1．乙方将《_____报》送到甲方；

2．保证每期《_____报》是国家合法出版物。

五、本协议有效期为_____年____月____日至_____年____月____日。发行共_____期报纸。其余未尽事宜，双方协商解决。

六、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份。

甲方：_____

乙方：_____

地址：_____

地址：

_____年____月____日_____年____月____日