# 房地产广告的代理合同范本(合集27篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-02-22

*房地产广告的代理合同范本1甲方：乙方：为保护甲乙双方的合法利益，根据国家有关法律、法规的规定，本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。一、甲方授权乙方为系列产品在中国的总经销商，在本区域享受甲方产品...*

**房地产广告的代理合同范本1**

甲方：

乙方：

为保护甲乙双方的合法利益，根据国家有关法律、法规的规定，本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为系列产品在中国的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、甲方不得再将

六、价格

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于的折扣。

七、甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务

1、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

2、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

3、甲方将对乙方的促销员提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

4、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

八、乙方的责任

1、乙方将配备足够的销售人员和培训师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

2、供给甲方有关销售

3、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

九、期限、终止

本协议自年月日起生效，有效期为年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1、如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止,或

2、如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，

3、如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

十、保证

1、标准

甲方向乙方保证，所有

2、免受损失

3、质量

如乙方发现任何

十一、双方权利与义务：

1.甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有/fanwen/1578/针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的，但最高不超过乙方销售额的，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。

2.乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。

十二、本合同未尽事宜，经甲乙双方共同协商，并以书面形式达成的附件，经双方签字盖章后与原件具有同等法律效力。本合同一式两份，均为正本，双方各执一份。

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

**房地产广告的代理合同范本2**

甲方:

乙方:

经甲乙双方友好协商，根据《^v^民法通则》和《^v^合同法》，就甲方委托乙方(独家)销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

>第一种合作方式和范围

甲方指定乙方为(该地区)独家销售代理，销售甲方指定的、由甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_建设的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，总销售面积为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

>第二条合作期限

1、本合同的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_个月，从\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_止。本合同期满前\_\_\_\_\_\_\_\_日内，如甲乙双方均无异议，本合同的代理期限将自动延长\_\_\_\_\_\_\_\_个月。合同期满后，甲方或乙方提出解除本合同的，按本合同中的合同解除条款办理。

2、在本合同有效代理期间，除非甲方或乙方违约，否则双方不得单方面终止本合同。

3、在本合同的有效代理期间，甲方不得在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_指定其他代理人。

>第三条成本负担

本项目推广费用(包括但不限于报刊电视广告、印刷宣传资料、销售手册、制作沙盘等。)由甲方支付..费用在发生前一次性支付。乙方负责支付具体销售人员的费用和日常开支。

>第四条销售价格

销售基价(代理项目每层均价)由甲乙双方确定为元/平方米，乙方根据市场销售情况，征得甲方同意后，有权灵活浮动。甲方提供并确认的销售价格表是本合同的附件。

>第五条代理佣金及支付

1、乙方的代理佣金为所售商品价格单营业额的%。如果乙方实际销售价格超过销售基价，甲乙双方按50-50的比例分摊。代理佣金由甲方以人民币支付。

2、甲方同意按以下方式支付代理佣金。

甲方签订正式的销售合同并拿到定金后，乙方将完成销售合同中规定的房地产的委托责任，并获得本合同中规定的所有代理佣金。甲方应在收到定金后3天内向乙方支付全部代理佣金，乙方应在收到甲方转来的代理佣金后开具收据..乙方代甲方收取房款，扣除乙方应得的佣金后，剩余部分返还给甲方..

3、乙方代甲方收取房款，属于一次性付款的，应在合同签订并收取房款后不迟于5日将房款汇入甲方指定的银行账户；分期付款的，房款每两个月汇给甲方一次。乙方不得擅自挪用已收取的房价款。

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

**房地产广告的代理合同范本3**

委托方(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人/职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托人/职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行/帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受托方(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人/职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托人/职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行/帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着相互合作、平等互利的原则，经友好协商，就甲方委托乙方为\_\_\_\_“\_\_\_\_\_\_\_\_”房地产项目(以下简称“项目”)及\_\_\_\_\_\_\_\_地产品牌服务进行广告传播推广服务等相关事宜，达成如下条款，以兹共同遵守：

河豚条 合作期限：

甲方委托乙方的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。本合同届满前一个月，双方协商续签合同事宜。

第二条 工作内容：

(一)\_\_\_\_\_\_\_\_项目广告服务内容

1、整体广告策划方案，内容包括：

A、宣传推广的总体策划思路(包括前期的市场资料搜集、与竞争对手优劣势比较、竞争对手近期推广策略、营销状况及广告推广状况分析)及具体广告执行方案;

B、\_\_\_\_\_\_\_\_项目的VI设计手册;

C、项目分析：市场背景、消费形态、楼盘特点及自身优劣势、竞争环境等;

D、广告定位：目标市场定位、项目形象定位、提出品牌的核心价值及可持续发展的战略;

E、媒介策略：针对本项目的特定目标市场，提供各阶段(月度、季度、年度)媒体策略和排期、媒介预算建议，并提供相应的媒介投放反馈(包括平面媒体发行量、传阅率、触达率、电波媒体的视听率等)分析。

F、软性新闻策略：跟踪\_\_\_\_市场变化和最新动向，结合项目特点和需求，提出有计划、有目的的软性炒作方案;

G、公关活动建议：结合各阶段销售任务，设计相关公关活动方案，参与公关活动实施过程，监控活动质量;

H、品牌形象建议：提出符合本项目特点的广告调性、有鲜明个性的统一视觉标准，解决品牌形象积累与销售信息传递的相关关系;

2、系列广告创意表现，以光盘形式提交，内容包括：

A、报纸、杂志广告

B、影视、广播广告

C、户外广告、现场包装、房展会现场平面、公关活动现场平面

D、楼书、客户通讯、宣传单页、DM、展板等各类销售道具

E、公关活动所需各类宣传品

F、针对本项目的软文撰写

**房地产广告的代理合同范本4**

甲方：

地址：

乙方：

地址：

根据《^v^合同法》等有关规定，甲、乙双方本着平等、互利、诚实信用的原则，就甲方开发建设的项目商品住宅及商铺由乙方独家代理销售的有关事项达成以下协议，以便双方共同遵守。

>第一条 委托内容

1.项目名称：

2.地址：

3.物业类型：商品住宅、商铺。

4.具体代理范围：本项目所有可售单位。

>第二条 委托期限

本合同自 年 月 日起至 年 月 日起至止，合同到期，自动失效。如需续签合同，双方另行协商确定。

如需续签，甲方应于合同期满前的一个月书面通知乙方。在甲、乙双方合作顺利的前提下，同等条件时乙方有优先续约权。

>第三条 甲方的责任和权利

1.须保证所委托项目销售的合法性，并在正式销售前向乙方提供所委托项目已取得销售许可的有关法律文件及楼宇图纸、装修标准、配套设施等有关的资料，包括：

1)开发商营业执照及组织机构代码证(复印件);

2)市商品房预/销售许可证(复印件);

3)小区总平面图、各楼层平面图、房屋立面图、鸟瞰图、室内厨卫设施表等;

4)商品房买卖合同、房屋认购书范本、与银行签订的按揭协议。

2.有权审定乙方提出的销售策划、宣传推广方案及批准乙方提出的销售进度、销售报价、付款方式等，并在乙方提交相关书面策划建议的3个工作日内作出书面答复或签字确认，组织乙方会同各相关人员或专业公司，对相关项目规划及营销内容进行具体实施。

3.委派一位专业人士，负责项目营销策划、销售过程中协调双方建议及工作事务等相关事宜，审核由乙方代为填写的《商品房买卖合同》，负责《商品房买卖合同》盖章、备案，及银行按揭办理对接、销售物业的产权办理等工作，并负责保管原件。所有房款及定金须由甲方派专人负责收取。

4.承担项目的一切推广宣传制作费用(包括户外广告、报纸广告、展销会、模型制作、售楼书、展板、宣传单和各种类型的广告投入等)。

5.提供已装修的销售中心供乙方办理销售业务使用，该销售中心应当配备现场办公室、电话机、复印机、电脑及相应的办公设备，并承担日常使用费用(如电话费等)。销售中心内部的设施须列出明细单，由双方签字确认。乙方在日常管理使用中，应注意节约，根据需要提出养护申请，费用由甲方承担;如因乙方原因造成损坏的，乙方应承担相应的赔偿责任。

6.于每月初主持月销售例会，听取乙方的相关情况汇报，并与乙方商议作出相关决定。

7.有权对乙方工作人员进行考核。对违反规定及不称职的服务人员，甲方有权要求予以调换，由此造成甲方的经济损失由乙方负责赔偿;未经甲方同意，乙方不得擅自更换项目服务小组人员。

8.保证施工现场看房通道的安全与畅通;由于安全通道不完善而造成销售人员及看房客户人身伤害的，由甲方负全部责任。

>第四条 乙方的责任和权利

1.在签订本合同时，应具备与履行本合同有关合法的经营资格，并向甲方提供营业执照及组织机构代码证(复印件)。

2.负责项目整体推广策略、各阶段广告设计、宣传和建议。安排设计、拟定项目的售楼书、销售解说辞、推广宣传单、效果图、认购书、认购须知及其它相关销售资料，须提交甲方审核同意。其中有关广告事宜由乙方负责报政府有关部门批准后执行。

3.组织专人负责，以精干、高效的人员投入该项目的营销策划及销售代理工作，人员应包括项目总监或项目经理一名，策划助理或策划经理一名;进入销售期后，配置销售经理一名及销售人员4名，负责为本项目配置专业的广告设计团队。

4.根据甲方要求推广的投放量即推广宣传制作费(包括户外广告租赁、制作费)原则上不得超过当期预计销售总额的 %。本合同届期后，如推广宣传制作费有结余的，乙方在完成销售任务的情况下，甲方按节省广告款的 %结算给乙方作为销售奖励。

5.在前期策划及销售代理过程中，各阶段的工作内容和建议须以书面形式在5个工作日之前提交甲方审议，甲方书面同意后方可实施。实施过程中，应密切监控项目服务品质及工作效率，务求达到策划设想的营销效果。

6.提供每期推出的《销售底价表》，在双方签字确认后严格执行，实际销售价格不得低于《销售底价表》。如因市场变化需要调价或特殊情况另行指定价格销售的，须经甲、乙双方书面确认后方可作为执行的销售价格根据。

7.严格管理本方销售及其他有关人员的言行，不得超越甲方授权向购房者做出任何书面及口头承诺，否则由乙方承担一切后果责任。

8.负责收集成交客户资料：包括所购房楼层号、姓名、身份证复印件、住址、电话号码、付款情况等，在商品房买卖合同签订之日起三日内书面报送甲方，并负责在每月初5日内向甲方呈报上个月的《销售月报表》和《市场报告》。

9.安排相关的售后跟进工作，如客户催款、协助甲方办理银行按揭贷款等相关事项。

10.应于合同生效日起的10日内提交《 项目年度营销策划报告》(含市场研究、项目定位及营销策划执行报告)。

>第五条 双方沟通及文件确认方式

1.会议的召集及会前准备

乙方须在每次会议前提前 天提交会议主题、目标、讨论及需确认事项，甲方准备周全后方正式举行会议。

2.文件的确认方式

每次会议后 日内，甲、乙双方应书面确认会议纪要的主要事项。所有未决事项亦需确定最终日期及负责单位。

>第六条 收费标准及结算方式

1.本合同生效后5个工作日内，乙方应向甲方支付前期合作履约保证金人民币贰拾万元整(￥200,元)。

2.销售代理阶段

1)自本合同生效后两个月内，如项目未取得预售证，甲方须在之后的每月3日前支付人民币叁万元整(￥30,元)给乙方作为“预支销售代理费”，直至项目取得预售证;开始销售结算首笔代理费后，甲方停止支付该项预支费用。项目取得预售证开始销售后，甲方在乙方第一次结算销售代理费开始，从乙方的销售代理费中扣除已支付给乙方的“预支销售代理费”的20%，剩余预支部分逐月扣除，扣完为止。

2)销售代理任务考核

甲方确保所有住宅于 年 月 日前取得《商品房预/销售许可证》，自《商品房预/销售许可证》取得之日起5个月，乙方需确保达到住宅货量(以签约计算) %(含 %)的销售率，并向甲方提供每个月的销售任务计划表，作为每月结算销售代理费的依据，总结算以每月累积销售总值为依据。本合同销售率 = 已售单位的合同总面积÷全部可销售面积。

甲方承诺按照上述时间取得预售许可证，若不能按时取得，则销售任务时间顺延相应时长。

3)销售代理费及溢价款分成结算标准、时间及方式

(1)销售代理费及溢价款分成标准：

A.销售代理费收取方式、标准:

销售代理费=底价销售代理费+溢价款分成

a.底价销售代理费按当期已完成底价销售总额的 % 计提。

b.甲方关系客户及乙方申请折扣超过底价表的成交客户，底价销售代理费按销售总额的 % 结算。(甲方关系客户的界定：通过甲方公司及甲方公司的内部员工关系成交的客户。)

c.因客户需要团购的，若售价低于底价表价格，必须经甲方同意后方可出售，乙方底价销售代理费按成交价格总额的 %收取。销售金额计入乙方的任务达标额。(注：购买20套房屋以上的为团购。)

B.溢价款分成比例标准：

项目开盘前一周，双方确定销售底价。届时，住宅销售价格按双方约定的底价及对应底价的一房一价《销售底价表》，超出底价部分为溢价部分。溢价部分的实际成交面积对应的总成交额为溢价款，溢价款进行双方分成，甲方占溢价款的 %;乙方占溢价款的 %。溢价结算，乙方须完成累计任务的 %，才具备结算条件。

C.销售代理费及溢价款分成结算时间和标准：

a.结算时间：

项目开始销售后，每月5日前为结算日，乙方应于每月5日前，将上月的代理销售清单和《销售代理费结算确认书》交给甲方审核，结算完毕3日内，乙方开具有效发票给甲方，甲方收到乙方发票之日起10个工作日内向乙方支付佣金及溢价款分成。

b.以当期已完成底价销售为条件的结算标准：

①一次性付清购房款的客户签订《商品房买卖合同》且付款额达到100%;

②分期付款的客户签订《商品房买卖合同》且付款额达到70%;

③银行按揭贷款或公积金贷款的客户签订《商品房买卖合同》，并全额缴付首期购房款，且贷款到账。特殊情况下，客户悔约而须退还房款时，客户已交付定金或应承担的违约金归甲方所有，该定金或违约金乙方按代理费率收取代理费。乙方多收取的佣金及溢价款分成在下次结算时减扣。

D.其它

a.本合同届期后，双方对符合结算标准的单元进行清算，甲方在清算后的十五个工作日内予以支付销售代理费。如客户银行按揭贷款没有到账，则在客户银行按揭贷款放款后再行结算给乙方;对于已签认购书的单元，在合同届期后一个月内，符合结算标准的按合同规定结算给乙方。

b.本合同届期后，乙方应当向甲方移交与代理销售项目有关的所有书面文本、电子文档、办公用品;移交清楚前甲方可暂缓支付余欠的销售代理费。

c.本合同中由乙方收取的销售代理费而产生的税费及其它费用由乙方承担。

( 2 ) 关于销售范围的特别约定：

甲方自留和回迁房屋面积须在取得当期《商品房预/销售许可证》前书面确认给乙方，其面积不得超过当期可售房屋总面积的3%，其余房屋面积属于签约面积，所有成交均视作乙方销售，甲、乙双方按本合同第六条相关约定标准结算销售代理费。

>第八条 违约条款

1.甲、乙双方承诺恪守信用，遵守本合同所有条款，如有任何一方违约，守约方有权追究违约方的违约责任。

2.在合同期内，甲、乙双方中任何一方如果要提前终止合同，须提前一个月书面通知另一方，但不免除该方因此产生的违约责任。

3.如在合同期内，甲方无故终止合同，则视作甲方违约，甲、乙双方应按本合同约定结算销售代理费，此外，甲方须向乙方赔偿经济损失人民币贰拾万元整(￥200,元);乙方无故终止合同，则视作乙方违约，甲、乙双方应按本合同约定结算销售代理费，此外，乙方之前支付的履约保证金人民币贰拾万元整(￥200,元)作为违约金，甲方不予退回。

4.关于履约保证金，如在约定的期限内，乙方完成销售代理任务，则甲方全额退还;如未完成 (不可抗拒原因除外，如：房产政策造成产业整体滞销，地震等原因，时间顺延)，甲方有权解除合同，并按完成额的相应比例扣除保证金。例：乙方实际完成35%的销售率，即完成了销售任务的50%，扣除保证金为：20万元×(1-50%)=10万元。

6.乙方不得泄露除广告宣传或法律强制规定必须公开的甲方信息，否则视为单方违约，甲方有权追索乙方由此产生的一切经济损失的赔偿;

7.如甲方不按期支付乙方应得的前期策划及销售代理费和溢价款分成及项目前期保证金，则每延迟一天，甲方须向乙方支付欠款总额万分之二()的滞纳金，直至实际付款之日止。拖欠款超过2个月以上，在5个工作日内催缴无效的，乙方可单方面终止合同。

8.在销售代理过程中，乙方有超越代理权限的行为或擅自更改甲方提供的一切资料(如售价、优惠条件)等行为，视为违约，乙方须承担相关责任;若接甲方整改通知后5日内仍然未整改的，甲方可立即终止本合同，甲方因此所造成经济损失由乙方全部承担。

第九条 其它约定

1.未尽事宜，经双方协商后可另订补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。

2.每一期《销售底价表》作为本合同附件。

3.本合同一式肆份，甲、乙双方各执贰份，双方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

**房地产广告的代理合同范本5**

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1.订约人

供货人(以下称甲方)：

销售代理人(以下称乙方)：

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

2.商品

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于商品。

3.经销地区

只限在……。

4.订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5.付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6.佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方\*%的佣金。

7.市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8.广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

9.协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为天，自至.若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10.仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11.其他条款

甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方\*%的佣金。

若乙方在\*月内未能向甲方提供至少订货，甲方不承担本协议的义务。

本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

本协议于\*\*年\*月\*日在签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：(签字)

乙方：(签字)

**房地产广告的代理合同范本6**

甲方：云梦县城市管理局

乙方：云梦县嘉亿装饰装璜工程部

按照《^v^经济合同法》和《建筑安装承包合同条例》的规定，结合本工程具体情况，双方达成如下协议：

一、合同主要内容：

二、工程总造价(大写)

三、工期20xx年12月6号至20xx年12月28日止。

四、工程付款方式：

合同签定后，乙方全额暂付施工，工程竣工完后经有关各职能部门验收合格后，一次付清全款，如在施工过程中，经甲方同意增加项目，按增加的实际面积计算完工后一并结算。

五、甲方工作

开工前由甲方发放施工前告示，办理施工所涉及的各种申请，批件等手续，对工程质量进度进行监督检查，协助乙方调解群众关系，组织各部门对工程完工的验收工作。

六、乙方工作：

合同签定后乙方应组织施工人员严格执行施工规范安全操作规程，积极组织材料的到场，保证施工能安时完成，负责协调邻里关系，不损坏邻里物品，妥善保护好施工现场周围物品，处理好由于施工带来的抚民问题及周围单位(住户)的关系。

七、其它约定

本合同正、副本各贰份，由甲乙双方各执一份，本合同履行完成后自动终止，签字(章)生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

代表人： 代表人：

年 月 日

**房地产广告的代理合同范本7**

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：

1、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;

2、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，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。

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。

**房地产广告的代理合同范本8**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日,就乙方承接甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜,在互利互惠,优势互补的基础上,经友好协商,达成共识,签订本区域销售代理合同书。具体条款如下：

一、经双方确认：甲方的\_\_\_\_ \_\_具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1.甲方

(1)甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2)甲方发货到\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3)甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4)甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2.乙方

(1)乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2)乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3)乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1.为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，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，同时不予退还市场保证金。

2.甲方不得在乙方代理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.乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

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。

5.乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1.为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题， 甲方需无条件提供退换货。

2.代理期间如因产品滞销，乙方要求退换货，在提货日起三个月内，外包装完好情况下，甲方酌予协助办理，来往运费由乙方承担

五、销售定额

1.乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_\_\_\_\_台，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_台的销售量。

2.试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果\_\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_ \_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

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

**房地产广告的代理合同范本9**

甲方:

乙方:

甲乙双方经过友好协商，根据和的有关规定，就甲方委托乙方代理销售甲方开发的常熟奥特莱斯项目部分房源事宜，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非独家销售代表，销售甲方指定常熟奥特莱斯可销房源(附一)。

销售价格以甲方确认的对外销售价格表为准，乙方不得低于该价格销售，但经甲方签字确认的除外。

第二条 合作期限

1、本合同代理期限签订合同日起后4个月。房地产销售委托代理合同。合同到期后，如甲方或乙方有意延长本合同，经双方协商一致后可续签合同。

2、在本合同有效代理期内，双方不得单方面终止本合同，本合同有约定除外。

3、在本合同有效代理期内，甲方指定乙方销售本项目的区域为:a3、a12、a13、a15、a10、a11、a7、a8

共八栋建筑，如甲方另有其他区域推出，则自动作为乙方可销售区域。

第三条 费用承担

1、项目广告宣传由乙方按广告计划书提供，甲方审批同意后，由甲方直接付给第三方。

2、具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

3、案场办公用品由甲方负责。

第四条 销售佣多及支付方式

1、销售额满500万，甲方支付乙方的佣金点数为 销售额的5%计算 ;销售额满1000万，佣金点数为 销售额的6%计算

;满1000万-1500万，佣金点数为以 销售额的7%计算;满20万，佣金点数为以

销售额的8%计算;并于次月10号结领全款到帐合同部分佣金的100%。房地产销售委托代理合同。

2、佣金结算采取月结算方式，全款到账甲方即支付佣金给乙方，即如客户选择一次性付款方式的，佣金即于当月结算;如客户选择按揭贷款方式，佣金将于银行放款完毕的当月结算。

3、乙方在收到甲方的代理佣金时，应提供正规发票。

4、销售合同签订后，凡买受人要求退房退铺的(主观上是客户原因)在退还购房、购铺款的同时，被没收的客户违约金(或定金等)双方五五分成，可以冲抵佣金(以买受人违约金优先冲抵佣金，违约金不足佣金部分的，由乙方从已收佣金中退回甲方)。其他因房屋质量和手续等问题属于甲方责任造成买受人退房退铺的，一切损失由甲方负责，视为乙方销售业绩结算佣金，乙方无需退销售佣金。

8、乙方不得从商铺销售款中截留任何佣金，任何佣金必须由甲方公司按比例统一结算支付。

第五条 权利义务

1、甲方应提供本项目与项目销售有关的真实、合法的证照如营业执照、国有土地使用权证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设施工许可证等和等以及用于销售所必需的宣传资料、楼书等，如因甲方提供资料不符合实际情况而发生的纠纷由甲方负责。乙方应根据甲方的资料实事求是地宣传项目情况，如因乙方进行不符合实际情况的宣传而发生的纠纷由乙方负责。

2、甲方负责销售合同的审核及签订、销售款项的收取和办理银行按揭事宜。

3、乙方带看房客户前往甲方，甲方应于核查无重复登记情况后在签字盖章，确认为乙方有效客户，该客户如最终购房，甲方按本协议约定向乙方支付销售佣金。客户如最终无法办理银行按揭导致退房，则为无效客户，不列入佣金结算。

4、乙方统一组织自主开展销售工作包括各销售点布点、销售计划、人员出差、广告等安排及费用承担。

5、乙方保证全部销售款项及时全额回笼甲方专项账户，在销售过程中不另设账户，对销售款不坐支、不挪用。

6、乙方必须配合甲方和相关部门做好银行按揭贷款手续，做好客户资料的收集、催交以及剩余房款的催收工作。有义务对价格体系等项目涉及的商业事项对外保守秘密。

7、对乙方组织异地意向客户到常熟本项目看房的，甲方按需提供中午工作餐;来回路费(须大巴士并满客率50%方有效)由甲方承担，销售合同签订三日内结算。

第六条 违约责任

1、甲方不按合同约定日期向乙方支付佣金的，乙方有权终止本协议，同时甲方应支付逾期付款金额日万分之三的违约金。

2、乙方挪用销售款的，甲方可立即终止乙方销售权，并应赔偿挪用款20%的违约金，造成甲方其他损失的，还应赔偿全部损失。

3、乙方虚假销售骗取佣金的，应赔偿甲方因此遭受的全部损失。

第七条 争议解决甲乙双方因合同履行产生争议的，应协商解决。如协商解决不成的，任何一方有权向销售房源所在地人民法院起诉。

第八条 其他事宜

1、本协议自双方签字盖章之日起生效，即具有法律效力，合同期满并佣金款项支付完毕后自动失效。

2、如遇人力不可抗拒的自然灾害，导致协议目标无法实现的，双方互不负赔

偿责任。

3、本协议未尽事宜由甲乙双方另行商定。如有条款需修改或增加，可签订为

本协议补充，经甲乙双方签字后有效，并作为本协议附件。

4、协议附件是协议不可分割的组成部分，具有同等法律效力。

5、本协议一式贰份，连同附件具有同等法律效力，甲乙双方各执壹份。

甲方:

乙方:

签章:

签章:

日期:\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

日期:\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**房地产广告的代理合同范本10**

甲方(供贷方)：

法人代表：

住 址：

乙方(购货方)：

法人代表： 身份证号码：

住 址：

甲、乙双方秉着平等互利、诚实守信的原则，授权乙方在其所在区域开拓本合同所列产品市场，经友好协商，有关事宜达成一致，签署本合同，以资共同遵守。

一、 甲方同意乙方在——地区代理本合同附件一所列产品，合同期限为 年 月 日至 年 月 日。

二、乙方代理的产品如附件所列，产品供货价格为甲方全国统一执行的二级代理商供货价。在本合同执行过程中，产品价格体系如有调整，以甲方书面通知为准。

三、乙方保证在本合同执行期内，销售总额不低于 元，并按

四、结算方式：

乙方货款以现金、转帐或电子汇兑到甲方指定专用帐户上，现款现货，款到发货。

五、交(提)货地点和方式：

货物以火车或汽车运输到乙方指定站(第一指定站)

六、甲方的权利和义务：

1、甲方保证产品质量浓香型白酒按国家GB质量标准，酱香型白酒按QB质量标准，如厂方出现质量问题，甲方负责退货并承担一切费用。

2、甲方应在收到货款后依据乙方的订单金额及配货计划及时发货并将货物安全运送到乙方指定第一地点。

3、甲方为乙方所在区域的产品推广和销售提供相应的市场投入支持，具体投入方式另行约定。

4、甲方产品价格如有变动，应第一时间书面通知乙方。

5、如甲方产品市场滞销，在没有开箱、污损、毁坏的情况下，甲方负责包换包退。

6、运输过程中发生的缺、损、漏等现象，超出国家规定的3%。

7、甲方有义务指导、协调乙方市场销售工作，维护本市场的销售价格与其它市场基本平衡。

8、甲方有权根据具体市场要求，调整产品结构(质量标准、包装、价格)并提前告知乙方。

七、乙方的权利和义务：

1、乙方保证拥有——人以上的销售队伍专职从事本合同约定的产品销售，保证有相应的仓储能力和运输车辆配备，确保终端销售工作的正常进行。

2、乙方保证——元以上的合理库存，保证其所属区域的终端门店及其它渠道不发生断货现象。 .

3、乙方应严格维护市场各类渠道价格、严禁暴涨暴跌、严禁窜货，保持全国的价格基本平衡，切实维护甲方品牌形象。若乙方违反规定，破坏市场运作秩序，甲方有权取缔乙方在该区域对甲方产品的经营权。

4、乙方负责制定营销策略，根据市场需求配备促销及业务人员。

5、乙方应做好甲方产品及产品品牌的宣传，投入必要的促销费用。

6、乙方不得经营与甲方产品及其所拥有品牌包装相似和价格一致的白酒，避免不必要的不良竞争。

7、乙方不得对超越合同约定的代理区域和代理渠道进行销售。

8、乙方应严格执行甲方的产品价格体系。如有特殊情况，需要

9、为防止窜货行为和打击假冒产品，乙方应对所有合同约定产品的流向有清楚明晰的记录。甲方有权对乙方的合同约定的产品的流向进行审查，有权随时检查乙方的实际库存和实际销售情况。乙方应给予充分配合。

1 0、为防止假冒产品，非经甲方书面认可，乙方不得从甲方之外的任何渠道进货。

八、双方约定：

1、经双方协商，本合同签定时，乙方按首批进货总额的5%计算，向甲方交纳合同信誉金 元(该信誉金可由乙方在向甲方汇付首批货款时从该货款总额中扣除)。甲方收到乙方信誉金后，保证在十日内不再与乙方所在区域范围的客户签约。

2、经双方协商，本合同自签订之日起，乙方必须在十日内将货款汇到甲方指定帐户，若逾期不汇款，视乙方自动放弃合作，同时本合同自行作废，并视乙方违约，甲方收取乙方信誉金不予退还。

3、甲方在乙方货款到帐之日起，三日内安排配送发货。

4、如有人力不可抗拒、无法预料的情况发生(如自然灾害等)，双方都应及时向对方通报，在取得相关部门的证明后，双方共同派员协商处理解决，以利于双方的合作顺利进行。

5、乙方遵照本合同完成销售计划，货到后三个月内未达到进货 量——%的销售额，甲方有权收回乙方在该区域的总代理权。

**房地产广告的代理合同范本11**

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：

**房地产广告的代理合同范本12**

青岛市房屋土地资源管理局制定

青岛市工商行政管理局监制

二○○一年十二月印制

房地产代理合同

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

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)

1、按该房地产\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(总价款/月租金计)\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元支付给乙方;

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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

**房地产广告的代理合同范本13**

甲方：

乙方：

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲、乙双方经过友好协商，根据《^v^民法通则》和《^v^合同法》等有关规定，本着平等互利、友好合作、诚实信用的原则，就甲方委托乙方以代理商的身份为月亮湾商住项目综合商业地产、住宅项目全权委托乙方：投资顾问、营销策略、广告创意、招商及销售代理事宜，达成以下合同内容，并承诺共同遵照执行。

>第一条：项目概况

1、项目名称：月亮湾。

2、项目位置：新城区。

3、项目用途：商业、住宅综合房地产项目开发。

4、全案代理范围：约定委托代理销售面积：该项目总销售面积约 平方米，其中商业物业销售总面积约 平方米，住宅楼（办公、公寓）总销售面积约平方米，其它可销售面积 平方米，（最终面积以房产测绘部门测绘为准）。

>第二条：委托事项

1、投资顾问

本项目投资顾问工作，主要是从市场研究以及项目开发条件的分析入手，通过对项目竞争力的挖掘，提炼项目的核心卖点体系，形成项目的初步产品竞争策略和产品形象定位，并参与规划、设计讨论和提出产品调整建议，根据相关定位、资料提供项目分析。

2、营销策略

本项目营销策略工作，主要是从市场、产品、客群等角度出发，确定项目的主题定位、整体市场竞争策略、形象包装策略、销售定价策略及项目整体营销工作计划等与营销相关的策略工作内容并配合开发商实施。

3、广告创意

本项目广告创意工作，主要是结合项目的整体定位及竞争策略，确定广告推行计划并进行相关文案平面的创意、设计，相关现场的包装展示的设计工作等，为协助销售和项目提升形象服务。

4、招商销售代理

乙方以代理销售商的身份组建并管理本项目销售团队，由该销售团队进行本合同所约定销售范围内物业的全面招商销售工作。

>第三条：委托期限

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，在自动延期期间，本合同所有条款和乙方收费标准不变。在本合同延长期内，任何一方有权提前30天给予另一方书面通知后终止合同。

>第四条：工作内容

1、投资顾问

1）负责与本项目有关的市场调研及市场分析；

2）负责本项目的客群分析；

3）参与产品设计讨论并提供产品建议或产品修改建议。

2、营销策略

1）根据项目的市场定位、客户定位、产品定位以及开发商目标等基本要素，制定项目营销策略总纲，包括营销阶段划分、项目主题定位、市场形象定位、客户营销基本策略等；

2）根据项目的营销阶段划分后的时间节点，分阶段制定项目各阶段的营销工作执行计划；

3）根据确认的营销策略总纲及阶段性的营销策略执行计划，制定项目营销策略执行方案，包括项目阶段性的营销组合策略、媒体组合策略、重大SP活动策略、价格策略等；

4）根据确定的营销策略总纲及营销策略执行方案，结合市场和项目进展中的变化因素，制定每个营销阶段的营销策略调整与执行计划，并针对各个营销阶段过程中的重大事件如开工、房交会等，制定策略及执行专案；

5）根据每个营销阶段的销售特点、去化特征以及客户需求特征，制定短期的销售策略、价格策略和媒体策略等。

3、广告创意

1）制订合同期内的项目广告宣传创意策略，编制项目整体媒介策略、年度媒体策略和月度媒体计划及广告费用预算；

2）负责项目形象定位及LOGO、VI及应用、延展等相关应用设计；

3）根据项目形象与销售需要，在相关SP活动专案（包括展会、咨询会、新闻发布会、大型促销、客户联谊活动及各类典礼）基础上，进行包装展示的设计工作；

4）提供项目现场包装策略及设计方案（现场看板、指示牌、工地围墙、现场罗马旗、大型广告牌等）；

5）负责相关文案创意和平面设计（包括楼书、宣传折页、户型册、客户通讯、报纸广告、杂志广告、夹报广告、展板、户外看板等的设计）；

**房地产广告的代理合同范本14**

合同编号

房产策划销售代理合同

\*乙双方经过友好协商，根据和的有关规定，本着平等互利，友好合作的原则，就\*方委托乙方在襄阳代理策划、销售\*方所开发之天润未来城(现推广名)部分房产项目房产策划销售代理一事达成如以下合作内容，双方自愿自觉遵守。

一、合同标的与委托内容

1、合同标的

1。1 项目所处地理位臵:

1。2 项目名称:

1。3 该项目功能规划商住，d地块住宅可售面积约 万平方米 地块规划可售面积约 万平方米(以开盘前\*方提供的预测面积为准)。商业面积以开盘前\*方提供的预测面积为准，商业部分的代理费用及结算方式另行协商。

2、委托内容

\*方委托乙方就合同标的住宅和商业部分提供独家整体策划及代理销售。包括且不限于:

1)项目营销策划报告

2)项目整体营销传播策略

3)项目销售策略及执行方案

4)物业管理的建议

5)项目的销售代理

6)后期产品建议书

上述六项策划及销售方案，乙方需在\*方要求的时间内提出\*\*书面报告，并得到\*方书面确认。

3、双方 地块的开盘时间为 年 月 日，如开盘时间变更，双方另行协商或顺延。

二、委托代理销售期限及代销率

1、委托代理销售期限

一期住宅部分自 年 月 日起至 年 月 日。

2、代销率

2。1代理销售期限界满时，乙方完成可售物业的代销率为90%。

2。2剩余10%部分，在合同期满后\*方继续委托乙方独家代理销售。

三、正文部分

1、合同双方的权利和义务

1。1\*方权利

1。1。1根据项目工程进度及乙方营销执行方案计划安排，确定项目开盘时间及各阶段的销售目标，并有权根据市场动态适时进行调整。

1。1。2审议、确定乙方提出的策划营销执行方案，并对乙方销售工作进行监督。

乙方每月25日前提交下月营销工作计划，并安排策划主管、销售主管参加月度营销联席工作例会；每月25日前提交本月营销工作总结。如乙方未按时提交月度营销工作计划与总结，每延迟一日按每天1000元处罚。

1。1。3对有损\*方形象或给\*方造成损失的乙方工作人员，\*方有权要求乙方进行调整。

1。1。4若乙方有意违约，追究乙方的违约责任或阶段销售任务达成率不足50%，可提出无条件解除合同，如遇不可抗力因素(如自然灾害等)，国家政策及其它因素导致\*方不能开发，\*方有权无条件随时终止合同。

1。2\*方义务

1。2。1根据销售进度及市场动态，采纳乙方合理\*建议，及时调整相关策略，积极配合乙方的销售。

1。2。2 安排专门对接人员核查销售工作，并负责与乙方的协调与沟通。

1。2。3 \*方负责与有关部门申办该项目有关售楼、按揭的所有手续，并承担相关责任。

1。2。4 保\*预售时承诺的交楼标准及其他条件与入伙时一致。

1。2。5 \*方须按合同约定及时与乙方结算代理费，如有拖欠按所欠代理费总额每日万分之一计付滞纳金。

1。2。6 及时完成销售合同的审核工作、收款工作。

1。2。7 在发售前配合乙方办理有关销售事宜，向乙方提供所委托之物业的工程图纸及各项土地使用、规划批准、预售许可\*等公开销售所需的各项文件资料，并将盖公章的复印件给乙方存档，以确保楼宇销售的顺利开展。

1。2。8 须保\*本项目有关资料的合法\*、准确\*，以使乙方可合法向认购者销售该物业。

1。2。9 审批乙方制定的整体销售策略及广告发布计划，并在项目营销各阶段及时与广告公司、制作公司、装修公司及各媒体等签订合约，承担有关宣传推广、广告、销售资料及销售现场包装等所需的各项销售推广费用，\*方同意d地块和三期abc地块营销推广费用各不低于项目销售额的1%。

1。2。10 负责工程项目按期保质保量完成，并配合乙方办理有关销售及户外广告发布等手续，并向乙方提供该项目房地部门预测的户型图和销售面积、交房的标准、商品房买卖合同等相关资料及按揭银行的落实等事宜。

1。2。11 承担营销中心的电话初装费、水电费。

1。2。12 \*方有义务在三期abc地块做样板房配合营销。

1。3乙方权利

1。3。1主理该项目的销售及管理等工作。

1。3。2根据合同约定，按时收取策划销售代理费用。

1。3。3若\*方有意违约，乙方结算完应得的代理费和溢价部分后，可提出解除合同，并追究\*方的违约责任。

1。3。4如遇不可抗因素(如自然灾害等)，国家政策及其它因素导致乙方不能完成既定的阶段\*销售目标，\*方不能追究乙方违约责任，具体事宜\*、乙双方协商解决。

1。4乙方义务

1。4。1 乙方不得超越\*方向客户作出承诺，未经\*方书面同意不得向客户收取任何额外费用或增减销售合同条款，否则\*方有权无条件终止合同。销售合同样本及合同条款解释由\*方在项目开盘前提供。

1。4。2 本合同所定房产的销售款必须由\*方财务统一收取或客户直接汇入\*方指定帐号，\*方统一开具收据或\*。乙方不得自行收取任何定金或房款，如果出现乙方自行收款的行为，\*方保留追究乙方法律责任的权利，除非\*方委托乙方办理收款或\*手续。\*方财务人员必须充分配合乙方销售工作。

1。4。3 乙方制定的销售价格表必须\*方书面确认方可销售。若遇特殊情况应征得\*方书面同意。乙方未经\*方书面同意，不得涨价，不得擅自给客户任何形式的低于底价的折扣，否则\*方有权追究由此造成的一切损失和相应的法律责任。

1。4。4 乙方承担代理佣金及其它收入的税费，对收取\*方支付的代理费用应出具正式\*。

1。4。5 代理\*方与客户直接签署认购书、签订，并有义务加强力量，安排专人协助银行为购房客户办理按揭手续。所有客户的按揭、交房/两\*办理等资料由乙方收集、

整理，经\*方审核无误后，提交给\*方指定的按揭银行，直至达到银行放款为止。乙方必须协助客户在\*方指定银行办理按揭手续。

1。4。6 乙方遵守为\*方保密原则，所有\*及与本项目相关的资料未经\*方允许不得向他人提供。

1。4。7 派\*人员参加必要的本项目相关单位的联席会议，从销售、策划角度为\*方提供意见和建议。

1。4。8乙方须依据和，严格按照双方共同商定的销售、策划方案组织好楼盘的策划、销售工作，负责管理销控表，可根据销售各阶段的实际情况合理调配资源。若遇特殊情况，乙方应获得\*方书面认可后作为个案协商处理。

1。4。9 乙方在本合同签定之日起一周内将营业执照复印件报\*方备案。

1。4。10 乙方需提交周(月)工作计划和总结报\*方核准。

1。4。11乙方不得转让策划和销售代理权，否则\*方有权终止合同。

1。4。12乙方工作人员应详细记录广告效果及销售情况，每天以销售日报表的形式(电子版和书面形式各一份)向\*方报告销售进度(含当日客户来访明细、签定合同客户明细、下定客户明细、成交明细、次日成交预测明细等内容)，供双方根据销售实际情况及时调整销售策略。

1。4。13乙方承担负责该项目策划、销售团队所有人员的管理和费用(包括策划及销售人员的录用、考核、薪酬、培训、晋升等，并严格现场管理)及日常办公费用。

1。4。14乙方保\*每天在岗臵业顾问人数不少于15人，并按月度及时发放臵业顾问销售提成，以免影响\*方公司品牌形象。

1。4。15乙方负责电动看房车的日常使用与维护保养。如有人为损坏需原价赔偿。

1。4。16乙方保\*商品房买卖合同与客户按揭合同填写的准确\*。如\*方或按揭银行审核发现错误，每处错误处罚500元。

2、销售任务指标

3、代理取费标准、销售价格及结算方式

3。1代理取费标准

特别说明:a、代理费=销售提成+销售溢价分成

b、如乙方不能完成阶段任务的50%，\*方有权单方面提前解除本合同并扣除保\*

金15万元整。在\*方决定终止合同并以书面形式递交乙方后，\*方在7个工作日内向乙方结算代理费，乙方退场。

在\*方决定终止合同并在一个月内以书面形式递交乙方后，\*方在7个工作日内向

乙方按约定结算代理费，乙方退场。若\*方未在一个月以内书面形式向乙方递交终止合同函件，视同\*、乙双方继续履行本合同。

c、若乙方超额完成阶段销售任务，超额部分可计入下一阶段完成任务量。

3。1。2 佣金的支付:

a、\*方根据乙方每一销售阶段实际完成任务量按3。1。1条款向乙方据实结算代理费。

b、\*方每月在核对乙方提交的销售业绩后，在7个工作日内支付应得佣金的95%，余下5%作为乙方合作保\*金，保\*乙方合作过程中不违反双方约定的细节条款，在乙方在完成本合同第三部分1。4条约定的相关义务后的一个月后返还。

3。1。3销售溢价提成:在销售过程中，销售单价超出\*乙双方约定的销售基价部分，乙方按套计提超价部分的20%。计算方式:溢价提成=(销售执行总价-销售基价总价)×20%。溢价提成部分在项目整体销售目标达成后计提，且需扣减溢价部分的销售代理佣金。

3。1。4销售溢价提成结算:d地块销售达到90%时进行d地块溢价提成结算；剩余房源销售不再计提溢价。三期abc地块在每个组团销售周期结束时进行溢价提成结算。

3。2销售价格

3。3。1双方每销售阶段结算一次佣金，\*方核对上阶段销售回款报表无误后，\*方应在七个工作日内向乙方支付销售提成。

3。3。4 若客户退房，如\*方按相关条款收取客户违约金，客户退房违约金\*、乙双方按5:5分成。乙方在下一阶段结算中将已收取的此项代理费退还给\*方。

3。4销售佣金提取的界定

任务达成率以客户签订认购协议为准，销售佣金的提取以银行回款为准。

4、相关界定

4。1 成功销售的界定

4。1。1客户签订认购协议，视为成功销售，计入乙方销售业绩。

4。1。2乙方销售佣金结算标准:一次\*付款或分期付款客户全款到账；按揭客户签订，按揭客户的按揭合同通过银行审核并已放款。

4。2 正式开盘销售的界定

4。2。1 在委托合同标的开盘销售前，\*方应取得、、、、五\*。同时确保项目达到一定的工程形象。

4。2。2 由\*、乙双方共同协商确定的该项目正式对外销售的日期。

5、违约责任

5。1 在本合同解除或终止前，\*方不得指定其他代理商进行本合同所约定标的范围的策划及销售。乙方不得承接天润未来城项目5公里范围之内的其他楼盘的营销策划代理业务。

5。2 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方。在合作过程中任何一方泄露商业秘密或将有关资料提供给第三方的，另一方有权要求对方承担相关经济损失。

绝对禁止乙方将本项目\*(来电、来访、成交客户)、媒体反馈数据泄露给第三方或者用于其他项目。若经发现，\*方有权单方面结束合同，并扣押所有保\*金及未结佣金，并保留采取进一步法律措施的权利。

5。3 任何一方单方面提出终止合同或解除合同均属违约行为，须由违约方按合同法有关规定执行，并承担因此造成的相关损失和违约责任。

5。4 任何一方不得损害对方的声誉，否则须承担因此造成的相关损失和相应的法律责任。

5。5 \*方如未按合同所约定的时间支付给乙方当期代理费或策划费用，乙方可按所欠代理费用的每日万分之一计收滞纳金。

5。6 \*方如未按合同约定的时间提供必需的销售条件，或其他原因导致项目无法按合同约定正常公开发售，合同期顺延。

5。7 \*方擅自委托任何第三方代理销售或自行销售本合同委托销售之物业的，\*方应支付乙方已代理售出部分(以客户缴纳首期款并签订为准)的代理费，并承担违约责任。

5。8由于\*方提供给乙方销售本项目内住宅或商铺产权不清或\*照手续不全引起客户的纠纷均由\*方承担。

6、其他事宜

6。1 合同附件与本合同具有同等法律权利。

6。2 在本合同到期时，本合同自然终止，双方应通力协作，妥善处理终止本合同后的有关事宜。\*乙双方若同意继续合作，另行签定合作协议。

6。3 本合同未尽事宜，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。

6。4本合同在执行的过程中如发生争议，双方尽量协商解决，协商不成的可向由襄阳市襄州区\*法院提起诉讼。

6。5本合同壹式肆份，\*乙双方各执贰份，经双方代表签字盖章后即可生效。

\* 方:湖北天润投资集团有限公司

代理人:(签字)

签 约 地:

签约日期:20\_年 9 月 20 日 乙 方:武汉市中科辉创房地产投资管理有限公司代理人:(签字) 签 约 地: 签约日期:20\_年 9 月 20 日

**房地产广告的代理合同范本15**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了推动“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ”在全国市场的销售，并建立良好规范的市场秩序，甲方将在全国范围内建立“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”合作体系。甲乙双方本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”代理商及其相关事宜，达成如下协议：

一、代理商资格 1.经国家工商机关、税务机关和当地政府有关部门认可的产品。 2.具备一定的与产品相关的技术背景和固定经营场所的单位。 3.具备履行本协议有关条款的资金能力。 4.乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。 5.有销售代理产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。 6.严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。 7.具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

二、代理事项

1.代理商级别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(省级总代理、地区代理)。

2.代理范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_县，乙方不得超出上述代理区域进行销售活动。因乙方违反此条款而产生的经济和法律上的责任，由乙方负责。

3.代理期限：从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。双方可于协议期满前30日内续签，否则本协议自行终止。

4.首期进货款：乙方需向甲方一次性进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)，并承诺遵守所代理产品的市场规则，代理关系才算正式确立。甲方收到乙方货款后，发出价值\_\_\_\_\_\_\_\_\_的货(按提货价计)，此货可以同产品线升级换货。地区总代首期进货款\_\_\_\_\_\_元以上。

5.客户申报制度：为避免代理商之间撞单抢单情况的发生，乙方销售经理应及时把有意向的潜在客户报告给甲方区域经理，经甲方区域经理确认后，甲方大区经理有义务协调其他代理商积极协助乙方代理完成跟单过程。没有申报的客户，甲方没有义务进行保护。乙方销售经理如发现兄弟代理向乙方所属客户低价抢单，可据实向甲方区域经理投诉，甲方区域经理必须受理并查处。如发生实质性损害，乙方有权向抢单代理提出赔偿请求，由甲方区域经理仲裁。

6.甲方授权乙方代理的甲方产品为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品。具体产品目录详见附件三。

7.甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营损失不承担责任。

三、甲方的责任、权利和义务

1.甲方为乙方提供销售所需的技术资料及宣传资料样品。

2.指导、帮助、协调乙方销售行为，最大限度占领市场。

3.甲方有权根据本协议的有关规定，监督、检查乙方的协议执行情况。

4.当乙方的市场行为违反甲方规定时，甲方有权对乙方实施劝说、警告、处罚或取消乙方的代理商资格。

5.甲方有义务积极配合乙方进行与乙方所代理的甲方软件产品有关的市场宣传推广活动，共同创造一个良好的市场环境，与乙方共同全力拓展乙方代理区域内的用户市场。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方依据《^v^合同法》等有关法规，本着平等自愿，互惠互利的原则，充分友好的协商如下协议，以示双方信守。

一、代理地区经营权限：

1)甲方同意将\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌女装在\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销权授予乙方。

2)乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌女装，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。

3)甲方对乙方订最低销售数\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/每月，并于三个月对乙方考核一次，对完不成指标的代理商，公司有权取消其代理权。

二、保证金(代理金)：

1)甲乙双方于签约后，乙方必须七天内将保证金及货品预付款汇到甲方指定银行帐号，此合同方始生效，如七天内乙方款未到甲方指定的帐上，即作为乙方自动放弃，同时甲方有权取消本合同。代理经营应付保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，货品预付款人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2)甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签：依据本合同之第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金，时间为30天。余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

三、甲方责任：

1)负责设计，提供装修图纸(设计费用以每平方米\_\_\_\_\_\_\_\_\_元计算)。

2)甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。

3)甲方以成本价提供乙方模特儿，衣架，包装袋，灯箱片，海报或其他道具用品等。

四、乙方责任：

1)装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求(拍成相片快递至甲方公司)，费用乙方负责。

2)通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。

3)有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证明复印件。乙方经营地必须悬挂标示\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌于明显位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。

4)每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，以便甲方了解市场信息销售动态。

5)乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。

6)乙方不得更改甲方商品之设计或仿制，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任，并且甲方有权扣除乙方保证金及定金。

7)乙方不得泄露甲方之营业，管理等商业机密资料予第三者，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任。

8)由于乙方未能按期付款所造成货品延期的，甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日，且不得退货(该批货取消换货率)。

五、结算方式：

1)乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。

2)乙方供货折扣为相关商品零售价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(以上价格为不含税价格)。

3)乙方配货换货率为\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，追加商品换货率\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

4)甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回，且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

六、供货方式(订单加配货制)：

1)订单制：甲方在每年开立二次展示会，供乙方下单订货或配货，甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。

2)配货制：甲方按乙方需求配给乙方当季所未订新款，配法基数为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3)增补新款：在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变化和市场需求不定期增加新款，由甲方统一配货，配货基数为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。(同上第二条)

4)乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货，否则扣除保证定金及定金。

七、退换货方式：

1)质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回(日期以收发货品的包裹票为准)，甲方应予无条件换货。

2)串号问题：乙方收货后在

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找