# 2025年工矿产品购销合同 购销合同(七篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-04-22

*工矿产品购销合同 购销合同一乙方： (购方)为发挥\_\_\_\_\_土地资源优势发展蔬菜生产，增加农民收入，更好发展蔬菜配送，向城乡消费者提供新鲜、优质蔬菜，经甲乙双方协商一致，签订\_\_\_\_\_蔬菜产销合作协议。一、甲方现有\_\_\_\_\_优质生产基地，为...*

**工矿产品购销合同 购销合同一**

乙方： (购方)

为发挥\_\_\_\_\_土地资源优势发展蔬菜生产，增加农民收入，更好发展蔬菜配送，向城乡消费者提供新鲜、优质蔬菜，经甲乙双方协商一致，签订\_\_\_\_\_蔬菜产销合作协议。

一、甲方现有\_\_\_\_\_优质生产基地，为乙方提供\_\_\_\_\_无公害蔬菜 亩，年优质蔬菜产量 吨，品种 个，分季向乙方提供。其中，第一季度交售蔬菜的品种、数量为 ，第二季度交售蔬菜的品种、数量为 ，第三季度交售蔬菜的品种、数量为 ，第四季度交售蔬菜的品种、数量 。

二、品种与数量、价格

甲方向乙方提供的品种、数量如下：

1、番茄：每天数量\_\_\_\_\_\_\_吨，价格\_\_\_\_\_\_\_元/斤。规格：大小略均匀，7成红。

2、黄瓜：每天数量\_\_\_\_\_\_\_吨，价格\_\_\_\_\_\_\_元/斤。规格：大小略均匀，无畸形。

3、长瓜：每天数量\_\_\_\_\_\_\_吨，价格\_\_\_\_\_\_\_元/斤。规格：大小略均匀，无畸形。

4、茄子：每天数量\_\_\_\_\_\_\_吨，价格\_\_\_\_\_\_\_元/斤。规格：大小略均匀，无畸形。

5、日本南瓜：每天数量\_\_\_\_\_\_\_吨，价格\_\_\_\_\_\_\_元/斤。规格：大小略均匀，无畸形。

三、价格与结算方式及期限：蔬菜品种的等级价格，按规定执行。甲方应分等级交售，甲方抽样验级。交货产品的每天结算价按当日行情具体确定。市场价低于结算价时，按结算价结算。一般一周价格稳定。价款于当日验收后及时支付。

四、交货地点、时间与运输方式和费用负担：在产地交货，包装由乙方提供。交售时间由乙方联络员与甲方负责人协商，提前一天安排次日应交售的品种、数量，并开出蔬菜预约通知单，甲方凭单交售。其交售与预约量允许上下浮动 \_\_%。装卸运输由乙方负责。

五、质量要求：甲方须按乙方的绿色蔬菜生产标准生产。

六、甲方权利义务

1、甲方在完成交售任务前，不得私自出售蔬菜。

2、为确保人民身体健康，甲方必须按照蔬菜用药规定施用农药，严禁在蔬菜地使用剧毒农药。对药性、肥气未脱的蔬菜严禁出土上市。

3、甲方交售给乙方的蔬菜，要求一级菜达到 %，二级菜达到 %，三级菜不多于 %，不得交售等外菜。

4、甲方必须保证按合同规定的面积和品种种植蔬菜，未完成合同规定的任务前不得种植其他农作物。

5、甲方的蔬菜生产如受气候影响，允许在减产 %的幅度内不以违约论。

6、甲方完成向乙方交售蔬菜的任务后，有权自行销售。

七、乙方权利义务

1、乙方对甲方交售的蔬菜必须及时验收，及时承付菜款，最迟不超过 小时。

2、乙方评定蔬菜等级要按照国家规定的质量标准，不得任意压级压价。

3、乙方对甲方交售的不合规格蔬菜，有权拒收，但必须对甲方认真说明理由。

4、乙方负责引进蔬菜新品种，新技术，并在协议签定后向甲方预付收购定金 万元。

八、甲方违约责任

1、甲方因非自然灾害，未完成当月合同总数量的 %者，应根据所欠蔬菜价款，比照银行拖延付款的规定，向乙方偿付违约金。

2、甲方如在未完成交售任务前擅自出售蔬菜，每出售100斤，应向乙方偿付违约金 元。

3、甲方如交售使用剧毒农药喷洒以及药性、肥气未脱的蔬菜，应按每百斤元向乙方偿付违约金。如果因此造成人身伤亡，甲方应承担一切责任。

九、乙方违约责任

1、在正常或预约的临时收购时间内，乙方无故不收购，造成蔬菜变质等损失，或故意压级压价，除应赔偿甲方的损失外，应向甲方偿付该批蔬菜总金额 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的违约金。

2、乙方如拖延支付甲方菜款的时间，应按银行关于拖延付款的滞纳金规定，向甲方偿付违约金。

3、乙方未向甲方提供蔬菜新品种、新技术，造成因产品更新不及时引发的价格下跌等后果的，由乙方负责。

十、不可抗力

如因不可抗力的自然灾害造成蔬菜生产的损失，不以甲方违约论，乙方应据实减少甲方所承担的交售任务。

十一、解决合同纠纷的方式

发生合同纠纷的，甲乙双方先协商解决或向当地工商行政管理部门或者其他部门协调调解，协商或调解不成的，双方均可向当地人民法院提起诉讼。

十二、其他约定

本合同自甲乙双方签字之日起生效，甲乙双方任何一方不得擅自修改或解除合同，如双方代表人发生变更，不得变更合同。本合同内如有未尽事宜，必须由甲乙双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。合同期满，甲乙双方可根据对下一年蔬菜供求的预测，重新签订蔬菜订购合同。

十三、本合同一式三份，甲乙双方各执一份、工商行政管理机关备案一份。

十四、本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。

甲方： 乙方：

法定代表人签名(盖章)： 法定代表人签名(盖章)：

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**工矿产品购销合同 购销合同二**

委托方（以下简称甲方）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理方（以下简称乙方）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好商量，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。

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无锡仲裁委员会仲裁。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期： 年 月 日

**工矿产品购销合同 购销合同三**

签订日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

立合同单位：\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称方)

乡村乙

为了发展西瓜生产，满足城乡市场供应，经双方协商同意签订本合同。

一、交货形式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、交货数量：(金额数)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、作价办法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

四、交货时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

五、结算方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

六、规格质量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一等六斤以上。

二等四斤以上。

一、二等瓜都必须瓜形端正，九成熟以上。脆沙味甜、无软皮、无水斑、无碰压伤、无腐烂、无葫芦头瓜。对白瓤、白籽以及倒瓤、死秧瓜、扭蔓、烂顶、污水、马蜂窝、尿素瓜、生瓜一律不收购。

附则：

1.根据签订合同和公司介绍到产地拉瓜实际结算数，按省规定兑现化肥。

2.除人力不可抗拒的自然灾害外，甲乙双方应严格履行合同，恪守信用，如任何一方无故违犯合同有关规定，以致影响合同完成，应按未完成合同数量总值的10%作为罚金赔补对方损失。

3.本合同如有未尽事宜，按《农副产品购销合同条例》规定执行。

4.本合同正本二份，甲乙双方各执一份，副本三份，送银行和工商行政管理部门监督执行。

5.本合同须经双方盖章后生效。

甲方(盖章) 乙方(盖章)

代表人 代表人

开户银行 帐号开户 银行帐号

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

**工矿产品购销合同 购销合同四**

甲方(供方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(需方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了满足城乡市场供应，经双方协商同意，签订本合同。

第一条 品种：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条 交货形式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条 交货数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第四条 作价办法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第五条 交货时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第六条 结算方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第七条 规格质量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一等\_\_\_\_斤以上。

二等\_\_\_\_斤以上。

一、二等瓜都必须瓜形端正，九成熟以上。脆沙味甜、无软皮、无水斑、无碰压伤、无腐烂、无葫芦头瓜。对白瓤、白籽以及倒瓤、死秧瓜、扭蔓、烂顶、污水、马蜂窝、尿素瓜、生瓜一律不收购。

第八条 违约责任

除不可抗力的原因外，甲乙双方应严格履行合同，严守信用，如任何一方无故违犯合同有关规定，以致影响合同完成，应按未完成合同数量总值的\_\_\_\_%作为罚金赔补对方损失。

第九条 本合同如有未尽事宜，按法律规定执行。

本合同正本二份，甲乙双方各执一份，具有同等效力。

第十条 本合同自双方签字之日起生效，有效期限至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**工矿产品购销合同 购销合同五**

甲方：

乙方：

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》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）；

6）负责电台宣传稿的文案创意、电视宣传片的创意思路、网站的创意思路与文案。

4、招商销售代理

1）制订并提供项目招商销售策略；

2）制定并执行销售价格体系及销控策略；

3）派出专职项目经理及销售员组成本项目销售团队进行销售招商；

4）负责本项目销售现场管理；

5）负责或协助本项目以促销为目的的sp活动；

6）根据销售计划负责具体实施和落实执行；

7）负责本项目相关销售数据统计、分析（包括销售日报、周报、月报、促销分析报告等），并提供销售报表。

8）负责派出招商销售团队的工作服、工资、佣金、补贴及相应的福利待遇。

第五条：双方责任

1、甲方责任

1）甲方向乙方提供企业法人营业执照复印件，提供所委托项目之开发建设法定文件、所有权法律批文复印件，提供项目规划设计的图纸、资料，项目运作的整体计划、方案及乙方要求等；及时通报施工计划、工程进度、预售许可证办理进度、房屋交付期等与本项目有关的具体情况；在本项目发售前向乙方提供本项目公开销售所需的预售许可证及各项文件资料，以确保本项目策划工作和销售工作的顺利展开。甲方承诺依本款提供给乙方的资料完全真实，并承担因上述资料的`承诺所产生的对本项目客户的一切责任；

2）对乙方提交的有关工作计划与工作报告进行审查验收，并须在乙方提交每一份报告后的3个工作日内给予明确答复或修改意见；

3）承担本项目现场销售场所及家俬、设施配置费用：即现场销售接待中心装修及销售所需的沙盘模型；

4）甲方承担本项目的宣传及广告推广费用（推广费用包括报纸和电视及电台广告及广告片制作、印制宣传材料、售楼书、户外看板、sp促销及客户联谊活动等）；广告推广费用由乙方根据推广要求向甲方申报，批复后由甲方在费用出生前一次性支付于乙方；

5） 提供现场办公设备（包括但不仅包括空调、饮水机、传真机、复印机、电脑、电话、办公桌椅、洽谈桌椅等），并承担日常水电、维护及房租费用；

6）保证本项目具备办理个人购房按揭贷款的条件、保证本项目所有商品房均符合预售的法定条件；

7）项目销售房号、确认的价格表等销售文件资料，甲方于距乙方合同签订日3天前提供给乙方，以保证销售策划及代理的顺利实施；

8）向乙方提供合法的销售面积，套内使用面积及公摊面积证明；

9）派出专职人员在现场负责购房定金及销售收款、办理预售登记、合同备案等相关各项购房手续。协助办理客户个人购房贷款、解决因购房办证需提供证件所引发的客户投诉、并处理关于工程的修改意见及投诉等方面的工作；

10）本项目的房交会的展场租赁与装修费用、非计划性的甲方指定的宣传费用由甲方负责支付。若该类费用甲方需乙方代理开支，应在相关费用项发生前一次性提前预支付乙方，具体使用计划需由乙方提前申报经甲方认可后才能使用；

11）甲方承担购买本项目物业的客户使用信用卡及消费卡等以刷卡形式支付定金或购房款而产生的银行之手续费。

12）甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关服务费用。如有拖欠要按所欠代理费总额每日千分之五计付滞纳金；

13）非乙方之行为造成的索赔或其他法律责任，由甲方负责并承担相应责任；

14）在本合同生效后，甲方不再自行销售或者委托任何第三方代理销售本合同所指相关物业；

15）负责销售应配置的交通工具（即看房车）的日常维护费用及燃油费及驾驶员薪酬等。

2、乙方责任

1）认真、准确并按计划及时完成本合同约定的全部工作内容；

2）若甲方对乙方专案组成员的实际工作不满意，乙方有义务更换专案组人员；

3）本项目专案组成员应积极配合双方确定的营销策略的具体执行步骤，确保策划方案顺利实施；

4）依进度向甲方及时通报工作的进展情况，促进双方保持良好的沟通；

5）负责以书面形式向甲方提供产品建议、营销策略、销售策略、招商策略、广告策略及计划等，经双方确认后执行；

6）乙方派驻销售团队进驻销售招商现场开展客户咨询、接待、跟踪、招商、销售等工作，并按双方共同商定的售楼方案进行销售（甲方在乙方销售人员进场展开项目咨询工作前提供盖章确认的项目200问资料）；乙方负责管理销控表，组织好楼盘的销售工作，根据销售各阶段的实际调配资源，保证每日有一定数量的销售人员在售楼现场从事销售工作；

7）甲、乙双方建立工作例会制度定期与甲方沟通，乙方工作人员详细记录广告效果及销售情况，并向甲方如实、及时报告销售状况，督促客户按约支付房款，尽量确保房款按期并快速回笼；

8）按甲方提供的项目资料，如实地对客户进行介绍，介绍内容包括房型、建筑面积、建筑标准、付款办法、交房日期和客户预售购房合同等；

9）乙方招商工作必须先向甲方提出包含商家综合素质、品牌实力和租金水平的招商方案及承租方与甲方达成租赁协议的工作计划，经甲方审核通过后实施；

10）本合同中止时，乙方应及时返还甲方所有有关文件与资料，并妥善交接好所有相关工作；

11）乙方有义务在甲方向乙方支付有关费用时及时向甲方提供真实有效的完税票据。

第六条：其它相关管理

1、为了清晰工作指令和提高工作效率，甲方应以书面的、清晰的、可执行的工作联络单或意见书通知乙方执行，通常情况下乙方可以不执行甲方的口头工作指令；

2、为了保证甲方工作指令下达的清晰与准确，乙方工作仅对甲方总经理或总经理指定负责人负责。乙方为甲方提供的每次工作以甲方总经理或总经理指定负责人签字为执行依据和工作标准；

3、甲方总经理指定负责人为，该负责人的书面认定代表甲方认定；甲方若需重新确定其他指定负责人或变更负责人，需向乙方提供甲方总经理签字并公司盖章的书面文件；

4、乙方总经理指定负责人为 ，该联系人的书面认定代表乙方认定；乙方若需重新指定其他联系人，需向甲方提供乙方总经理签字并公司盖章的书面文件；

5、全部销售资料及广告均注明“义乌远大”字样；

6、为保证销售的顺利进行，本项目遇下列事项时，甲方须及时给予书面形式通知：

1）购房合同条款变更；

2）工程设计及装修标准变更；

3）购房付款方式及折扣率变更；

4）物业管理公司等相关服务单位的变更；

5）其它与销售相关事宜变更。

第七条：销售价格、全案策划、招商销售代理费

1、本合同签定后甲方需每月支付乙方前期策划费人民币叁万元，支付期限为6个月，共计人民币18万元整。本合同签定后在支付期每个月的5号，甲方应以现金或转账方式结算给乙方。

2、销售价格

双方约定，本项目销售正式销售的约定均价为：公寓人民币 元/平方米，商铺人民币 元/平方米，其它销售物业以及部分商业租赁费用以附加协议为准。

3、商业招商销售代理费

商业招商销售代理费的收取方式由“考核代理费”与“超价提成”两部分组成。商业物业按实际销售合同金额的3%计算佣金，若存租赁为，收取一季度租金为乙方招商费（两者可同时产生）。

商业考核代理费：按照2.5%、3.0%、3.5%、结算；

在合同期限内完成本合同销售目标的60%，按照2.5%结算；

在合同期限内完成本合同销售目标的61—75%，按照3.0%结算；

在合同期限内完成本合同销售目标的76%（或以上），按照3.5%结算；

商业全案代理费的“超价提成”的计算方式为：（实际总销售平均价格减去约定总销售平均价格）×30%=超价提成。

4、住宅全案销售代理费

全案代理费的收取方式由“考核代理费”与“超价提成”两部分组成。

考核代理费：按照2.0%、2.5%、3.0%结算。

全案代理费用在合同考核期前按照完成商品房销售额的2%结算，另外按照以下结算：

在合同期限内完成本合同销售目标的60%，按照2%结算；

在合同期限内完成本合同销售目标的61—75%，按照2.5%结算；

在合同期限内完成本合同销售目标的76%（或以上），按照3.0%结算；

其中不列入考核范围的（车库、车位）均按其销售总额3%提取（具体结算方式参照住宅）；

全案代理费的“超价提成”的计算方式为：（实际总销售平均价格减去约定总销售平均价格）×40%=超价提成。

5、特殊关系客户

如遇甲方特殊关系而成交的客户，需由甲方总经理或甲方总经理指定负责人书面批准，价格可不受任何限制但需保密，同时仍须按实际成交价向乙方支付代理费。

如遇房产直接抵扣支付广告、建材等费用，价格可不受任何限制但需保密，同时仍须按实际成交价向乙方支付代理费。

6、退房原则

由于乙方原因造成已购客户退房，则乙方退还甲方该户的全案代理费。由于客户原因退房，所没收的客户定金及其他费用由甲、乙双方五五分成。由于甲方原因造成已购客户退房，则甲方仍需向乙方支付全案代理费。

7、双方协定的销售进度（销售进度以套数为计量）

正式销售后完成总销售周期进行考核。（销售考核周期，甲、乙双方根据项目面临的市场情况、开发商资金要求以及项目工程进度的综合分析，在正式签定本合同时另行签署补充协议约定执行）。

8、有关全案代理费的付款约定：

1）在合同执行2个月后，甲方开始支付乙方销售佣金，事后乙方保留1个月的销售代理佣金作为本合同的保证金。

2）代理费按月结算，每个月代理费的结算日为下个月的5号之前，甲方须在每月5日前以支票、汇票或电汇等形式、一次性向乙方支付上个月全案代理费中的“代理费”，乙方收到此款项前应给甲方开具正式完税发票。

乙方同意按上述3、4两款约定的销售考核周期进行销售目标考核，在考核期的月份乙方先按月度销售额（签署预售/销售合同的房款）代理费的75%结算。若乙方在任何一个销售考核周期内未能完成约定销售进度的50%，则甲方有权在按销售额（签署预售/销售合同的房款）代理费的75%结算完之前的代理费后，单方面终止本合同，但不视为乙方违约。当乙方每完成一个销售考核周期的约定考核比例，则当前的代理费按上述第七条第2款规定的“代理费”结算，同时当前的“代理费”按上述第七条第6款规定的“代理费”补结，补结的代理费在下月5日前完成支付。

3）乙方在完成本合同约定的本项目可销售物业面积比例达到75%时，甲方应在10天内结算所有“超价提成”。

第八条：保密与商业道德

1、保密条款：

双方据此项目所确立的所有合同及相应技术文件均属保密范围，任何一方未经另一方允许不应将其向任何第三方透露。

2、商业道德条款：

1）除非双方均认可，任何一方不得聘用另一方公司的在职员工或离职未满两年的员工；

2）除非甲方认可，乙方不得在甲方项目所在县域范围为对其他有竞争关系的项目进行全案代理服务。

第九条：违约责任

本合同签署生效后，甲乙双方应严格遵守本合同，如任何一方违约，致使对方本合同目的无法实现，则守约方有权要求违约方赔偿已执行本合同应取得的所有既得利益。

第十条：合同的终止和变更

1、在本合同到期时，双方若均同意终止本合同，双方应通力协作并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协议，其条款与本合同具有同等法律效力。

第十一条：免责条款

1、国家法律规定的不可抗力；

2、由双方共同约定或补充约定的其他免责条件。

第十二条：争议解决

若双方对本合同内容发生争议，由双方友好协商解决，若协商解决无效，通过诉讼解决，在法院判决生效前，本合同继续有效。

第十三条：合同生效

本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，经甲、乙双方代表人签字并公司盖章后立即生效。

甲方： 乙方：

甲方代表人： 乙方代表人：

签署日期：20\_年 月 日

**工矿产品购销合同 购销合同六**

委托方： （以下简称甲方） 受托方： （以下简称乙方）

甲、乙双方本着互惠互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国民法通则》及其他相关法律、法规的规定，就甲方委托乙方代理甲方开发的 房产项目（以下简称“该项目”）销售事宜订立如下协议，以资双方共同遵守。

一、代理销售项目基本情况：

1、项目名称：

2、项目地点：，四至：

3、项目内容： 米层高住宅共 套，面积约 平方米； 米层高住宅共 套，面积约 平方米； 米层高商铺共 套，面积约 平方米；以上共计 套，总面积约 平方米。 。

二、代理销售概况：

1、代销模式： 地区独家销售代理

2、代销期限：代理销售期限为一年，自 年 月 日至 年 月 日，合同到期未续签，按合同终止处理。

三、销售进度（面积）界定：

1、3.0米层高住宅按房产证面积一倍计算；

2、5.3米层高住宅按房产证面积二倍计算；

3、6.0米层高商铺按房产证面积二倍计算；

4、销售进度（面积）以每套房款100%全部存入甲方指定账户为准，未交足房款的该套房屋面积则不能计入销售进度（面积），也不可将若干套房屋面积合并计算。

四、销售价格控制：

1、甲方负责该项目总体价格的统一制定（附销售价格表一份），乙方应严格

按照甲方制定的价格标准要求进行销售，否则甲方有权拒绝签署《商品房买卖合同》。乙方低于销售底价销售的，应向甲方承担实际销售价格与销售底价之间的差额损失。

2、乙方以高于销售底价的价格销售的，超出底价部分为销售溢价款，由甲乙双方按7:3的比例分配（甲方分得70%，乙方分得30%）。该溢价款分成与当期佣金一同结算。

五、定金：

1、乙方应依约按期如数向甲方支付定金共计人民币 万元。

2、乙方应于本合同签订时向甲方支付部分定金 万元人民币。于甲方领取预售许可证之日起5个工作日内支付剩余定金 万元人民币。

3、乙方未按时支付定金的，每逾期一日，按应付而未付款额的0.3‰支付违约金，逾期十个工作日仍未付清的，甲方有权单方解除本合同，并不予返还乙方先期已支付的定金。

六、佣金结算及定金退还

1、甲方按每平米销售底价的4.5%向乙方支付佣金，自甲方指定账户收到全额购房款后于每月第五日前向乙方支付，乙方享有30%的溢价款分成与当期佣金一同支付。乙方应提供相应款额的有效税务发票。

2、购房者一次性付款的，甲方与购房客户签订《商品房买卖合同》并收到该房屋销售价款的95%以上房款，视为以一次性付款方式成交。

3、购房者按揭贷款的，按揭银行同意发放贷款并将价款汇入甲方指定账户，视为以按揭贷款方式成交。

4、具备以上任一标准的，视为该套房屋成交，该套房屋的销售面积应计入乙方的销售进度作为支付佣金的依据。

5、佣金结算方式：

6、佣金支付程序：乙方应于每月的30日前将该月的销售进度汇总并制作销售进度报告、佣金结算表、溢价款分成结算表，提交甲方审核，经甲方审核无误后，于次月的第五日前将佣金和溢价款分成一同汇入乙方指定账户。

七、甲方的权利义务：

1、甲方应向乙方提供以下真实、合法有效的售房所需文件： （1）营业执照副本复印件 （2）税务登记证 （3）规划临时许可证 （4）施工许可证

（5）商品房销售（预售）许可证 （6）国有土地使用权证

2、甲方应提供与该销售项目有关的销售面积、物业管理办法和收费标准、商品房及配套设施交付标准等资料，乙方代销须以此为依据。

3、甲方指派专人 与乙方就售房事宜进行沟通协调，负责确认房款收取、签订正式《商品房买卖合同》、客户按揭贷款材料审核及递交、房屋交付、售后服务工作等，负责收取并向甲方递交须由甲方确认的汇报材料。

4、甲方保证所有房产及土地的产权清晰、合法有效，没有权利瑕疵，否则因与此有关的权属及债权债务纠纷给乙方造成损失的，由甲方向乙方承担赔偿责任。

5、甲方负责销售通道的施工建设及销售通道两侧基本乔灌木绿化工作。负责与施工方沟通协调以确保乙方销售工作的顺利开展。该项目中每种户型的房屋，甲方均应按交房标准制作一个精装示范样板间。

6、甲方负责售楼中心上方广告牌的报建工作，并负责销售中心内外及项目工程所在地外围围墙面广告的设计制作。乙方负责在其他发布类媒体（报纸、网站等）的广告及宣传品（楼书、项目推介书等）的设计、制作、发布，并承担有关费用。乙方对外签订的广告合同以及有关的广告方案均须事先提交甲方确认后方可签署或对外发布。

7、甲方负责为乙方提供代理销售过程中所需的基本硬件设施及设备，包括：销售中心的装修装饰、项目沙盘模型及各单体模型、接待和办公桌椅、空调设备、办公设备（打印机、复印机、传真机、固定电话、文件柜），办公电脑由乙方自行配备。

八、乙方的权利义务：

1、乙方负责制定并执行合法的销售方案

2、在销售过程中乙方如需对甲方提供的《商品房买卖合同》范本内容中有关条款进行改动，须事先征求甲方许可。乙方擅自修改合同范本的给甲方造成损失的，应承担赔偿责任。

3、在销售过程中乙方不得超越甲方授权范围向客户作出任何承诺，应根据甲方提供的有关资料、本项目的特征和状况向客户如实介绍，不得夸大、隐瞒、虚假承诺。

4、乙方应严格按照甲方提供的销售价格表的底价要求进行销售，未经甲方同意，不得擅自以低于销售底价的价格销售，否则应承担由此给甲方造成的损失。

5、乙方不得擅自向购房客户收取预订款或房款，所有款项均应直接存入甲方指定账户。因情况特殊须由乙方先行收取价款的，乙方应出具相应收据，并对此独立承担相应责任。

6、乙方负责销售中心日常易耗办公用品的购买和管理，并承担该类用品的费用及\_\_\_\_\_\_\_\_电话费、上网费和水电费。

7、乙方应自行承担其所属工作人员的工资、福利待遇、社会保险等，并为销售中心工作人员配备统一的工作服和有关销售用具，费用由乙方自行承担。

九、购房者退房时保证金及违约金处理：

1、若购房者在交纳保证金后，与甲方签订正式《商品房买卖合同》前提出退房要求的，该购房者保证金原则上不予返还，由甲乙双方按7:3的比例分配（甲方分得70%，乙方分得30%）；因特殊情况须将定金全额返还的，应当经甲乙双方协商一致并认可。

2、若购房者在与甲方签订正式《商品房买卖合同》后提出退房要求的，应承担违约责任，其支付的违约金归甲乙双方所有，甲方应向乙方支付违约金的15%作为佣金；因特殊情况全额返还购房款的，须经甲乙双方协商一致并认可。

十、合同解除及违约责任：

1、甲方应及时、足额向乙方支付销售代理佣金，每逾期一日，应支付应付而未付款额%的违约金，逾期30天仍未付清所欠佣金及违约金的，乙方有权以书面通知形式单方解除本合同，因甲方迟延付款导致本合同解除的，应向乙方一次性支付违约金50万元。

2、乙方擅自收取客户购房款的，视为乙方根本违约，甲方有权单方解除本合同，并不予支付该购房款相对应销售面积的代理佣金。

3、乙方连续两个季度的销售进度均未达到该季度内销售任务的50%，甲方有权单方解除本合同，并按3.5%的结算率支付佣金和30%的乙方溢价款分成，该连续两个季度的季度定金共18万元不予退还，剩余季度的定金则全部返还乙方。

4、乙方第一季度和第二季度的累计销售进度未达到项目销售计划总面积的60%，甲方有权单方解除本合同，并按3.5%的结算率支付佣金和30%的乙方溢价款分成，该第一、第二季度的定金共18万元不予退还，剩余季度的定金则全部返还乙方。

5、本合同自一方收到另一方书面解除通知时视为解除，任意一方应自收到书面通知之日起7个工作日内应与对方办理完毕佣金、溢价款分成、保证金返还、违约金支付等债权债务的结算事宜。

十一、争议解决、合同效力及其他：

1、因履行本合同发生纠纷，双方任意一方均可向 人民法院提起诉讼（海口仲裁委员会申请仲裁）。

2、本合同自甲乙双方签字且盖章之日起生效。

**工矿产品购销合同 购销合同七**

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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；

（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。

（3）关于代售的项目所需的有关资料，包括：外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等；

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

（5）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；

（7）在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约，并收取定金；

（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 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