

陈

项目分销推介服务合同



乙方：巴州美好优居房地产经纪有限公司

法定代表人/负责人：常楠

统一社会信用代码：91652801MABTT7NQXN

第一条 推介服务事项

甲方为销售画堂春·锦项目的物业，特委托乙方为本项目可售物业提供独家市场整合销售推介的居间服务及房子以旧换新居间服务，并促成甲方与乙方推介的客户签订《商品房买卖合同》及其附件等相关法律文件（以下简称“《商品房买卖合同》”），实现甲方售出商品房的目的。

注：此独家代理不包含老业主推荐，老业主推荐成交与乙方无关。

第二条 可售物业的范围及条件

乙方提供推介服务可售物业的范围及条件由甲方确定并有权随时调整，甲方根据销售节点以书面形式向乙方告知。

第三条 合同期限

本合同期限自2024年11月15日起至2025年1月31日止，期满后双方可根据具体情况决定是否续约，具体事宜由甲、乙双方协商后另行签订合同。

第四条 推介客户的有效期及成功销售的认定

1、客户报备：乙方将客户带访甲方销售现场时，提前向甲方报备客户信息，报备时间不早于客户到访甲方销售现场前48小时，最迟不晚于客户到访甲方销售现场前30分钟。乙方未在前述约定时间内进客户报备的，视为无效报备，该客户不予认定为乙方推介客户。

2、客户带访登记：乙方进行客户报备后，乙方工作人员应将客户带至甲方销售现场。乙方带客到销售现场后须先进行客户登记确认，由甲方初步核实该客户是否已登记。

3、有效期的认定：自确认单登记的客户到访日起30日内（下称“有效期”），该客户被认定为乙方推介客户。有效期届满后，乙方在本合同约定的期限内可再次邀约到访，按照本合同约定进行重新报备、签署确认单并重新计算30天客户保护期；如未按本合同约定时间重新报备、邀约带访并签署确认单的，则不视为乙方推介客户，即便该客户后期购买甲方物业，甲方也无需支付乙方佣金。如乙方向甲方推介客户时，该批次商品房项目尚未推售的，则有效期为该批次商品房



首次公开推售之日起 30 日内。

4、推介客户归属原则的判断标准

(1) 乙方未按照本合同约定进行报备的，推荐/带访客户成交的，客户成交途径归属为自然上访；

(2) 甲方已根据本合同约定认定为乙方推荐的客户的直系亲属（含配偶、父母、子女）看房，直接判定为同一组客户，即便前后登记姓名或电话不同，客户仍然归属为首次推荐/带访的一方。

(3) 在报备登记中与到访登记时登记不同号码的，首次推荐/带访的一方，提供不同号码均为该客户使用的有效证明，视为推介客户。

(4) 推荐方同时推荐/带访二组及以上客户，需分别报备客户信息。

(5) 推荐方报备的客户 A 带亲友 B 同时到访，且亲友 B 为新客户，若能提供客户 A 和 B 同时到访的证明，则客户 B 可判定为客户 A 的归属方所有。

(6) 报备以项目楼盘为单位，不以具体业态作为划分，客户电话号码作为判定依据。

(7) 在本合同期限届满或因故解除的情况下，有效期尚未届满的，仍按本条约定进行认定，如认定后确为乙方推介客户的，甲方根据本合同约定与乙方结算佣金。

(16) 若客户后期取消交易，则根据客户交易单信息对该客户当前成交状态（认筹，认购，签约）进行回退处理并回退到到访状态，自回退到到访状态之日起计算有效期，同时自动判断该客户是否超过本合同约定的有效期，若超过有效期，则客户失效，须按照本合同约定重新报备。若未超过有效期，则客户须在有效期内成交，否则客户失效。

第五条 佐证标准、收集节点和有效性界定

1、出现客户归属争议或其他特殊情况，需提供通话记录证明的，乙方提供与客户事前（到访日前 30 天内）联系的通话记录视频（通话记录必须通过移动、联通和电信的官网/APP 进行查询，需体现乙方与客户的电话号码以及通话时长）。如电话号码非成交客户电话，则需提供能证明其与成交客户有关系的佐证。其他类型的联系记录佐证均需以视频方式体现，且需体现乙方与客户的身份。

2、若报备时的客户与成交客户不一致时，乙方需提供二者的关系证明（如：户口本、结婚证等），能够证明二者为配偶、父母、子女的，方可认定为乙方客户。

第六条 佣金标准及支付方法

1、佣金计算标准：住宅项目销售按照房产总价的 1%+苹果 15 手机一台（或者手机折现 4800 元由乙方提供发票） 计算佣金（税前），商铺项目销售按照房产总价的 2% 计算佣金（税前）。

2、佣金结算条件

乙方按照约定成功推介客户并成功销售商品房的佣金结算条件为：客户签订《商品房买卖合同》及其附件，并完成付款义务。本合同所称客户“完成付款义务”是指：（1）一次性付款客户付清全部购房款且款项已到达甲方指定账户；或（2）按揭贷款客户或分期付款客户付清《商品房



买卖合同》约定的首期购房款且款项已到达甲方指定账户，且按揭贷款客户需提交完毕按揭贷款资料。

3、佣金支付方式

客户网签后即可结算佣金。甲乙双方对已售物业的套数和佣金进行确认，并形成加盖双方公章的《佣金结算单》（详见附件二），乙方须开具等额合法有效的增值税专用发票，甲方于7日工作日之内支付给乙方。

4、发票要求

- (1) 乙方开具增值税专用发票，发票载明的税率/征收率为1 %。
- (2) 乙方应于发票开具30日内交于甲方。
- (3) 若本合同存在退货退款、返利、折让等事项，乙方应提供证明并开具红字专用发票。
- (4) 若甲方不慎遗失发票，乙方应配合提供专用发票记账联复印件及乙方主管税务机关出具的《丢失增值税专用发票已报税证明单》，并加盖公章/财务章提供甲方。
- (5) 乙方提供的发票不符合甲方要求或为虚假发票的，由此导致的一切责任由乙方承担，乙方应承担赔偿责任（该赔偿责任包含但不限于因前述行为导致的甲方被政府部门处罚的费用、重新开具发票甲方可能产生的费用、其他因此而产生的需甲方支付的费用等）。乙方应在甲方规定的时限内重新向甲方开具合法真实有效的发票。
- (6) 乙方在此申明其为小规模纳税义务人，且在本合同全部履行过程中此身份始终保持持续状态。根据有关法律规定能够开具税率为1 %的增值税专用发票，其在本合同报价以及确定合同价格过程中明确知晓上述纳税义务对其的全部影响，其报价已充分考虑了此因素。其上述申明和保证亦为甲方选定其为中标单位的重要因素，在明确前述因素的情况下，乙方承诺，若由于其虚报或隐瞒其纳税身份或在履行合同过程中发生纳税身份变化及其他任何因素（包括政府规定调整因素），导致实际开具增值税专用发票的税率/征收率低于合同明确的税率/征收率的，乙方赔偿上述税率/征收率差异计算的等额的金额给甲方（例如：应开11%，实开6%），且甲方有权在任何应支付乙方的相关款项中予以扣除。若实际开具发票的税率/征收率高于本合同明确税率，甲方不承担任何责任。
- (7) 因乙方提供的发票造成甲方被税务机关调查，乙方应协助配合甲方做好调查、解释、说明工作。

5、在甲方委托乙方进行房地产居间活动期间，若出现乙方推介的客户置换房屋情况的，则此部分房屋在发生上述行为的当月按照客户购买置换前房屋的月份的佣金费率及置换后的物业合同总价对佣金进行多退少补。

第七条 客户退房的处理

1、如乙方推介客户在签订商品房买卖合同后无论因任何原因导致商品房买卖合同被解除的，乙方对该套物业不计提任何佣金。若甲方就该套物业已向乙方支付佣金的，乙方应在甲方通知之日起7日内全额返还甲方，否则，每迟延一日，乙方应当向甲方支付应返还款项千分之三的违约



金，逾期超过【15】日，视为乙方构成根本违约，甲方有权解除合同，自逾期之日起乙方除应向甲方支付应返还款项千分之三的违约金直至清偿之日止外，还应向甲方支付应返还款项 30%的违约金。前述应返还款项及违约金甲方有权从应支付乙方的佣金中直接扣除。

2、如因客户退房导致的佣金计算费率产生变化，造成甲方多支付佣金的情况，甲方有权在应付未付乙方的任何款项中直接扣除；若没有款项进行扣除的，乙方应在甲方发出通知之日起 5 日内返还，乙方延迟返还的，每延迟一日，乙方应当向甲方支付应返还款项千分之三的违约金。

第八条 甲方义务

1、负责与乙方推介客户签署、审核商品房买卖合同，收取商品房相关款项，办理按揭贷款等事项。

2、根据本合同约定向乙方支付佣金。

3、向乙方提供宣传用的 DM 单、横幅、海报等。

4、甲方负责进行来访客户信息确认，对乙方提交的《项目推介客户确认单》进行核实，双方应保证确认单上的签字真实合法，否则应承担相应的法律后果。

第九条 乙方义务

1、保证具有签订本合同的民事主体资格并具有从事本合同约定的居间服务资质条件。

2、发挥自身优势，利用现有客户资源，积极向客户推介本合同约定的物业。

3、乙方负责客户推广及看房选购客户的陪同接待工作并与甲方授权代表共同签署确认单，对看房客户的财产、安全等负责。如因客户投诉或经甲方调查，乙方负责推介该项目的工作人员不具备专业素质的，甲方有权要求乙方立即更换。

4、乙方不得向推介客户做出任何不实承诺或不符合商品房状况、价格、付款方式等的输出，非经甲方书面同意或授权，不得对客户做出任何有关商品房价格优惠的承诺或输出。乙方若超越甲方授权向购房客户作出任何承诺，引起相关的法律责任由乙方承担。

5、自行承担提供推介活动过程中产生的全部费用。

6、由甲方提供 DM 单、海报、X 展架等其它宣传资料，乙方应严格按照甲方确定的宣传单张设计稿印刷宣传单张，不得擅自调整宣传单张设计稿样式或增加内容。合同期限届满或因故解除后，乙方应将未使用的 DM 单、海报、X 展架等其它宣传资料归还给甲方。

7、乙方不得以自己的名义或甲方的名义收取客户包括但不限于佣金、服务费或其他任何款项的费用。

8、乙方不得采取向客户现金返利及其它任何变相返利的方式招揽客户；不得通过任何方式将原本属于该项目自然来访或其他分销/编外经纪人推介的客户变为乙方推介的客户。

9、不得采取有损甲方商业利益、信誉和形象的行为，不得与其招揽的客户或其他第三人恶意串通损害甲方利益。



10、乙方不得在本项目售楼部方圆 500 米范围内以任何形式拦截客户。

11、若甲方与客户在签订、履行《认购书》、《商品房买卖合同》等相关合同文件过程中发生争议和纠纷，乙方应协助甲方进行处理。

12、在委托期限内，乙方工作人员应廉洁自律，合法合规开展推介工作。甲方监察人员将不定期对乙方推介工作进行监察，如甲方有理由相信乙方工作人员出现商业贿赂（包括但不限于向甲方管理人员、业务经办人员行贿钱物，赠送礼金、购物卡、各种有价证券；为甲方人员报销任何费用等）、违规销售等现象且展开调查的，乙方应无条件予以配合，包括但不限于提供资料、配合约谈。

13、乙方应确保其不与甲方或领地集团任职的员工存在任何关联关系或商业贿赂行为，包括由甲方或领地集团任职的员工及/或其亲属投资参股、参与经营、担任顾问、给予提成、回扣等可能导致本合同无法正常、公平履行的情况。

14、本合同签订后甲方就推介客户的操作规范所制定的一切文件，均视为本合同的组成部分，乙方均予以认可并遵照执行，并不向甲方提出任何赔偿、补偿要求。

15、若因乙方违约行为导致甲方陷入纠纷的，乙方应负责进行处理，且在该纠纷事宜处理完成之前，甲方有权不予支付乙方任何费用且不构成违约。

第十条 合同未尽事宜及争议解决

1、本合同未尽事宜由甲方与乙方另行签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

2、因本合同发生争议的，应友好协商解决；协商不成的，甲乙双方均有权向甲方所在地人民法院提起诉讼。

第十一条 合同生效

本合同经甲乙双方盖章之日起生效。本合同壹式肆份，甲方贰份，乙方贰份，均具有同等法

律效力。
以下无正文

甲方（盖章）：

法定代表人或授权代表（签字）：

乙方（盖章）：

法定代表人或授权代表（签字）：常峰

签约日期：【 】年【 】月【 】日

