**渠道销售服务协议**

**甲方：**

**法定代表人：**

**地址：**

**联系人：**

**电话：**

**乙方：**

**法定代表人：**

**地址：**

**联系人：**

**电话：**

**签约地点：**

**签订日期：**

**渠道销售服务协议**

甲方：三明市城乡改造有限公司

通讯地址: 三民办公室三元区文华路217号营销中心

联系电话：

乙方：

通讯地址：

联系电话：

甲乙双方经友好协商，就客户资源合作有关事宜，达成以下协议：

1. 项目情况
   1. 名称：
   2. 位置：

合作期限：本协议约定的合作期限为自 2024年1月 日至2024年7月 日。如若乙方连续三个月，三个项目累计销售业绩累计小于 5 套（不含 5 套)，甲方有权单方面要求提前终止合同。合作期限届满，如若双方无异议，需延续合同，则双方予以书面确认。

1. 合作内容
   1. 项目推介
      1. 根据甲方的委托，就甲方所开发的地产项目向甲方推荐意向客户。
      2. 根据甲方的委托，在项目开盘期间（在售期间）推荐意向客户参观项目，促成客户与甲方的交易。
      3. 在甲方委托范围内，针对甲方项目向乙方所掌握的客户资源做前期介绍和基本信息的告知，根据甲方提供的资料向客户宣传甲方项目。
   2. 营销活动配合

在合作期内，配合甲方的活动安排组织带客活动，由乙方提供客户资源、联系、组织客户参观项目，并推荐客户购买甲方开发的地产项目。

1. 项目推介流程
   1. 由甲方将项目资料及宣传资料送交乙方，委托乙方向潜在客户推介甲方项目。
   2. 乙方推介客户参观项目或参加案场带客活动时，应先向甲方确认客户是否为有效客户。
   3. 乙方推介的客户认购甲方项目后，乙方有义务进一步积极配合甲方，推动客户完成认购、内外网签约、付款及按揭等所有必要环节。
2. 有效客户的确认及保留制度

4.1 乙方带客户到甲方项目处，需前30分钟以上将意向购房客户的基本信息（附件2）向甲方报备，特殊情况如转盘等报备时间不足30分钟的，须提供照片或视频等为依据，如客户提前到访，则视为无效客户。

4.2 转介客户有效性确认：在判定客户的有效性时，乙方应将客户真实情况如实告知甲方。如乙方知情不报，刻意隐瞒客户情况带客成交，乙方同意支付该套单位100%佣金的违约金赔偿，甲方有权从后续结算佣金中扣除。非因乙方知情不报，若判定为乙方有效客户后，达到佣金结算条件后60日内甲方发现新的材料和证明文件，证明该客户归属其他甲方或其他渠道，造成之前判定为错判，则甲方有权从后续结算佣金中扣除。

4.3乙方带客户到甲方项目处，转介业务员需亲自带客到现场，甲方工作人员核实客户为有效客户后，在乙方《项目转介确认单》上签字确认，该客户即视为乙方推荐的客户。

4.4 本项目新老客源登记确认均以甲方明源客户管理系统作为判别工具，具体如下：

(1）在甲方明源客户管理系统没有做过登记的视为有效客户，若该有效客户由乙方推荐成交，则按本协议的佣金方式100%进行结算；

(2）在甲方明源客户管理系统中录入的客户（最近连续 2 个月内未到访）视为乙方推介的有效客户，若推荐成交则按本协议的佣金方式100%结算；

(3）对于有效客户甲方指定人员均须在《 三明 项目转介确认单》中签字确认，若客户甲方判别为非有效客户，则须通过明源当场向乙方工作人员明示客户已登记的资料；

（4）老带新成交客户不计入乙方业绩。（若乙方转接A客户到项目购房，后A客户介绍其朋友B客户到项目购房，A客户计入乙方业绩，B客户不计入乙方业绩）。

4.5 客户本人及其家庭成员（含配偶、父母、子女，下同）视为同一组客户，同一组客户先后使用不同的身份信息（包括不同的姓名、联系方式等）通过多个渠道（含甲方及甲方合作的渠道公司）进行报备登记的，该客户归属于第一顺位到访且有效报备的单位。即乙方推荐的客户向甲方报备并到访前，该客户的家庭成员已由甲方或其他渠道单位进行过报备并到访的，该客户及其家庭成员均不视为乙方有效客户。

4.6 若甲方的各渠道单位之间出现客户归属争议（即撞客）情况，甲乙双方同意，以甲方指定对接人签署的《 三明 项目转介确认单》作为首要判定依据，由到访保护期内第一顺位到访且有效报备（精准到分钟）的渠道公司获得该客户。争议判定过程中，乙方应积极配合甲方并提供相关证明资料（包括但不限于客户情况说明、客户的结婚证明或户口登记证明等）。因证明资料不足导致甲方将客户判定归属第三方，乙方应服从判定结果。

4.7 若乙方推介的客户本人或其家庭成员存在历史成交记录，是甲方的业主（包含退房客户），则该推介为无效转介。

4.8乙方有效客户复访携带非家庭成员一起到访，最终该非家庭成员认购，但乙方未对其进行有效报备的，该认购客户判定为甲方自然来访客户。甲方自然来访客户（含出现争议判定为甲方自然来访）均不属于乙方的有效客户，不计佣金。

4.9 若需更改有效客户的信息，乙方需提供有效的关系证明、委托书等其他相关文件，否则视为无效转介；若更改相关信息后，该客户被判定为甲方系统内部在乙方首次带访前有两个月内的来访记录的，或在其他渠道报备有效期内则视为无效转介。

4.10一个客户有多个电话号码，分销报备的号码与实际办理认购的号码不一样，且实际办理认购的号码未经渠道有效推介，判为自销客户;如客户可证明分销报备号码为本人实名制号码，在推介有效期内，且认购号码在系统记录晚于分销报备号码的确客时间，经项目审核后可以判为渠道。

4.11 特殊情况：转介客户在到访保护期内缴纳定金的，该客户的保护期不受合同期限限制，延长直至客户认购或者甲方退款至客户账户。

4.12乙方未能按照上述约定向甲方推荐客户的，甲方有权解除本协议。

4.13成销条件：经过甲方确认的乙方推介的客户签订《认购协议书》并缴纳足额定金（住宅定金为5万元/套），则对应房屋视为成功销售。

4.14成销确认：甲方应在每周二对上周乙方推介客户成功销售的房源进行成交确认（由甲方盖公章或指定确认人签字），包含向乙方提供所有客户成交材料（包括但不限于认购书、商品房买卖合同等材料的原件或复印件），以及对乙方提供的成销确认文件予以核对签字或盖章确认，甲方期满仍未确认的视为确认无误，甲方签字或盖章后的文件资料一式二份，双方各执一份。

4.15如在合作期内甲方项目未开盘销售的，则客户保护期顺延至开盘销售后1个月。

4.16乙方推介客户在首访 30 日内认购也视为乙方有效业绩，甲方按客户的认购时间确认佣金点位。

5、保护期：是指乙方推荐客户经甲方确认推荐成功的，甲方不再接受其他方推荐的期间。本协议项下乙方推荐新客户，在推荐 3 天内（从推荐当天开始计算）未转到访的，乙方不可重复推荐。乙方推荐客户保护期为【 30 】日，自第一次到访之日起计算。乙方推荐的新客户在到访后 30 天内（第一次到访之日起算）未认购的视为失效保护期，不纳入渠道单位销售业绩范围内，过保护期后乙方可以对该客户再进行一次推荐，推荐客户保护期自客户到访之日起重新起算 30日。若合作结束后双方不再继续进行合作，则保护期为合作期结束后 30 天内，即合作期内带访客户保护期内认购（签约时间不限）按双方合作的最后一个期间约定的点数计提佣金。

6.佣金的结算与付款条件

6.1 佣金的计提。以乙方推荐的有效客户与甲方签订正式的《商品房买卖

合同》的合同总金额为计提基数。

佣金的比例。项目执行以下佣金政策：当月三个项目累计完成5套及以下 时， 渠道分销服务按合同金额的 2% 计取服务费；当月三个项目累计完成6-15套 时， 按合同金额的 3% 计取服务费；当月三个项目累计完成当月完成16套及以上 时，按合同金额的4% 计取服务费； 以上费用均含税。乙方开具的为增值税专用发票，增值税税率【6】%

6.2付款条件：

（1）销售前佣：由乙方成功转介的客户，在缴纳足额定金至本项目资金监管账户并签订《认购协议书》后，甲方次月向乙方支付总佣金的 50 %/套。

（2）客户签署《商品房买卖合同》后，次月支付总佣金的 50 %/套。

（3）每次付款前，乙方应当提供齐全的付款资料，包括但不限于：1、甲乙双方确认的《渠道佣金明细表》等验收材料；2、与该次付款金额等额的合法增值税专用发票等。上述付款资料齐全后，30个工作日内甲方向乙方付款。如果上述付款资料不齐全或单据内容与本合同附件内容不符、或缺少一方确认等，甲方有权顺延付款。

6.3乙方所介绍的购房客户（必须经甲方确认）同甲方签订正式的《商品

房买卖合同》后，须经甲方人员进行客户回访，并验证真实有效的，可给予结佣。当月15日前签约的，甲方需要在月底前进行回访，15号之后30号之前签约的，次月15日前进行回访。如甲方在该期限内回访客户不通过的，应当向乙方提供相关证据材料，乙方可复核申诉。

6.4乙方所介绍的购房客户在与甲方签订正式的《商品房买卖合同》后，所认购单位不可任意变更换房源；如因特殊情况需产生变更，需提前向甲方报备，最终由甲方判定。甲乙双方按照实际签约的房源价款及最新认购时间对应的佣金比例计算房源佣金，如因此产生的佣金差额需多还少补。

6.5支付前乙方应提供合法有效的发票。如乙方所提供的发票被税务主管

部门确认为假票的，则乙方除应继续提供相应发票外，还应按照该票面金额的二倍向甲方支付违约金并承担全部责任。

6.6佣金的返还。乙方所介绍的有效客户（必须经甲方确认）在与甲方网

签《商品房买卖合同》前，如《商品房买卖合同》被解除的，乙方应在《商品房买卖合同》解除后10日内（以合同解除协议签署或者发出解约函为准），将基于该笔交易收到的佣金退还甲方。甲方优先自尚未支付给乙方的其他有效客户的应付佣金的等额扣减，不足扣减的乙方应当及时按照本协议约定退还，乙方逾期退还佣金的，每逾期一日，应按照逾期金额万分之五的标准向甲方支付违约金。

6.7甲方将佣金转入乙方以下账户：

户 名：

开户行：

账 号：

7. 甲乙双方的权利义务

7.1甲方委托乙方推介的项目应已取得合法销售手续。

7.2甲方应就委托乙方推介的项目向乙方介绍项目基本情况并提供项目宣传资料。

7.3甲方应按本协议的约定向乙方支付佣金。

7.4乙方在向购房客户推荐本项目时应遵守中华人民共和国的相关法律，

并按照相关规定执行。乙方应按照甲方所确定的售楼条件及认可的方式（包括但不限于宣传口径、签约流程、《商品房买卖合同》条款、售价、付款方式等）进行推荐，应根据甲方提供的项目特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或任何过度承诺，不得与他人恶意串通，损害甲方利益。否则，由此产生的一切后果由乙方负责并赔偿甲方因此受到的损失。

7.5乙方不得以甲方或者甲方代理人的名义对外宣传或签署任何文件，乙

方不得以甲方的名义从事本协议规定的合作范围以外的任何其它活动，给甲方造成损失的，乙方应当予以赔偿。

7.6乙方不得以甲方名义向客户收取任何费用，给甲方造成损失的，乙方

应当予以赔偿。

7.7在客户成交后，按照本合同约定进行回访时，若客户明确反馈表明乙

方带访真实性，甲方有权不给乙方进行结算该对应房源佣金。

7.8乙方应运用合法合规的方法积极寻找该物业合适的购买人，对于已经

存在于甲方客户系统中的客户，不得通过引导、暗示客户更换手机号等方式进行切客，如发生上述情况则该笔佣金不予支付，对已经支付的，甲方可要求追回。

7.9甲方向乙方支付佣金后，乙方产生的相关税费由乙方自行承担，与甲

方无关。

7.10若甲方营销费用不足，甲方需及时提前3个工作日通知乙方停止客户

报备，已报备且在报备有效期内的客户，乙方可正常陪同客户到访。

7.11若逾期支付佣金的，自逾期之日起甲方按应付未付金额日万分之五向

乙方支付违约金。

8.违约责任

8.1如果由于甲乙双方任何一方原因（包括但不限于故意隐瞒实情、欺诈

等不当行为），造成对方利益损害，守约方应有权就违约方的行为要求赔偿其损失（包括但不限于诉讼费、财产保全费、律师费、差旅费、执行费、评估费、拍卖费、保全责任险等，均由违约方承担。）并终止本合作协议。

8.2甲、乙双方中任何一方违反本协议内容，给对方造成损失的，应赔偿

全部损失。

8.3乙方未能按照本协议约定的数量和时间向甲方提供推介客户的，甲方

有权解除本合作协议。

9.其它事项

9.1本协议一式肆份，甲方执贰份，乙方执贰份，于双方签字或盖章之日起生效。

9.2本协议经双方同意可签订变更或补充协议，其条款与本协议具有同等法律效力。

9.3在履约过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；协商不成的，向甲方所在地法院诉讼。

9.4甲方指定对接人： 联系电话：

签字字样：

乙方指定对接人： 联系电话：

签字字样：

上述指定对接人负责（1）就本协议履行过程中相关事宜向对方提出或接收建议、意见、函件、发票、确认书等文书；（2）本协议的协调工作，包括通报情况、签收、送达文书、客户确认、退房确认、结算确认、对达到成销条件的销售进行验收并签署成销确认单等。授权人在房源清单或成销确认单等材料上签字确认业绩后即视为核实业绩。若对方要求书面回复，除非另有说明，授权人应在3个工作日内书面回复对方，如变更联络人需提前3日书面通知对方。

10.其它补充条款：无。

附件一：《三明 项目带看确认单》（报备单模板）

附件二：《客户到访确认单》（参考模板）

附件三：《项目成销确认单》（样本）

附件四：《渠道佣金明细表》（参考模板）

附件五：《三明 项目应结佣金费汇总》（参考模板）

附件六：请款单（参考模板）

(以下无正文)

签 字 页

甲方：

法定代表人或授权代理人：

乙方：

法定代表人或授权代理人：

附件一:《三明 项目带看确认单》（参考模板）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **带看确认单（营销中心存根）** | | | |
| **项目：** |  | **客户姓名：** |  |
| **经纪人签名：** |  | **报备号码：** |  |
| **销售顾问：** |  | **带看时间：** | 年 月 日 时 |
| **销售主管：** |  | **判客岗：** |  |
| **备注：** |  | | |
|  |  |  |  |
| **带看确认单（渠道方存根）** | | | |
| **项目：** | **三明徐锦家园** | **客户姓名：** |  |
| **经纪人签名：** |  | **报备号码：** |  |
| **销售顾问：** |  | **带看时间：** | 年 月 日 时 |
| **销售主管确认：** |  | **判客岗：** |  |
| **备注：** |  | | |

**附件二、《客户到访确认单》（参考模板）**

|  |  |
| --- | --- |
| 本公司陪同人 先生/女士，联系电话：  客户姓名： ，联系电话： | |
| 确认回执 | 售楼部对接置业顾问：  营销负责人签字： |
| 分销商 |  |

附件三：《项目成销确认单》（样本）



附件四：《三明 渠道佣金明细表》

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目应结 %渠道佣金明细 | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | **甲方：** |  |  |  | | |  |  |  |  |  |  |
|  |  | **乙方：** |  |  |  | | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **序号** | **楼栋** | **房号** | **合同姓名** | **签约时间** | **建筑面积**  **（㎡）** | **实际成交单价**  **（元/㎡）** | **实际成交总价**  **（元）** | **实际已回款金额**  **（元）** | **渠道总佣金**  **（元）** | **本次结算比例** | **本次结算金额**  **（元）** | **转介方业务员** | **置业顾问** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **合计** | | |  | **0** |  |  | **0** |  | **0** |  | **0** |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 甲方签字： |  | | | |  |  |  | 乙方盖章： |  |  |  |  |  |

附件五：《三明 项目应结佣金费汇总》

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **项目应结佣金费汇总** | | | | | | |
| **序号** | **套数** | **建筑面积** | **付款方式** | **合同金额** | **渠道佣金费** | **备注** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 合计 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 甲方签字： |  |  |  | 乙方盖章： |  |  |

附件六：请款单（参考模板）

三明市城乡改造有限公司支付申请单

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目 |  | |
| 致：三明市城乡改造有限公司依据甲乙双方约定：   1. 根据约定， ，故总金额为【 】元，被申请人向申请人出具齐全的付款资料后【 】日内，支付暂定总价的【 】%即人民币【 】元； 2. 支付时间：被申请人向申请人出具齐全的付款资料后【 】日内；   现申请本期付款为人民币： 元，（大写） ，特此申请。  请与支持。 | | |
| 指定收款账户 | 户名： | |
| 账号： | |
| 开户行： | |
| 联系人： | 联系电话： |

（公章）

日期： 年 月 日