

广州亿诚房地产咨询有限公司

YCQD【2025】02521

越秀天樾湾项目渠道联动确认函

广州市乐有家房产经纪有限公司：

为加快销售速度，尽快开展代理工作，秉承双方真诚互信合作精神，兹确认委托贵司开展【中山越佳房地产开发有限公司】旗下【越秀天樾湾】项目的联动推介服务，一致达成如下合作条款：

开发商：【中山越佳房地产开发有限公司】

合作时间：2025-04-01 - 2025-06-30

合作范围：__A__（请从以下选项中选择）

- A. 住宅，越秀天樾湾所有可售楼栋/单元/套；
B. 别墅，__/_组团 / 套；
C. 商铺，__/_组团 / 套；
D. 公寓，__/_组团 / 套；
E. 车位，__/_组团 / 套；
F. 其他： / 。

合作方式：一二手联动，我司委托贵司作为本项目渠道机构，由贵司引荐客户。经我司确认成交单元有效引荐后，选择 A 方式进行推介服务费结算。

A. 方式：

- (1) 完成网签合同且已收/%房款的单元，结算推介服务费比例为/%。
(2) 完成合同网签且交齐首付款的单元，结算推介服务费比例为 100%；

B. 方式：完成合同网签且全房款到账，一次性结算推介服务费。

自然客户保护期：A（从以下选项中选择）：



A. 60日（自然日）；

B. 永久。

引荐客户有效性：

（1）有效引荐：若贵司引荐客户在按约定提前报备后到访，且客户系统此前无该客户 60 日内到访该项目记录的，则该客户为贵司有效引荐客户。贵司应当确保客户在报备、到访、签约等环节必须使用其本人名下的真实合法有效的电话号码，不能使用他人的电话号码。

（2）无效引荐：

1）若贵司引荐客户在按约定提前报备后到访，但客户系统已有该客户 60 日内到访该项目记录的，则该客户不作为贵司有效引荐客户。贵司引荐客户为与他人联合购房的，若贵司引荐客户在按约定提前报备后到访，但客户系统已有该客户的任一联合购买人户 60 日内到访该项目记录的，则该客户不作为贵司有效引荐客户。

2）贵司引荐客户与其直系亲属（含配偶、子女、父母/配偶父母，下同）系同一组客户，若贵司引荐客户在按约定提前报备后到访，但该客户的任一直系亲属在开发商客户系统已有到访该项目记录的含客户 60 日内到访，则该客户不作为贵司有效引荐客户。

渠道客户保护期：渠道客户保护期为合作期内贵司有效引荐客户，在客户系统报备之日起至实现订购成交的期间。订购成交的认定标准为【签订订购书且收齐全部定金】。其中，客户报备至到访有效期为 7 日（自然日），若客户已报备但未在有效期内到访，可作重新报备；到访至订购成交有效期为 60 日（自然日），若客户已报备并到访、但未在有效期内订购成交的，可以作重新报备。在客户保护期内，且不超过合作期到期之日起 60 日（自然日）内实现订购成交的，则视为贵司业绩。若贵司引荐客户到访或成交任一环节未在相应有效期内完成的，均不认定为贵司业绩，我司无需支付任何推介服务费。

推介服务费结算标准： C （从以下选项中选择）

A. 固定额/元/套。

B. 签约总价* / %。

C. （1）合作开始之日-2025 年 5 月 5 日期间，贵司有效成交单元的推介服务费按以下标准计算，具体如下所示：

成交楼栋	推介服务费计算标准
5/7/17 栋	(1) 提供 6%增值税专用发票：垫付：签约总价×2.700%； (2) 提供 3%增值税专用发票：垫付：签约总价×2.619%； (3) 提供 1%增值税专用发票：垫付：签约总价×2.565%；

其余在售楼栋	(1) 提供 6%增值税专用发票：垫付：签约总价×2.250%； (2) 提供 3%增值税专用发票：垫付：签约总价×2.182%； (3) 提供 1%增值税专用发票：垫付：签约总价×2.137%；
--------	--

(2) 2025 年 5 月 6 日-2025 年 6 月 30 日期间，贵司有效成交单元的推介服务费按以下标准计算，具体如下所示：

推介服务费计算标准
(1) 提供 6%增值税专用发票：垫付：签约总价×2.250%；
(2) 提供 3%增值税专用发票：垫付：签约总价×2.182%；
(3) 提供 1%增值税专用发票：垫付：签约总价×2.137%；

* 以上结算时，以开票时适用的税收政策为准，开具相应类型的发票。

客户有效性评判标准：(1) 在客户到访该项目前至少提前 0.5 小时在开发商规定的客户系统进行客户来访报备并且确保报备成功，报备信息包括客户姓名及手机号码；(2) 客户到访后，由物业判客岗进行线上客户确认并在《渠道客户带看确认单》上签字；(3) 满足前述客户保护期要求。

其他要求：

1. 贵司推荐之客户需满足项目客户管理系统的要求。
2. 联动期间贵司所有员工及与贵司有利害关系或合作的工作人员，不得在项目周边 1 公里范围内进行客户截留。如有发现此行为，须向我司支付 5 万元的违约金；如出现前述违约情形达两次以上的，我司有权随时解除合同，同时有权不予确认此类客户。
3. 一切可售房源、折扣、销售口径以开发商下发通知及内场销售口径为准，不得未经开发商允许随意给予客户任何承诺，否则由此引发的一切后果将由贵司承担。
4. 贵司需于我司指定的客户管理系统进行报备，贵司带客与业主推荐、员工推荐、会员推荐、自拓团队推荐等其他推荐方式互不重叠，在服务期间，若存在贵司带客与其他推荐方式相冲突的，以首次全号有效报备时间在先和满足开发商客户管理系统判定为准；若存在贵司带客与其他同场合作渠道推荐相冲突的，以首次全号有效报备并有效到访和满足开发商客户管理系统判定为准。贵司推介之客户须遵从非渠道推荐的有效保护期，否则不予认定，我司不予结算费用。禁止将非渠道客户转为渠道客户，从而产生不正当利益输送的情况。一经发现，除该成交房源成交推介服务费不结算外，贵司还须另行向我司支付 1 万元的违约金，情节严重的解除合作，并追究违约责任。
5. 如客户购房后发生退定或挞定，贵司须退还该客户对应我司所支付的全部/部分推介服务费。



6. 推介服务费结算前或在日常抽查中，若发现其他违规行为，我司有权要求将该推介服务费退回至我司，并有权要求贵司支付违约金，以及保留进一步追究责任的权利。

7. 若在合作期间，发现包括但不限于上述的违规行为或联动效果不佳，我司有权要求提前终止合作。

8. 贵司有效引荐客户成功订购单元的推介服务费，按照该客户向开发商支付首笔资金当月对应推介服务费计算标准计取。如出现有效引荐客户换房情形的，则我司无需支付换房前单元的推介服务费，但需按照有效引荐客户支付换房前单元首笔资金当月对应的推介服务费标准计取换房后单元的推介服务费。

9. 开发商及其关联公司（包括但不限于开发商及其管理公司的股东公司或控股/持股公司）、我司及其关联公司（包括但不限于我司及其管理公司的股东公司或控股/持股公司）的员工、本项目及中山片区越秀地产项目的老业主均不作为贵司有效引荐客户，其成交单元不作为贵司推荐成交，不结算任何推介服务费；非中山片区成交的越秀地产老业主，可以被贵司有效引荐。

10. 本确认函仅用于贵我双方启动渠道联动业务。

11. 本确认函须与双方签订的合同条款内容一致，如存在不一致，则以合同条款内容为准。

12. 贵司需于收到本确认函之日起【1】日内答复是否同意以上条件与我司合作开展联动合作。逾期未答复，但贵司在本确认函合作期内已实际开展本项目联动代理销售工作的（包括但不限于引荐报备、带看到访客户等），则视为贵司接受本确认函的内容，并对本确认函条款无任何异议。

（以下无正文）

