

惠阳振业城 U 组团销售渠道服务合同

项目名称： 惠阳振业城

甲 方： 惠州市惠阳区振业创新发展有限公司

乙 方： 惠州贝壳闹海房地产经纪有限公司

甲方：惠州市惠阳区振业创新发展有限公司

地址：惠州市惠阳三和经济开发区惠南大道旁惠阳振业城

法定代表人：赵晟 职务：董事长

乙方：惠州贝壳闹海房地产经纪有限公司

地址：惠州市惠阳区淡水杨村地段金碧蓝湾一期写字楼 10 层 05 号房

法人代表：史红飞 职务：总经理

联系电话：0752-5561660

甲、乙双方本着互惠互利，诚实信用的原则，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，经友好充分协商，就甲方委托乙方推荐客户购买惠阳振业城 U 组团（推广名：振业云著）的有关事宜，达成以下协议，以资双方共同遵守。

第一条 委托项目范围：

1、委托推介范围：惠阳振业城 U 组团项目取得销售许可的全部在售房源，位于惠州市惠阳经济开发区叶挺大道旁（以下简称“该项目”）。

2、物业主体为：住宅，物业具体详情在乙方进场后由甲方提供。

第二条 合同金额及佣金点数

双方约定佣金点位与月度（自然月）认购套数挂钩，月度基础点为 9%（含税），月度（自然月）认购 3 套（含 3 套）以上时，当月

佣金点数为 9.9%（含税）。合同暂估金额为¥3,300,000元（大写：人民币叁佰叁拾万元整），以合同期内实际发生为准。

每月具体结算代理费率如下：

当月售套数 X	佣金费率	备注
$X < 3$	9%	1、月销套数以认购为准，即已缴纳定金款的房源；2、当月累计成交总金额，并按当月符合条件的佣金费率结算。
$X \geq 3$	9.9%	

乙方根据甲方项目状况深入进行市场调研，并根据甲方销售需要组织购房者参观选房。乙方建立双方沟通机制，及时向甲方传达销售和市场信息。乙方所实施的渠道转介销售工作，能确实有效的为甲方项目解决滞销或慢销问题，同时乙方须根据市场调研和项目自身情况，提出有利于销售的推广方案和提升建议。

第三条 合作方式

1、甲方委托乙方为本项目的非独家销售推介方，甲方有权同时委托其他单位或个人提供推介服务。乙方未经甲方书面同意不得擅自将其代理工作转委托，但甲方同意乙方启动乙方自有平台，用于整合第三方渠道资源。

2、合作期间，甲方有权根据市场情况和公司月度销售目标对佣金费率进行调整，增设业绩跳点规则、或者分产品设定差别化佣金等商务条款进行调整等。若有调整，甲方须提前7天以书面形式向乙方通知次月销售目标及对应结算代理费率，乙方需完全响应，具体根据甲方启动函或双方签署相关补充协议确定调整后的佣金点数。

第四条 合同期限和终止：

1、本合同约定服务期限为 1 年，自 2026 年____月____日起至 2027 年____月____日（以实际签约时间起算）止，如合同到期，甲方未书面通知续约的，则合作终止。

2、甲方对乙方实行月度和季度业绩考核，若乙方连续三个月未达到甲方业绩目标或者季度业绩为零，甲方有权解除合同且不承担违约责任。

3、甲方有权根据项目自身及市场情况变化随时提前终止本合同且不承担违约责任，但需提前书面通知乙方。

第五条 费用支付

1、乙方应于每月 5 日前将上月已达到支付代理服务费条件的结算明细表提供给甲方审核。甲方在收到乙方提交的结算明细表后 3 个工作日内审核完毕，逾期视为无异议，甲方确认后通知乙方开具与申请付款金额等额的发票（符合国家法律法规标准的增值税专用发票），甲方收到乙方所开具的发票后 15 个工作日内将代理服务费转款至乙方指定的乙方名下的收款账户。

甲方开票信息为：

名称：惠州市惠阳区振业创新发展有限公司

税号：91441303743657388B

地址：惠州市惠阳三和经济开发区惠南大道旁惠阳振业城

乙方指定收款账号：

户 名： 惠州贝壳闹海房地产经纪有限公司

开户行： 中信银行惠州惠阳支行

账 号： 8110901012000722682

2、结算条件：一次性付款的客户：在网签商品房买卖合同并付清房款后，甲方应一次性结算销售代理服务费（佣金）给乙方；按揭客户：在付清首期款并草签商品房买卖合同后，甲方先结佣 50%给乙方，网签商品房买卖合同后，甲方再结算剩余 50%销售代理服务费（佣金）给乙方。

3、退房退佣约定：

- 1) 若乙方客户交纳定金后，出现挞定、退定时，甲方无需向乙方支付该客户的销售代理服务费（佣金）。
- 2) 客户成交后，若在客户正式草签之日起 180 天（含 180 天）内出现挞定/退定/退房的，甲方须在客户退房后 3 个工作日内配合提供退房证明给乙方（退房证明包括但不限于：甲方盖章且客户签字确认的解除合同协议、退房确认书、判决商品房买卖合同无效的法院生效裁判文书等）；该单已结销售代理服务费和奖励的，乙方须全额退还给甲方；如乙方未予配合，甲方有权从当月应支付给乙方的销售代理服务费（佣金）总额中扣除，乙方的其它佣金按照扣除后的总金额向甲方开具发票申请支付。如扣除后仍有差额，甲方可选择在下月应付给乙方的销售代理服务费中直接扣除。如该单产生的销售代理费和奖励尚未支付的，甲方不再支付。
- 3) 客户成交后，若在客户正式网签（不含草签）之日起 90 天内（含

90 天) 出现挞定/退定/退房的, 甲方须在客户退房后 3 个工作日内配合提供退房证明给乙方(退房证明包括但不限于: 甲方盖章且客户签字确认的解除合同协议、退房确认书、判决商品房买卖合同无效的法院生效裁判文书等); 该单已结销售代理服务费和奖励的, 乙方须全额退还给甲方; 如乙方未予配合, 甲方有权从当月应支付给乙方的销售代理服务费(佣金) 总额中扣除, 乙方的其它佣金按照扣除后的总金额向甲方开具发票申请支付。如扣除后仍有差额, 甲方可选择在下月应付给乙方的销售代理服务费中直接扣除。如该单产生的销售代理费和奖励尚未支付的, 甲方不再支付。

- 4) 客户在正式草签之日起超过 180 天或者正式网签(不含草签)之日起超过 90 天退房的, 若退房不可归责于乙方(退房原因包括但不限于甲方原因、客户自身原因、政策原因等), 甲方已支付的该单销售代理费和奖励乙方无须退还; 甲方尚未支付销售代理费和奖励的, 需按本合同约定正常支付给乙方。

第六条 双方权利和责任

1、甲方权利和责任:

- 1) 本合同签订前, 甲方应向乙方提供其营业执照副本/身份证复印件、该项目商品房相关的法律文件及项目物业数据。甲方保证上述资料、数据真实并承担其所产生的法律责任。
- 2) 甲方有权向乙方工作人员了解该项目进展情况, 提出相关工作要求和意见, 包括要求乙方整改、更换人员等。

- 3) 甲方保证乙方客户享有与其他客户同等条件下的同等折扣等优惠措施，遇特殊情况时双方协商作个案处理。
- 4) 如因乙方原因导致合同不能继续履行或甲方受到严重损失的，甲方可解除合同，并要求乙方赔偿相关损失。
- 5) 委托项目经理或指定人员负责案场确认乙方所推介的客户，并及时与乙方确认应付的销售代理服务费用数额，委托项目经理：曾祥妮，签名样式：_____，该项目经理权限为：签收发票、文件，为乙方确认销售业绩，签字确认《项目转介确认单》、草签成销确认单、退房确认单、对账单、结算清单等一切销售相关的文件，处理销售现场纠纷等一切本项目相关事宜。
- 6) 甲方负责对乙方客户有效性及成交事宜确认。
- 7) 甲方对接确认人须及时与乙方确认销售代理服务费用明细。甲方需在收到乙方提交的《转介成交结算表》10 天内对该文件内容予以审核，并在审核通过后及时通知到乙方。
- 8) 销售工作展开前，甲方应告知乙方可售房源信息；销售工作启动后，甲方应保持每周一次告知乙方现存可售房源信息。
- 9) 甲方负责其项目宣传推广的广告费、宣传印刷品等宣传物料费用。
- 10) 因该项目物业本身之权属、资格、质量之瑕疵而引致的纠纷由甲方承担全部责任，并负责妥善处理，乙方给予积极配合。

2、乙方权利和责任：

- 1) 乙方向甲方提供其营业执照副本复印件、房地产经纪机构资质证书的复印件，并保证上述文件真实有效，保证其代理经营的合法

性。

- 2) 乙方须如实宣传、销售，不得超出甲方许可的范围，擅自给客户任何承诺，否则须承担相应责任。
- 3) 乙方需委派经验丰富、并具有相应资历的销售人员负责本项目的销售执行工作。若乙方委派的销售人员不能胜任项目的销售工作或产生重大工作失误，甲方有权要求更换，乙方应在七个工作日内作出相应安排。
- 4) 乙方的销售全程必须遵守相关法律、法规及规章，并全程遵守甲方案场管理规章制度（见本合同 7.2 条案场制度）。
- 5) 乙方在委托期内需对销售队伍进行严格培训。在每次推广前对销售人员宣讲，使其准确领悟推广诉求要点及展销安排。
- 6) 在本合同有效期结束或合同终止后，乙方应交还甲方所提供的所有资料，不得泄露甲方的商业秘密。
- 7) 乙方为非驻点非独家代理，未经甲方书面同意，乙方不得将该项目的委托代理权转让给第三方。
- 8) 如因乙方过错给甲方或第三方造成人身或财产损失的，由乙方承担相应的赔偿责任。
- 9) 委托期内，乙方须负责通知认购方前来签订商品房买卖合同，并指导商品房买卖合同签订，指导认购者将各期楼款直接划入甲方指定的银行账户。
- 10) 委托期内乙方负责客户认购资料的整理及管理，并确保资料及时更新、准确。

- 11) 委托期内乙方必须按甲方要求如实进行楼宇销售，若销售过程中发生乙方工作人员为盲目提高销量，未经甲方许可，擅自向客户作出不实的购房条件承诺，或脱离甲方的售楼资料而向客户作出不当书面陈述，造成甲方签约困难和负面影响并造成甲方损失的，由乙方承担全部法律责任。甲方有权解除销售代理合同，且有权处罚金 5 万元作为违约金，并可以从应发销售代理费中扣留。
- 12) 委托期内乙方须承担甲方安排的与销售密切相关的其他工作。
- 13) 在销售过程中，乙方销售人员应佩戴工卡，注重职业道德及个人形象，自觉维护甲方的市场声誉，坚持文明销售，礼貌待客，不得参与有损甲方利益和声誉的活动，如发现销售人员做出有损甲方声誉的事情，甲方有权立即取消乙方销售人员的代理资格。
- 14) 乙方必须保证有资质人员提供委托服务，并严格按照甲方委托要求亲自处理委托事项与报告，负责办理完成委托事项所需的各类审核、审批手续，未经甲方书面同意，不得转委托第三方处理本合同中约定的应由乙方完成的委托事项，但甲方同意乙方启动乙方平台，用于整合第三方渠道资源。
- 15) 委托期内，乙方不得以自己的名义与购房人签订认购书、商品房买卖合同，乙方不得向购房人收取任何其他款项，不得超出委托范围对购房人做私下承诺，不得收受购房人的任何回扣，不得私自扣押房源。违反以上约定的，甲方可以解除合同，乙方应照合计销售代理服务费的 20% 支付违约金。
- 16) 乙方销售人员不得在该项目销售中心范围打街霸拦截客户，即从

叶挺大道（惠南大道）与振业路交汇处到营销中心沿路打街霸拦截客户，一经甲方发现，甲方有权取消该销售人员的成交销售代理服务费。

- 17) 乙方根据自身店铺的覆盖面优势对甲方该项目进行宣传和推动，并视情况通过不同形式的媒体对甲方该项目进行推广。
- 18) 乙方应当秉承专业、高效的素养为客户介绍该项目情况，并通过提供市场讯息等方式推动该项目开展，同时根据客户和甲方的需要，对相关按揭业务的流程进行介绍。
- 19) 为确保乙方的宣传推广符合甲方该项目的真实情况，乙方承诺履行合同中推广和宣传义务时应事先和甲方沟通磋商，最终宣传和推广的内容和形式要经甲方的签字确认。
- 20) 如乙方人员发生安全事故、劳动纠纷，由乙方承担全部责任，概与甲方无关。

第七条 转介流程及案场制度

1、转介流程（转介流程如甲方发生方案调整，以甲方书面下达给乙方的最终执行方案为准）

- 1) **客户报备**：乙方销售人员转介客户必须提前 30 分钟在指定微信群进行预约报备，甲方的对接确认人为：张宇或翁志荣或彭海燕等（人员变更时，但需提前 3 天书面通知）。预约微信内容必须包含：报备时间、转介公司名称、转介业务员姓氏及联系方式、客户姓氏、客户的手机号码（前三后四）等。注：报备号码中的前三后四，需与客户真实号码中的前三后四保持一致，否则报备无

效。

- 2) **客户确认：**乙方销售人员带客户到场后，由甲方对接确认人查询报备微信群确认该客户是否属于可推荐客户，没有提前 30 分钟以上报备的，或通过打街霸、拦截客户、案场兜客的客户不予以确认，确认有效的客户填写《项目转介确认单》（附件一），确认单上需填写推荐客户手机号码前三后四，并与微信报备号码保持一致，确认单由甲方对接确认人签名，甲方销售代表签名，进入正常接待流程，《项目转介确认单》一式三份由甲方、乙方及转介销售人员各保管一份，禁止后补《项目转介确认单》。确认有效的客户交给甲方案场销售代表接待，案场销售代表按照 A、B 岗轮序接待，乙方销售人员也可以指定任何案场销售代表进行接待。
- 3) **转介确认：**乙方销售人员转介的客户认购的，甲乙双方在《项目转介确认单》签署成交信息。乙方销售人员转介的客户认购后，由甲方案场销售代表配合乙方销售人员填写《项目转介确认单》，由甲方对接确认人签名确认《项目转介确认单》，此单将作为结算的凭据之一，一式三份由甲方、乙方及转介销售人员各保管一份。
- 4) **转介成交结算：**乙方提供的《项目转介确认单》作为结算附件，每一套都需提供此确认单原件或复印件（遗失不补），甲方提供《结算房号明细表》作为结算附件，乙方据此提供《转介成交结算表》及专用发票，甲方审核后，甲方向乙方支付销售代理服务费。

- 5) 如乙方销售人员对所带客户没有妥善跟进和有效维系，导致该客户次日或次日以后的时间，再次被其他合作公司邀约到访案场成交的，则该客户归属为最后成交的合作公司，相应的销售代理服务费用也相应的属于最后成交的合作公司。
- 6) 如乙方销售人员对所带客户没有妥善跟进和有效维系，而导致该客户次日或次日以后的时间，自行到访案场成交的，则客户归属为甲方上门客户。
- 7) 如乙方推介客户成交后，因限购令或银行贷款政策等原因需更名，该转介归属为乙方介绍的客户。
- 8) 如客户归属出现争议时，甲方有权判定客户归属。
- 9) 乙方推荐客户与甲方草签《商品房买卖合同》，视为乙方已成功销售。
- 10) 为推动公平作业，更好地发挥双方合作价值，乙方客户的带看保护期与甲方的客户保护期相同，不设客户保护期，成交为王。

2、案场制度

- 1) 任何中介销售不得在销售中心场内捞客，派卡片给项目自来客户，发现一个罚款 5000 元。
- 2) 所有中介销售人员必须配戴工卡方可进入销售中心，否则不予进入销售案场。
- 3) 所有中介销售人员不得在销售大厅内抽烟、睡觉、吃饭，发现一个罚款 500 元。
- 4) 所有中介销售应将具体商品房的优惠政策如实告知购房者，不得

做不实承诺，或者私自向购房者收取任何费用，一经发现轻则罚款 5000 元，重则追究法律责任。

- 5) 所有中介销售口径需与案场销售口径一致，不得虚报、谎报、浮夸价格、优惠及销售房号，切实维护开发商利益和品牌。开发商有证据（谈客录音、客户回访录音、客户回访投诉、短信、电话、微信等记录凭证）显示销售代理有以上行为的，取消该销售代理中介人员的代理资格和取消该套单位的成交业绩和销售代理服务费用并对所属分行警告 1 次的处分，该分行累计警告 2 次（含 2 次），甲方有权单方提前终止合同（需以书面形式通知）。
- 6) 价格口径：均以甲方统一发放口径为准。
- 7) 禁止转介合作期间中介单方面承诺给客户额外优惠。
- 8) 转介成交的客户在甲方给予结算前会统一进行电话回访，若客户反映其非转介带上门，甲方有权从业绩中扣除并不支付该套销售的所有代理费。

第八条 保密义务

- 1、乙方对甲方提供的资料、数据、文件等信息负保密义务；甲乙双方对于工作过程中知悉的对方商业秘密互负保密义务。
- 2、甲方对乙方在本项目代理期间提供的客户信息负有保密义务，不得泄露，不得将其用于推广其他甲方所拥有的项目。
- 3、甲乙双方有违背上列义务的，应承担相应法律责任，并赔偿另一方的损失。

第九条 违约责任

1. 甲方若逾期支付乙方销售代理服务费（佣金），每逾期一日应按拖欠金额 0.1%（万分之壹）的标准向乙方支付违约金，如逾期超过 90 天甲方仍未付清所有款项，乙方可单方解除合同，同时要求甲方支付乙方应得的销售代理服务费（佣金）。

2. 甲方给予乙方的销售条件不得低于甲方自己销售或甲方给予其他销售代理商的销售条件，否则乙方可解除合同，并要求甲方支付乙方应得的销售代理服务费（佣金）。

3. 乙方在请求付款前，须提交符合国家法律法规标准的增值税发票和银行付款资料，未提交相关资料的，甲方有权拒绝付款且不承担违约责任，若因乙方资料不齐或错误造成甲方不能及时付款到帐或周转反复，相关责任由乙方承担。

4. 甲方若查实客户成交过程中存在违规问题或廉政问题，如自然来访客户被转成乙方转介客户、老业主再次购买等，该成交属于无效成交。甲方无需就该房源支付乙方代理服务费（佣金）；如已支付，甲方有权向乙方返还该套房的代理服务费（佣金）。

5. 甲方若查实自然来访客户被转成乙方转介客户，甲方有权解除销售代理合同，且有权处罚金 5 万元作为违约金，并可以从应发销售代理费中扣留。

第十条 廉政要求

（一）甲、乙双方及其工作人员必须共同遵守以下规定和原则：

1、严格遵守党和国家有关法律法规及廉政建设有关规定；

2、双方的业务活动坚持公开、公正、诚信、透明的原则；

3、发现对方在业务活动中有违反法律法规、廉政规定的行为，有及时提醒对方纠正的权利和义务；

4、发现对方有严重违反本协议约定条款的行为，有建议给予处理并要求告之处理结果的权利。

（二）甲方应遵守的廉政条款：

1、甲方（含甲方所属各部门，下同）及其工作人员不得以任何形式索取或收受乙方的各种名义的回扣、介绍费、手续费等好处费；

2、甲方及其工作人员不得索取或收受乙方的礼金、有价证券、贵重物品等礼物；

3、甲方及其工作人员不得在乙方报销任何应由甲方或个人支付的费用；

4、甲方工作人员不得要求或参加乙方安排的可能影响公正执行公务的宴请和娱乐活动；

5、甲方工作人员不得要求或者接受乙方为其装修住房、办理婚丧嫁娶活动、亲属安排工作以及安排出国、出境旅游等；

6、甲方工作人员不得以任何理由向乙方介绍（或安插）施工单位或介绍材料供应商以谋取不正当利益；

7、甲方工作人员不得从事为乙方介绍融资、集资、担保单位等工作事项；

8、甲方工作人员不得违反规定兼职乙方的管理工作，参与或从事与乙方内部经营活动有关的经济活动；

9、甲方及其工作人员不得进行违反廉政规定的任何其他活动。

（三）乙方应遵守的廉政条款：

1、乙方及其工作人员不得以任何形式给予甲方及其工作人员各种名义的回扣、介绍费、手续费等好处费；

2、乙方及其工作人员不得以任何名义向甲方及其工作人员馈赠礼金、有价证券、贵重物品等礼物；

3、乙方不得以任何名义为甲方及其工作人员报销任何应由甲方或个人支付的费用；

4、乙方不得以任何理由安排甲方工作人员参加可能影响公正执行公务的宴请和娱乐活动；

5、乙方不得为甲方工作人员装修住房、办理婚丧嫁娶活动、亲属安排工作以及安排出国、出境旅游等；

6、乙方不得为谋取不正当利益以任何理由满足甲方工作人员安排（或安插）施工单位或材料供应商的非正当要求；

7、乙方及其工作人员不得以任何方式贿赂甲方工作人员而降低工程质量标准、增加工程量签证、降低交货材料、设备验收标准等；

8、乙方不得违反规定聘任甲方工作人员从事乙方的管理工作，不得违反规定安排甲方工作人员参与或从事与乙方经营活动有关的经济活动；

9、乙方及其工作人员不得弄虚作假，瞒报、谎报、迟报重大安全、质量责任事故及其他应向甲方报告的事项；

10、乙方及其工作人员不得进行违反廉政规定的任何其他活动。

（四）甲、乙双方的监督权利和责任：

1、乙方若发现甲方工作人员有违反廉政规定的行为的，应及时中止其行为并向甲方纪检监察部门举报(举报电话：纪检监察室：0755—25862349、25863813，审计部：0755—25863378)；甲方纪检监察部门进行调查时，乙方应给予积极配合。

2、甲方若发现乙方工作人员为谋取不正当利益，有违反廉政规定的行为的，应及时中止其行为并向乙方举报；乙方进行调查时，甲方应给予积极配合。

(五)甲方工作人员违反本协议规定的廉政条款的，甲方视其违纪违规的情节轻重，对责任人员给予批评教育、记过、调离岗位、降职、撤职、开除党籍、开除公职等处分，触犯法律、情节严重、造成较大经济损失的，移交司法部门追究刑事责任。

(六)乙方及其工作人员违反本协议规定的廉政条款的，甲方视情节轻重选择或并用下列处罚措施：

1、乙方应向甲方无条件返还因违反廉政条款而获得的非法所得或不当得利；

2、乙方及其工作人员违反廉政条款或采用不正当手段行贿甲方工作人员，经查实，乙方应向甲方赔偿行贿金额 10 倍的违约金；

3、乙方应撤换派驻甲方的项目负责人、撤回违反廉政条款的直接责任人，并不再安排其从事与甲方有关的任何工作；

4、乙方及其工作人员违反廉政条款给甲方造成经济损失的，若业务合同未履行完毕，甲方有权解除业务合同，由此造成的经济损失乙方应予以赔偿，并向甲方支付工程（项目）合同价 5%的违约金、

承担因此而造成的连带责任。

5、乙方及其工作人员违反廉政条款给甲方造成经济损失的，若业务合同已履行完毕，乙方应向甲方赔偿相应的经济损失，并向甲方支付工程（项目）结算价 5% 的违约金、承担因此而造成的连带责任。

6、乙方及其工作人员违反廉政条款，甲方将有关行为载入甲方建立的乙方廉政诚信档案，解除与乙方的合作关系并宣布乙方为禁入单位。

7、乙方及其工作人员违反廉政条款触犯法律、情节严重、造成较大经济损失的，移交司法部门追究刑事责任。

第十一条 合同的终止和解除：

1. 本合同内容的变更、增加、修改应经甲乙双方签订书面补充协议予以确认。

2. 除非本合同另有规定，如任何一方要求暂停合作或终止本合同，必须提前 3 天以书面形式通知另一方。

3. 自本合同终止/解除之日起，任何一方在终止日前已经存在的任何义务或在终止时仍未尽的任何义务都将不受影响或被解除。

4. 本合同履行期限到期，如甲方未书面通知续约的，则合同自动终止。若乙方在合同期间未达到甲方下发的业绩目标，甲方有权解除合同并不承担违约责任。

第十二条 争议解决

1、本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国的法律；

2、因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决；若协商不成，双方约定根据中华人民共和国相关法律规定向项目所在地人民法院提起诉讼。

第十三条

本合同未尽事宜，经甲乙双方共同友好协商后可另行签订补充协议。补充协议与本合同具有同等法律效力，本合同附件是合同的组成部分，具有同等法律效力。

第十四条

本合同一式伍份，甲方执叁份，乙方执贰份，具有同等法律效力，并经双方代表签字并加盖公司公章后正式生效。

甲方：惠州市惠阳区振业创新发展
有限公司

乙方：惠州贝壳闹海房地产经纪
有限公司

法定代表人或委托人：

法定代表人或委托人：

签约时间： 年 月 日

签约时间： 年 月 日

附件 1:

项目转介确认单

编号:

联动	联动公司： 联动人： 报备时间：	分行： 手机： 到访时间：	
客源信息	客户姓名：	联系方式：	
登记确认	☐ 有效登记确认 ☐ 无效登记：原因： 对接人核实后确认： 销售经理确认：		案场销售代表： 营销案场负责人确认：
成交确认	确认房号： 案场销售代表： 营销案场负责人确认：	面积： 销售经理确认： 营销总监确认：	成交总价：
备注			

* 本确认单一式三份，开发商、联动公司、联动人各保留一份原件。