

卧龙山居项目联合销售代理服务合同

合同编号：CTCR-2026-04-0003

甲方： 威海辰瑞置业有限公司

乙方： 威海正嘉房地产营销策划有限公司

签订日期： 2026年4月14日

甲方：威海辰瑞置业有限公司

地址：山东省威海市环翠区青岛北路 158 号

开户银行：威海市银行顺通支行

银行账号：817840001421006846

乙方：威海正嘉房地产营销策划有限公司

地址：威海市经济技术开发区名著小区 4 号-12

开户银行：中国建设银行股份有限公司威海乐天支行

银行账号：37050170740100001251

前言：

经甲乙双方友好协商达成一致，从双方签订合同之日起，甲方委托乙方为甲方房地产项目进行策划及联合销售代理。依照《中华人民共和国民法典》等有关法律法规，在平等、互惠、互利的原则下，双方签订本合同并承诺遵守本合同所有条款，恪守信用，共同执行协议的条款。

第一条 定义及释义

除非上下文另有定义，本合同中使用的定义词语应具有本合同约定的含义，本协议的条款应当根据本章解释。

1.1 该项目

本合同条文中的“该项目”的含义是：甲方开发建设的位于 高区古寨东路西，卧龙山路南（卧龙山路 87 号） 的土地及该土地上所建设的全部不动产及附属物，涵盖该区域的

住宅、商业、储藏室、车位等。

1.2 销售合同

指乙方按照甲方确认的《商品房认购书》范本及《商品房预（现）售合同》范本与该项目购房者签订的生效合同文本。

1.3 乙方客户

（1）现场自然到访客户：销售现场由乙方登记来访、接待引导、成功签约、房款全部支付且由乙方协助办理全流程手续的客户，视为乙方客户。

（2）全员营销客户：非销售现场自然来访并提前报备客户，视为乙方客户。

1.4 成功销售（乙方计提佣金的条件）

（1）乙方客户一次性付款或分期付款的，买受人与甲方签署《商品房预（现）售合同》，合同全部房款支付至甲方账户，该套房屋即视为成功销售；

（2）乙方客户采用按揭贷款方式支付购房款的，买受人向甲方支付首期房价款（须符合按揭银行的首付要求），与甲方签署《商品房预（现）售合同》，乙方收齐买受人贷款所需资料，并由买受人与相关银行签订购房贷款合同且根据与买受人签订的《商品房预（现）售合同》约定的相应贷款支付至甲方账户，该套房屋即视为乙方成功销售，乙方可依本合同的约定同甲方就成功销售的房屋进行款项结算。

(3) 成功销售数量以套为基本单位。

(4) 成功销售金额系指乙方在本合同中约定的时间段内以甲方指定售价对外成功销售商品房的总销售金额。

(5) 合同期限届满终止时，买受人已交不低于 50% 首期购房款或已签订《商品房预（现）售合同》的，仍由乙方协助客户办理后续房屋买卖手续，此种情形视为成功销售。

(6) 未达到成功销售标准的，不支付销售代理佣金。

1.5 销售任务

(1) 半年度销售指标达成率=半年度成功签约（买受人与甲方签署《商品房预（现）售合同》）房屋的合同总金额/半年度销售任务，该销售指标达成率仅影响合同第 6.1 条基础代理佣金，不影响双方佣金的结算条件和期限。双方佣金结算条件仍以本合同第 1.4 条定义的“成功销售”的条件为准。

(2) 乙方根据甲方确定的销售单价制定该项目所有房屋对外销售的房价表，并提交甲方予以确认；

1.6 实际销售面积

实际销售面积指《商品房预（现）售合同》中约定的面积（如实测面积有变化，以《商品房预（现）售合同》中约定的面积结算）。

第二条 销售代理房源范围

甲方委托乙方代理销售由甲方开发的该项目如下：

名称：城投卧龙山居未售房源，最终以甲方提供房源为准。

总可售建筑面积：约1万平方米。

第三条 销售代理方式

甲乙双方同意，乙方为甲方开发的本合同第二条所约定项目的销售代理方，非独家，在本协议合作期限内，乙方利用自身资源导入客户、投入众多资源包括但不限于利用乙方平台上的经纪人以及派单、巡展、直销及其他乙方举办的销售活动促使客户与甲方就合作房源项下房产达成交易。合作房源范围内，甲方有权自行销售、委托其他代理商代理销售或以该项目房源抵顶债务，乙方客户依据本合同第 1.3 条来认定。

第四条 委托代理期限

4.1 甲方委托乙方策划及销售代理该项目的期限为自双方签订本合同之日起 12 个自然月，首个月度不足一个自然月的，首月指自合同生效之日起至该自然月的最后一日。本协议期满，如双方在前述代理期限届满后有意继续合作，在代理期限届满前 10 日协商后续签合同。

4.2 在本合同期限届满前，如本合同第二条所约定的项目售罄，则本合同自动终止。

第五条 乙方销售代理服务内容

5.1 销售工作：实现项目的销售。有关房源楼号、建筑

面积、销售价格等清单由甲方另行统一确定并提供给乙方，乙方应根据甲方售楼处实时数据及信息进行推荐客户。

5.2 全流程各阶段乙方的协调配合工作：乙方负责协助购房者与甲方销售合同签订、联络协助业主准备材料并及时办理银行按揭手续、办理商品房买卖合同公证（如有需要）、协助甲方向购房者办理房屋交付手续、协助购房者办理不动产权证等一系列售后服务工作。

5.3 人员配置：项目乙方指派3人营销团队驻场，负责甲方销售接待及营销策划工作。

5.4 附件《乙方销售代理工作实施细则》的全部内容。

第六条 销售代理佣金标准及支付

6.1 乙方依约履行全部服务内容的，甲方依约按基础代理佣金+全员营销佣金的方式计算乙方取得的销售代理佣金，该方式包含税率为6%的增值税专用发票。

6.1.1 乙方基础代理佣金=乙方自然到访客户成功销售金额×乙方基础代理费提成比例，每月基础代理费提成比例按最低结算，每半年进行考核补发。

6.1.1.1 乙方基础代理费提成比例如下：

(1) 当半年度销售指标达成率<50%时，乙方基础代理费用提成比例按照1%结算。

(2) 当半年度 50%≤销售指标达成率<80%时，乙方基础代理费用提成比例按照1.5%结算。

(3) 当半年度销售指标达成率 $\geq 80\%$ 时，乙方基础代理费用提成比例按照 2% 结算。

(4) 以半年度销售任务进行考核，根据半年度完成情况，每月的基础代理费提成比例按本条 (1) - (3) 项的进行补发。

(5) 如乙方完成年度销售任务（以本合同起始时间为第一个自然月，每 12 个自然月为一个年度计算年度销售任务），乙方当年基础代理费提成比例按 2% 进行全年调整。

6.1.1.2 全员营销佣金：全员营销客户成功销售的，按照该月全员营销成功销售金额*全员营销提成比例 1% 结算。

6.1.2 乙方销售每套房子佣金中的 3000 元作为交房保证金，该保证金待对应房屋完成竣工验收并正式交付给客户后，由甲方无息支付给乙方。

6.2 支付周期：

乙方于每月 10 日前向甲方提交上一月度成功销售的《销售业绩确认表》，经甲方书面核对完毕确认无误且乙方提供等额符合财务规定的合法有效的增值税专用发票后 30 日内，支付上一月销售代理佣金。

6.3 如果乙方未按本合同约定及时提供符合甲方要求的增值税发票的，甲方有权拒绝支付相应款项，且不因此承担延期付款的责任。同时甲方有权要求乙方赔偿由此给甲方带来的全部损失。

6.4 双方确认，对于已经成功销售房屋后销售合同解除的情形，无论因何原因解除，该房源均视为未销售成功，甲方不向乙方支付佣金；如已经计取了代理佣金，甲方在该套房屋的退房当月的销售代理佣金计算时将该套退房房源的销售代理佣金扣回，不足抵扣的，延期至下一期抵扣。本合同终止或解除时仍未能全部抵扣的，乙方应于本合同终止或解除时5日内另行将未能抵扣部分款项全部支付给甲方。每逾期一天的，乙方应承担应付款万分之五的利息。本合同终止或解除后，销售合同被解除的，乙方应于销售合同被解除之日起5日内将甲方已经支付的代理佣金退还给甲方。

6.5 关于非乙方客户的特别约定：乙方客户符合本合同第1.3条情形的，计入乙方业绩，不符合该条约定的客户不属于乙方业绩，不计提佣金。但出现与甲方存在业务往来而进行账目工程进度款或结算款购房客户，虽成功销售的业绩不计入乙方业绩。

6.6 乙方如成功销售甲方代理的其他项目，代理佣金遵守其项目佣金标准执行，如该项目无佣金制度，则由双方商议后签订补充决定。

第七条 甲方提供支持

7.1 甲方负责该项目宣传推广过程中有关成本费用（包括营销推广费用，售楼处及销售现场和样板房装饰装修费用，保安保洁费用、水电（暖气）费、固定电话费、宽带使用费、

办公家具设备及低值易耗品购置费用等)。

7.2 涉及本项目的营销宣传推广，包括但不限于：售楼处内外宣传看板、围墙广告画面、楼书、折页、单片、户外广告（发布、喷绘、租赁费用）、横幅、彩旗、推介会、项目说明会以及经甲方确认的策划方案所涉及的公关活动、促销礼品、电话费、网络费等由甲方据实承担，并按实际销售额的 1.5%控制（售楼处建设和装修、样板示范区或样板间建设和装修不计于营销宣传推广费中），乙方据此编制广告投放计划，经甲方批准后予以投放。甲方可以自主决定广告计划是否采纳、实施。甲方是否采纳、实施，不影响乙方的业绩考核。

第八条 沟通机制

8.1 甲乙双方代表约定每月进行一次项目销售总结和计划例会，总结每月的销售工作情况，对下个月的销售工作计划进行讨论和部署，甲方及时介绍项目工程进度、配套等影响销售的各方面情况。

8.2 每月最末一周，甲乙双方共同对乙方派驻现场销售队伍，进行包括销售、客户接待、客户满意度等代理服务工作的检评，遇有不合格的工作人员（所有专项工作小组成员），甲方有权要求乙方更换，乙方必须调整不合格人员。

8.3 甲乙双方代表约定固定时间进行每周一次的项目销售例会，沟通包括客户、销售和市场情况等与销售相关的事

项。

第九条 甲方的权利与义务

9.1 保证该项目的开发、建设和销售的合法性，申办有关销售之法律规定批文和手续，并依法律或法规认可之程序进行销售认购。确保销售区域和施工区域有效隔离。

9.2 甲方有权及时对乙方所提交的策划思路、策略、建议、报告分析、管理企划等工作，提出修改意见或建议，并随时查询乙方工作情况，同时对乙方的建议和报告在接到该等建议或报告后 7 个工作日内给予及时书面批复，逾期视作已经认可。

9.3 甲方有权根据市场情况、销售需要随时调整销售价格。

9.4 甲方有权根据市场状况对销售指标进行调整。

9.5 甲方应按本合同规定准时向乙方支付销售代理佣金。

9.6 甲方委托乙方按经其确认的范本、价格与购房客户签署《认购书》和《商品房预（销）售合同》。

9.7 甲方负责收取购房客户所交付之定金及商品房买卖合同价款，并与购房客户签署《商品房预（销）售合同》。

9.8 该项目所有销售策略、广告计划、销售资料（含销售定价和折扣）、销售收费、对外宣传口径等必须经甲方签字确认。

9.9 有关该项目凡涉及与第三方各类合作合同（包括但

不限于宣传及广告)，均由甲方与第三方签署，乙方无权代表甲方对第三方作出承诺或代理乙方签署任何文件或资料。

9.10 甲方代表专职负责协调各有关方面的工作，授权范围如下：出具预告登记抵押登记中需甲方提供的各类资料、办理入户手续、与乙方初步审核结算款项、审阅宣传广告文稿及相关内容、对乙方日常管理事宜进行审核与确认，并负责项目销售过程中对乙方的履约情况的审查与监督，给予乙方提供工作协助。

甲方代表：邬晓勇。

职务：策划/渠道经理。

手机号码：18560331030。

甲方代表的确定与变更以甲方书面通知乙方为准，乙方推定的甲方代表对甲方没有任何约束力。甲方代表无权对本合同内容作出任何变更，并须及时提供各阶段所有优惠折扣与优惠政策的书面通知。甲方代表对上月度乙方完成《商品房买卖合同》并全款到账的《销售业绩确认表》进行初步审核业绩，最终确认以甲方书面盖章确认为准。

9.11 甲乙双方协商客户接访顺序，形成接访管理制度。

9.12 甲方不干涉乙方在本协议约定范围内的销售代理工作，但甲方有权对乙方进行监督，以保证甲方企业及项目的品牌形象。若乙方采取非正当手段破坏本项目的销售秩序，甲方有权立即解除本协议并追究乙方的相关法律责任。

第十条 乙方权利与义务

10.1 乙方代表专职负责协调各有关方面的工作，授权范围如下：代表乙方向甲方提交销售任务，若乙方在本合同期间发生重大的销售变动，乙方代表应及时向甲方进行书面通报；与甲方结算款项；与甲方办理相关资料交接手续；负责与甲方就行销策划及销售代理工作事宜进行沟通、联系与推动；负责乙方策划及代理过程的日常事宜；组织专业人员形成本项目服务专案组，制定详细的工作执行计划并安排实施。乙方在代理销售过程中，仅能以甲方销售代理的身份与客户接触，遵循甲方的各项销控管理政策，严格按甲方提供的政策和资料及本合同的约定进行代理销售工作以及其他未具体列明但需乙方开展的工作。

乙方代表：庄晓燕。

职务：销售经理。

手机号码：18763115126。

乙方代表的确定与变更以乙方书面通知甲方为准。如因客户投诉或经甲方调查，发现乙方销售人员不具备专业素质的，甲方有权要求乙方及时更换，乙方拒不更换的，甲方有权终止本协议。

10.2 乙方同意遵守行业内竞争项目回避原则。乙方保证在甲方所在项目同一区域（具体指市区 1 公里）范围内不得代理其它同类房地产项目的销售代理工作，特殊情况双方协

商确定。但在本协议签署日之前的已签订代理协议的项目经甲方书面确认同意后不受本条约束。未经甲方许可，乙方不得向第三方（有关法律法规、政府部门、证券交易所或其他监管机构要求和双方有知悉必要的法律、会计、商业及其他顾问、雇员除外）泄露本协议的条款的任何内容以及本协议的签订及履行情况，以及通过签订和履行本协议而获知的甲方的任何信息，否则应赔偿甲方损失。每次甲方有权扣除50000元佣金作为违约金。

10.3 乙方必须在每天下午17点前将当日销售日报表汇总及前日签署的《认购书》报甲方。每周向甲方提交现场客户登记情况和销售情况的分析简报。每月5日前向甲方提交上月度销售、客户情况、竞争对手、市场情况的总结，以及下月度销售计划建议。每月25日前乙方向甲方提交下月度的营销推广方案，经甲方审核同意下发执行。每季度结束后的第一个月10日前，提交季度销售回顾和总结。

10.4 保证提供高质量的市场策划、销售工作，按照有关法律规定和本合同约定为甲方提供代理服务，对甲方所委托事项按时、保质、准确完成。乙方所有策划方案、相关建议文案、市场调查、信息资料分析报告等以书面形式向甲方汇报，甲方书面同意后方可执行。乙方应主动将客户的相关要求和咨询内容反馈给甲方，在征得甲方事先同意并预约的情况下安排客户参观项目。乙方根据甲方的要求配合参与新闻

发布会或其他联合推广活动。

10.5 乙方须按甲方要求制定售价表及付款方式，并经甲方书面批准后进行销售。乙方不得以自己的名义或甲方的名义收取客户包括佣金在内的任何费用，乙方违反前述约定，一经发现甲方有权解除本协议、扣发所有未发佣金并要求乙方赔偿损失。

10.6 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、虚假或过度承诺，否则因此造成的损失由乙方承担。乙方应严格按照甲方制定的价格表、付款方式等相关销售资料执行，非经甲方书面同意，不得擅自对客户做出任何有关商品房价格优惠的承诺。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及经济纠纷由乙方负责。

10.7 乙方必须按甲方提供的《商品房认购书》、《商品房预（现）售合同》文本（含补充协议）、或其他与房屋销售有关的合同、协议的文本与购房客户签订，未经甲方同意，乙方不得擅自修改。乙方负责对购房合同条款向购房客户作出合理、合法解释，指导购房客户缴交各期购房合同约定款项和税费；协助购房客户办理银行按揭手续，收集购房客户按揭贷款资料；协助购房客户及甲方办理商品房买卖合同公证、鉴证，负责向购房客户催缴购房款；协助购房客户办理不动产权证；协助购房客户及甲方办理物业交付手续等一系

列售后服务工作；并及时将购房客户资料转交给甲方。

10.8 乙方负责协助业主办妥银行按揭手续及办理商品房买卖合同公证、鉴证以及不动产权证，并负责主办房屋交付手续等一系列售后服务工作。

10.9 乙方应制定并按双方确认的《该项目现场销售管理制度》《该项目销售手册》等销售策略、促销、折扣办法等执行有关现场接待、销售认购等工作，未经甲方同意，乙方不得更改执行任何有关规定或决议。

10.10 乙方须确保按照有关法律法规的规定，进行现场接待和销售认购工作，维持销售现场销售秩序。在销售过程中不得存有欺瞒、擅自收取定金、房款或佣金等不法销售行为。

10.11 乙方应对每一个专项销售人员进行全面售前培训（包括后期补充的销售人员），保证每一名销售人员具有符合行业标准和法律规定的专业素质。

10.12 委托销售代理期内，乙方工作人员在对外接待客户时，应明示其代理身份和职责范畴，不得以任何（包括但不限于沉默等）方式误导他人或令他人产生误解。

10.13 委托销售代理期内，乙方不得自行开展经营任何与房产相关的附加业务，亦不得向购房客户捆绑、搭售前述业务，包括但不限于装修、家电销售等；否则甲方有权不予支付涉及到的房产销售提成费用，已支付的甲方有权追回，

并要求乙方另外支付 1 倍金额的违约金。

10.14 乙方在一切营销推广工作中（含员工言行）均须自觉维护甲方和该项目的品牌形象、社会声誉，若因乙方造成的甲方和该项目品牌形象的损害及损失均由乙方承担责任。乙方不得与其招揽的客户或其他第三方恶意串通损害甲方利益。

10.15 乙方自行承担其派出人员的工资、佣金及相应的福利保险及根据本合同约定履行相应义务导致的一切开支和责任。如乙方与其他人员发生任何涉及劳动、劳务或雇佣关系纠纷，或因乙方人员导致第三人的人身、财产损失，一切责任均由乙方承担，如因此导致甲方承担了责任，甲方有权要求乙方按甲方承担责任数额的 1.3 倍赔偿甲方损失。

10.16 乙方在商品房认购、签约时到甲方处做认购、签约销控记录，避免一房两卖（包括签署认购书或认购协议、商品房买卖合同等）。一旦出现一房两定或两卖或一定一卖等重复销售的，按以下情况确定销售业绩：同一合同性质的，以实际交款（POS 机刷卡时间，无刷卡日期可对比的则按甲方收银员开具的收据编号）时间确定先购买的行为有效；不同合同性质的，以销售合同优于认购协议的原则确认购买行为有效性。按以上原则均无法判断先后顺序的，服从甲方的客户分配。接待未能按原购房意向成交的客户的销售代理负责处理客户的调房引导、不满情绪以及其他矛盾，乙方承担

全部的法律后果，并承担不限于由此导致甲方需向客户赔偿的双倍定金、违约金等费用。

10.17 合同期限届满终止时，视为成功销售的，仍由乙方协助客户办理后续房屋买卖手续，如乙方不配合协助，甲方有权不支付此套房屋佣金。

10.18 附件《乙方销售代理工作实施细则》约定的全部服务内容。

第十一条 合同解除和终止

11.1 若乙方在该项目开始销售后连续3个月内未能完成当期销售任务，则甲方有权单方解除本合同，并指定第三方或自行销售该项目。

11.2 因达到合同约定解除的情形的，合同自甲方解除函送达本合同载明的乙方地址之日起双方合同即告解除。乙方应在合同解除之日起5个工作日内返还甲方与该项目有关的全部销售资料。

11.3 受自然原因等不可抗力或政府法令等因素影响导致无法履行合同的，双方可协商解除合同，双方在按约结清销售代理佣金后，双方均无须承担任何责任，双方协议解除合同。

11.4 乙方在销售过程中，夸大、隐瞒、虚假宣传、误导客户或者超越甲方授权向客户私自承诺，给甲方造成严重影响，出现舆情，甲方有权解除合同并要求乙方按 12.3 条及

12.4 条承担违约责任；

11.5 合同服务期满前如乙方完成项目全部可售房源，则合同自动终止；如在合同服务期满时乙方未完成项目可销售房源 90%的，双方另行协商后可续签合同。

第十二条 违约责任

12.1 若甲方逾期无故未支付应付乙方之销售佣金，则乙方有权自逾期之日起，以拖欠金额计算，每日按银行存款利率向甲方收取违约金。无合理原因超过 60 日未支付乙方销售佣金，乙方有权单方解除合同。

12.2 本合同一经签订，除非经甲乙双方协商一致及约定解约情形出现，否则甲乙双方不得以任何理由要求解除或终止本合同。

(1) 若甲方违约解除本合同，甲方应立即支付乙方已成功销售部分的全部销售代理费等费用，同时还应支付月平均销售代理佣金的 20%的违约金；

(2) 若乙方违约解除本合同，乙方应即办理移交手续并于通知送达后 5 自然日内撤离售楼处，同时还应支付月平均销售代理佣金的 20%的违约金。

12.3 乙方对造成甲方（或该项目）声誉损失或经济损失的，乙方承担不低于当月佣金款项 20%的违约金；违约金不足以弥补甲方实际损失的，乙方按甲方实际损失承担全部赔偿责任。

12.4 乙方擅自进行（包括但不限于）有关销售认购、促销折让、在媒体上违规或违法宣传该项目、客户资料挪用、收取客户服务费、虚假承诺、虚假宣传等损害甲方利益的行为的或出现舆情的，乙方向甲方支付 5000 元/次的违约金，并赔偿甲方因此而产生的损失；因乙方前述行为而产生的法律和经济纠纷由乙方承担相应费用；因此导致甲方依法需向客户承担赔偿责任等责任的，甲方有权按判决金额或调解、和解金额的 120% 向乙方追偿，还应承担诉讼费、律师费等费用。

12.5 乙方应保证现场人员的在场时间（每天不少于 8 小时），甲方不定期抽查，每发现一次不在场，乙方应向甲方支付 200 元/次的违约金；累计违反约定达 3 次的，甲方有权解除合同。乙方人员未及时到岗或更换的，依照本条执行。

12.6 甲方因乙方的违约行为行使合同解除权的，乙方向甲方承担 5 万元的违约责任，不足弥补甲方损失的，甲方有权向乙方追偿。本合同另有约定的从其约定。

12.7 若乙方未按约定向甲方提交销售任务、组织例会及汇报的，则甲方有权自逾期之日起，以上月销售代理佣金为基数（上月无佣金的，按照 10 万元为基数），每日按千分之一向乙方收取违约金。逾期达 20 日的，甲方有权单方解除合同。

第十三条 知识产权归属

13.1 乙方或乙方代表，根据本合同代理服务内容直接向

甲方提出建议之所有资料或文件所涉及的，包括但不限于前述资料或文件的所有权、知识产权归甲方所有。乙方不得将相关资料用于与履行本合同无关的任何用途，并不得提供给第三人。

13.2 甲方提供给乙方参考的有关项目的资料以及销售客户资料的所有权、知识产权归甲方所有，乙方未经甲方书面同意，不得任意使用发布或向第三方提供项目一切相关资料。

13.3 在任何情况下，甲方和乙方各自拥有的商标权都不得受到对方和任何第三方的侵害。

13.4 双方保证向对方提供的各项资料文件具有完整有效的所有权、处分权和知识产权。如因此导致一方涉及侵权纠纷，则由该方负责处理该等纠纷，给对方造成损失的，应当予以赔偿。

13.5 乙方向甲方单独进行工作汇报，任何工作汇报均谢绝以下第三方在场：房地产销售代理公司、房地产顾问公司、房地产策划公司等其他同行业、同性质公司。

第十四条 保密事宜

14.1 甲乙双方同意：在本合同有效期内及本合同有效期届满或终止之日起直至甲方对外公开之日止，本合同内容以及甲方向乙方提供的有关信息情报、资料、合同或乙方向甲方提交的咨询报告及相关文件，均是商业机密文件，应当

严格予以保密，不得在未获得对方书面认可的情况下，以任何形式（包括口头和书面）将前述资料和信息直接或间接透露或出示给第三方。甲乙双方均仅限于将该等商业资料或信息透露给予本合同履行直接有关的工作人员，且均需告知有关人员此项保密义务。否则，双方将保留向对方追究由此而引起的直接经济损失及法律责任的权利。

14.2 未经甲方同意，乙方不得以任何形式（包括口头和书面）向第三方提供任何与本项目有关的市场、销售、推广企划等成本费用、策略和执行的细节，如发现乙方泄露，甲方有权向乙方追究因此而造成的直接损失，且甲方可单方解除合同。

14.3 合同有效期内及终止后，保密条款仍具有法律效力。

第十五条 争议的解决

甲乙双方在执行本合同时产生争议，双方应本着友好的态度协商解决；如协商一致，可以签订补充协议；若协商不成，则任何一方均可向甲方所在地有管辖权的法院提起诉讼。

第十六条 合同的完整性及法律效力

16.1 本合同的形成、效力、解释、签署、修改及终止均受中华人民共和国有关法律法规和地方性规定的约束。

16.2 甲乙双方联络方式均以本合同所记载的电话、通信地址为准，双方保证对所提供资料的真实性负责。需要以书面形式通知的，均需以邮政 EMS 方式寄送至指定通信地址。

如一方联络方式有变更，变更联络方式应在变更之日起 2 日内以书面方式通知对方，否则另一方以本合同约定的联络方式所做出的任何通知均为有效，一方按照本合同约定的通信地址向另一方发送书面文件（EMS 方式）被退回的，以书面文件寄出之日起第五日即视同送达。

16.3 本合同正文为清洁打印文本，如双方对此合同有任何修改及补充均应另行签订补充协议。合同正文中任何非打印的文字或者图形，除非经双方分别确认同意，否则，不产生任何约束力，也不可推定或默视为有效。

16.4 本合同附件及补充合同构成本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

16.5 如本合同的部分条款被宣布无效，应不影响本合同任何其他条款的效力。

16.6 合同的任何一方未能及时行使本协议项下的权利不应被视为放弃该权利，也不影响该方在将来行使该权利。

16.7 本合同一式四份，甲方执三份，乙方执一份，具有同等的法律效力。

16.8 本合同自双方签字盖章起生效。

附件：

1. 《乙方销售代理工作实施细则》
2. 《销售任务月度分解表》

甲方：（盖章）

乙方：（盖章）

授权代表：

授权代表：

法定代表人（签名）：

法定代表人（签名）：

签署时间：2026年4月14日

附件一：《乙方销售代理工作实施细则》

一、销售代理工作

1. 负责销售组织与部署，组织销售人员按照既定的销售策略，进行销售部署，并按要求按时、准确、严格地执行，包括销售人员项目培训、销售人员对外宣传口径的制定、销售人员调动指引客户策略、展销会认购组织、销售信息渗透部署、促销组织执行、日常和阶段性现场销售组织等。

2. 提供专业的现场接待工作，在甲方委托范围内与购房客户签署《认购书》和《商品房买卖合同》，并指导购房客户按合同约定及时足额缴纳约定款项。

3. 现场购房客户和销售信息的收集和整理，并向甲方提供销售日报表、月报表、季报表等。

4. 乙方组建渠道中介管理服务团队，对各渠道进行统一管理，同时针对甲方进行专人对接汇报服务。

5. 乙方可做分销渠道网络的建立，整合威海及外地的各大中介，形成统一分销服务网络。

6. 乙方可做直属客户持续开发、带访、电话及网络 CALL 客户服务，项目单页派发服务，包括派发范围规划，派发执行管理，项目形象展位巡展服务，分销商大会的执行及经纪人中介服务。

7. 乙方配合交房阶段的服务工作。

二、客户报备制度及界定标准

1. 报备：代理公司带客报备客户使用微信群报备，每家代理公司一个微信群，由代理公司专人来访前半小时以上进行报备，报备内容含客户姓名（全名）、联系电话（全号），甲方渠道经理对客户进行明源筛查，明源内无客户信息或最后一次来访后 45 天以上客户视为有效客户。

2. 来访：代理公司带客户来访后由接待置业顾问填写《来访客户确认单》，确认单一式三份，甲方留存 2 份（销管存档 1 份，销售现场存档 1 份），代理公司留存 1 份，需标明来访渠道，并由置业顾问确认客户是否到访，甲方销管、销售经理、渠道经理、营销部经理进行复核。客户多次到访需每次填写客户确认单。

3. 客户保护期：甲方给予代理公司客户保护期为有效客户最后一次到访后 45 天。超过保护期客户于其他渠道成交视为成交公司业绩。客户每次到访需代理公司进行报备，未报备客户不重新激活保护期。

4. 代理公司拓客：代理公司不允许在项目红线内进行拓客，违规拓客视为无效客户。

5. 宣传推广：代理公司对外宣传含城投内容的需由甲方审核后方可对外发布，如未经审批出现宣传推广问题甲方可要求代理公司退场并赔偿相关损失。

6. 客户归属判定

6.1 代理公司需在至少于客户到访前 30 分钟推荐客户，当客户电话号码被推荐后，由现场判定客户是否有效。

6.2 代理公司客户归属判定资料包括：到访客户信息确认单。

6.3 如出现两家或两家以上渠道公司在客户认定上有争议的情况时，需首先保证客户成交，在成交后渠道客户的最终归属判定以微信报备时间及提供相应的直系亲属关系证明，且未过有效期为标准，严禁渠道公司工作人员当着客户面发生争抢客户行为；

6.4 被推荐客户有多个电话号码，其中一个电话号码（不同于推荐确认的电话号码）在代理公司推荐客户日期之前曾在项目登记过，未超过 45 个自然日的，则认定为推荐无效；（认人不认号）；被推荐客户有多个电话号码，被不同的代理公司以不同的电话号码推荐，分为以下两种情况：

A: 多方代理公司推荐，以推荐人优先带访为准；

B: 若多方渠道（老业主/员工/代理公司）同时带领被推客户到达案场，则需和被推荐客户确定自己属于哪方推荐，如果被推荐客户无法确定，则以报备先后顺序为准；

最终客户归属无论前期经过何种程序，最终以甲方书面盖章确认，甲方有最终的审核权，即使前期有相关人员签字确认，也不能作为最后甲方书面审核的最终权利。

三、各类报表及提报要求

1. 乙方必须在每天晚上 17 点前将当日销售日报表汇总及签署的《认购书》报甲方。

2. 甲乙双方代表约定每月 25 日前进行每月一次的项目销售总结和计划例会，总结每月的销售工作情况，对下个月的销售工作计划进行讨论和部署，甲方及时介绍项目工程进度、配套等影响销售的各方面情况。

3. 每月最末一周，甲乙双方共同对乙方派驻现场策划、销售队伍，进行包括销售、策划、客户接待、客户满意度等代理服务工作内容的检评，遇有不合格的工作人员（所有专项工作小组成员），甲方有权要求乙方更换，乙方必须调整不合格人员。

4. 每周向甲方提交现场客户登记情况和销售情况的分析简报。

5. 每月 5 日前向甲方提交上月度销售、客户情况、竞争对手、市场情况的总结，以及下月度销售计划建议。

四、其他内容

1. 乙方保证提供高质量的市场策划、销售工作，按照有关法律规定和本合同约定为甲方提供代理服务，对甲方所委托事项按时、保质、准确完成。

2. 乙方所有策划方案、相关建议文案、市场调查、信息资料分析报告等以书面形式向甲方汇报，甲方书面同意后方

可执行。

3. 乙方须按甲方要求，制定售价表及付款方式，并经甲方书面批准后进行销售。

4. 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、虚假或过度承诺，否则因此造成的损失由乙方承担。

5. 乙方负责按甲方确认的范本与购房客户签署《认购书》和《商品房买卖合同》，负责对购房合同条款向购房客户作出合理、合法解释，指导购房客户缴交各期购房合同约定款项和税费；督促、协助业主办理银行按揭手续，收集购房客户按揭贷款资料；协助甲方办理商品房买卖合同公证、鉴证，负责向购房客户催缴购房款；协助办理物业交付手续等一系列售后服务工作；并及时将购房客户资料转交给甲方。协助甲方办理不动产权证书；

6. 乙方应制定并按双方确认的《该项目现场销售管理制度》《该项目项目销售手册》等销售策略、促销、折扣办法等执行有关现场接待、销售认购等工作，非经甲方同意，乙方不得更改执行任何有关规定或决议。

7. 乙方须确保按照有关法律法规的规定，进行现场接待和销售认购工作，维持销售现场销售秩序。在销售过程中不得存有欺瞒、擅自收取定金、房款或佣金等不法销售行为。

8. 乙方有权按本合同约定获取销售代理佣金。

9. 乙方应对每一个专项销售人员进行全面售前培训（包括后期补充的销售人员），保证每一名销售人员具有符合行业标准和法律规定的专业素质。

11. 乙方在一切营销推广工作中（含员工言行）均须自觉维护甲方和该项目的品牌形象、社会声誉，若因乙方造成的甲方和该项目品牌形象的损害及损失均由乙方承担责任。

12. 除甲乙双方协商外，乙方自行承担其派出人员的工资、佣金及相应的福利保险及根据本合同约定履行相应义务导致的一切开支和责任。

13. 合同签订后，乙方前期策划人员需马上到位与甲方工作人员进行对接并开展工作，根据本合同约定的销售专业工作人员必须确保在合同签订之日起 5 日内到岗。

14. 乙方代表负责对于甲方提出须确认的各项事宜，向乙方公司汇报审核并由乙方公司签章确认。若乙方在本合同期间发生重大的销售有关变动，该协调人应及时向甲方进行书面通报。负责与甲方就行销策划及销售代理工作事宜进行沟通、联系与推动，组织专业人员形成本项目服务专案组，制定详细的工作执行计划并安排实施。

15. 乙方提供《该项目现场销售管理制度》作为甲方监督乙方日常规范工作的考核依据，现场管理制度经甲方认可后作为合同附件。

16. 乙方为本项目服务的人员由策划团队和销售专业工

作人员组成及简介：

策划团队：

项目总监：夏晓强。

策划经理：汪红。

销售团队：

销售总监：

姓名：庄晓燕。

电话：18763115126。

简介：具备 15 年房地产销售实战经验，10 年以上品牌房企项目销售管理经验。

销售经理：

姓名：董伟。

电话：19963182118。

简介：具备十年房地产销售实战经验，5 年以上一线销售团队管理经验。

销售员：

姓名：韩君、王瑾、王志捷、纪少梅。

电话：17863111189、13021650680、13296304807、18663198968。

简介：拥有超过十年的销售经验，在地产行业有着深厚的积累，并且都曾服务于品牌房企，综合能力强。

附件二：《乙方销售任务分解》

卧龙山居乙方年度总任务为 6000 万元，将年度任务进行任务分解：

2026 年 4 月 - 2027 年 3 月销售任务分解													
月份	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月	合计
任务	7%	7%	7%	7%	7%	7%	8%	8%	15%	12%	8%	8%	100%
金额 (万元)	400	400	400	400	400	400	500	500	900	700	500	500	6000