

渠道销售合同

委托方（甲方）：威海市富环房地产开发有限公司

受托方（乙方）：威海正嘉房地产营销策划有限公司

合同签订地：威海市环翠区

根据《中华人民共和国民法典》及国家有关法律、法规的规定，甲、乙双方在平等、自愿、公平、诚信与互利的基础上，经友好协商，就甲方委托乙方对环晟盛悦府项目进行分销代理及渠道整合事宜，达成如下协议，以资共同遵守。

总则

1.合同的组成部分

- （1）中标通知书
- （2）本合同书
- （3）招标文件
- （4）乙方的投标文件

上述文件相互补充，合同各方必须予以遵守执行。若有不明确或不一致之处，以上列次序在先者为准。

2.委托项目对象名称及地址

- （1）渠道项目名称：环晟盛悦府小区
- （2）项目地址：环翠区统一南路与仙姑顶路交会处

3.委托渠道形式

委托渠道形式：甲乙双方协商确定在委托期限内，乙方拥有该项目的分销权及非唯一渠道整合权；同时乙方应提供必要的身份证明，包括营业执照、身份证等，甲方核实后有权留档备查（复印件）。

4.委托期限

本合同签订之日起1年。

5.本合同生效后，乙方提出推广策略及销售方案，并经甲方认可后方予执行。如果市场变化，该策略及方案可由乙方提出变更建议，在征得甲方同意后方可执行。

6.合同期内所有的项目策划、推广策划等工作成果的知识产权归甲方所有。

7.在合同期内如因乙方不作为导致的甲方销售案场客户来访量不佳，销售业绩未达标，甲方有权解除合同。

8.乙方服务质量必须符合 PURM202603020001选定环晟盛悦府项目渠道销售服务单位项目招标文件要求、乙方投标文件的承诺及本合同要求。

第一条 渠道佣金费用

该项目渠道佣金费用由甲方负责支付给乙方。乙方与第三方签订合作协议的佣金由乙方自行支付，与甲方无关。

第二条 甲方权利与义务

1.甲方保证在双方合作期间，客户购买的该项目物业的实际

情况与甲方所提供的材料相符，且该项目拥有无争议的合法权属，产权明晰，无纠纷、争议。如因实际情况不符或产权不清造成乙方无法代理或产生代理纠纷，视为甲方违约，所发生的任何纠纷均由甲方负责协调处理。

2.保证该项目的开发与销售符合国家相关规定，具有完全合法性。

3.保证该项目的工程进度与工程质量、设施配套并承担所有责任。

4.负责办理该项目交付、办理大产证等所需的与政府部门有关的手续，按时取得相关批准文件及执照。

5.甲方负责落实确定按揭银行并协调按揭银行及相关部门充分配合销售，负责安排财务及出纳人员在销售现场收取定金及房款，客户支付定金及房款时甲方应开具相应收据给客户，甲方集中办理产权证时开具正式购房发票给客户。

6.甲方应在本合同签订后七日内向乙方提供与该项目有关的所有资料和信息（包括但不限于项目五证（电子版证明或复印件）、交房标准、电子版房屋户型图、社区配套说明、房屋效果图、销售价格表等），并确保所提供的基础数据和信息的合法性、及时性、正确性和有效性。

7.甲方须及时协助完成和确认该项目运作过程中需要的道具的准备、广告计划的实施及工程进度要求方面的工作。

8.在该项目分销及渠道整合销售阶段，甲方应对乙方在销售

中所受理的成交客户予以确认。经甲方确认的客户，视作乙方代理期间的业绩。

9.甲方案场置业顾问负责客户接待及项目讲解工作，配合乙方与购房客户签署销售房屋有关的认购书及合同文本签署前的填写。

10.甲方负责提供现场销售中心并使其符合销售接待条件。

11.在本合同履行期间，甲方如变更正在执行的价格或者销售政策，应在新价格或者政策执行日的前【3】个工作日，以书面或电子版形式（微信、QQ或邮件形式）告知乙方，乙方在收到通知后应予执行。

12.甲方有义务对此合同存在的商业秘密性条款保守秘密。

13.甲方授权岳正宇 王鸿宇作为项目对接负责人，联系电话 15588352555 13346318562，负责与乙方进行项目工作对接。乙方确定由夏晓强与甲方保持联系，联系电话 18766592616，负责业务沟通及日常联系。如一方人员发生变动，须及时书面通知对方。工作内容包含不限于对乙方发布项目信息的确认、乙方成功推介客户确认、成功销售确认、对账结算确认等；以上内容由甲方授权的项目对接负责人签字确认为准。乙方推介客户成功认购或签约该项目，甲方有义务为乙方签署该套房屋的业绩确认单（具体见附件），并以此作为确认销售成功及未来结算分销代理费用的有效依据（客户交清全部房款或贷款客户抵押手续办理完毕并在银行放款后乙方方可结算佣金，否则不视为销售成

功)。

14.甲方有权针对不同销售阶段对于销控房源及价格加以调整，乙方须严格遵照执行。

15.在客户签署购房合同并交纳首付款前，若因客户退房或逾期不签署购房合同及未及时交纳房款时，甲方有权没收客户之定金，此种情况不视为乙方销售成功，甲方不支付乙方相关分销代理费。

16.乙方推介的客户成功签约并且缴纳了房款后，因任何原因退房均不视为乙方销售成功，甲方不支付乙方该套房分销代理费；若甲方已经支付乙方该套房的分销代理费，则乙方必须在客户退房后的 15 日内返还甲方已支付的该套房屋的分销代理费或从乙方未结算的分销代理费中扣除相应金额。

17.乙方推介的已交定金或已交首付签约客户提出退房的，乙方有责任主动独立与客户进行协调工作，若协调不成的仍要求退房的，客户退房事宜则由甲方最终确定处理结果，乙方对处理结果应积极配合并接受。

18.甲方有权对项目进行各节点的销售促销优惠活动，活动期间乙方应积极配合。

19.一切有关该项目之合同文件均需由甲方签订，乙方签署均属无效且违约行为，由此带来的经济损失及法律责任由乙方负责，甲方保留追究进一步经济赔偿及法律责任的权利。

20.乙方不得擅自承诺客户任何条件，乙方对客户传达的关于

项目的一切信息应与售楼处销售人员保持一致，如果因乙方个人对客户的不实介绍及承诺引起客户不满或纠纷的，首先由乙方自行解决，调解无效且对销售工作形成不便及影响项目形象声誉的，甲方有权扣除该套房的乙方销售所得佣金。以及追责因乙方行为给甲方造成的经济损失和法律责任，并取消乙方的分销资格。

21.如双方或双方工作人员在履行合同过程中发生争议或纠纷的，任何一方及工作人员在甲乙双方未就争议或纠纷作出明确解决方案之前，不得擅自通过任何渠道作出损害另外一方商誉的行为，否则另外一方有权要求侵权方承担违约责任，一方工作人员违约视为该方违约。

22.甲方有权对乙方进行考核，考核标准详见附件一。乙方若未履行本合同约定义务或未按照甲方标准执行，甲方有权随时终止合同，甲方不承担乙方任何赔偿责任。

第三条 乙方权利与义务

1.乙方负责该项目的销售及渠道整合等工作。

2.乙方负责每月根据销售节点，制定相应的销售策略及营销方案。

3.乙方所提出的营销方案、销售策略、制作推广相关电子资料，包括且不局限于微信稿、推广视频等，均需事先征询甲方意见并获得甲方批准确认后方予实施。

4.要求乙方派常驻案场工作人员1名，具备1年以上相关从业

经验。乙方委派的销售人员、渠道工作人员工资及奖金均由乙方自行承担。

5.乙方保证销售口径的真实性，不夸大、不缩小、不隐瞒，未经甲方书面授权，不得向客户予以预/出售合同以外的书面承诺，如因乙方虚假宣传造成的行政处罚需由乙方自行承担。

6.合同期内负责协助甲方督促客户及时缴纳房款，以及协助办理销售登记等手续。

7.乙方如出现一房二卖、突破销售底价等情况，由乙方自行承担全部责任，给甲方造成损失的，需赔偿相关损失。

8.乙方提供本合同规定的渠道服务所发生之以下各项目相关费用，包含与渠道销售所发生的自行组织相关人员的交通、通讯费、津贴、餐饮、差旅费等实务性费用均由乙方自行承担。

9.乙方组团来访的客户须向甲方售楼现场递交所有客户姓名、地址的明细，以便甲方在以后的工作中确认该客户的归属。成交的客户必须填写真实的地址、电话以便甲方在后续的工作中进行催款通知、接房等事项。

10.在委托期限内，乙方负责向甲方推介客户，并以来访登记确认的形式向甲方确认该客户的真实性和有效性，若该客户在乙方推介前已自然到访售楼处，则不视为乙方推介客户。

11.严格遵守购房客户相关手续、款项收取程序，不得出现违规违法行为。

12.乙方推介客户到访过售楼处后，该客户认购前的跟进服务

工作由乙方负责，成交后的后续问题调解、签约、催款及入住乙方必须积极配合，如乙方不积极配合的，该套房甲方应支付乙方的销售佣金酌情减免。客户所定房屋达到签约条件，客户自交定金之日起，如超过商品房认购书规定日期未签订协议的、变更客户姓名的、未按协议交清首付的（特殊情况除外），甲方将没收该套房的定金并另行销售，乙方无权干涉，此情况与甲方无关，甲方不予结算佣金给乙方。

13.乙方应积极开展委托项目销售工作，对介绍客户过程中出现的问题及时向甲方反映。

14.乙方在推介客户看房过程中客户的人身、财产、安全等责任均由乙方承担，甲方不承担连带责任。

15.乙方所带客户在本项目成交后，交纳定金最少不低于50000元（伍万元整），此定金数额仅限付款时间在30天以内的客户，当客户的付款时间超过30天，乙方应就客户的特殊情况和甲方协商，客户需要交纳的定金数额由甲方决定，甲方有权根据客户的付款时间长短，上调上述定金的数额。

第四条 渠道代理佣金及结算方式

（一）渠道代理佣金

1.本合同渠道商的基础佣金政策为：项目住宅销售佣金为销售总房款的 2.8%，项目商业销售佣金为销售总房款的 3.9%。如有变动，以项目当月佣金政策为准。

2.渠道商的业绩奖励政策及其他佣金政策以案场当月政策为

准。

3.渠道代理佣金实行业绩指标考核制，考核周期为每个自然季度（不满一季度按一季度进行考核），考核项目为来访指标（50%）、认购业绩指标（50%）。甲方预留乙方当季度认购业绩佣金的5%作为考核佣金（即：预留考核佣金=当季度认购业绩完成金额*乙方认购佣金提成比例*5%）。甲方于每季度初制定当季度考核指标，以甲乙双方签字确认的《渠道分销商考核指标确认表》（详见附件一）为准。预留考核佣金完成系数=实际来访/来访指标*50%+认购业绩完成额/业绩考核指标*50%（实际来访/来访指标或认购业绩完成额/业绩考核指标最高不超过1）。

发放标准：（1）当季度次月结算时发放；（2）若来访、认购业绩指标均已完成，预留考核佣金全额发放；（3）若未完成来访、认购业绩指标，按实际完成系数*预留考核佣金发放。

若乙方当季度未产生任何认购业绩，甲方有权在当季度期满后单方面解除本合同。

（二）结算方式

1.结算条件：一次性付款的客户，在客户签订购房合同且甲方获得全部房款后，即视为乙方达到佣金结算条件；按揭付款的客户，在签订预售合同且贷款发放至甲方账户甲方收到全部房款后，即视为乙方达到佣金结算条件；

2.结算周期：每月5日由乙方汇总上月达到结算条件的房源明细至甲方，经甲方审核无误后，乙方按照甲方要求开具正规增

值税专用发票并申请结款，如当月 5 日前乙方未按甲方要求提供结佣相关的资料，则顺延至次月，甲方收到乙方发票后 60 日内将佣金结算给乙方（如遇国家政策调整，则按国家规定的最新税率随时调整并执行），经协商，乙方同意在甲方特殊情况下提供不超过 3 个月的佣金垫付。垫付佣金应于客户完成网签手续且房款结清后 7 日内，支付至对应经纪人或门店账户。

甲乙双方结算时，发生的汇款费用和银行手续费由收款方负担。

乙方同意甲方向以下账户付款，视为甲方履行了支付义务。

结算单位/个人：威海正嘉房地产营销策划有限公司

结算银行&账号：中国建设银行股份有限公司威海乐天支行
37050170740100001251

乙方保证向甲方提供的账户和联系人信息真实有效，当信息发生改变时，及时以书面方式通知甲方。

第五条 客户认定、部分区域保护

1.乙方带看前通过报备形式与售楼处销售人员确认此客户为有效客户后，方可带看。售楼处未收到乙方报备信息，由其他渠道带访至售楼处，该客户不计入乙方有效渠道整合客户。

2.现场正常到访客户、老业主介绍客户、甲方公司客户，不计入乙方有效客户范围。

3.乙方已成交客户再介绍其他客户来购房，被介绍客户如果自行到销售现场且并没有说明是某家分销商介绍的，此客户将视

为销售现场正常到访客户，与任何分销商均没有关系。分销商需认真、积极跟进自己的客户，因跟进不足造成客户流失的，后果自负。

4.同一客户分不同情况到访销售现场的，有以下几种情况：

1) 夫妻或家庭不同成员其中一方先行到达现场的，判定为现场正常到访客户；

2) 公司集团购买，不同客户自行到现场看房，该组客户判定为现场正常到访客户；

3) 职员为老板看房，视现场情况判定客户归属；

4) 由老客户介绍新客户来看房，新客户判定为现场自然到访客户。

以上几种情况由案场经理、主管及置业顾问以成交人姓名和记录时间来进行最终确认。

第六条 客户登记

1.客户由乙方带至售楼处并进行登记，并确认客户来访情况。

客户确认标准为客户姓名或姓氏（以姓氏报备时，姓氏后必须备注客户性别）以及客户的手机号。

2.客户登记有效期：所有渠道带客均以当天到访为准。仅允许客户“当天到访当天登记”，不允许提前一天（自然日）及更早时间的报备登记，否则视为无效客户，且不计提佣金。

3.客户看房必须由乙方陪同客户到访，客户独自来访则不视

为该乙方客户。凡经甲方确认有效的分销商带访客户抵达案场后第一时间进行客户登记确认，客户归属确认以来访登记为准。

第七条客户判单原则

在销售过程中出现两家或多家撞单时，首先由乙方负责协调、协商解决，妥善平衡各方利益，若乙方协商未果时，由甲方按以下原则判单。

A、客户未交定金时撞单

1.两家分销商撞单：一批客户同时被两家分销商带过

（1）如果客户成交时只有其中一家分销商在场，按四六分配佣金，在场分销商占六成，不在场分销占四成。

（2）如果客户成交时两家分销商同时在场，平均分配佣金。

2.三家分销商撞单：一批客户同时被三家分销商带过

（1）如果客户成交时只有其中一家分销商在场的，佣金总额拿出 1000 元给中间的分销。余下部分按四六分配佣金，在场分销商占六成，不在场分销商平均分配四成。

（2）如果客户成交时有两家分销商在场，另一家不在场的，佣金总额拿出 1000 元给中间的分销。余下部分按五五分配佣金。

（3）如果客户成交时三家分销商同时在场，三家平均分配佣金。

3.四家及以上分销商撞单：现场只认同首访和成交，佣金总额中的 1000 元，由中间带访的分销均分。

B、客户已交足额定金

客户已交了足额定金的情况下，视为已完成销售，再有分销介入不计分销业绩。

第八条 违约责任

（一）甲方的违约责任

1.甲方须保证其所提供的物业销售法律文件和资料真实、合法、有效，否则，乙方有权单方面解除合同。

2.甲方应保护乙方的个人信息和客户信息，甲方不得泄露乙方的个人信息和客户信息，由此引起的一切责任和损失均由甲方承担。

3.如经乙方提供确切证据并经甲方调查核实，甲方工作人员存在通过不正当手段将乙方推介客户转化为甲方自有客户或介绍给其他中介代理，导致乙方无法获取佣金的，视为该客户由乙方推介成功，甲方应当按照合同约定向乙方支付客户已购房产的全部佣金。

4.甲方有下列情形之一的，乙方有权解除本合同

- （1）甲方不具备或丧失履行合同的主体资格或资质；
- （2）甲方提供的房源存在产权不清等权属争议；
- （3）甲方与其他销售代理恶意串通，损害乙方的利益的；
- （4）甲方违反保密义务的；

乙方选择解除合同的，自乙方解除合同的书面通知送达甲方之日起本合同解除。

（二）乙方的违约责任

1.乙方擅自向客户收取定金、房款及与房屋有关的费用的，视为乙方违约。乙方应将擅自所收定金、房款及费用交付开发商（或甲方）并承担相应的赔偿责任，由此引发与买方纠纷的，乙方自行解决，给甲方造成损失的，乙方须赔偿，甲方有权直接在未付乙方代理佣金中扣除，不足部分可向乙方继续追偿。如有上述行为，乙方还应另行按擅自所收款项的百分之二十向甲方支付违约金。

2.因乙方原因造成甲方名誉、经济损失或引发甲方与第三方纠纷的，视为乙方违约。甲方有权罚没乙方该套房源渠道代理费，情节严重者，甲方取消乙方的渠道资格，并有权单方解除本合同。

3.乙方在发生撞单等任何情况下，均禁止擅自在客户面前争吵，如因个人行为影响了甲方及开发公司的正常工作，将视情节轻重，甲方有权对乙方做出给予警告并罚没乙方该套房源渠道代理费，情节严重者，甲方取消乙方的渠道资格，并有权单方解除本合同。

4.乙方发生恶意竞争，扰乱市场行为的，一经查实则立即取消乙方销售该项目渠道商资格。

5.若甲方的售楼员私自和乙方达成协议，将现场的自访客户走单给乙方，甲方有权罚没乙方该套房源渠道代理费，情节严重

者，甲方取消乙方的渠道资格，并有权单方解除本合同。

6.乙方在网上宣传须征得甲方书面同意方可进行，不允许乙方在网上出现低于售楼处对外统一的销售价格进行宣传。甲方一旦发现乙方有此现象，甲方有权罚没乙方该套房源渠道代理费，情节严重者，甲方取消乙方的渠道资格，并有权单方解除本合同。因此而被甲方取消代理资格的渠道商，甲方不允许挂靠在其他渠道商身上，甲方一旦发现上述情况，将取消被挂靠渠道商的渠道资格，并没收相应房源佣金。

7.乙方严格遵守甲方制定的渠道管理规定，如出现违规，甲方有权视情节轻重予以处罚，例如：虚构客户信息、恶意阻止客户购买意愿等破坏、损害销售的不当行为，乙方应承担违约责任。乙方第一次违规，甲方有权扣除乙方的一套佣金作为罚金。乙方第二次违规，甲方有权单方解除本合同。

8.未经甲方或开发商同意，在本项目营销中心附近或临售展厅为中心半径2公里范围内，乙方不得悬挂带有“环晟盛悦府”项目名称的门头，否则甲方有权单方解除本合同。

9.禁止乙方在售楼处现场争抢他人客户，禁止乙方在售楼处及样板间外500米范围内截留客户，严禁与售楼处自访、其他分销商的客户打招呼、聊天及互相留取电话号码等行为。甲方一旦发现乙方有此现象，甲方有权单方解除本合同。

10.若乙方未按本合同第四条第二款约定提供佣金垫付，甲方有权单方解除本合同。

11.若乙方不配合签订《渠道分销商考核指标确认表》，甲方有权单方解除本合同。

第九条 转让条款

未经合同其他方书面同意，任何一方不得全部或部分转让其在本合同项下的权利和义务。

第十条 保密条款

1.未经合同其他方书面同意，任何一方对本合同和各方相互提供的资料、信息（包括但不限于商业秘密、技术资料、图纸、数据、营销策略、销控情况以及与业务有关的客户的信息及其他信息等）负保密责任，并不得向第三方披露上述资料和信息，应避免一切有可能损害任何一方利益的事宜。

2.任何一方泄密导致合同其他方遭受损失的，泄密方应赔偿合同其他方所有经济损失，并向合同其他方支付违约金 10 万元。

3.甲乙双方均仅限于将该等商业资料或信息透露给与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。各方工作人员违反保密义务给对方造成损失的，视为其所属单位违约，守约方将保留向违约方追究由此而引起的直接经济损失及法律责任的权利。

4.本保密条款具有独立性，不受本合同的终止或解除的影响。

第十一条 不可抗力

因地震、台风、洪水、海啸、火灾、战争、暴乱、罢工、疫情及其他合同双方不能预见、不能避免并不能克服的客观情况导

致本合同不能履行或不能完全履行时，遭遇上述不可抗力的一方，应立即将相应情况用书面通知对方，并于三日内提供不可抗力发生的详情及本合同不能履行，或者部分不能履行，或者需要延期履行的理由的有效证明文件，此文件应由不可抗力事由发生地区的公证部门出具。根据不可抗力事由对履行本合同影响的程度，由双方协商解除本合同，或者部分免除本合同的履行义务，或者延期履行本合同。

第十二条 通知送达

本合同记载的地址为各方的送达地址，若送达地址及联系方式变更，变更方应于变更之日起三日内书面通知对方。任何一方或司法机关因本合同相关事宜发送的包括但不限于各种文件、通知、传票、法律文书等相关文书按合同记载地址邮寄，签收日期即视送达之日。如因提供的送达地址不准确、指定收件人拒绝签收、送达地址变更未及时书面通知对方等原因导致相关文书未能被受送达人实际接收的，邮件回执上注明的退回之日视为送达之日。

第十三条 争议的解决

凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，合同双方应通过友好协商解决；如果协商不能解决，任何一方均有权向甲方所在地人民法院提起诉讼。

第十四条 其他

1. 本合同自双方法定代表人或授权代表签字或盖人名章并加

盖双方公章或合同章后生效。

2.本合同一式肆份，甲方执叁份，乙方执壹份。

3.附件与本合同具有同等法律效力。

第十五条

未尽事宜甲乙双方友好协商，达成协议双方签字、盖章后与本合同具有同等法律效力。

附件一：渠道分销商考核指标确认表

附件二：渠道分销商业绩确认单

附件三：廉洁合作协议

甲方（盖章）：威海市富环房地产开发有限公司

注册地址：山东省威海市环翠区竹岛街道南竹岛 E 区 9 号

法定代表人：王珉昊

统一社会信用代码：91371000MA3TPKCY4L

电话：0631-5991511

签署日期：2026年04月23日

乙方（盖章）：威海正嘉房地产营销策划有限公司

注册地址：威海市经济技术开发区名著小区 4 号-12

法定代表人：

统一社会信用代码：91371000MAC9B0EF9M

电话：18766592616

签署日期：2026年04月23日

附件一

渠道分销商考核指标确认表	
项目名称： 环晟盛悦府	
渠道分销公司：	
考核指标：	
考核季度：	
考核规则：	
备注：	
渠道分销商确认：	
项目案场经理确认：	
营销管理部确认：	
日期： 年 月 日	

附件二

渠道分销商业绩确认单			
项目名称:		日期: 年 月 日	
客户姓名		联系电话	
认购时间		房号	
房屋面积		成交总价	
优惠情况		付款情况	
佣金情况			
备注:			
渠道分销商确认: 置业顾问: 案场经理:			
营销管理部确认:			
公司分管领导审批:			
公司总经理审批:			
财务归档			

附件三

威海市富环房地产开发有限公司 廉洁合作协议

签订方名称：威海市富环房地产开发有限公司（简称富环公司）

签订方名称：威海正嘉房地产营销策划有限公司（简称合作单位）

为促进双方廉洁高效合作、双方工作人员廉洁从业，经双方共同协商，就业务往来中的廉洁事宜达成一致意见，签订如下协议：

第一条 双方的责任

（一）严格遵守党和国家有关法律法规及公司有关廉洁从业的制度规定。

（二）双方本着公开、公平、诚信的原则，自觉遵守协议约定，不得损害国家、集体利益以及个人合法权益。

（三）双方要加强互相监督，对违反协议行为及时提醒并予以纠正，发现违法违纪行为及时告知富环公司（详见第四条）。

（四）对违反《廉洁合作协议》约定的行为，富环公司按照有关规定给予本公司相关责任人党纪、政纪处分，涉嫌犯罪的，移交司法机关追究刑事责任；合作单位人员存在违反职业操守行为的，富环公司有权利要求合作单位对其人员进行查处，并保留终止相关合同、将合作单位列入合作伙伴黑名单的权利。

（五）富环公司的《廉洁合作协议》管理人员或相关人员在是对合同执行情况进行检查或抽查时，合作单位应给予配合。双方人员存在弄虚作假、玩忽职守、包庇纵容等行为的，双方单位均应对责任人进行处置。

第二条 富环公司义务

（一）富环公司在业务委托过程中，应做到公平、公正、公开，禁止暗箱操作，不得泄露应当保密的项目信息。

（二）富环公司人员及其配偶、子女、特定关系人不得与合作单位人员发生任何非工作的往来，包括但不限于以下内容：不得收受对方馈赠的任何现金、贵重物品、有价证券等；不得要求或接受对方为其住房建修、婚丧嫁娶、出国等提供资助；不得介绍亲友从事与双方合作有关的业务活动；不得收受回扣；不得参加合作单位组织的宴请、娱乐、旅游等活动；不得要求对方报销应由本人支付的费用等；不得吃拿卡要或变相吃拿卡要。

（三）富环公司人员若违反《廉洁合作协议》约定，按照有关规定给予党纪政务处分；涉嫌犯罪的，按照有关程序移送司法机关处理。

（四）富环公司人员不得为合作单位超合同约定比例结算款项、多计量、多签证或故意降低验收标准，并从中谋取私利。

（五）富环公司人员不得利用计量、结算、支付等职务权利，故意刁难合作单位以谋取私利。

（六）富环公司人员发现合作单位人员行贿以及其他违反《廉洁合作协议》的行为，有义务向富环公司或其他相关部门举报。

（七）对合作单位所属机构和人员存在违反《廉洁合作协议》约定的行为，富环公司应收集汇总有关违规证据，配合合作单位调查处置。

第三条 合作单位义务

（一）合作单位不得有围标、串标、泄露双方机密，排挤其他经营者的公平竞争，在预决算、招投标和商务报价中弄虚作假、恶意高估冒算或故意以低价扰乱招投标等违反商业道德、扰乱正常竞争秩序等行为。

（二）合作单位人员不得为获取合作利益向富环公司人员送礼、行贿，不得有向富环公司人员提供宴请和娱乐活动及其他有违反法律法规和廉洁从业规定、影响公平交易的行为。

（三）合作单位应对其所属机构和人员严格执行《廉洁合作协议》提出明确的要求，并加强监督和管理。

（四）合作单位应积极配合富环公司开展各项检查、核实工作。

（五）合作单位发现富环公司人员有索贿行为、受贿行为及其他不廉洁行为时，应向富环公司或其他相关部门举报，并有义务提供相关证据。

第四条 富环公司受理举报电话： 0631-5991511。

第五条 本协议双方签字盖章后生效，有效期与主合同一致。

威海市富环房地产开发有限公司（盖章） 威海正嘉房地产营销策划有限公司（盖章）

负责人或授权人：（签字）

合作单位负责人：（签字）

2026 年 04 月 23 日

2026 年 04 月 23 日