**古龙书香璟园项目渠道服务合作协议**

甲方：厦门古龙房地产有限公司

法定代表人：庄宜彬

住所：厦门市思明区湖滨南路366号轻工大厦18楼

联系地址：厦门市同安区祥平街道双吉路与霞煌路交汇处古龙·书香璟园销售中心

联系人：温少倩

联系电话：13666089694

微信：/

QQ：/

电子邮箱：/

受托方: (以下简称“乙方”)

住所:

法定代表人:

联系地址:

联系人:

联系电话：

微信：/

QQ：/

电子邮箱：/

经甲、乙双方友好协商，根据中华人民共和国相关法律法规规定，就书香璟园项目（以下简称“**合作项目**”）所有可售住宅房源渠道服务合作事项达成本协议，以兹双方共同遵守：

**第一条合作名称、宗旨及方式**

1、合作时间与方式： 2025年1月1日至2025 年 3月 31日，甲方委托乙方对甲方项目通过渠道带访及渠道拓展等方式向甲方案场导入客户，以促进项目销售。

2、甲乙双方以有偿服务方式进行合作。

3、合作房源：合作项目所有可售住宅房源。

**第二条承诺与保证**

1、甲方承诺本公司是依法设立并有效存续的具有完全民事主体资格的独立法人，为合作项目的独立开发商，对合作项目权属清晰。

2、乙方承诺本公司是依法设立并取得工商营业执照、连续执业时间3年以上且不存在不良信用记录的独立法人，具有从事本协议约定的合作内容的相应履约能力，并承诺在本协议履行过程中持续保持履约能力。

3、乙方在履行本协议的过程中，应谨慎、勤勉地尽其所能，为甲方谋取最大的市场效益和经济效益，并以此作为订立本协议的诚信表示，甲方亦将全面履行本协议约定的甲方之义务。

4、乙方以其自有的渠道资源为甲方带访意向客户，为甲方楼盘做宣传销售，组织意向客户到楼盘看房，并达成成交。

**第三条联络和沟通**

1、在本协议履行过程中，甲方与乙方均指派专人与对方联络，以保证双方能及时沟通和协调，如需更换授权代表，更换方须提前3个自然日书面通知对方。

2、甲方指定下列授权代表：温少倩（联系方式：13666089694），签字字样： 乙方指定下列授权代表： （联系方式： ），签字字样：

上述授权代表负责就本协议履行过程中及本合同起始日期前相关事宜向对方提出或接收建议、意见、函件、《客户确认书》（详见附件1，下同）、《成交结算单》（详见附件2，下同）、《成功销售确认单》（详见附件3，下同）并签字确认《客户确认书》、《成交结算单》、《成功销售确认单》、《退房确认单》等文书。若对方要求书面回复，除非另有说明，授权代表应在3个自然日内书面回复对方。

**第四条甲方权利及义务**

1、甲方提供“书香璟园”可售房源，通过乙方进行销售推广，确保所展销项目必须是取得五证（《国有土地使用证》、《建设用地规划许可证》、《建筑工程规划许可证》、《建筑工程施工许可证》、《商品房预售许可证》）的现楼或准现楼，该批房源满足国家法律法规及地方性法规政策中关于商品房预售/销售的规定，房源权属状况清晰、合法，且未被出售。

2、本协议签署后，甲方须向乙方提供合作项目相关资料及公司资料，包括但不限于房源信息表、甲方营业执照、预售证等资料复印件，并保证上述资料的真实合法性；同时甲方应就资料中相关内容做出必要的相应说明。

3、甲方授权乙方在本次合作相关文宣品、其合作门店及网站上使用甲方提供的图形/肖像/文字商标/商号/LOGO/司标/旗标/名称，用于宣传、推广和营销活动，但相关宣传资料的内容与发布须事先经过甲方的书面同意。甲方保证合法拥有上述资料的使用权、发布权，不对第三人的合法权益造成侵害。

4、在本协议的履行期限内，所有应由甲方与购房客户签订的《商品房买卖合同》（以下简称“购房合同”）或其他相关房屋买卖文件均由甲方最终审核、签字、盖章，并由甲方享有和承担出卖人的一切权利和义务。甲方负责收取由购房客户支付的购房款项，并由甲方出具相应的合法、有效之收款凭证。

5、甲方应提供专人负责办理物业销售备案、销售按揭、产权办理等相关事宜；由于物业质量、售后服务所引发的相关问题由甲方承担和解决。

6、甲方负责合作项目的销控工作、整体策划和推广工作。

7、甲方有权调整各阶段的销售价格、付款方式、折扣以及优惠等方案，涉及到乙方带访客户所需信息发生变动的，须及时告知乙方。

8、甲方应及时向乙方传达项目信息，对乙方工作人员进行必要的培训。

9、甲方从乙方处获知乙方带访客户信息后，不得引导或配合乙方带访客户避开乙方服务，否则，只要该客户成功购房的，则视为乙方服务成功，甲方应支付乙方渠道服务费。

10、甲方应按照本协议约定及时、足额向乙方支付渠道服务费。

**第五条乙方权利及义务**

1、乙方应当利用自身优势为甲方提供销售渠道拓展支持。

2、乙方应按照甲方的意向，在协议的合作范围内为甲方提供服务并处理与购房客户之间必要的商洽、联络事宜，不得过度夸大、隐瞒甲方信息，不得超越甲方书面授权向购房客户做出任何虚假承诺。

3、乙方应根据甲方要求汇报工作进展，按照双方商定时间提交阶段性工作成果。

4、如乙方工作人员因客户带看需要，至甲方销售现场，需服从甲方现场管理，乙方有义务安排专人配合甲方维持现场秩序，处理各类违规行为。

5、本合作协议终止或解除时，乙方应在15个自然日内向甲方交还剩余的为推广用途而由甲方制作的文件正副本或复制品、资料、图纸、底片及磁盘等资料及市场推广计划等。

6、乙方的渠道拓展行为均应符合法律、法规、规章的规定。

7、乙方不得代替甲方向客户收取任何费用，除非经甲方书面同意。

8、乙方及乙方委托的中介机构进行的项目宣传必须保证真实性，不得违反现行国家法律、法规规定，由此引起客户纠纷及索赔的，由乙方自行处理并承担费用和相关责任。给甲方造成损失的，应承担相应损失。

9、乙方履行本合作协议项下义务时保证遵守国家法律、法规之规定，如有违反，由乙方自行承担相应法律责任，甲方有权向乙方追究。

**第六条客户确认方式及流程**

1、客户认定流程：乙方通过渠道拓展成功带访客户（含意向客户）至甲方售楼处前，**由乙方工作人员应提前半个小时通过古龙房地产服务平台公众号录入报备客户的姓、手机完整号码或前三位和后四位数手机号码（中间四位数号码可保留，报备格式示例： 139\*\*\*\*8888）等客户信息**（线上系统故障时，可通过微信群报备至甲方工作人员处，且截图为凭证，以备至现场后甲方各环节进行核查，否则推荐无效），凭报备成功的二维码出示至甲方工作人员处，进行扫码登记确认。乙方推荐客户到访后，乙方授权代表和乙方经纪人至甲方负责人处填写《客户确认单》，由甲方对到访客户的有效性进行认定。

2、客户认定方式：甲方通过甲方线上系统（包含但不限于金蝶EAS售楼系统、渠道风控系统、“古龙房地产服务平台”微信公众号）等工具判断乙方客户的有效性，凡经甲方线上系统判定无到访记录的或已失效的客户即可认定为乙方有效客户。甲方金蝶EAS售楼系统内客户享有90个自然日保护期，即客户录入金蝶EAS售楼系统90个自然日内即使无复访或未成交,若乙方带其上门看房,判定为乙方无效客户,客户仍归属甲方;若客户在金蝶EAS售楼系统内，但是金蝶EAS售楼系统显示已超过90个自然日,客户在此期间无跟进记录且未成交,乙方带其上门看房则认定为乙方有效客户。

3、客户由原渠道经纪人再次带访的，乙方授权代表和乙方经纪人也应至甲方负责人处填写《客户确认单》，甲方通过报备平台审查到访确认单上客户的有效性，核实后将审查结果反馈给乙方。乙方不得指定业务员接待，必须由甲方负责人指派专人接待，否则一经发现，已成交的罚没乙方该套佣金。

4、乙方在通过自身渠道引荐客户到甲方售楼处，经甲方工作人员核实客户信息为有效后，即确认该客户为乙方带访客户。乙方带访客户之直系亲属（仅限父母、配偶、子女，须提供有效证明）在甲方确认为乙方带访客户后90个自然日内在甲方处办理完毕认购手续的，仍认定为乙方带访客户。超过90个自然日办理认购手续的，视为非渠道客户。

5、双方一致认定，以客户到访为准，只要之前未形成带访的有效客户，通过乙方邀约带访则认定为乙方客户。

6、凡乙方报备的客户，乙方须将客户带至甲方售楼处，因客户要求独自前往的，不视为乙方导入客户。

7、争议客户处理：

（1）双方界定客户的依据为**：姓+手机号码+甲方渠道风控系统信息，甲方渠道风控系统包含且不限于客户人脸信息识别系统。**乙方报备、带访客户与认购客户的手机完整号码必须一致，否则甲方不认可本次成交的分销业绩归属。

（2）已经确认为乙方的客户与甲方认购客户姓名不一致，但系直系亲属，则视为同一组客户，经乙方提供户口本或结婚证等相关证明文件后，甲方认可本次成交的分销业绩归属。

（3）合作项目已开展“老带新”客户答谢活动，若甲方及甲方关联企业所开发商品房项目业主（含房产的原业主及权属交易后的现任业主）以“老带新”形式带访客户和乙方带访客户为同一客户，则客户判定以甲方金蝶EAS售楼系统时间为准，“老带新”带访客户和渠道带访客户业绩、权益无法共享，业绩归先带访上门一方所属；甲方项目“老带新”客户不受本合作协议第六条第2款90天保护期限制。

8、渠道报备保护期为7个自然日。报备7个自然日之内由该渠道带访，经甲方再次确认有效，则判定为渠道客户；7个自然日内客户自然来访的，判定为非渠道客户；7个自然日内由冲突的其他渠道带访的，判定为带访上门一方的渠道客户；若超过7个自然日保护期，渠道需重新报备已到期有效客户后，保护期则从最新报备日起算；未进行重新报备的客户则判定为非渠道客户。

9、凡在合作期内经甲方确认的乙方带访的有效客户，该客户的保护期为90个自然日，自乙方经纪人初次带访客户之日起算。在保护期内乙方经纪人再次带访的，自再次带访之日起重新计算90个自然日的保护期，以此类推。客户在合作期内缴纳诚意金认筹或与甲方签订《商品房认购合同》的，视作乙方带访成功。凡在合作期内经甲方确认的乙方带访客户，在乙方被甲方通知解除合作停止带客之日起和合作期届满后的30个自然日内与甲方签订《商品房认购合同》并按合作协议规定支付相应款项，视作乙方带访成功，甲方应向乙方支付相应渠道服务费。

10、渠道经纪人自购的，凭收入证明或工作证明或内部工号或带看记录等证明文件，证明确为合作渠道商经纪人的，其及其直系亲属可直接报备，签订《商品房认购合同》认购或与公司签订《商品房买卖合同》的，视作渠道商带访成功，按原合同规定向渠道商支付相应服务费。

**第七条成功销售的定义**

1、结算单位的套数、面积、成交价以签订正式的《商品房买卖合同》为准。

2、经过甲方确认的乙方带访客户支付首付款，就甲方项目签订《商品房买卖合同》，该套房屋视为成功销售。

**第八条渠道服务服务费的核算与支付**

1、渠道服务费率：每个自然月为一个考核期，即2025年1月1日-2025年1月31日、2025年2月1日-2025年2月28日、2025年3月1日-2025年3月31日共计三个考核期。渠道服务费率以每个考核期内乙方带访客户总认购住宅套数为界定，根据乙方带访客户签订的不同产品，高层住宅按《商品房买卖合同》总签约金额结算佣金，综合点数5%-7%：

（1）佣金标准为：

合同期内以每个自然月为一个考核期，每个考核期内高层住宅总认购套数为1-5套，按《商品房买卖合同》总签约金额的5%结算渠道服务费；总认购套数≥6套，按《商品房买卖合同》总签约金额的6%结算渠道服务费。

（2）平台激励：

 合同期内以每个自然月为一个考核期，每个考核期内高层住宅总认购套数≥6套，按《商品房买卖合同》总签约金额的1%结算平台激励。

2、甲方承诺在客户签署《商品房买卖合同》且支付足额购房首付款后支付100%的渠道服务服务费，自渠道服务合作协议签订后每自然月结算。每个考核期内，以认购数据进行渠道服务费率修正，在后一个月结算中修正增减；合作期满，界定为乙方客户的尚未结算的渠道服务费可在期满后最终结算，以认购数据进行渠道服务费率修正，在最后结算中修正增减。乙方在达到结算条件后向甲方申请支付渠道服务费，申请的金额根据甲方授权代表签字确认的《成交结算单》、《客户确认单》，作为业绩凭证。甲方收到材料后3日内提起内部付款审批流程，经审批，向乙方提供已经审批的渠道服务费用结算明细表等，逾期未确认且未提出书面异议的，视为已审核确认。乙方按要求盖章，同时按照双方确认的金额向甲方开具增值税专用发票，甲方在收到乙方开具的增值税专用发票后7个自然日内将确认的渠道服务费支付给乙方。

3、无论何种原因，成功销售的房源发生退房的，退房的套数从已认购套数中扣除，并据此计算实际认购套数及相应的渠道服务费率。因退房导致费率档次发生变化使得已付渠道服务费大于应结渠道服务费的，超出部分甲方有权选择由乙方返还或从乙方下次应结渠道服务费中扣除。

4、甲方将渠道服务费转入乙方以下账户：

户名：

开户行：

账号：

**第九条违约责任**

1、除本协议另有约定外，任何一方若违反本协议条款导致协议目的完全无法实现的，守约方有权提前15个自然日通知违约方解除协议，且违约方应向守约方赔偿相应损失。

2、甲方应按照本协议约定及时、足额向乙方支付本合作协议规定的渠道服务费。甲方承诺，在乙方无违约事项的前提下，若为甲方原因，每迟延一日支付，需向乙方支付迟延支付款项额0.02％的违约金。

3、因甲方逾期付款导致乙方采取法律手段追索债权的，由此产生的费用由甲方承担，包括但不限于律师费、诉讼费、保全费、调查取证费等。反之亦然，即因乙方违约导致甲方采取法律手段向乙方追责的，则由此产生的费用，由乙方承担，包括但不限于律师费、诉讼费、保全费、调查取证费等。

4、乙方对外输出的本项目价格信息须以甲方给予的价格为标准，无论何时，乙方渠道工作人员（含渠道直属单位及其二级渠道服务单位，下同）无权向意向客户承诺其他任何形式的优惠。乙方违反本条款约定，甲方有权给予乙方处罚人民币伍万元整；由此造成甲方公司形象受损、公司利益损失等情况发生，甲方保留追究乙方法律责任的权利。

5、未经甲方同意，乙方不得以自己名义或者甲方名义向客户收取任何款项，否则甲方有权按伍万元/次要求乙方支付违约金。

6、乙方渠道工作人员不得在本项目周边500米范围内（此范围存在乙方合作门店的，门店正常橱窗展示及正常接待客户的除外及此区域已合作的竞品项目除外）恶意拦截客户，一经核实扣除该套佣金。类似情况再次发生，甲方有权给予乙方处罚人民币伍万元并立即解除与乙方的合作协议。

7、乙方渠道工作人员禁止与项目业主、甲方自然上门客户以及外围保安人员接触及攀谈，如有发现每次从佣金中扣除人民币伍万元。

8、乙方渠道工作人员不得与案场人员进行客户资源交易，一经核实，已成交的，扣除乙方该套佣金，并处乙方违约金人民币伍万元，以示警告。同时，甲方有权解除与乙方的合作协议并保留追究乙方法律责任的权利。

9、若经甲方判定乙方渠道所报备客户为其他渠道已带访，故判定为无效的，乙方渠道工作人员不得将与该组客户有关系的其他人员（更换电话、姓名后）再次带至案场。若发现上述现象，经核查属渠道工作人员以利益分配、回扣支付等方式诱导客户，则认定为恶意破坏合作原则，一经发现，处违约金人民币伍万元，从乙方渠道服务费中扣除。类似情况再次发生，立即解除合作协议。同时，甲方有权解除与乙方的合作协议并保留追究乙方法律责任的权利。

10、若经甲方判定客户为甲方自有客户，乙方渠道工作人员不得再将该组客户更换电话、姓名，或更换为与该组客户关联的其他人后再次带至案场办理购房相关的事宜。一经发现处违约金人民币伍万元，从乙方渠道服务费中扣除。类似情况再次发生，立即解除合作协议。经核实，乙方工作人员以利益分配、回扣支付等方式诱导客户的，则认定为恶意破坏合作原则，一经发现，扣除该套渠道服务费，立即解除合作协议。同时，甲方保留追究乙方法律责任的权利。

11、为确保有序的渠道市场环境，杜绝各渠道间抢客，若发现乙方所直属门店以及下辖的二级渠道，为成交而恶意以返佣口径以致其他一级渠道公司客户无法成交，导致甲方利益受损的，经核查情况属实，甲方有权解除与乙方的合作协议。

12、乙方对其二级渠道服务商释放的佣金点数应符合市场行情，不得低于甲方与其他合作商当前佣金点数的 80%，不得破坏市场规则。一经发现，经查情况属实的，视为乙方违约，首次发现乙方需向甲方支付违约金伍万元整，再次发现，违约金翻倍，以此类推，且甲方有权解除与乙方的合作。

13、甲方严厉禁止串客行为，如：A 方已将客户带访登记，B 方明知后再次带访并登记另外号码；A 方已将客户带访并登记，B 方又将客户带访并更换客户姓名和电话；以上行为均视为串客（如该客户成交，客户归属为 A 方，造成损失由 B 方承担）。甲方有权对乙方处以伍万元的违约金，保留随时解除合作协议的权利。

14、乙方不得承诺给客户返钱或任何形式的补贴，一经核实，甲方有权立即解除合作协议，对乙方处以伍万/次的违约金，并保留追究乙方法律责任的权利。

**第十条保密条款**

（1）保密信息：与本合同相关的任何信息以及乙方在本合同签订、履行过程中从甲方获得或知悉的任何技术信息和经营信息，包括但不限于产品计划、销售计划、奖励政策、客户资料、财务信息、交易数据、经营体系、第三方资讯，以及非专利技术、设计、程序、技术数据、制作方法、资讯，均构成甲方的保密信息。

（2）保密：乙方及其工作人员对上述保密信息负有保密义务，除非符合法律法规，或经甲方事先书面同意，不得以任何方式向第三方披露，亦不得使用于本合同以外的其它目的，并应采取一切合理的措施使甲方的保密信息免于被散布、传播、披露、复制、滥用或被无关人员接触。如因执行本合同之目的需将前述信息提供给乙方的工作人员，乙方应保证该工作人员按本合同之约定严格履行保密义务。

（3）如乙方违反上述保密约定，须按伍万元标准向甲方支付违约金；如该违约金不足以赔偿甲方因此而受到的实际损失，乙方仍须对不足部分承担赔偿责任。

**第十一条反商业贿赂条款**

反商业贿赂条款是本协议之必备条款，与本协议具同等法律效力，双方同意签订并遵守如下反商业贿赂条款：

1、协议双方都清楚并愿意严格遵守中华人民共和国反商业贿赂的法律规定，双方都清楚任何形式的贿赂和贪渎行为都将触犯法律，并将受到法律的严惩。

2、协议双方均不得向合作方或合作方经办人或其他相关人员索要、收受、提供、给予协议约定外的任何利益，包括但不限于明扣、暗扣、现金、购物卡、实物、有价证券、旅游或其他非物质性利益等，但如该等利益属于行业惯例或通常做法，则须在协议中明示。

3、乙方严格禁止乙方经办人员的任何商业贿赂行为。乙方经办人发生本条第2款所列示的任何一种行为，甲方有权解除合作协议并追究相关人员法律责任。

4、乙方郑重提示：乙方反对甲方或甲方经办人为了本协议之目的与本协议以外的任何第三方发生本条第2款所列示的任何一种行为，该等行为都是违反国家法律的行为，并将受到国家法律的惩处。

5、如因一方或一方经办人违反本条第2款、第3款、第4款之规定，给合作方造成损失的，应承担损害赔偿责任。

6、乙方不得直接或间接向甲方或其关联企业的员工提供任何形式的不正当利益，否则，乙方同意甲方有权立即解除本合同，并要求乙方按 伍万元标准向甲方支付违约金。若甲方员工向乙方索贿，乙方应向甲方或甲方上级主管单位举报，甲方应为乙方保密。

甲方上级主管单位厦门轻工集团有限公司纪检监察部门举报渠道：

地址：厦门市思明区湖滨南路366号轻工大厦22楼

电子邮箱：jcs@xmqinggong.com.cn

举报电话：0592-58200537、

本条所称“其他相关人员”是指协议双方经办人以外的与协议有直接或间接利益关系的人员，包括但不仅限于协议双方经办人的亲友。

**第十二条反虚假宣传条款**

甲乙双方均清楚并愿意严格遵守中华人民共和国《著作权法》、《商标法》、《专利法》、《反不正当竞争法》等知识产权类、合同法及广告法等相关法律的规定，双方均有权就本合作协议所约定事项以约定方式在约定范围内进行真实、合理的使用或宣传，但不得涉及合作协议所约定的保密内容。为避免商标侵权及不当宣传等风险的发生，双方均同意，在使用对方的商标、品牌、企业名称等进行宣传前，均须获得对方事先的书面认可，否则，不得进行此类使用或宣传。双方在此承诺，会积极响应对方提出的就合作事项的合理使用或宣传申请。双方均承认，未经对方事先书面同意而利用其商标、品牌及企业名称等进行商业宣传；虚构合作事项；夸大合作范围、内容、效果、规模、程度等，均属对本合作协议的违反，并可能因虚假宣传构成不正当竞争，守约方或被侵权人将保留追究相应法律责任的权利。

**第十三条不可抗力**

任何一方因自然灾害、罢工、战争、暴乱、疫情或政府行为等不可抗力原因无法履行本合同全部或部分义务的，根据不可抗力事件对履行本合同的影响程度，由双方协商延期履行本合同、部分免除本合同的履行义务或终止本合同。遭遇不可抗力的一方可在受不可抗力影响的范围内免除其违约责任，但应在不可抗力事件发生后24小时内将不可抗力事件的具体情形告知另一方，并在不可抗力事件发生后7天内提供有效的证明文件，同时，应采取积极措施减少不可抗力事件造成的损失。

**第十四条特别约定**

1、本协议不具有排他性，甲方有权与除乙方外的其他单位就相同项目、相同房源签订渠道服务合作协议。

2、甲方有权根据运营情况随时解除本合作协议，且无须向乙方解释及作出赔偿，乙方在合作协议解除后30个自然日内向甲方提交《成交结算单》、《客户确认单》确认业绩，甲方在收到乙方开具的增值税专用发票后7个自然日将确认的渠道服务费支付给乙方。

**第十五条其他**

1、本协议的变更、终止、解除须在双方达成一致的基础上以书面形式予以明确。

2、如果本协议有任何一条或多条条款根据国家新颁布的法律、法规或相关政策不能继续执行，本协议其他条款的有效性、合法性或可执行性不应因此在任何方面受到影响或损害。

3、本协议经双方盖章后生效。本协议一式肆份，双方各执贰份，具有同等法律效力。

4、本协议所附的所有附件具有与正文相同的法律效力。

5、因本协议引起的或与本协议有关的任何争议，由双方友好协商解决，协商不成的，任何一方均有权向甲方所在地人民法院提起诉讼。

附件1、客户确认单

2、成交结算单

3、成功销售确认单

 4、贝壳平台阳光作业服务承诺

**甲方：　　　 乙方：**

**法定代表人/授权代表： 法定代表人/授权代表：**

**日期： 年 月 日 日期： 年 月 日**

附件1、客户确认单

|  |
| --- |
| **客户确认单****编号：** |
| 渠道商信息 | 渠道商名称：渠道商经纪人： 联系方式：渠道商授权代表： 联系方式： |
| 客户确认 | 客户姓名：联系方式：身份证号：客户确认（签名）： |
| 售楼处 | 置业顾问：案场经理：开发商渠道专员：开发商授权代表：确认时间： 年 月 日 时 分 |

说明：

1、本确认单客户来访时由开发商、渠道商、客户共同签字确认生效；

2、本确认单是认定客户归属的最重要的确认证明；

3、本确认单一式三份，开发商、渠道商、客户各持一份。

附件2、成交结算单

|  |
| --- |
| **成交结算单** |
| 鉴于双方的友好合作，厦门古龙房地产有限公司书香璟园项目与签订渠道渠道服务合作协议，自 年 月 日至 年 月 日期间，书香璟园项目通过售出套房屋，需支付渠道服务费共计 元，甲方在收到乙方开具的增值税专用发票后7个自然日内将确认的该渠道服务费支付给乙方，特此说明。售房详情见下表： |
| **客户姓名** | **客户电话** | **房号** | **面积** | **成交金额（元）** | **渠道服务费金额（元）** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **合计：** |  |
| **甲方：** | **乙方：** |
| **授权代表签字：****时间:** |  | **授权代表签字：****时间:** |

****