

# 广安爱众房地产开发有限公司

## 关于征集爱众·天空的院子项目分销渠道单位的公告

广安爱众房地产开发有限公司因业务发展需要，现面向社会公开征集“爱众·天空的院子”项目分销渠道合作单位，诚邀符合本征集公告规定条件的分销渠道单位积极参与本次征集活动。

### 一、项目基本情况

1.项目概况：爱众·天空的院子项目位于广安市广安区学府路二段189号。项目占地57.7亩，总建筑面积107334㎡，建筑密度20.68%，容积率2.0，绿地率35%，停车位782个，建筑高度52.45米。总套数466套，总共11栋(包含：6栋大平层，5栋洋房)。

2.服务内容及范围：“爱众·天空的院子”项目全部可售房源，包括剩余住宅的分销代理服务。

3.服务期限：本合同签订之日起，至本项目房源全部清盘之日止。

### 二、资金情况

1.资金来源：自筹资金。

2.分销渠道佣金：20000元/套（含税）。

### 三、分销渠道单位资格要求

- 1.具有独立承担民事责任能力的法人资格；
- 2.具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度；
- 3.具有履行合同所必需的设备和专业技术能力；
- 4.具有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录；
- 5.申请单位未被列入“信用中国”网站严重失信主体名单；
- 6.2020年1月1日至今至少拥有3个房地产销售项目的分销渠道代理服务合同。

#### **四、参与征集应提交的资料**

- 1.营业执照正本/副本（复印件加盖单位鲜章）；
- 2.法定代表人身份证（复印件加盖单位鲜章）；
- 3.具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度（提供承诺书）；
- 4.具有履行合同所必需的设备和专业技术能力（提供承诺书）；
- 5.具有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录（提供承诺书）；
- 6.提供“信用中国”网站查询截图；
- 7.提供2020年1月1日至今至少拥有3个房地产销售项目的分销渠道代理服务合同（复印件加盖鲜章）。

#### **五、征集流程**

##### **（一）提出申请**

- 1.征集响应文件提交截止时间：2026年4月9日18:00时

(北京时间)。

2.征集响应文件递交地点：爱众运营中心友爱楼 321 室。

3.征集响应文件递交方式：按照征集公告要求现场提交或邮寄方式提交征集响应文件。

注：征集响应文件必须在截止时间前送达递交地点，逾期送达或没有密封的征集响应文件不予接受。

## (二) 公布审核结果

组织人员集中审核分销渠道单位提交的申请资料，公示审核结果。

## (三) 签订合作协议

本次征集不限定分销渠道单位数量，凡达到资格要求的，即可与广安爱众房地产开发有限公司签订《爱众·天空的院子项目分销渠道合作协议》。

六、本次征集的公告在全国公共资源交易平台（四川省广安市）、四川爱众发展集团有限公司官网以公告形式发布。

## 七、联系方式

联系人：邓先生

联系电话：18716415675

地址：广安市广安区凤凰大道 777 号爱众运营中心

## 八、监督投诉渠道

投诉机构：爱众集团纪委办公室

通讯地址：广安市凤凰大道 777 号爱众运营中心友爱楼 4

楼

联系电话：0826-2961916

邮 箱：19031803@qq.com

广安爱众房地产开发有限公司

2026年4月3日



附件二：

## 爱众·天空的院子项目分销渠道服务合同

委托方（甲方）：广安爱众房地产开发有限公司

承揽方（乙方）：

根据《中华人民共和国民法典》及相关法律、法规规定，甲、乙双方在公平、平等及自愿的前提下，经甲乙双方友好协商就甲方委托乙方销售服务（分销、非独家）甲方所开发的项目指定房源，销售服务事宜协商一致，达成一致意见，特订立本合同，以资双方共同遵循。

### 一、销售服务合作项目名称、位置及合作范围

- 1.项目名称：爱众·天空的院子（以下简称本项目）
- 2.项目地址：广安市广安区学府路二段 189 号
- 3.销售服务物业类型及范围：项目尾盘全部可售房源，包括剩余住宅的分销代理服务。

### 二、委托销售服务内容的概况、委托期限、方式

- 1.甲方委托乙方以甲方的名义，按甲方要求向客户推介和宣传此项目物业，并将有意向购买此项目物业的客户介绍给甲方，促成甲方成功销售本项目物业。
- 2.委托期限：本合同签订之日起，至本项目房源全部清盘之日止。

### 三、权利及义务

#### （一）甲方权利和义务

- 1.甲方需向乙方提供本项目合法的售楼文件、销售所需详细

图纸、资料（包括项目鸟瞰图、户型图、宣传资料图等），并承担所提供的一切资料的合法性与准确性的法律责任。

2.配合和协助乙方对本项目的带看、解释及客户维系工作等。

3.甲方保证项目施工、竣工、验收交付使用和办理产权证，并负责售后服务，承担在售房、办理产权等过程应承担的相关费用；工程合格，并符合建设部相关的制度规定。

4.甲方负责此合作项目的一切营销策划和广告推广活动，并有义务提前2天将营销策划及广告推广信息、内容即时告知乙方。

5.甲方负责《商品房买卖合同》的草拟、签订、审核、商业款项的收取以及后期交房、产权证的办理事宜，并提供具有法律效力的相关凭证。

6.甲方应派专人负责与乙方专人定时接洽关于此项目业务的一切有关事项。

7.甲方对于乙方违反合同或违反国家法律法规作出有损甲方品牌形象、项目形象的行为保留追究一切法律刑事责任的权利，并有权解除本合同。

## **（二）乙方权利和义务**

1.乙方负责本项目的销售服务工作。

2.乙方有义务将市场相关信息反馈给甲方，协助甲方制定相应的营销政策；乙方须以自身的人力、物力竭尽全力促成此项目合作销售目标的加快及提早完成。

3.乙方在合作销售此项目过程中，必须严格遵守国家及当地相关政策法规及甲方的要求，不对项目作出虚假广告及承诺，不

得作出有损甲方品牌形象、项目形象的行为。

4.乙方负责带客户至甲方销售现场,交由甲方售楼部现场置业顾问接待,并协助完成销售逼定工作,协助甲方人员完成相关合同的签署及按揭、催款等相关工作。

5.乙方应派专人负责与甲方专人定时接洽关于此项目的一切有关事项。

6.乙方需配合甲方推广宣传,特别是重大销售节点所进行宣传。

7.乙方有义务按合同约定在规定期限内向甲方提供结算金额明细,进行佣金金额收取确认并给付相应凭证。

8.乙方应自本合同签订后 2 日内向甲方提供乙方履行本协议下义务的具体工作人员姓名、基本信息,乙方员工如有更换情况,乙方应及时向甲方提供更换后的名单并经甲方现场销售经理书面签字认可后方视为完成变更报备。

### 三、销售佣金及支付结算

#### 1.佣金标准:

乙方介绍的客户成功购买本项目住宅并付清应付款项后,按自然月内的成交套数支付乙方佣金,佣金标准为:

单套住宅:20000 元/套(含税)。

#### 2.结佣条件:

客户签订《商品房买卖合同》之前需提供客户的征信证明,若征信没有问题方可签订《商品房买卖合同》,签订合同后发放100%渠道销售佣金。

### 3. 结佣时间：

(1) 甲乙双方于每周一，共同对上周成交客户进行核对，客户真实来访途径经甲方审核通过后，对符合结佣条件的客户，甲方须按本合同约定的阶段时间内对佣金进行结算；剩余部分（若有），在达到跳佣标准或结佣条件后的次周结算。

(2) 甲方向乙方支付佣金前，乙方应向甲方出具足额、有效、合法并符合甲方要求的增值税专用发票(税率 1%) 若遇国家税率变化，本合同总金额按原不含税金额重新组价计算。计算方法：新的合同含税总金额=已履行部分金额(含税)+未履行部分不含税金额+(未履行部分不含税金额\*新税率)，以及成交客户的征信证明，否则甲方有权顺延支付期限，且不承担任何违约责任。

(3) 销售佣金支付方式为转账，乙方账户信息如下：

开户银行：\_\_\_\_\_

账户名：

账 号：

乙方应保证其提供的账户信息安全、准确，如需变更，乙方需在甲方支付每笔款项前 15 个工作日向甲方提供书面账户信息变更通知，因乙方提供的账户信息不准确、不安全导致甲方所付款项流失的，甲方不承担任何责任也无义务进行重复付款。

4. 无论本合同有效期是否结束或解除本合同，如乙方客户后续发生无论何种原因所导致的撻定或退房情况，甲方将扣除该套房源佣金；若乙方已领取佣金的，全额佣金退还给甲方；如乙方拒绝退款，甲方有权从其余应支付佣金中抵扣，或从应退还佣金

之日起按照应退佣金金额每日 5% 的标准向乙方收取违约金，直至退还全部佣金为止。

#### 四、客户认定

1. 乙方带访客户必须至少提前 30 分钟按甲方规定要求进行渠道分销客户报备，否则客户将被视为自然上门客户，不纳入分销范围。

2. 由乙方人员带领或陪同到甲方售楼部现场的客户，甲方应在第一时间通过内部销售台账查询，甲方授权代表依据查询结果在《销售服务带访单》（详见附件 1）上签字确认。

3. 乙方带访客户由甲方现场相关工作人员确认及接待，且不接受短信或电话报备，必须由乙方业务员亲自带访，乙方业务员需佩戴工牌，进入售楼部第一时间需填写“销售服务带访单”，概不后补。若乙方业务员未佩戴工牌，甲方有权判定乙方业务员带访客户为自访客户并有权拒绝乙方业务员进入甲方售楼部。

4. 甲方销售台账中已有登记成交记录的业主及其业主法定的直系亲属，均不认定为乙方客户。

5. 甲方销售台账中本项目的乙方带访客户，在乙方保护期内经乙方带至本项目售楼部的，可认定为乙方客户，须填写“客户登记确认书”；甲方销售台账中本项目的非乙方带访的第三方分销公司客户，在第三方分销公司保护期内经乙方带访至本项目，不判定为乙方客户，在第三方分销公司保护期后经乙方带访至本项目，可判定为乙方客户。

6. 乙方带访的新客户，有效期为从首次带访 30 天内（含）；

在此期间未成交的，该客户自动变为甲方自有客户，保护期后成交的，不判定为乙方业绩；如超过客户保护期，乙方再次将客户带访至甲方售楼部的，可认定此客户仍为乙方客户，以乙方业务员最后一次带访当日开始重新计算30天保护期，乙方人员须再次填写“销售服务带访单”；乙方带访客户超过保护期后，被第三方分销公司带访，判定为第三方分销公司客户。

7.同一天同一组客户成交多套算乙方客户，不判定为业主重复购房。

8.合同期内乙方带访客户，在本合同终止后且在乙方保护期内的成交，甲方按合同约定标准结算佣金给乙方。

9.当发生带访客户争议时，双方以客观事实依据，最终由甲方判定为准，乙方不得有异议。

10.乙方所推荐客户的随行人员，在到访之日当场认购的，则成交佣金归属于该渠道；若认购人之前已被其它推荐方确认，且在保护期内，则客户归属为已确认的推荐方。

11.本合同有效期内，经甲方授权代表人员、乙方业务员、客户信息的《分销推荐客户成交确认单》（详见附件2）报备群号码（后四位）与甲方授权代表和购房者签字确认的《销售服务带访单》所登记的电话号码一致是判定该客户为乙方带客的参考资料，如号码不一致则出具号码证明及直系亲属关系证明。

## **五、违约责任认定及赔付**

1.乙方人员不得与甲方销售人员恶意串通，以不正当手段抢夺甲方的自然客户，一经甲方发现，甲方有权解除合同，乙方应

向甲方支付 50000 元的违约金及由此给甲方造成的损失，甲方有权从应付乙方的佣金中直接扣除违约金及甲方的损失。乙方不得以任何方式承诺返现给甲方销售人员及甲方所接待的客户，否则视为乙方违约，甲方有权按照本条追究乙方的违约责任。

2.乙方人员必须遵守甲方现场管理制度，严禁在现场与其他人员争抢客户，严禁发生打架斗殴，严禁怠慢客户或攻击客户，严禁与现场非本人带访客户外任何客户有交谈，如有违反，甲方有权要求乙方开除涉事人员，乙方应向甲方支付 5000 元/次的违约金。如果造成恶劣影响，严重影响甲方品牌形象（比如网络曝光、媒体曝光等），甲方有权解除本合同，乙方应向甲方支付 50000 元的违约金及由此给甲方造成的损失，甲方有权从应付乙方的佣金中直接扣除违约金及甲方的损失，并保留追究一切法律责任的权利。

3.乙方在履行本合同项下义务时，应对乙方人员做好安全教育、预防安全事故的发生，非因甲方的故意导致乙方人员人身或财产损失的，因乙方原因导致甲方、第三方人身或财产损失的均应由乙方承担。乙方应及时有效的处理由此产生的安全事故，乙方拒绝或延迟处理的，甲方有权暂停支付乙方的佣金直至乙方处理完毕。甲方为安全事故而先行垫付的费用，甲方有权从应付乙方的佣金中直接扣除，不足部分乙方应及时补足。

4.因乙方违约，甲方解除合同的，本合同自甲方向乙方发出书面合同解除通知书后第 5 日解除，乙方应退还甲方向其提供的所有资料，否则乙方应向甲方照价赔偿，由此给甲方造成的损失

应由乙方承担。

5.乙方人员不得在项目 100 米范围内进行正常到访客户拦截，以及前述范围内的各路口（乙方自有门店除外），若违反，乙方应向甲方支付 50000 元/次的违约金，违约金甲方有权从应付乙方的佣金中直接扣除，不足部分乙方应及时补足。

6.乙方销售人员不能恶意诋毁甲方公司及项目，不能损害甲方公司美誉度，不能在带客户过程中及客户后续维护联系过程中诋毁甲方公司及项目，如有违反，甲方有权要求乙方开除涉事人员，乙方另需向甲方支付 10000 元/次违约金。

7.乙方不能组织、纵容销售人员到甲方公司及售楼部寻衅滋事，不能在媒体、网络、自媒体等媒介传播不利于甲方公司及项目的言论，如有违反，甲方有权要求乙方开除涉事人员，乙方另需向甲方支付 50000 元/次违约金。

8.乙方工作人员不得向客户许诺返还现金、物品等经济利益，如有违反，经甲方查实，乙方应向甲方支付 50000 元/次的违约金，且甲方还有权解除本合同。

9.乙方违反本合同其他约定，应按本合同已履行总标金额 5%的标准向甲方支付违约金，经甲方函告未在甲方要求时间内纠正违约行为的，甲方还有权解除本合同。

## 六、保密约定

1.甲、乙双方必须对履行本合同项下义务时所获悉的对方未公开、公示的商业秘密（包含但不限于价目约定、销控情况、项目优惠方案和本合同的合作内容）负保密义务；如乙方违约，乙

方将根据严重程度向甲方支付 5000-20000 元的违约金及由此给甲方造成的损失。

2. 鉴于甲方已委托多家分销公司，甲方指定销售经理电话：\_\_\_\_\_ 为此项目负责人，乙方指定 \_\_\_\_\_，电话为此项目对接人进行工作对接，除此外甲方不与乙方任何工作人员进行工作对接。

## 七、其他

1. 合同期内，未出现法定或合同约定的合同解除情形，乙方未经甲方书面同意不得提前解除合同，否则视为违约，应承担 50000 元违约金并赔偿因此给甲方造成的损失。

2. 未尽事宜，甲、乙双方应本着友好合作的态度协商解决，如协商不能解决，双方均可向合同履行地即此项目所在地有管辖权的法院提起诉讼。

3. 如需修改条款，由甲、乙双方共同签定补充合同。补充合同与本合同享有同等法律效力。

4. 本合同所载地址为各方通讯地址，一方向另一方发出的书面通知，应按各方约定的通讯地址以邮寄方式送达。任何一方变更地址的应在变更后 3 日内以书面形式通知其他各方，否则按各方约定的地址送达的视为成功送达。以 EMS、快递等邮寄方式送达的文件，自邮件寄出 3 日后视为已送达。如一方拒收或者因地址不明确或者合同上载明的联系电话有误或者其他原因导致邮件被退回的，亦视为已送达。本约定同样适用于各方因本合同相关问题而产生的争议进入仲裁、民事诉讼程序后的仲裁、一审、

二审、再审和执行等程序的司法文书的送达。

5.本合同一式肆份，经双方签字盖章后生效，甲方执贰份，乙方执贰份，具有同等法律效力。

附件 1：销售服务带访单

附件 2：分销推荐客户成交确认单

(以下无正文)

甲方（盖章）：

法定代表人或授权人（签字）：

签订日期： 年 月 日

乙方（盖章）：

法定代表人或授权人（签字）

签订日期： 年 月 日

附件 1

爱众·天空的院子销售服务带访单

\_\_\_\_\_带看确认单

来访客户		到访日期	
购买意向			
客户电话			
客户签字			
客服确认			
接待置业顾问			
销助确认			
营销策划部确认			

附件 2

爱众·天空的院子

分销推荐客户成交确认单

客户姓名		首次到访	
身份证号			
联系电话		购买房号	
认购时间		签约时间	
合同金额	元	付款方式	
已付金额	元		
置业顾问			
经理确认			
销助确认			
营销策划部确认			
财务确认			

附件一：

## 报名登记表

公司名称			
公司地址			
法定代表人		手机号码	
联系人		手机号码	
电子邮箱			
征集响应文件 资料目录			
备注			

注：本表须逐项如实精准填写，与征集响应文件一并密封装订后统一提交。

