

# 深圳湾科技发展有限公司 房产推介服务工作方案（外部个人/单位）

为广泛发动社会个人及单位参与营销推介，促进客户成交，深圳湾科技发展有限公司（以下简称我司）拟定了房产推介服务工作方案（以下简称本方案），若推介人/单位推介客户成交并付清全款的，我司可给予推介服务费，现面向社会公开发布本方案，欢迎有意向的个人、单位积极参与推介。

## 一、适用房源范围及购买资格要求

### （一）适用房源范围

本方案适用房源范围为深圳湾科技生态园研发、办公、商业用房，深圳市软件产业基地商业用房，以及深圳湾创新科技中心宿舍、研发、商业用房，房源范围如有调整的，以我司公告为准。

### （二）房源购买主体资格要求

#### 1. 研发、办公用房

购买主体须为注册地在深圳的国高/市高企业，或取得高新区行政主管部门出具的有效批复文件的企业。

#### 2. 宿舍用房

（1）注册地在深圳市的国高、市高企业及其员工；

（2）注册地在深圳高新区内的单位（凭有效批复文件）及其员工。

#### 3. 商业用房

符合深圳市相关政策规定的企业和个人。

注：推介人/单位推介客户时，须向意向客户说明房源范围基本情况及购买主体资格要求等。

### **三、房产推介服务有效期**

房产推介服务有效期自本方案发布之日起至 2022 年 12 月 31 日。若期满后我司没有通知或公告终止的则自动顺延，直至我司发出通知或公告之日终止。我司可根据实际情况，随时提前终止房产推介服务，届时以公告为准。

### **四、适用对象**

除我司及我司员工以外的社会各单位及个体均可参与推介。

### **五、适用客户及客户保护期、界定原则**

#### **(一) 适用客户**

除归属于我司客户以外的新拓客户。

#### **(二) 客户界定原则**

1. 本方案公告前归属于我司的客户，具体以我司报备纪检的客户清单为准；

2. 本方案公告后以客户登记在先原则界定客户归属权（客户登记在先是项目来电来访登记本上载明的登记日期，或我司合作的交易平台指定渠道载明的登记日期为准）；

3. 如被推介客户与归属我司的客户重叠的，被认定为无效推介，无权申领推介服务费；

4. 如推介人对客户认定存疑的，最终解释权归我司。

#### **(三) 客户保护期限**

推介人/单位推介的客户，自项目接待中心首次登记之

日起 60 个自然日内为保护期限，若被推介客户在该 60 个自然日内未成交确认的，则视为该客户与该推介人/单位的转介关系失效，并自动转为我司的客户。

客户因内部购房决策、贷款程序较长等情形，首次推介的 60 天保护期内未成交的，由推介方在保护期内提出书面申请，我司核实后可结合实际情况给予延长保护期，最长不超过 60 天，具体以我司审批意见为准；保护期届满后，该客户自行上门、并与我司签订协议或成交的，则我司自动认定该购买客户为自有拓展客户，并且无义务向推介人/单位支付推介服务费。

以上所述成交包括客户缴纳购房定金或与我司签署认购文件/相关协议等。

#### **（四）归属于我司客户保护期限**

1. 归属于我司的存量客户，自我司营销部门向纪检部门报备之日起 60 个自然日内为保护期限，若在该 60 个自然日内未与我司签订协议或成交的，则不视为归属我司客户。

2. 归属于我司的增量客户，自项目接待中心登记之日起 60 个自然日内为保护期限，若在该 60 个自然日内未与我司签订协议或成交的，则不视为归属我司客户。

### **六、推介服务费标准**

#### **（一）外部个人**

1. **宿舍用房**：推介服务费标准为 3 万元/套，同一人推介同一客户成交的推介服务费最高不超过 10 万元，同一人推介多个客户成交的，推介服务费总额不封顶。

2. **研发、办公用房**: 推介服务费标准为 10 万元/层 (非整层的按面积同比例计提), 同一人推介同一客户成交的推介服务费最高不超过 20 万元, 同一人推介多个客户成交的, 推介服务费总额不封顶。

3. **商业用房**: 推介服务费按房地产买卖合同额的 0.5% 计提, 同一个人推介同一客户成交的推介费最高不超过 20 万元, 同一人推介多个客户成交的, 推介服务费总额不封顶。

以上服务费金额均为税后金额, 税费另计, 由我司承担。

## (二) 外部单位

1. **宿舍用房**: 按房地产买卖合同额的 1% 计提推介服务费 (含税); 同一单位在单个自然月内累计成交 3 套及以上的, 当月成交的各套宿舍按房地产买卖合同额的 2% 计提推介服务费 (含税)。同一单位推介同一客户成交的推介服务费最高不超过 30 万元 (含税), 同一单位推介多个客户成交, 推介服务费总额不封顶。

2. **研发、办公用房**: 按房地产买卖合同额的 1% 计提推介服务费 (含税), 总额不封顶。

3. **商业用房**: 按房地产买卖合同额的 1% 计提推介服务费 (含税), 总额不封顶。

## 七、推介流程

### (一) 外部个人/外部单位提供被推介客户基本信息

外部个人/外部单位须提前将符合购买资格的客户基本信息: 客户名称 (公司全称)、联系人、联系电话 (前三后四)、意向项目、到达具体时间, 以及推介单位名称、指定

员工姓名、联系电话(个人推介的为推介人姓名及联系电话)发送至我司指定邮箱 [gmyx@szbay.com](mailto:gmyx@szbay.com) 或微信小程序(深圳湾产业园区好房推介), 由我司复核确认, 联系电话: 0755-86668888。

## **(二) 客户有效性界定及反馈**

经复核确认该客户为有效推介的, 我司将以邮件、短信等形式告知外部个人/外部单位是否为有效推介。

## **(三) 外部个人/外部单位指定员工身份确认**

### **1. 外部个人**

外部个人须陪同客户到意向项目接待中心, 出示身份证原件和复印件交我司专人进行身份确认;

### **2. 外部单位**

外部单位指定员工须陪同客户到意向项目接待中心, 并出示个人身份证交我司专人进行身份确认, 首次到访时还须提交复印件以备后续查验, 并协助其所在单位与我司签订《深圳湾科技发展有限公司推介服务协议》, 双方权责和义务按协议执行。

## **(四) 现场填写《推介客户确认书》**

外部个人或外部单位指定员工、意向客户与我司三方现场填写《推介客户确认书》并加盖指印后, 确认为有效推介。

注:《推介客户确认书》后续须补盖公司公章方为有效, 否则无权申领推介服务费。

## **(五) 客户看房、签合同、付全款**

被推介客户参观意向房源及现场接待, 后续跟进洽谈,

确定购买意向等均由房源所在项目接待中心/展示中心现场销售人员负责。

客户确定购买意向，且与我司签订房屋买卖合同、买方按约定付清全部购房款，视为买卖成交。

#### **（六）成交结果确认**

外部个人/外部单位填写《成交确认单》并经我司确认后，可结算推介服务费。

#### **（七）支付推介服务费**

外部个人/外部单位凭《推介客户确认书》、《成交确认单》向我司申领推介服务费，推介单位须按我司要求提供发票，经我司审核确认后，20个工作日内支付（我司代扣个人所得税）。

### **八、其他**

1. 推介人承诺在与我司推介活动中遵循自愿、公平、等价有偿、诚实信用原则，并保证在推介、履行过程中以及事前事后持公开、公平、公正、诚信的原则，不会为获取不正当利益而损害我司利益。推介人保证与我司工作人员保持正常的业务交往，按照有关法律法规的规定和程序开展业务活动，并签署《深圳湾园区物业销售推介服务廉洁承诺书》（详见附件3）

2. 本方案与原《深圳湾科技发展有限公司房产推介服务操作细则》发生冲突时，以本方案为准。

3. 本方案自公告之日起实施。

附件 1:

# 推介客户确认书

编号:

深圳湾科技发展有限公司推介客户确认书（三方确认）（一式三联）

意向客户名称			意向购买项目名称	
意向客户联系人及电话			营业执照或身份证号码	
外部单位	单位名称		营业执照	
	代理人		身份证号码	
	联系人		联系电话	
外部个人	姓名		身份证号码	
	联系电话			
公司员工	姓名		身份证号码	
	联系电话			
意向客户签字盖章确认（个人加盖指模）	我已知悉深圳湾发展有限公司的交易规则，已知悉《深圳湾科技发展有限公司房产推介服务工作方案》、《推介客户确认书》的全部内容，遵从深圳湾科技发展有限公司的解释，并承诺仅与一个推介人/单位签订《推介客户确认书》。 签字/盖章：_____日期：_____年____月____日			
公司员工或外部个人/单位签字、盖章确认（个人加盖指模）	我已知悉《深圳湾科技发展有限公司房产推介服务工作方案》、《推介客户确认书》及《成交确认单》的全部内容，遵从深圳湾科技发展有限公司的解释。 签字/盖章：_____日期：_____年____月____日			
深圳湾公司现场专人初审意见	签字：_____日期：_____年____月____日			
深圳湾公司营销部门现场负责人复审意见	签字：_____日期：_____年____月____日			
1. 本《推介客户确认书》需意向客户、推介人/单位及深圳湾科技发展有限公司共同签字/盖章，方为有效。 2. 客户推介流程、员工业绩专项奖/推介服务费等相关规则详见《深圳湾科技发展有限公司房产推介服务工作方案》。 3. 本《推介客户确认书》一式叁份，被推介意向客户、推介人/单位、深圳湾科技发展有限公司各执壹份； 4. 本《推介客户确认书》、《成交确认单》、《深圳湾科技发展有限公司房产推介服务工作方案》等，最终解释权归深圳湾科技发展有限公司。				

附件 2:

**深圳湾科技发展有限公司成交确认单（一式二份）**

项目名称: \_\_\_\_\_

成交房号: \_\_\_\_\_ 成交面积: \_\_\_\_\_

成交总价: \_\_\_\_\_ 成交日期: \_\_\_\_\_

成交客户名称: \_\_\_\_\_ 营业执照号码: \_\_\_\_\_

联系人: \_\_\_\_\_ 联系电话: \_\_\_\_\_

公司员工或外部个人 签字、盖章: \_\_\_\_\_

姓名: \_\_\_\_\_ 联系电话: \_\_\_\_\_

开户名称: \_\_\_\_\_ 开户银行: \_\_\_\_\_

银行账号: \_\_\_\_\_

外部单位 签字、盖章: \_\_\_\_\_

指定联系人: \_\_\_\_\_ 联系电话: \_\_\_\_\_

开户名称: \_\_\_\_\_ 开户银行: \_\_\_\_\_

银行账号: \_\_\_\_\_

深圳湾公司销售合同岗复核确认签字: \_\_\_\_\_ 日期: \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

深圳湾公司财务岗复核签字确认: \_\_\_\_\_ 日期: \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

深圳湾公司营销部门负责人签字确认: \_\_\_\_\_ 日期: \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

深圳湾公司营销部门分管领导签字确认: \_\_\_\_\_ 日期: \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**备注:**

- 1、此单一式两份，由深圳湾公司及推介人/单位各执一份。
- 2、此确认单相关内容必须与买卖合同一致，并经各方签字确认方可生效。
- 3、推介人/单位须凭《推介客户确认书》及此单结算员工业绩专项奖金或推介服务费。
- 4、将来若因任何原因导致上述交易取消，最终未能完成买卖合同签署及付清全部楼款，此确认单自动失效。

附件 3:

## 深圳湾园区物业销售推介服务

### 廉洁承诺书

深圳湾科技发展有限公司:

本人/单位已认真阅读并充分知悉贵司《房产推介服务工作方案（外部个人/单位）》、《深圳湾科技发展有限公司推介服务协议》及相关内容，并严格按照规则要求推介客户，本人/单位向贵司郑重承诺如下：

一、本人/单位与（被推介人）\_\_\_\_\_系  
朋友/亲戚/同事/委托/\_\_\_\_\_关系，已将有关房源推售信息告知被推介人，并已与贵司、被推介人共同签署《推介客户确认书》，三方建立了推介与被推介的服务关系。

二、本人/单位确认，上述推介行为属本人/单位行为，本人/单位不存在谋取不当得利的行为。

三、如经查证，本人/单位与贵司员工就该推介行为存在不正当利益行为，本人/单位愿意退还已收取的推介费用，并依法承担相应的法律责任。

专此承诺。

承诺人:

日期: \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日