# 招标需求

**一、项目概况**

1.1项目名称：梧桐邻里（一号店）招商运营管理项目。

1.2项目实施单位：桐乡市振东新区建设投资有限公司。

1.3项目基本情况

梧桐邻里（一号店）位于体育东路511号，项目用地面积21496.27㎡（其中：零售商业用地7736.78㎡，公园绿地用地13759.49㎡），总建筑面积26187.51㎡，其中：地上面积16198.52㎡（物管用房368.9㎡，商业15829.62㎡），地下建筑面积9988.99㎡。

1.4项目合作范围

项目招商运营合作范围：梧桐邻里（一号店），剔除社区（建筑面积2132㎡）及室外运动场馆。

说明：社区及室外运动场馆由采购人负责招商，租金归采购人收取，不纳入招商合作范围，不计入分成收益。但中标运营商需对于社区及室外运动场馆提供与其它商户同等的商业物业管理服务。

1.5项目合作内容

梧桐邻里（一号店）的招商、运营、促销、咨询服务、物业管理及局部装修调整等。

1.6项目合作期限

合作期限自签订协议之日起满5年止，含项目准备期6个月。

**二、项目公司成立与运营方式**

2.1项目公司成立

项目公司应在签订协议之日起10日内成立，注册资本不少于人民币500万元。

2.2运营方式

合作期内，由项目公司以自身名义与招租商户签订相关租赁合同、管理服务协议等，并向招租商户直接收取各项费用（包括但不限于租金、物业管理费、能源费、停车费及广告收入等），采购人和中标运营商双方根据项目公司分成收益（租金）按约定比例分成，采购人以从项目公司获得的分成收入作为当年度收取的租赁费。

**三、项目招商运营**

3.1开业时间

自协议签订之日起6个月内。

3.2项目交付

采购人自协议签订之日起30日内完成项目整体交付，交付后项目产生的全部收入和支出均属项目公司。

3.3项目招商

项目公司根据项目定位进行招商招租。项目公司对合作范围内商业享有完整的承租权、运营权、使用权和转租权，使用形式包括但不限于自营、联营、合资、合作等各种合法商业经营形式。

说明：自协议约定交付之日起60日内，现续存期内商户租赁合同转签至项目公司。

3.4物业管理服务

项目公司享有本项目的物业管理权利，并有权以其自身名义与招租商户签订管理服务协议。

3.5设施设备的日常维护、保养与维修

合作范围内相关设施设备的日常维护、保养由项目公司负责，所需费用列入经营成本。

3.6规范运营

中标运营商应确保项目公司的运营管理符合各项规范，完成项目移交后，项目公司承担本项目消防、食品安全、疫情防控、安全生产等经营责任。

项目合作范围内，停车费的收取需符合相关政策法规要求，收费标准由双方共同制定，广告设定仅限商场内商户，如果涉及商场外需经采购人批准，公益广告除外。中标运营商需按投标文件提交的招商运营方案进行项目策划，项目移交后，须结合法定节假日、中国传统节日、双十一、双十二、店庆等促销时机，组织商场开展中大型营销活动，且每月至少1次，全年不少于12次。

3.7项目负责人要求

项目负责人为投标文件中设定的项目负责人，合作期内中标运营商需变更项目负责人的，需经采购人书面批准同意。

3.8项目公司管理团队要求

中标运营商指派、调拨符合项目经营需求并具备相应专业商业管理人员，且管理团队人员人员数量、岗位安排等需与投标文件提交的运营方案数量、岗位相一致。

3.9团队进驻时间要求

项目负责人在签订协议后7日内进驻项目，其余管理团队（人员不少于：专职管理人员2人、保安15人、保洁6人、工程维修2人、消控3人、便民服务中心1人等）需在签订协议后30日内全部进驻项目。

**四、招商运营管理要求**

4.1商业定位

中标运营商需对项目所在区域进行充分调研，提出符合桐乡市场需求的商业定位，合理规划业态，业态必须符合社会公序良俗。

协议签订后1个月内，中标运营商应结合投标文件的招商运营方案，形成项目解读报告及执行方案与采购人商洽，运营方案实施需通过采购人审核同意。

为突出梧桐邻里（一号店）的便民服务宗旨，保留便民服务中心（不少于6大种类档口功能，且有专人现场负责运营每周运营不少于40小时）、药房、平价快剪等（收费标准不得高于市场平均价）。

本项目内禁止引入如下内容商铺：（1）涉毒涉赌类如棋牌室、含赌博性质的茶室及电竞店等；（2）洗浴类如洗浴店、足浴店等；（3）除社区外其它办公类如建材家装等。

4.2开铺率

年度平均开铺率按开铺建筑面积与招商总建筑面积13697.62平方米(不含社区)计算。

开业开铺率确认标准以正式签订租赁和物业合同、缴纳首次租金和物业费为依据；首年测算时间为开业当天至当年12月31日24:00，以后年度以财务年度1月1日至12月31日为计算期。

年平均开铺率=开铺建筑面积/招商总建筑面积，以正式签订租赁和物业合同、按日实缴租金和物业费为标准，实缴不满365天（一年）的，按实缴天数/365天折算。

本项目重开业时开铺率不低于85%，此后合作期内每年平均开铺率不低于90%。

4.3连锁品牌

引入连锁品牌（指国内开具连锁店数量不少于10家，具备良好的运营管理能力及品牌辨识度）。

本项目连锁品牌商铺招商面积占比不低于30%。

连锁品牌占比=连锁品牌商铺建筑面积/招商总建筑面积，以正式签订租赁和物业合同、按日实缴租金和物业费为标准，实缴不满365天，按实缴天数/365天折算。

首年测算时间为开业当天至当年12月31日24:00，以后年度以财务年度1月1日至12月31日为计算期。

4.4设施设备完好率

采购人对设施设备组织不定期组织检查，设施设备完好率达95%以上。

4.5商户装修管理

项目公司负责项目招租商户及一号店社区、室外运动场馆的商铺装修管理。

**五、项目前期工作**

5.1准备期

自协议签订之日起30日内，双方正式完成项目经营权移交。中标运营商如有装修调改需要，于协议签订之日起30日内提交装修调改意见及设计方案，经采购人审核同意后方可实施，费用由中标运营商承担纳入运营成本中。

5.2准备期费用的承担

准备期费用是指项目准备期间发生的开业宣传费和信息化建设费，采购人在限额以内支付，详见下表：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **费用类别** | **服务内容** | **金额** | **支付方式** |
| 1 | 开业宣传费 | 为本项目重开业进行的各类宣传活动，包括为开业进行的提前推广（不包括准备期日常运营推广活动）、招商推广、开业活动等  | 50万元 | 重开业后30日内，采购人根据推广实际发生数或审计结果支付，大于等于50万按50万支付，小于50万，按实支付 |
| 2 | 信息化建设费 | 用于本项目业务管理平台、工程物业平台、巡场系统、会员管理系统（包括公众号、小程序、抖音聚合页）等信息化建设、配套软硬件设施投入、大数据分析。无论合同存续或任何原因解除、终止，其全部成果、软硬件、信息均归采购人所有。 | 50万元 | 重开业后30日内，采购人根据实际发生数或审计结果支付，大于等于50万按50万支付，小于50万，按实支付 |

**六、收益分成**

6.1项目经营总收入

项目合作期内，项目年总收入指项目公司每年对外出租商铺及管理项目而产生的全部收入，包括但不限于招租商户的租金、停车费、管理费、能源费、广告位收入、垃圾清运费及多种经营收入等组成，由项目公司直接收取。

项目重开业后年度项目总收入不得低于500万元(不包含社区、室外运动场馆租金，且按照年开铺率100%计算，不足的按实际开铺率进行折算。）

6.2项目总成本

项目总成本指项目公司为满足项目招商、运营、管理、装修调改等支出的各项经营成本，主要包括项目公司人员经费（含管理人员、专业技术人员、安保、保洁等）、营销推广费、运营期招商调改费用、零星维修费（含水电设施维护、零星维修与耗材等）、设备设施的维护保养及年检费用（电梯、监控、消防、空调等设备设施的维护保养及年检费用）、公共能耗费用、日常经费（含办公费、通讯费、绿化养护及租摆的管理、垃圾清运、业务接待等）、保险费用、商户入驻装修调改等。

项目总成本不含准备期相关费用及折旧摊销、利息。

项目总成本按限额（项目年总收入\*55%）计算，年总成本超出项目年总收入\*55%部分由中标运营商自行承担，年总成本少于250万元部分作为采购人独享收益，不计入收益分成。

6.3分成收益（租金）计算

分成收益是指项目公司当年度发生的总收入减总成本，再扣除税金及附加后的收益（最终金额以年度审计结果为准）。

双方按中标比例分配，采购人按分成收益计算金额收取当年度租金。

（1）当年度项目总成本高于250万元，且高于项目总收入\*55%时：

 分成收益（租金）=【总收入\*45%-税金及附加】\*分成比例

（2）当年度项目总成本高于250万元时，但低于项目总收入\*55%时：

 分成收益（租金）=【总收入-项目总成本-税金及附加】\*分成比例

（3）当年度项目总成本低于250万元时，但高于项目总收入\*55%时：

 分成收益（租金）=【总收入\*45%-税金及附加】\*分成比例+（250万元-当年度项目总成本）

（4）当年度项目总成本低于250万元时，且低于项目总收入\*55%时：

 分成收益（租金）=【总收入-项目总成本-税金及附加】\*分成比例+（250万元-当年度项目总成本）。6.4收益保底

采购人年度收益为保底模式：

1. 项目准备期不保底，项目总成本按不高于营业收入55%情况下，采购人分成收益根据6.3条按实计算。
2. 正式开业后第一年、第二年若按6.3条计算的采购人实际收益低于100万元的，差额部分由中标运营商补足。
3. 正式开业后第三年、第四年若按6.3条计算的采购人实际收益低于150万元的，差额部分由中标运营商补足。
4. 正式开业后第五年起，按6.3条计算的采购人实际收益低于200万元的，差额部分由中标运营商补足。
5. 本项目年平均开铺率若达到100%情况下，当年度分成收益不得低于500万元。

**七、分成收益（租金）支付**

7.1支付方式

合作期期限内，项目公司按6.3条计算的金额，作为项目公司支付的租金。

项目公司以6个月为周期预付租金，按照审计后确认的年净收益结算，多退少补。

7.2 资金收付

合作期内，项目公司含税总收入每季度末10个工作日内，将收入金额转入采购人指定帐户，采购人以房租和管理费等方式作为收入，采购人收到该笔款项后于10个工作日内支付含税服务费给项目公司，转账日期及涉及款项以不影响项目整体运营及成本支付为原则。

7.3结算时间

自协议签订之日始至当年度的12月31日止的期间为首租期，项目公司于下一年度的1月15日前向采购人结算首租期租金。

除首租期租金外，其他以6个月为周期向采购人结算租金。自第二年起，每年4月15日前，中标运营商按照审计后确认的年净收益结算租金，多退少补。

**八、税费**

因土地使用权、房产所有权而产生的国家或地方规定的任何税收和费用，按国家规定由纳税义务人各自承担，涉及双方的纳税义务各自依法承担。

**九、优惠政策**

9.1在项目经营过程中，中标运营商积极争取政府的税费减免、扶持奖励或返还等优惠政策，根据该等优惠政策取得的资金或收入纳入项目公司收入，并入分成收益计算。

9.2引入品牌桐乡市首店入驻奖励：本项目引入入驻一线城市10万平方以上商业综合体，或入驻银泰、万象城等同级别著名商业综合体的知名品牌，且是桐乡市首开店，根据入驻品牌效应采购人可逐情给予项目公司10万元以内的奖励政策。

9.3数字化运营成效奖励：获桐乡市政府及以上奖励的，给予10万元以内奖励，年度奖励政策按：桐乡市级奖4万；嘉兴市级奖6万；省级奖8万；国家级奖10万，同一奖励按最高级别计算。

**十、项目考核**

合作期内，前三年采购人对项目公司进行一次综合考核，后续每年进行考核，合作期内项目公司连续两年亏损的，双方可协商解约，终止合作。

具体考核指标详见《合作协议》附件。

**十一、违约责任**

中标运营商/项目公司的相关违约责任详见《合作协议》第17条。

**十二、信用要求**

12.1中标运营商未被“信用中国”（www.creditchina.gov.cn）列入失信被执行人、重大税收违法案件当事人名单。

12.2中标运营商应于协议签订之日10个工作日内向采购人提交保证金（现金到账），金额为人民币：**壹佰万元整**。