**国内公开招标**

**（全一册）**

**服务编号：ZJHY-NHCG2020003**

**项目名称：宁海县桥头胡街道陆家地块安居工程“全过程房地产开发咨询管理+营销”服务**

**项目**

**招标单位：宁海县建龙城市开发建设投资有限公司**

**代理机构：浙江鸿远建设工程管理有限公司**

**二〇二〇年一月**

**目录**

1. **公开招标公告**
2. **招标需求**
3. **投标人须知**
4. **评标办法及评分标准**
5. **合同主要条款**
6. **投标文件格式**

**第一章 公开招标公告**

根据《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国招标投标法实施条例》等法律法规规定，本公司受**宁海县建龙城市开发建设投资有限公司**委托，现就**宁海县桥头胡街道陆家地块安居工程“全过程房地产开发咨询管理+营销”服务项目**进行公开招标，欢迎国内合格的投标人前来投标。

一、项目编号：ZJHY-NHCG2020003

二、采购组织类型：委托采购

三、招标方式：公开招标

四、招标内容：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 服务内容 | 范围 | 项目委托期限 |
| 1 | 项目全过程房地产开发咨询管理服务，即由委托单位对委托管理项目从筹建之日起，至办理竣工备案并交付使用，实行项目全过程管理。主要包括但不限于以下内容：市场调研、项目策划（项目定位）、前期报批、设计管理、成本管理、工程管理、竣工验收、资料归档和交付管理、预售许可证的申领、产权证办理及房产保修管理、前期物业服务督导和行政管理等 | 本合同项下所有工程 | 总体开发建设周期要求为39个月，委托管理服务期限为自合同签订之日起至项目整体竣工验收并交付使用止。营销策划根据业主要求提前进场，房产销售委托期限为开盘之日起24个月。 |
| 2 | 营销策划、房产销售（含不动产权证办理） | 本合同项下可销售物业（不包括幼儿园、文化礼堂以及定向销售的排屋） |

五、合格投标人的资格要求（资格后审）

（一）符合《中华人民共和国政府采购法》第二十二条规定的供应商资格条件：

1、具有独立承担民事责任的能力；

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、有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录；

5、参加政府采购活动前三年内，在经营活动中没有重大违法记录；

（二）特定条件：

1.本次招标要求投标人须具备房地产开发企业二级及以上资质。

2.项目总负责人具有建筑工程高级及以上工程师职称，其他人员最低配备要求详见第二章要求。

（三）投标人未被列入“信用中国”网站(www.creditchina.gov.cn)“记录失信被执行人或重大税收违法案件当事人名单或政府采购严重违法失信行为”记录名单；不处于中国政府采购(www.ccgp.gov.cn)“政府采购严重违法失信行为信息记录”中的禁止参加政府采购活动期间。（以投标截止日当天在“信用中国”网站（www.creditchina.gov.cn）及中国政府采购网查询结果为准，如相关失信记录已失效，供应商需提供相关证明资料）；

（四）单位负责人为同一人或者存在直接控股、管理关系的不同投标人，不得参加同一合同项下的政府采购活动。除单一来源采购项目外，为采购项目提供整体设计、规范编制或者项目管理、监理、检测等服务的投标人，不得再参加该采购项目的其他采购活动。

（五）本项目不接受联合体。

六、招标文件的发售：1、2020年1 月23日至 2020年2月5 日（节假日除外），上午：8:30时-11:30时 ；下午14:00时-17:00时 。

2、发售地点：浙江鸿远建设工程管理有限公司（宁海县桃源街道气象北路295号24-2）售价：招标文件500元人民币，售后不退。如需邮购，请与浙江鸿远建设工程管理有限公司联系。联系人：徐璐璐 联系电话：15058284297 邮箱：1084404493@qq.com 本公司不对邮寄过程中的遗失负责。

购买招标文件时必须提供的资料：

A.报名表，格式见附件；

B.有效的法人或者其他组织的营业执照等证明文件（复印件加盖公章）；

C.法定代表人授权书，授权委托代表人身份证；

以上资料复印件必须加盖公章，如有缺漏，本项目采购代理有权拒绝其报名。

七、投标保证金

1.人民币：80万元。

2、保证金收妥抵用(即到帐)截止时间：2020年2 月10日16:00，各单位以转账支票(必须实时清算)、银行汇票或电汇形式向浙江鸿远建设工程管理有限公司提交；

3、开户银行：浙商银行宁海支行

户名：浙江鸿远建设工程管理有限公司

账号：3320020910120100050565

4、开标时须提供浙江鸿远建设工程管理有限公司开具的保证金收据。（开标时凭银行回执单原件与浙江鸿远建设工程管理有限公司置换）

八、投标截止及开标时间：2020年2月13日9：00（北京时间）。

九、开标地点：宁海县公共资源交易中心(宁海县桃源街道金水东路五号五楼，详见当天五楼大厅公告)。

十、投标文件递交方式：密封装袋加盖公章后直接送达现场。

十一、本次招标有关信息公告在

宁海县公共资源交易信息网(http://www.nhztb.gov.cn)

★**请投标人随时关注本项目自发布采购公告后后续可能出现的修改通知、澄清说明等等，如有错过，后果自负。**

本项目招标文件公告期限：2020年1月23日-2月 5日。

十二、招标单位：宁海县建龙城市开发建设投资有限公司

联系人： 王琳琳

联系电话：0574-59983050

联系地址：宁海县桥头胡街道

代理机构：浙江鸿远建设工程管理有限公司

联系人：徐璐璐

电话：15058284297

传真：0574-65568666

监督管理部门名称： 宁海县国有资产监督管理局

联系人： 王老师

监督投诉电话： 0574-55868392

**第二章 招标需求**

* 1. **项目概况**

本项目位于宁海县桥头胡街道陆家村，项目规模：总用地面积72979㎡，容积率为1.8，建筑密度30%，绿地率30%，项目总投资约15亿元。

**二、采购内容及需求：**

**2.1全过程房地产开发咨询管理内容：**

**2.1.1 项目前期与设计阶段**

（1）项目定位：根据本项目所处位置、区域特性、产业优势，通过对市场调研分析，结合宁海县本地情况及整个经济环境，提出项目定位；

（2）参与项目评审、配合确定方案文本；

（3）负责地质勘察现场监管；

（4）负责组织设计单位与外部有关部门的协调工作；

（5）负责检查和控制设计进度、负责设计质量的跟踪，有效地进行设计优化，提出合理化建议；

（6）负责项目的估算、概算的初审及报审。

**2.1.2施工阶段**

（1）负责制定施工图文件的报审计划；

（2）负责施工图文件和消防审查意见的反馈及处理跟踪；

（3）配合工程总承包单位办理所有相关手续；

（4）负责对工程总承包合同的审核和签订；

（5）督促并配合施工企业办理建设工程施工许可证；

（6）对监理单位进行现场管理；

（7）实际交地后，负责办理施工现场的三通一平；

（8）负责向承包商提供地质勘察资料和地下管网资料；

（9）确定并向承包商交验水准点和坐标控制点；

（10）负责办理质量、安全监督手续；

（11）协调处理施工现场周围地下管线和邻近建筑物、构筑物等的保护工作；

（12）组织设计交底和图纸会审；

（13）审批开工报告和施工组织设计，审核施工总进度计划；

（14）编制项目进度管理计划和总控制进度计划；

（15）监督施工单位采购设备及到货验收；

（16）负责采购设备安装调试的监督和管理；

（17）负责工程进度的跟踪和问题处理；

（18）编制质量控制实施计划；

（19）参加分部、分项工程的验收；

（20）组织各项工程验收和主体中间结构验收；

（21）负责施工质量的控制和跟踪及材料报验工作的认可；

（22）负责分包单位和指定分包单位资质的确认；

（23）负责工程停工令、复工令的审批；

（24）组织或参与工程质量事故的处理；

（25）负责现场技术问题的处理；

（26）负责设计变更的办理和审查以及审核现场签证；

（27）负责安全、文明施工管理；

（28）负责信息管理与文件的管理、编号、发放、收集等；

（29）参加工程例会，组织各种工程管理相关会议；

（30）协调与设计单位、施工单位、政府部门等的关系；

（31）按规定程序审批、签署工程进度款单发放单，交由甲方进行进度拨付；

（32）负责审核工程月报表；

（33）审核监理、施工单位的施工报告，质量评估报告和竣工资料；

（34）组织工程竣工验收；

（35）组织各项专项验收，负责验收报批手续；

（36）办理工程档案备案手续；

（37）办理工程质量监督验收备案、房建备案、市政备案手续；

（38）签署工程验收文件，提交工程管理总结报告、工程管理资料；

（39）办理竣工资料移交手续；

* + 1. **全过程造价管理**

（1）成本管理目标：项目实际工程成本的变动不超过工程成本管理目标的±2%（由业主提出的变更事项除外）。

（2）负责委托造价咨询单位进行概算、预算编制；

（3）制定造价控制的实施流程，确定造价控制目标；

（4）根据施工承包合同、进度计划,编制用款计划书；

（5）参与造价控制有关的工程会议；

（6）负责对承包人报送的每月(期)完成进度款月报表进行审核，签署进度款发放单，交由甲方进行具体拨付；

（7）承发包方提出索赔时，凭据合同和有关法律、法规，提供咨询意见；

（8）及时审核因设计变更、现场签证等发生的费用，相应调整造价控制目标，编制造价控制动态分析报告；

（9）核定分阶段完工的分部工程结算；

（10）协助办理工程竣工结算；

（11）提供与造价控制相关的人工、材料、设备等造价信息和其他咨询服务。

* + 1. **后期工作**

（1）协助业主选定前期物业单位；

（2）申领房产预售证；

（3）客户服务和行政管理等。

（4）项目交付后进行不动产权证办理及补办银行按揭，延续服务期为三个月。

★**2.1.5 管理人员最低配备要求**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 项目管理人员 | 数量 | 专业配备 | 职称（职业证书） |
| 1 | 项目负责人 | 1 | 建筑工程 | 具有高级工程师职称 |
| 2 | 专业工程师 | 2 | 土建 | 相关专业中级职称 |
| 1 | 市政 | 相关专业中级职称 |
| 1 | 安装 | 相关专业中级职称 |
| 3 | 造价专业项目管理师 | 1 | 工程类 | 相关专业资格 |
| 4 | 资料管理员 | 1 | 工程类 | 相关专业资格 |
| 5 | 设计管理人员 | 1 | 工程类 | 相关专业中级职称 |
| 6 | 营销总监 | 1 | / | / |
| 7 | 招采经理 | 1 | / | / |

注：以上人员专业要求为最低配备要求，专业以所学专业（学历证书）或职称证书或执业资格证书的专业为准，开标时提供职称证书及劳动合同，不满足的做无效标处理。

（2）管理人员到位率要求：项目负责人每月到位在22天以上，其他管理人员每月到位在20天以上。人员配备未经采购方同意中途不得更换，否则业主有权根据实际情况扣除服务费。

（3）中标人必须承诺，中标后在项目所在地设立办事机构，合同签订后办理好各项备案事项。

**2.2营销策划、销售代理工作内容：**

2.2.1销售目标：从项目取得预售证并正式开盘之日起24个月，项目住宅部分的已销售面积达到地上住宅可销售面积的【90】%；项目已售车位达到可售车位个数的【80】%；商业已售面积达到可售面积的【70】%；储藏室销售面积达到可销售面积的90%。甲方保留物业计入已销售量。

**2.2.2主要服务工作内容包括但不限于：**

　　 （一）推广服务工作内容

　　 1、案前工作进度的总安排：根据项目进度安排相应的全案策划工作进度表

2、传播媒体设计：NP(报纸稿) 、MG(杂志稿) 、RD(电台)创意及文案、车体、宣传车、TV(电视广告)创意、户外广告牌设计、网络网站的创意及文案、软新闻创意及文案、音像制品创意及设计、三维动画创意、交通线路图等。

　3、项目模型制作设计

　　 4、项目形象推广：（1）项目形象的塑造；（2）项目形象广告。

　　　5、销售宣传整合推广：（1）整合行销策略、企划方向简报；（2）广告预算编列、媒体计划编制、公关活动计划。

　　 6、销售方案策划，主要包括以下内容：

　　 （1）销售计划（包括促销市场定位，市场推广计划、销售活动和相关新闻配合）；

　 　（2）价格策略（包括定价策略、提价策略和阶段性优惠策略等等）

　　 （3）销售队伍组建、系统培训；销售现场管理与控制、各类销售工作指导（服装、异地考查等）。

　　 （4）销售道具的准备：

　　 7、SP(促销)活动：房展会策划及创意、赠品设计、促销整合、开工酒会筹划、客户联谊筹划等。

　　（二）销售服务工作内容

通过对宏观经济形势、房地产市场、目标客户群等分析，运用一系列营销方式，在约定销售周期内实现本项目销售率。

　　　1、项目预售前

　　 （1）销售培训：销售基础知识、销售手册、销售方案、销售文件等知识培训。

　（2）销售流线：销售流线是指销售员接待第一次到访的客户线路：确定销售大厅内部、销售大厅至样板区、销售大厅至工地的销售流线图。

　　（3）销售手册：销售手册是专供项目销售人员使用，不对外公开，任何关于项目对外宣传内容，都应当与销售手册中一致，它还需包含销售说辞及答客问。销售说辞是指针对接待客户的过程中的各个节点制定专门的销售说辞，答客问则是在接待客户过程中遇到的疑难问题，针对每个问题制定相应应答。

　　（4）销售方案：根据客户积累情况，确定销售方案。包括销售实施细则、开盘人员安排配套使用所有表单。

　　2、业务执行工作

　　（1）月度报表：每月定期制作客户市场分析报告向业主方汇报；

（2）月度例会：乙方每月提交上一阶段工作完成情况及下阶段工作计划；

　　（3）现场管理与控制：环境卫生、仪表仪容、接待礼仪、日常规范

　　（4）日常销售服务内容

3、销售人员：中标人应派遣具有丰富经验的销售人员参与本项目。

**第三章 投标人须知**

**前附表**

|  |  |
| --- | --- |
| 序号 | 内容、要求 |
| 1 | 项目名称：宁海县桥头胡街道陆家地块安居工程“全过程房地产开发咨询管理+营销”服务项目 |
| 2 | 招标人：宁海县建龙城市开发建设投资有限公司  联系人：王琳琳  联系电话： 0574-59983050 |
| 招标机构名称：浙江鸿远建设工程管理有限公司  联系地址：宁海县桃源街道气象北路295号24-2  联系人：徐璐璐  电话：15058284297  传真：0574-65568666 |
| 3 | 商务条款 |
| 3.1 | 全过程房地产开发咨询管理部分 |
| ★3.1.1 | 1.全过程开发咨询管理服务费最高限价：1300万元；投标报价保留至元，超出最高限价的报价，作无效标处理。  2.投标报价包括完成本项目所需的服务费、人工费、项目部开办费、交通费、各种会议费用、业务招待费、利润、税金、政策性文件规定及合同包含的所有风险、责任等完成本项目的全部费用。 |
| 3.1.2 | 服务期限：总体开发建设周期约为39个月，委托期限为自合同签订之日至项目整体竣工验收并交付使用止。 |
| 3.2 | **营销及销售代理部分** |
| 3.2.1 | 1、营销及销售代理费用最高限价：本项目所有可售物业（不含定向销售的排屋）销售总价的 3.0% ，标报价按百分比进行报价，保留小数点后二位，超出最高限价的报价，作无效标处理。  2、投标报价包含完成招标文件相应任务的所有费用，包括所需的营销策划、媒体广告费、宣传推广费、行政管理等、案场服务费、营销及销售代理相关人员工资、项目部开办费、交通费、税金、政策性文件规定及合同包含的所有风险、责任等完成本项目的全部费用。 |
| 3.2.2 | 服务期限：营销策划根据业主要求提前进场，房产销售委托期限为开盘之日起24个月。 |
| 3.2.3 | 销售率：从项目取得预售证并正式开盘之日起24个月，项目住宅部分的已销售面积达到地上住宅可销售面积的【90】%；项目已售车位达到可售车位个数的【80】%；商业已售面积达到可售面积的【70】%；储藏室销售面积达到可销售面积的90%。甲方保留物业计入已销售量。 |
| 3.3 | 上述委托管理服务费和营销费用不包括项目办公场地和销售展示中心的租赁、装修费；不包括样板房、样板区的设计及建设费用；不包括项目开发建设过程中实际发生的应由业主承担并支付给相关第三方的费用（包括但不限于土地出让金、前期工程费、报建费、市政配套费和其他政府规费及行政收费、各类设计费、各类检测费、各类工程价款、材料设备款、招标代理费、监理费、各项税金、融资费用和工程造价、财务审计、法律服务、物业服务等各类中介咨询费等）。 |
| ★4 | 投标文件有效期：90天 |
| ★5 | 投标保证金：人民币:80万元整。  投标人应于2020年2月 10日16:00时前（实际到帐）将投标保证金以转账支票（必须实时清算）、银行汇票或电汇形式交至浙江鸿远建设工程管理有限公司。  保证金交纳帐户名：开户银行：浙商银行宁海支行  户名：浙江鸿远建设工程管理有限公司  账号：3320020910120100050565 |
| ★6 | 履约保证金金额：中标价5%  履约保证金形式：电汇、支票、保函、汇票。中标人在合同签订前提交给招标人（如中标人未能履行合同约定的任何义务，招标人有权从履约保证金中扣除违约金。）  履约保证金退还时间：完成销售目标，并完成项目整体交付之日起15个工作日内退还。 |
| 7 | 投标文件组成：商务技术文件正本 1 份，副本 6份；报价文件正本 1 份，副本 6份。 |
| 8 | 投标截止时间及地点：2020年2月13 日 9时（北京时间）宁海县公共资源交易中心（宁海县桃源街道金水东路5号五楼，详见大厅公告） |
| 9 | 开标时间及地点：2020年 2 月 13 日9 时（北京时间）宁海县公共资源交易中心（宁海县桃源街道金水东路5号五楼，详见大厅公告）。 |
| 10 | 评标办法及评分标准：综合评分法 |
| 11 | 现场踏勘：本项目不统一组织现场勘踏，投标人可自行前往，中标后不得因现场环境等因素调整中标价（除招标人要求）。 |
| 12 | 签订合同时间：中标通知书发出后30日内。 |
| 13 | 解释：本招标文件的解释权属于招标招标单位。 |
| 14 | 浙江鸿远建设工程管理有限公司（本项目采购代理机构）向中标人收取中标服务费295000。该费用须中标人在领取中标通知书前一次性支付给招标代理人。 |

**一 总 则**

**（一） 适用范围**

本招标文件适用于宁海县桥头胡街道陆家地块安居工程“全过程房地产开发咨询管理+营销”服务项目的招标、投标、评标、定标、验收、合同履约、付款等行为（法律、法规另有规定的，从其规定）。

**（二）定义**

1.招标招标单位系指组织本次招标的代理机构（“招标人”）和招标单位。

2.“投标人”系指向招标方提交投标文件的单位或个人。

3.“产品”系指供方按招标文件规定，须向招标人提供的方案成果及其它有关技术资料和材料。

4.“服务”系指招标文件规定投标人须提供的方案。

5.“项目”系指投标人按招标文件规定向招标人提供的服务和成果。

6.“书面形式”包括信函、传真、电报等。

7.“★”系指实质性要求条款。

**（三）招标方式**

本次招标采用公开招标方式进行。

**（四）投标委托**

投标人代表须携带有效身份证件。如投标人代表不是法定代表人，须有法定代表人出具的授权委托书（正本用原件，副本用复印件，格式见第六章）。

**（五）**★**投标费用**

不论投标结果如何，投标人均应自行承担所有与投标有关的全部费用（招标文件有相反规定除外）。

投标人在提交投标文件的同时，应向本项目采购代理机构提交500元的资料费；未按上述要求提交资料费的投标人，其投标文件招标人不予受理。

浙江鸿远建设工程管理有限公司（本项目采购代理机构）向中标人收取中标服务费295000。该费用须中标人在领取中标通知书前一次性支付给招标代理人

**（六）联合体投标**

本项目不接受 联合体投标。

**（七）转包与分包**

1.本项目不允许转包。

2.本项目不可以分包。

**（八）特别说明：**

1.单位负责人为同一人或者存在直接控股、管理关系的不同供应商，不得参加同一合同项下的政府采购活动。除单一来源外，为项目提供整体设计、规范编制或者项目管理、监理、检测等服务的供应商不得参加同一合同项下的政府采购活动。

2.供应商应仔细阅读采购文件的所有内容，按照采购文件的要求提交投标文件，并对所提供的全部资料的真实性承担法律责任。

3.供应商在投标活动中提供任何虚假材料,其投标无效，并报监管部门查处；中标后发现的,中标供应商须依照《中华人民共和国消费者权益保护法》第49条之规定双倍赔偿招标人，且民事赔偿并不免除违法供应商的行政与刑事责任。

4.电信、银行、保险等行业实行许可证管理的本地分支机构可直接参与投标，法人代表授权书可以为分公司负责人授权。

**（九）质疑和投诉**

1.供应商认为采购文件、采购过程、中标或者成交结果使自己的权益受到损害的，可以在知道或者应知其权益受到损害之日起7个工作日内，以书面形式向招标人、采购代理机构提出质疑。

2.提出质疑的供应商应当是参与所质疑项目采购活动的供应商。未依法获取采购文件的，不得就采购文件提出质疑；未提交投标文件的供应商，视为与采购结果没有利害关系，不得就采购响应截止时间后的采购过程、采购结果提出质疑。

3.供应商提出质疑应当提交质疑函和必要的证明材料，质疑函应当以书面形式提出，质疑函格式和内容须符合财政部《质疑函范本》要求，供应商自行下载财政部《质疑函范本》。

4.接收书面质疑函的方式：质疑人可通过送达、邮寄、传真的形式提交书面质疑函，通过邮寄方式提交的书面质疑函以被质疑人签收邮件之日为收到书面质疑文件之日，通过传真方式提交的书面质疑函以被质疑人收到书面质疑文件原件之日为收到书面质疑文件之日。招标人和采购代理机构接收质疑函的联系方式：见本采购文件第一章相关联系方式。

5.质疑供应商对招标人或采购代理机构的质疑答复不满意或者招标人或采购代理机构未在规定时间内作出答复的，可以在答复期满后十五个工作日内向同级采购监管部门投诉。

**二 招标文件**

**（一）招标文件的构成。本招标文件由以下部分组成：**

1.公开招标公告

2.招标需求

3.投标人须知

4.评标办法及评分标准

5.政府采购合同主要条款

6.投标文件格式

7.本项目招标文件的澄清、答复、修改、补充的内容

**（二）投标人的风险**

投标人没有按照招标文件要求提供全部资料，或者投标人没有对招标文件在各方面作出实质性响应是投标人的风险，并可能导致其投标被拒绝。

**（三）招标文件的澄清与修改**

1.招标文件的澄清：若潜在投标人对招标文件有疑点，要求招标人澄清（或要求与招标人进行技术交流），应以书面或传真形式通知招标人和代理机构，但不得使招标人和代理机构收到该通知的时间迟于开标前5天。为使潜在投标人有足够的时间依据招标文件的“更改通知”修改投标文件，代理机构应在投标截止时间15日前在宁海县公共资源交易信息网(<http://www.nhztb.gov.cn>)和浙江政府采购网（http://www.zjzfcg.gov.cn/）发布通知，若发出通知日距公告的投标截止期不足15天，招标人在通知书中应明确是否推迟投标截止和开标时间。

2.招标文件澄清、答复、修改、补充的内容为招标文件的组成部分。当招标文件与招标文件的答复、澄清、修改、补充通知就同一内容的表述不一致时，以最后发出的文件为准。

3.招标文件的澄清、答复、修改或补充都应该通过本代理机构以法定形式发布，招标人非通过本机构，不得擅自澄清、答复、修改或补充招标文件。

4.所有投标人均有义务登陆宁海县公共资源交易信息网(<http://www.nhztb.gov.cn>)和浙江政府采购网（http://www.zjzfcg.gov.cn/）网站获取相关信息，代理机构发布在上述网站的修改通知，澄清说明等视为已送达各投标人且已为各投标人知悉，请各投标人密切关注。

（四）对招标文件的异议

潜在供应商对招标文件有异议，可以在招标文件规定的日期内，以书面形式向招标人、招标代理机构提出。逾期提出的将不予受理。对招标文件的异议应有法定代表人／负责人或其委托代理人签字，并盖供应商公章和注明日期。

没有提出异议且又参与了该项目投标的供应商将被视为完全认同招标文件。

**三、投标文件的编制**

**（一）投标文件的组成**

投标文件由技术商务文件和投标报价文件两部分组成。

**1.技术商务文件**

（1）资格条件自查表（格式详见第六章 投标文件格式）；

（2）符合性自查表（格式详见第六章 投标文件格式；

（3）评分索引表（格式详见技术商务文件格式中的评分索引表）；

（4）对照技术商务评分表的要求提供以下资料（详情见第四章评分细则）：

（5）投标声明书（格式详见第六章 投标文件格式）；

（6）合格供应商的资格承诺书（格式详见第六章 投标文件格式）；

（7）技术条款偏离表（格式详见第六章 投标文件格式）；

（8）商务条款偏离表（格式详见第六章 投标文件格式）；

（9）投标单位情况一览表（格式详见第六章 投标文件格式）；

（10）投标人认为有必要提交的其他技术商务说明文件和资料（投标人自行编制）；

**2.投标报价文件：**

投标报价文件应密封包装并在封口加盖单位公章。

（1）开标一览表（格式见附件）；

（2）投标分项报价一览表（格式见附件）；

（3）投标人针对报价需要说明的其他文件和说明（格式自拟）。

**（二）投标文件的语言及计量**

★1.投标文件以及投标方与招标方就有关投标事宜的所有来往函电，均应以中文汉语书写。除签名、盖章、专用名称等特殊情形外，以中文汉语以外的文字表述的投标文件视同未提供。

★2.投标计量单位，招标文件已有明确规定的，使用招标文件规定的计量单位；招标文件没有规定的，应采用中华人民共和国法定计量单位（货币单位：人民币元），否则视同未响应。

**（三）投标报价**

1.投标人应全面充分了解本采购项目的全部内容及要求以及服务现场的基本条件，按照《投标资料表》规定与要求报价，并包含服务过程中可能涉及的所有费用。

2.所有投标报价必须以人民币报价，不接受外币报价。

3.投标报价只有一个，而且一经开标，投标价不得变更。如果出现有两个及以上的报价又未声明以哪一报价方案为主，则投标将被拒绝。投标声明应载明在“开标一览表”中，供开标时唱出。未经唱出的投标声明在评标时不作考虑。

**（四）投标文件的有效期**

★1.自投标截止日起 **90** 天投标文件应保持有效。有效期不足的投标文件将被拒绝

2.在特殊情况下，招标人可与投标人协商延长投标书的有效期，这种要求和答复均以书面形式进行。

3.投标人可拒绝接受延期要求而不会导致投标保证金被没收。同意延长有效期的投标人需要相应延长投标保证金的有效期，但不能修改投标文件。

4.中标人的投标文件自开标之日起至合同履行完毕止均应保持有效。

**（五）投标保证金**

★1.投标人须按规定提交投标保证金。否则，其投标将被拒绝。

2.保证金形式：转账支票（必须实时清算）、银行汇票或电汇。

3.中标人的投标保证金在与买方签订了合同后，凭合同原件和投标保证金收据原额无息退还。

4.未中标投标人的投标保证金在中标通知书发出后五个工作日内凭投标保证金收据原额无息退还。

5.中标人和未中标人应按照上述规定及时前来办理保证金退款手续。对逾期办理者，招标人不承担任何利息和“资金占用费”。

**6.投标人有下列情形之一的，投标保证金将不予退还：**

**（1）**投标人在投标有效期内撤消投标的；

**（2）**投标人在投标过程中弄虚作假，提供虚假材料的；

**（3）**中标人无正当理由不与招标人签订合同的；

**（4）**将中标项目转让给他人或者在投标文件中未说明且未经招标招标单位同意，将中标项目分包给他人的；

**（5）**拒绝履行合同义务的；

**（6）**其他严重扰乱招投标程序的

**（六）投标文件的签署和份数**

1.投标人应按本招标文件规定的格式和顺序编制、装订投标文件并标注页码，投标文件内容不完整、编排混乱导致投标文件被误读、漏读或者查找不到相关内容的，是投标人的责任。

**2.投标文件一式七份，正本一份，副本六份，须各自装订成册。成册后的投标文件不得有活页现象，否则其投标作无效标处理。**

**投标人应将投标文件的技术商务文件、投标报价文件分别密封在二个不同的包封中，并正确标明“技术商务文件”、“投标报价文件”。技术商务文件、投标报价文件中的文本应正确标明“正本”或“副本”。包封应密封完好，标明投标项目名称、招标编号及投标人名称，密封袋封口处应加盖公章，并注明“开标时启封”字样。技术商务文件中如有报价内容，其投标书将作为无效处理。投标报价文件中如有技术商务的内容，则此技术商务内容作为无效内容。**

3.投标文件的正本需打印或用不褪色的墨水填写，投标文件的副本为正本的复印件。

4.投标文件须由投标人在规定位置盖章并由法定代表人或法定代表人的授权委托人签署，投标人应写全称。

5.投标文件不得涂改，若有修改错漏处，须加盖单位公章或者法定代表人或授权委托人签字或盖章。投标文件因字迹潦草或表达不清所引起的后果由投标人负责。

**（七）投标文件的包装、递交、修改和撤回**

**1.投标人应按技术商务文件、投标报价文件二部分密封封装投标文件，投标文件的包装封面上应注明投标人名称、投标人地址、投标文件名称（技术商务文件、投标报价文件）、投标项目名称、项目编号、标项及“开标时启封”字样，并加盖投标人公章。**

2.未按规定密封或标记的投标文件将被拒绝，由此造成投标文件被误投或提前拆封的风险由投标人承担。

3.投标人在投标截止时间之前，可以对已提交的投标文件进行修改或撤回，并书面通知招标招标单位；投标截止时间后，投标人不得撤回、修改投标文件。修改后重新递交的投标文件应当按本招标文件的要求签署、盖章和密封。

**（八）投标无效的情形**

实质上没有响应招标文件要求的投标将被视为无效投标。投标人不得通过修正或撤消不合要求的偏离或保留从而使其投标成为实质上响应的投标，但经评标委员会认定属于投标人疏忽、笔误所造成的差错，应当允许其在评标结束之前进行修改或者补正（可以是复印件、传真件等，必须加盖单位公章）。修改或者补正投标文件必须以书面形式进行，并应在中标结果公告之前查核原件。限期内不补正或经补正后仍不符合招标文件要求的，应认定其投标无效。投标人修改、补正投标文件后，不影响评标委员会对其投标文件所作的评价和评分结果。

**1.在符合性审查和商务评审时，如发现下列情形之一的，投标文件将被视为无效：**

（1）资格证明文件不全的，或者不符合招标文件标明的资格要求的；

（2）投标文件无法定代表人或授权代理人签字，或未提供法定代表人授权委托书、投标单位声明函或者填写项目不齐全的；

（3）投标代表人未能出具身份证明或与法定代表人授权委托人身份不符的；

（4）投标文件格式不规范、项目不齐全或者内容虚假的；

（5）投标文件的实质性内容未使用中文表述、意思表述不明确、前后矛盾或者使用计量单位不符合招标文件要求的（经评标委员会认定并允许其当场更正的笔误除外）；

（6）投标有效期、交货时间、质保期等商务条款不能满足招标文件要求的；

（7）未实质性响应招标文件要求或者投标文件有招标方不能接受的附加条件的；

**2.在技术评审时，如发现下列情形之一的，投标文件将被视为无效：**

（1）明显不符合招标文件要求，或者与招标文件中标“★”的技术指标、主要功能项目发生实质性偏离的；

（2）投标技术方案不明确，存在一个或一个以上备选（替代）投标方案的；

（3）与其他参加本次投标供应商的投标文件（技术文件）的文字表述内容差错相同2处以上的。

**3.在报价评审时，如发现下列情形之一的，投标文件将被视为无效：**

（1）未采用人民币报价或者未按照采购文件标明的币种报价的；

（2）报价超出最高限价，或者超出采购预算金额，招标人不能支付的；

（3）投标报价具有选择性，或者开标价格与投标文件承诺的优惠（折扣）价格不一致的；

（4）评标委员会认为供应商的报价明显低于其他通过符合性审查供应商的报价，有可能影响产品质量或者不能诚信履约的，且不能在评标现场合理时间内提供相关证明材料说明其报价的合理性的；

（5）投标报价中出现重大缺项、漏项。

**4.被拒绝的投标文件为无效。**

**四、开标**

**（一）开标准备**

采购代理机构将在规定的时间和地点进行开标，投标人的法定代表人或其授权代表应随带身份证原件和保证金收据参加开标会并签到。投标人的法定代表人或其授权代表未按时签到的，视同放弃开标监督权利、认可开标结果。

**（二）开标程序：**

1.开标会由采购代理机构主持，主持人宣布开标会议开始；

2.主持人介绍参加开标会的人员名单；

3.主持人宣布评标期间的有关事项；告知应当回避的情形,提请有关人员回避；

4.投标人或其当场推荐的代表，或者监管部门检查投标文件密封的完整性并确认；

5.打开技术商务文件外包装，清点投标文件正本、副本数量，然后进入技术、商务评审；

6.技术、商务评分结束后，由主持人公布无效投标的投标人名单、投标无效的原因及其他有效投标的评分结果；

7.开启投标报价文件,宣读《开标一览表》中的投标人名称及在其投标文件中承诺的投标报价、投标内容，以及采购代理机构认为有必要宣读的其他内容。

8.采购代理机构做开标记录, 投标人代表对开标记录进行当场校核及勘误，并签字确认；同时由记录人、监督人当场签字确认。投标人代表未到场签字确认或者拒绝签字确认的，不影响评标过程。

9.开标会议结束。

**五、评标**

**（一）组建评标委员会**

依据《中华人民共和国政府采购法》等国家法律、法规的规定组建评标委员会，并主持评标活动。评标委员会一般由招标人代表和技术、经济专家组成，并按规定在政府采购专家库中随机抽取。评标委员会成员名单在招标结果确定之前依法保密。

评标委员会将遵循公平、公正、科学、诚实信用的原则和法定的程序进行评标。

**（二）评标的方式**

本项目采用不公开方式评标，评标的依据为法律法规、招标文件和投标文件。

**（三）评标程序**

**1.形式审查**

招标人代表和代理机构工作人员与评标委员会对投标人的资格和投标文件的完整性、合法性等进行审查。

**2.实质审查与比较**

采购代理机构按照招标文件规定的时间、地点及程序组织评审。评审活动一般应按以下程序组织开展：

1.招标机构工作人员按评标委员会名单核对评委身份，组织评委及相关人员签到。

2.招标机构工作人员宣布评审纪律，征询评委有无回避情形；

3.评审委员会确定组长，负责组织评审活动；

4.招标人和采购代理机构审查投标人的资信文件；

5.评委进行独立评审，并按要求必须提交评审依据；

6.采购组织机构可协助评审小组组长对打分结果进行校对、核对并汇总统计，有差错或不合理的，提醒评委进行修正，评委拒绝修正的，提交评委会按少数服从多数原则集体决定，并记入评审记录内。情节严重的，报监管部门处理。

7.招标机构工作人员协助做好价格分和评审情况的计算、汇总工作。

8.评审委员会形成评标报告，应由全体成员签字确认。有保留意见的可以在评标报告中申明，未申明且拒绝签字的视同默认评标报告并载明此情形。

**（四）澄清问题的形式**

对投标文件中含义不明确、同类问题表述不一致或者有明显文字和计算错误的内容，评标委员会可要求投标人作出必要的澄清、说明或者纠正。投标人的澄清、说明或者补正应当采用书面形式，由其授权代表签字或盖章确认，并不得超出投标文件的范围或者改变投标文件的实质性内容。

**（五）错误修正**

采购代理机构按照招标文件规定的时间、地点及程序组织评审。评审活动一般应按以下程序组织开展：

1.招标机构工作人员按评标委员会名单核对评委身份，组织评委及相关人员签到。

2.招标机构工作人员宣布评审纪律，征询评委有无回避情形；

3.评审委员会确定组长，负责组织评审活动；

4.招标人和采购代理机构审查投标人的资信文件；

5.评委进行独立评审，并按要求必须提交评审依据；

6.采购组织机构可协助评审小组组长对打分结果进行校对、核对并汇总统计，有差错或不合理的，提醒评委进行修正，评委拒绝修正的，提交评委会按少数服从多数原则集体决定，并记入评审记录内。情节严重的，报监管部门处理。

7.招标机构工作人员协助做好价格分和评审情况的计算、汇总工作。

8.评审委员会形成评标报告，应由全体成员签字确认。有保留意见的可以在评标报告中申明，未申明且拒绝签字的视同默认评标报告并载明此情形。

**（六）评标原则和评标办法**

1.评标原则。评标委员会必须公平、公正、客观，不带任何倾向性和启发性；不得向外界透露任何与评标有关的内容；任何单位和个人不得干扰、影响评标的正常进行；评标委员会及有关工作人员不得私下与投标人接触。

2.评标办法。本项目评标办法是综合评分法，具体评标内容及评分标准等详见《第四章：评标办法及评分标准》。

本项目评标过程由相关监管部门进行现场监督，投标人在评标过程中所进行的试图影响评标结果的不公正活动，可能导致其投标被拒绝。

**（七）评标过程的监控**

本项目评标过程由相关监管部门进行现场监督，投标人在评标过程中所进行的试图影响评标结果的不公正活动，可能导致其投标被拒绝。

**六、定标**

**（一）确定中标人。**

确定中标人。本项目由招标人（或招标人事先授权评标委员会）确定中标人。

1.采购代理机构在评标结束之日起2个工作日内将评标报告交招标人确认，根据招标人确认的评标结果，在招标管理部门规定的媒体和在网上进行中标公告，中标公告期限为1个工作日。

2.供应商认为该中标结果使自己的权益受到损害的，可以自公告期限届满之日起7个工作日内，以书面形式向招标人提出质疑。质疑供应商对招标人、采购代理机构的答复不满意或者招标人、采购代理机构未在规定的时间内作出答复的，可以在答复期满后十五个工作日内向同级监督管理部门投诉。

3.若中标人放弃中标或因不可抗力提出不能履行合同，或不按招标文件规定提交履约保证金或其他原因将被依法撤销中标资格，则招标人可以重新组织招标。

**七、合同授予和验收**

1.招标人与中标人应当在《中标通知书》发出之日起30日内签订合同。同时，代理机构对合同内容进行审查，如发现与采购结果和投标承诺内容不一致的，应予以纠正。

2.中标人拖延、拒签合同的，被取消中标资格，投标保证金不予退还。

3.供应商有下列情形之一的，依照政府采购法第七十七条第一款的规定追究法律责任：

（1）中标或者成交后无正当理由拒不与招标人签订政府采购合同；

（2）未按照采购文件确定的事项签订政府采购合同；

（3）将政府采购合同转包；

（4）提供假冒伪劣产品；

（5）擅自变更、中止或者终止政府采购合同。

4.合同验收按照宁采购办〔2012〕660号文件执行。

**第四章评标办法及评分标准**

为公正、公平、科学地选择中标人，根据《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国招标投标法实施条例》等有关法律法规的规定，并结合本项目的实际，制定本办法。

**一、评标依据**

1.法律法规 2.招标文件 3.投标文件

**二、投标文件的响应性的确定**

1.审定投标文件是否实质上响应了招标文件的要求。

2.对符合上款的投标文件进行评定。

**三、评标原则**

1.评标委员会遵守公平、公正、科学择优的评标原则。

2.评标严格按照招标文件规定程序进行。

3.对招标文件中实质性条款的任何负偏离将导致无效标。

4.评标过程如发现有异常情况，由评委集体讨论决定。

**四、****评标细则**

1.每位评委独立逐栏打分，每栏分值不得超出本栏规定的分值范围；各评分因素分值保留小数点后二位。

2.最终得分：各评委技术商务分+投标报价分=最终得分，以四舍五入法整合到小数点后二位。

3.评价排序：按得分的高低次序排序。如遇总得分相同的，则抽签确定排名，先抽中的排名在先。

4.排名第一的投标人为中标候选人，中标候选人放弃中标、因不可抗力提出不能履行合同，或者采购文件规定应当提交履约保证金而在规定的期限内未能提交的，在投标有效期内招标人可以确定排名第二的投标人为中标候选人或重新招标。

**五、评分标准**

评分内容和标准，见下表：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 考核项目 | 评分标准 | |
| 投标报价分（50分） | 基准价的确定：  计算公式：基准价=满足招标文件要求的有效投标报价的算术平均值。当投标家数≥6家时，去掉最高和最低价取平均值；5家去掉最高价；4家及以下直接取平均值；  2、投标人的投标报价与基准价一致得50分，每高于基准价1%，扣0.3分，每低于基准价1%，扣0.1分（中间值采用内插法计算），以此类推，扣完为止。  （经评标委员会审核，投标商所投产品若有缺项，所缺部分评标价格将加上其他投标商所投产品同类部分中的最高价格作为设备报价打分的依据。） | |
| 技术商务分（50分） | 投标人综合实力（6分） | 根据企业资信、荣誉证书、市场反响、诚信等情况酌情打分（0-3分）。 |
| 具有一级房地产开发资质得1分。 |
| 投标企业获得2019中国房地产开发企业品牌价值50强的，得1分；获得2019中国房地产开发企业品牌价值前10强的，得2分。  （提供2019中国房地产企业品牌价值测评成果获奖证书及2019中国房地产开发企业品牌价值排行榜） |
| 全过程房地产开发咨询管理方案（14分） | 整体实施方案：根据投标人的实施方案工作计划、工作思路完整性、合理性、科学性，实施方案中对相关协调管理职能是否明确及可能遇到的问题分析及应对措施的合理性、科学性，由评标委员会酌情打分（0-5分） |
| 根据实施方案中各阶段（设计阶段、施工阶段、后期服务阶段），工作内容是否符合或优于招标要求，目标是否明确，控制措施是否科学、合理、是否有针对性，评标委员会酌情打分。（0-5分） |
| 进度措施、质量控制方法的合理性，可行性，造价控制目标的合理分解、分段控制目标是否明确的控制方法和手段的合理性、科学性横向比较。（0-4分） |
| 营销策划及销售实施方案（14分） | 评委对投标文件中对项目的理解进行综合评定，准确描述本项目的优点及缺点，本项目的市场定位及目标群体，目标消费群体购买心理及行为分析；  根据方案的优劣，由评标委员会酌情打分（0-5分） |
| 营销推广方案主题鲜明，立意新颖，营销策略、销售策略能够抓住项目本质及核心，创意新颖独特，符合市场和项目实际，建议方案亮点突出等，由评标委员会酌情打分（0-5分） |
| 项目广告策略、媒体投放策略预见效果好，投入费用与广告效果性价比高，能做到全方位、多角度的对本项目进行宣传；推广口号、推广主题及LOGO设计能最大化的突出本项目的特点及卖点，由评标委员会酌情打分（0-4分） |
| 管理人员配备（6分） | 1、项目负责人：具备国家建筑工程一级建造师，得1分；近三年（2017年至今）有完成过类似项目8万平方米及以上管理经验的，得2分；  2、营销总监：具有三年以上房地产公司销售经验且负责过8万平方米及以上全案销售经验的，得2分；  3、设计管理人员：近三年（2017年至今）在房企研发部门具有一年及以上工作经验的，得1分；  （提供人员证书、劳动合同，业绩合同（如业绩合同不能体现相关人员的，可提供业主证明），投标人的子公司人员资格同等有效，提供相应证明材料，原件备查）  备注：同一人员不累计加分。 |
| 业绩（10分） | 1.自2015年01月01以来，完成过的房产开发项目，每提供一个得2分，最多6分。（投标文件中须提供相关证明资料，以证明该房产为投标人开发）  2.自2015年01月01以来，承接过代建项目管理，每提供一个得2分，最多4分。（投标文件中须提供中标通知书或委托管理服务合同等相关证明资料） |

# 宁海县桥头胡街道陆家地块安居工程全过程房地产开发咨询管理合同

委托方： (以下简称甲方)

　　地址：

　　法人代表人：

　　委托代理人:

　　受托方： 　　 (以下简称乙方)

　　地址：

　　法人代表人：

　　委托代理人:

甲、乙双方在自愿、平等、互利的基础上，就甲方聘请乙方为甲方建设项目（以下简称“本项目”）实施全过程开发咨询管理服务，经协商一致，于2020年 月 日签署本合同书，以资共守。

第一条 项目概况

1. 项目名称：
2. 项目概况：
3. 项目投资额：约 元

第二条 **全过程房地产开发咨询管理工作内容：**

**2.1全过程房地产开发咨询管理工作内容：**

**2.1.1销售目标：从项目取得预售证并正式开盘之日起24个月，项目住宅部分的已销售面积达到地上住宅可销售面积的【90】%；项目已售车位达到可售车位个数的【80】%；商业已售面积达到可售面积的【70】%；储藏室销售面积达到可销售面积的90%。甲方保留物业计入已销售量。**

2.1.2 项目前期与设计阶段

（1）项目定位：根据本项目所处位置、区域特性、产业优势，通过对市场调研分析，结合宁海县本地情况及整个经济环境，提出项目定位。

（2）参与项目评审、配合确定方案文本；

（3）负责地质勘察现场监管；

（4）负责组织设计单位与外部有关部门的协调工作；

（5）负责检查和控制设计进度、负责设计质量的跟踪，有效地进行设计优化，提出合理化建议；

（6）负责项目的估算、概算的初审及报审。

**2.1.3施工阶段**

（1）负责制定施工图文件的报审计划；

（2）负责施工图文件和消防审查意见的反馈及处理跟踪；

（3）配合工程总承包单位办理所有相关手续；

（4）负责对工程总承包合同的审核和签订；

（5）督促并配合施工企业办理建设工程施工许可证；

（6）对监理单位进行现场管理；

（7）实际交地后，负责办理施工现场的三通一平；

（8）负责向承包商提供地质勘察资料和地下管网资料；

（9）确定并向承包商交验水准点和坐标控制点；

（10）负责办理质量、安全监督手续；

（11）协调处理施工现场周围地下管线和邻近建筑物、构筑物等的保护工作；

（12）组织设计交底和图纸会审；

（13）审批开工报告和施工组织设计，审核施工总进度计划；

（14）编制项目进度管理计划和总控制进度计划；

（15）监督施工单位采购设备及到货验收；

（16）负责采购设备安装调试的监督和管理；

（17）负责工程进度的跟踪和问题处理；

（18）编制质量控制实施计划；

（19）参加分部、分项工程的验收；

（20）组织各项工程验收和主体中间结构验收；

（21）负责施工质量的控制和跟踪及材料报验工作的认可；

（22）负责分包单位和指定分包单位资质的确认；

（23）负责工程停工令、复工令的审批；

（24）组织或参与工程质量事故的处理；

（25）负责现场技术问题的处理；

（26）负责设计变更的办理和审查以及审核现场签证；

（27）负责安全、文明施工管理；

（28）负责信息管理与文件的管理、编号、发放、收集等；

（29）参加工程例会，组织各种工程管理相关会议；

（30）协调与设计单位、施工单位、政府部门等的关系；

（31）按规定程序审批、签署工程进度款单发放单，交由甲方进行进度拨付；

（32）负责审核工程月报表；

（33）审核监理、施工单位的施工报告，质量评估报告和竣工资料；

（34）组织工程竣工验收；

（35）组织各项专项验收，负责验收报批手续；

（36）办理工程档案备案手续；

（37）办理工程质量监督验收备案、房建备案、市政备案手续；

（38）签署工程验收文件，提交工程管理总结报告、工程管理资料；

（39）办理竣工资料移交手续；

**2.1.4 全过程造价管理**

（1）成本管理目标：项目实际工程成本的变动不超过工程成本管理目标的±2%（由业主提出的变更的事项除外）。如超出2%,业主有权从委托管理服务费中扣除超额部分的30%，如造成的损失不足以抵扣的，业主有权没收履约保证金。如实际结算价低于工程中标价给予节约工程造价30%的有效管理奖。

（2）负责委托造价咨询单位进行概算、预算编制；

（3）制定造价控制的实施流程，确定造价控制目标；

（4）根据施工承包合同、进度计划,编制用款计划书；

（5）参与造价控制有关的工程会议；

（6）负责对承包人报送的每月(期)完成进度款月报表进行审核，签署进度款发放单，交由甲方进行具体拨付；

（7）承发包方提出索赔时，凭据合同和有关法律、法规，提供咨询意见；

（8）及时审核因设计变更、现场签证等发生的费用，相应调整造价控制目标，编制造价控制动态分析报告；

（9）核定分阶段完工的分部工程结算；

（10）协助办理工程竣工结算；

（11）提供与造价控制相关的人工、材料、设备等造价信息和其他咨询服务。

**2.1.5后期工作**

（1）协助甲方选定前期物业单位；

（2）申领房产预售证；

（3）客户服务和行政管理等；

（4）项目交付后进行不动产权证办理及补办银行按揭，延续服务期为三个月。

**2.1.6 管理人员最低配备要求**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 项目管理人员 | 姓名 | 专业 | 职称（职业证书） | 备注 |
| 1 | 项目负责人 |  |  |  |  |
| 2 | 专业工程师 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 3 | 造价专业项目管理师 |  |  |  |  |
| 4 | 资料管理员 |  |  |  |  |
| 5 | 设计管理人员 |  |  |  |  |
| 6 | 营销总监 |  |  |  |  |
| 7 | 招采经理 |  |  |  |  |

（1）乙方人员不得低于以投标时的人员配备。

（2）管理人员到位率要求：项目负责人每月到位在22天以上，其他管理人员每月到位在20天以上。人员配备未经采购方同意中途不得更换，否则业主有权根据实际情况扣除服务费。

（3）乙方同意，本合同生效后在项目所在地设立办事机构或项目部，合同签订生效后15天内办理好各项备案事项。

**第三条 乙方服务人员**

乙方拟派专业负责人，同时带领其他专业人员共同完成本合同书约定的服务事项，经甲方同意，乙方可指派其他人员协助完成服务事项。

**第四条 服务年限**

总体开发建设周期要求为39个月，全过程房地产开发咨询管理服务期限为自合同签订之日至项目整体竣工验收并交付使用后。

1. 项目运营管理条约

本合同生效后，甲乙双方互相配合，建立项目领导小组，领导小组由5名成员组成，其中甲方委派2人，乙方委派3人，领导小组为项目最高决策机构，领导小组会议由乙方负责召开并主持。重大项目事项（例如工程款进度的变更与支付节点、工期调整计划、重大招标采购等）需领导小组一致签字后通过执行。本项目所有印章（公章、法人代表印章、财务专用章、合同章等）、证照的使用均采用线下审批的方式；经甲乙双方一致同意后方可使用，甲方未经乙方同意使用印章、证照产生的纠纷及影响，有甲方单独承担，且乙方应收取的代管服务费不受此影响。

1. 项目款的结算和支付

6.1全过程房地产开发咨询管理服务费： （中标价） （大写）： 。

（1）合同签署后10日内支付费用总额的15%；

（2）取得第一批次施工许可证后10日内支付费用总额10%；

（3）取得第一批次预售证取得后支付费用总额的10%

（4）主体结顶后10日内支付费用总额的15%

（5）外架拆除后10日内支付费用总额的15%

（6）竣工验收合格后10日内支付费用总额的15%

（7）达成营销目标时支付费用总额的10%；

（8）项目当期整体交付后90天内支付费用总额的10%。

**6.2双方知悉并确认：**

6.2.1.乙方在委托管理服务过程中支付出的任何费用，由乙方自行承担。

6.2.2.乙方应在甲方支付服务费前向甲方提供正规合法的发票，甲方收到发票后，将委托管理服务费存入本合同指定的乙方账户。否则甲方有权拒绝付款，并不承担逾期付款的违约责任。

6.2.3.桥头胡街道陆家地块安居工程全过程咨询费用按节点付款，若该节点实际完成滞后，按该阶段费用总额的千分之一每日扣除付款金额；若紧后支付节点按期完成的，甲方支付该阶段费用，同时返还上阶段扣除的付款金额给乙方。

第七条 双方的权利和义务

1.甲方应恪守本合同书约定，按本合同书的约定支付服务费用。

2.乙方应恪守本合同书约定，本着诚信原则，尽最大努力完成本合同书约定的服务内容。

第八条 保密

双方知悉并确认，在本合同书签署及履行过程中所获悉的对方包括但不限于书面、口头等信息，均为对方的商业秘密，任何一方均应严格保密，未经对方同意，不得以任何形式向任何第三方进行披露。本保密条款永久有效。

第九条 违约责任

1.甲方逾期支付服务费用的，每逾期一日，应按未付金额的千分之一向乙方支付违约金，同时乙方有权单方终止合同。

2.乙方未能按本合同书第二条的约定完成各阶段服务工作的，乙方应按未付金额的千分之一的标准向甲方支付违约金，同时甲方有权单方终止合同。

3.因甲方原因或非乙方原因造成工期延误的，累计延误超过一个月，则管理期限顺延并给乙方增加相应的管理费用，若影响我方销售的，同时补偿销售人员工资给乙方。

4.乙方未在规定时间内完成本项目，每逾期一日，应按合同价的0.5‰向甲方支付违约金，同时甲方有权单方终止合同。

第十条 争议解决

因本合同书或本合同书履行过程中发生的争议，双方应首先协商解决，协商不成的，应向项目所在地法院提起诉讼。

第十一条 其他

1.本合同书未尽事宜，由双方另行签署书面补充合同，补充合同为本合同书的重要组成部分；

2.本合同书经双方法定代表人签字并加盖单位公章之日起生效；

3.本合同书一式六份，双方各执二份，代理机构及主管部门各执一份，具有同等法律效力。

（以下无正文，为本合同的签署部分）

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

法定代表人（签字或盖章）： 法定代表人（签字或盖章）：

单位地址： 单位地址：

邮政编码： 邮政编码：

联 系 人： 联 系 人：

联系电话： 联系电话：

传 真： 传 真：

电子信箱： 电子信箱：

开户银行： 开户银行：

账 号： 账 号：

**宁海县桥头胡街道陆家地块安居工程营销策划、销售代理合同**

**委托方：**  (以下简称甲方)

　　地址：

　　法人代表人：

　　委托代理人:

**受托方：**  　　 (以下简称乙方)

　　地址：

　　法人代表人：

　　委托代理人:

　　甲、乙双方依据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规，本着自愿平等、互惠互利、风险共担、协商一致的原则，就甲方开发建设本合同下的项目委托乙方独家营销策划、销售代理事宜，经过双方充分讨论和友好磋商，现达成如下条款。

**第一条 项目概括**

1. 项目名称：

2.项目地址：

**第二条 整合营销原则**

乙方发挥其自身公司多个专业部门整合优势，对本项目的前期市场定位、功能规划、营销策划、独家销售代理、广告策划、公关活动与宣传策划顾问等多板块服务加以整合，并贯穿本项目各期的全程，在前期阶段、预开盘阶段、开盘阶段、强销阶段、持续阶段进行销售代理服务。

**第三条 委托内容**

（一）推广服务工作内容

　　 1案前工作进度的总安排：根据项目进度安排相应的全案策划工作进度表

2传播媒体设计：NP(报纸稿) 、MG(杂志稿) 、RD(电台)创意及文案、车体、宣传车、TV(电视广告)创意、户外广告牌设计、网络网站的创意及文案、软新闻创意及文案、音像制品创意及设计、三维动画创意、交通线路图等。

　3项目模型制作设计

　　 4项目形象推广：（1）、项目形象的塑造；（2）、项目形象广告。

　　　5销售宣传整合推广：（1）、整合行销策略、企划方向简报；（2）、广告预算编列、媒体计划编制、公关活动计划。

　　 6销售方案策划，主要包括以下内容：

　　 （1）销售计划（包括促销市场定位，市场推广计划、销售活动和相关新闻配合）；

　 　（2）价格策略（包括定价策略、提价策略和阶段性优惠策略等等）

　　 （3）销售队伍组建、系统培训；销售现场管理与控制、各类销售工作指导（服装、异地考查等）。

　　 （4）销售道具的准备：

　　 7 SP(促销)活动：房展会策划及创意、赠品设计、促销整合、客户联谊筹划等。

（二）销售服务工作内容

通过对宏观经济形势、房地产市场、目标客户群等分析，运用一系列营销方式，在约定销售周期内实现本项目销售率。

　　　1、项目预售前

　　 （1）销售培训：销售基础知识、销售手册、销售方案、销售文件等知识培训。培训完成后，以抽查的方式对销售员进行笔试和口试的考核，成绩需达到合格以上。

　　（2）销售流线：销售流线是指销售员接待第一次到访的客户线路：确定销售大厅内部、销售大厅至样板区、销售大厅至工地的销售流线图。

　　（3）销售手册：销售手册是专供项目销售人员使用，不对外公开，任何关于项目对外宣传内容，都应当与销售手册中一致，它还需包含销售说辞及答客问。销售说辞是指针对接待客户的过程中的各个节点制定专门的销售说辞，答客问则是在接待客户过程中遇到的疑难问题，针对每个问题制定相应应答。

　　（4）销售方案：根据客户积累情况，确定销售方案。包括销售实施细则、开盘人员安排配套使用所有表单。

　　（三）业务执行工作

　　（1）双周报表：每两周定期制作客户统计分析、广告效果分析并向甲方汇报；

（2）双周例会：乙方每周第二周周五提交上一阶段工作完成情况及下阶段工作计划，按期完成工作内容甲乙签字确认后作为支付代理服务费用的依据；

　　（3）现场管理与控制：环境卫生、仪表仪容、接待礼仪、日常规范

　　（4）日常销售服务内容

（四）销售人员：中标人应派遣具有丰富经验的销售人员参与本项目。

**第四条 代理服务期限**

　　本合同自合同签署之日起生效，营销策划根据甲方要求提前进场，房产销售委托期限开盘之日起24个月。

　　本合同有效期届满或项目进度延期时，如有需要，双方可再次洽谈延长合作期限事宜，并根据具体情况另行签订补充协议。

但若全案各物业销售率达到销售目标，已销售的建筑面积以经房管部门备案的商品房买卖合同中确定的建筑面积累计计数额为准，乙方可以提前结案（其中协助交房工作除外）。

**第五条 甲方的权利与义务**

　　1有权决定本案销售价格及提出营销推广建议；

2审定乙方递交的有关本项目的各项方案、策略和其他文件，及时将修改意见或决定反馈给乙方；

3 对乙方建议的销售说词、销售定价、付款方式、优惠办法等方案的正式确认，并有负责人签字；

4有权审核各类媒体广告的真实性和合法性，并有负责人签字；

5有权对本案乙方代销工作进行全程监控，有权提出全面了解乙方的销售安排、市场推广方案、销售进度等情况，并对乙方日常工作提出建议和要求；

6有权劝阻和制止乙方的违约行为，并要求立即整改；

7对乙方损害甲方利益的违约行为有权停付、少付或不付代销服务费，并要求乙方赔偿损失；

8有义务向乙方提供有关本项目之法律文件、图纸及销售时应具备的各项证照、文件，包括但不限于甲方的营业执照、建设工程施工许可证、建设工程规划许可证、土地使用证、商品房预售许可证、商品房预售合同等，并确保上述资料的真实性、准确性和合法性；

9有义务保证本案的商品房符合国家法律、法规或行业质量标准，并按时交房；

10 有义务协调本案相关的政府部门或单位支持乙方工作；

11营销所需的售楼处、样板房及展示区由甲方负责提供；装修方案由乙方提供，报甲方同意后，由甲方负责实施并承担相关费用。

12有义务独立承担因甲方违法、违规、违约行为所造成的法律追究责任。

13 有义务配合乙方的工作并向乙方支付佣金；

14有义务配备因客户签约工作所配置的设施设备（电脑、网络、打印机、复印机、传真机）、签约及办理按揭手续所需的办公耗材。

　　15甲方应按双方商定的时间计划对乙方提交的报告、计划、设计方案等进行审核和认可，甲方应明确表述其对乙方提交营销活动计划的修改意见。

　　16在合同期内，甲方授权 负责本项目营销策划与乙方接冾相关工作。由 代表甲方对乙方提交的各工作方案进行审核和确认，其签字具有甲方公司法人代表同等法律效力。

　　17甲方有权对乙方派出的项目小组提出项目策划、销售的相关工作要求，并对乙方工作表现提出意见。甲方可要求乙方对销售人员的不当行为做出处罚并对不符合甲方要求的销售及策划人员进行更换。

　　18甲方指定专门人员参与乙方策划专案小组，配合乙方工作。乙方提出的整体营销策略、房源销控方案建议、价格方案建议、各类促销方案等须经甲方同意双方会签后方可实施。甲方根据乙方提供的价格方案建议确定本项目最终价目表和营销方式。

　　19甲方有权随时向乙方工作人员了解项目进展情况，如遇突发事件，乙方应在第一时间内告知甲方。

　　20甲方对与购房客户签订的《认购书》、《商品房买卖合同》、补充协议及相关文件的起草、变更、终止享有决定权。

21甲方有权对乙方的服务质量进行监督和提出意见。

**第六条 乙方的权利与义务**

　　1 有权对本案的营销策略和方针提出建议：包括对项目定位、市场推广、客户分析、价格、销售阶段、付款方式及各种宣传渠道等相关具体工作提供建议，并从市场及销售的角度对项目开发、推广的各个环节向甲方提供建设性建议并落实执行；

　　2有权代表甲方按本合同约定行使本项目代理销售职能；

　　3有权劝阻和制止甲方的违约行为，并有权要求立即整改；

　　4有权根据本合同约定按时足额向甲方请领佣金；

　　5指派专人负责各项工作的联络沟通，定期组织协调会，各项会议的讨论结果及最后决议，应以会议纪要及专项问题建议书的形式提交甲方（双方代表签字确认）；

　　6乙方负责与客户签订房屋买卖合同，并将签约客户所有资料全部移交甲方保管；

　　7销售期限内催收客户履行购房合同过程中发生的各项应收款；

　　8须妥善处理销售活动中所引起的各种问题，维护甲方的形象和利益；

　　9有义务独立承担因乙方违法、违规、违约行为所造成的法律责任；

　　10有义务及时向甲方提供各种营销报表；

　　11乙方须按本合同要求尽职尽责为甲方服务，按时、按质、按量完成各项销售、策划、创意任务，并对甲方提供的所有资料及全程策划的全部成果保密；

12乙方有义务承担售楼中心水、电、电话费（可扣除甲方使用水、电费）、销售现场人员（除甲方委派进驻销售现场的人员外）的编制、工资、福利、日常办公费用。

　　13乙方负责办理本项目所需各类房产证件，客户手续费乙方可按规定和市场原则收取。

　　14乙方通过市场推广、营销策划等累积的市场动态、客户信息须真实无误提交给甲方；

15如合同解除，乙方应无条件配合甲方将前期所做的工作（含客户资料）移交给甲方或其他策划销售公司。

16乙方有义务在进入楼盘营销前比对销售楼书与房屋成品及相关图纸的符合性，发现问题应及时提请甲方处理。否则由此造成客户返房的损失由乙方承担相应责任，甲方有权扣除乙方该房销售的50%的销售佣金作为对甲方补偿。

17在合同期内，乙方成立专门的项目组为甲方进行营销策划服务。项目组由乙方公司相关人员组成，由 担任项目总负责人，由 为乙方常驻甲方代表。项目组成员如有变动，乙方及时通知甲方，并经甲方书面同意。

18项目的各项工作顺利开展，双方形成项目例会制度，乙方派项目专案小组相关成员参加例会，例会的召开原则上每月一次。

19乙方应根据甲方宣传、销售、工程进度及宣传进度的实际情况，及时向甲方提供相应的策划方案，否则甲方有权利要求乙方改进服务或更换人员，并有权终止本合同。

　　20乙方代理本项目的销售代理工作，乙方于销售各阶段工作前两周提交该部分推广方案给甲方；乙方负责组建、培训专业的项目销售队伍；制定项目销售方案；项目销售现场采用乙方业务模式，乙方负责项目的销售进度和编制项目的销控表；乙方负责项目的客户资料统计工作，并负责项目的销（预）售合同的签订。

21乙方须按照与甲方所确认的售楼方案进行销售，不得擅自改变计划，任意放盘，不得对甲方提供的《商品房买卖合同》补充协议及其他相关资料进行任何修改。

22乙方应对甲方提供的所有资料及双方确认的推广销售资料保密。未经甲方同意，乙方不得将甲方提供的项目资料提供给本项目合作单位以外的第三方。

23在营销过程中如乙方经过业主同意使用集团品牌或其合作方品牌进行宣传的，相关费用已包含在中标价中，甲方不另行支付相关费用，且由此引起的侵权或其他纠纷由乙方负责，与甲方无关。

**第七条 销售价格**

1、底价定义――销售底价以本项目开盘前6个月周边项目销售均价，结合当时市场情况、项目蓄客情况等，由甲乙双方共同协商确定，并以补充协议的形式进行确认。底价的确认是甲、乙双方在本案公开销售前30天对底价（附一房一价表）进行签字确认，作为本合同附件。底价是甲方向乙方支付代理服务费的主要依据。

2、底价依据――依据当期可销房源，结合楼层、朝向、面积、套型、景观、环境、采光、间距诸因素，客观制订本案各类商品房分户底价表。

3、低于底价销售——乙方销售房源时，原则上不得低于该户底价，但如特殊因素需要申请甲方书面同意后方可销售，该户不足底价部分由总溢价中乙方所得部分款项中优先递补，如无溢价款递补，则应自乙方代理服务费中扣除，以补偿甲方损失。

4、甲方低于底价销售——如因甲方因素低于底价销售的房源，甲方应书面通知乙方，该户不足底价部分无需自总溢价中递补，该户佣金按底价金额计算。

5、底价表保管――经甲方书面确认后的底价表分别由甲方的总经理或授权委托人、营销经理和乙方的总经理或授权委托人、主委及专案经理持有保管；所有持有人对底价表负有绝对保密责任，不得以任何方式泄露。如因此引起的一切责任由乙方承担。

6、制表依据－－乙方应以双方书面确认的底价表为依据，结合市场行情、消费水平、购房习惯以及本案的销售策略诸因素，制订与底价表相对应的各类商品房的分户的表价表，表内的对应关系应与底价表一致。

7、表价确认－－甲、乙双方应在本案公开销售前30天对表价进行签字确认，甲方对表价的确定有最终决定权。确认后的表价表原则上本案开盘日才能对外公布。销售期间经甲乙双方协商一致，可以视市场反馈情况和销售动态适时适度做出调整，并自双方书面确认次日起按调整后的表价执行。

第八条 **销售佣金（含营销策划费用）结算及支付**

营销及销售代理服务费中标费率： 。该费用包含完成招标文件相应任务的所有费用，包括所需的营销策划、媒体广告费、宣传推广费、行政管理等、案场服务费、营销及销售代理相关人员工资、项目部开办费、交通费、税金、政策性文件规定及合同包含的所有风险、责任等完成本项目的全部费用。

乙方营销及销售代理佣金费用的提取与销售业绩直接挂钩，按照双方约定的佣金提成比例进行销售提成。

　　营销及销售代理服务费按下列原则计取：本合同有效期内根据销售率（已售建筑面积/可售建筑面积的百分比）比例相应提取，具体约定如下：如在销售考核期内遇春节，则考核期顺延一个月。

1、在本合同有效期内，各类物业销售代理佣金和溢价，支付比例分别按下表所列的原则计算：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售完成量 | ＜50% | ≥50%  ＜销售目标 | 销售完成量≥销售目标 |
| 佣金支付比例 | 50％ | 70％ | 100％ |

　结算办法： A、根据销售完成百分率在佣金结算中查出该时间段内所对应的佣金费率（%）；

B、佣金结算结案时予以多退少补；

C、乙方应得的累计佣金=查得的佣金费率（%）×（累计已完成销售金额）；

D、 甲方应支付给乙方的佣金=累计佣金-已支付佣金。

2、营销及销售佣金=售出单位累计合同总金额×中标费率。

3、溢价的分配

溢价：是指乙方销售各户房屋的实际成交金额高于该房屋底价的部分，招标时的底价为暂定底价，具体实际底价以甲、乙双方协商后确定的销售底价为准。

溢价提取比例：按甲方得70%，乙方得30%的比例分成

溢价结算：项目整体交付并完成整体销售目标后，一个月内结算销售溢价总额，并及时支付。

　　4、本项目乙方完成销售，获得营销及销售代理服务费的界定条件为：购房者签署预售合同并支付首期房价款，即可视为乙方成功销售。

5、本项目佣金自本项目正式开盘销售当月起每月按月结算。每月月底乙方向甲方提交该月的成交明细表及营销及销售代理服务费请款单，在七个工作日内，甲方审核无误后签字确认并一次性以转账或现金支票形式支付给乙方，由乙方出具相应发票。

**6、开盘前营销费用预支**

甲乙双方合同签署，乙方营销管理团队派驻现场后，30天内提交营销全景计划（开盘前甲方每月向乙方支付营销费用300万元，共3个月)报甲方审批后执行，按月度向甲方申请支付。项目开盘销售前已经支付的营销费用，在甲方按月度支付的营销及销售代理佣金中分10个月平均抵扣。

**第九条 保密义务**

　　1、甲、乙双方在本合同有效期内及本合同有效期届满或终止之日起的5年内应严格保守对方商业秘密。未经双方书面同意不得将保密信息对外发布或披露、提供给任何第三方。

2、 本条在本合同终止或解除后仍继续有效。

**第十条 合同的终止**

　　有下列情形之一的，本合同权利义务终止

　　1、 甲、乙双方经协商，同意解除合同的；

　　2、 甲方未按时足额支付佣金，从逾期之日起，甲方连续三个月未能足额支付乙方相应的佣金，乙方有权解除本合同，并停止所有销售工作。甲方应在七个工作日内向乙方付清所有应付的款项；

3、乙方自项目正式开盘之日起24个月内未达到销售目标的，甲方有权对未达成的销售面积的佣金不与计提。

**第十一条 违约责任**

1、甲方建造的商品房应符合国家相关法规和质量标准，若因质量问题或延期交房所引发的各种纠纷或法律责任，由甲方独立承担；由此造成销售进度滞后的，甲方应负责赔偿乙方的代理销售成本。

2、本案所有代销行为必须符合国家的法律法规及行业相关政策、文件规定；代销中乙方若有任何违约、违规、违法、非法行为，均由乙方独立承担法律责任；造成甲方利益损害的，乙方应予赔偿；

3、乙方制作与本案有直接关联的广告，并在发布前须经甲方授权人签字同意。乙方如违反本合同约定造成甲方利益损失，应独立承担法律后果和赔偿责任。经甲方审核签发的广告内容，甲方须兑现承诺，若所交商品房实样及配套设施与广告承诺内容不符而引起的纠纷或法律责任，由甲方独立承担。

**第十二条 附则**

1、本合同未尽事宜，双方秉持公平诚信原则另签订补充协议，本合同项下的附件，为本合同不可分离的组成部分，与本合同具有同等法律效力；争议解决方式：双方当事人因实际工作与合同内容冲突引起争议，应本着互谅互让的精神协商解决。协商无果的，可依法向甲方所在地法院仲裁。

2、甲、乙双方在履行本合同时，应当各自指定一名对接人对双方来往文书进行签字确认。对接人一经授权确认，不得随意变更，若却有需要更换的，应及时通知对方。

3、甲、乙双方的营业执照、资质证书作为本合同的附件三。

4、合同一式陆份，甲方四份、乙方二份。自甲乙双方签订之日起正式生效, 本合同附件与本合同具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

住所： 住所：

法定代表人： 法定代表人：

电话： 电话：

传真： 传真：

开户银行： 开户银行：

账号： 账号：

邮政编码： 邮政编码：

签约日期： ` 签约日期：

第六章 投标文件格式

**一、投标文件外层包装封面格式**

所有投标文件的外包装封面格式：(可选用)

**投 标 文 件（技术商务文件、报价文件）**

项目名称：**宁海县桥头胡街道陆家地块安居工程“全过程房地产开发咨询管理+营销”服务项目**

项目编号：

标 项：

投标文件名称：投标文件

投标人名称：

投标人地址：

在 年 月 日 时 分之前不得启封

年 月 日

**二、投标文件格式**

1.投标文件封面格式：

**正本/或副本**

投标文件**（技术商务文件、报价文件）**

项目名称：**宁海县桥头胡街道陆家地块安居工程“全过程房地产开发咨询管理+营销”服务项目**

项目编号：

标 项：

投标人名称：

投标人地址：

年 月 日

评分索引表：具体内容参见招标文件的评分内容和标准，格式如下：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 考核项目 | 评分标准 | 对应页码 |
|  |  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**注：请各供应商将本表放在投标文件目录前**（如评分内容和标准中涉及样品分和演示分之类由投标人自行决定是否填写对应页码）

资格条件自查表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **采购文件要求** | **自查结论**  **（符合/不符合）** | **证明资料**  **页码** |
| 1.符合《中华人民共和国政府采购法》第二十二条规定的投标人承诺书；（格式见附件一） |  | 第（）页 |
| 2.特定资格条件：见采购公告中合格投标人的资格要求的特定资格条件；（如没有，则无须提供相关证明资料） |  | 第（）页 |
| 3.联合体投标：见采购公告中合格投标人的资格要求；（如没有，则无须提供相关证明资料） |  | 第（）页 |
| 4. 单位负责人为同一人或者存在直接控股、管理关系的不同投标人，不得参加同一合同项下的政府采购活动。  5.为采购项目提供整体设计、规范编制或者项目管理、监理、检测等服务的投标人，不得再参加该采购项目的其他采购活动。 |  | 第（）页 |
| 6.投标人和投标人的法定代表人/负责人不得为失信被执行人。由采购人（采购代理机构）对投标人和投标人的法定代表人/负责人失信信息进行查询【具体以开标当天统一通过“全国法院失信被执行人名单信息公布与查询”网站（http://shixin.court.gov.cn/index.html）查询为准】，若为失信被执行人的，则否决其投标资格。如出现不可抗力无法查询的，可在中标公示期间对中标候选人进行事后查询，如中标候选人为失信被执行人的，则取消中标候选人资格，重新采购。 |  | 第（）页 |

**备注：资格条件自查表将作为投标人有效性审查的重要内容之一，投标人必须严格按照其内容及序列要求在投标文件中对应如实提供，对资格性证明文件的任何缺漏和不符合项将会直接导致投标无效！**

附件一：

符合《中华人民共和国政府采购法》第二十二条规定的投标人承诺书

我公司/单位符合《中华人民共和国政府采购法》第二十二条规定的投标人资格条件：

1.具有独立承担民事责任的能力；

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.有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录；

5.参加政府采购活动前三年内，在经营活动中没有重大违法记录；

6.法律、行政法规规定的其他条件。

特此承诺！

投标人（盖章）：

投标人的法定代表人／负责人或其授权代表(签字)：

日 期：

附件：

符合性自查表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 采购文件要求 | 自查结论  （符合/不符合） | 证明资料  页码 |
| 1.投标函已提交并符合采购文件要求的；（格式见附件二） |  | 第（）页 |
| 2.投标人按采购文件要求缴纳投标保证金的相关证明资料； |  | 第（）页 |
| 3.营业执照副本复印件、组织机构代码证复印件（如果已经换取证照合一的，可仅提供合一后的营业执照副本）； |  | 第（）页 |
| 4.法定代表人／负责人身份证明书、法定代表人／负责人授权书原件（若投标人代表系法定代表人／负责人，投标文件又未提供本授权书，投标文件中应该提供书面声明并提供本人身份证复印件）；（格式见附件三） |  | 第（）页 |
| 5.投标文件完全满足采购文件的实质性条款（即标注★号条款）无负偏离的； |  | 第（）页 |
| 6.投标文件没有采购文件中规定的其他无效投标条款的； |  | 第（）页 |
| 7.按有关法律、法规、规章不属于投标无效的。 |  | 第（）页 |

**备注：符合性自查表将作为投标人有效性审查的重要内容之一，投标人必须严格按照其内容及序列要求在投标文件中对应如实提供，对资格性证明文件的任何缺漏和不符合项将会直接导致投标无效！**

附件二：投标函格式

**投 标 函**

致： （采购人名称）：

根据贵方为 项目的招标公告/投标邀请书（项目编号： ），签字代表 （全名）经正式授权并代表投标人 （投标人名称）提交投标文件正本一份、副本 份，电子文件 份。

据此函，签字代表宣布同意如下：

1.投标人已详细审查全部“招标文件”，包括修改文件（如有的话）以及全部参考资料和有关附件，已经了解我方对于招标文件、采购过程、采购结果有依法进行询问、质疑、投诉的权利及相关渠道和要求。

2.投标人在投标之前已经与贵方进行了充分的沟通，完全理解并接受招标文件的各项规定和要求，对招标文件的合理性、合法性不再有异议。

3.本投标有效期自开标日起\_\_\_\_\_\_天。

4.如中标，本投标文件至本项目合同履行完毕止均保持有效，本投标人将按“招标文件”及政府采购法律、法规的规定履行合同责任和义务。

5.投标人同意按照贵方要求提供与投标有关的一切数据或资料。

6.与本投标有关的一切正式往来信函请寄：

地址： 邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_投标人代表签名： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 职务：

投标人名称(公章):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行： 银行帐号：

法定代表人或授权代表签字:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期： 年 月 日

附件三：

（三-1）法定代表人／负责人身份证明书

单位名称：

单位性质：

地 址：

成立时间： 年 月 日

经营期限：

姓 名： 性别： 年龄： 职务：

系 (供应商名称) 的法定代表人／负责人。

特此证明。

供应商： (盖章)

日 期： 年 月 日

**法定代表人／负责人身份证复印件**

|  |
| --- |
| 复印件正面粘贴处 |

|  |
| --- |
| 复印件反面粘贴处 |

（三-2） 法定代表人／负责人授权书

致： （招标采购单位名称）：

我 （姓名）系 （投标人名称）的法定代表人／负责人，现授权委托本单位在职职工 （姓名）以我方的名义参加 项目的投标活动，并代表我方全权办理针对上述项目的投标、开标、评标、签约等具体事务和签署相关文件。

我方对授权代表的签名事项负全部责任。

在撤销授权的书面通知以前，本授权书一直有效。授权代表在授权书有效期内签署的所有文件不因授权的撤销而失效。

授权代表无转委托权，特此委托。

授权代表签字： 法定代表人／负责人签字：

职务： 职务：

授权代表身份证号码：

投标人公章：

年 月 日

**授权代表身份证复印件**

|  |
| --- |
| 复印件正面粘贴处 |

|  |
| --- |
| 复印件反面粘贴处 |

**合格供应商的资格承诺书**

我方郑重承诺：

（一）我公司（单位）符合《中华人民共和国政府采购法》第二十二条规定的供应商资格条件：

1、具有独立承担民事责任的能力；

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、有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录；

5、参加政府采购活动前三年内，在经营活动中没有重大违法记录；

6、法律、行政法规规定的其他条件。

（二）我公司（单位）承诺遵守以下要求：

1、单位负责人为同一人或者存在直接控股、管理关系的不同供应商，不得参加同一合同项下的政府采购活动。除单一来源采购项目外，为采购项目提供整体设计、规范编制或者项目管理、监理、检测等服务的供应商，不得再参加该采购项目的其他采购活动；

（三）投标人和投标人的法定代表人/负责人不得为失信被执行人

特此承诺！

投标人名称（盖章）：

授权代表签字：

日期： 年 月 日

**投标声明书**

致 （采购单位）

（投标人名称）系中华人民共和国合法企业，经营地址 。

我方愿意参加贵方组织的 （项目的名称） 的投标，为便于贵方公正、择优地确定中标方及其投标产品和服务，我方就本次投标有关事项郑重声明如下：

1．我方向贵方提交的所有投标文件、资料都是准确的和真实的；

2．我方不是采购人的附属机构；在获知本项目采购信息后，与采购人聘请的为此项目提供咨询服务的公司及其附属机构没有任何联系。

3．我方最近三年内的被公开披露或查处的违法违规行为有：

4．以上事项如有虚假或隐瞒，我方愿意承担一切后果和责任。

投标人名称（盖章）：

授权代表签字：

日期： 年 月 日

**投标人情况介绍**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 投标人名称 |  | | | | | | | | | |
| 注册地址 |  | | | | 邮政编码 | | |  | | |
| 联系方式 | 联系人 | |  | | 电话 | | |  | | |
| 传真 | |  | | 网址 | | |  | | |
| 组织结构 |  | | | | | | | | | |
| 法定代表人 | 姓名 |  | | 技术职称 | |  | 电话 | | |  |
| 技术负责人 | 姓名 |  | | 技术职称 | |  | 电话 | | |  |
| 成立时间 |  | | | 员工总人数： | | | | | | |
| 营业执照号 |  | | | 其中 |  | | | |  | |
| 注册资金（或开办资金） |  | | |  | | | |  | |
| 开户银行 |  | | |  | | | |  | |
| 账号 |  | | |  | | | |  | |
| 经营范围 |  | | | | | | | | | |
| 备注 |  | | | | | | | | | |

**说明：所有投标人都须填写此表。**

**业绩一览表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **单位** | **项目名称** | **数量** | **合同金额**  **（万元）** | **附件页码** | **合同签订时间** | **采购单位联系人**  **联系方式** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**说明：**

**1．投标人须提供上述业绩证明材料复印件；**

**2．所有复印件应清晰，应能体现合同签订时间、双方签字盖章等内容；**

**3．投标人应在不涉及商业秘密的前提下尽可能提供详细的合同复印件内容。**

投标人名称（盖章）：

授权代表签字：

日期： 年 月 日

附件：开标一览表格式

**开标一览表**

招标编号： 招标项目：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 服务内容 | 投标报价（投标费率） | | 取费基数 | 合价（元） | 服务期 |
| 全过程房地产开发咨询管理服务 | / | | / |  |  |
| 营销策划及销售代理 |  | | **80000万元** |  |  |
|  |  | |  |  |  |
| 合计 | | 大写：  小写： | | | |
| 投标声明 |  | | | | |

注: 1、投标费率保留小数点后二位，合计金额保留至元；

2、取费基数为暂估价，实际取费基数按以销售金额为准。

3、报价一经涂改，应在涂改处加盖单位公章或者由法定代表人或授权委托人签字或盖章，否则其投标作无效标处理。投标价含义与附件 “投标分项报价表”中“投标价”栏的含义相同。

法定代表人或授权代表（签字或盖章）：

投标人名称（盖章）： 日期： 年 月 日

**拟投入本合同主要人员一览表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 姓名 | 拟任岗位 | 年龄 | 性别 | 职称 | 学历 | 专业 | 备注 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1、配备的以上人员须附职称证书及劳动合同。

投标人（盖章）： 法定代表人或其授权人（签名或盖章）：

单位地址： 日期： 年 月 日

**商务需求响应表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项目** | **招标文件要求** | **响应规格** | **是否偏离**  **（提供说明）** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**说明：**

**1．偏离说明是指对招标文件要求存在不同之处的解释说明。偏离系指：正偏离（高于招标要求）、负偏离（低于招标要求）、无偏离（满足招标要求）。**

**2．如不填写或填写不全或未如实填写，自行承担投标风险。**

投标人名称（盖章）：

授权代表签字：

日期： 年 月 日

**技术项目需求偏离表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项目** | **招标文件要求** | **响应规格** | **是否偏离**  **（提供说明）** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 若投标人与招标需求中的项目技术要求有不响应的情况，需在此罗列比较，作出说明，否则视为均响应招标需求。 | | | |

**说明：**

**1．根据招标文件项目需求和投标单位自身情况如实填写，将实际情况不满足或优于招标文件项目需求之处一一罗列比较，若不如实填写，自行承担投标风险；**

**2．偏离说明是指对招标文件要求存在不同之处的解释说明。偏离系指：正偏离（高于招标要求）、负偏离（低于招标要求）、无偏离（满足招标要求）；**

**3．如不填写视为均满足招标文件要求。**

投标人名称（盖章）：

授权代表签字：

日期： 年 月 日

**本招标文件“第四章 评标办法及评分标准”要求提供的以及本招标文件其他地方要求提供的或供应商认为需要提供的其他技术资料（如有，请提供）。**

投标人名称（盖章）：

授权代表签字：

日期： 年 月 日

**投标分项报价表**

**（格式仅供参考，投标人根据实际情况可自行编制）**

金额单位：人民币元

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 名称 | 面积 | 单价 | 总价 | 备注 |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 | 合计 |  |  |  |  |

投标人名称（盖章）：

授权代表签字：

日期：年月日

**附件：报名表**

投标人报名表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目名称 |  | | |
| 项目编号 |  | | |
| 投标单位（人）名称 |  | | |
| 通信地址 |  | | |
| 项目联系人 |  | 职 务 |  |
| 手机（必填） |  | | |
| 联系电话（必填） |  | 传  真 |  |
| E-mail地址 |  | | |
| 纳税人识别号 |  | | |
| 开票资料 |  | | |
| 退保证金账号信息  （与汇入账号一致，或在汇入保证金时备注） |  | | |
| 报名人（签章）：  日    期： | | | |