

# 货物和服务项目

## 公开招标文件

招标编号：FJSHYZB-2022-158

项目名称：天行山海项目营销代理服务项目

采购人：周宁山海房地产开发有限公司（公章）

招标代理：福建省鸿远招标有限公司（公章）

二〇二二年十二月

# 目 录

第一章 投标邀请 .....	1
第二章 投标人须知 .....	6
第三章 招标内容及要求 .....	29
第四章 营销代理合同（参考文本） .....	39
第五章 投标文件格式 .....	53
第六章 招标相关附件 .....	99

注：本公开招标文件共 101 页（不含封面和目录），请投标人领取招标文件时自行核对，如发现缺、损等情况，自领取招标文件之日起二日内向福建省鸿远招标有限公司提出，否则，由此造成的一切后果由投标人自负。

# 第一章 投标邀请

福建省鸿远招标有限公司受周宁山海房地产开发有限公司委托，对天行山海项目营销代理服务项目的下述货物、服务进行公开招标，现欢迎国内合格的投标人前来参与投标。

1. 招标编号：FJSHYZB-2022-158

2. 项目内容：天行山海项目营销代理服务项目（详见招标项目一览表）

3. 招标文件购买和项目报名时间：[2022 年 月 日至 2021 年 月 日]（节假日除外）北京时间每天上午 8:30 至 11:30，下午 3:00 至 5:30。

4. 购买标书地点：宁德市蕉城区蕉城南路 40 号锦绣名苑 1 幢 1907 室。

5. 纸质（或电子版）招标文件售价 100 元人民币，售后不退，如需邮寄，另加 50 元人民币特快专递费；本招标代理公司不对邮寄过程中的遗失负责。

## 6. 投标人资格标准：

6.1 凡有能力提供招标货物及服务的企业（银行、保险、石油石化、电力、电信等行业除外）、事业单位、社会团体法人和自然人均可能成为合格的投标人。银行、保险、石油石化、电力、电信等行业：分支机构参与只需提供分支机构材料；以法人身份参加投标的，“单位负责人”指法定代表人，即与实际提交的“营业执照等证明文件”载明的一致。

6.2 投标人应具备《中华人民共和国政府采购法》第二十二条第一款规定的条件；

6.3 参加本次政府采购活动前 3 年内在经营活动中没有《政府采购法实施条例》第十九条所规定的重大违法记录的书面声明；通过“信用中国”网站（[www.creditchina.gov.cn](http://www.creditchina.gov.cn)）和中国政府采购网（[www.ccgp.gov.cn](http://www.ccgp.gov.cn)）信用信息查询无严重违法失信行为信息记录的打印件（或截图）；

6.4 投标人需对其有无行贿犯罪情形进行说明或承诺（说明函或承诺函格式自拟），投标人未提供无行贿犯罪说明函或承诺函的，按投标无效处理；

6.5 投标人须具备类似项目业绩：自 2018 年 1 月 1 日起至投标截止时间止，已完成单个房地产住宅销售面积在 5 万平方米（含）以上的营销代理业绩，须提供有效的营销代理合同复印件；

6.6 本次项目不允许联合体投标；

6.7 其他资格条件详见（第二章 投标人须知 3. 合格的投标人）。

7. 本招标项目采用的评标标准和方法：合同包 1 采用综合评分法推荐一名中标候选人。

8. 投标保证金：合同包 1 投标保证金为人民币大写壹拾万元整（¥100000.00）。须在投标保证金转账凭证上注明“FJSHYZB-2022-158”字样，以便更有效地对投标保证金进行到账核实及退还。投标保证金应于投标截止时间前到达招标文件载明的投标保证金专户，否则视为投标保证金未提交，是否到达按照下列

方式认定：以招标代理机构银行系统到账的为准。

9. 参加本项目投标的投标人须办理报名手续：（1）直接到本公司办理；（2）外地投标人购买招标文件者须按公告提供的开户名、开户行、账号及本投标邀请函第 5 条的要求，电汇或转账相应的金额到本公司账户（开户行：中国建设银行股份有限公司宁德分行，账号 35001682433052537321，开户名：福建省鸿远招标有限公司），同时将电汇或转账底单复印件（**转账底单上须注明项目名称或招标编号及用途，名称可简写**）及附件《**招标（采购）文件获取登记表**》并盖公章于报名截止时间前传真或通过邮箱发送扫描件至 [FJSHYZB@163.COM](mailto:FJSHYZB@163.COM)。未办理报名手续的不予以书面变更通知及不受理投标。

9. 投标截止时间：2022 年 月 日 : (北京时间)

10. 开标时间：2022 年 月 日 : (北京时间)

地点：宁德市蕉城区蕉城南路 40 号锦绣名苑 1 幢 1907 室开标厅。

11. 投标保证金专户： 开户全称：福建省鸿远招标有限公司

开 户 行：中国建设银行股份有限公司宁德分行

帐 号：35001682433052537321

12. 根据《中华人民共和国政府采购法实施条例》第五十二条规定，采购人或者采购代理机构应当在 3 个工作日内对投标人依法提出的询问作出答复。投标人提出的询问或者质疑超出采购人对采购代理机构委托授权范围的，采购代理机构应当告知投标人向采购人提出。政府采购评审专家应当配合采购人或者采购代理机构答复投标人的询问和质疑。

投标人对本次招标活动事项提出疑问的时限及提交的书面质疑材料按照招标文件第二章投标人须知第 23 条要求执行。

13. 有关本项目招标的相关信息（包括招标文件若有修改补充），福建省鸿远招标有限公司将通过中国政府采购网发布通知，请潜在投标人随时关注相关网站，以免错漏重要信息。

14. 投标文件递交方式和截止时间：投标人必须于投标截止时间前递交按规定密封的纸质投标文件，未按规定递交纸质投标文件的，其投标将被拒绝。

15. 联系方式

#### 15.1 采购人信息

名 称：周宁山海房地产开发有限公司

地 址：福建省宁德市周宁县狮城镇银屏大道 188 号

联 系 人：林女士

联系方式：0593-2063233

### 15.2 采购代理机构信息

名称：福建省鸿远招标有限公司

地址：宁德市蕉城区蕉城南路 40 号锦绣茗苑 1 幢 1907 室

联系人：叶浩、小吴

联系方式：0593-2916316

邮箱：FJSHYZB@163.COM

### 15.3 监督部门信息

名称：宁德市交投置业房地产开发有限公司

地址：福建省宁德市东侨区余复路 16 号天行商务中心 17 层

联系人：黄先生

联系方式：0593-2928616

福建省鸿远招标有限公司

2022 年 11 月 30 日

附：《招标项目一览表》

## 招标项目一览表

合同包	品目号	品目名称	住宅销售面积 (平方米)	地下车位 数量(个)	暂估销售总金额 (人民币/亿元)	房地产营销代理 费最高费率 (%)	房地产营销策 划服务费(万 元)
1	1-1	天行山海项目营销 代理服务	约 11 万	1126	8	1.500	108

### 注：

1. 投标人可按合同包投标，对同一合同包内所有品目号内容投标时必须完整，评标与授标以合同包为单位。投标人必须对所有品目号进行响应，合同包内不得选择性的投标，否则视为无效投标。

2. 投标人应以包括项目所涉及的有关的所有费用进行报价，包括：房地产营销策划服务费、员工薪资、员工五险一金、住宿、管理费、服装费、年终奖金、法定假日补贴、不可预见费、招标代理服务费、公司佣金、税费、办公易耗品等一切服务所涉及的完成本项目所需的所有费用，以及所有根据合同或其它原因应由投标人支付的税金和其它应缴的费用，以及可合理推断的责任和义务。投标人对本项目实行管理，自主经营，自负盈亏。（各投标人应酌情考虑报价）

3. 本项目不允许转包、分包，若发现，采购人有权终止合同协议。

4. 投标人必须由法定代表人或法定代表人正式授权的投标人代表参加开标会，随时接受评委询问，并予以解答。

5. 落实政府采购政策：

①信用记录，按照下列规定执行：a. 信用记录查询渠道：中国政府采购网（www.ccgp.gov.cn）及“信用中国”网站（www.creditchina.gov.cn）。b. 查询记录和证据留存的具体方式：投标人应同时提供通过上述 2 个网站获取的信用信息查询结果，信用信息查询结果应为从上述网站获取的查询结果原始页面的打印件或完整截图，否则投标无效。c. 信用记录查询的具体办法及使用规则：投标人参加本项目采购活动（投标截止时间）前三年内被列入失信被执行人名单、重大税收违法案件当事人名单、政府采购严重违法失信行为记录名单，受到政府采购行政处罚，且相关信用惩戒期限未满，以及其他不符合《中华人民共和国政府采购法》第二十二条规定条件的投标人，投标无效。查询结果的审查：a. 由资格审查小组通过上述网站查询并打印投标人信用记录（以下简称：“资格审查小组的查询结果”）。b. 投标人提供的查询结果与资格审查小组的查询结果不一致的，以资格审查小组的查询结果为准。c. 因上述网站原因导致资格审查小组无法查询投标人信用记录的（资格审查小组应将通过上述网站查询投标人信用记录时的原始页面打印后随采购文件一并存档），以投标人提供的查询结果为准。d. 查询结果存在投标人应被拒绝参与政府采购活动相

关信息的，其资格审查不合格。其他政策：其他政策：根据《福建省政府采购项目采购文件编制禁止性条款》的规定，投标人的“信用记录查询结果”可由相关网站上查询得知，若投标人未自主提供该证明材料的则不视为资格审查无效。在资格审查小组查询结果存在投标人应被拒绝参与政府采购活动相关信息的，其资格审查才视为不合格。

②根据《宁德市财政局关于进一步优化政府采购营商环境有关事项的通知》宁财购【2021】14号文规定，本年度在组织开展的政府采购活动时，因疫情影响享受缓缴或免缴社保、税款的企业，无法提供相关社保、税收缴纳证明材料的，提供有关情况说明视同社保、税收缴纳证明材料提交完整。

③根据疫情防控需要，为保障采购人及潜在投标人的人身安全，开标当天涉及省内外高风险地区的人员须持有在递交投标文件截止时间前 48 小时内核酸阴性证明、健康码绿码（体温正常范围内）方可进入开标现场（若疫情防控政策有更新按项目所在地按最新疫情防控要求执行）。

## 第二章 投标人须知

### 投标人须知前附表

本须知前附表的项号内容与招标文件内容如有矛盾，应以本须知前附表为准。

项号	编 列 内 容
1	项目名称：天行山海项目营销代理服务项目 采购人名称：周宁山海房地产开发有限公司 项目内容：详见《招标项目一览表》 招标编号：FJSHYZB-2022-158
2	合同包 1 资格标准： 1. 凡有能力提供招标货物及服务的企业（银行、保险、石油石化、电力、电信等行业除外）、事业单位、社会团体法人和自然人均可能成为合格的投标人。银行、保险、石油石化、电力、电信等行业：分支机构参与只需提供分支机构材料；以法人身份参加投标的，“单位负责人”指法定代表人，即与实际提交的“营业执照等证明文件”载明的一致。 <b>需提交以下证明材料：</b> （1）具有统一社会信用代码的营业执照副本复印件； （2）法定代表人及投标代表的身份证复印件（正反面）； （3）法定代表人授权书原件(格式详见第五章“投标文件格式”，投标代表是法定代表人的无需提供)； （4）投标人认为有能力反映货物或服务其他证明文件（若有）。 2. 投标人应具备《中华人民共和国政府采购法》第二十二条第一款规定的条件，并提供下列证明材料： A. 财务状况报告：【提供经会计师事务所出具的 2021 年度审计报告】或【提供基本开户行开具的资信证明】或【提供财政部门认可的政府采购专业担保机构出具的投标担保函】； B. 依法缴纳税收：提供投标截止时间前六个月（不含投标截止时间的当月）内任意一个月的依法缴纳税收的凭据，或者提供依法免税的相应证明文件； C. 依法缴纳社保：提供投标截止时间前六个月（不含投标截止时间的当月）内任意一个月的依法缴纳社会保障资金的凭据，或者提供依法不需要缴纳社会保障资金的相应证明文件； D. 具备履行合同所必需设备和专业技术能力的声明函； 3. 参加本次政府采购活动前 3 年内在经营活动中没有《政府采购法实施条例》第十九条所规定的重大违法记录的书面声明；在招标文件要求的截止时点前通过“信用中国”网站（ <a href="http://www.creditchina.gov.cn">www.creditchina.gov.cn</a> ）和中国政府采购网（ <a href="http://www.ccgp.gov.cn">www.ccgp.gov.cn</a> ）信用信息查询无严重违法失信行为信息记录的打印件（或截图）；

	<p>4. 投标人需对其有无行贿犯罪情形进行说明或承诺（说明函或承诺函格式自拟），投标人未提供无行贿犯罪说明函或承诺函的，按投标无效处理；</p> <p>5. 投标人须具备类似项目业绩：自 2018 年 1 月 1 日起至投标截止时间止，已完成单个房地产住宅销售面积在 5 万平方米（含）以上的营销代理业绩，须提供有效的营销代理合同复印件；</p> <p>6. 本次项目不允许联合体投标；</p> <p>7. 其他资格条件详见（第二章 投标人须知 3. 合格的投标人）</p> <p><b>备注：</b></p> <p>投标人必须同时满足以上所有的资格要求并提供资料，所有提供的相关资质证明文件应属法定有效期内的，若发生变更的，应按有关规定办理完变更手续后方可参加投标，并以发证机关核准的变更为准，否则按无效投标处理。</p> <p><b>注：未达到以上资格标准要求及未提供材料的按无效投标处理。</b></p>
3	<p>投标有效期：投标截止期结束后 90 日历日。</p> <p>有效期不足将导致其投标文件被拒绝。</p>
4	<p>投标文件递交地址：宁德市蕉城区蕉城南路 40 号锦绣名苑 1 幢 1907 室开标大厅</p> <p>接收人：福建省鸿远招标有限公司工作人员</p> <p>投标截止时间：[2022 年 月 日] [ : ]（北京时间）</p>
5	<p><b>投标保证金：合同包 1 投标保证金为人民币大写壹拾万元整（¥100000.00），投标保证金须以公司名义以转账或电汇等非现金形式提交，不直接接受现金、现金存款，并应在电汇或银行转账单上注明用途为“FJSHYZB-2022-158”，投标保证金应于投标截止时间前到达招标文件载明的投标保证金专户，否则视为投标保证金未提交，是否到达按照下列方式认定：以招标代理机构银行系统到账的为准。（中标人与采购人签订合同后，须及时向招标代理机构提供一份纸质合同原件，用于退还投标保证金。）</b></p> <p>投标保证金专户：开户全称：福建省鸿远招标有限公司</p> <p>开 户 行：中国建设银行股份有限公司宁德分行</p> <p>帐 号：35001682433052537321</p>
6	<p><b>具体评标标准和方法：合同包 1 采用综合评分法推荐一名中标候选人。</b></p> <p>若出现中标候选人并列情形，则按照下列方式确定中标人：若有相同的最高得分，则其中投标总价低的投标人将被排序在前；若有相同的最高得分且投标报价相同的，则按技术部分得分从高到低顺序进行排列，技术部分得分最高的投标人将被排序在前。若还是无法排出先后顺序的，以随机抽取方式确定。</p>
7	<p>投标文件应由投标人的法定代表人或者其授权代表签名并加盖公章，如由后者签名，应提供“法定代表人授权委托书”。</p>
8	<p>投标文件胶装要求：</p>

	<p>(1) 投标人须编制由本招标文件规定文件组成的资格及资信证明部分的正本 1 份、副本 2 份，报价部分的正本 1 份、副本 2 份，技术商务部分的正本 1 份、副本 6 份，<b>资格及资信证明部分、报价部分、技术商务部分需单独胶装，分册密封投标</b>；投标文件必须编制封面、目录、页码，以 A4 幅面纸张打印、胶装成册，投标文件胶装必须为永久性的、页面不可抽取、不得有活动页、无破坏不可拆分（详见附件 2）加盖骑缝章或逐页加盖公章；副本可以用正本的完整复印件，按规定胶装成册后加盖骑缝章或逐页加盖公章，并在封面标明“正本”或“副本”字样，正本与副本如有不一致，则以正本为准。（注：若资格及资信证明部分、技术商务部分出现投标报价，视为无效投标。）</p> <p>(2) 投标人另制作一套投标保证金退还申请函、开标一览表原件、投标保证金复印件，放在单独的信封内密封，并将此信封与投标文件报价部分一同密封。</p> <p>(3) 投标人必须将加盖公章的投标文件正本全部内容扫描成电子文件（U 盘或光盘，无病毒），U 盘或光盘必须标注投标人名称，其中所有文件不做压缩处理、不设密码，与投标文件报价部分一同封装提交。</p> <p>注：投标文件分为资格及资信证明部分、报价部分、技术商务部分，投标人应将资格及资信证明部分、报价部分、技术商务部分分别用密封袋单独密封（电子文件、信封随报价部分正本一起密封），至少用三个密封袋单独密封，正本并标明招标编号、投标人名称、项目名称及“资格及资信证明部分”、“报价部分”和“技术商务部分”字样，并在封面标明“正本”“副本”字样。投标文件未密封将导致投标被拒绝。</p>
9	<p>投标人须保证采购人在使用该货物、服务或其任何一部分时不受到第三方关于侵犯专利权、商标权或工业设计权等知识产权的指控。如果任何第三方提出侵权指控与采购人无关，投标人须与第三方交涉并承担可能发生责任与一切费用。如采购人因此而遭致损失的，投标人应赔偿该损失。</p>
10	<p>本次采购项目最高限价（即房地产营销代理费最高费率）为：详见《招标项目一览表》，投标人报价超出最高限价者，按无效投标处理。</p>
11	<p>招标服务费：本项目招标代理服务费 30000 元，由中标人在领取中标通知书时向福建省鸿远招标有限公司一次性付清。</p> <p>招标服务费专户：</p> <p style="text-align: center;">开户行：中国建设银行股份有限公司宁德分行</p> <p style="text-align: center;">账 号：35001682433052537321</p> <p style="text-align: center;">开户名：福建省鸿远招标有限公司</p>
12	<p>投标人应如实详细填写技术和服务要求偏离表、商务服务偏离表，应将技术和服务要求、商务服务偏离表逐条详细列在偏离表中，不得在“投标响应情况”栏中仅出现“响应”字样，若无详细技术和服务要求偏离表、商务服务偏离表或未按要求填写者，评标委员会将作出不利于投标人的判断。</p>

13	<p>投标人必须对其投标文件中提供各种资料、说明的真实性负责。在评标过程中，如有发现投标人有为谋取中标而提供虚假资料欺骗采购人和评委的行为，将取消其中标资格，其投标保证金将不予退还。定标后，采购人有可能对中标人投标文件中的承诺内容和证明材料进行核查，中标人应无条件配合采购人的核查工作，不得托词拒绝核查或隐瞒真实情况。若在中标后签订合同时，发现中标人是提供虚假材料谋取中标等违法违规行为，采购人将取消其中标资格，其投标保证金将不予退还，给采购人造成损失的，还必须进行赔偿并负相关责任。</p>
14	<p><b>投标人串通投标界定：</b></p> <p>一、评标委员会在评标过程中发现投标人存在下列情形之一的，可认定其有串通投标行为，并作出其无效投标的决定：</p> <p>(1) 不同投标人的投标文件错、漏之处一致或雷同，且不能合理解释的；</p> <p>(2) 不同的投标人的法定代表人、委托代理人等由同一个单位缴纳社会保险的；</p> <p>(3) 由同一人或分别由几个有利害关系人携带两个以上（含两个）投标人的企业资料参与资格审查、领取招标资料，或代表两个以上（含两个）投标人参加招标答疑会、缴纳或退还投标保证金、开标的；</p> <p>(4) 有关法律、法规或规章规定的其他串通投标行为。</p> <p>二、有下列情形之一的，属于恶意串通，对投标人依照政府采购法第七十七条第一款的规定追究法律责任，对采购人、采购代理机构及其工作人员依照政府采购法第七十二条的规定追究法律责任：</p> <p>(1) 投标人直接或者间接从采购人或者采购代理机构处获得其他投标人的相关情况并修改其投标文件或者投标文件；</p> <p>(2) 投标人按照采购人或者采购代理机构的授意撤换、修改投标文件或者投标文件；</p> <p>(3) 投标人之间协商报价、技术方案等投标文件或者投标文件的实质性内容；</p> <p>(4) 属于同一集团、协会、商会等组织成员的投标人按照该组织要求协同参加政府采购活动；</p> <p>(5) 投标人之间事先约定由某一特定投标人中标、成交；</p> <p>(6) 投标人之间商定部分投标人放弃参加政府采购活动或者放弃中标、成交；</p> <p>(7) 投标人与采购人或者采购代理机构之间、投标人相互之间，为谋求特定投标人中标、成交或者排斥其他投标人的其他串通行为。</p> <p>三、根据《政府采购货物和服务招标投标管理办法》（财政部公布第 87 号令）第三十七条规定，凡有下列情形之一的，视为投标人串通投标，其投标无效：</p> <p>(1) 不同投标人的投标文件由同一单位或者个人编制；</p> <p>(2) 不同投标人委托同一单位或者个人办理投标事宜；</p> <p>(3) 不同投标人的投标文件载明的项目管理成员或联系人员为同一人；</p> <p>(4) 不同投标人的投标文件异常一致或者投标报价呈规律性差异；</p>

	<p>(5) 不同投标人的投标文件相互混装；</p> <p>(6) 不同投标人的投标保证金从同一单位或者个人的账户转出。</p>
15	<p><b>以下为重大偏差与细微偏差的条款，请各投标人认真审阅。</b></p> <p><b>(一) 重大偏差：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 投标文件未按招标文件要求加盖公章并由法定代表人或其书面授权的代理人签字的；</li> <li>2. 投标文件载明的招标项目完成期限超过招标文件规定的；</li> <li>3. 明显不符合技术规格、技术标准的要求；</li> <li>4. 投标文件载明的货物包装方式、检验标准和方法等不符合招标文件的要求；</li> <li>5. 投标文件中附有采购人不能接受的条件；</li> <li>6. 不符合招标文件中规定的其他实质性条款。</li> </ol> <p><b>注：投标人的投标文件若有上述情形之一的，认定为未对招标文件作出实质性响应，作无效投标处理。</b></p> <p><b>(二) 细微偏差：</b>投标文件在实质上响应招标文件要求，但在个别地方存在漏项或者提供了不完整的技术信息和数据等情况，并且补正这些遗漏或者不完整不会对其他投标人造成不公平的结果。细微偏差不影响投标文件的有效性。</p> <p>评标委员会应当书面要求存在细微偏差的投标人在评标结束前予以补正。补正的程序和方法按照招标文件投标人须知第 18 条的规定执行。无法补正的，可在评审时对细微偏差作不利于该投标人的认定。</p> <p><b>评委会判定重大偏差、细微偏差是依据投标文件，而不寻求其他的外部证据。</b></p>
16	<p><b>无效投标条款：凡有下列情况之一者，投标文件也将被视为未实质性响应招标文件要求，按无效投标处理：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 投标文件未按照本招标文件的规定进行密封、标记的；</li> <li>(2) 投标文件资格及资信证明部分、技术商务部分出现投标报价的；</li> <li>(3) 未按规定由投标人的法定代表人或其授权代表签字，或未加盖投标人公章的；或签字人未经法定代表人有效授权委托的；</li> <li>(4) 未按规定填写技术和服务要求偏离表、商务服务偏离表；</li> <li>(5) 未按规定提交投标保证金的；</li> <li>(6) 投标有效期不满足招标文件要求的；</li> <li>(7) 投标人提交的是可选择的报价；</li> <li>(8) 投标人未按规定对投标进行报价及分项报价的；</li> <li>(9) 投标文件组成不符合招标文件要求的；</li> <li>(10) 投标文件中提供虚假或失实资料的；</li> <li>(11) 不符合招标文件中规定的其它实质性条款；</li> <li>(12) 未按招标文件要求出具承诺函的；</li> </ol>

	<p>(13) 未按规定办理报名手续的；</p> <p>(14) 报价超过最高限价的；</p> <p>(15) 未满足合格投标人资格条件的；</p> <p>(16) 投标文件没有正本的；</p> <p>(17) 未在投标截止时间前送达的投标文件；</p> <p>(18) 交货时间、支付方式等商务条件不满足招标文件商务要求的；</p> <p>(19) 与本次招标项目设计、编制技术规格和其它文件的公司或提供咨询服务的公司包括其附属机构有关联的；</p> <p>(20) 评标委员会认为投标人的报价明显低于其他通过资格性符合性审查投标人的报价，有可能影响产品质量或不能诚信履约的，应要求其在评标现场合理的时间（半个小时）内提供书面说明，必要时还应要求其一并提交有关证明材料；投标人不能证明其报价合理性的，评标委员会应将其作为投标无效处理；</p> <p>(21) 投标人存在串通投标行为的；</p> <p>(22) 其他未实质性响应公开招标文件的；</p> <p>(23) 出现第二章投标人须知无效投标（废标）或投标无效规定的；</p> <p>(24) 出现第三章招标内容及要求无效投标（废标）或投标无效规定的。</p>
17	<p><b>废标条款：</b></p> <p>根据《中华人民共和国政府采购法》第三十六条规定，在招标采购中，出现下列情形之一的，应予废标：</p> <p>(一)符合专业条件的投标人或者对招标文件作实质响应的投标人不足三家的；</p> <p>(二)出现影响采购公正的违法、违规行为的；</p> <p>(三)投标人的报价均超过了采购预算，采购人不能支付的；</p> <p>(四)因重大变故，采购任务取消的。</p>
18	<p>招标项目监督部门：<u>宁德市交投置业房地产开发有限公司</u></p> <p>地址：<u>福建省宁德市东侨区余复路16号天行商务中心17层</u></p> <p>联系人：<u>黄先生</u></p> <p>联系方式：<u>0593-2928616</u></p> <p><u>本项目按照中华人民共和国政府采购法执行，最终解释权归采购人和代理机构所有。</u></p>

19

1. 投标人的质疑函应以纸质原件现场递交，递交质疑函时还需提供收款收据（或网上汇款凭证）、营业执照复印件、授权委托书、法定代表人及授权代表身份证复印件，否则将不被认定为潜在投标人，其质疑将不予受理。
2. 在法定质疑期内投标人须一次性提出针对同一采购程序环节的质疑，若投标人多次对同一采购程序环节提出质疑的，采购代理机构将不予受理。
3. 质疑书应按宁德市政府采购质疑投诉有关文书范本的通知的政府采购投标人质疑函范本编制提供（下载网址：  
<http://218.5.222.40/350900/article/9b8e96e277e341d2bc6beb55fdf99545/a5a8907c7c4211e9ae760cda411dbbf4/>）
4. 接收质疑函的方式、联系部门、联系电话和通讯地址：
  - (1) 接收质疑函的方式：现场接收；
  - (2) 接收质疑函的联系部门：福建省鸿远招标有限公司；
  - (3) 接收质疑函的联系电话：0593-2916316；
  - (4) 接收质疑函的通讯地址：宁德市蕉城区蕉城南路 40 号锦绣名苑 1 幢 1 梯 1907 室。

## 一、 说明

### 1. 适用范围

1.1 本招标文件仅适用于投标邀请中所叙述项目的货物及服务采购。

### 2. 定义

2.1 “采购人”系指本次采购项目的业主方，即周宁山海房地产开发有限公司。

2.2 “招标采购单位”系指组织本次招标活动的采购人或招标代理机构。

2.3 “招标代理机构”系指福建省鸿远招标有限公司。

2.4 “投标人”系指购买了本招标文件，且已经提交或者准备提交本次投标文件的制造商或供货商。

2.5 “货物”系指投标人按招标文件规定向采购人提供的一切设备、机械、仪器仪表、备品备件、工具、手册及其它有关技术资料 and 材料。

2.6 “服务”系指招标文件规定投标人须承担的安装、调试、技术协助、校准、培训以及其他类似的义务。

### 3. 合格的投标人

3.1. 凡有能力提供招标货物及服务的企业（银行、保险、石油石化、电力、电信等行业除外）、事业单位、社会团体法人和自然人均可能成为合格的投标人。银行、保险、石油石化、电力、电信等行业：分支机构参与只需提供分支机构材料；以法人身份参加投标的，“单位负责人”指法定代表人，即与实际提交的“营业执照等证明文件”载明的一致。

3.2. 投标人应遵守中国的有关法律、法规和规章的规定。

#### 3.3. 投标人资格标准（详见投标人须知前附表项号 2）

3.4. 一个投标人只能提交一个投标文件。但如果投标人之间存在下列互为关联关系的情形之一的，不得同时参加本项目投标：

- (1) 法定代表人为同一人的两个及两个以上法人；
- (2) 母公司、直接或间接持股 50% 及以上的被投资公司；
- (3) 均为同一家母公司直接或间接持股 50% 及以上的被投资公司。

3.5. 投标人不得与本次招标项下设计、编制技术规格和其它文件的公司或提供咨询服务的公司包括其附属机构有任何关联。

3.6. 本项目不接受联合体投标。

3.7. 投标代理人在同一个项目中只能接受一个投标人的委托参加投标。

**注：投标人必须同时满足以上所有的资格要求并提供资料，所有提供的相关资质证明文件应属法定有效期内的，若发生变更的，应按有关规定办理完变更手续后方可参加投标，并以发证机关核准的变更为准，**

否则按无效投标处理。（资格审查小组、评标委员会将核对纸质投标文件正本，未提供原件的证明材料或资料将导致投标无效）。

#### 4. 投标费用

4.1 投标人自行承担其参加投标所涉及的一切费用。

## 二、 招标文件

#### 5. 招标文件的组成

5.1 招标文件用以阐明所需货物及服务招标程序和合同主要条款。招标文件由下述部分组成：

- (1) 投标邀请
- (2) 投标人须知
- (3) 招标内容及要求
- (4) 合同主要条款
- (5) 投标文件格式

#### 6. 招标文件的澄清

6.1 投标人对招标文件如有疑问，可要求澄清。要求澄清应按投标邀请中载明的地址以书面形式（包括信函、电报或传真，下同）通知招标代理机构。招标代理机构将视情况在投标截止时间 15 日前将不标明查询来源的书面答复发给所有投标人，并在采购信息发布的媒体上发布更正公告。该澄清内容为招标文件的组成部分。投标人在收到该答复后应在投标截止时间 5 日之前以电报或传真的形式予以确认，否则，视同默认答复内容。

#### 7. 招标文件的修改

7.1 至投标截止日期前 15 日，招标代理机构可主动或依投标人要求澄清的问题而修改招标文件，应在原信息发布的媒体上发布更正公告，并以书面形式通知所有投标人，投标人在收到该通知后应立即以电报或传真的形式予以确认。该修改内容为招标文件的组成部分，对投标人具有约束力。但本招标文件第 7.2 条规定的推迟投标截止时间和开标时间情形不受本条约束。

7.2 为使投标人在准备投标文件时有合理的时间考虑招标文件的修改，招标代理机构可酌情推迟投标截止时间和开标时间，但应当至少在投标截止时间三个日历日前将变更时间以书面形式通知所有投标人，并在采购信息发布的媒体上发布更正公告。该修改内容为招标文件的组成部分。在此情况下，招标人和投标人受投标截止期制约的所有权利和义务均应延长至新的截止日期。

## 三、 投标文件的编写

#### 8. 要求

8.1 投标人应仔细阅读招标文件的所有内容，按照招标文件的要求提交投标文件。投标文件应对招标文

件的要求作出实质性响应，并保证所提供的全部资料的真实性，否则其投标将被拒绝。

8.2 除非有另外的规定，投标人可对招标项目一览表所列的全部合同包或部分合同包进行投标。招标代理机构不接受有任何可选择性的报价，每一项服务只能有一个报价。

## 9. 投标文件语言

9.1 投标文件应用中文书写。投标文件中所附或所引用的原件不是中文时，应附中文译本。各种计量单位及符号应采用国际上统一使用的公制计量单位和符号。

9.2 招标文件中载明的资格或技术商务要求中涉及的投标人提供的证明文件/材料的原件属于非中文描述的，必须提供具有翻译资质的机构翻译的中文译本。翻译机构应为中国翻译协会会员单位，翻译的中文译本应由翻译人员签名并加盖翻译机构公章，同时提供翻译人员翻译资格证书。投标人投标时提供的中文译本、翻译机构及翻译人员资格证书可为复印件，并加盖投标人公章。

**※中文译本未按上述要求提供的，认定为该项资格或技术商务的证明文件/材料无效，即该项资格或技术商务要求不符合。**

## 10. 投标文件的组成

10.1 投标文件应包括下列部分：

**(一) 报价部分（单独编制胶装成册并密封，正本 1 份，副本 2 份）：**

- (1) 开标一览表
- (2) 投标分项报价表

**(二) 技术商务部分（单独编制胶装成册并密封，正本 1 份，副本 6 份）：**

- (1) 技术商务评分部分索引表
- (2) 技术和服务要求偏离表
- (3) 商务服务偏离表
- (4) 技术商务部分-投标人提交的其它资料

**(三) 资格及资信证明部分部分（单独编制胶装成册并密封，正本 1 份，副本 2 份）**

- (1) 投标书
- (2) 投标人资格证明文件
- (3) 保证金提交申明函
- (4) 招标服务费承诺书
- (5) 行贿犯罪档案查询结果告知函
- (6) 近三年内在经营活动中没有重大违法记录的书面声明
- (7) 信用记录查询
- (8) 投标人的资格声明-证明材料

(9) 投标人所投服务须提供具有相应的证明文件

(10) 资格及资信证明部分-投标人提交的其他资料

#### 11. 投标有效期

11.1 投标文件从投标人须知前附表第 4 项所规定的投标截止期之后开始生效，在投标人须知前附表第 3 项所规定的期限内保持有效。有效期不足将导致其投标文件被拒绝。

11.2 特殊情况下招标代理机构可于投标有效期满之前书面要求投标人同意延长有效期，投标人应在招标代理机构规定的期限内以书面形式予以答复。投标人可以拒绝上述要求而其投标保证金可按规定予以退还。投标人答复不明确或者逾期未答复的，均视为拒绝上述要求。对于接受该要求的投标人，既不要求也不允许其修改投标文件，但将要求其相应延长投标保证金有效期，有关退还和不予退还投标保证金的规定在投标有效期延长期间内继续有效。

#### 12. 投标保证金

12.1 投标保证金为投标文件的组成部分之一。

12.2 投标人应在提交投标文件之前向招标代理机构缴交投标人须知前附表第 5 项要求的投标保证金。

12.3 投标保证金用于保护本次招标活动免受投标人的行为而引起的风险。

12.4 **投标保证金以电汇或转帐形式提交并到达招标文件指定账号。**

12.5 **未按规定缴交投标保证金的投标，将被视为无效投标。**

12.6 招标代理机构将在中标通知书发出之日起五个工作日内予以原额无息退还中标人以外的投标人的投标保证金。因招标代理机构原因造成逾期退还投标保证金的，招标代理机构应当按商业银行同期一年期贷款基准利率上浮 20% 后的利率向投标人支付资金占用费。

12.7 在中标人支付所有招标服务费并签订合同（采购人如有要求中标人支付履约保证金的，则增加：支付履约保证金）后 5 个工作日内，中标人的投标保证金予以原额无息退还。

12.8 投标保证金的有效期为投标有效期满后的 30 个日历日。

12.9 发生以下情况之一的，投标保证金将不予退还：

(1) 投标人在投标截止期后，投标有效期内撤回投标；

(2) 中标人未能做到按本须知第 22 条规定签订合同；

(3) 中标人未按投标人须知前附表规定缴纳招标服务费；（采购人如有要求中标人支付履约保证金的，增加：中标人未按本须知第 12.7 条规定提交履约保证金的；）

(4) 以他人名义投标或者以其他方式弄虚作假，骗取中标；

(5) 本招标文件中规定的其他没收投标保证金的情形。

上述不予退还投标保证金的情况给招标采购单位造成损失的，还要承担赔偿责任。

#### 13. 投标文件的格式

13.1 投标人须编制由本须知第 10 条规定文件组成的资格及资信证明部分的正本 1 份、副本 2 份，报价部分的正本 1 份、副本 2 份，技术商务部分的正本 1 份、副本 6 份（**资格及资信证明部分、报价部分、技术商务部分需单独胶装，分册密封投标**）；投标文件必须编制封面、目录、页码，以 A4 幅面纸张打印、胶装成册，投标文件胶装必须为永久性的、页面不可抽取、不得有活动页、无破坏不可拆分（详见附件 2）加盖骑缝章或逐页加盖公章；副本可以用正本的完整复印件，按规定胶装成册后加盖骑缝章或逐页加盖公章，并在封面标明“正本”或“副本”字样，正本与副本如有不一致，则以正本为准。（注：若投标文件资格及资信证明部分、技术商务部分出现投标报价，视为无效投标。）

投标人另制作一套投标保证金退还申请函、开标一览表原件、投标保证金复印件放在单独的信封内密封，并将此信封与投标文件报价部分一同密封。

13.2 投标文件应由投标人的法定代表人或者其授权代表签字并加盖公章，如由后者签字，应提供“法定代表人授权委托书”，否则视为无效投标。

13.3 除非有另外的规定或许可，投标使用货币为人民币。

13.4 投标文件的正本和全部副本均应使用不能擦去的墨料或墨水打印、书写或复印，并由法定代表人或其授权代表签署，盖投标人公章。

13.5 全套投标文件应无涂改和行间插字，除非这些改动是根据招标代理机构的指示进行的，或者是为改正投标人造成的必须修改的错误而进行的。有改动时，修改处应由法定代表人或授权代表签署证明或加盖校正章。

13.6 未按本须知规定的格式填写投标文件、投标文件字迹模糊不清的，其投标将被拒绝。

13.7 投标文件正本中所有资格证明文件复印件均须加盖投标人公章，否则视为无效投标。

## 四、 投标文件的提交

### 14. 投标文件的密封、标记和递交

#### 14.1 纸质投标文件

投标文件分为资格及资信证明部分、报价部分、技术商务部分，投标人应将资格及资信证明部分、报价部分、技术商务部分分别用密封袋单独密封（电子文件、信封随报价部分正本一起密封），至少用三个密封袋单独密封，正本并标明招标编号、投标人名称、项目名称及“资格及资信证明部分”、“报价部分”和“技术商务部分”字样，并在封面标明“正本”“副本”字样。投标文件未密封将导致投标被拒绝。

14.2 每一密封袋密封处应注明“于××年××月××日上（下）午××××之前（指投标邀请中规定的开标日期及时间）不准启封”的字样，并加盖投标人公章。

14.3 投标文件应由专人送交，投标人应将投标文件按照本须知第 14.1 条至第 14.2 条的规定进行密封和标记后，按投标人须知前附表注明的地址送至接收人。

14.4 如果未按上述规定进行密封和标记，招标代理机构将不承担由此造成的对投标文件的误投或提前拆封的责任。

14.5 投标文件应在投标邀请中规定的截止时间前送达，迟到的投标文件为无效投标文件，将被拒收。

14.6 投标人在投标截止时间前，可以对所提交的投标文件进行修改或者撤回，并书面通知招标代理机构。修改的内容和撤回通知应当按本须知要求签署、盖章、密封，并作为投标文件的组成部分。

14.7 投标人在投标截止期后不得修改、撤回投标文件。投标人在投标截止期后修改投标文件的，其投标被拒绝。

14.8 投标截止时间结束后参加投标的投标人不足三家的，本次招标程序终止，除采购任务取消情形外，招标采购单位将依法重新组织招标或者采取其他方式采购。

## 五、 投标文件的评估和比较

### 15. 开标、评标时间

15.1 在投标人须知前附表中所规定的时间、地点开标。

15.2 开标由招标代理机构主持，采购人、投标人和有关方面代表参加。所有投标人应派授权代表参加开标会，并签到。

15.3 开标时，由开标会监督代表和各投标人检查纸质投标文件的密封情况，对符合密封要求的纸质投标文件按照提交纸质投标文件时间的先后顺序（或者逆顺序）当场逐一拆封，由开标会主持人宣唱并记录各投标人的报价，唱标内容为“开标一览表”内容。福建省鸿远招标有限公司对唱标内容作开标记录，由各投标人签名确认。

### 16. 资格审查

16.1 开标结束后，福建省鸿远招标有限公司负责资格审查小组的组建及资格审查工作的组织。资格审查小组由3人组成，并负责具体审查事务，其中：由其采购人派出的采购人代表至少1人，由福建省鸿远招标有限公司派出的工作人员至少1人，其余1人可为采购人代表或福建省鸿远招标有限公司的工作人员。

16.2 资格审查的依据是招标文件和投标文件。

16.3 资格审查的范围及内容：按照招标文件第二章《投标人须知》资格标准审查投标文件。

16.4 资格审查不合格情形：

- (1) 未按照招标文件规定提交投标文件；
- (2) 未按照招标文件规定提交投标人的资格及资信文件；
- (3) 未按照招标文件规定提交投标保证金。

16.5 资格审查情况不得私自外泄，有关信息由福建省鸿远招标有限公司统一对外发布。

16.6 资格审查合格的投标人不足三家的，不进行评标。同时，本次采购活动结束后，福建省鸿远招标有

限公司将依法组织后续采购活动（包括但不限于：重新招标、采用其他方式采购等）。

## 17. 评标

17.1 福建省鸿远招标有限公司和采购人根据本次招标项目的特点依法组建评标委员会。评标委员会由相关技术专业专家和采购人代表组成。成员为7人以上单数组成，专家不能少于三分之二。在评标时，由评标委员会对投标文件进行审查、质疑、评估和比较，并做出授予合同的建议。

17.2 评标委员会成员有下列情形之一的，应当回避：

- (1) 现在或者在采购活动发生前三年内，与投标人存在雇佣关系；
- (2) 现在或者在采购活动发生前三年内担任投标人的财务顾问、法律顾问或技术顾问；
- (3) 现在或者在采购活动发生前三年内是投标人的控股股东或者实际控制人；
- (4) 与投标人的法定代表人或者负责人是直系血亲、三代以内旁系血亲及姻亲关系；
- (5) 与投标人之间存在其他影响或可能影响采购活动依法进行的利害关系。

## 18. 评审程序

18.1 评委会将对投标文件进行检查，以确定投标文件是否完整、有无计算上的错误、是否提交了投标保证金、文件是否已正确签署。

18.2 算术错误将按以下方法更正：

18.2.1 投标文件中开标一览表(报价表)内容与投标文件中投标分项报价表内容不一致的，以开标一览表(报价表)为准，单独密封的开标一览表（报价表）内容与投标文件中开标一览表（报价表）内容不一致的，以单独密封的及经授权代表人签字确认的开标一览表（报价表）的价格为准。

18.2.2 投标文件的大写金额和小写金额不一致的，以大写金额为准；总价金额与按单价汇总金额不一致的，以单价金额计算结果为准；单价金额小数点有明显错位的，应以总价为准，并修改单价；对不同文字文本投标文件的解释发生异议的，以中文文本为准。

如果投标人不接受按上述方法对投标文件中的算术错误进行更正，其投标将被拒绝并没收其投标保证金。

18.2.3 如果投标人不接受按上述方法对投标文件中的算术错误进行更正，其投标将被拒绝并没收其投标保证金。

18.3 符合性检查

18.3.1 符合性检查。评标委员会依据招标文件的实质性要求，对通过资格审查的投标文件进行符合性审查，以确定其是否满足招标文件的实质性要求（采购人可根据具体项目的情况对实质性要求作特别的规定）。实质性偏离是指：（1）实质性影响合同的范围、质量和履行；（2）实质性违背招标文件，限制了采购人的权利和中标人合同项下的义务；（3）不公正地影响了其它作出实质性响应的投标人的竞争地位。对没有实质性响应的投标文件将不进行评估，其投标将被拒绝。凡有下列情况之一者，投标文件也将

被视为未实质性响应招标文件要求，凡出现《第二章 投标人须知前附表第 16 点》情况之一者，投标文件也将被视为未实质性响应招标文件要求，按无效投标处理。

18.3.2 评标委员会决定投标的响应性只根据投标文件本身的内容，而不寻求其他的外部证据。但评标委员会可能要求候选中标人对其在投标文件中提供的实质性响应的材料的真实性出具相关证明。

## 19. 投标文件的澄清

19.1 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，评标委员会可以书面形式要求投标人作出必要的澄清、说明或者纠正。投标人的澄清、说明或者纠正应当在评标委员会规定的时间内以书面形式作出，由其法定代表人或者授权代表签字，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。

19.2 对投标描述和证明材料不一致的，评标委员会应当要求投标人进行书面澄清，并以不利于投标人的内容为准进行评审。投标人的澄清、说明应当采用书面形式，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。投标人按要求进行澄清的，采购人以澄清内容为准进行验收；投标人未按要求进行澄清的，采购人以投标描述、证明材料中有利于采购人的内容进行验收。

### 19.3 比较与评价

19.3.1 评标委员会将按投标人须知前附表第 6 项所述评标方法与标准，对资格性检查和符合性检查合格的投标文件进行商务和技术评估，综合比较与评价。

19.3.2 对漏（缺）报项的处理：招标文件中要求列入报价的费用（含配置、功能），漏（缺）报的视同已含在投标总价中。但在评标时取有效投标人该项最高报价加入评标价进行评标。对多报项及赠送项的价格评标时不予核减，全部进入评标价评议。

**19.3.3 若投标人的报价明显低于其他通过符合性审查投标人的报价，有可能影响服务质量或者不能诚信履约的，投标人应按评标委员会要求在评标现场合理的时间内作出书面说明并提供相关证明材料；投标人不能证明其报价合理性的，评标委员会可将其作无效投标处理。**

19.3.4 评标委员会将按比较与评价最优在先原则，排列评价顺序，根据在投标人须知前附表中确定的中标候选人数量推荐出中标候选人。

19.3.5 在评标期间，若出现符合本须知规定的所有投标条件的投标人不足三家情形的，本次招标程序终止，除采购任务取消情形外，招标采购单位将依法重新组织招标或者采取其他方式采购。

### 19.4 评标方法和标准

#### 19.4.1 评标方法： 合同包 1 采用综合评分法。

#### 19.4.2 评标标准

(1) 每个投标人的评标总得分=A+B+C，其中：A 指价格因素得分、B 指技术因素得分、C 指商务因素得分，A+B+C 的满分合计为 100 分。

(2) 各项评审因素的设置如下:

①价格项满分为 30 分。

序号	评标项目	评标权重	评标方法
一	A: 报价部分评分 (满分 30 分)	30	<p>本项目投标报价应填报房地产营销代理费率, 保留小数点后三位, 否则视为无效投标。</p> <p>按合同包对各投标人的报价进行数字校核, 称为报价评标价。</p> <p>各投标人的价格得分按以下方式得出</p> $A = (H/H_n) \times Q \times 100$ <p>A: 投标人报价得分 H<sub>n</sub>: 各投标人报价即报价评标价 H: 评标基准价即满足招标文件要求的有效最低报价 Q: 价格权值: Q=30%</p> <p>计算分数时四舍五入取小数点后两位。</p>
		/	<p>本项目房地产营销策划服务费为 108 万元 (含税) 即固定报价, 各投标人报价时报价应为 108 万元, 若未按规定报价, 则按投标无效处理。</p>
二	<p>B: 技术部分评分 (满分 56.5 分)</p> <p>注: 1. 按照闽财购 (2010) 28 号文件规定, 若投标人的技术部分 (B 项) 实际得分少于招标文件设定的技术部分总分 50% [即 28.25 分], 即视为技术部分未实质性响应招标文件要求, 按无效标处理。</p>		
B1	招标内容及要求的响应情况	28	<p>根据各投标人对《第三章 招标内容及要求》二、技术和服务要求中 1. 代理期限及服务权限和 2. 代理机服务内容的各项技术要求逐项应答情况由评标委员会进行评议并评分:</p> <p>评标指标项完全满足招标文件要求的得 28 分; 标注评标指标项要求每负偏离一项扣 2.8 分 (共计 10 项评标指标项), 扣完为止, 正偏离不加分; 其他未标注【评标指标项】的条款为实质性条款), 投标人未响应或有负偏离的, 按照无效投标处理。注: 招标文件中技术指标若有要求投标人提供相应佐证材料的, 投标人未提供相应佐证材料或者投标人的响应承诺与其佐证材料不一致的, 评标委员会将以不利</p>

			于投标人的内容为准进行评审（负偏离）。
B2	历史成功销售方案分析	1.5	B2.1 投标人有提供自 2018 年 1 月 1 日起至投标截止时间前承接过营销项目的营销方案（含销售回款前期工作铺排、签约准备工作及贷款材料收集、回款方案及时效、销售现场管理及地下车位的销售策略, 请优先结合项目情况进行说明）的得 1 分, 方案是否合理、完整可行并由评委比较后按照以下标准进行加分: 方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强, 满足项目需求的在 0.36-0.50 分之间进行加分; 方案完整, 重点突出、具有可操作性, 虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在 0.21-0.35 分之间进行加分; 方案虽有少量缺漏, 但内容合理、具有可操性的在 0.00-0.20 分之间进行加分; 未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。 <b>投标人应提供方案, 结合同类案例的合同复印件佐证, 否则本项不得分。</b>
B3	市场分析	3	B3.1 投标人有提供房地产市场发展分析方案的得 1 分, 方案是否贴近实际、定位准确并由评委比较后按照以下标准进行加分: 方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强, 满足项目需求的在 1.01-2.00 分之间进行加分; 方案完整, 重点突出、具有可操作性, 虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在 0.51-1.00 分之间进行加分; 方案虽有少量缺漏, 但内容合理、具有可操性的在 0.00-0.50 分之间进行加分; 未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
		3	B3.2 投标人有提供竞品项目分析方案的得 1 分, 方案是否分析准确、有与本项目进行优劣势对比并由评委比较后按照以下标准进行加分: 方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、分析合理, 满足项目需求的在 1.01-2.00 分之间进行加分; 方案完整, 重点突出、分析合理, 虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在 0.51-1.00 分之间进行加分; 方案虽有少量缺漏, 但内容合理的在 0.00-0.50 分之间进行加分; 未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
B4	项目定位	2	B4.1 投标人有提供项目产品定位及提升方案的得 1 分, 方案是否合理、完整可行并由评委比较后按照以下标准进行加分: 方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强, 满足项目需求的在 0.71-1.00 分之间进行加分; 方案完整, 重点突出、具有可操作性, 虽

			存在部分内容表述不足但无实质性影响的在 0.31-0.70 分之间进行加分；方案虽有少量缺漏，但内容合理、具有可操作性的在 0.00-0.30 分之间进行加分；未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
		2	B4.2 投标人有提供项目客群分析方案的得 1 分，方案是否准确、全面并由评委比较后按照以下标准进行加分：方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强，满足项目需求的在 0.71-1.00 分之间进行加分；方案完整，重点突出、具有可操作性，虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在 0.31-0.70 分之间进行加分；方案虽有少量缺漏，但内容合理、具有可操作性的在 0.00-0.30 分之间进行加分；未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
B5	品牌及项目推广策略	2	B5.1 投标人有提供项目推广方案的得 1 分，方案核心思路、推广策略是否合理、完整可行并由评委比较后按照以下标准进行加分：方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强，满足项目需求的在 0.71-1.00 分之间进行加分；方案完整，重点突出、具有可操作性，虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在 0.31-0.70 分之间进行加分；方案虽有少量缺漏，但内容合理、具有可操作性的在 0.00-0.30 分之间进行加分；未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
		2	B5.2 投标人有提供项目形象及平面表现方案的得 1 分，方案是否合理、完整可行并由比较后按照以下标准进行加分：方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强，满足项目需求的在 0.71-1.00 分之间进行加分；方案完整，重点突出、具有可操作性，虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在 0.31-0.70 分之间进行加分；方案虽有少量缺漏，但内容合理、具有可操作性的在 0.00-0.30 分之间进行加分；未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
B6	项目销售策略	2	B6.1 投标人有提供项目整体推售、价格策略方案的得 1 分，方案是否合理、完整可行并由评委比较后按照以下标准进行加分：方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强，满足项目需求的在 0.71-1.00 分之间进行加分；方案完整，重点突出、具有可操作性，虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在 0.31-0.70 分之间进行加分；方案虽有少量缺漏，但内容合理、具有可操作性的在 0.00-0.30

			分之间进行加分；未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
		2	B6.2 投标人有提供项目蓄客及拓客策略方案的得1分，方案是否合理、完整可行并由评委比较后按照以下标准进行加分：方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强，满足项目需求的在0.71-1.00分之间进行加分；方案完整，重点突出、具有可操作性，虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在0.31-0.70分之间进行加分；方案虽有少量缺漏，但内容合理、具有可操作性的在0.00-0.30分之间进行加分；未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
B7	销售回款前期工作铺排	2	B7.1 投标人有提供对本项目销售回款前期工作铺排方案的得1分，方案是否合理、高效可行并由评委比较后按照以下标准进行加分：方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强，满足项目需求的在0.71-1.00分之间进行加分；方案完整，重点突出、具有可操作性，虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在0.31-0.70分之间进行加分；方案虽有少量缺漏，但内容合理、具有可操作性的在0.00-0.30分之间进行加分；未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
B8	签约准备工作及贷款材料收集	2	B8.1 投标人提供的对客户签约准备工作及贷款材料收集方案的得1分，方案是否合理、高效可行并由评委比较后按照以下标准进行加分：方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强，满足项目需求的在0.71-1.00分之间进行加分；方案完整，重点突出、具有可操作性，虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在0.31-0.70分之间进行加分；方案虽有少量缺漏，但内容合理、具有可操作性的在0.00-0.30分之间进行加分；未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
B9	回款方案及时效	2	B9.1 投标人提供的对回款工作与相关对接单位的工作配合与工作时效方案的得1分，方案是否完整、高效可行并由评委比较后按照以下标准进行加分：方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强，满足项目需求的在0.71-1.00分之间进行加分；方案完整，重点突出、具有可操作性，虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在0.31-0.70分之间进行加分；方案虽有少量缺漏，但内容合理、

			具有可操性的在 0.00-0.30 分之间进行加分；未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
B10	销售现场管理	1.5	B10.1 投标人提供的销售现场管理情况及针对本项目的现场管理方案（应考虑本项目若设置接待点，请结合两地管理加以说明）的 0.5 分，方案是否完整可行并由评委比较后按照以下标准进行加分：方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强，满足项目需求的在 0.71-1.00 分之间进行加分；方案完整，重点突出、具有可操作性，虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在 0.31-0.70 分之间进行加分；方案虽有少量缺漏，但内容合理、具有可操性的在 0.00-0.30 分之间进行加分；未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
B11	地下车位的销售策略	1.5	B11.1 投标人有提供地下车位的销售策略的得 0.5 分，策略方案是否合理、完整可行并由评委比较后按照以下标准进行加分：方案完整、详实、阐述清晰、重点突出、科学合理、可操作性强，满足项目需求的在 0.71-1.00 分之间进行加分；方案完整，重点突出、具有可操作性，虽存在部分内容表述不足但无实质性影响的在 0.31-0.70 分之间进行加分；方案虽有少量缺漏，但内容合理、具有可操性的在 0.00-0.30 分之间进行加分；未提供方案或提供的方案存在重大偏离的本项不得分。
三	<b>C：商务部分评分（满分 13.5 分）</b>		
C1	企业抗风险能力	3	投标人须提供由中国境内金融机构于本招标公告发布之日后出具的不少于伍佰万元人民币（或等值外币，汇率以本招标公告发布之日中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的各国货币对人民币的中间价进行换算）、且资金存款持续时间不少于 5 个日历日（发布招标公告之日前 30 个日历日至提交招标文件之间的连续 5 个日历日）的存款证明，得 3 分。未提供证明材料或资金存款低于伍佰万元的不得分。
C2	满意度评价	3	根据各投标人提供的已完成的类似服务项目获得采购人好评的情况进行评分：每提供一份采购人好评项目得 1 分，满分 3 分。需提供项目合同复印件、采购人出具的好评证明材料复印件，未提供或提供不全的不得分。
C3	履约能力（相同项目	3	投标人自 2018 年 1 月 1 日起至投标截止时间止承接过不低于 2 家房地

	不得重复得分)		产营销代理项目的得3分，其他情况不得分。须提供有效的营销代理合同复印件及该项目业主已有付款的凭证复印件，提供不齐全或未提供或未按要求提供的不得分。
C4	服务团队	1.5	C4.1 根据投标人拟投入本项目服务团队配备法律、经济、管理专业人员的情况进行打分，每配备以上一个专业类别的人员得0.5分，满分1.5分，相同专业不重复得分。 说明：须同时提供以下材料，缺项或未提供的不得分： ①人员清单；②专业证明；③身份证复印件；④有效的劳动合同复印件。（投标人应如实提交人员材料，如若提交虚假资料应答的，没收投标保证金并上报相关监管单位，由此产生的一切损失由其负责）。
		3	C4.2 根据投标人拟投入本项目的核心组员（项目总监、销售经理、策划经理）均具有3年及以上房地产销售经验的得3分。 说明：核心组员须同时提供以下材料，缺项或未提供的不得分： ①人员清单；②身份证复印件；③相关能够佐证以上人员从事房地产销售年限的材料；④投标人为其缴纳的自投标截止时间前六个月（不含投标截止时间的当月）内任意一个月的依法缴纳社会保障资金的凭证或提供社保部门出具的无需缴纳社保的证明材料。（投标人应如实提交人员材料，如若提交虚假资料应答的，没收投标保证金并上报相关监管单位，由此产生的一切损失由其负责）。

19.5 其他要求事项：采购人、采购代理机构不得向评标委员会的评审专家作倾向性、误导性的解释或者说明。评标委员会成员应当按照客观、公正、审慎的原则，根据采购文件规定的评审程序、评审方法和评审标准进行独立评审。采购文件内容违反国家有关强制性规定的，评标委员会应当停止评审并向采购人或者采购代理机构说明情况。

评标委员会成员应当在评审报告上签字，对自己的评审意见承担法律责任。对评审报告有异议的，应当在评审报告上签署不同意见，并说明理由，否则视为同意评审报告。

## 六、 定标与签订合同

### 20. 定标准则

20.1 最低投标价不作为中标的保证。

20.2 投标人的投标文件符合招标文件要求，按招标文件确定评标标准、方法，经评委评审并推荐中标候选人。

### 21. 中标通知

21.1 评标结束后，评标结果经采购人确认后，招标代理机构将在刊登本采购项目招标公告的媒介上对中标结果进行公示，同时招标代理机构向中标人发出中标通知书。中标通知书对采购人和中标人具有同等法律效力。中标通知书发出后，采购人改变中标结果，或者中标人放弃中标，应按相关法律、规章、规范性文件的要求承担相应的法律责任。投标人对中标公告有异议的，应当在知道或应当知道其权益受到损害之日起7个工作日内，以书面形式向采购人或招标代理机构提出质疑。

21.2 在中标合同签订生效后，向未中标人发出落标结果通知书。

21.3 《中标通知书》将作为签订合同的依据。《合同》签订后，《中标通知书》成为《合同》的一部分。

21.4 《中标通知书》发出后5个工作日内，招标代理机构以原缴交方式向未中标的投标人退还其投标保证金。

21.5 在合同签订后5个工作日内，以原缴交方式退还中标人的投标保证金。

## 22. 签订合同

22.1 采购人、中标人在《中标通知书》发出之日起10个工作日内，根据招标文件确定的事项和中标人投标文件，参照本招标文件第四章的《合同》文本签订合同。双方所签订的合同不得对招标文件和中标人投标文件作实质性修改。逾期未签订合同，按照有关法律规定承担相应的法律责任；招标代理机构将没收招标保证金，以抵偿对采购人造成的损失。采购人逾期不与中标人签订合同的，按政府采购的有关规定处理。

22.2 招标文件、招标文件的修改文件、中标人的投标文件、补充或修改的文件及澄清或承诺文件等，均为双方签订《合同》的组成部分，并与《合同》一并作为本招标文件所列采购项目的互补性法律文件，与《合同》具有同等法律效力。

22.3 采购人在合同履行中，需追加与合同标的相同的货物或者服务的，在不改变合同其他条款的前提下，可与投标人协商签订补充合同，但所有补充合同的采购金额不得超过原合同采购金额的百分之十。

## 23. 质疑处理时限及要求

23.1 政府采购项目投标人在知道或者应当知道其权益受到损害之日起7个工作日内书面向采购人、采购代理机构提出质疑并提供证明材料；采购人、采购代理机构在收到质疑后7个工作日内作出书面答复。

23.2 提出质疑期限的计算，依照下列规定办理：

①对招标文件提出质疑的，为收到招标文件之日或者招标文件公告期限届满之日起7个工作日内。招标公告的公告期限为5个工作日。

②对采购过程提出质疑的，为各采购程序环节结束之日起7个工作日内。

③对中标结果提出质疑的，为中标结果公告期限届满之日起7个工作日内。中标结果公告的公告期限为1个工作日。

23.3 根据《中华人民共和国财政部令第94号—政府采购质疑和投诉办法》执行。

#### 24. 招标项目行政监督部门

24.1 招标项目行政监督部门可视情依法派员对本招标活动的全程进行监督。

24.2 投标人如对招标活动有异议，可以按照有关规定向投标须知前附表第18项所述招标项目行政监督部门投诉。

福建省鸿远有限公司

## 第三章 招标内容及要求

### 一、项目概况

1. 物业项目：天行山海；物业项目地点：周宁县环城北路与银屏大道交汇处；物业项目概况：天行山海项目（以下称本项目）系周宁山海房地产开发有限公司投资建设的地产项目，项目总占地面积 69964.81 平方米，总建筑面积约 160919 平方米，建筑容积率为 2.3。甲、乙双方同意按房地产管理部门实测面积为准进行最终结算，在实测面积未测算前，暂时按照房地产管理部门预测面积进行结算，最终多退少补。本项目推广名和实际名称的改变不影响本合同的履行。

2. 代理物业类型：住宅、车位。

3. 采购人有权选择保留部分单位：采购人保留单位不超过本项目可销售建筑面积的 5%，保留单位用于自用或其他用途，采购人出具书面的《保留单位房号表》，采购人确需调整《保留单位房号表》的，可以提前 10 日以书面通知的形式通知中标人，中标人应予以配合。采购人保留单位不计入中标人委托面积，中标人不收取保留单位的代理佣金，如果实际情况保留单位超过可售面积的 5%，超出部分按本合同约定计付代理佣金。采购人保留单位所有购房相关手续均由中标人办理。若采购人书面通知保留单位交付中标人销售的，中标人应按采购人要求完成相应的销售指标，采购人按合同约定支付相应代理佣金。

4. 投标人的评分条款中要求提供方案的应围绕项目所在地周宁县展开分析。

### 二、技术和服务要求

#### 1. 代理期限及服务权限

1.1 销售代理服务期为：自本项目合同签订之日起至本次住宅和车位销售完毕；在服务期限内，中标人应在合同约定的范围和内容的范围内提供服务。自本项目合同签订之日起至项目住宅累计总销售面积达 90% 以上及车位销售数量 50% 以上，中标单位可申请退出。

1.2 服务权限：采购人案场已有销售团队，与中标人进行项目联合营销代理，代理佣金按照各方销售业绩结算。

#### 2. 代理及服务内容

本项目投标人代理工作的内容和范围：

##### 2.1 广告包装服务：

2.1.1 项目整合营销传播的总体策划思路及阶段性具体操作方案：

A 项目品牌核心概念：核心传播概念，广告语，主题画面；【评标指标项 1】

B 项目 LOGO、项目 VI 视觉传播系统；【评标指标项 2】

C 项目卖点：卖点提炼，广告语撰写、视觉设计；【评标指标项 3】

D 阶段性具体操作方案：包括但不限于各节点宣传物料、活动视觉、展会视觉等所有设计与文案创作；

#### 【评标指标项 4】

E 整合传播执行计划，媒介发布计划，各媒体视觉设计与文案创作；【评标指标项 5】

F 项目宣传所需的视频传播方案、文本，必要时配合采购人制作。【评标指标项 6】

2.1.2 整合传播策划及服务需提交的文本内容；【评标指标项 7】

2.1.3 项目各类传播方式的创意方案、撰文与视觉设计：

A 大众传播（包括但不限于报纸、电台、电视、互联网（自媒体）等）；【评标指标项 8】

B 楼盘宣传用品；【评标指标项 9】

C 各类项目活动现场主题氛围包装。【评标指标项 10】

#### 2.2 营销策划服务：

2.2.1 营销策划服务费为 108 万元（含税），采购人和中标人双方签订合同之后，采购人在代理佣金的总额范围外按月支付中标人营销策划服务费用，金额为人民币 30000 元/月（大写：叁万元整），按照实际提供营销策划服务月份支付，分 36 个月支付完成。营销策划期限：自本项目合同签订之日起至本次住宅和车位销售完毕。

2.2.2 本项目投标人营销策划工作的内容和范围：

2.2.2.1 公司品牌营销策略及具体推广方案（包括总体推广方案及节点推广方案）；

2.2.2.2 楼盘开发市场定位及产品定位建议；

2.2.2.3 确定楼盘概念核心思想报采购人确认；

2.2.2.4 提出建议性意见，包括：完成效果图、楼盘模型及各类销售道具的制作建议等；

2.2.2.5 在项目销售过程中，投标人负责提交阶段性的销售计划、促销活动计划等营销方案，负责落实、执行并对广告和推广的效果进行监测和反馈，根据反馈的实际情况及时对营销推广策略进行调整和提报；

2.2.2.6 负责组建策划团队，团队成员应具备相关岗位的工作能力与专业经验，在项目销售过程中，负责推广计划及各类营销活动（包括但不限于大型开盘活动、暖场活动、推介活动等）的广告设计和活动创意的策划事务，并负责推广计划和营销活动的落实与执行；

2.2.2.7 负责在项目认购、开盘重大营销节点、活动前 30 天将销售推广方案提交至采购人确认。

## 2.3 销售、客服代理服务

2.3.1 负责组建销售、客服团队，并进行岗位培训，应确保团队成员具备相关岗位的工作能力与专业能力。当采购人认为中标人销售、客服团队成员不能适应项目营销工作需要时，中标人应于七个工作日内按照采购人的要求及时调整；

2.3.2 中标人负责拟定项目的整体营销策略、销售节奏安排、价格策略（含价目表的制作）、认购方案、开盘方案等重要策略，经采购人书面认可后中标人负责执行和实施，并及时书面向采购人汇报执行情况；

2.3.3 完成所有销售文件及销售表格的制作；

2.3.4 负责为客户办理签订《商品房认购协议书》《商品房买卖合同》及补充协议、银行按揭借款合同的手续，并将上述签约文本报采购人审核、签字盖章。负责客户接待、跟踪、分析，负责签约合同的网上登记工作；

2.3.5 负责客户订（定）金、首期款的催缴，后期房款及代收代缴费用的催收，协助客户办理预售、抵押的预告登记及分户产权；

2.3.6 每周五向采购人做销售工作情况简报、客户分析、并向采购人提交来电、来访客户资料；

2.3.7 负责建立客户档案，客户档案内容包括但不限于客户的各种签约文本、证明材料、往来函件、相关的审批资料，客户相关销售手续办理完毕后将完整的客户档案移交采购人；

2.3.8 负责将来电、来访、签约、收款、客户跟进等销售情况、手续办理情况及客户信息资料等资料实时准确地录入采购人相关销售系统；

2.3.9 协助采购人准备交房资料、办理交房事宜；

2.3.10 协助处理采购人提出的其它与客户相关的销售类公共事务等事宜。

## 2.4 市场调研服务

2.4.1 按月进行周宁及区域房地产市场研究分析，并于次月5日前按采购人要求提交周宁市场调研报告及相关信息反馈表；

2.4.2 采购人根据项目进展提出的专题调研要求，中标人应在采购人约定的期限内，提供相应的专题调研信息和报告；

2.4.3 负责项目开盘前综合市场分析、竞争楼盘分析、价格策略分析等调研工作，在采购人要求的时间内，提交相关调研报告。

## 三、商务条件

1. **合同签订时间：**采购人、中标人在《中标通知书》发出之日起 10 个工作日内签订合同。

2. **营销担保金缴纳方式：**中标人须缴纳营销担保金人民币 50 万元, 中标人应于合同签订前且不超过《中标通知书》发出之日起 10 个工作日内, 以公对公账户转账方式缴纳给采购人指定账户。由于中标人未按时缴纳营销担保金导致合同无法在规定时间内签订的或超过《中标通知书》发出之日起 10 个工作日内未按时缴纳营销担保金, 每逾期一天, 中标人需向采购人缴纳总营销担保金的 1%作为违约金, 逾期五天的取消其中标资格并没收投标保证金。

3. **营销担保金退还方式：**当中标人销售楼盘总销售率达到 30%时, 启动营销担保金退还机制。按中标人销售楼盘面积的销售情况分期无息返还, 例如中标人每完成楼盘销售面积达到楼盘总面积的 10%时, 可申请退还其营销担保金总额的 16%, 以此类推, 在营销服务期内的退还累计金额最多为其营销担保金的 80%, 剩余的营销担保金于营销服务期满后 30 天内一次性无息退还。

#### 4. 采购人的权利、义务

4.1 采购人应保证其物业销售的合法性, 按相关规定申办本项目相关物业销售之法律文件, 同时向中标人提供中标人进行销售策划代理必需的该项目法律文件副本及相关资料, 以便中标人可清楚向购房人讲解;

4.2 本项目宣传推销过程中营销方案实施所发生的经采购人确认的制作与发布费用由采购人承担;

4.3 采购人负责完成售楼处建造、装修及装饰;

4.4 采购人负责售楼处日常水、电、通讯费用开支;

4.5 采购人负责取得本项目房屋预售许可证, 完成全部网上申请手续(包括取得网上交易密码), 将预售许可证以及委托中标人代理销售房屋的委托授权书交中标人对外公示;

4.6 代理期间, 由采购人派出的人员负责统一收取买方的定金、房款及相关税费, 并开具采购人的收据或发票;

4.7 采购人负责按销售要求落实按揭银行;

4.8 采购人按合同约定向中标人支付代理佣金;

4.9 采购人有权根据集团制定的年度销售目标, 分解成本项目各阶段的销售指标及销售进度, 并以每月度作为采购人向中标人下达的分期销售任务的周期; **中标人完成采购人下达的年度指标, 给予当年房产营销代理佣金费率跳点奖励, 奖励的跳点费率不超过 0.3%。**

4.10 采购人有权要求中标人更换不符合采购人要求的策划人员、销售人员、按揭专员、报备专员;

4.11 中标人工作成果无法达到采购人要求并经三次整改后仍无法达到采购人要求的情况下, 采购人

权指定第三方进行相应的工作，中标人应按采购人的要求委托并配合第三方完成相关业务，由此产生的费用由中标人自行承担；

4.12 采购人有权向中标人提出各项工作的需求和规范，且当采购人认为中标人的工作不能达到采购人要求时，采购人有权向中标人发出整改的通知，并要求中标人在规定时限内整改完毕；

4.13 若中标人违约或不能按时完成本项目的营销代理工作，采购人有权按约终止合同；

4.14 采购人拥有周宁县《商品房买卖合同》网上备案和登记申请系统的确认权和撤销权，有权要求中标人修改合同录入内容；

4.15 若因购房人退房或违约而没收之购房定金、违约金、罚息等款项归采购人所有，该等款项不计入佣金范围；

4.16 采购人有权根据实际操作情况制定《销售案场管理制度》，经甲乙双方签字确认后执行；

4.17 在项目取得预售许可证之后，若中标人未能达到双方约定的首次集中开盘销售指标的 80%，或中标人连续两个月未完成采购人每月向中标人下达的销售指标，则采购人有权选择单方提前解除并终止与中标人的合作，并有权选择委托第三方公司或自建团队对项目进行全程营销策划及提供居间服务等；采购人无需承担违约责任，中标人不得对采购人提出任何索赔；

4.18 采购人有权选择电商、中介、编外经纪人等多种渠道（以下合称“其他渠道”）配合销售，中标人有义务配合采购人及其他渠道完成销售及客户后续手续办理；具体客户归属界定及佣金分配原则和规则经三方协商后确定。

## 5. 中标人的权利、义务

5.1 全面完成采购人规定的本章节“代理及服务内容”的所有服务内容，并协助采购人完成所有销售前期工作（包括但不限于协助本项目房屋预售许可证取得，及全部网上申请手续办理等）；

5.2 采购人制定销售指标（由采购人和中标人双方签章确认），中标人按采购人制定的销售指标的进度实现本项目的销售；如中标人对采购人制定的合理销售指标（包括但不限于开盘指标）拒不接受，采购人有权终止代理合同，由此给采购人造成损失的，还应赔偿采购人的经济损失；

5.3 中标人负责售楼部办公耗材设施及日常办公费用开支（不含水、电、通讯费用等）；

5.4 中标人协助采购人按销售要求落实按揭银行；

5.5 在本项目代理期内，中标人自行组建客服团队，负责项目按揭及报备工作，**且应派驻场项目总监、销售经理、策划经理分别不少于 1 名**；专职销售人员不少于 6 名负责该项目的现场销售工作，驻场策划专

员不少于 1 名；以上所有人员不少于 10 人。**其中，项目总监、销售经理、策划经理为本项目的核心组员。**项目总监作为中标人的全权代表，对项目团队的工作质量负责，团队成员在项目总监的直接领导下，开展营销策划工作。人员全部需经过采购人指定人员的考核后方可上岗，不合格者或缺口岗位需要在采购人发出人员调整函的 7 日内予以调整到岗，否则视为违约，采购人有权视情况追究违约责任或终止代理合同。除专职销售人员以外，周末、节假日、开盘期间应视情况及采购人要求另增加人手。**中标人的团队成员须在签订合同后的三天内全部进场并正式提供服务，还需提供项目团队人员清单报采购人备案；**

5.6 为更有效地履行代理职责，中标人应组建专案小组向采购人提供代理服务。若采购人发现在该小组成员中有不能履行或不能胜任时，采购人有权要求中标人调整工作小组人员配置，中标人应及时更换、替补胜任成员，尽力保持该小组服务质素的持续性和稳定性。无论何种原因导致小组成员流动，中标人应提前 30 日以书面形式通知采购人，并及时补足经采购人认可的人员。其中，项目总监、销售经理、策划经理为本项目的核心组员，核心组员不得擅自离职，若有核心组员擅自离开（除采购人同意外）本合同项目专案小组，则采购人有权要求中标人支付伍万元人民币/人的违约金作为赔偿，违约金从双方未结算的代理佣金中扣除，不足部分从中标人的营销担保金中扣除，新进替补人员应通过采购人同意后方可进场；案场专职销售人员不少于 5 人，否则采购人有权要求中标人支付贰万元人民币/月的违约金作为赔偿，违约金从双方未结算的代理佣金中扣除，不足部分从中标人的营销担保金中扣除；

5.7 中标人对该项目的各种有关计划需经采购人书面确认方可实施。中标人保证关于该项目的任何行为均符合采购人项目推广的要求，并不会侵犯任何第三方合法权益。若中标人在代理销售过程中的行为侵犯采购人及任何第三方的合法权益，由中标人承担一切法律责任。导致采购人向第三人赔偿的，采购人有权向中标人追偿；

5.8 中标人安排有关售后跟进，包括提交详细的销售报告、客户统计分析、媒介分析、策划、销售及回款方面的分析报告。每月 5 日前递交上月销售、回款工作情况分析报告及当月销售、回款计划书，并按时组织召开采购人所要求的相关培训及会议；

5.9 中标人应严格按照采购人审定的价格表及付款方式、优惠措施、促销方案等相关操作规则执行，不得任意改变，否则，由此造成的经济纠纷和法律责任由中标人承担；

5.10 中标人负责办理与购房人签署本项目的《商品房认购协议书》《商品房买卖合同》的相关手续，负责向客户催缴房款、相关税费，并负责催促购房人签订相关合同及办理相关手续。中标人不得与购房人增减经采购人审定的《商品房认购协议书》《商品房买卖合同》及相关文件的任何条款；不得以口头、书

面等任何形式向购房人做出未经采购人认可的承诺和解释，否则，由此造成的经济纠纷和法律责任由中标人承担。导致采购人向第三人赔偿的，采购人有权向中标人追偿；

5.11 中标人在现场售楼部进行销售工作，中标人现场销售人员之着装，工作环境、工作时间、工作要求、销售行为及程序应符合采购人的有关规定要求，中标人人员由中标人负责管理，并负责聘请人员的所有开支（包含工资、奖金、福利、社保、医保、服装、日常办公用品、差旅、食宿等），与采购人不存在任何的劳动雇佣或劳务派遣关系；

5.12 中标人不得采取有损采购人商业利益、信誉和形象的不正当行为。如因中标人人员原因造成客户投诉或其他纠纷的，中标人应负责处理并赔偿由此造成的损失；

5.13 中标人不得擅自向买方收取未经采购人同意的任何费用，否则，给采购人造成不良影响或损失的，甲方有权向乙方追偿；

5.14 在服务期限内，中标人不得承接本项目相同地段（即以天行山海项目为中心，半径 3 公里范围内）的其他存在竞争关系的新开发房地产项目的营销咨询、销售代理、销售居间等业务，否则视为违约；

5.15 中标人应按照周宁县商品房预销售合同网上备案和登记申请系统要求录入本项目的预销售合同，对采购人提出的对预销售合同录入情况的修改意见应及时给予纠正；

5.16 服务期限届满，中标人须提供服务期限内的结案报告（对整个服务期限内所做的工作和取得的成果进行总结）给采购人。

## 6. 结算方式

6.1 本项目相应房屋开始销售后，中标人次月起每月 5 日前应向采购人提交上一个月的销售代理佣金请款明细表（格式应符合采购人要求），采购人在收到中标人提交销售代理佣金请款明细表后当月 15 日前核准并通知中标人开具正规增值税专用发票，并于收到中标人开具的发票后 10 个工作日内将佣金应提款汇至中标人指定帐户；

### 6.2 销售代理佣金支付方式与期限

销售代理佣金结算以《商品房买卖合同》签订的总价款为准，按月结算，结算方式为：销售业绩×中标的房地产营销代理费率×代理佣金支付比例；

#### 6.2.1 销售业绩核定标准：

采购人与客户签订正式《商品房买卖合同》（含补充协议书）并协助采购人完成合同报备，采购人收到一次性付款客户的全额购房款，计算中标人销售业绩；分期付款的客户，按实际到账金额计算中标人销

销售业绩；按揭客户先按首付款实际到账金额计入中标人销售业绩，余款待银行按揭手续办理完成且银行放款后计入中标人销售业绩；

#### 6.2.2 销售代理佣金支付比例标准

##### 6.2.2.1 住宅部分：

①各期物业开盘面积销售率累计在 50%以内的，代理佣金支付比例为当期开盘销售代理佣金的 90%\*80%；

②各期物业开盘面积销售率累计达到 50%（含）-90%的，代理佣金支付比例为当期开盘销售代理佣金的 95%\*80%；

③当合同约定物业总销售面积达到 90%（含）以上及车位销售数量达到 50%（含）以上时，结清所售物业代理佣金，但需预留销售代理总佣金的 20%，其中 10%在交房时支付，10%在办理完分户产权时支。

销售率计算标准：当采购人与购房客户签定正式《商品房买卖合同》（含补充协议书）及与按揭银行签订了按揭借款合同（若有贷款），并成功办理了相关预告登记，抵押登记手续，且采购人收到办理预告登记、抵押登记（若有按揭）等代收代付费用时，中标人所售的房屋视为成功销售，计入销售进度，计算销售率，采购人支付该房屋相应代理佣金给中标人。

6.2.2.2 车位部分销售代理佣金结算方式：以实际销售进度支付；

6.2.3 退、换房费用结算方式：如由于中标人及购房者的原因要求退房采购人同意的，则应在次月结算中扣除已结的房地产营销代理费；如换房，则以最后一次成交金额为准，房地产营销代理费结算采用多退少补的方式；

6.2.4 若采购人和中标人双方友好协商，中标人提前撤场，已签约但按揭未放款佣金结算方式：采购人在中标人撤场后 30 天内一次性付清已签约但按揭未放款房源佣金的 70% \*80%；

6.2.5 采购人和中标人双方按国家规定承担各自税费。

#### 6.3 营销策划服务费支付方式与期限

营销策划服务费为 108 万元（含税），采购人和中标人双方签订合同之后，采购人在代理佣金的总额范围外按月支付中标人营销策划服务费用，金额为人民币 30000 元/月（大写：叁万元整），按照实际提供营销策划服务月份支付，分 36 个月支付完成。营销策划期限：自本项目合同签订之日起至本次住宅和车位销售完毕。

### 7. 违约责任

7.1 采购人须保证其所提供的物业销售法律文件和资料真实、合法、有效，否则，由此引起的一切责任

和损失应由采购人承担；

7.2 因中标人在预售期内过错原因,造成采购人名誉、经济损失,中标人应承担违约责任。中标人应如数归还采购人支付的前期配合费或从中标人的营销担保金中扣除相等金额,同时采购人有权解除本合同；

7.3 若中标人制订的销售策略、建议未经采购人批准就擅自实施,中标人应承担违约责任。中标人应承担由此产生的费用,并支付采购人人民币壹拾万元作为违约金,违约金从双方未结算代理佣金中扣除,不足部分从中标人的营销担保金中扣除,采购人有权继续向中标人追偿,同时采购人有权解除本合同；

7.4 中标人擅自向购房人收取费用的,中标人除应将其擅自所收费用交由采购人处理外,并按擅自所收费用同等金额向购房人承担赔偿责任。若由此引发与购房人纠纷的,由中标人负责处理并承担一切法律责任,同时采购人有权解除本合同；

7.5 因中标人过错原因(包括但不限于:擅改合同、擅作承诺、虚假承诺、广告不实等)造成采购人名誉、经济受损,中标人应承担违约责任。中标人应向采购人支付人民币伍万元作为违约金,违约金从双方未结算代理佣金中扣除,不足部分从中标人的营销担保金中扣除,造成采购人损失的,中标人应予赔偿,违约金不足弥补采购人损失的,采购人有权追偿,同时采购人有权解除本合同；

7.6 因中标人过错原因引起采购人与购房人及任何第三方纠纷,由中标人负责处理该纠纷并应赔偿采购人遭受的损失；

7.7 若出现中标人与本项目其他代理商或客户在接待现场争吵或发生其他争执的,每出现一次,采购人有权视情况恶劣程度,可要求中标人支付壹万至伍万元作为罚款,罚款从双方未结算代理佣金中扣除,不足部分从中标人的营销担保金中扣除,罚款不足弥补采购人损失的,采购人有权追偿；

7.8 若中标人经办的购房文件出现内容错误的,而在网上登记备案后才被采购人发现,采购人有权每次罚款贰万元,如果内容错误的购房文件已在房管局书面备案,采购人有权每次罚款伍万元,如因此而造成采购人损失的,则中标人应继续赔偿,同时采购人有权解除本合同；

7.9 在服务期限内,中标人不得承接项目相同地段(即以天行山海项目为中心,半径3公里范围内)的其他存在竞争关系的新开发房地产项目的营销咨询、销售代理、销售居间等业务,否则视为违约,采购人有权解除本合同,造成采购人损失的,采购人有权追偿；

7.10 因中标人有违约情况,采购人发出整改通知函后,拒不整改的,采购人有权每次罚款贰万元,直至整改完成,罚款从双方未结算代理佣金中扣除,不足部分从中标人的营销担保金中扣除；

7.11 中标人违反本合同约定,应赔偿因此给采购人造成的一切损失,该等损失包含但不限于重新采购

的招标费、评标费、人工费、律师费、诉讼费、仲裁费、宣传费、公告费等一切费用。

7.12 本招标文件未明确的其它约定事项或条款，待采购人与中标人签订合同时，由双方协商订立。

福建省鸿远有限公司

## 第四章 营销代理合同

注释：

《营销代理合同（参考文本）》仅作为双方签订合同的参考，为阐明各方的权利和义务，经协商可增加新的条款；招标文件有要求营销担保金的，必须在合同中予以明确约定。《营销代理合同》不得与招标文件、投标文件的实质性内容相背离。

委托方（甲方）：

受托方（乙方）：

签约地点： 宁德市蕉城区

签订日期：       年    月

委托方（甲方）：

受托方（乙方）：

根据《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国广告法》及国家有关法律法规的规定，甲、乙双方在平等、自愿、等价有偿、公平、诚实信用的基础上，经友好协商，就甲方委托乙方对项目进行 营销代理 事宜，达成一致意见，特签订本合同，以资信守。

## 第一条 总则

1. 物业项目：天行山海；物业项目地点：周宁县环城北路与银屏大道交汇处；物业项目概况：天行山海项目（以下称本项目）系周宁山海房地产开发有限公司投资建设的地产项目，项目总占地面积 69964.81 平方米，总建筑面积约 160919 平方米，建筑容积率为 2.3。甲、乙双方同意按房地产管理部门实测面积为准进行最终结算，在实测面积未测算前，暂时按照房地产管理部门预测面积进行结算，最终多退少补。本项目推广名和实际名称的改变不影响本合同的履行。

2. 代理物业类型：住宅、车位。

3. 其它：甲方有权选择保留部分单位：甲方保留单位不超过本项目可销售建筑面积的 5%，保留单位用于自用或其他用途，甲方出具书面的《保留单位房号表》，甲方确需调整《保留单位房号表》的，可以提前 10 日以书面通知的形式通知乙方，乙方应予以配合。甲方保留单位不计入乙方委托面积，乙方不收取保留单位的代理佣金，如果实际情况保留单位超过可售面积的 5%，超出部分按本合同约定计付代理佣金。甲方保留单位所有购房相关手续均由乙方办理。若甲方书面通知保留单位交付乙方销售的，乙方应按甲方要求完成相应的销售指标，甲方按合同约定支付相应代理佣金。

## 第二条 代理期限及代理权

1. 销售代理服务期为：自本项目合同签订之日起至本次住宅和车位销售完毕；在服务期限内，乙方应在合同约定的范围和内容内提供服务。自本项目合同签订之日起至项目住宅累计总销售面积达 90% 以上及车位销售数量 50% 以上，中标单位可申请退出。

2. 服务权限：甲方案场已有销售团队，与乙方进行项目联合营销代理，代理佣金按照各方销售业绩结算。

### 第三条 双方声明和保证

签署本合同时及本合同有效期内，甲方向乙方保证：

1.1 甲方系在中国正式成立和登记的法人，有依其章程规定、在其企业法人营业执照规定的经营范围内行事的法律能力。

1.2 甲方有签署和执行本合同一切条款的权利和权力。

签署本合同时及本合同有效期内，乙方向甲方保证：

2.1 乙方系在中国正式成立和登记的法人，有依其章程规定、在其企业法人营业执照规定的经营范围内行事的法律能力，在代理项目所在区域具有销售代理资格。

2.2 乙方有签署和执行本合同一切条款的权利和权力。

### 第四条 代理及服务内容

本项目乙方代理工作的内容和范围：

#### （一）广告包装服务：

1. 项目整合营销传播的总体策划思路及阶段性具体操作方案；

A 项目品牌核心概念：核心传播概念，广告语，主题画面

B 项目 LOGO、项目 VI 视觉传播系统

C 项目卖点：卖点提炼，广告语撰写、视觉设计

D 阶段性具体操作方案：包括但不限于各节点宣传物料、活动视觉、展会视觉等所有设计与文案创作

E 整合传播执行计划，媒介发布计划，各媒体视觉设计与文案创作

F 项目宣传所需的视频传播方案、文本，必要时配合甲方制作

2. 整合传播策划及服务需提交的文本内容；

3. 项目各类传播方式的创意方案、撰文与视觉设计；

A 大众传播（包括但不限于报纸、电台、电视、互联网（自媒体）等）

B 楼盘宣传用品

C 各类项目活动现场主题氛围包装

#### （二）营销策划服务：

营销策划服务费为 108 万元（含税），甲方和乙方双方签订合同之后，甲方在代理佣金的总额范围外按月支付乙方营销策划服务费用，金额为人民币 30000 元/月（大写：叁万元整），按照实际提供营销策划服务月份支付，分 36 个月支付完成。营销策划期限：自本项目合同签订之日起至本次住宅和车位销售完毕。

1. 公司品牌营销策略及具体推广方案（包括总体推广方案及节点推广方案）；

2. 楼盘开发市场定位及产品定位建议；

3. 确定楼盘概念核心思想报甲方确认；

4. 提出建议性意见，包括：完成效果图、楼盘模型及各类销售道具的制作建议等；

5. 在项目销售过程中，乙方负责提交阶段性的销售计划、促销活动计划等营销方案，负责落实、执行并对广告和推广的效果进行监测和反馈，根据反馈的实际情况及时对营销推广策略进行调整和提报；

6. 负责组建策划团队，团队成员应具备相关岗位的工作能力与专业经验，在项目销售过程中，负责推广计划及各类营销活动（包括但不限于大型开盘活动、暖场活动、推介活动等）的广告设计和活动创意的策划事务，并负责推广计划和营销活动的落实与执行；

7. 负责在项目认购、开盘重大营销节点、活动前 30 天将销售推广方案提交至甲方确认。

### （三）销售代理服务

1. 负责组建销售、客服团队，并进行岗位培训，应确保团队成员具备相关岗位的工作能力与专业能力。当甲方认为乙方销售、客服团队成员不能适应项目营销工作需要时，乙方应于七个工作日内按照甲方的要求及时调整；

2. 乙方负责拟定项目的整体营销策略、销售节奏安排、价格策略（含价目表的制作）、认购方案、开盘方案等重要策略，经甲方书面认可后乙方负责执行和实施，并及时向甲方书面汇报执行情况；

3. 完成所有销售文件及销售表格的制作；

4. 负责为客户办理签订《商品房认购协议书》《商品房买卖合同》及补充协议、银行按揭借款合同的手续，并将上述签约文本报甲方审核、签字盖章，负责客户接待、跟踪、分析，负责签约合同的网上登记工作；

5. 负责客户订（定）金、首期款的催缴，后期房款及代收代缴费用的催收，协助客户办理预售、抵押的预告登记及分户产权；

6. 每周五向甲方做销售工作情况简报、客户分析、并向甲方提交来电、来访客户资料；

7. 负责建立客户档案，客户档案内容包括但不限于客户的各种签约文本、证明材料、往来函件、相关的审批资料，客户相关销售手续办理完毕后将完整的客户档案移交甲方；

8. 负责将来电、来访、签约、收款、客户跟进等销售情况、手续办理情况及客户信息资料等资料实时准确地录入甲方相关销售系统。

9. 协助甲方准备交房资料、办理交房事宜；

10. 协助处理甲方提出的其它与客户相关的销售类公共事务等事宜。

#### **（四）市场调研服务**

1. 按月进行周宁及区域房地产市场研究分析，并于次月 5 日前按甲方要求提交周宁市场调研报告及相关信息反馈表；

2. 甲方根据项目进展提出的专题调研要求，乙方应在甲方约定的期限内，提供相应的专题调研信息和报告；

3. 负责项目开盘前综合市场分析、竞争楼盘分析、价格策略分析等调研工作，在甲方要求的时间内，提交相关调研报告。

### **第五条 双方的权利、义务**

#### **（一）甲方的权利、义务**

1. 甲方应保证其物业销售的合法性，按相关规定申办本项目相关物业销售之法律文件，同时向乙方提供乙方进行销售策划代理必需的该项目法律文件副本及相关资料，以便乙方可清楚向购房人讲解；

2. 本项目宣传推销过程中营销方案实施所发生的经甲方确认的制作与发布费用由甲方承担；

3. 甲方负责完成售楼处建造、装修及装饰；

4. 甲方负责售楼处日常水、电、通讯费用开支；

5. 甲方负责取得本项目房屋预售许可证，完成全部网上申请手续（包括取得网上交易密码），将预售许可证以及委托乙方代理销售房屋的委托授权书交乙方对外公示；

6. 代理期间，由甲方派出的人员负责统一收取买方的定金、房款及相关税费，并开具甲方的收据或发票；

7. 甲方负责按销售要求落实按揭银行；

8. 甲方按合同约定向乙方支付代理佣金；
9. 甲方有权根据集团制定的年度销售目标，分解成本项目各阶段的销售指标及销售进度，并以每月度作为甲方向乙方下达的分期销售任务的周期；乙方完成甲方下达的年度指标，给予当年房产营销代理佣金费率跳点奖励，奖励的跳点费率不超过 0.3%；
10. 甲方有权要求乙方更换不符合甲方要求的策划人员、销售人员、按揭专员、报备专员；
11. 乙方工作成果无法达到甲方要求并经三次修改后仍无法达到甲方要求的情况下，甲方有权指定第三方进行相应的工作，乙方应按甲方的要求委托并配合第三方完成相关业务，由此产生的费用由乙方自行承担；
12. 甲方有权向乙方提出各项工作的需求和规范，且当甲方认为乙方的工作不能达到甲方要求时，甲方有权向乙方发出整改的通知，并要求乙方在规定时限内整改完毕；
13. 若乙方违约或不能按时完成本项目的营销代理工作，甲方有权按约终止合同；
14. 甲方拥有周宁县《商品房买卖合同》网上备案和登记申请系统的确认权和撤销权，有权要求乙方修改合同录入内容；
15. 若因购房人退房或违约而没收之购房定金、违约金、罚息等款项归甲方所有，该等款项不计入佣金范围；
16. 甲方有权根据实际操作情况制定《销售案场管理制度》，经甲乙双方签字确认后执行；
17. 在项目取得预售许可证之后，若乙方未能达到双方约定的首次集中开盘销售指标的 80%，或乙方连续三个月未完成甲方每月向乙方下达的销售指标，则甲方有权选择单方提前解除并终止与乙方的合作，并有权选择委托第三方公司或自建团队对项目进行全程营销策划及提供居间服务等；甲方无需承担违约责任，乙方不得对甲方提出任何索赔；
18. 甲方有权选择电商、中介、编外经纪人等多种渠道（以下合称“其他渠道”）配合销售，乙方有义务配合甲方及其他渠道完成销售及客户后续手续办理；具体客户归属界定及佣金分配原则和规则经三方协商后确定。

## （二）乙方的权利、义务

1. 乙方协助甲方完成所有销售前期工作（包括但不限于协助本项目房屋预售许可证取得，及全部网上申请手续办理等）；

2. 甲方制定销售指标（由甲方和乙方双方签章确认），乙方按甲方制定的销售指标的进度实现本项目的销售；如乙方对甲方制定的合理销售指标（包括但不限于开盘指标）拒不接受，甲方有权终止代理合同，由此给甲方造成损失的，还应赔偿甲方的经济损失；

3. 乙方负责售楼部办公耗材设施及日常办公费用开支（不含水、电、通讯费用等）；

4. 乙方协助甲方按销售要求落实按揭银行；

5. 在本项目代理期内，乙方自行组建客服团队，负责项目按揭及报备工作，且应派驻场项目总监、销售经理、策划经理分别不少于 1 名；专职销售人员不少于 6 名负责该项目的现场销售工作，驻场策划专员不少于 1 名；以上所有人员不少于 10 人。其中，项目总监、销售经理、策划经理为本项目的核心组员。项目总监作为乙方的全权代表，对项目团队的工作质量负责，团队成员在项目总监的直接领导下，开展营销策划工作。人员全部需经过甲方指定人员的考核后方可上岗，不合格者或缺口岗位需要在甲方发出人员调整函的 7 日内予以调整到岗，否则视为违约，甲方有权视情况追究违约责任或终止代理合同。除专职销售人员以外，周末、节假日、开盘期间应视情况及甲方要求另增加人手。乙方的团队成员须在签订合同后的三天内全部进场并正式提供服务，还需提供项目团队人员清单报甲方备案；

6. 为更有效地履行代理职责，乙方应组建专案小组向甲方提供代理服务。若甲方发现在该小组成员中有不能履行或不能胜任时，甲方有权要求乙方调整工作小组人员配置，乙方应及时更换、替补胜任成员，尽力保持该小组服务质素的持续性和稳定性。无论何种原因导致小组成员流动，乙方应提前 30 日以书面形式通知甲方，并及时补足经甲方认可的人员。其中，项目总监、销售经理、按揭专员、报备专员为本项目的核心组员，核心组员不得擅自离职，若有核心组员擅自离开（除甲方同意外）本合同项目专案小组，则甲方有权要求乙方支付伍万元人民币/人的违约金作为赔偿，违约金从双方未结算代理佣金中扣除，不足部分从乙方的营销担保金中扣除，新进替补人员应通过甲方同意后方可进场；案场专职销售人员不少于 5 人，否则甲方有权要求乙方支付贰万元人民币/月的违约金作为赔偿，违约金从双方未结算的代理佣金中扣除，不足部分从乙方的营销担保金中扣除；

7. 乙方对该项目的各种有关计划需经甲方书面确认方可实施。乙方保证关于该项目的任何行为均符合甲方项目推广的要求，并不会侵犯任何第三方合法权益。若乙方在代理销售过程中的行为侵犯甲方及任何第三方的合法权益，由乙方承担一切法律责任。导致甲方向第三人赔偿的，甲方有权向乙方追偿；

8. 乙方安排有关售后跟进，包括提交详细的销售报告、客户统计分析、媒介分析、策划、销售及回款方面的分析报告。每月 5 日前递交上月销售、回款工作情况分析报告及当月销售、回款计划书，并按组

织召开甲方所要求的相关培训及会议；

9. 乙方应严格按照甲方审定的价格表及付款方式、优惠措施、促销方案等相关操作规则执行，不得任意改变，否则，由此造成的经济纠纷和法律责任由乙方承担；

10. 乙方负责办理与购房人签署本项目的《商品房认购协议书》《商品房买卖合同》的相关手续，负责向客户催缴房款、相关税费，并负责催促购房人签订相关合同及办理相关手续。乙方不得与购房人增减经甲方审定的《商品房认购协议书》《商品房买卖合同》及相关文件的任何条款；不得以口头、书面等任何形式向购房人做出未经甲方认可的承诺和解释，否则，由此造成的经济纠纷和法律责任由乙方承担。导致甲方向第三人赔偿的，甲方有权向乙方追偿；

11. 乙方在现场售楼部进行销售工作，乙方现场销售人员之着装，工作环境、工作时间、工作要求、销售行为及程序应符合甲方的有关规定要求，乙方人员由乙方负责管理，并负责聘请人员的所有开支（包含工资、奖金、福利、社保、医保、服装、日常办公用品、差旅、食宿等），与甲方不存在任何的劳动雇佣或劳务派遣关系；

12. 乙方不得采取有损甲方商业利益、信誉和形象的不正当行为。如因乙方人员原因造成客户投诉或其他纠纷的，乙方应负责处理并赔偿由此造成的损失；

13. 乙方不得擅自向买方收取未经甲方同意的任何费用，否则，给甲方造成不良影响或损失的，甲方有权向乙方追偿；

14. 在服务期限内，乙方不得承接本项目相同地段（即以天行山海项目为中心，半径3公里范围内）的其他存在竞争关系的新开发房地产项目的营销咨询、销售代理、销售居间等业务，否则视为违约；

15. 乙方应按照周宁县商品房预销售合同网上备案和登记申请系统要求录入本项目的预销售合同，对甲方提出的对预销售合同录入情况的修改意见应及时给予纠正；

16. 服务期限届满，乙方须提供服务期限内的结案报告（对整个服务期限内所做的工作和取得的成果进行总结）给甲方。

## **第六条 房地产营销代理费和结算方式**

### **（一）营销担保金**

1、营销担保金：人民币 50 万元；

2、营销担保形式：银行转账；

(二) 本项目乙方须缴纳营销担保金人民币 50 万元, 乙方应于合同签订前且不超过《中标通知书》发出之日起 10 个工作日内, 以公对公账户转账方式缴纳给甲方指定账户。由于乙方未按时缴纳营销担保金导致合同无法在规定时间内签订的或超过《中标通知书》发出之日起 10 个工作日内未按时缴纳营销担保金, 每逾期一天, 乙方需向甲方缴纳总营销担保金的 1% 作为违约金, 逾期五天的取消其中标资格并没收投标保证金。

营销担保金退还方式: 当乙方销售楼盘总销售率达到 30% 时, 启动营销担保金退还机制。按乙方销售楼盘面积的销售情况分期无息返还, 例如乙方每完成楼盘销售面积达到楼盘总面积的 10% 时, 可申请退还其营销担保金总额的 16%, 以此类推, 在营销服务期内的退还累计金额最多为其营销担保金的 80%, 剩余的营销担保金于营销服务期满后 天内一次性无息退还。

### (三) 营销代理佣金

甲方根据乙方代理期内实现的销售情况, 以售出单位累计回款总金额为基数, 以代理费率      % (含税) 为系数计算销售代理费并按月向乙方支付的佣金报酬。乙方销售的单元成交价格不得低于甲方确认的销售价格 (甲方审批的除外), 否则乙方须向甲方补足相应的差价款, 且甲方有权不予支付相应单元的代理佣金。

甲方在支付销售代理佣金及营销策划服务费前, 乙方需提供由一般纳税人开具的相应等额的增值税专用发票, 否则, 甲方有权延迟付款且不承担违约责任。

### (三) 结算方式

1. 本项目相应房屋开始销售后, 乙方次月起每月 5 日前应向甲方提交上一个月的销售代理佣金请款明细表 (格式应符合甲方要求), 甲方在收到乙方提交销售代理佣金请款明细表后当月 15 日前核准并通知乙方开具正规增值税专用发票, 并于收到乙方开具的发票后 10 个工作日内将佣金应提款汇至乙方指定帐户;

#### 2. 销售代理佣金支付方式与期限

销售代理佣金结算以《商品房买卖合同》签订的总价款为准, 按月结算, 结算方式为: 销售业绩 × 中标的房地产营销代理费率 × 代理佣金支付比例;

##### 2.1 销售业绩核定标准:

甲方与客户签订正式商品房买卖合同并协助甲方完成合同报备, 甲方收到一次性付款客户的全额购房

款，计算乙方销售业绩；分期付款的客户，按实际到账金额计算乙方销售业绩；按揭客户先按首付款实际到账金额计入乙方销售业绩，余款待银行按揭手续办理完成且银行放款后计入乙方销售业绩；

## 2.2 销售代理佣金支付比例标准

### 2.2.1 住宅部分：

①各期物业开盘面积销售率累计在 50%以内的，代理佣金支付比例为当期开盘销售代理佣金的 90%\*80%；

②各期物业开盘面积销售率累计达到 50%（含）-90%的，代理佣金支付比例为当期开盘销售代理佣金的 95%\*80%；

③当合同约定物业总销售面积达到 90%（含）以上及车位销售数量达到 50%（含）以上时，结清所售物业代理佣金，但需预留销售代理总佣金的 20%，其中 10%在交房时支付，10%在办理完分户产权时支付；）

销售率计算标准：当甲方与购房客户签定正式《商品房买卖合同》（含补充协议书）及与按揭银行签订了按揭借款合同（若有贷款），并成功办理了相关预告登记，抵押登记手续，且甲方收到办理预告登记、抵押登记（若有按揭）等代收代付费用时，乙方所售的房屋视为成功销售，计入销售进度，计算销售率，甲方支付该房屋相应代理佣金给乙方。

2.2.2 车位部分销售代理佣金结算方式：以实际销售进度支付；

2.3 退、换房费用结算方式：如由于乙方及购房者的原因要求退房甲方同意的，则应在次月结算中扣除已结的房地产营销代理费；如换房，则以最后一次成交金额为准，房地产营销代理费结算采用多退少补的方式；

2.4 若甲方和乙方双方友好协商，乙方提前撤场，已签约但按揭未放款佣金结算方式：甲方在乙方撤场后 30 天内一次性付清已签约但按揭未放款房源佣金的 70% \*80%；

2.5 甲方和乙方双方按国家规定承担各自税费。

### 2.4 营销策划服务费支付方式与期限

营销策划服务费为 108 万元（含税），甲乙双方签订合同之后，甲方在代理佣金的总额范围外按月支付乙方营销策划服务费用，金额为人民币 30000 元/月（大写：叁万元整），按照实际提供营销策划服务月份支付，分 36 个月支付完成。营销策划期限：自本项目合同签订之日起至本次住宅和车位销售完毕。

## 第七条 违约责任

1. 甲方须保证其所提供的物业销售法律文件和资料真实、合法、有效，否则，由此引起的一切责任和损失应由甲方承担；

2. 因乙方在预售期内过错原因, 造成甲方名誉、经济损失, 乙方应承担违约责任。乙方应如数归还甲方支付的前期配合费或从乙方的营销担保金中扣除相等金额, 同时甲方有权解除本合同;

3. 若乙方制订的销售策略、建议未经甲方批准就擅自实施, 乙方应承担违约责任。乙方应承担由此产生的费用, 并支付甲方人民币壹拾万元作为违约金, 违约金从乙方的营销担保金中扣除, 违约金不足以弥补甲方损失的, 甲方有权继续向乙方追偿, 同时甲方有权解除本合同;

4. 乙方擅自向购房人收取费用的, 乙方除应将其擅自所收费用交由甲方处理外, 并按擅自所收费用同等金额向购房人承担赔偿责任。若由此引发与购房人纠纷的, 由乙方负责处理并承担一切法律责任, 同时甲方有权解除本合同;

5. 因乙方过错原因(包括但不限于: 擅改合同、擅作承诺、虚假承诺、广告不实等)造成甲方名誉、经济受损, 乙方应承担违约责任。乙方应向甲方支付人民币伍万元作为违约金, 违约金从乙方的营销担保金中扣除, 造成甲方损失的, 乙方应予赔偿, 违约金不足弥补甲方损失的, 甲方有权追偿, 同时甲方有权解除本合同;

6. 因乙方过错原因引起甲方与购房人及任何第三方纠纷, 由乙方负责处理该纠纷并应赔偿甲方遭受的损失;

7. 若出现乙方与本项目其他代理商或客户在接待现场争吵或发生其他争执的, 每出现一次, 甲方有权视情况恶劣程度, 可要求乙方支付壹万至伍万元作为罚款, 罚款从乙方的营销担保金中扣除, 罚款不足弥补甲方损失的, 甲方有权追偿;

8. 若乙方经办的购房文件出现内容错误的, 而在网上登记备案后才被甲方发现, 甲方有权每次罚款贰万元, 如果内容错误的购房文件已在房管局书面备案, 甲方有权每次罚款伍万元, 如因此而造成甲方损失的, 则乙方应继续赔偿, 同时甲方有权解除本合同;

9. 在服务期限内, 乙方不得承接项目相同地段(即以天行山海项目为中心, 半径 3 公里范围内)的其他存在竞争关系的新开发房地产项目的营销咨询、销售代理、销售居间等业务, 否则视为违约, 甲方有权解除本合同, 造成甲方损失的, 甲方有权追偿;

10. 因乙方有违约情况, 甲方发出整改通知函后, 拒不整改的, 甲方有权每次罚款贰万元, 直至整改完成, 罚款从双方未结算代理佣金中扣除, 不足部分从乙方的营销担保金中扣除;

11. 乙方违反本合同约定, 应赔偿因此给甲方造成的一切损失, 该等损失包括但不限于重新采购的招标费、评标费、人工费、律师费、诉讼费、仲裁费、宣传费、公告费等一切费用。

12. 本招标文件未明确的其它约定事项或条款，待甲方与乙方签订合同时，由双方协商订立。

## 第八条 转让条款

任何一方不得转让其在本合同项下的全部或部分权利和义务，否则守约方有权单方面解除合同。经甲方确认，乙方经甲方同意委托专业公司完成相关工作不属于转让乙方在本合同项下的全部或部分权利和义务。

## 第九条 合同终止

### （一）因解除而终止

1. 本项目房屋销售后，在甲乙双方确定的项目工程进度、销售条件，以及无严重影响本项目销售、按揭的不可抗力条件下，乙方连续两个季度未能完成甲方下达的分期销售、按揭回款任务的，甲方有权单方面解除本合同或将房屋按揭回款工作委托第三方进行办理，佣金根据按揭回款金额占总房款的比例从本合同总费用中支付第三方。甲方行使单方解除权的自通知到达乙方时本合同解除；甲方按本合同所列地址发出书面通知后第7日，视为通知到达乙方，甲方除了应付代理费外无需再支付任何违约金。

2. 乙方出现第七条所述违约情形的，甲方有权选择解除合同，乙方应依照第七条的相关约定向甲方支付违约金并赔偿甲方的损失。

### （二）有下列情形之一的，合同权利义务终止：

1. 本合同已按约定履行完毕；
2. 本合同经双方协商一致而终止；
3. 本合同因一方出现违约情况另一方行使单方解除权而终止；
4. 若经双方多次沟通，且甲方已下达三次书面整改通知书后，乙方提供的工作成果仍无法达到甲方要求的，则甲方可以解除合同，且甲方有权拒绝支付乙方未达到甲方要求的工作成果的相关费用；
5. 如属乙方原因造成对甲方项目的负面报道或引发2户以上购房人诉讼或投诉等事故，甲方有权解除本合同；
6. 法律法规规定终止的其他情形。

（三）若出现合同终止的情况，乙方应当在合同终止日起5天内撤出销售现场，若未在规定的时间内撤出的，每逾期一日乙方应向甲方支付人民币贰万元作为违约金，甲方有向乙方追究法律责

任的权力。

#### **第十条 保密条款**

1. 在本合同订立前、履行中、终止后，乙方为履行本合同制定、制作的关于本合同第四条代理及服务内容的任何资料及成果的所有权及知识产权都属于甲方。未经甲方书面同意，乙方及其员工对本合同和各方相互提供的资料、信息（包括但不限于商业秘密、技术资料、图纸、数据、以及与业务有关的客户的信息及其他信息等）负有保密义务，未经甲方允许不得向任何人披露上述资料和信息。
2. 本保密条款具有独立性，不受本合同的终止或解除的影响。
3. 此保密条款在本合同期内及本合同终止后十年内有效。

#### **第十一条 免责条款**

1. 由于不能预见、不能避免并不能克服的自然原因或社会原因，致使本合同不能履行或者不能完全履行时，遇到上述不可抗力事件的一方，应立即书面通知合同对方，并应在不可抗力事件发生后三十天内，向合同对方提供不可抗力事件发生地的区县级以上政府部门出具的证明合同不能履行或需要延期履行、部分履行的有效证明文件，由合同双方根据事件对履行合同的的影响程度协商决定是否解除合同、或者部分或全部免除履行合同的义务、或者延期履行合同。
2. 遭遇不可抗力的一方未履行上述义务的，不能免除其违约责任。

#### **第十二条 法律适用**

本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国法律法规。

#### **第十三条 争议的解决**

凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，合同双方应通过友好协商解决；协商不成的，任何一方均可提交甲方所在地人民法院起诉。

#### **第十四条 词语涵义解释**

本代理合同文本，其用词用语除另有约定外，应具有本条所赋予的涵义。

- 1、一房一价表：根据影响本项目销售房屋价格因素而设定的每套代理房屋单价表。
- 2、销售价格：甲方在一房一价表的基础上制定的要求乙方应完成销售的每套代理房屋最低销售价，此销售价格甲方有权随时根据市场及销售情况进行调整，未售房屋均按最后一次调整的销售价格为准。

3、销售指标：甲方确定的目标期内计划应完成的销售金额。

4、年度销售目标：根据甲方集团制定的年度销售目标是指销售总金额，该销售总金额根据甲方需要，可以是认购总销售金额或是签约总销售金额。

5、销售总金额是指：乙方完成的成功销售房屋的总房价款之和。若该房屋退房的，则从销售总金额中扣除。

6、回款总金额是指：乙方完成的成功销售房屋的实际到帐房款之和。若该房屋退房的，则从回款总金额中扣除。

## 第十五条 其他

1、本合同如有未尽事宜，经双方友好协商，可另行签订书面补充协议。补充协议自双方签字盖章后生效，补充协议与本合同具有同等法律效力。

2、本合同附件是本合同的有效组成部分，与本合同具有同等法律效力，附件内容与本合同主合同内容冲突时，以本合同主合同的约定为准。

3、本合同一式肆份，甲、乙双方各执两份，每份均具同等法律效力。

4、本合同自双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章起生效。

甲方：

乙方：

地址：

地址：

授权代表：

授权代表：

签约日期：二〇 年 月

## 第五章 投标文件格式

注释：

1、本附件格式分资格及资信证明部分、报价部分、技术商务部分，胶装时要求资格及资信证明部分、报价部分、技术商务部分均须单独胶装。

2、附件格式仅供制作投标文件时参考，投标人应根据行业特点，结合本次招标技术规格要求，对有关表格进行补充或修改，但不得对实质性文件的相关条款作出变动。

3、本附件所有格式为投标文件的组成部分，供采购人或代理机构编制招标文件时参考使用。由于新增政策、行业管理规定或者不同项目实际特点需要，则采购人或代理机构可以对有关表格进行必要的补充或修改，以满足实际项目的使用。

4、除招标文件另有规定外，招标文件要求原件的，投标人在纸质投标文件正本中应提供原件；招标文件要求复印件的，投标人在纸质投标文件中可提供原件、复印件或扫描件；招标文件对原件、复印件未作要求的，投标人可自行确定在纸质投标文件中提供原件、复印件或扫描件。

封面格式：

# 永行山海项目营销代理服务项目

## 投 标 文 件

(正本/副本)

### 报价部分

项 目 名 称：\_\_\_\_\_

招 标 编 号：\_\_\_\_\_

所投合同包：\_\_\_\_\_

投标人名称：\_\_\_\_\_(全称并加盖公章)

日 期：\_\_\_\_\_

联 系 方 式：\_\_\_\_\_

# 报价部分

## 目 录

- (1) 开标一览表
- (2) 投标分项报价表

福建省鸿远有限公司

# 开标一览表

投标人名称：（全称并加盖公章）\_\_\_\_\_

项目名称：\_\_\_\_\_

招标编号：\_\_\_\_\_

合同包	品目号	品目名称	房地产营销代理费率	房地产营销策划服务费	备注
1	1-1	天行山海项目营销代理服务	_____%	108 万元	

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

注：

1. 此表另制一份原件单独装入信封内密封，投标文件中的资格及资信证明部分、技术商务部分不得再附此材料及与投标报价有关材料。

2. 当一个合同包有多个品目号时，投标人应计算出该合同包的合计价。

3. 本项目投标报价应填报房地产营销代理费率，保留小数点后三位，否则视为无效投标。

4. 本项目房地产营销策划服务费为 108 万元（含税）即固定报价，各投标人报价时报价应为 108 万元，若未按规定报价，则按投标无效处理。

保证金凭证复印件粘贴处（黏贴后加盖公章）

## 投标分项报价表

投标人名称：（全称并加盖公章）\_\_\_\_\_

项目名称：\_\_\_\_\_

招标编号：\_\_\_\_\_

合同包	品目号	品目名称	房地产营销代理费率	房地产营销策划服务费	备注
1	1-1	天行山海项目营销代理服务	_____ %	108 万元	

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

封面格式：

# 永行山海项目营销代理服务项目

## 投 标 文 件

(正本/副本)

### 技术商务部分

项 目 名 称：\_\_\_\_\_

招 标 编 号：\_\_\_\_\_

所投合同包：\_\_\_\_\_

投标人名称：\_\_\_\_\_ (全称并加盖公章)

日 期：\_\_\_\_\_

联 系 电 话：\_\_\_\_\_

# 技术商务部分

## 目 录

- (1) 技术商务评分部分索引表
- (2) 技术和服务要求偏离表
- (3) 商务服务偏离表
- (4) 技术商务部分-投标人提交的其他资料

(投标人须按照该目录顺序编制投标文件及文件页码)

## 技术商务评分部分索引表

评标项目	评标方法	投标文件佐证材料相应页码
技术部分评分		
商务部分评分		

注：投标文件制作格式由投标人自拟。

投标人（全称并加盖公章）：\_\_\_\_\_

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

## 技术和服务要求偏离表

投标人名称：\_\_\_\_\_（全称并加盖公章）

招标编号：\_\_\_\_\_

合同包/ 品目号	品目名称	招标文件中技术和服 务要求	投标响应情况	偏离说明
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	1. 代理期限及服务权限 1.1 销售代理服务期为：自本项目 合同签订之日起至本次住宅和车位 销售完毕；在服务期限内，中标人 应在合同约定的范围和-content内提供 服务。自本项目合同签订之日起至 项目住宅累计总销售面积达 90%以 上及车位销售数量 50%以上，中标 单位可申请退出。		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	1.2 服务权限：采购人案场已有销 售团队，与中标人进行项目联合营 销代理，代理佣金按照各方销售业 绩结算。		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	2. 代理及服务内容 本项目投标人代理工作的内容和范 围： 2.1 广告包装服务： 2.1.1 项目整合营销传播的总体策 划思路及阶段性具体操作方案：		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	A 项目品牌核心概念：核心传播概 念，广告语，主题画面；		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	B 项目 LOGO、项目 VI 视觉传播系 统；		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	C 项目卖点：卖点提炼，广告语撰 写、视觉设计；		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	D 阶段性具体操作方案：包括但不 限于各节点宣传物料、活动视觉、 展会视觉等所有设计与文案创作；		

合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	E 整合传播执行计划，媒介发布计划，各媒体视觉设计与文案创作；		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	F 项目宣传所需的视频传播方案、文本，必要时配合采购人制作。		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	2. 1. 2 整合传播策划及服务需提交的文本内容；		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	2. 1. 3 项目各类传播方式的创意方案、撰文与视觉设计： A 大众传播（包括但不限于报纸、电台、电视、互联网（自媒体）等）；		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	B 楼盘宣传用品；		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	C 各类项目活动现场主题氛围包装。		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	2. 2 营销策划服务： 2. 2. 1 营销策划服务费为 108 万元（含税），采购人和中标人双方签订合同之后，采购人在代理佣金的总额范围外按月支付中标人营销策划服务费用，金额为人民币 30000 元/月（大写：叁万元整），按照实际提供营销策划服务月份支付，分 36 个月支付完成。营销策划期限：自本项目合同签订之日起至本次住宅和车位销售完毕。		
合同包 1/1-1	天行山海项目营 销代理服务	2. 2. 2 本项目投标人营销策划工作的内容和范围： 2. 2. 2. 1 公司品牌营销策略及具体推广方案（包括总体推广方案及节点推广方案）； 2. 2. 2. 2 楼盘开发市场定位及		

		<p>产品定位建议：</p> <p>2.2.2.3 确定楼盘概念核心思想报采购人确认；</p> <p>2.2.2.4 提出建议性意见，包括：完成效果图、楼盘模型及各类销售道具的制作建议等；</p> <p>2.2.2.5 在项目销售过程中，投标人负责提交阶段性的销售计划、促销活动计划等营销方案，负责落实、执行并对广告和推广的效果进行监测和反馈，根据反馈的实际情况及时对营销推广策略进行调整和提报；</p> <p>2.2.2.6 负责组建策划团队，团队成员应具备相关岗位的工作能力与专业经验，在项目销售过程中，负责推广计划及各类营销活动（包括但不限于大型开盘活动、暖场活动、推介活动等）的广告设计和活动创意的策划事务，并负责推广计划和营销活动的落实与执行；</p> <p>2.2.2.7 负责在项目认购、开盘重大营销节点、活动前 30 天将销售推广方案提交至采购人确认。</p>		
<p>合同包 1/1-1</p>	<p>天行山海项目营销代理服务</p>	<p>2.3 销售、客服代理服务</p> <p>2.3.1 负责组建销售、客服团队，并进行岗位培训，应确保团队成员具备相关岗位的工作能力与专业能力。当采购人认为中标人销售、</p>		

		<p>客服团队成员不能适应项目营销工作需要时，中标人应于七个工作日内按照采购人的要求及时调整；</p> <p>2.3.2 中标人负责拟定项目的整体营销策略、销售节奏安排、价格策略（含价目表的制作）、认购方案、开盘方案等重要策略，经采购人书面认可后中标人负责执行和实施，并及时书面向采购人汇报执行情况；</p> <p>2.3.3 完成所有销售文件及销售表格的制作；</p> <p>2.3.4 负责为客户办理签订《商品房认购协议书》《商品房买卖合同》及补充协议、银行按揭借款合同的手续，并将上述签约文本报采购人审核、签字盖章。负责客户接待、跟踪、分析，负责签约合同的网上登记工作；</p> <p>2.3.5 负责客户订（定）金、首期款的催缴，后期房款及代收代缴费用的催收，协助客户办理预售、抵押的预告登记及分户产权；</p> <p>2.3.6 每周五向采购人做销售工作情况简报、客户分析、并向采购人提交来电、来访客户资料；</p> <p>2.3.7 负责建立客户档案，客户档案内容包括但不限于客户的各种签约文本、证明材料、往来函件、</p>		
--	--	--	--	--

		<p>相关的审批资料，客户相关销售手续办理完毕后将完整的客户档案移交采购人；</p> <p>2.3.8 负责将来电、来访、签约、收款、客户跟进等销售情况、手续办理情况及客户信息资料等资料实时准确地录入采购人相关销售系统；</p> <p>2.3.9 协助采购人准备交房资料、办理交房事宜；</p> <p>2.3.10 协助处理采购人提出的其它与客户相关的销售类公共事务等事宜。</p>		
<p>合同包 1/1-1</p>	<p>天行山海项目营销代理服务</p>	<p>2.4 市场调研服务</p> <p>2.4.1 按月进行周宁及区域房地产市场研究分析，并于次月5日前按采购人要求提交周宁市场调研报告及相关信息反馈表；</p> <p>2.4.2 采购人根据项目进展提出的专题调研要求，中标人应在采购人约定的期限内，提供相应的专题调研信息和报告；</p> <p>2.4.3 负责项目开盘前综合市场分析、竞争楼盘分析、价格策略分析等调研工作，在采购人要求的时间内，提交相关调研报告。</p>		

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

注：

本表应按照下列规定填写：

- 1、“技术和服务要求偏离表”项下填写的内容应与招标文件《第三章 招标内容及要求》“二、技术和服务要求”的内容保持一致。
- 2、各投标人在填写技术和服务要求偏离表应逐项一一填写，若所提供的服务不满足招标文件要求时，在偏离说明一栏中应明确标明，否则将视为虚假应标。

福建省鸿远有限公司

## 商务服务偏离表

投标人名称: \_\_\_\_\_ (全称并加盖公章)

招标编号: \_\_\_\_\_

序号	招标文件规定的商务要求	投标响应的商务要求	偏离详细说明
1	1. 合同签订时间: 采购人、中标人在《中标通知书》发出之日起 10 个工作日内签订合同。		
2	2. 营销担保金缴纳方式: 中标人须缴纳营销担保金人民币 50 万元, 中标人应于合同签订前且不超过《中标通知书》发出之日起 10 个工作日内, 以公对公账户转账方式缴纳给采购人指定账户。由于中标人未按时缴纳营销担保金导致合同无法在规定时间内签订的或超过《中标通知书》发出之日起 10 个工作日内未按时缴纳营销担保金, 每逾期一天, 中标人需向采购人缴纳总营销担保金的 1% 作为违约金, 逾期五天的取消其中标资格并没收投标保证金。		
3	3. 营销担保金退还方式: 当中标人销售楼盘总销售率达到 30% 时, 启动营销担保金退还机制。按中标人销售楼盘面积的销售情况分期无息返还, 例如中标人每完成楼盘销售面积达到楼盘总面积的 10% 时, 可申请退还其营销担保金总额的 16%, 以此类推, 在营销服务期内的退还累计金额最多为其营销担保金的 80%, 剩余的营销担保金于营销服务期满后 30 天内一次性无息退还。		
4	4. 采购人的权利、义务 4.1 采购人应保证其物业销售的合法性, 按相关规定申办本项目相		

<p>关物业销售之法律文件,同时向中标人提供中标人进行销售策划代理必需的该项目法律文件副本及相关资料,以便中标人可清楚向购房人讲解;</p> <p>4.2 本项目宣传推销过程中营销方案实施所发生的经采购人确认的制作与发布费用由采购人承担;</p> <p>4.3 采购人负责完成售楼处建造、装修及装饰;</p> <p>4.4 采购人负责售楼处日常水、电、通讯费用开支;</p> <p>4.5 采购人负责取得本项目房屋预售许可证,完成全部网上申请手续(包括取得网上交易密码),将预售许可证以及委托中标人代理销售房屋的委托授权书交中标人对外公示;</p> <p>4.6 代理期间,由采购人派出的人员负责统一收取买方的定金、房款及相关税费,并开具采购人的收据或发票;</p> <p>4.7 采购人负责按销售要求落实按揭银行;</p> <p>4.8 采购人按合同约定向中标人支付代理佣金;</p> <p>4.9 采购人有权根据集团制定的年度销售目标,分解成本项目各阶段的销售指标及销售进度,并以每月度作为采购人向中标人下达的分期销售任务的周期;中标人完成采购人下达的年度指标,给予当年房产营销代理佣金费率跳点奖励,奖励的跳点费率不超过 0.3%。</p> <p>4.10 采购人有权要求中标人更换不符合采购人要求的策划人员、销</p>		
--	--	--

<p>售人员、按揭专员、报备专员；</p> <p>4.11 中标人工作成果无法达到采购人要求并经三次整改后仍无法达到采购人要求的情况下,采购人有权指定第三方进行相应的工作,中标人应按采购人的要求委托并配合第三方完成相关业务,由此产生的费用由中标人自行承担；</p> <p>4.12 采购人有权向中标人提出各项工作的需求和规范,且当采购人认为中标人的工作不能达到采购人要求时,采购人有权向中标人发出整改的通知,并要求中标人在规定时限内整改完毕；</p> <p>4.13 若中标人违约或不能按时完成本项目的营销代理工作,采购人有权按约终止合同；</p> <p>4.14 采购人拥有周宁县《商品房买卖合同》网上备案和登记申请系统的确认权和撤销权,有权要求中标人修改合同录入内容；</p> <p>4.15 若因购房人退房或违约而没收之购房定金、违约金、罚息等款项归采购人所有,该等款项不计入佣金范围；</p> <p>4.16 采购人有权根据实际操作情况制定《销售案场管理制度》,经甲乙双方签字确认后执行；</p> <p>4.17 在项目取得预售许可证之后,若中标人未能达到双方约定的首次集中开盘销售指标的 80%,或中标人连续两个月未完成采购人每月向中标人下达的销售指标,则采购人有权选择单方提前解除并终止与中标人的合作,并有权选择委托第三方公司或自建团队对项目进行全程营销</p>		
---	--	--

	<p>策划及提供居间服务等;采购人无需承担违约责任,中标人不得对采购人提出任何索赔;</p> <p>4.18 采购人有权选择电商、中介、编外经纪人等多种渠道(以下合称“其他渠道”)配合销售,中标人有义务配合采购人及其他渠道完成销售及客户后续手续办理;具体客户归属界定及佣金分配原则和规则经三方协商后确定。</p>		
5	<p>5. 中标人的权利、义务</p> <p>5.1 全面完成采购人规定的本章节“代理及服务内容”的所有服务内容,并协助采购人完成所有销售前期工作(包括但不限于协助本项目房屋预售许可证取得,及全部网上申请手续办理等);</p> <p>5.2 采购人制定销售指标(由采购人和中标人双方签章确认),中标人按采购人制定的销售指标的进度实现本项目的销售:如中标人对采购人制定的合理销售指标(包括但不限于开盘指标)拒不接受,采购人有权终止代理合同,由此给采购人造成损失的,还应赔偿采购人的经济损失;</p> <p>5.3 中标人负责售楼部办公耗材设施及日常办公费用开支(不含水、电、通讯费用等);</p> <p>5.4 中标人协助采购人按销售要求落实按揭银行;</p> <p>5.5 在本项目代理期内,中标人自行组建客服团队,负责项目按揭及报备工作,且应派驻场项目总监、销售经理、策划经理分别不少于1名;专职销售人员不少于6名负责该项目的现场销售工作,驻场策划专员不</p>		

<p>少于 1 名；以上所有人员不少于 10 人。其中，项目总监、销售经理、策划经理为本项目的核心组员。项目总监作为中标人的全权代表，对项目团队的工作质量负责，团队成员在项目总监的直接领导下，开展营销策划工作。人员全部需经过采购人指定人员的考核后方可上岗，不合格者或缺口岗位需要在采购人发出人员调整函的 7 日内予以调整到岗，否则视为违约，采购人有权视情况追究违约责任或终止代理合同。除专职销售人员以外，周末、节假日、开盘期间应视情况及采购人要求另增加人手。中标人的团队成员须在签订合同后的三天内全部进场并正式提供服务，还需提供项目团队人员清单报采购人备案；</p> <p>5.6 为更有效地履行代理职责，中标人应组建专案小组向采购人提供代理服务。若采购人发现在该小组成员中有不能履行或不能胜任时，采购人有权要求中标人调整工作小组人员配置，中标人应及时更换、替补胜任成员，尽力保持该小组服务质素的持续性和稳定性。无论何种原因导致小组成员流动，中标人应提前 30 日以书面形式通知采购人，并及时补足经采购人认可的人员。其中，项目总监、销售经理、策划经理为本项目的核心组员，核心组员不得擅自离职，若有核心组员擅自离开（除采购人同意外）本合同项目专案小组，则采购人有权要求中标人支付伍万元人民币/人的违约金作为赔偿，违约金从双方未结算的代理佣金中扣除，不足部分从中标人的营销担保金中</p>		
--	--	--

扣除,新进替补人员应通过采购人同意后方可进场;案场专职销售人员不少于5人,否则采购人有权要求中标人支付贰万元人民币/月的违约金作为赔偿,违约金从双方未结算的代理佣金中扣除,不足部分从中标人的营销担保金中扣除;

5.7 中标人对该项目的各种有关计划需经采购人书面确认方可实施。中标人保证关于该项目的任何行为均符合采购人项目推广的要求,并不会侵犯任何第三方合法权益。若中标人在代理销售过程中的行为侵犯采购人及任何第三方的合法权益,由中标人承担一切法律责任。导致采购人向第三人赔偿的,采购人有权向中标人追偿;

5.8 中标人安排有关售后跟进,包括提交详细的销售报告、客户统计分析、媒介分析、策划、销售及回款方面的分析报告。每月5日前递交上月销售、回款工作情况分析报告及当月销售、回款计划书,并按时组织召开采购人所要求的相关培训及会议;

5.9 中标人应严格按照采购人审定的价格表及付款方式、优惠措施、促销方案等相关操作规则执行,不得任意改变,否则,由此造成的经济纠纷和法律责任由中标人承担;

5.10 中标人负责办理与购房人签署本项目的《商品房认购协议书》《商品房买卖合同》的相关手续,负责向客户催缴房款、相关税费,并负责催促购房人签订相关合同及办理相关手续。中标人不得与购房人增减经采购人审定的《商品房认购协议

<p>书》《商品房买卖合同》及相关文件的任何条款；不得以口头、书面等任何形式向购房人做出未经采购人认可的承诺和解释，否则，由此造成的经济纠纷和法律责任由中标人承担。导致采购人向第三人赔偿的，采购人有权向中标人追偿；</p> <p>5.11 中标人在现场售楼部进行销售工作，中标人现场销售人员之着装，工作环境、工作时间、工作要求、销售行为及程序应符合采购人的有关规定要求，中标人人员由中标人负责管理，并负责聘请人员的所有开支（包含工资、奖金、福利、社保、医保、服装、日常办公用品、差旅、食宿等），与采购人不存在任何的劳动雇佣或劳务派遣关系；</p> <p>5.12 中标人不得采取有损采购人商业利益、信誉和形象的不正当行为。如因中标人人员原因造成客户投诉或其他纠纷的，中标人应负责处理并赔偿由此造成的损失；</p> <p>5.13 中标人不得擅自向买方收取未经采购人同意的任何费用，否则，给采购人造成不良影响或损失的，甲方有权向乙方追偿；</p> <p>5.14 在服务期限内，中标人不得承接本项目相同地段（即以<u>天行山海项目</u>为中心，半径 3 公里范围内）的其他存在竞争关系的新开发房地产项目的营销咨询、销售代理、销售居间等业务，否则视为违约；</p> <p>5.15 中标人应按照周宁县商品房预销售合同网上备案和登记申请系统要求录入本项目的预销售合同，对采购人提出的对预销售合同录入</p>		
---	--	--

	<p>情况的修改意见应及时给予纠正；</p> <p>5.16 服务期限届满，中标人须提供服务期限内的结案报告(对整个服务期限内所做的工作和取得的成果进行总结)给采购人。</p>		
6	<p>6. 结算方式</p> <p>6.1 本项目相应房屋开始销售后，中标人次月起每月<u>5</u>日前应向采购人提交上一个月的销售代理佣金请款明细表(格式应符合采购人要求)，采购人在收到中标人提交销售代理佣金请款明细表后当月<u>15</u>日前核准并通知中标人开具正规增值税专用发票，并于收到中标人开具的发票后<u>10</u>个工作日内将佣金应提款汇至中标人指定帐户；</p> <p>6.2 销售代理佣金支付方式与期限</p> <p>销售代理佣金结算以《商品房买卖合同》签订的总价款为准，按月结算，结算方式为：销售业绩×中标的房地产营销代理费率×代理佣金支付比例；</p> <p>6.2.1 销售业绩核定标准：</p> <p>采购人与客户签订正式《商品房买卖合同》(含补充协议书)并协助采购人完成合同报备，采购人收到一次性付款客户的全额购房款，计算中标人销售业绩；分期付款的客户，按实际到账金额计算中标人销售业绩；按揭客户先按首付款实际到账金额计入中标人销售业绩，余款待银行按揭手续办理完成且银行放款后计入中标人销售业绩；</p> <p>6.2.2 销售代理佣金支付比例标准</p>		

<p>6.2.2.1 住宅部分：</p> <p>①各期物业开盘面积销售率累计在 50%以内的，代理佣金支付比例为当期开盘销售代理佣金的 90%*80%；</p> <p>②各期物业开盘面积销售率累计达到 50%（含）-90%的，代理佣金支付比例为当期开盘销售代理佣金的 95%*80%；</p> <p>③当合同约定物业总销售面积达到 90%（含）以上及车位销售数量达到 50%（含）以上时，结清所售物业代理佣金，但需预留销售代理总佣金的 20%，其中 10%在交房时支付，10%在办理完分户产权时支。</p> <p>销售率计算标准：当采购人与购房客户签定正式《商品房买卖合同》（含补充协议书）及与按揭银行签订了按揭借款合同（若有贷款），并成功办理了相关预告登记，抵押登记手续，且采购人收到办理预告登记、抵押登记（若有按揭）等代收代付费用时，中标人所售的房屋视为成功销售，计入销售进度，计算销售率，采购人支付该房屋相应代理佣金给中标人。</p> <p>6.2.2.2 车位部分销售代理佣金结算方式：以实际销售进度支付；</p> <p>6.2.3 退、换房费用结算方式： 如由于中标人及购房者的原因要求退房采购人同意的，则应在次月结算中扣除已结的房地产营销代理费；如换房，则以最后一次成交金额为准，房地产营销代理费结算采用多退少补的方式；</p> <p>6.2.4 若采购人和中标人双方</p>		
--	--	--

	<p>友好协商, 中标人提前撤场, 已签约但按揭未放款佣金结算方式: 采购人在中标人撤场后 30 天内一次性付清已签约但按揭未放款房源佣金的 <u>70% *80%</u> ;</p> <p>6.2.5 采购人和中标人双方按国家规定承担各自税费。</p> <p>6.3 营销策划服务费支付方式与期限</p> <p>营销策划服务费为 108 万元(含税), 采购人和中标人双方签订合同之后, 采购人在代理佣金的总额范围外按月支付中标人营销策划服务费用, 金额为人民币 30000 元/月 (大写: 叁万元整), 按照实际提供营销策划服务月份支付, 分 36 个月支付完成。营销策划期限: 自本项目合同签订之日起至本次住宅和车位销售完毕。</p>		
7	<p>7. 违约责任</p> <p>7.1 采购人须保证其所提供的物业销售法律文件和资料真实、合法、有效, 否则, 由此引起的一切责任和损失应由采购人承担;</p> <p>7.2 因中标人在预售期内过错原因, 造成采购人名誉、经济损失, 中标人应承担违约责任。中标人应如数归还采购人支付的前期配合费或从中标人的营销担保金中扣除相等金额, 同时采购人有权解除本合同;</p> <p>7.3 若中标人制订的销售策略、建议未经采购人批准就擅自实施, 中标人应承担违约责任。中标人应承担由此产生的费用, 并支付采购人人民币 <u>壹拾</u> 万元作为违约金, 违约金从双方未结算代理佣金中扣除, 不足</p>		

<p>部分从中标人的营销担保金中扣除，采购人有权继续向中标人追偿，同时采购人有权解除本合同；</p> <p>7.4 中标人擅自向购房人收取费用的，中标人除应将其擅自所收费用交由采购人处理外，并按擅自所收费用同等金额向购房人承担赔偿责任。若由此引发与购房人纠纷的，由中标人负责处理并承担一切法律责任，同时采购人有权解除本合同；</p> <p>7.5 因中标人过错原因（包括但不限于：擅改合同、擅作承诺、虚假承诺、广告不实等）造成采购人名誉、经济受损，中标人应承担违约责任。中标人应向采购人支付人民币<u>伍</u>万元作为违约金，违约金从双方未结算代理佣金中扣除，不足部分从中标人的营销担保金中扣除，造成采购人损失的，中标人应予赔偿，违约金不足弥补采购人损失的，采购人有权追偿，同时采购人有权解除本合同；</p> <p>7.6 因中标人过错原因引起采购人与购房人及任何第三方纠纷，由中标人负责处理该纠纷并应赔偿采购人遭受的损失；</p> <p>7.7 若出现中标人与本项目其他代理商或客户在接待现场争吵或发生其他争执的，每出现一次，采购人有权视情况恶劣程度，可要求中标人支付<u>壹万至伍万元</u>作为罚款，罚款从双方未结算代理佣金中扣除，不足部分从中标人的营销担保金中扣除，罚款不足弥补采购人损失的，采购人有权追偿；</p> <p>7.8 若中标人经办的购房文件出现内容错误的，而在网上登记备案</p>		
--	--	--

<p>后才被采购人发现,采购人有权每次罚款_贰_万元,如果内容错误的购房文件已在房管局书面备案,采购人有权每次罚款_伍_万元,如因此而造成采购人损失的,则中标人应继续赔偿,同时采购人有权解除本合同;</p> <p>7.9 在服务期限内,中标人不得承接项目相同地段(即以天行山海项目为中心,半径3公里范围内)的其他存在竞争关系的新开发房地产项目的营销咨询、销售代理、销售居间等业务,否则视为违约,采购人有权解除本合同,造成采购人损失的,采购人有权追偿;</p> <p>7.10 因中标人有违约情况,采购人发出整改通知函后,拒不整改的,采购人有权每次罚款_贰_万元,直至整改完成,罚款从双方未结算代理佣金中扣除,不足部分从中标人的营销担保金中扣除;</p> <p>7.11 中标人违反本合同约定,应赔偿因此给采购人造成的一切损失,该等损失包括但不限于重新采购的招标费、评标费、人工费、律师费、诉讼费、仲裁费、宣传费、公告费等一切费用。</p> <p>7.12 本招标文件未明确的其它约定事项或条款,待采购人与中标人签订合同时,由双方协商订立。</p>		
---	--	--

注:

本表应按照下列规定填写:

- 1、“商务服务偏离表”项下填写的内容应与招标文件《第三章 招标内容及要求》“三、商务条件”的内容保持一致。
- 2、投标人提交的投标文件中应如实填写商务服务偏离表,若无详细商务服务偏离表则视为非应答性投标。

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

福建省鸿远有限公司

## 技术商务部分-投标人提交的其它资料

投标人应提交的其他材料，可在此附件中提交。

- (1) 招标文件要求提供的相关承诺函；
- (2) 招标文件要求提供的其它资料等。

投标人（全称并加盖公章）： \_\_\_\_\_

投标人代表签字： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

封面格式：

# 永行山海项目营销代理服务项目的

## 投 标 文 件

(正本/副本)

### 资格及资信证明部分

项 目 名 称：\_\_\_\_\_

招 标 编 号：\_\_\_\_\_

所投合同包：\_\_\_\_\_

投标人名称：\_\_\_\_\_ (全称并加盖公章)

日 期：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

# 资格及资信证明部分

## 目 录

- (1) 投标书
- (2) 投标人资格证明文件
  - 关于资格的声明函
  - 投标人的资格声明
  - 法定代表人授权书
  - 营业执照副本
- (3) 保证金提交申明函
- (4) 招标服务费承诺书
- (5) 行贿犯罪档案查询结果告知函
- (6) 近三年内在经营活动中没有重大违法记录的书面声明
- (7) 信用记录查询
- (8) 投标人的资格声明—证明材料
- (9) 投标人所投服务须提供具有相应的证明文件
- (10) 资格及资信证明部分-投标人提交的其他资料

(投标人须按照该目录顺序编制投标文件及文件页码)

# 投 标 书

致：福建省鸿远招标有限公司

根据贵方为 \_\_\_\_\_ 项目的投标邀请（招标编号：\_\_\_\_\_），本签字代表（全名、职务）正式授权并代表投标人（投标人名称、地址）提交下述文件。

**（一）报价部分（单独编制胶装成册并密封，正本 1 份，副本 2 份）：**

- (1) 开标一览表
- (2) 投标分项报价表

**（二）技术商务部分（单独编制胶装成册并密封，正本 1 份，副本 6 份）：**

- (1) 技术商务评分部分索引表
- (2) 技术和服务要求偏离表
- (3) 商务服务偏离表
- (4) 技术商务部分-投标人提交的其它资料

**（三）资格及资信证明部分（单独编制胶装成册并密封，正本 1 份，副本 2 份）**

- (1) 投标书
- (2) 投标人资格证明文件
- (3) 保证金提交申明函
- (4) 招标服务费承诺书
- (5) 行贿犯罪档案查询结果告知函
- (6) 近三年内在经营活动中没有重大违法记录的书面声明
- (7) 信用记录查询
- (8) 投标人的资格声明-证明材料
- (9) 投标人所投服务须提供具有相应的证明文件
- (10) 资格及资信证明部分-投标人提交的其他资料

以 \_\_\_\_\_ 方式提供的金额为人民币 \_\_\_\_\_ 元的投标保证金。

据此函，签字代表宣布同意如下：

1. 所附详细报价表中规定的应提供和交付的服务报价总价（国内现场交货价）详见开标一览表。
2. 投标人已详细审查全部招标文件，包括修改文件（如有的话）和有关附件，将自行承担因对全部招标文件理解不正确或误解而产生的相应后果。
3. 投标人保证遵守招标文件的全部规定，投标人所提交的材料中所含的信息均为真实、准确、完整，且不具有任何误导性。

4. 投标人将按招标文件的规定履行合同责任和义务。
5. 本投标文件自开标日起投标有效期为：在招标文件投标人须知前附表第 3 项所规定的期限内保持有效。
6. 如果发生招标文件第二章投标人须知第 12 条所述情况，则同意招标代理机构不予退还投标保证金。
7. 投标人同意提供按照招标采购单位可能要求的与其投标有关的一切数据或资料，完全理解贵方不一定要接受最低的报价或收到的任何投标。
8. 与本投标有关的一切正式往来通讯请寄：

地址： \_\_\_\_\_ 邮编： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_ 传真： \_\_\_\_\_

投标代表签字： \_\_\_\_\_

投标人（全称并加盖公章）： \_\_\_\_\_

日 期： \_\_\_\_\_

# 投标人的资格证明文件

## 关于资格的声明函

福建省鸿远招标有限公司：

关于贵方\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日第\_\_\_\_\_（招标编号）投标邀请，本签字人愿意参加投标，提供招标文件“招标项目一览表”中规定的\_\_\_\_\_（合同包）\_\_\_\_\_（品目名称），并证明提交的下列文件和说明是准确的和真实的。

1. 本签字人确认资格文件中的说明以及投标文件中所有提交的文件和材料是真实的、准确的。
2. 我方的资格声明，随投标文件一同递交。

投标人（全称并加盖公章）：\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_

邮 编：\_\_\_\_\_

电 话/传 真：\_\_\_\_\_

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

## 投标人的资格声明

### 1. 投标人概况：

- A. 投标人名称：\_\_\_\_\_
- B. 注册地址：\_\_\_\_\_
- 传真：\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_ 邮编：\_\_\_\_\_
- C. 成立或注册日期：\_\_\_\_\_
- D. 法人代表：\_\_\_\_\_（姓名、职务）
- 实收资本：\_\_\_\_\_
- 其中 国家资本：\_\_\_\_\_ 法人资本：\_\_\_\_\_
- 个人资本：\_\_\_\_\_ 外商资本：\_\_\_\_\_
- E. 最近资产负债表（到 \_\_\_\_年\_\_\_\_月 \_\_\_\_日为止）。
- (1) 固定资产合计：\_\_\_\_\_
- (2) 流动资产合计：\_\_\_\_\_
- (3) 长期负债合计：\_\_\_\_\_
- (4) 流动负债合计：\_\_\_\_\_
- F. 最近损失表（到 \_\_\_\_年\_\_\_\_月 \_\_\_\_日为止）。
- (1) 本年（期）利润总额累计：\_\_\_\_\_
- (2) 本年（期）净利润累计：\_\_\_\_\_

2. 我方在此声明，我方具备并满足下列各项条款的规定。本声明如有虚假或不实之处，我方将失去合格投标人资格且我方的投标保证金将不予退还。

- (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) 近三年内，在经营活动中没有重大违法记录；

3. 最近三年投标服务在国内主要采购人的名称和地址：

采购人名称和地址	项目名称	数量	交货日期	运行状况

4. 营业执照见附件。

就我方全部所知，兹证明上述声明是真实、正确的， 并已提供了全部现有资料和数据，我方同意根据贵方要求出示文件予以证实。

投标人（全称并加盖公章）： \_\_\_\_\_

投标人代表签字： \_\_\_\_\_

电 传： \_\_\_\_\_

传 真： \_\_\_\_\_

电 话： \_\_\_\_\_

日 期： \_\_\_\_\_

福建省鸿远有限公司

## 法定代表人授权书

福建省鸿远招标有限公司：

（投标人全称）法定代表人\_\_\_\_\_ 授权\_\_\_\_\_（投标人代表姓名）为投标代表，代表本公司参加贵公司组织的\_\_\_\_\_项目（招标编号\_\_\_\_\_）招标活动，全权代表本公司处理投标过程的一切事宜，包括但不限于：投标、参与开标、谈判、签约等。投标代表在投标过程中所签署的一切文件和处理与之有关的一切事务，本公司均予以认可并对此承担责任。投标代表无转委托。特此授权。

本授权书自出具之日起生效。

投标代表：\_\_\_\_\_ 性别：\_\_\_\_\_ 身份证号：\_\_\_\_\_

单位：\_\_\_\_\_ 部门：\_\_\_\_\_ 职务：\_\_\_\_\_

详细通讯地址：\_\_\_\_\_ 邮政编码：\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_

附：法定代表人、被授权人身份证件

法定代表人身份证复印件（正反两面、加盖公章）

被授权人身份证复印件（正反两面、加盖公章）

授权人

投标人（全称并加盖公章）：\_\_\_\_\_

法定代表人签字或盖章：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

被授权人

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

## 统一社会信用代码的营业执照

福建省鸿远招标有限公司：

现附上由\_\_\_\_\_（签发机关名称）签发的我方法人营业执照副本复印件，该执照业经年检，真实有效。

投标人（全称并加盖公章）：\_\_\_\_\_

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

## 保证金提交申明函

(单独用信封按“2、开标一览表”中的要求密封另附一份)

致：福建省鸿远招标有限公司

我们在贵公司组织的\_\_\_\_\_项目招标中投标（招标编号：\_\_\_\_\_），我们按招标文件的规定，以\_\_\_\_\_付款方式，向贵公司缴交投标保证金。

附：缴交投标保证金凭证复印件

复印件粘帖处

投标人（全称并加盖公章）：\_\_\_\_\_

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_

## 招标服务费承诺书

致：福建省鸿远招标有限公司

我们在贵公司组织的\_\_\_\_\_项目招标中投标（招标编号：\_\_\_\_\_），如获中标，我们保证按招标文件的规定，以支票、汇票、电汇、现金或经贵公司认可的其他付款方式，向贵公司缴交招标服务费。

我方如违反上述承诺，所提交的上述项目的投标保证金将不予退还我方，我方对此无异议。

特此承诺！

投标人（全称并加盖公章）：\_\_\_\_\_

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

邮 编：\_\_\_\_\_电 话：\_\_\_\_\_

传 真：\_\_\_\_\_日 期：\_\_\_\_\_

注：若招标服务费由采购人支付的，投标人无需提供此承诺书。

## 行贿犯罪档案查询结果告知函

说明：投标人需对其有无行贿犯罪情形进行说明或承诺（说明函或承诺函格式自拟），投标人未提供无行贿犯罪说明函或承诺函的，按投标无效处理。

投标人（全称并加盖公章）： \_\_\_\_\_

投标人代表签字： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

福建省鸿远有限公司

## 近三年无重大违法记录承诺书

项目名称：\_\_\_\_\_

招标编号：\_\_\_\_\_

致：福建省鸿远招标有限公司

根据中华人民共和国国务院第 658 号文件《中华人民共和国政府采购法实施条例》的规定，特作如下声明：

- 一、我公司在投标前 3 年内在经营活动中没有重大违法记录。
- 二、我公司若被采购人确定为成交人，同意并接受各单位或个人的监督审查。
- 三、经查实我方若有虚假声明，同意招标采购单位对其投标保证金不予退还；并自觉接受政府采购管理部门的处罚，因在采购活动中出现违反本声明行为的给其他当事人造成经济损失的，按规定予以赔偿。如投标保证金不能弥补我对采购人造成的损失，我公司同意另行支付相应的赔偿。
- 四、我公司自愿将本声明作为报价文件的组成内容。
- 五、本声明自签署之日起生效。

此声明是由（投标人全称）\_\_\_\_\_以\_\_\_\_\_（法定代表人或其委托代理人）\_\_\_\_\_为全权代表的身份提交的。

投标人（全称并加盖公章）：\_\_\_\_\_

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

## 信用记录查询结果

致：福建省鸿远招标有限公司

现附上截至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_时我方通过“信用中国”网站(www.creditchina.gov.cn)获取的我方信用信息查询结果(填写具体份数)份、通过中国政府采购网(www.ccgp.gov.cn)获取的我方信用信息查询结果(填写具体份数)份,上述信用信息查询结果真实有效,否则我方负全部责任。

附:

投标人(全称并加盖公章): \_\_\_\_\_

投标人代表签字: \_\_\_\_\_

日期: \_\_\_\_\_

## 投标人的资格声明—证明材料

1. 财务状况报告：【提供经会计师事务所出具的 2021 年度审计报告】或【提供基本开户行开具的资信证明】或【提供财政部门认可的政府采购专业担保机构出具的投标担保函】；

2. 依法缴纳税收：提供投标截止时间前六个月（不含投标截止时间的当月）内任意一个月的依法缴纳税收的凭据，或者提供依法免税的相应证明文件；

3. 依法缴纳社保：提供投标截止时间前六个月（不含投标截止时间的当月）内任意一个月的依法缴纳社会保障资金的凭据，或者提供依法不需要缴纳社会保障资金的相应证明文件；

投标人（全称并加盖公章）：\_\_\_\_\_

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

#### 4. 具备履行合同所必需设备和专业技术能力的声明函

致：\_\_\_\_\_

我方具备履行合同所必需的设备和专业技术能力，否则产生不利后果由我方承担责任。

特此声明。

投标人（全称并加盖公章）：\_\_\_\_\_

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

## 投标人所投服务须提供具有相应的证明文件

投标人须具备类似项目业绩：自 2018 年 1 月 1 日起至投标截止时间止，已完成单个房地产住宅销售面积在 5 万平方米（含）以上的营销代理业绩，须提供有效的营销代理合同复印件。

投标人（全称并加盖公章）：\_\_\_\_\_

投标人代表签字：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

福建省鸿远有限公司

## 资格及资信证明部分-投标人提交的其它资料

投标人应提交的其他材料，可在此附件中提交。

- (1) 招标文件要求提供的相关承诺函；
- (2) 招标文件要求提供的其它资料等。

投标人（全称并加盖公章）： \_\_\_\_\_

投标人代表签字： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

## 第六章 招标相关附件

福建省鸿远有限公司

附件 1:

## 投标保证金退还申请函

致：福建省鸿远招标有限公司

我司于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日参与福建省鸿远招标有限公司组织开标的招标编号为：\_\_\_\_\_的（项目名称：\_\_\_\_\_ 合同包\_\_\_\_\_）投标，我司于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日以\_\_\_\_\_（同城转帐、异地电汇）形式向福建省鸿远招标有限公司账户缴纳投标保证金（大写\_\_\_\_\_元）（小写¥\_\_\_\_\_元），当可退回时，请退回到我司以下账户：

开户名：\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_

账 号：\_\_\_\_\_

公司所在地：\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_县

投标代表：\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_（手机）\_\_\_\_\_（固话）

投标人名称（盖公司公章）：\_\_\_\_\_

附：汇款凭证、开户许可证复印件

注意事项：

- 1、以上内容应详细填写，不可简化；
- 2、请在开标或谈判当天，将此表单独再另册制作一套与开标一览表或报价表一同单独装在信封内密封，并将此信封与投标书正本一同密封提交。
- 3、未能及时缴交本表以及填写相关信息而致未能及时退还投标保证金的，福建省鸿远招标有限公司将不负法律与经济责任。

附件 2:

## 投标文件标准胶装范本

