



湖北城发设计咨询集团有限公司

天域名流二期房屋销售代理项目

招 标 文 件

项目编号：CFSJZXJT2021-008

招 标 人：黄石市城发置业有限公司

代理机构：湖北城发设计咨询集团有限公司

二零二一年一月



湖北城发设计咨询集团有限公司

天域名流二期房屋销售代理项目

招 标 文 件

项目编号：CFSJZXJT2021-008

招 标 人：黄石市城发置业有限公司

代理机构：湖北城发设计咨询集团有限公司

二零二一年一月

目 录

第一章 招标公告.....	2
第二章 投标人须知.....	3
第三章 招标项目需求.....	20
第四章 合同主要条款.....	23
第五章 评审程序、方法及标准.....	29
第六章 投标文件格式.....	34
附件一：投标函.....	35
附件二：报价表.....	36
附件三：授权委托书.....	37
附件四：投标人公司业绩表.....	38
附件五：诚信投标承诺书.....	39

第一章 招标公告

湖北城发设计咨询集团有限公司受招标人黄石市城发置业有限公司的委托，对天域名流二期房屋销售代理项目以集团平台公开招标的方式进行招标，欢迎符合资格条件的投标人参与投标。

一、项目概况

1、项目编号：CFSJZXJT2021-008

2、项目名称：天域名流二期房屋销售代理项目

3、建设地点：

4、项目规模：天域名流二期161套房屋，可售面积约19477平方米。

5、销售代理周期：自招标人与中标人签订合同之日起18个月为销售代理周期。

6、招标范围：天域名流二期161套房屋，可售面积约19477平方米，具体工作包括：

(1) 前期策划、市场调研、评估预判提出定价方案，制定营销方案，进行销售服务；

(2) 派驻销售团队、进行广告设计、广告发布及广告策划等；

(3) 制定销售策略、进行案场管理以及所有相关销售及执行；

(4) 协助招标人与客户办理法院相关手续，代办不动产权证、商业贷款、公积金贷款等。

二、投标人资格要求

1、 投标人必须是在中华人民共和国境内注册，具有有效独立法人（具备统一社会信用代码的）资格的营业执照，经营范围包括房屋营销策划或销售代理、房产经纪等；

2、 投标人2018年1月1日至今，至少完成过2项本项目所在地区或周边地区（同线或以上城市，指地、县及以上城市）房地产住宅项目销售代理成功经验（须提供合同或中标通知书或其他相关证明材料复印件加盖公章）；

3、 投标人须提供近三年在营活动中没有重大违法记录的书面声明；

4、 根据《关于在招标投标活动中对失信被执行人实施联合惩戒的通知》（法

[2016]285号)规定,须通过“信用中国”(网址www.creditchina.gov.cn)对投标企业进行信用查询,投标企业若在“失信被执行人”名单中的,其投标无效,投标人提供截图并加盖公章。查询结果以开标当天在“信用中国”网站查询结果为准;

5、投标人及其法定代表人近三年(从本项目公告发布之日起往前推36个月)没有行贿犯罪记录,投标人自行在中国裁判文书网“ <http://wenshu.court.gov.cn/>”查询,并提供截图;

6、诚信投标承诺书;

7、本项目不接受联合体投标.

三、招标文件的获取

1、获取方式:通过黄石市城市发展投资集团有限公司门户网站(<http://www.hscfjt.com/>)公告下端附件下载招标文件,并提交报名表及报名费汇款凭证。

2、若招标时间、地点以及招标项目其它相关内容发生变更,我公司将在黄石市城市发展投资集团有限公司门户网站发布变更公告,请各投标人随时关注相关信息。

四、投标文件的递交截止及开标时间、地点:

1、开标时间(投标文件递交截止时间):2021年2月1日下午15:00分。

2、开标地点:黄石市城发集团有限公司3号楼3楼开标室

3、本次项目采取网上递交及网络开标的方式进行(详见招标文件),截止时间后递交的投标文件不予接收。即投标人在招标文件上规定的截止时间前,将投标文件转换成PDF格式并加密上传到(13700253@qq.com)邮箱。其中投标人递交投标文件时一定要在“邮件主题”上标注参与项目的名称+投标人名称。

由于本次开标采用网络开标,采用的会议软件为“腾讯会议”,请各投标人授权代表(即参会人员)提前用带视频功能的手机或电脑下载“腾讯会议”,并提前自行测试,防止意外出现。湖北城发设计咨询集团有限公司在投标文件递交截止时间后、项目开标当天,将本次开标会的会议时间、会议ID及密码和开标过程中投标人须准备的身份证和授权委托书,以邮件回传给在规定时间内递交了投标文件的投标人(投标人)的投标邮箱。投标人(投标人)不要使用163、162邮箱(该类型邮箱下载限速,影响开标进程),也不要将文件压缩。

五、发布公告的媒介

本次招标公告在黄石市城市发展投资集团有限公司门户网站 (<http://www.hscfjt.com/>) 网上发布。

六、联系方式

招标人：黄石市城发置业有限公司

联系人：阮部长 联系电话：0714-6361780

招标代理：湖北城发设计咨询集团有限公司

联系人：万工 联系电话：0714-6380886

2021-1-26

第三章 投标人须知

《投标人须知前附表》

投标人应仔细阅读本招标文件的第二章“投标人须知”，下面所列资料是对“投标人须知”的具体补充和说明。如有矛盾，应以“投标人须知”为准。

条款号	条款名称	编 列 内 容
1	招标人	招标人：黄石市城发置业有限公司 地 址： 城发凤凰山集中办公区 联系人： 阮部长 电 话： 0714-6361780
2	招标代理机构	代理机构：湖北城发设计咨询集团有限公司 地址：黄石市下陆区磁湖路198号 联系人：万工 电话：0714-6380886
3	项目名称	天域名流二期房屋销售代理项目
4	项目规模	天域名流二期161套房屋，可售面积约19477平方米
5	勘察现场	本项目不组织勘察现场，自行勘察。
6	招标范围	详见招标需求
7	联合体	本项目不接受联合体投标
8	资格审查方式	资格后审
9	投标人 资质条件	详见第一章招标公告，第二条“投标人资格要求”
10	电子招标文件获取方式：	详见招标公告
11	投标人提出问题截止时间及地点	时间：投标截止时间5日前 地址：指定邮箱13700253@qq.com提交
12	答疑异议时间及地点	时间：投标截止时间3日前 地址：指定邮箱13700253@qq.com提交
13	投标有效期	60日历天（从投标截止之日算起）

14	投标保证金	无
15	签字和（或）盖章要求	按招标文件规定的格式要求签字或盖章。
16	开标会的时间及地点	时间： 2021年2月 1 日下午15时。 地址：城发集团招投标中心（磁湖东路28号） 本次采用“腾讯会议”系统开标，投标人无须到达现场
17	评标委员会人数	评标委员会由招标人代表一名和评审专家四名（技术、经济等方面）共五人及以上单数组成，评审专家从城发评审专家库中抽取产生。
18	报价方式及招标控制价	报价方式为固定销售佣金费率报价。 （设置最高销售佣金费率为2.5%）超出此费率报价为无效投标。 实际销售佣金金额=实际销售回款到帐金额*中标销售佣金费率 %
19	中标公示	在中标通知书发出前，招标人将中标候选人的情况在本招标项目招标公告发布的同一媒介予以公示，公示期不少于3日。
20	推荐成交候选投标人数量	本项目推荐3名成交候选投标人。
21	知识产权	构成本招标文件各个组成部分的文件，未经招标人书面同意，投标人不得擅自复印和用于非招标项目所需的其他目的。招标人拥有全部中标及未中标投标文件中的技术成果或技术方案。
22	同义词语	构成招标文件组成部分的“通用合同条款”、“专用合同条款”、“技术标准和要求”等章节中出现的措辞“发包人”和“承包人”，在招标投标阶段应当分别按“招标人”和“投标人”进行理解。
23	监督	本项目的投标招标活动及其相关当事人应当接受有管辖权的项目招标投标行政监督部门依法实施的监督。
24	解释权	构成本招标文件的各个组成文件应互为解释，互为说明；如有不明确或不一致，构成合同文件组成内容，以合同文件约定内容为准，且以专用合同条款约定的合同文件优先顺序解释，除招标文件中有特别规定外，仅适用于招标投标阶段的规定，按招标公告、投标人须知、评标办法、投标文件格式的先后顺序解释；同一组成文件中就同一事项的规定或约定不一致的，以编排顺序在后者为准；同一组成文件不同版本之间有不一致的，以形成时间在后者为准。按本款前述规定仍不能形成结论的，由招标人负责解释。
25	质疑期	投标人认为招标文件、评标过程和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一次性向招标人或招标代理机构提出质疑。

26	质疑回复	招标人或招标代理机构应当在收到投标人的书面质疑后7个工作日内作出答复，并以书面形式通知质疑投标人和其他有关投标人，但答复的内容不得涉及商业秘密。
27	履约保证金	中标人在合同签订之前向招标人交纳 <u>10万元</u> 履约保证金。履约保证金在所有销售额回款准时足额转入招标人指定账户后十五个工作日内退还中标人，招标人占用履约保证金期间不计利息。
28	其它	<p>1、招标文件每套300元（递交投标文件时前支付，未支付招标文件费用的投标人递交的投标文件将不予接收） 报名费缴纳方式如下： 户名：湖北城发设计咨询集团有限公司 帐号：714902863410888 开户行：招商银行股份有限公司黄石分行营业部</p> <p>2、招标代理费用为：参照计价格【2002】1980号文标准50%计取，招标工作结束后由招标人收到汇编资料后一次性支付给代理机构。</p>

投标人须知

一、总则

1. 适用范围

1.1 本招标文件仅适用于本次招标中所述项目的招标活动。

2. 定义

2.1 “招标人”是指黄石市城发置业有限公司。

2.2 “投标人”是指参加本项目投标人。

2.3 “合格的投标人”是指：

(1)符合招标公告第二款条件的投标人。

(2)按本《招标文件》要求报名登记并按时参加投标的投标人。

(3)经评标委员会资格性审查和符合性审查，符合本招标文件规定的资格要求，有能力提供本项目服务的投标人。

2.4 “中标人”是指经评标委员会评审确定的中标人。

2.5 本文件中“公章”特指与投标人全称相一致的行政公章（不包含投标专用章、财务专用章、合同专用章等其他公章）。

3. 服务

3.1 “服务”是指除货物（指各种形态和种类的物品，包括原材料、燃料、设备、产品等）和工程（指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等）以外的其他招标对象。

4. 费用

4.1 投标人应承担所有与准备和参加投标有关的费用，不论结果如何，投标人应自行承担这些费用。

4.2 文件每套300元（递交投标文件时支付，未支付投标文件费用的投标人递交的响应文件将不予接收，售后不退）。

二、 招标文件

5. 招标文件的构成

5.1 本招标文件包括：

- (1) 招标公告
- (2) 投标人须知
- (3) 项目招标需求
- (4) 合同主要条款
- (5) 评审程序、方法及标准
- (6) 投标文件的格式
- (7) 招标过程中由招标代理机构发出的澄清和修正文件（如有）
- (8) 小组在过程中发出的对本文件的实质性变动（如有）

6. 招标文件的澄清或者修改

6.1 任何要求对招标文件进行澄清的投标人，均应以书面形式（网上提出澄清）在投标截止时间五(5)日之前通知招标代理机构和招标人。招标代理机构将组织招标人对投标人所要求澄清的内容进行答复。必要时，招标代理机构将组织相关专家召开答疑会，并通知投标人（答复中不包括问题的来源）。

6.2 在投标截止时间三(3)日以前，招标代理机构和招标人可对招标文件进行修改或补充。

6.3 招标文件澄清、修改或补充的内容是招标文件的组成部分，将以书面或网上公告的形式通知所有的潜在投标人，并对潜在投标人具有约束力。

6.4 招标人可视情况延长投标截止时间和开标时间，并以书面或网上公告的形式通知所有的潜在投标人。

三、 投标文件

7. 语言和计量单位

7.1 投标人提交的投标文件以及投标人与招标人或招标代理机构就有关的所有来往函电均应使用中文。投标人提交的支持文件或印刷的文献可以用另一种语言，但相应

内容应附有中文翻译本，在解释投标文件时以中文翻译本为准。

7.2 除非文件中另有规定，计量单位均采用中华人民共和国法定的计量单位。

8. 投标文件的构成

8.1 报价文件

投标报价表；

8.2 投标资格证明文件：

8.2.1 投标人必须是在中华人民共和国境内注册，具有有效独立法人（具备统一社会信用代码的）资格的营业执照，营范围包括房屋营销策划或销售代理、房产经纪等；

8.2.2 投标人2018年1月1日至今，至少完成过2项本项目所在地区或周边地区（同线或以上城市，指地、县及以上城市）房地产住宅项目销售代理成功经验（须提供合同或中标通知书或其他相关证明材料复印件加盖公章）；

8.2.3 投标人须提供近三年在营活动中没有重大违法记录的书面声明；

8.2.4 根据《关于在招标投标活动中对失信被执行人实施联合惩戒的通知》（法[2016]285号）规定，须通过“信用中国”（网址www.creditchina.gov.cn）对投标企业进行信用查询，投标企业若在“失信被执行人”名单中的，其投标无效，供应商提供截图并加盖公章。查询结果以开标当天在“信用中国”网站查询结果为准；

8.2.5 投标人及其法定代表人近三年（从本项目公告发布之日起往前推36个月）没有行贿犯罪记录，投标人自行在中国裁判文书网“ <http://wenshu.court.gov.cn/>”查询，并提供截图；

8.2.6 诚信投标承诺书；

8.2.7 招标文件要求提供或投标人认为需要提供的其它材料。

8.3 商务文件

8.3.1 投标函及报价表；

8.3.2 项目管理机构配备情况（加盖公章）；

8.3.3 投标人近三年承接类似项目的业绩说明文件（系提供合同或中标通知书或其他相关证明材料加盖公章），

8.3.4 拟投入项目组主要人员简历表；

8.3.5 策划报告（包括对本项目的研究、策划思路、公司简介等）。

8.3.6 投标人基本情况介绍以及针对本项目的历史经验和实力与优势；

8.3.7 招标文件要求提供或投标人认为需要提供的其它材料。

8.4 技术服务文件

由各投标人根据招标要求自行编写。内容详尽、易于理解和评审并富有建设性的技术方案将在评标时具有优势。包括但不限于：

8.4.1 市场细份及消费群分析；

8.4.2 片区竞争楼盘和本项目市场定位及 SWOT分析，要有过分析后得出的该项目的合理销售底价；市场调研数据准确、全面；分析有深度、逻辑清晰；市场把握准确，重点突出，切合实际；要求有创意、亮点，能充分体现、发挥项目优势；

8.5.3 住宅营销推广方案（项目卖点梳理、营销推广时间、总体均价目标、价格策略、促销策略、现场包装、广告策划思路等）；

8.5.4 预计房屋在营销推广阶段及各阶段的销售率及销售完成时间；

8.5.5 对推广费用及需要发展商支付的其它费用要求；

8.5.6 投标人向招标人提供的增值服务；

8.5.7 其它认为有必要提交的资料；

9. 投标文件的编制

9.1 投标人应当按照本文件的要求编制投标文件，并对其提交的投标文件及全部资料的真实性、合法性承担法律责任，并接受招标代理机构对其中任何资料进一步核实的要求。

9.2 投标人应认真阅读本招标文件中的所有内容，并对本文件提出的要求和条件作出实质性响应。如投标人没有按照本文件的要求提交全部资料，或者没有对本招标文件在各方面都做出实质性响应的，其投标文件将被视为无效文件。

9.3 投标人应完整地按本文件的要求提交所有资料并按要求的格式填写规定的所有内容，无相应内容可填项的，应填写“无”、“未测试”、“没有相应指标”等明确的回答文字。如未规定格式的，相关格式由投标人自定。

9.4 投标文件编辑应统一为A4纸规格。

10. 投标报价须知

10.1 本招标采购项目招标人将设置最高投标限价，佣金提取比例最高投标限价为2.5%，销售**佣金金额=实际销售回款到帐金额*中标销售佣金费率** %。

销售佣金为为以下但不限于以下费用：①销售佣金②自销拓客或渠道销售费用③销售及策划人员薪酬及福利费④广告推广费用⑤售楼部水电费及日常办公费等。

10.2 投标人应按照“第三章 招标项目采购要求”规定的内容及合同条款进行报价，并按文件确定的格式报出。报价中不得包含文件要求以外的内容，否则，在评审时不予核减。报价中也不得缺漏文件所要求的内容，否则，其投标文件将被视为无效文件。

10.3 投标人应根据本文件的规定和要求、市场价格水平及其走势、投标人的管理水平、投标人的方案和由这些因素决定的投标人之于本项目的成本水平等提出自己的报价。报价应包含完成本文件招标需求全部内容的所有费用，文件中注明免费的项目将视为包含在报价中。所有根据本招标文件或其它原因应由投标人支付的税款和其他应交纳的费用都应包括在报价中。但投标人不得以低于其成本的价格进行报价。

10.4 投标人只允许有一个报价，招标人不接受有任何选择的报价。

10.5 投标报价以投标文件正本中的《投标报价表》为准，开标时只宣读投标文件中的《投标报价表》，投标文件中没有投标报价或出现两个及两个以上报价且未说明以哪个报价为准的投标都将被视为无效投标。

10.6 投标文件中的大写金额和小写金额不一致时，以大写金额为准；总价金额与按单价汇总金额不一致时，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。

10.7 投标人的总销售售费率报价在合同执行过程中是固定不变的，不得以任何理由予以变更（提前或延后及未完成考核销售任务的情形除外，具体变更在合同条款中约定）。投标人报出的总销售费包含主销售佣金、本次项目执行过程中所聘请的律师、会计师、资产评估、评级机构等中介机构服务费用。故投标人的投标报价应包含本招标项目全部工作内容所需一切费用。对在合同实施过程中可能发生的其它费用（如增加中介机构介入等因素），招标人将不予支付。

10.8 对于本招标文件未列明，而投标人认为必需的费用也需列入投标总报价。在合同实施时，招标人将不予支付投标人没有列入的项目费用，并认为此项目的费用已包括

在投标总报价中。

11. 备选方案

11.1 本项目不允许有备选方案的，若在投标文件中提交了备选方案，其投标文件将被视为无效文件。

12. 联合体

本项目不接受联合体投标

13. 投标人资格证明文件

13.1 投标人应在投标文件提交证明其有资格参加的证明文件，证明文件应包括：详见第六章“投标文件”。

13.2 文件要求投标人应提交的其它资格证明文件，应提交的其它资格证明文件见《投标人须知前附表》。

13.3 除上述要求的资格证明文件外，如国家法律法规对市场准入有要求的还应提交相关资格证明文件。

13.4 投标人不得存在下列情形：详见《投标人须知前附表》。

13.5 所有证书、证明文件包括按要求提供的官网截图必须是真实可查证的，官网截图等须注明资料来源。资格证明文件应为原件的扫描件，投标文件中须编入清晰的扫描件或复印件。所有证明材料须清晰可辨认，如因证明材料模糊无法辨认，缺页、漏页导致无法进行评审认定的责任由投标人自负。如发现弄虚作假将按照有关规定严肃处理。证明材料仅限于参与投标人单位本身，参股或控股单位及独立法人子公司的材料不能作为证明材料，但参与投标人单位兼并的企业的材料可作为证明材料。

14. 证明报价内容、服务合格性和符合文件规定的文件

14.1 证明报价内容符合文件要求的文件和文件规定的其他资料，具体要求见《投标人须知前附表》。

15. 投标保证金：无

16. 投标有效期

16.1 本项目投标有效期为开标之日起至合同实际签订之日止，在此期间内投标文

件有效。投标人未在投标文件中明确投标有效期者，招标代理公司（或招标人）将视为投标人接受该条款之规定。投标人可以根据情况约定具体的投标有效期，但投标有效期不得少于60天，投标有效期少于60天的，招标人可以视其为非响应性投标并认定其投标无效。

16.2 特殊情况下，在原投标文件有效期截止之前，招标人或招标代理机构可要求投标人延长投标文件有效期。需要延长投标文件有效期时，招标人或招标代理机构将以书面形式通知所有投标人，投标人应以书面形式答复是否同意延长投标文件有效期。

16.3 投标人同意延长的，不得要求或被允许修改或撤销其投标文件；投标人拒绝延长的，其投标文件在原投标文件有效期满后将不再有效。

17. 投标文件的装订、签署和数量

17.1 提交应已加盖公章的电子加密投标文件（PDF 格式）一份及单独的投标报价、法人授权委托书一份，中标后需提供与电子文件相同的纸质版投标文件正本 1 份，副本 3 份。

17.2 投标文件的正本需打印或用不褪色墨水书写，并由法定代表人或经其正式授权的代表签字。如为授权代表签字，其《法定代表人授权委托书》原件应附在投标文件中。

17.3 投标文件中的任何行间插字、涂改和增删，必须由法定代表人（负责人）或授权代表在旁边签字才有效。

四、投标文件的递交

18、投标人在开标规定时间前半小时进入“腾讯会议”系统，并将称呼改为“XX公司+姓名”后参与本次视频开标。代理机构在开标前15分钟，组建本次开标会微信群，每家投标人的法人授权委托书代表“公司名称+姓名”实名进入。具体流程如下：

18.1 将开标倒计时投屏至会议界面；

18.2 宣布本次开标会开始，强调会议纪律及要求。除主持人和联合主持人会议麦克风打开外，其他参会人员麦克风保持静音，需发言时自行打开；

18.3 确认本次开标会有效投标人。将代理机构邮箱打开并投屏至会议界面，根据文件递交截止时间确认有效投标人；

18.4 下载投标文件。根据邮箱中邮件递交时间顺序，依次下载投标人投标文件。下

载过程全程投屏至会议界面。在此过程中，投标人代表应对下载其投标文件的数量通过微信群确认并告之解密密码。代理机构在本地电脑上新建该项目投标文件夹，再在这个文件夹内建立每家投标人子文件夹，将投标文件下载至此，将投标人代表告之的解密密码标注在对应的文件名上；

18.5每个投标单位允许1个人进入会议系统，进入会议系统前将名片改为投标单位名称+代表人姓名（实名）。代理公司现场建立微信群，在会易通会议系统里将微信群二维码公布，每一个投标单位允许授权代表进入微信群；

18.6验证投标人身份。代理机构按顺序逐个打开投标人投标文件，将投标人法人授权委托书页投屏至会议界面，同时对应的投标人代表打开摄像头，左手持本人身份证至头部的左下方，代理机构截屏保存。如无异议，逐个确认及截屏；

18.7代理公司将邮箱投屏到会易通会议系统里。投标单位在微信群里将本单位的密码告诉代理公司工作人员，代理公司工作人员将投标单位的解密的投标文件下载到开标室的电脑，每一个投标单位的投标文件做一个文件夹，后缀名为加密的密码；若投标文件解密不成功，视为投标单位放弃投标；

18.8代理机构再次询问各投标人代表，对此次开标会有无异议。如无异议，书面手写XXX项目开标确认书，附法人授权委托书身份证原件拍照上传至本次开标会微信群；

<p>开标确认书</p> <p><u>湖北城发设计咨询集团有限公司</u>：</p> <p>本单位对_____项目的投标、开标过程无异议。</p> <p>（附：法人授权委托书身份证原件）</p> <p>投标人名称：</p> <p>法人授权委托书签名：</p>

18.9代理公司工作人员将投标人的投标文件用U盘复制给评委，评委进行评标；

18.10评委继续后续评标工作。

19. 投标文件的送达地点及截止时间

19.1 投标人应在招标文件中规定的投标截止日期和时间之前将投标文件递交至文

件规定的投标文件送达地点。本次投标文件的送达地点及截止时间见《投标人须知前附表》。

20. 迟交的投标文件

20.1 在本次递交投标文件的截止时间以后送达的投标文件，不论何种原因，招标代理机构将拒收。

21. 投标文件的补充、修改或者撤回

21.1 在提交投标文件截止时间前，投标人可以对已提交的投标文件进行补充、修改或者撤回。投标人需要补充、修改或者撤回投标文件时，应以书面形式通知招标人、招标代理机构。补充、修改的内容是投标文件的组成部分，补充、修改的内容与投标文件不一致的，以补充、修改的内容为准。

21.2 投标人在递交投标文件后，可以撤回其投标，但投标人必须在规定的投标截止时间之前以书面形式告知招标代理机构。

21.3 从提交投标文件截止时间至投标文件有效期期满这段时间，投标人不得修改或撤销其投标文件。

21.4 投标人所提交的投标文件在结束后，无论成交与否都不退还。

五、开标、评标与定标

22. 评标委员会的组成和评标方法

22.1 评标由依照有关法律法规组建的评标委员会负责。评标委员会由招标人代表一名和评审专家四名（技术、经济等方面）共五人及以上单数组成。

22.2 评标委员会将按照招标文件确定的评标方法进行评标。评标委员会对投标文件的评审分为投标文件初审、澄清有关问题、比较与评价投标文件、出具评标报告、确定投标人排序和中标人名单。评审专家的产生详见《投标人须知前附表》。

22.3 本项目评标方法详见招标文件“第五章 评审程序、方法及标准”。

23. 投标人代表

23.1 投标人拟派的授权委托人作为投标人代表按时参加开标会，并在招标人按开标程序进行点名时，须向招标人提交二代身份证和法人授权委托书查验，以证明其出席。招标人核实确认并如实记入开标记录。投标人的授权委托人未参加开标会的，或参加开标会的投标人代表与投标文件中拟派的授权委托人不一致的，其投标将被否决。

24. 开标

24.1 开标时，由投标人代表检查各自投标文件的密封情况，经确认无误后由采购工作人员当众拆封，宣读投标人名称、投标报价等内容。

24.2 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。

25. 资格审查和符合性审查

25.1 在正式前，小组按照本文件第五章规定的程序、方法和标准，对投标人进行资格性审查和符合性审查，通过资格性审查和符合性审查的投标人方可进入程序。资格性审查和符合性审查内容详见第五章“评审程序、方法及标准”。

26. 推荐中标人

26.1 评标委员会将按照本招标文件的相关要求对投标文件进行评审并按照评审得分由高到低的顺序及《投标人须知前附表》规定的数量推荐中标人候选人，并编写评审报告。评审报告应当有评标委员会全体成员签字认可。详见招标文件“第五章 评审程序、方法及标准”。

六、成交与签订合同

27. 确定中标人

27.1 招标代理机构应当在评审结束后3个工作日内将评审报告送招标人确认。

27.2 招标人应当在收到评审报告后5个工作日内，按《中华人民共和国招标投标法实施条例》第五十五条规定从评审报告中推荐的中标候选人中，确定中标人；

27.3 招标人或者招标代理机构应当在中标人确定后2个工作日内，在本招标项目招标公告发布的同一媒介予以公告成交结果，同时向中标人发出中标通知书。

27.4 中标通知书的领取时间详见《投标人须知前附表》。

28. 签订合同

28.1 招标文件对履约保证金有规定的，中标人应按规定在签订合同前交纳履约保证金。有关履约保证金的规定详见《投标人须知前附表》。

28.2 招标人与中标人应当在中标通知书发出之日起30日内，按《中标通知书》指定的时间、地点，按招标文件要求和投标文件的承诺与招标人订立书面合同，该合同不得超出招标文件和中标人投标文件的范围，也不得另行订立背离合同实质性内容的其他协议。

28.3 中标人无正当理由拒签合同或在签订合同时向招标人提出附加条件的，招标人取消其中标资格，其投标保证金不予退还；给招标人造成的损失超过投标保证金数额的，

中标人还应当对超过部分予以赔偿。招标人可以按照评标委员会提出的中标候选人名单排序依次确定其他中标候选人为中标人，也可以重新开展招标活动。拒绝签订合同的中标人不得参加对该项目重新开展的招标活动。

28.4 招标人无正当理由拒签合同的，招标人向中标人退还投标保证金；给中标人造成损失的，应当赔偿损失。

七、质疑和投诉

29. 质疑

29.1 投标人认为此次投标活动程序和结果使自己的权益受到损害而提出质疑的，依据《中华人民共和国招标投标法》及相关法律法规规定的期限内向招标代理机构或招标人提交书面质疑函。提出质疑的投标人应当是参与本项目招标活动的投标人。

29.2 投标人提出质疑应当提交质疑函和必要的证明材料。质疑函应当包括下列内容：

- (1) 投标人的姓名或者名称、地址、邮编、联系人及联系电话；
- (2) 质疑项目的名称、编号；
- (3) 具体、明确的质疑事项和与质疑事项相关的请求；
- (4) 事实依据；
- (5) 必要的法律依据；
- (6) 提出质疑的日期。

29.3 投标人为法人或者其他组织的，应当由法定代表人（负责人）或者授权代表签字或者盖章，并加盖公章。

29.4 质疑函应由招标代理公司工作人员办理签收手续确认受理时间。

29.5 质疑函不符合上述要求的，招标人或代理机构应书面告知具体事项，质疑人应当按要求进行修改或补充，并在质疑有效期限内提交。

30. 质疑回复

30.1 招标人或招标代理机构应当在收到投标人的书面质疑后7个工作日内作出答复，并以书面形式通知质疑投标人和其他有关投标人，但答复的内容不得涉及商业秘密。

30.2 质疑答复应当包括下列内容：

- (1) 质疑投标人的姓名或者名称；
- (2) 收到质疑函的日期、质疑项目名称及编号；

- (3) 质疑事项、质疑答复的具体内容、事实依据和法律依据；
- (4) 告知质疑投标人依法投诉的权利；
- (5) 质疑答复人名称；
- (6) 答复质疑的日期。

31. 投诉

31.1 质疑投标人对招标人、招标代理机构的答复不满意或者招标人、招标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15个工作日内向相关监督部门投诉。投标人投诉应当有明确的请求和必要的证明材料，且投诉的事项不得超出已质疑事项的范围。

八、重新招标和终止招标

32 重新招标：

32.1 有以下情形之一的，招标人将重新招标：

- (1) 投标截止时间止，投标人少于三个的；
- (2) 经评标委员会评审后否决所有投标的；
- (3) 除非已经产生中标候选人，在投标有效期内同意延长投标有效期的投标人少于三个的；
- (4) 所有中标候选人均未与招标人签订合同的；
- (5) 法律、法规规定的其他情形。

33. 终止招标

33.1 因不可抗力等原因，招标人终止招标的，将及时发布公告，或者以书面形式通知被邀请的或者已经获取招标文件的潜在投标人。已经收取投标保证金的，将按相关规定退还所收取的投标保证金。

九、招标文件的解释权

本项目招标文件的最终解释权为采购方即招标代理机构、招标人所有。

十、其他要求

见《投标人须知前附表》。

第三章 招标项目需求

一、项目概况

- 1、项目名称：天域名流二期房屋销售代理
- 2、项目规模：161套房屋，总销售面积约19477平方米
- 3、项目周期：自招标人与中标人签订合同之日起18个月为销售代理周期
- 4、招标范围：天域名流二期161套房屋，可售面积约19477平方米，具体工作包括：
 - (1) 前期策划、市场调研、评估预判提出定价方案，制定营销方案，进行销售服务；
 - (2) 派驻销售团队、进行广告设计、广告发布及广告策划等；
 - (3) 制定销售策略、进行案场管理以及所有相关销售及执行；
 - (4) 协助招标人与客户办理法院相关手续，代办不动产权证、商业贷款、公积金贷款。

二、营销代理费用

- 1、项目销售代理费用=房屋销售回款总额*销售佣金费率
- 2、销售代理费用包括：①销售佣金②自销拓客或渠道销售费用③销售及策划人员薪酬及福利费④广告推广费用⑤售楼部水电费及日常办公费等。以上费用全部包含在销售代理费中。
- 3、取费标准：

161套房屋销售分解到18个月中：

 - (1) 每月完成任务，按中标费率（最高限价2.5%）计提销售代理费。
 - (2) 每月**未完成任务**，按中标费率扣减0.2%计提销售代理费。18个月内最终完成161套全部任务时，按中标费率计补齐销售代理费。
 - (3) 若全部161套任务每提前一个月完成，按中标费率递增0.2%计提销售代理费，计提的上限销售佣金费率不超过中标费率的20%。
 - (4) 若全部161套任务每延后一个月完成按中标费率0.2%递减计提销售代理费。计提的下限销售佣金费率不低于中标费率的20%。**逾期三个月仍未完成的，按合同违约条款执行。**
- 4、乙方在代理期间，无论何种渠道售出的房屋，均视为乙方业绩，享受全程营销代理收益。

三、销售价格

房屋销售均价由双方协商，以招标人决定为准。基价由双方根据市场行情及周

边楼盘的情况综合考虑，在项目销售前一个月由招标人决定基价。投标人在销售前一周内向招标人提供完整的《销售价格表》。

四、销售任务

双方在正式销售前确定每月销售任务，以此作为每月考核指标。具体以甲方的要求为准。

五、销售实现界定原则

本项目销售实现认定标准为：客户根据法院出具《裁定书》办理完《不动产证》，且客户向甲方支付的房款达到房屋总价款的100%（以实际到账为准）。（无论哪种形式：全款或分期或贷款均参照上述标准）。

乙方取得的全程营销代理费用包括了乙方在营销过程中的所有费用开支、企业利润和所有税金。

乙方不得向客户收取任何费用，所收取的一切费用包括房款必进入甲方指定账号。

六、营销代理费用支付方式

1、销售代理佣金的结算周期为一个自然月，取费标准按第三章第二条执行，每月初对上月度销售任务完成情况进行月度考核，同时按上述取费标准支付应付佣金的90%。

2、待住宅销售达 100%后进行总决算，

3、甲方支付相应佣金费用时，乙方须开具专用增值税发票。

七、销售价格的控制

1、由投标人根据现有房源制订销售价格的控制计划，制订销售价格表及优惠方案，由招标人审核，投标人项目负责人具体运作，投标人项目负责人不得越权低于招标人确定的底价价格表，否则优惠的费用由投标人承担，从投标人应得营销代理费中扣除。若有招标人关系户需要低于销售底价标准的，由招标人签订特批单，并按特批底价计算并支付投标人销售佣金。

2、招标人保留销售价格调整权，如 3 个月内房屋销售均价高于确定的销售执行价 10%，从第四个月开始甲方可调整销售执行价至合理位置。投标人可以根据市场行情或促销手段提高销售价格。

八、售楼部办公设施和营销策划费用规定

1、投标人与向招标人上报售楼部内办公设备设施<如办公桌、椅、电脑、打印机、复印机、饮水机、电话、空调等>、营销宣传设施<如沙盘、广告画册等>，由投

标人报送广告计划，招标人审核后，由投标人组织实施。

2、售楼部所有设施所有权归招标人，投标人使用前应办理领用手续，代理销售完成后按领用清单向甲方移交。

3、招标人承担售楼部办公设施、营销宣传设施的维修和维护。但所有办公水电费用、网络使用费、办公等一次性消耗办公用品由投标人承担。

4、投标人应履行投标承诺，做好全程营销与策划工作，包含项目质素分析、目标客户定位分析、项目价格定位及策略、项目的推盘节奏、销售排期、项目价格策略、项目的销售策略、项目促销策略、推广渠道组合等。提出切实可行营销方案，拟排开展营销活动、投入广告费用支出预算报甲方审批后实施。

九、投标人责任和义务

1、投标人必须提供营业执照和房地产中介服务相关证明书复印件加盖公章后交招标人备案。

2、本合同签署后天 10 内提交市场调查报告、营销策划案及营销实施计划，经招标人基本具备销售条件后，3 天内展开销售实际运作。

3、切实完成承诺的销售计划，严格执行销售价格及付款方式，特殊情况须招标人书面同意。

4、不得以招标人的名义进行本合同约定之外的业务。

5、不得超出招标人认可的宣传资料范围进行宣传和推广。

6、未招标人同意，不得代收任何售房款项，如遇特殊情况代收客户房款，需在 24 小时内交付招标人账务，其它约定除外。

7、协助招标人与购房人签订商品房买卖合同，本合同约定销售范围内的房屋，所有销售均视为投标人完成。

8、投标人应当为招标人保守相关商业机密。

9、为确保营销团队的质及稳定，推荐及安排至本项目的项目负责人、营销人员需先招标人面试考核后方可上岗，招标人有权对不符合项目要求及条件的营销人员提出撤换要求，确定的营销人员投标人不得频繁更换。项目负责人在完成销售任务 80%前，未招标人同意不得更换，否则扣罚履约保证金的 5%。

10、自觉维护营销设施的正常使用，因维护管理不当造成损失时，由投标人负责及时自费维修及更换，保持营销中心的卫生整洁，自觉接受监督检查。加强营销人员的培训及管理，营销人员必须统一着装，培训合格上岗。

11、营活动中，应当自觉维护和提升招标人企业形象。

第四章 合同主要条款

(以招标人与中标人签订合同的格式及内容为准)

甲方： (下称“甲方”)

乙方： (下称“乙方”)

甲乙双方依据《中华人民共和国合同法》及其它有关法律、法规的规定，就甲方委托乙方为甲方投资开发的“天域名流二期房屋销售代理”项目的全程营销策划、销售独家代理服务事宜，在平等、自愿的基础上，双方友好协商一致，订立本合同，以资共同遵照执行。

一、项目基本情况

项目名称：

项目位置：

项目总建筑面积： 平方米（一栋 层，一栋 层）。

最终面积以政府批示的规划报告和实测面积以及法院出具的《裁定书》为准

二、销售定价确定原则

甲、乙双方一致同意，房屋销售均价由双方协商，以甲方决定为准。基价由双方根据市场行情及周边楼盘的情况综合考虑，在项目开盘前一个月由甲方决定基价。乙方在开盘前一周内向甲方提供完整的《销售价格表》，甲方签字确认，交乙方执行。停车位的租赁在开盘前一个月双方协商制定。

三、全程营销代理方式及范围

1、乙方享有该项目住宅的策划推广、独家销售代理权益；同时在代理期限内，无论通过何种渠道售出的房屋，均作为乙方售出的业绩，乙方均享有全程营销代理收益权。

2、甲乙双方共同制定项目的市场策划及营销计划，并在项目销售工作中共同遵照执行。

四、全程营销代理期限：从甲乙双方签订本合同之日起18个月。

预计房屋在营销推广阶段及各阶段的销售率及销售完成时间按投标响应承诺执行。

五、全程营销代理费用

(一) 全程营销代理费用以及支付方式

1、销售代理费计取方式

销售成功的房屋按**总销售到帐回款额的**____%（中标费率）提取佣金（含广告推广费用）

2、销售实现界定原则

本项目销售实现认定标准为：客户根据法院出具《裁定书》办理完《不动产证》，且客户向甲方支付的房款达到房屋总价款的100%（以实际到账为准）。（无论哪种形式：全款或分期或贷款均参照上述标准）。

乙方取得的全程营销代理费用包括了乙方在营销过程中的所有费用开支、企业利润和所有税金。

乙方不得向客户收取任何费用，所收取的一切费用包括房款必进入甲方指定账号。

（二）营销代理费用支付方式

1、取费标准：

161套房屋销售分解到18个月中：

（1）每月完成任务，按中标费率（最高限价2.5%）计提销售代理费。

（2）每月**未完成任务**，按中标费率扣减0.2%计提销售代理费。18个月内最终完成161套全部任务时，按中标费率计补齐销售代理费。

（3）若全部161套任务每提前一个月完成，按中标费率递增0.2%计提销售代理费，计提的上限销售佣金费率不超过中标费率的20%。

（4）若全部161套任务每延后一个月完成按中标费率0.2%递减计提销售代理费。计提的下限**销售佣金费率不低于中标费率的20%。逾期三个月仍未完成的，按合同违约条款执行。**

销售代理佣金的结算周期为一个自然月，每月初对上月度销售任务完成情况进行月度考核，同时按上述取费标准支付应付佣金的90%。

2、待住宅销售达 100%后进行总决算，

3、甲方支付相应佣金费用时，乙方须开具专用增值税发票。

六、销售价格的控制

1、由乙方根据现有房源制订销售价格的控制计划，制订销售价格表及优惠方案，由甲方审核，乙方项目负责人具体运作，乙方项目负责人不得越权低于甲方确定的底价价格表，否则优惠的费用由乙方承担，从乙方应得营销代理费中扣除。若有甲方关系户需要低于销售底价标准的，由甲方签订特批单，并按特批底价计算并支付乙方销售佣金。

2、甲方保留销售价格调整权，如3个月内房屋销售均价高于甲方确定的销售执行价10%时，从第四个月开始甲方可调整销售执行价至合理位置。乙方可以根据市场行情或促销手段提高销售价格。

七、售楼部建设、销售设施、办公设施和营销策划费用规定

1、乙方与甲方签订合同后应 15 天内向甲方上报售楼部内办公设备设施<如办公桌、椅、电脑、打印机、复印机、饮水机、电话、空调等>、营销宣传设施<如沙盘、广告画册等>，编制售楼部建设、办公设施、营销宣传设施等投入费用预算，在广告推广费用控制范围内，由乙方向甲方报送广告计划，甲方审核后，由乙方组织实施，甲方按核定计划支付费用。

2、售楼部所有设施所有权归甲方，乙方使用前应办理领用手续，代理销售完成后按领用清单向甲方移交。

3、承担售楼部办公设施、营销宣传设施的维修和维护。但所有办公水电费用、网络使用费、办公等一次性消耗办公用品由投标人承担。

4、乙方应履行投标承诺，做好全程营销与策划工作，包含项目质素分析、目标客户定位分析、项目价格定位及策略、项目的推盘节奏、销售排期、项目价格策略、项目的销售策略、项目促销策略、推广渠道组合等。提出切实可行营销方案，拟排开展营销活动、投入广告费用支出预算报甲方审批后实施。可售房源的开展营销活动、投入广告费用均由甲方承担。

八、合同双方权利、义务和责任

（一）甲方的权利、义务和责任

- 1、提供有效的营业执照和开发资质证书复印件。
- 2、派出专人负责协调乙方与法院、银行、不动产等相关机构手续等事宜。
- 3、提供《商品房（买卖）合同》范本。
- 4、保证所提供房源产权合法、有效。
- 5、提供乙方办公场所和必要的办公设施。
- 6、可以定期检查、督导乙方工作，并指派专人负责房屋买卖合同的签章。
- 7、作好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响。
- 8、负责按时支付乙方佣金。

（二）乙方权利、义务和责任

1、乙方必须提供营业执照和房地产中介服务相关证明书复印件加盖公章后交甲方备案。

2、本合同签署后天 10 内向甲方提交市场调查报告、营销策划案及营销实施计划给甲方审定，在甲方基本具备销售条件后，甲方同意，在 3 天内展开销售实际运作。

3、切实完成向甲方承诺的销售计划，严格执行销售价格及付款方式，特殊情况须甲方书面同意。

4、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务。

5、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广。

6、未甲方同意，不得代收任何售房款项，如遇特殊情况乙方代收客户房款，需在24 小时内交付甲方账务，其它约定除外。

7、根据销售需要及市场需求，在双方确定的销售执行价基础上，溢价或涨价的幅度应报甲方书面批准后方可执行。

8、协助甲方与购房人签订商品房买卖合同，本合同约定销售范围内的房屋，所有销售均视为乙方完成。

9、乙方有权拒绝任何形式的虚假按揭融资。

10、乙方应当为甲方保守相关商业机密。

11、为确保营销团队的质量稳定，乙方推荐及安排至本项目的项目负责人、营销人员需先甲方面试考核后方可上岗，甲方有权对不符合项目要求及条件的营销人员提出撤换要求，确定的营销人员乙方不得频繁更换。项目负责人在完成销售任务80%前，未经甲方同意不得更换，否则扣罚履约保证金的 5%。

12、乙方自觉维护营销设施的正常使用，因维护管理不当造成损失时，由乙方负责及时自费维修及更换，保持营销中心的卫生整洁，自觉接受甲方的监督检查。加强营销人员的培训及管理，营销人员必须统一着装，培训合格上岗。

13、乙方在营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象。

九、双方的违约责任

<一>甲方的违约责任

1、若购房人购买的该项目房产的实际情况与甲方提供的材料不符或产权不清，均由甲方负责。

2、甲方如不按合同规定的期限向乙方支付佣金，则甲方应向乙方支付应付佣金额的6%年利率承担资金利息、滞纳金和违约金；若佣金支付时间超过三个月，视甲方违约，则按应支付佣金额的 8%年利率资金承担利息、滞纳金和违约金。乙方有权解除合同，并由甲方完全承担违约责任。

3、如甲方认可的销售费用开支不能及时到位，由此造成销售工作的停顿，后果由甲方承担。

〈二〉乙方的违约责任

1、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的销售活动之外的任何商业活动，也不得以虚假夸大之词欺骗购房人，只能在甲方允许的范围内对购房人进行宣传，否则造成的社会不良影响及甲方、第三方的损失由乙方承担。

2、乙方不得私收房款及预订款，乙方有任何未甲方同意私收房款、预订款以及其它挪用行为，视为违约，甲方有权立即终止代理权，并追究其法律责任。

3、乙方如不能按双方约定时间完成策划工作进行销售，视乙方违约，连续6个月没有完成销售任务的，甲方有权解除合同，乙方应承担违约金人民币壹拾万元。

4、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿经济损失人民币伍拾万元。因乙方营销策划的方案、广告、宣传手段等因素造成违法、违规、违反社会公德的行为，由乙方承担相应原法律后果及经济损失。

5、乙方需及时整改甲方提出的营销过程中出现的管理、卫生、人员培训、着装、仪容等瑕疵，对未及时整改的乙方应承担相应违约金。

十、合同履行保证金的缴纳、返还及没收

〈一〉合同签署后七日内，乙方向甲方汇入壹拾万元整（小写：100000¥）作为合同履行保证金，履约保证金由乙方向甲方指定账户上缴纳，缴纳合同履行保证金合同才能生效。

〈二〉履约保证金返还方式：合同履行保证金壹拾元整（小写：100000¥）在所有销售额回款准时足额转入招标人指定账户后十五个工作日内退还中标人，招标人占用履约保证金期间，甲方不承担利息。

〈三〉履约保证金的没收执行合同《双方的违约责任》条款。

十一、不可抗力

1、如果一方在履行本合同时直接受到不可抗力事实的影响、迟延或阻碍，该方应在不可抗力事件发生后的五天内通知另一方并提供有关的详细信息。

2、对不可抗力事件造成的未履行或延迟履行义务，任何一方均不承担责任。受不可抗力事件影响的一方须采取适当措施以少或消除不可抗力的影响，并尽快恢复履行受不可抗力事件影响的义务。

3、本合同所称不可抗力事件指无法克服、无法预见、超出一方或双方合理控制范围且妨碍双方完全履行合同义务的事件。不可抗力事件包括但不限于以下方面：国家行业政策突变、自然灾害、暴动、战争、内乱、爆炸、火灾、洪水。

4、不可抗力造成合同解除或中止双方都不承担违约责任。

十二、合同的变更和解除 合同的变更和解除 合同的变更和解除 合同的变更和解除本合同一生效，任何一方不得擅自变更合同。甲方签署本合同后，如需要进行企业合资、企业更名、企业营范围变更或成立项目开发公司等，本合同一致生效，同时甲、乙双方签署补充协议说明；另有未尽事宜，甲、乙双方应在协商一致的基础上另行签订书面补充协议，补充协议构成本合同的一部分。补充协议与本合同原有条款不一致的，以补充协议为准。

十三、争议解决方式 争议解决方式 争议解决方式 争议解决方式甲乙双方在本合同履行过程中如有争议，先由双方协商解决；协商不成的，任何一方可向甲方住所地人民法院提起诉讼。

十四、其它

本合同自甲乙双方授权代表签字并加盖单位公章之日起生效。

本合同一式四份，甲乙双方各执两份，均具有同等法律效力。

（以下无正文）

甲方（盖章）：

乙方（盖章）：

代表签字：

代表签字：

二 0 二 一年 月 日

二 0 二 一年 月 日

第五章 评审程序、方法及标准

一、评标方法

本次评标采用综合评分法，其中报价评分30分，商务、技术与服务评价70分。

二、评标步骤

评标委员会将按以下工作程序进行评标：

1. 投标文件初审。

(1) 投标文件初审。投标文件的初审分为资格性检查和符合性检查。投标人对其提供资料的真实性负责，招标人可在确定中标投标人之后进行相关证件的审核，同时欢迎各投标人互相监督和举报。

1) 资格性检查。依据法律法规和文件的规定，对投标文件中的资格证明、保证金等进行审查，以确定投标人是否具备投标资格；

2) 符合性检查。依据文件的规定，从投标文件的有效性、完整性和对文件的响应程度进行审查，以确定是否对文件的实质性要求作出响应，或认定是否有效。

2. 澄清有关问题

(1) 评标期间，评标委员会有权要求投标人对其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等作必要的澄清、说明或者补正。投标人必须按照评标委员会要求的澄清内容和时间做出澄清。除按本文件规定改正算术错误外，投标人对投标文件的澄清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。评标委员会不得寻求、提供或允许投标人对投标报价等实质性内容做任何更改。

(2) 投标人的澄清文件是其投标文件的有效组成部分。有关澄清的答复均应由投标人的法定代表人或负责人或授权代表签字的书面形式做出。

3. 无效投标

投标人有如下情形之一者，将被作无效投标处理：

(1) 投标人法定代表人（负责人）或被授权人不按时参加的；

(2) 未按要求缴纳投标保证金的；

(3) 报价超过最高限价的；

(4) 投标文件未在规定的投标截止时间前递交的；

(5) 投标文件正本中没有报价或出现两个及以上报价并未说明以哪个报价为准的；

(6) 投标文件中未提供《投标函》、《报价表》、《授权委托书》（法定代表人（负责人）参与投标可不提供）以及提供的《投标函》、《报价表》、《授权委托书》（法定代表人（负责人）参与投标可不提供）未按要求签章的；

(7) 投标文件未按要求提供资格证明材料以及提供的材料不符合本次招标要求的；

(8) 投标文件中承诺时间、投标有效期或付款方式不能满足文件要求的；

(9) 不满足文件中标明必须满足的条款要求的；

(10) 投标文件关键内容字迹模糊的；

(11) 文件要求投标人作出承诺的内容，投标人没有作出承诺或其承诺未满足文件要求的；

(12) 没有完全响应本文件中规定的实质性要求者；

(13) 提供虚假资料或违反有关法律法规及政策规定者；

(14) 符合文件规定的其它无效投标条款，或因其它情形评委认定为无效投标者；

4. 比较与评价投标文件

(1) 商务评价

评标委员会只对资格性检查和符合性检查合格的投标文件进行商务评价，并依据“评标标准”中的分值进行评估，综合比较和评分。

(2) 技术评价

评标委员会只对资格性检查和符合性检查合格的投标文件进行技术评价，并依据“评标标准”中的分值进行评估，综合比较和评分。

(3) 服务评价

评标委员会只对资格性检查和符合性检查合格的投标文件进行服务评价，并依据“评标标准”中的分值进行评估，综合比较和评分。

(4) 价格评分

评标委员会只对资格性检查和符合性检查合格的投标文件进行价格评分，为了防止恶性竞争导致降低服务质量，基准费率为所有资格性检查和符合性检查合格的投标人总销售费率的算术平均值，其报价为基准费率的得分为满分30分。其他投标人的报价分按照下列公式计算：

$$\begin{aligned} & \text{当投标人所报总销售费率高于评标基准费率} \\ & = 30 - (\text{投标人所报费率} - \text{基准费率}) / \text{基准费率} \times 100\% \times 2 \end{aligned}$$

当投标人所报销售费率低于基准费率

$$=30 - (\text{基准费率} - \text{投标人所报费率}) / \text{基准费率} \times 100\% \times 2$$

(5) 计分办法

1) 评标委员会组长负责对各评委的总分进行复核和汇总，招标代理公司可进行协助；

2) 各投标人的最终得分为所在投标小组得分的算术平均值。

(6) 评分细则

条款内容		编列内容	
分值构成 (100分)		1、投标报价 (30分) 2、商务部分 (35分) 3、技术部分 (35分)	
分值	评审内容	评分细则	
投标 报 价	30分	投标报价	<p>1、满足招标文件规定且在招标控制价以内的有效报价得基本分15分</p> <p>2、竞争分15分按以下标准评审： $F = 15 - (\text{投标人评标价} - \text{评标基准价}) \div \text{评标基准价} \times 100 \times 1$ (评标价 > 基准价时) $F = 15 - (\text{评标基准价} - \text{投标人评标价}) \div \text{评标基准价} \times 100 \times 0.8$ (评标价 ≤ 基准价时)</p> <p>其中：商务标 $F \geq 0$。 评标基准价计算方法：以所有有效最终投标报价的算术平均值作为评标基准价，如有效的最终投标报价大于等于5家时，则去掉最高报价和最低报价后的算术平均值作为评标基准价。 (最终计算结果得分值精确到小数点后二位，第三位四舍五入)</p>
商务 部 分	35分	住宅项目 销售代理 业绩20分	<p>投标人2018年1月1日至今，至少完成过2项本项目所在地区或周边地区(同线或以上城市，指地、县及以上城市)房地产住宅项目销售代理业绩4分，每增加一项加4分，本项最多得20分 (须提供合同或中标通知书或其他相关证明材料复印件加盖公章)</p>
		项目负责 人操盘经 验10分	<p>投标人派驻招标项目的项目经理必须具有房地产行业担任同类职务时间不少于5年的从业资历(单位提供社保证明)，且必须具有住宅项目的成功操盘经验。项目经理每操作过一个同类项目则得5分，最多得超10分。项目操盘经验以相应合同或业主单位出具证明原件计分。 同类项目是指：本项目所在地区或周边地区(同线或以上城市，指县、地级以上城市)房地产住宅项目的营销策划及销售代理业绩</p>
		是否在湖 北省有分	<p>在湖北省设有分支机构的得5分，没有的不得分。 (须提供分支机构营业执照并加盖投标人公章)</p>

		支机构 (5分)	
技术部分	35分	片区竞争楼盘和本项目市场定位及SWOT分析6分	市场调研数据准确、全面；市场把握准确，重点突出，切合实际；有创意、亮点，能充分体现、发挥了项目优势得 4-6分； 市场调研数据基本准确，比较全面；市场把握较准，重点较突出，比较切合项目实际得 2-3 分； 市场调研无数据、不全面；对市场分析把握不准，不切合实际得 0-1 分
		住宅营销推广方案 10分	有项目卖点梳理、营销推广时间、总体均价目标、价格策略、促销策略、现场包装、广告策划思路等内容得 10 分，少一项扣 1.5 分，扣完为止。
		预计房屋在营销推广阶段及各阶段的销售率及销售完成时间10分	承诺在 12个月内销售率完成100%，并制定相应销售及回款计划且切实可行的，得 8-10分。 承诺在 15个月内销售率完成100%，并制定相应销售及回款计划且切实可行的，得 5-7分； 承诺在18个月内销售率完成100%，并制定相应销售及回款计划且切实可行的，得 1-4分；
		综合实力 6分	1、根据投标人成立本项目服务组织及服务团队的实力、专业水平、从业经验进行横向对比，最优的 3分；良好的 2 分；一般的得 1 分。未成立团队或未提供资料不得分。 2、根据投标人办公场所、人员情况、管理制度等进行横向对比最优的 2 分，良好的 1 分；一般的得 0 分。 3、获得市级及以上工商部门颁发的“守合同重信用”企业的 1 分
		增值服务 3分	投标人向招标人每提供一项切实可行的增值服务得 1 分，最多得 3分。没有不得分。

5. 编写评审报告

(1) 评审报告的内容

评审报告应当包括以下主要内容：

- 1) 邀请投标人参加招标活动的具体方式和相关情况；
- 2) 投标文件开启日期和地点；
- 3) 获取文件的投标人名单和评标委员会成员名单；
- 4) 评审情况记录和说明，包括对投标人的资格审查情况、投标人投标文件评审情况、报价情况等；
- 5) 提出的成交候选投标人的排序名单及理由。

(2) 评审报告的签署

评审报告应当由评标委员会全体人员签字确认。评标委员会成员对评审报告有异议的，评标委员会按照少数服从多数的原则推荐成交候选投标人，招标程序继续进行。对评审报告有异议的评标委员会成员，应当在报告上签署不同意见并说明理由，由评标委员会书面记录相关情况。评标委员会成员拒绝在报告上签字又不书面说明其不同意见和理由的，视为同意评审报告。

第六章 投标文件格式

封面：

天域名流二期房屋销售代理项目

投标文件

项目编号： _____

项目名称： _____

投标人名称： _____

法定代表人或授权代表签章： _____

日期： _____年_____月_____日

附件一：投标函

致：黄石市城发置业有限公司

我方已领取（下载）贵方本项目的《文件》以及修正和补充文件，并理解其全部内容和要求且无任何异议。我方完全知悉本项目关于投标人资格要求的所有条件，决定参加本项目投标。

我方郑重声明：参加本项目招标活动前三年内在经营活动中没有重大违法记录；承诺遵守招投标有关法律法规的一切规定；接受本项目《文件》以及修正和补充文件的各项约定和实质性要求；不提供虚假资料谋取中标；不违法转包分包。

我方联系方式如下：

单位全称：

地址：邮编：

电话：传真：_____

电子邮件：

法定代表人（负责人）：

移动电话：

授权代表人：

移动电话：

开 户 银 行：

账号：

投标人（公章）：

法定代表人或负责人或被授权人（签字或盖章）：

年 月 日

附件二：报价表

项目名称：

项目编号：

投标报价（费率）%	服务期	质量标准

注：

设置最高销售佣金提取费率为2.5%，超出此费率报价为无效投标。（实际佣金提取金额=实际销售回款到帐额*中标佣金提取费率 %，）

其他优惠条件：

投标人（公章）：

法定代表人或负责人或被授权人（签字或盖章）：

年 月 日

附件三：授权委托书

兹授权_____同志为我方（投标人名称）_____参加贵单位组织的项目编号为（项目编号）_____的（项目名称）_____招标活动的代理人，全权代表我公司处理在该项目招标活动中的一切事宜。代理期限从 年 月 日起至 年 月 日止。

被授权人无权转让委托权。

授权单位（加盖公章）：

法定代表人（或负责人）（签字或盖章）：

签发日期：年月日

附：

被授权人姓名：性别：

工作部门：职务：

身份证号码：

粘贴被授权人身份证（复印件）

附件五：诚信投标承诺书

单位名称：

法定代表人：

身份证号码：

手机：

固定电话：

为维护市场公平竞争，营造诚实守信的招投标交易环境，我在此慎重作出如下承诺：

- 1、我单位提供的一切材料都是真实、合法、有效的；
- 2、我单位不与招标人、其他投标申请人及招标代理机构串通投标，损害国家利益、社会利益和他人的合法权益；
- 3、我单位不向招标人、评标委员会成员及相关人员行贿，牟取中标；
- 4、我单位不以他人名义投标或者其他弄虚作假的方式参与投标、骗取中标；
- 5、我单位不出借资质，不接受任何形式的挂靠，不扰乱招投标市场秩序；
- 6、我单位不在投标中哄抬价格或恶意压价；
- 7、我单位不在招投标活动中虚假投诉；
- 8、我单位在中标后不转包和非法分包；
- 9、我单位在中标合同履行中不违背合同实质性条款；
- 10、我单位在招投标活动中严格遵守相关法律、法规、规章、规定，诚实守信。

本单位如有违反承诺内容的行为，自愿接受黄石市公共资源交易监督管理局及相关行政监督部门的处罚，自愿放弃投标保证金要求退还的权利。记不良行为记录，并上网公示，并愿意承担因此产生的一切法律责任。

申请人：（公章）

法定代表人签字：（签字）

年 月 日