附件1

**项目开发服务及房源销售代理合同**

项目名称：河池市金城江区老地委大院棚户区改造及旧房改建配套基础设施提升工程项目开发服务及房源销售代理

项目地点：河池市金城江区

合同编号：

甲方： （以下简称“甲方”）

乙方： （以下简称“乙方”）

根据《中华人民共和国民法典（合同编）》及有关法律、法规，遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，甲、乙双方经过充分的协商，就河池市金城江区老地委大院棚户区改造及旧房改建配套基础设施提升工程项目开发服务及房源销售代理（以下简称项目）的项目开发服务及房源销售代理服务达成一致意见。现甲、乙双方的服务内容及各方权利义务等相关条款进行具体约定，特订立本合同。

## 第一条 项目概况和服务内容

一、项目概况

（一）项目地址：项目位于 河池市金城江区；

（二）项目建设主要内容：

新建项目总用地面积38738平方米，折合58.1亩，容积率3.1，总建筑面积145381.42平方米。主要建设内容包括：新建住宅共656套（其中还建211套、可出售445套）、底层商业、地下室、园林绿化工程、给排水工程、电气工程、小区道路白改黑与场地硬化、停车位以及旧住宅楼外立面改造工程（不含加装电梯）等内容，项目估算投资40817.32万元。

二、乙方提供以下服务内容

（一）项目及产品定位建议

1.协助制定项目融资方案、资金筹集计划和投资计划等。

2.市场调研。主要内容包括河池市区房地产市场的分析、区域房地产项目竞争性分析、住宅及商铺市场情况、潜在客户市场调查分析。根据市场调研、数据调查，提供本项目定位建议；产品需求调查，制定产品布局，需求产品和增收产品配量建议。

3.合理化建议户型、面积使用空间尺寸。

4.按项目定位，策划项目配套产品以及增值保值因素。

（二）提出工程成本控制建议

1.设计源头控制。负责对项目设计提出优化建议，包括方案设计、初步设计、施工图设计、施工预算、施工图审查等环节。

2.基础选型。针对项目地质条件，从国家强制性规定、相关施工技术规范与标准等方面，以及从项目的经济性与实用性角度提出项目地基的开挖方式、支护方式以及基础选型的合理化建议，力争将项目成本控制在合理区间内。

3.造价把关。负责对各分部分项工程的造价进行严格把关，制定出相关的造价控制目标、采取的主要措施，特别是基坑工程、地基与基础工程、主体工程、装饰装修工程等，在充分满足国家相关技术规范的前提下，采取降本增效措施，科学、精准、合理地控制钢筋和混凝土含量，不断优化设计方案，力争使项目平均造价控制在合理区间。

4.增项工程量处理。在项目施工过程中，负责对项目出现的设计变更、工程量增加、隐蔽工程处置等内容的审查把关，并提出合理性建议，以及采取的应对措施。

5.工期要求把控。协助制定项目工期倒排计划，制定工期目标，以及施工队伍管控，有序指导组织施工作业，力争使项目如期交付使用。

**（三）销售组织**

**1.前期介入。**先行了解项目基本情况，包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证、预售许可证等与项目相关证件的复印件（预售许可证以河池市房产局核发时间为准），并对楼盘配套及房源户型进行分析研究。

**2.提前宣传包装，开盘前半年入市。**制定全程营销代理推广计划，提前制定销售计划，以做好开盘前入市工作。

**3.布局项目销售周期。**根据制定的全程营销代理推广计划，编制销售周期表。

4.项目的SWOT分析、项目产品定位、购买群体定位、项目定价定位与定价范围建议并制作一户一价表。

**5.保障回款。**维护好买受人关系，配合客户顺利办理购房相关手续，进一步加快销售进度，以确保资金回笼。

**6.相关税费管控。**配合并提出合理相关税费的建议，避免税务风险。

**7.建立销售队伍，依合同授权范围执行销售行为。**组建营销策划及销售团队开展销售工作，并指定有项目营销企划、管理专长和经验的资深营销总监及销售工作人员，并统筹项目的营销企划与销售执行作业。

**8.销售许可证办理相关一切事宜。**配合收集项目资料，提交相关部门，办理销售许可证手续，以确保房源销售的合法合规。

**9.制定销控计划。**根据房源情况，制定销售进度表、销售计划及推售策略等内容，以确保房源销售工作的顺利开展。

**10.制定销售文件及管理文件。**根据销控计划、目标销售量情况、人员的素质水平及销售组织架构等内容制定销售文件及管理文件。

11.制定销售执行的内部协调程序。制定销售业务内部控制制度流程、销售流程管理及协作规则。以确保规范销售流程，提升销售端沟通及支持效率，更好的促进销售的沟通与协作。

**12.客户资源库的建立。**建立客户资源数据库，方便查询和管理。定期更新客户资源，以便及时发现新的客户资源，提高客户资源的质量。

**13.售后服务机制的建立。**整理客户资料、建立客户档案。做好合同的收发、记录、审核及客户收房前的准备工作等相关售后服务工作。及时为客户提供服务，建立完善的客户服务机制，为客户带来更多的便利和保障。

**14.定期报送各项统计报表。**及时反馈销售工作信息，按周、按月提交销售周报及月报。

15.销售合同备案。做好客户商品房买卖合同的网签备案工作。

**16.与物业管理公司对接完成新房交付。**配合核实客户房款到账情况，在客户收到交房通知书后，协助客户前往物业管理公司办理收房相关手续。

17.后期配合办理所售房屋产权证。配合开展项目不动产首次登记工作，并办理已售出房屋不动产转移登记相关手续。

18.负责开展就地回迁户安置户选房及其办理产权等手续。

**（四）组建销售队伍**

1.组织专业策划、销售专案团队，项目经理、策划经理、财务、出纳、销售人员若干、保洁人员若干名。人员数量根据项目实际要求委派。

（1）项目经理负责整体项目统筹，对接甲方领导。(项目负责人必须在岗，如有特殊情况需离岗，需经甲方派驻负责人同意)。

（2）策划经理负责整体项目营销策略以及推广端具体执行。

（3）销售人员负责日常客户接待、跟踪直至成交以及售后相关手续的管理。

（4）财务、出纳负责项目的财务收支、日常账目记录。

（5）保洁人员日常售楼部的卫生清洁工作，投标人根据履约情况自行安排。

**（五）项目销售价格**

乙方以甲方提供的一房一价表开展房源销售工作。（每套房源的销售单价不能低于甲方提供的售价）。

**（六）销售确认**

1.客户正式签订《商品房买卖合同》并完成合同全部义务为准。

（1）一次性付款的购房客户：客户交纳全款后，则视为销售完成；

（2）银行按揭贷款（公积金贷款）的购房客户：客户签订正式《商品房买卖合同》及完成贷款放贷，则视为销售完成。

2.房源销控由甲方统一管理。

3.购房客户定房标准按支付定金转入甲方指定账户的先后时间确定该套房屋的买受人，在其之后转入定金的购房客户，将可按程序办理退定金手续；乙方确保在营销房屋时已向客户释明该按汇款先后顺序确定房屋买受人的原则、退还定金不适用双倍返还的定金罚则。

**（七）售后服务**

1.负责客户定金及首付款的催缴、后期款的催收以及负责向客户收集银行按揭所需资料至通过银行审核。

2.负责收集客户资料、办理并负责商品房买卖合同的备案和银行按揭贷款的收件工作，并把该相关资料与甲方办理好档案交接的工作。

3.银行放款进度的催促，协调客户与银行的办理手续，使得最快的时间内达到放款。

4.后期配合不动产证的办理。

**第二条 合作期限**

合同期限：自合同签订之日起至项目销售完成。

**第三条 工作考评**

乙方在提供工程成本控制服务的内容和建议应符合国家法律、技术标准、现行规范的强制性规定。乙方要积极配合甲方开展项目前期工作、工程现场管理。甲方按月度对乙方工作开展情况进行考评，并以考评成果作为是否中止双方合同的重要依据之一。具体如下：

**（一）考评内容**

自正式签订合同起，甲方每月组织相关人员依据考评内容秉持客观、公正的态度对乙方进行全面考评，考评内容包括但不限于：服务态度、人员配置、专业水平、工作效率和服务成果等。

（二）等级评定

甲方根据每月考评内容将乙方当月评定为优秀、良好或不及格等级，并以书面形式将当月考评等级送达乙方签收。

（三）考评成果运用

1.乙方在合作期限内1次被评定为不及格，则甲方给予乙方警告。

2.乙方在合作期限内2次被评定为不及格，则甲方给予乙方严重警告，并要求其限期整改。

3.乙方在合作期限内3次被评定为不及格，则甲方有权解除与乙方合同。

4.与乙方解除合同后，甲方不承担项目开发咨询服务费，且不再给予乙方后期房源销售代理权。

## 第四条 双方责任及义务

## **一、甲方责任**

1.在本合同签定三日内配合乙方了解甲方企业概况、项目目标决策、项目计划等方面的情况，作为乙方从事项目营销企划与咨询作业的背景材料。

2.审定及批准乙方提交的市场调研、设计优化、成本控制、房产销售等项目开发方案。

3.向乙方提供项目基础信息、图纸资料、销售面积标准等相关资料。

4.按约定向乙方支付佣金。

**二、乙方责任**

1.按照合同规定进行市场调研、设计优化、成本控制、房产销售等项目开发服务。

2.如实向买受人介绍所代理销售商品房的有关情况，不得超出甲方认可的宣传范围进行宣传。

3.乙方应向甲方提交富有创意的、能有效执行和实施的营销企划书面方案，并在执行过程中向甲方提供及时全面的与营销相关的咨询服务，未经甲方许可乙方不得展开进一步工作，否则视为乙方违约；

4.对甲方提出的营销策略予以修改及建议在指定日期内给予及时反馈并提出调整意见；

5.编制项目的各类销售文件，提交甲方审定后执行；

6.负责项目销售现场（自建房售楼部）的日常管理工作及营销推广，费用由乙方出资，并完成对购房客户的接待、追踪、成交等合同签订的工作。

7.按周、按月提交销售周报及月报；

8.完成各类销售合同的填写 ，经甲方审核后，完成销售合同与客户的签订、销售合同的网签备案、预告登记及银行按揭（公积金贷款）等相关手续；

9.销售人员及管理人员的工资、提成、奖金、福利以及乙方日常办公用品等费用由乙方承担；

10.项目营销推广费由乙方出资，按照计划负责支付（指用于房屋介绍、宣传、促销等全部费用），包括：

（1）在项目营销各阶段与广告发布公司、制作公司、装修公司及媒体等签订合约，承担有关策划、宣传推广、各类广告发布等费用；

（2）户外广告牌、工地围墙广告喷绘的制作费，巡展展位费（高端场所巡展）、促销及客户联谊活动费用（含奖品部分）、报纸、杂志、网络、DM直投等媒体广告投放发布费用；

（3）承担所有根据甲乙双方共同确定的方案建议上的相关模型及销售物料制作的费用（包含展板、巡视图、楼书、折页、单张、户型手册、售楼处及样板房所需销售物料、巡展所需物料制作费）。

11.甲方提供的企业及项目资料、项目营销中的各方面情况承担保密责任，在未经甲方许可的前提下不得对外披露；

12.乙方聘请的员工发生安全事故的，相关责任及赔偿由乙方自负，甲方不承担任何责任；

13.乙方在推广过程中，应尊重知识产权，不得在推广过程中发生侵权行为，如有发生视为乙方违约，相关责任由乙方负责，甲方不承担任何责任；

14.合同终止时，向甲方移交原甲方提供的项目资料、与销售房屋有关的一切合同及文书、销售涉及的设备设施和办公用品等物料。

15.乙方不可代收涉及房屋销售部分相关的款项，若甲方同意乙方代收的，乙方不可挪作他用。

16.在销售过程中，乙方不得以甲方名义向购房客户收取除房款外的其他费用（如团购费、服务费等）。

**第五条 销售合同的签订**

一、乙方有义务对客户的征信及消费能力进行合理评估，项目的各类销售合同（包括认购书、销售合同）由乙方指导购房客户签订；乙方在销售过程中，按本合同规定及双方其它方式确定的价格及合同条款填写销售合同，交由甲方指定授权的专人审定；

二、乙方在执行销售过程中，如乙方责任与客户之间的纠纷，由乙方负责解决，由此产生的费用及法律责任亦由乙方负责；

三、经甲方签字盖章的销售合同视为甲方对销售合同条款的全部认可，如在销售执行过程中发生甲方与客户之间在销售合同范围内的纠纷，乙方不承担责任，但由于乙方不遵照本合同约定的标准填写各类销售合同的，无论甲方是否在相关合同上盖章均不视为同意乙方行为，同时，产生风险责任或纠纷的，甲方有权追究乙方的过错责任并要求乙方赔偿损失。

## 第六条 佣金及结算支付

**一、佣金的确认方式。**

甲方根据乙方代理期内实际的销售情况，以乙方售出单位累计合同总金额为基数, 以中标代理费率为系数计算代理费并按月度向乙方支付已完成量的80%佣金报酬，中标代理费率为：\_\_\_\_\_\_\_\_。待服务期满，销售房源达70%（含70%以上），经甲方审核同意后支付剩余佣金报酬。如未能完成招标所涉房源的70%以上的代理服务，按每少销售10%（以销售房70%作为基数）扣除销售佣金总额的5%。

**二、结算支付**

（一）代理佣金结算日期为每月的最后一天（如遇节假日则结算日期顺延至收假后第一个工作日），乙方须根据已成交房源向甲方详细列出结算帐目，详列甲方应支付代理佣金。甲方收到乙方结算帐目后于3个工作日内对账完毕，并在对账完毕后10个工作日内向乙方支付代理佣金。

（二）若已确认成功销售的房源发生签约后客户退房的，则甲方不支付该房源佣金；如甲方已支付相应佣金的，乙方应予返还，甲方有权从应付未付佣金中直接予以扣除。

（三）双方各自按国家规定承担作为纳税义务人应缴纳的税费。

（四）付款方式：银行转账。

乙方指定账户信息如下：

1.账户名：

2.账号：

3.开户行：

（五）甲方支付款项前，乙方应按照甲方要求提供请款函及有效的等额增值税专用发票，否则甲方有权拒绝支付相应费用而不被视为违约，亦无须承担任何违约责任。

**三、关于溢价**

在甲方同意的前提下，乙方可做超出基价销售，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五分成，未经允许的销售，乙方不参与分成。

## 四、关于客户退定

如若在项目销售过程中发生除“第六条第二项第二点”客户退房的，甲方收取的定金不予退还，产生的一切法律责任由乙方自行负责。

## 第七条 违约责任

一、乙方未遵照合同任何一项约定履约的，视为乙方违约，甲方有权解除合同并要求乙方支付本合同总代理费用金额30%的违约金。同时，因甲方维权所产生的包括但不限于诉讼费、律师费、保全费（保全产生的保险费）、评估费等一切维权费用均由乙方承担。

**二、**甲方未按时向乙方支付佣金的，每逾期一日，甲方应支付乙方应付佣金万分之一的违约金，超过15日未完成支付的，视为甲方根本性违约，乙方有权解除本合同。

**第八条 争议解决**

对于履行本协议有争议的，双方应协商解决，协商不成，任一方可向项目所在地法院提起诉讼。

## 第九条 **合同生效及其他**

## 1.本合同一式四份，经双方签字盖章后生效，双方各执两份；

2.本合同未尽事项，由甲乙双方按国家相关规定协商后签订补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。

3.本合同自双方签字盖章之日起生效。

--------------------以下无正文-------------------------

|  |  |
| --- | --- |
| 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) |
| 或委托代理人:  (签字或盖章) | 或委托代理人:  (签字或盖章) |
| 经 办 人： | 经 办 人： |
| 联系电话： | 联系电话： |
| 地 址：**河池市金城江区金碧路25号** | 地 址： |
| 邮政编码：**547000** | 邮政编码： 547000 |
| 开户名称： | 开户名称： |
| 开户银行： | 开户银行： |
| 账 号： | 账 号： |
| 签订日期： 年 月 日 | |

附件2

# 投标文件编制格式

# **投 标 函**

致： (招标单位)

根据贵方的 （项目名称），（项目编号： ）项目采购的要求，我方授权代表 （姓名和职务）经正式授权并代表 （供应商名称） 提交响应文件正本 份、副本 份。

在此，授权代表宣布同意如下：

1．我单位已详细审查该项目全部采购内容及要求，已经了解我方对于采购文件、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．在磋商之前已经分析，完全理解并接受采购文件的各项规定和要求，对文件的合理性、合法性不再有异议。

3．如成交，我单位将按“采购文件”及法律、法规的规定履行合同责任和义务。

5．同意按照贵方要求提供与本项目有关的一切数据或资料。

6. 与本次采购有关的一切正式往来信函请寄：

供应商： （单位名称并盖公章）

地址： 邮编：

电话： 传真：

法定代表人或委托代理人： （签字）

日期： 年 月 日

# **报 价 表**

**投标单位名称（公章）**：

# 项目名称：河池市金城江区老地委大院棚户区改造及旧房改建配套基础设施提升工程项目开发服务及房源销售代理

**项目编号：**HCCT202320819号

**报价费率：**

日期：

注：有效报价：0<报价费率<1.8%为有效报价

# **法定代表人身份证明**

法定代表人身份证明

供 应 商：

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：

身份证号码：

系 （供应商名称）的法定代表人。

特此证明。

附：法定代表人有效的身份证正反面复印件，并加盖公章。

供应商： （单位名称并盖公章）

日期： 年 月 日

**4、法定代表人授权委托书**

法定代表人授权委托书

致： （采购单位）

我 （姓名）系 （供应商名称）的法定代表人，现授权委托本单位在职职工 （姓名）以我方的名义参加 （项目名称） （项目编号： ）项目的采购活动，并代表我方全权办理针对上述项目的响应文件签署、响应文件提交、签订合同和处理一切有关事宜等。

我方对被授权人的签名事项负全部责任。

授权委托期限： 年 月 日至 年 月 日。被授权人在授权书有效期内签署的所有文件均有效。

被授权人无转委托权，特此委托。

附：被授权人有效的身份证正反面复印件，并加盖公章。

供应商： （单位名称并盖公章）

法定代表人（签字或签章）：

法定代表人身份证号码：

委托代理人（签字）：

委托代理人身份证号码：

日期： 年 月 日

1. **企业营业执照复印件**
2. **项目机构配备配备人员证明材料（如社保、劳动合同、证书等）**

**项目实施人员一览表**

采购项目编号:

采购项目名称:

　　分标（有分标时填写）

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 姓名 | 性别 | 年龄 | 专业技术资格 | 本项目拟任职位 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

注：1、在填写时，如本表格不适合供应商的实际情况，可根据本表格式自行制表填写。

2、磋商响应文件中提供的本项目专业技术人员的技术资格证书，以上人员必须提供相应证明材料复印件并加盖单位公章。

**6、参加采购活动前三年内在经营活动中没有重大违法记录的书面声明**

**参加采购活动前三年内在经营活动中**

**没有重大违法记录的书面声明**

致：\_\_\_\_\_\_\_\_(采购单位)

我单位参加贵公司组织的 （项目名称） （项目编号： ）采购活动。我单位在此郑重声明，我单位参加本项目的采购活动前三年内在经营活动中没有重大违法记录（重大违法记录是指供应商因违法经营受到刑事处罚或者责令停产停业、吊销许可证或者执照、较大数额罚款等行政处罚），未被列入失信被执行人、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，完全符合具有独立承担民事责任的能力、具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度、具有履行合同所必需的设备和专业技术能力、有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录规定的供应商资格条件，我方对此声明负全部法律责任。

特此承诺。

供应商： （单位名称并盖公章）

法定代表人或委托代理人： （签字）

日期： 年 月 日

**7、服务承诺书、实施方案，业绩证明材料（格式自拟）**