

德江县盛世佳园建设项目余量房源销售盘活代理采购项目 目（二次） 采购需求公示

1、项目名称:德江县盛世佳园建设项目余量房源销售盘活代理采购项目（二次）

2、项目编号:QYZX2022-GZ-招标 D013

3、公示期限（不少于2个工作日）:2022年9月7日至2022年9月8日

4、采购预算:销售佣金按总售房款的3%提取

5、最高限价:销售佣金按总售房款的3%提取

6、采购预算确定依据:德江县人民政府办公室出的拦标价批复

7、采购单位名称:德江县惠民振德房地产开发有限责任公司

项目联系人:杨通飞

联系电话:18722959471

8、采购代理机构全称:黔源工程咨询有限公司

项目联系人:李青华

联系电话:18285672274

9、任何单位和个人对本项目文件采购需求公示有异议的,可在公示期限内,反馈意见给代理机构。

附件:

黔源工程咨询有限公司

2022年9月06日

采购需求公示附件

一、投标供应商资格要求

1、一般资格要求：

①具有独立承担民事责任的能力：提供合格有效的营业执照。

②具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度：2020 年度财务审计报告或 2021 年度财务审计报告（新成立公司根据自身情况提供最近 1 期财务报表或银行资信证明）。

③具有履行合同所必须的设备和专业技术能力：提供具备履行合同所必需的设备和专业技术能力的证明材料；

④具有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录：提供近期纳税和社会保障资金缴费证明材料（新成立公司根据自身情况提供）；

⑤参加本次采购活动前三年内，在经营活动中没有违法违规记录：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。

⑥提供在“信用中国”网站、中国政府采购网等渠道查询中未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中，如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中的供应商取消其投标资格，并承担由此造成的一切法律责任及后果。（查询时间为开标前至采购公告发出之后的任意一天）。

⑦ 本项目不接受联合体投标。

2、特殊资格要求：无

二、采购方式：公开招标

三、采购要求

（一）采购人委托中标方提供全过程策划和销售代理服务，负责本项目整体销售中的以下工作：

1、策划及推广

（1）分阶段、分主题为采购人提供相应的策划、销售等实际操作报告（包括市场分析、客

户定位、主题提炼、活动组织、媒体整合、营销手段、促销方案等等），并对报告的内容予以解释。

(2) 根据媒体整合计划，配合采购人和广告制作单位，协助制定项目推广费用预算。

(3) 整体广告计划

(4) 设计、制订推广方式和设计各阶段广告及宣传品

(5) 根据推广计划，配合采购人进行各种活动、事件、展会的具体组织实施。

(6) 指派专业人员担任相应的策划、销售管理人员，并对销售人员进行培训。

(7) 负责进行策划和销售现场管理，管理好移交给受托方使用各类销售物料。确保良好的销售环境和物业形象。

2、定期报送各项统计报告

(1) 定期向采购人提交书面工作进展报告。特别是进入时机销售环节后，要每周、每月向采购人提供相应销售报表和市场分析报告，供采购人掌握情况和做出决策。

(2) 定期进行市场调查，随时分析市场动态，根据销售情况和市场时机情况调整和修正推广策略和销售计划，并提交采购人确认。

3、对售楼处、展示中心的设计、装修及布置方案确定和销售物料的准备以及对模型制作提供参考意见并配合工作。

4、配合采购人做好有关法律文件制备工作、取得合法证件；协助配合商品房买卖合同的正式签定及银行按揭的手续办理。

5、根据采购人要求，按计划完成销售量，确保资金及时回笼；并对销售工作进行控制。

6、协助采购人完成销售合同签定前有关认购书的签定和客户交付定金工作。

7、合同到期前 30 日内，做好清盘和工作交接的准备工作。

(二) 投标单位的要求

中标后必须在德江县设立销售代理公司或分支机构，以确保对该项目的履行及提供优质的营销策划及销售代理服务。

注：销售大厅装修、车辆及设备购置由采购方提供。

四、其他要求

其他要求

(一) 考核方式及要求

1、销售代理服务：代理佣金（基本）+代理绩效考核（任务量），代理佣金（基本）做到项目销售保持稳步推进，任务量考核做到严格以业主方收入业绩为标准。

2、考核结果与销售团队收入挂钩。

3、考核要求。本次考核只针对绩效部分进行考核，基础代理佣金以中标报价为准（方案为3%）。本次代理绩效总体控制在总销售金额的2%以内，具体销售业绩按如下方式结算：

序号	季度完成任务比例	代理绩效结算标准	备注
1	101-105%	1.00%	
2	105-110%	1.20%	
3	110-115%	1.50%	
4	115-120%	1.80%	
5	120%以上	2.00%	

（二）考核期限及任务

1、考核期限。自振德房开公司完成房源的手续办理（预售许可+贷款按揭），书面通知销售团队全面开始收款工作之日起，考核实行季度考核，考核期限为8个季度（根据当地市场整体销售情况，可作动态调整）。

2、季度任务量。根据项目实际情况，季度任务量为132套（季度任务套数随总房源套数变动）。（注：若剩余房源不足季度任务量，不再纳入考核，该代理佣金以招标中标报价为准，代理绩效按照1%进行结算，小户型按2套作为1套考核或按半套考核）。

（三）考核标准、结算标准及代理费结算构成

1、考核标准：振德房开公司收到首付款后，办理完商品房抵押证作为考核标准。

2、结算标准：振德房开公司实际收到全部房款套数或已经办理商品房抵押证套数并放款（若遇政策等客观因素影响不能及时放款，以客户交完首付款和办理完商品房抵押证作为结算标准，可以进行结算，但销售团队要配合振德房开公司完成后期放款和档案完善）为依据，按完成任务比例进行结算。若因客户自身原因，且无正当理由需要退房，振德房开公司按照客户签定的定金协议，不予退还客户定金，并将客户缴纳定金的25%支付给销售团队作为单套补偿费用，由公司在商品房销售完毕后统一结算给销售团队，但该项补偿费用与本方案的总代理费无关。若非客户原因，导致购房未办理成功，由客户申请后并退还所缴纳的房款。

3、销售代理费结算构成：本次考核根据季度完成任务比例结算，代理费=代理佣金结算标准*房款+代理绩效标准*每套房款。季度考核结束后，销售团队进行书面提交代理费结算申

请书及明细表，由振德房开公司对任务量审核通过后，按照标准结算代理费，若代理销售公司未到季度考核期限，需提前结算已完成放款的代理费，只能按照代理佣金标准结算代理费，到季度考核后核算套数，确定代理绩效标准后书面申请结算。

(四) 服务时间：24 个月（720 日历天）

(五) 项目服务地点：由业主方指定地点

(六) 销售价：不能低于采购方提供的指导价。

五、履约保证金

由采购人与中标方自行协商

注：具体事项由中标方和业主方所签订合同为准。

六、评审办法

本项目采用综合评分法

序号	评分因素及权重	分值	评分标准	说明
1	报价 20%	20分	即满足招标文件要求且投标价格最低的投标报价为评标基准价，其价格分为满分。其他供应商的价格分统一按照下列公式计算： 投标报价得分 = (评标基准价 / 投标报价) × 20% × 100。	
2	技术部分 60%	项目策划 (30分)	抓住项目的本质和核心，创意新颖独特，提出独到的方案，评标委员会以采购人代表对实施方案与项目实际情况吻合程度的认定为依据评分：优：30-15分 良：15-5分 差：5-0 分	
		营销方案 (30分)	保障措施，科学性强，各项方案，各个步骤符合科学原理，遵循科学规律，评标委员会以采购人代表对实施方案与项目实际情况吻合程度的认定为依据评分：优：30-15分 良：15-5分 差：5-0 分	
3		业绩 (9分)	投标供应商具有近 三 年（2018年-2021年）销售代理房地产业绩，并提供销售代理合同，每提供一项业绩得3分，最高得9分。 (以销售代理合同复印件为证明材料，复印件加盖投标供应商公章。)	

商务部分 20%	供应商在行业内的服务经验 (3分)	服务经验：0-5 年得 1 分，5-10年得 2分，10年以上得3 分。 (以投标供应商自行提供的承诺函为证明材料。)	
	销售团队人员配置 (8分)	1、项目实施过程中，配置销售团队并持有上岗证的不低于5人得3分。 2、项目实施过程中，配置销售团队并持有上岗证的不低于10人得5分 3、项目实施过程中，配置销售团队并持有上岗证的不低于15人得8分 (以投标供应商提供劳务合同为证明材料。)	