**竞选办法**

**一、评审办法：**综合评估法。评审委员会对满足招选文件实质性要求的投标文件，按招标文件规定的评分标准进行打分，并按得分由高到低顺序推荐中标候选人。

**二、分值取值表：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 序号 | 项 目 | 具体分值 |
| 1 | 商务条件部分（K1） | 40  |
| 2 | 技术部分（K2） | 39 |
| 3 | 合作方信誉部分（K3） |  21 |
| 合计 | 100 |

1. **具体评分细则：**

（1）商务条件部分（K1）

以下评审项目竞选人不可选择性接受，如竞选人不认可一项或多项评审项目，则商务条件部分（K1）得分为0。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 评审项目 | 分值 | 评分标准 |
|
| 1 | 企业认可可售产品及实收销售价格 | 20  | 1.竞选人同意并认可20#栋按照毛坯实收均价8000元/㎡针对会展壹中心项目住宅产品进行风险代理销售。2.竞选人同意并认可按照招选人提供的其他楼栋住宅销售房源及价格进行代理销售。 |
| 2 | 企业认可风险（销售）代理佣金点数 |  10 | 1.佣金点数以成交套数（R）实际情况进行梯度设置：R＜30为5%30≤R＜50为6%50≤R＜80为6.5%80≤R为7%；如完成80套（含）以上销售任务，则前序全部销售房源佣金按7%点数计算（通跳）2.竞选人认可换房客户招选人不予以支付佣金 |
| 3 | 企业认可招选人提供的销售政策支持及相关制度及规定 |  10 | 1.竞选人认可招选人提供的会展壹中心项目50个5年期车位使用权作为销售刺激支持政策。2.竞选人认可并遵守招选人于双方签署的相关合同中明确约定招选人设置的销售制度及相关管理办法3.竞选人认可上岗人员需通过招选人考核。4.竞选人认可上岗人员接待过程中需全程录音。5.竞选人认可并无条件承担其合同有效期内全部的相关风险。 |
| 合计 | 40 |

（2） 技术部分（K2）

技术标制作要求：应选人根据项目信息，制定销售方案，拟定相关举措促进达成销售目标。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 评审项目 | 分值 | 评分标准 |
|
| 1 | 促进项目销售方法、措施和制度 | 10 | 方法及措施清晰、可行、管理制度明确；评价为优计 10分，良好为 8-9 分，一般为 6-7分。无不得分。 |
| 2 | 销售渠道落实方式及资源 | 10 | 合理有效地落实销售渠道，推介资源丰富可行，评价为优计 10分，良好为 8-9 分，一般为6-7分。无不得分 |
| 3 | 合理化建议 | 10 | 合理化建议针对重点难点，具有采用价值；评价为优计 10分，良好为 8-9 分，一般为6-7分。无不得分。 |
| 4 | 方案满足商务条件程度及内容构成 | 9 | 方案执行层面满足上述K1部分商务条件要求方案内容构成包含不限于，项目现状及重难点分析、市场分析、核心营销策略、详细执行步骤等评价为优计 10分，良好为 8-9 分，一般为6-7分。无不得分 |
| 合计 | 39 |

（3）合作方信誉部分（K3）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 评审项目 | 分值 | 评分标准 |
|
| 1 | 企业类似业绩 | 21 | 竞选人近一年内，在长沙市行政范围内（包含长沙县，望城，浏阳，宁乡）以竞选人名义承担过商品房（包括住宅、商铺、公寓，下同）风险（销售）代理服务或渠道整合服务业绩，每个计 7 分，最多计21分。类似业绩证明资料须同时提供商品房风险（销售）代理服务合同或渠道整合服务合同，类似业绩有效时间为近一年（以投标截止时间前365日历天内为有效，以合同中甲方签字时间计算）。 |
| 合计 | 21 |

主要合同条款：

附件：

主要合同条款：

甲方为\_城发恒伟会展壹中心\_\_项目（以下简称“项目”）之开发商，现委托乙方为该物业之外围销售代理公司，经双方协商，达成如下合同，共同遵守：

**一、 代理物业情况**

1、代理物业名称：\_\_城发恒伟会展壹中心\_项目

2、代理物业地址：位于 \_劳动路和高塘坪路交汇处\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_

3、代理物业类型：\_\_\_\_住宅 \_

4、代理物业范围：\_\_\_\_\_城发恒伟会展壹中心20栋 \_

代理物业的销售面积（及车位位置）以甲方最终书面确认为准。甲方将以书面形式提供给乙方，以保证销售计划的顺利实施。

**二、 代理期限**

代理期限： 自 2023 年 月 日至 2023 年 12 月 31 日止，甲方有权以书面方式通知乙方提前终止上述代理期限。代理期限届满前，如甲乙双方协商一致，可签订书面续期协议。

**三、乙方代理权限**

1、乙方为会展壹中心20栋房源的独家代理，甲方无权自行或者委托其他代理机构销售本合同约定范围内代理物业。

2、乙方负责按照甲方要求进行项目宣传推介，带客户到访，协助客户签署《认购协议书》、《湖南省新建商品房买卖合同》及相关补充协议（以下统称为“买卖合同”），协助客户办理按揭贷款等购房过程中的所有相关事宜。

客户需缴纳的全部费用（包括但不限于购房款、税费、代收手续费）均由甲方收取，购房款汇入甲方指定账号，并由甲方办理相关财务手续。甲方全权负责总销控（包括特殊折扣之批示、更名、换退房、延期付款等特殊情况）。具体销售代理流程以甲方制定的相关制度为准，乙方保证无条件严格执行。

乙方所介绍客户应亲自到本项目销售现场进行登记确认，如乙方所介绍客户与本项目售楼处来电、来访客户记录及其他渠道客户记录发生冲突，甲方根据本合同约定的客户确认规则（详见附件）进行判定，最终以甲方确认为准。

**四、销售代理费的标准及结算支付**

**（一）销售代理费（下简称“销售佣金”、“佣金”）的标准**

**1、非特价房（即按案场正常价格房源）销售代理费的标准**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售代理房源楼栋 | 成交房源套数（R） | 对应佣金 | 备注 |
| 20# | R＜30 | 成交总价\*5% | 如完成上一档房源成交任务，则前档全部成交房源的佣金执行通跳，例如成交房源80套，则全部房源均按成交总价的7%计提佣金 |
| 30≤R＜50 | 成交总价\*6% |
| 50≤R＜80 | 成交总价\*6.5% |
| R≥80 | 成交总价\*7% |

乙方客户经甲方同意后更名、换房的，作为乙方成交业绩，但不重复计算成交房源套数。

2、代理期间项目原已成交客户如换房至会展壹中心20#的，则该房源不计入成交房源套数及业绩，不予再行计算佣金。

3、上述销售代理费系乙方提供本合同项下销售代理服务的全部对价，包括但不限于交通费、保险费、人工费、税费、利润等全部费用，乙方不得要求甲方再支付任何其他费用。

4、本合同项下的合同价款及各种性质的价外费用（包括但不限于违约金、赔偿金、代收款项、代垫款项），均已包含增值税（税率\_\_\_\_%）。前述价款及费用最终核算应根据法规政策规定的适用税种及/或税率变化即时更新调整，调整公式为：调整后的含税合同价款及价外费用=原不含税的合同价款及价外费用\*（1+调整后适用税率）；对应的支付金额也随之更新调整。

**（二）销售代理费的结算与支付**

1、乙方在每月5号前向甲方提交书面结算申请，双方根据乙方实际销售业绩按照本合同约定的销售代理费标准在5个工作日内完成对账，双方确认无误的，甲方在双方结算完成后10个工作日内支付当期应付销售代理费。

2、甲方根据乙方客户的付款方式和到账情况，在双方办理完当期结算后按比例支付当期销售代理费，具体支付条件及比例如下：

A：一次性付款客户的销售代理费：客户与甲方签订生效的《湖南省新建商品房买卖合同》并付清全部购房款的，甲方支付该套物业结算代理费的100% 。

B：按揭贷款或分期付款客户的销售代理费：客户与甲方签订生效的《湖南省新建商品房买卖合同》并付清首付款，甲方按照首付款所占物业成交总价的比例的 %支付该套物业结算代理费（即，当期应付该套物业销售代理费=该套物业总销售代理费\* %\*首付款/物业成交总价），该套物业剩余部分销售代理费待客户付清尾款后一次性支付。

3、甲方向乙方支付代理费前，乙方须提供符合甲方当地税务机关要求的合法有效的等额增值税专用发票。

4、若客户发生退房或退车位，销售代理费未发放的，则不再发放，若乙方已计取该套物业销售代理费的，甲方在下期应付款项中直接扣除全额销售代理费，不足抵扣的，乙方应在5日内返还。如因该客户退房或退车位导致乙方成交业绩不符合调档销售代理费结算条件，其他物业已计取对应销售代理费的，相应费用按上述约定进行抵扣和返还。

5、本合同到期前登记确认的客户，在合同到期后 天内成交的，可按本合同约定的标准计取基础销售代理费，但不参与业绩奖励，不计取奖励销售代理费。

6、乙方收款帐户：

帐号:

开户行:

**五、甲方权利与义务**

1、甲方保证依法办理相关的许可手续，确保本项目的开发、建设和销售的合法性。

2、甲方负责向乙方提供可销售房源信息及更新情况。

3、甲方有权制订各项销售管理制度、要求等（含不时的变更），乙方应遵照执行。

4、甲方有权对该物业进行整体策划和推广，并不时调整销售房源、销售价格、销售优惠政策等销售方案。

5、甲方与购房客户签署《认购协议书》和《湖南省新建商品房买卖合同》等所有购房法律文件并收取所有款项（包括但不限于房款、各项税费等）。

6、甲方应按本合同约定向乙方支付销售代理费。

7、甲方提供50个赠送5年期车位使用权的名额，不锁定车位号，车位管理费由受赠业主自担。

**六、乙方权利与义务：**

1、销售代理合作拟采用内场+外场资源整合销售代理模式。乙方应发挥自身优势，利用乙方所有的销售网络和客户资源等可用资源推介该物业，乙方自行负责推广及相关费用。

2、代理期限内，甲方可免费利用乙方之地铺、网络平台、媒体平台进行适当的广告宣传（双方提前确认）。

3、乙方可在经甲方书面认可情况下，精选地铺配合摆放项目市场推广的宣传资料。

4、乙方可派驻客服代表到售楼处现场，负责乙方客户的确认以及客户服务工作，乙方应向甲方提供一份其与派驻人员签订的书面劳动合同复印件。乙方所有派驻客服代表应无条件接受甲方管理，但不与甲方存在任何形式的雇佣关系或劳动关系。

5、乙方严格按甲方提供的可销售房源信息、销售价格、优惠政策等各类文件进行如实地宣传和销售，在代理过程中不得有夸大、误导、欺诈以及损害甲方项目形象和利益的行为。

6、乙方及乙方雇员不得以任何的形式对外进行承诺、保证等（已得到甲方书面确认除外），以及不得以任何形式收取或变向收取客户任何款项。

7、乙方应协助甲方与乙方客户的签约、付款、按揭的办理和催缴、交房等。

8、乙方应严格按甲方要求从事推介代理活动，不得超越委托范围和权限。甲方未明确授权的均为无权代理，乙方承担因此产生的全部责任。乙方人员销售代理过程中发生任何损害或导致甲方或任何第三方损害的，乙方承担全部责任。

9、乙方应严格保守在本合同履行过程中所知悉的甲方商业秘密（包括但不限于甲方提供的房源信息、价格信息、客户信息等等），未经甲方事先书面同意，不得将甲方的商业秘密向任何第三方披露。

10、乙方承诺于2023年12月31日前会展壹中心项目乙方代理销售成交房源总价达到1.0亿元。

11、乙方在代理活动中，不得诱导、教唆、协助客户违规获取购房资格。

**七、 违约责任**

1、乙方不按甲方销售口径统一要求对外宣传和销售，或在销售过程中做出虚假承诺的，应向甲方支付10万元/次的违约金，如造成客户投诉或相关行政职能部门行政处罚的，乙方应负责解决并承担行政罚款及处理相关问题的费用，由此造成客户或甲方损失的，乙方应当予以赔偿；由此导致客户退房的，甲方向客户支付的违约金及其他赔偿应由乙方赔偿。造成甲方其他损失的，应赔偿甲方因此遭受的全部损失，甲方并有权解除本合同。

2、乙方销售人员不得在项目周边500米内进行外场销售工作及拦截客户，否则，第一次发现，乙方应向甲方支付5000元违约金；第二次发现，乙方应向甲方支付10000元违约金；第三次发现，乙方应向甲方支付15000元违约金且甲方有权解除本合同。

3、乙方不得以任何形式伪造客户来访信息，不得与内场销售人员串通舞弊，恶意挂单，不得有将甲方客户私下转为乙方客户等弄虚作假、骗取代理费等行为，一经发现后甲方有权取消乙方的对应成交业绩并没收乙方全部未结算代理费，乙方还应承担50,000 元的违约金，甲方并有权立即终止本合同，将乙方永久纳入合作商黑名单。

4、如乙方虚开发票或提供假发票，乙方应向甲方支付发票金额10%的违约金。且乙方虚开发票、提供假发票、所开具发票不合规的，乙方应当重新开具合法合规、符合甲方要求的发票，乙方无法重新开具的，还应当承担甲方的全部损失，包括但不限于甲方因此多承担的税金。

5、乙方违反本合同约定的保密义务的，应向甲方支付10万元/次的违约金，如造成甲方其他损失的，应赔偿甲方因此遭受的全部损失，甲方并有权解除本合同。

6、乙方在代理活动中，诱导、教唆、协助客户违规获取购房资格的，应向甲方支付该房源总价的2%的违约金（违约金与商品房买卖合同一致），如造成甲方其他损失的，应赔偿甲方因此遭受的全部损失，甲方并有权解除本合同。

7、因乙方虚假宣传、违规承诺、隐瞒相关情况等原因导致客户购买房屋后不能办理备案和不动产登记或发生权属纠纷或其他纠纷的，客户不能实现购房目的的，应向甲方支付甲方已收房款的2%的违约金（违约金与商品房买卖合同一致），如造成甲方其他损失的，应赔偿甲方因此遭受的全部损失，甲方并有权解除本合同。

8、除本合同另有约定外，乙方未按本合同（包括附件）约定履行义务，或存在违反销售现场接待、销售等相关管理规范行为的，每出现一次，甲方对乙方处以警告且乙方应承担5000元/次的违约金；出现两次以上，甲方有权即时责令乙方停止推介该物业，并可单方面终止本合同，对尚未结算的代理费，甲方不再支付给乙方，不足以弥补甲方损失的，乙方应予补足。

9、甲方有权从应付乙方代理费用中直接扣除乙方应支付给甲方的违约金等费用，如代理费用不足以支付相关违约金的，甲方有权向乙方追偿，乙方应于收到甲方通知之日起三日内支付到位。

**八、 送达**

1、合同履行过程中的所有文件应以书面形式送达对方，直接送达的以指定联系人签字视为送达；邮寄送达的，以交寄人交寄快递至收件人于本合同载明地址之日起视为送达；电子邮件送达的，以电子邮件到达指定电子邮箱系统之日视为送达，收件方不得以未签收为由予以抗辩。一方合同地址变更的，则必须以书面形式通知对方，否则任一方按本合同约定的联系方式向对方发出的通知（包括通知、函件、文件等，下同），自发出通知之日起第5日视为送达。因上述联系方式无法实际收到对方通知的不利后果，由其自行承担。

2、甲方的通讯地址：

指定联系人：

联系电话：

电子邮箱：

 乙方的通讯地址：

指定联系人：

联系电话：

电子邮箱：

3、本合同约定的送达方式适用于法律文书的送达。

**九、争议解决**

本合同履行过程中发生的任何争议，双方协商解决，协商不成时，可向项目所在地人民法院提起诉讼。

**十、 其他**

1、本合同自双方签章后生效，一式肆份，甲方执贰份，乙方执贰份。附件为本合同不可分割的组成部分。

2、 本合同未尽事宜，甲乙双方可另行签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

 3、双方确认：甲方员工或相关人员的口头或书面承诺均不属于甲方承诺，对甲方不产生约束力。合同内容仅限于本合同及双方均签章确认的相关附件、补充协议。