

南通圆融R2021-007项目分销渠道
2022年度首批次

竞争性磋商文件

采购人：南通圆融金沙置业有限公司

二〇二二年七月二十九日

目 录

第一部分 竞争性磋商公告

第二部分 磋商须知

第三部分 项目需求

第四部分 磋商程序和内容

第五部分 合同签订与验收付款

第六部分 质疑提出和处理

第七部分 响应文件组成

第一部分 竞争性磋商公告

项目概况

南通圆融 R2021-007 项目分销渠道 2022 年度首批次采购项目的潜在供应商应在苏州圆融发展集团有限公司 (<http://www.szharmony.com/>) 获取采购文件, 并于 2022 年 8 月 8 日 9 点 30 分 (北京时间) 前提交响应文件。

一、项目基本情况

项目名称: 南通圆融 R2021-007 项目分销渠道 2022 年度首批次

预算金额: 佣金点数上限为 2%, 最终报价超过采购预算的为无效响应文件。

采购需求: 详见第三部分项目需求, 请仔细研究。

合同暂定履行期限: 2022 年 8 月-2022 年 12 月, 具体开始时间以甲方通知为准。

二、申请人的资格要求:

(一) 符合政府采购法第二十二条第一款规定的条件, 并提供下列材料:

1、法人或者其他组织的营业执照等证明文件, 自然人的身份证明;

2、上一年度的财务状况报告 (成立不满一年不需提供);

3、依法缴纳税收和社会保障资金的相关材料;

4、具备履行合同所必需的设备和专业技术能力的证明材料;

5、参加政府采购活动前 3 年内在经营活动中没有重大违法记录的书面声明;

6、法律、法规规定的其他条件。

7、本项目不接受联合体参与磋商。

8、单位负责人为同一人或者存在直接控股、管理关系的不同供应商, 不得同时参与同一采购项目相同标段的政府采购活动;

为采购项目提供整体设计、规范编制或者项目管理、监理、检测等服务的供应商，不得再参加该采购项目的其他采购活动。

9. 本项目的特定资格要求：无

7. 落实政府采购政策需满足的资格要求：无

三、获取采购文件

时间：2022年7月29日至2022年8月8日

地点：苏州圆融发展集团有限公司（<http://www.szharmony.com/>）

方式：自行下载

四、响应文件提交

截止时间：2022年8月8日9点30分（北京时间）

逾时，将拒绝接受响应文件。

地点：南通市崇川区工农路57号圆融中心9层。

五、开启

时间：2022年8月8日9点30分（北京时间）

地点：南通市崇川区工农路57号圆融中心9层

六、公告期限

自本公告发布之日起5个工作日。

七、其他补充事宜

1、保证金：免收

2、项目磋商活动模式

本项目采用现场磋商模式，投标人递交纸质投标文件。

3、本项目有项目负责人现场述标环节，请各供应商自行准备一切相关材料。

4、对项目需求部分（供应商其他资格要求、项目需求、评分标准）的询问、质疑请向采购人提出，由采购人负责答复；对项目磋商文件其它部分的询问请向采购人提出。

八、凡对本次采购提出询问，请按以下方式联系。

1. 采购人信息

名称：南通圆融金沙置业有限公司

地址：南通市崇川区工农路57号圆融中心9层

联系方式：薄薇（0513-68290033）

附件 1: 项目磋商文件

南通圆融金沙置业有限公司

2022 年 7 月 29 日

第二部分 磋商须知

一、本磋商文件由采购人解释。

1、供应商在网上下载磋商文件后，应仔细检查磋商文件的所有内容，供应商在知道或应当知道本项目磋商公告及磋商文件中的所有内容：如内容或页码短缺、资格要求和技术参数出现倾向性或排他性等表述的，应当在获取采购文件或者采购文件公告期限届满之日起3个工作日内提出质疑；未提出或是未在规定时间内提出质疑的视作供应商接受本项目磋商公告及磋商文件中的全部内容；供应商不得在招标活动期间及招标结束后针对本项目磋商公告及磋商文件中的所有内容提出质疑事项。

2、供应商应认真审阅磋商文件中所有的事项、格式、条款和规范要求等，如果供应商没有按照磋商文件要求提交响应文件，或者响应文件没有对磋商文件做出实质性响应，将被拒绝参与磋商。

二、磋商文件的澄清、修改、答疑

采购人可以对已发出的磋商文件进行必要的澄清或者修改，澄清或者修改的内容作为磋商文件的组成部分。澄清或者修改的内容可能影响响应文件编制的，采购人将在提交首次响应文件截止之日5日前，以网上公告书面形式通知所有接收磋商文件的供应商，不足5日的，应当顺延提交首次响应文件截止之日。

供应商由于对磋商文件的任何推论和误解以及本中心对有关问题的口头解释所造成的后果，均由供应商自负。

采购单位可视情组织答疑会。

三、响应文件的编写、递交、上传

（一）响应文件的编写

供应商按“第七部分 响应文件组成”要求编写响应文件。

（二）响应文件的递交

1、响应文件三部分内容（资格审查文件、商务技术文件(U 盘，包含述标的 PPT 文件)、报价文件)须分别单独密封，并牢固装订成册，不得相互混淆，文件自编目录并连续标注页码。报价文件不得出

现于其他磋商文件中。

2、响应文件每一部分内容均须提供“一正、两副”纸质响应文件，并将正本、副本及图纸类等（如需提供图纸等其它资料的话）合并密封，统一装在一个密封袋或密封箱内。资格审查文件、商务技术文件（U 盘，包含述标的 PPT 文件）、报价文件须分别单独密封。（如有 A3 大小的图纸类，可单独密封），U 盘（包含述标的 PPT 文件）一套密封在商务技术文件中。

3、纸质响应文件须采用 A4 纸（图纸等除外），正本须打印并由法定代表人或授权人签字并加盖单位印章。副本可复印，但须加盖单位印章。文件内容中不得行间插字、涂改、增删，如修补错漏处，须由响应文件签署人签字并加盖公章。

4、响应文件密封后应标明响应文件项目名称、项目编号、边缝处加盖单位骑缝章或骑缝签字。

5、递交时间：供应商须在规定的响应文件接收截止时间前送达指定地点。

友情提醒：采购人将拒绝接收未按照磋商文件要求密封的响应文件，拒绝接收在响应文件接收截止时间后递交的响应文件。

四、报价准备

1、磋商结束后，供应商就所有内容进行最后报价，少报无效。

2、最后报价应包括本项目的全部费用（含一切必须的辅助材料费用）及相关服务等。

3、最后报价将作为磋商小组评定成交供应商的组成依据。

五、相关费用

1、无论磋商过程和结果如何，参加磋商的供应商自行承担与本次项目有关的全部费用。

2、响应供应商应承担其编制响应文件以及递交响应文件所涉及的一切费用，无论结果如何，采购人对上述费用不负任何责任。

六、竞争性磋商程序简介

磋商小组审查响应供应商资格，符合资格的供应商接受磋商小组的各轮磋商。磋商结束后要求所有实质性响应的供应商在规定时间内

提交最后报价，磋商小组采用综合评分法对提交最后报价的供应商的响应文件和最后报价进行综合评分，响应文件满足磋商文件全部实质性要求且按评审因素的量化指标评审得分最高者，为成交供应商。

第三部分 项目需求

项目	类型	分销点数
圆融 R2021-007项 目	洋房	控制价 2% (税率 6%) (含 2000 元/套销售团队奖励)

具体要求详见第五部分合同条款及附件

第四部分 评审程序和内容

一、采购人组织磋商活动

1、成立竞争性磋商小组。竞争性磋商小组由采购人或其委托的采购人熟悉相关业务的代表,以及有关技术、经济等方面的专家组成。

2、竞争性磋商小组的职责:

评审专家应当遵守评审工作纪律,不得泄露评审情况和评审中获悉的商业秘密。

磋商小组在评审过程中发现供应商有行贿、提供虚假材料或者串通等违法行为的,应当及时向财政部门报告。

评审专家在评审过程中受到非法干涉的,应当及时向财政、监察等部门举报。

磋商小组成员应当按照客观、公正、审慎的原则,根据磋商文件规定的评审程序、评审方法和评审标准进行独立评审。未实质性响应磋商文件的响应文件按无效响应处理,磋商小组应当告知提交响应文件的供应商。

磋商文件内容违反国家有关强制性规定的,磋商小组应当停止评审并向采购人说明情况。

3、竞争性磋商小组成员的义务:

遵纪守法,客观、公正、廉洁地履行职责;根据采购文件的规定独立进行评审,对个人的评审意见承担法律责任;参与评审报告的起草;配合采购人、招标人答复供应商提出的质疑;配合投诉处理和监督检查工作。

二、供应商参加磋商活动。

响应供应商授权人须持有效身份证参加磋商会。

三、评审程序、内容

1、磋商小组应当对响应文件进行评审,并根据磋商文件规定的程序、评定成交的标准等事项与实质性响应磋商文件要求的供应商进行磋商。未实质性响应磋商文件的响应文件按无效处理,磋商小组应当告知有关供应商。

磋商小组在对响应文件的有效性、完整性和响应程度进行审查时，可以要求供应商对响应文件中含义不明确、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出必要的澄清、说明或者更正。供应商的澄清、说明或者更正不得超出响应文件的范围或者改变响应文件的实质性内容。

磋商小组要求供应商澄清、说明或者更正响应文件应当以书面形式作出。供应商的澄清、说明或者更正应当由法定代表人或其授权代表签字或者加盖公章。由授权代表签字的，应当附法定代表人授权书。供应商为自然人的，应当由本人签字并附身份证明。

2、磋商小组所有成员应当集中与单一供应商分别进行磋商，并给予所有参加磋商的供应商平等的磋商机会。

3、在磋商过程中，磋商小组可以根据磋商文件和磋商情况实质性变动采购需求中的技术、服务要求以及合同草案条款，但不得变动磋商文件中的其他内容。实质性变动的内容，须经采购人代表书面确认。

对磋商文件作出的实质性变动是磋商文件的有效组成部分，磋商小组应当及时以书面形式同时通知所有参加磋商的供应商。

供应商应当按照磋商文件的变动情况和磋商小组的要求重新提交响应文件，并由其法定代表人或授权代表签字或者加盖公章。由授权代表签字的，应当附法定代表人授权书。供应商为自然人的，应当由本人签字并附身份证明。

4、磋商文件能够详细列明采购标的的技术、服务要求的，磋商结束后，磋商小组应当要求所有实质性响应的供应商在规定时间内提交最后报价，提交最后报价的供应商不得少于3家。

磋商文件不能详细列明采购标的的技术、服务要求，需经磋商由供应商提供最终设计方案或解决方案的，磋商结束后，磋商小组应当按照少数服从多数的原则投票推荐1家以上供应商的设计方案或者解决方案，并要求其在规定时间内提交最后报价。

5、最后报价是供应商响应文件的有效组成部分。

6、已提交响应文件的供应商，在提交最后报价之前，可以根据

磋商情况退出磋商。采购人、本中心应当退还退出磋商的供应商的保证金。

磋商时间由磋商小组掌握。

四、评审方法-综合评分法

经磋商确定最终采购需求和提交最后报价的供应商后，由磋商小组采用综合评分法对提交最后报价的供应商的响应文件和最后报价进行综合评分。

综合评分法，是指响应文件满足磋商文件全部实质性要求且按评审因素的量化指标评审得分最高的供应商为成交候选供应商的评审方法。

评审时，磋商小组各成员应当独立对每个有效响应的文件进行评价、打分，然后汇总每个供应商每项评分因素的得分。

（一）审查响应文件的有效性、完整性、响应程度

- 1、供应商资格是否符合；
- 2、响应文件是否完整；
- 3、响应文件是否恰当地签署；
- 4、是否作出实质性响应（**是否有实质性响应，只根据响应文件本身，而不寻求外部证据**）；
- 5、是否有计算错误。

（二）误差纠正

- 1、如果单价汇总金额与总价金额有出入，以单价金额计算结果为准；
- 2、单价金额小数点有明显错位的，应以总价为准；
- 3、正本与副本有矛盾的，以正本为准；
- 4、若文件大写表示的数据与数字表示的有差别，以大写表示的数据为准。

（三）出现下列情形之一的，作无效响应处理

- 1、未按照磋商文件规定要求签署、盖章的；
- 2、磋商文件未按规定密封；
- 3、不具备磋商文件中规定的资格要求的；

- 4、响应报价超出预算的；
- 5、不符合法律、法规和磋商文件中规定的其他实质性要求的。

(四) 出现下列情形之一的，磋商失败

- 1、符合条件的供应商或者对磋商文件作实质响应的供应商不足3家的；
- 2、出现影响采购公正的违法违规行为的；
- 3、供应商的最后报价均超过了采购预算，采购人不能支付的；
- 4、因重大变故，采购任务取消的。

除资格性检查认定错误、分值汇总计算错误、分项评分超出评分标准范围、客观分评分不一致、经磋商小组一致认定评分畸高、畸低的情形外，采购人不得以任何理由组织重新评审。采购人机构发现磋商小组未按照磋商文件规定的评审标准进行评审的，重新开展采购活动，并同时书面报告本级财政部门。

五、评审标准

商务技术部分评审结束后，再开启最后报价计算分值。总分为100分，加分和减分因素除外。

(一) 商务技术分：40分

供应商得分为磋商小组成员评分的算术平均分，分值保留小数点后两位。以下所设分值均为各条评分最大得分值，请评委根据各条评分内容在0~所设分值之间酌情打分。

商务技术分：40分

序号	分类	评分分项	分值(分)	分值说明
1	行业资质	服务团队 (资历、能力, 人员组织配备)	25	1:项目负责人(项目经理)近三年(2019年1月1日至今)担任过万科、华润、中海、世茂、美的、中南、卓越、新城、招商、融信等top50房地产公司的项目负责人的得8分,从业时间超过5年的再加2分。排名以中指院发布的《2020年中国房地产百强企业排行榜》为准 2:项目市场、销售各工作模块主要对接负责人平均从业经验超过四年的得8分。 3:团队现场人员配备,按各投标单位相应配备人员数量最充足的得7分,依次扣一分。 以上均需附上从业履历说明及提供合同对方负责人的姓名、职位及联系电话(加盖投标单位章)。不满足不得分
2	客户了解	客户资源	15	近三年内因分销代理而储备一定客户资源。代理规模在5万平方米以上楼盘分销项目,每项加3分,最多加15分(此项满分)

			15分)。 需提供相关代理合同关键页
小计	技术标得分	40	

说明：

- 1、述标（由投标供应商提供本项目分销方案的 PPT 文件的进行述标）及提问时间每家单位不超过 20 分钟，述标的顺序按开标签到顺序进行。
- 2、投标人自备演示所需设备、工具及运行环境，述标的全部费用（包括运输费、人工费）由各投标人自负。
- 3、应标单位以上所列细项如果缺项、漏项，该项目 0 分。

（二）价格分：60分

综合评分法中的价格分统一采用低价优先法计算，即满足磋商文件要求且最后报价最低的供应商的价格为磋商基准价，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：

$$\text{磋商报价得分} = (\text{磋商基准价} / \text{最后磋商报价}) \times 60\% \times 100$$

项目评审过程中，不得去掉最后报价中的最高报价和最低报价。

（三）磋商小组按照顺序对供应商的综合评分进行排序，分数最高的作为中标候选人，中标候选人放弃中标、因不可抗力不能履行合同，或者被查实存在影响中标结果的违法行为等情形，不符合中标条件的，采购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，也可以重新招标。

六、变更为其他方式采购的情形

提交响应文件截止时间时参加磋商的供应商不足3家的，及磋商中出现符合专业条件的供应商或对磋商文件作实质响应的供应商不足3家，除采购任务取消外，视情采取其他方式采购。磋商文件中对供应商资质、技术等要求，将作为其他方式采购的基本要求和依据。原已经参加磋商并符合要求的供应商，根据自愿原则，参加其他方式采购。

七、出现下列情形之一的，竞争性磋商采购活动终止，发布项目终止公告并说明原因，重新开展采购活动：

（一）因情况变化，不再符合规定的竞争性磋商采购方式适用情形的；

(二) 出现影响采购公正的违法、违规行为的；

(三) 在采购过程中符合要求的供应商或者报价未超过采购预算的供应商不足 3 家的。

八、成交通知

成交结果在南通市苏州圆融发展集团有限公司 (<http://www.szharmony.com/>) 公告,公告期限为 3 个工作日。《成交通知书》一经发出,采购人改变成交结果,或者成交供应商放弃成交的,各自承担相应的法律责任。《成交通知书》是采购合同的组成部分。

第五部分 合同条款及附件

南通圆融 R2021-007 项目分销渠道

2022 年度首批次

合同文件



南通圆融金沙置业有限公司

二〇二二年__月

甲方： 南通圆融金沙置业有限公司

乙方： _____

1、定义

1.1 甲乙双方：甲方是一家房地产开发或房地产销售企业，乙方是具有客户资源的企业。

1.2 经甲乙双方友好协商，本着平等自愿和诚实信用的原则，依据《中华人民共和国民法典》及有关法律法规，就乙方为甲方公司开发建设的圆融璟悦（璟望悦庭）项目提供推荐及其他推广等服务的相关事宜，达成并签署本合作协议。

2、合作内容

2.1 甲方授权乙方作为圆融璟悦（璟望悦庭）项目楼盘推荐服务公司，为甲方提供推荐服务。

2.2 甲方根据乙方组织的推荐服务客户效果向乙方支付推荐服务费。

2.3 本次合作房源范围为：项目住宅产品

2.4 推荐服务：即乙方利用公司相关资源为甲方提供客户增量、推荐客户到达合作项目，促进项目销售成交，并协助进行客户洽谈、协助客户办理房屋《商品房认购书》、《商品房买卖合同》签署的各项手续、督促客户支付房款。

3、合作时间

自2022年 月 日至 年 月 日。

4、权利义务

4.1 甲方承诺，乙方作为第三方推荐服务公司参与销售的合作房源与正常销售的商品房享有同样的服务和保障，该商品房的其他有关情况以买受人与甲方签订的《商品房买卖合同（预售）》中约定内容为准，具体优惠内容及相关说辞以甲方最终书面确认的信息为准。

4.2 甲方保证售楼处相关销售人员熟知合作事项，同时严格履行统一的活动说辞。

4.3 甲方有义务全力支持乙方开展销售业务，包括设立项目对接人员、销售物料等。

4.4 甲方承诺，对于乙方组织推荐服务的客户，甲方及时安排人员进行客户确认，并及时将确认结果反馈给乙方。

4.5 甲方有权对渠道分销费用进行控制，渠道分销总佣金控制 40 万以内，合同期内若佣金超出 40 万，甲方有权与乙方终止合作；

4.6 乙方不得在销售现场办理相关推荐事项。

4.7 乙方利用自身的各类资源为甲方 圆融璟悦（璟望悦庭）项目进行线上、线下客户拓展，如：看房团、企业拓展、经纪公司整合、渠道销售等。

4.8 乙方需根据甲方提供项目资料进行宣传及推广，所有营销动作均需甲方确认通过后执行。

4.9 乙方每周进行工作总结及工作计划汇报，根据项目实际需求进行营销策略调整。

4.10 若乙方进场接待客户，需遵守甲方的案场管理制度。

4.11 乙方不得在项目指定范围（甲方项目售楼处及周围 2 公里范围内）内截客，乙方

推荐客户不包括圆融地产，圆融物业及合作销售代理公司员工及其直系亲属。若乙方查到在甲方项目售楼处及周边 2 公里范围内截客，则甲方有权立即终止合作，解除合同。

5、费用结算方式

5.1 本协议所称费用指甲方针对乙方作为 圆融璟悦（璟望悦庭） 项目第三方推荐销售公司，利用自身资源导入客户、投入众多资源举办推荐服务活动促使客户成交而支付给乙方的推荐服务相关费用。

5.2 判定有效性原则：

5.2.1 客户通过乙方平台资源导入成功认购，并成功签约（以录入甲方销售系统判定时间为准）。

5.2.2 成功签约的标准定义为：

5.2.2.1 按揭付款客户：客户的购房证明真实有效，首付缴齐，银行认定贷款资料齐全，征信合格且签署甲方指定银行按揭合同且为全款状态，签约完毕《商品房买卖合同（预售）》及相关文本。

5.2.2.2 一次性/分期付款客户：客户的购房证明真实有效，房屋全款缴齐，签约完毕《商品房买卖合同（预售）》及相关文本。

5.3 佣金点数：在合作期限内所有满足考核标准的房源结算标准如下：

项目	类型	分销点数
圆融璟悦	洋房	____%（含案场销售团队奖励 2000 元/套） （税率____%）

注：1、结佣计算基数为所售房源的合同总价。如遇增值税税率调整的，则不含税价格保持不变，增值税税额根据适用的税率计算调整。但乙方由小规模纳税人转登记为一般纳税人导致税率提高的，由此增加的税收由乙方自行承担，合同含税总价不做调整。2、**渠道分销佣金中须保留 2000 元/套，作为案场销售团队奖励，在甲方结算佣金后，由乙方支付给案场销售经理。**

5.4 结佣结算：

5.4.1 乙方须提供完备付款申请材料进行结佣，包括但不限于：手续齐全的带访确认单、结佣明细台账、微信报备记录截图、正规合法发票。

5.4.2 佣金按月结算。乙方成交的圆融璟悦（璟望悦庭）项目的房源在完成成功签约（成功签约定义见上述 5.2.2）且全部回款后，结算全额佣金。

5.4.3 贷款问题客户佣金处理：在销售期内通过乙方成功签约的客户，如因客户自身贷款问题导致无法付清房屋全款的情况，甲方不支付乙方佣金；如已支付乙方佣金，乙方在 10 个工作日内退还甲方。如乙方逾期仍未退还的，甲方有权在次月乙方可结算佣金中予以扣除。

5.4.4 退房客户佣金处理：在销售期内通过乙方成功签约的客户，如产生退房情况，甲方不支付乙方佣金；如已支付乙方佣金，乙方在该客户退房之日起 10 个工作日内退还甲方。如乙方逾期仍未退还的，甲方有权在次月乙方可结算佣金中予以扣除。

5.5 案场管理考核：

5.5.1 甲方将对乙方进行案场管理检查，如在检查过程中发现不符合公司案场管理要求的，甲方依据《案场管理细则》（见附件一）进行现场现金或相应佣金结算扣除。

5.5.2 甲方有权对乙方带访成交客户进行回访，如出现虚假带客等不诚信情况，将不予结算该套房源佣金。如虚假带客等不诚信情况超过 2 笔及以上，将终止合作、停止支付可结算佣金，并通报圆融发展全营销体系。如乙方不诚信行为对甲方造成业绩或名誉影响，甲方保留追究乙方相关责任的权利。

5.5.3 请乙方严格按照甲方颁布的《分销及案场管理制度》（详见附件二）予以执行。

5.5.4 乙方每周带看不少于 10 组客户，每周至少成交 1 套，连续 3 周周度指标未完成或月度指标未完成的，甲方有权立即终止合同。

6、客户界定

6.1 乙方通过自有渠道成功带访客户，应及时与甲方进行客户信息报备，甲方确认并判定为有效客户后乙方可继续跟进此客户进行后续服务。

6.2 双方界定客户的依据为：客户手机号（如客户有多个手机号，之前到访过，且甲方明源系统有记录，则推荐不成功；如客户直系亲属（父母、配偶、子女）之前到访过项目，且甲方明源系统有记录，则推荐不成功）

6.3 双方客户界定原则：乙方在向甲方报备客户时，甲方应真实无误反馈给乙方核查结果，如甲方明源系统无此客户，则认定为乙方有效客户，如客户存在甲方明源系统中，则归属于甲方。

6.4 客户到访后，由乙方人员陪同、案场接待人员、客户三方共同完成项目带看，并签订《客户来访确认单》后认定为乙方客户归属，并及时登记入圆融销售系统。

6.5 乙方不参与现场轮位接待。乙方人员需配合甲方完成销售全流程工作，直至成功签约完成。

6.6 乙方导入的有效客户资源保护周期为最后一次到访后 7 个自然日，若最后一次到访后 7 个自然日内未成交，且无跟进记录（具体以各案场约定为准），则按自由客户处理。

6.7 若合作期满，合作期间乙方导入的有效客户（有相应跟进记录），成交周期顺延 7 天，即截止 2022 年__月__日，若有合作期间乙方导入的有效客户成交，则该客户归属乙方，甲方支付相应佣金；超过上述日期后成交的则归属甲方，甲方不再向乙方支付佣金。

6.8 争议客户处理：以现场甲方判定为准。

7、保密及争议解决

7.1 未经对方许可，任何一方不得向第三方（有关法律、法规、政府部门、证券交易所或

其他监管机构要求和各自的法律、会计、商业及其他顾问、雇员除外)泄露本合同的条款的任何内容以及本合同的签订及履行情况,以及通过签订和履行本合同而获知的对方及对方关联公司的任何信息。

7.2 本合同有效期内及终止后,本保密条款仍具有法律效力。

7.3 法律适用及争议解决:

7.3.1 如双方就本协议内容或其执行发生任何争议,双方应进行友好协商;协商不成时,任何一方均可向甲方所在地的人民法院提起诉讼。

7.3.2 本协议的订立、执行和解释及争议的解决均适用中国法律(不包含港澳台法律)。

8、其他约定

8.1 乙方保证在推广活动中严格按照甲方要求使用甲方名称、商标、商号、项目名称等权利,维护甲方的声誉,不从事任何有损甲方品牌、商誉、其他权利的行为。

8.2 本协议各方应当正当行使权利,履行义务,保证本协议的顺利履行。任何一方没有充分、及时履行义务的,应当承担违约责任;给对方造成损失的,应赔偿对方由此所遭受的直接和间接经济损失。

8.3 如因乙方未经甲方核实而做出的销售承诺或违反甲方的《分销及案场管理制度》、《案场管理细则》等,导致甲方收到购房客户投诉、举报或其他有损甲方品牌、商业信誉的事件,视为乙方违反8.1条约定,甲方有权暂停与乙方的合作,剩余佣金不予结算。如给甲方造成经济损失的,乙方应当赔偿甲方的全部经济损失。

9、 合同签署

9.1 本合同自双方盖章之日起生效。

9.2 如果本协议中的任何条款无论因何种原因完全或部分无效或不具有执行力,或违反任何适用的法律,不影响本协议的其余条款的效力。

9.3 本协议未尽事宜将由甲乙双方另行协商解决。

9.4 本协议一式【肆】份,甲方执【叁】份,乙方执【壹】份,肆份具有同等法律效力。

附件一:案场管理细则 附件二:分销及案场管理制度

附件一：案场管理细则

	处罚/奖励事项	处罚/奖励标准
后台日常事务	以下情况一经发现并经确认，圆融公司有权辞退相关人员并追究由此造成的经济损失	
	未按照要求完成销售事务工作，工作出现错漏，给甲方或客户造成损失。	一经发现并经确认，甲方有权取消和该公司经纪人的合作，并追究由此造成的经济损失，同时视情节严重程度给予处罚 100 至 1000 元不等。
销售特例执行	延期、折扣申请、催签等销售事务流程	按照甲方相关操作规定、流程、表单执行；不正确、或未经甲方确认的行为，视情节严重程度给予乙方 100-200 元不等的罚款；
案场管理	说辞准确	不定期检查，如查实出现现场说辞与销售说辞不一致现象，出现一次处罚 100-500 元；三次辞退并追求由此造成的经济损失及法律责任；
	恶性宣传	恶意诋毁、损坏项目的宣传或个人言辞等，发现一例处于 2000 元罚款，并追求由此造成的经济损失及法律责任；
	接待流程完整，礼仪规范	不定期检查，在带看流程上不按照设定的流程执行（除特殊情况，如现场客户接待量大时），出现一次处罚 100 元，三次离场。
销售行为	私下承诺客户换退房、更名	甲方有权辞退相关人员并追究由此造成的经济损失，同时视情节严重程度给予处罚 100 至 1000 元不等。
	私下承诺客户超过权限的购房优惠	甲方有权辞退相关人员并追究由此造成的经济损失，同时视情节严重程度给予处罚 100 至 1000 元不等。
	泄露客户隐私，兜售客户资料	甲方有权辞退相关人员并追究由此造成的经济损失，同时视情节严重程度给予处罚 100 至 1000 元不等。
	在销售过程对客户做虚假承诺经核实	甲方有权辞退相关人员并追究由此造成的经济损失，同时视情节严重程度给予处罚 100 至 1000 元不等。
	以客户名义申请折扣并从中拿回扣	甲方有权辞退相关人员并追究由此造成的经济损失，同时视情节严重程度给予处罚 100 至 1000 元不等。
	在客户跟踪方面作假（明源追踪、催款、签约等）	视情节严重处罚 200 至 500 元；
	与客户争吵	当事人停盘一周并视情节严重处罚 200 至 2000 元
	客户面前发生争执且争吵	当事人均停盘一周，并各处罚 1000 元

	销售大厅内进食、抽烟、高声喧哗	100 元/次，超过 3 次离场
	占用前台接待电话作私人用途，或工作时间内打私人电话超过 3 分钟	100 元/次，超过 3 次离场
	接待客户时挑客户、争抢客户	100 元/次，超过 3 次离场
	在销售大厅内有来访客户的情况下随意谈论客户及讨论内部工作事宜	100 元/次，超过 3 次离场
	销售人员未对售后事务办理流程进行清晰指引，或做出错误或不当指引（签约按揭办理流程，首期款交付必须的指引等）	100 元/次，超过 3 次离场
	未主动获取最新销售口径，或因个人原因，致使销售口径滞后	100 元/次，超过 3 次离场
	工作态度不端正，对客户推诿、对责任推脱	100 元/次，超过 3 次离场
	未做好客户信息登记及来访须填的相关问卷工作	100 元/次，超过 3 次离场
	其它客户有效投诉	100-1000 元/次，视投诉影响情况保留追究责任。
其他重要事项	签约后，如出现客户资料缺失，未积极配合客户资料收齐	2000 元/单，严重取消本套房源佣金。

附件二：分销及案场管理制度

分销渠道带客及案场管理制度

为了有效增加客户来访量，提高成交效率，更快、更好的完成销售任务，特制定以下分

销带客及案场管理制度。

一、接待销售流程

1.1 来访报备

1.1.1 乙方渠道经理人可通过圆融明源系统进行客户查询，如客户已存在系统中，则表示客户已来访过，不可再带访；如查无记录，则表示客户未来访过，可继续带访。

1.1.2 明源系统查询无记录后，乙方渠道经纪人将客户信息（内容包括：客户姓名、客户手机号、经纪人姓名或所属乙方），报备在项目报备微信群里。

格式进行微信报备，格式模板如下：

【乙方客户报备】

项目名称：圆融璟悦

客户姓名：XXX

客户联系方式：手机全号

业务员：XXX

业务员电话：手机全号

预计到访时间：2018. 7.13 16:00

界定客户原则如下：

1.1.3 乙方推荐客户不得指定销售员进行接待，报备后，根据现场当天的轮排制度，由轮接的相应销售员进行接待，甲方销售经理进行监管。

其他补充标准如下：

①每位客户进场前如无微信报备或不足半小时，客户认定为自然到访。按当日依序轮岗接待原则分配。（提前报备时间以各项目约定为准）

②微信报备仅当天有效。（微信报备有效期限以各项目约定为准）如果报备后客户当天没有到访，则报备自动失效，相关渠道需要重新报备。

③如果乙方报备当天，客户自然到访或者通过其他渠道商带访的，客户界定属于先微信报备的其他渠道商。

1.2 到访确认

①所有乙方带访客户首次来访必须由乙方经纪人带领到达案场后需要填写《客户来访确认单》，并由乙方公司业务员或负责人、案场置业顾问、所属项目销售经理、项目后台、项目负责人签字确认，甲方和乙方各执一份，《客户来访确认单》必须首次带访当天内容填写完整、各负责人签字完毕，不接受后补。

②客户来访后由相关置业顾问进行“一对一”服务，首次来访当天需提供到访水印照片，并备案在客户资料中。

③客户到访并签订《客户来访确认单》后，有7天的保护期（从客户来访当天开始计算，具体保护期以项目约定为准）。保护期内没有成交的，也没有相应的更进记录，则自动转为

公用客户。若该客户购房意向较强且乙方欲将该客户再次界定归属为其所推荐，则乙方须在过保护期之前重新带该客户到销售案场并完成该客户再次界定归属手续。

再次界定归属手续：过保护期之前需要重新带该客户到案场并再次填写《客户来访确认单》。二访填写的《客户来访确认单》需与首次来访确认单一起存档，便于对应销售系统录入日期。

二、客户界定标准

如果甲方和乙方以及乙方之间的相关销售人员对客户界定产生分歧的，双方应以保证客户成交并顺利签约为基本原则，不允许采用不正当手段破坏客户认购和签约。具体界定结果由甲方给予评判。

1.1 特殊关系客户界定

1.1.1 配偶关系，以一方名义确认，用另一方名义购买

乙方带看或只通过一名置业顾问看房：确认人与购买人是夫妻关系的，则该客户归属乙方或甲方置业顾问。

界定程序：乙方或甲方销售人员提供客户情况说明表，甲方核对该客户的结婚证和客户情况说明表，核定确认人与购买人是否是夫妻关系。

1.1.2 父母与子女关系，以一方名义确认，用另一方名义购买

乙方带看或只通过一名置业顾问看房：确认人与购买人是父母与子女关系则该客户归属乙方或甲方置业顾问。

界定程序：乙方提供客户情况说明表，项目负责人核对户口本和客户情况说明表，核对户口本地址及姓氏，必要时核对父母与子女之间的通话记录。同时甲方采用面谈或电话回访客户，核定确认人与购买人是否是父母与子女关系。

1.1.3 男女朋友关系，以一方名义确认，用另一方名义购买

乙方带看或只通过一名现场置业顾问看房：确认人与购买人是男女朋友关系则该客户归属乙方。

界定程序：乙方或现场置业顾问提供客户情况说明表及客户通话记录，置业顾问提供案场来访登记表和个人的客户情况登记表，项目负责人核对该客户男女朋友间的客户情况说明表和通话记录。同时甲方采用面谈或电话回访客户，核定确认人与购买人是否是男女朋友关系。

1.1.4 非直系亲属（仅限兄弟姐妹）关系，以一方名义确认，用另一方名义购买

乙方带看或只通过一名现场置业顾问看房：确认人与购买人是兄弟姐妹关系则该客户归属乙方，反之该客户归属甲方。

界定程序：乙方或者现场置业顾问提供客户情况说明表，甲方核对户口本和客户情况说明表，核对户口本地址及姓氏，必要时核对兄弟姐妹之间的通话记录。同时甲方采用面谈或电话回访客户，核定确认人与购买人是否是兄弟姐妹关系。

1.1.5 带看的客户已确认，与客户同来的（亲戚）朋友当场购买

乙方带看或只通过一名置业顾问看房：确认人与购买人是（亲戚）朋友关系，购买人之前未确认过，如需当场认购（签约），则需要重新报备，该客户归属乙方。如确认人（亲戚）朋友未确认，后期自然来访成交，则不归属于乙方，属于自然来访。

界定程序：乙方当场提供客户情况说明表及客户通话记录，甲方核对确认人与购买人间的客户情况说明表和通话记录。同时采用面谈或电话回访客户，核定确认人与购买人是否是（亲戚）朋友关系，同时核定购买人在此之前是否已作客户确认。

2.2 特殊关系客户购房操作程序

2.2.1 特殊关系客户购房的，以一方名义确认，用另一方名义购买，乙方不需再补填《客户来访确认单》。

2.2.2 由乙方或置业顾问提供客户情况说明表、确认人与购买人的关系证明文件，如户口本、结婚证、通话记录、聊天记录等资料。

2.2.3 项目负责人核对乙方或置业顾问提供的客户资料，同时通过面谈或电话回访客户，以及向案场销售人员核实客户真实情况，对客户进行归属判定。

2.2.4 项目负责人将客户归属判定结果及相关客户资料提交营销部后台进行判定结果复核。

2.2.5 项目负责人将客户最终归属判定结果通知乙方或甲方销售人员。

三、结佣步骤及审核机制

3.1 费用结算方式

费用是指乙方分销渠道作为第三方推荐销售公司，利用自身资源导入客户、投入众多资源举办推荐服务活动促使客户成交而支付的推荐服务相关费用。

3.2 判定有效性原则

客户通过乙方平台资源导入成功认购，并于分销渠道代理服务合同有效期内成功签约（已录入甲方销售系统判定时间为准）。

3.3 请款流程

3.3.1 由乙方、项目负责人、销售后台、财务部、营销部负责人确认，即为请佣流程结束，可发起请款流程。

3.3.2 项目将提供佣金结算汇总表、请佣明细，乙方开具对应金额发票原件、报备截图、到访水印照片，带访确认单。

3.3.3 由乙方、项目负责人、销售后台、财务部、营销部负责人对请款金额、明细等所有资料进行最终审核、确认签字后，方可发起请款流程。

（注：1、佣金未经财务部最终确认的，不得出现提前开票、提前审核资料等情况；2、佣金结算汇总表、请佣明细必须统一提供；3、不得出现擅自增加不满足请佣的房源，擅自请款的情况）

四、乙方引入机制

4.1 乙方及其经纪人不得在目标项目售楼处2公里半径范围内拦截客户，不得恶意撬客、截客，如发现以上问题，第一次罚款1万，第二次停止合作，拉入黑名单。

4.2 乙方报备客户信息应当遵循诚信原则，不得报备不符合本管理制度规定条件的客户，包括但不限于拦截自然到访客户、我司自拓客户或我司的其他合作伙伴拓展的客户等。

4.3 乙方及其经纪人不得在售楼处内由于客户分配问题引发争吵、肢体冲突等情况，如发生以上问题，第一次警告处理，第二次停止合作，拉入黑名单。

4.4 甲方将通过如暗访，电话回访，项目人员举报等方式监督项目销售人员，如发现项目销售人员存在将自然客户包装成分销客户，推荐给乙方以合作谋取非正常利益，相关人员予以直接开除处罚，该套房源不计入佣金提报，情节严重的，视情况移交司法机关。

4.4.1 甲方会对乙方成交客户不定期进行电话回访，请乙方公司配合按时提供名单及有效联系方式，如父母通过渠道带看，最终认购是子女名字等带访确认单登记姓名与实际认购不是同一人，那么提供名单时需将带看人及认购人姓名、联系方式一同提供，便于审核。

4.4.2 回访结果公布后，如客户表示记不清分销渠道、客户提供乙方公司名称与实际不一致、客户表示自然来访等情况，给予分销渠道3天申诉期，在此期间需提供真实有效的微信报备记录、首次带访照片、客户填写带访确认单、关系证明等一系列凭证以及情况说明；如不能在3天申诉期内提供相关凭证，那么此类客户将判定为自然来访客户，乙方公司将不予结佣。

4.5 甲方可采用问卷调查、暗访、与客户面谈、查看监控录像等手段，核查乙方是否切实遵守双方签订的分销渠道代理服务合同的约定，如实进行客户报备。对于甲方发现乙方报备不符合条件的客户的，乙方应当根据甲方的要求作出说明，必要时提供充足证据进行证明。乙方无法说明或提供充分证据证明的，视为乙方违约报备客户。

4.6 甲方将不定期对乙方过往成交记录进行抽查，抽查过程中客户反馈未听说过该乙方名称或并非通过乙方推荐购买目标项目的（以客户第一次反馈情况为准），则视为乙方违约报备客户。

4.7 若乙方违约报备客户的，甲方有权拒绝支付该客户对应的佣金，已经支付的，乙方应于收到甲方通知之日起3日内返还，同时甲方有权解除分销渠道代理服务合同并要求乙方承担违约责任。

五、其他相关风险规定

5.1 乙方合作时，甲方将提供关于服务项目所需的有关资料，包括：项目简介、房源销控、平面图、户型图、面积、价格等。保证现有销售政策能长期有效执行。

5.2 乙方需安排公司人员对项目信息以及销售政策进行集中培训。

5.3 未经甲方允许，乙方不得将甲方提供资料及文件泄露给第三方。

5.4 乙方必须要以项目的销售口径为准，不得超越甲方授权向客户做出任何承诺，不得

以任何口径收取客户费用，不能对客户隐瞒、夸大项目情况。

5.5 乙方对外宣传的画面、文字内容、房源情况、价格、优惠明细均需甲方确认，确认无误后方可对外宣传。

-----以下无正文，为签字页-----

甲方：南通圆融金沙置业有限公司	乙方：
住所地：南通市崇川区工农路57号圆融中心9楼	住所地：
联系电话：	联系电话：
日期：	日期：

第六部分 质疑提出和处理

一、质疑的提出

(一) 质疑人的身份要求

1. 提出质疑的供应商应当是参与所质疑项目采购活动的供应商。
2. 潜在供应商已依法获取其可质疑的采购文件的, 可以对该文件提出质疑。对采购文件提出质疑的, 应当在获取采购文件或者采购文件公告期限届满之日起7个工作日内提出。

(二) 质疑提出的格式要求

1. 质疑必须按《政府采购法》、《政府采购法实施条例》及《江苏省政府采购供应商监督管理暂行办法》的相关规定提交, 质疑实行实名制, 不得进行虚假、恶意质疑, 未按上述要求提交的质疑函, 中心有权不予受理。

2. 质疑函应包括:

- (1) 质疑供应商的名称、地址、邮编、联系人及联系电话;
- (2) 具体、明确的质疑事项及明确的请求;
- (3) 质疑的事实依据和必要的法律依据;
- (4) 提起质疑的日期;
- (5) 认为自己合法权益受到损害或可能受到损害的相关证据材料;
- (6) 质疑函应当署名: 质疑人为自然人的, 应当由本人签字并附有效身份证明; 质疑人为法人或其他组织的, 应当由法定代表人签字并加盖单位公章(质疑人为联合体的, 则联合体各方法定代表人均须签字并加盖单位公章), 未按要求签字和盖章的为无效质疑, 采购人将不予受理。

3. 质疑函需遵循的原则:

提出质疑时, 必须坚持“谁主张, 谁举证”、“实事求是”的原则, 不能臆测。属于须由法定部门调查、侦查或先行作出相关认定的事项, 质疑人应当依法申请具有法定职权的部门查清、认定, 并将相关结果提供给招标人。招标人不具有法定调查、认定权限。

(三) 质疑提出的时效要求

1. 供应商认为采购文件、采购过程和采购结果使自己的权益受到损害的, 可以在知道或应知其权益受到损害之日起七个工作日内, 以

书面形式向中心或采购人提出质疑。上述应知其权益受到损害之日，是指：

(1) 对可以质疑的采购文件提出质疑的，为收到采购文件之日或者采购文件公告期限届满之日；

(2) 对采购过程提出质疑的，为各采购程序环节结束之日；

(3) 对成交或者成交结果提出质疑的，为成交或者成交结果公告期限届满之日。

供应商认为采购文件使自己的权益受到损害的，可以按照招标公告第八项要求向采购人提出质疑；供应商认为采购过程和采购结果使自己的权益受到损害的，可以以书面形式向采购中心或采购人提出质疑。

2. 供应商应在法定质疑期一次性提出针对同一采购程序环节的质疑。

二、《质疑函》的受理和答复

1. 采购人收到质疑函后，将对质疑的形式和内容进行审查，如质疑函内容、格式不符合规定，采购人将告知质疑人进行补正。

2. 质疑人应当在法定质疑期限内进行补正并重新提交质疑函，拒不补正或者在法定期限内未重新提交质疑函的，为无效质疑，采购人将不予受理。

3. 采购人机构答复供应商质疑应当采用书面方式并依法送达，质疑供应商或其委托代理人拒绝签收的视为已经送达。

三、质疑处理

1. 质疑成立的处理

(1) 对于内容、格式符合规定的质疑函，采购人在收到磋商供应商的书面质疑后七个工作日内作出书面答复，但答复的内容不得涉及商业秘密。

(2) 对采购文件提出的质疑，依法通过澄清或者修改可以继续开展采购活动的，澄清或者修改采购文件后继续开展采购活动；否则应当修改采购文件后重新开展采购活动。

(3) 对采购过程、成交或者成交结果提出的质疑，合格供应商符合法定数量时，可以从合格的成交候选人中另行确定成交、成交供应商的，应当依法另行确定成交供应商；否则应当重新开展采购活动。

质疑答复导致成交、成交结果改变的，采购人应当将有关情况书面报告本级财政部门。

2. 质疑不成立的处理

若质疑不成立，或者成立未对成交、成交结果构成影响的，继续开展采购活动。

3. 虚假质疑的处理

(1) 供应商提出书面质疑必须有理、有据，不得恶意质疑或提交虚假质疑。否则，一经查实，采购人有权依据政府采购的有关规定，报请政府采购监管部门对该供应商进行相应的行政处罚。

(2) 在江苏省范围内一年累计三次以上质疑，均查无实据的供应商将按失信行为记入该注册供应商诚信档案中。

第七部分 响应文件组成

响应文件由资格审查证明材料、价格响应文件、商务技术响应文件三部分组成。

一、资格审查证明材料（不能出现报价、商务技术标）

1、投标人有效的营业执照（副本）；

2、法定代表人参加项目磋商的，须提供法定代表人身份证明书原件；非法定代表人参加的，必须提供法定代表人签名或盖章的授权委托书原件及被授权代表身份证复印件；

3、按第一部分竞争性磋商公告 二、申请人的资格要求（一）提供所有资格要求相应的佐证材料。（上一年度的财务状况报告（成立不满一年不需提供）、依法缴纳税收和社会保障资金的相关材料、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、无重大违法记录声明

5、关于资格文件的声明函

二、商务技术响应文件（不能出现报价）

1、详见第四部分评审程序和内容中第五条评审标准的第（一）款商务技术分评分细则，根据评分细则打分项要求提供相关证明材料并加盖公章。商务技术标响应文件的内容，不得有缺项或漏项。否则将有可能被视为未实质性响应招标文件要求而作无效投标处理，或可能直接影响技术标评审的得分。

2、提供分销方案的 PPT 文件，用于现场述标；

3、提供 3 份与述标内容相同的纸质版文件，文件装订在商务技术文件中；

4、提供一个 U 盘，U 盘内容为本次 ppt 述标内容。密封在商务技术文件中。

三、价格响应文件

1、报价函；

2、报价清单。

法定代表人身份证明

（采购人）：

我公司法定代表人参加贵单位组织的_____（采购项目名称及项目编号）项目公开招标采购活动，全权代表我公司处理投标的有关事宜。

附：法定代表人情况：

姓名： 性别： 年龄： 职务：

身份证号码：

手机： 传真：

单位名称（公章）

法定代表人（签字）

年 月 日

年 月 日

法定代表人身份证扫描件正反两面

（粘贴此处）

授权委托书

本人（姓名）_____系_____（报价人名称）的法定代表人，现委托_____（姓名）为我方代理人。代理人系全权授权，以我方名义签署、澄清、说明、补正、递交、撤回、修改_____（项目名称）项目报价文件、签订合同和处理有关事宜，其法律后果由我方承担。

委托期限：

代理人无转委托权。

响应供应商：（盖单位公章）

法定代表人：（签字）

身份证号码：

委托代理人：（签字）

身份证号码：

年月日

被授权代表身份证复印件正反两面

（粘贴此处）

无重大违法记录声明

_____（采购单位名称）：

我单位_____（供应商名称）郑重声明：
参加政府采购活动前3年内在经营活动中_____（在下划线上如实填写：
有或没有）重大违法记录。

（说明：政府采购法第二十二条第一款第五项所称重大违法记录，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。）

声明人：（公章）

年 月 日

关于资格文件的声明函

_____（采购单位名称）：

本公司愿就由贵公司组织实施的_____（项目名称）的招标活动进行投标。本公司所提交的投标文件中所有关于投标资格的文件、证明和陈述均是真实的、准确的。若与真实情况不符，本公司愿意承担由此而产生的一切后果。

法定代表人或委托代理人（签字或盖章）：

（投标人）公章：

年 月 日

履行合同所必需的设备和专业技术能力承诺函

_____（采购人）：

我单位_____（供应商名称）郑重承诺：

贵方组织的_____（项目名称），我单位_____（在下划线上如实填写：有或没有）
履行合同所必需的设备和专业技术能力。

承诺人：（公章）

年 月 日

项目组人员架构

职位	姓名	岗位职能	个人简介
项目总监			
项目经理			
项目驻场			
渠道人员			
.....			

报价函（第一次报价）

致：_____（采购人名称）

我方已全面阅读和研究了_____（项目名称）“本项目”采购文件和采购补充文件的全部内容，并经过现场踏勘，澄清疑问，充分理解并掌握了本次采购的全部有关情况。我方兹以：**佣金费率**_____ %的投标报价完成本项目的全部内容，并严格执行合同。

如果我方中标，我方承诺在收到中标通知书后，在中标通知书规定的期限内与你方签订合同。我方保证按照合同约定的服务日期开始本项目，并保证按照采购人要求的完成招标内容。我方确保服务质量达到采购文件标准。我方同意本报价函在采购文件规定的提交报价文件截止时间后，在采购文件规定的报价有效期期满前对我方具有约束力，且随时准备接受你方发出的中标通知书。

随本报价函递交的报价函附录是本报价函的组成部分，对我方构成约束力。

我方对于采购文件要求及所有内容均无异议，我方作为一个有经验的供应商知道应该发生的全部费用均已经包括在采购报价中。

报价人（盖单位公章）：

法人代表或委托代理人（签字或盖章）：

日期：_____年_____月_____日

开户名称：

开户银行：

银行账号：

报价清单（第一次）

项目	类型	分销点数
圆融 R2021-007项 目	洋房	

注：1、结佣计算基数为所售房源的合同总价。包括完成本项目的全部费用（含一切必须的辅助材料费用)及相关服务等，以上报价需含税率 6% 。

响应供应商：（盖章）

磋商响应供应商法人授权代表（签字或盖章）：

日期：

报价清单（第二次）

项目	类型	分销点数
圆融 R2021-007项 目	洋房	

响应供应商：（盖章）

磋商响应供应商法人授权代表（签字或盖章）：

日期：

备注：

1、最终二次报价表将在磋商现场填写，无需密封在竞争性磋商响应文件中，竞争性磋商响应文件密封提交时只需填写第一次报价。

2、此表请各响应商提前盖好公章带至磋商现场填写。最终二次报价不得高于第一次报价，高于第一次报价的为无效报价。