

项目名称：渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块（前期策划类）合作单位竞争性比选文件  
比选文件编号：20220617

渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块（前期策划类）  
合作单位竞争性比选文件

比选人：重庆渝开发股份有限公司



时 间：2022年6月17日

# 比选公告

应比选人项目需要，计划采用竞争性比选方式确定渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块（前期策划类）合作单位，现公告如下：

## 一、比选范围与项目概况

（一）比选范围：渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块（公司所属项目）

（二）项目概况：渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块（华岩国际新城樾福路2号），为R2-二类居住用地，主要指标如下：（1）2号地块总占地面积60292.57平方米，3号地块总占地面积51584.5平米，2号地块总建筑面积93007.14平方米，3号地块总建筑面积67159.24平方米；其中计容建筑面积2号地块41913.02平方米，3号地块35978.86平方米；（2）整体容积率0.7。

（三）合作时间：双方正式签定合同之日起至取得《建设工程规划许可证》止。

（四）合作内容：完成地块前期策划定位相关服务工作，包含且不限于如下内容：

### 1、区域价值：

- 1）城市价值分析（城市定位、城市发展、宏观经济、人口分析）
- 2）区域发展分析（区域板块格局、板块发展现状、板块产业格局、产业价值分析、板块发展规划）
- 3）区域配套【交通配套（地铁、公交、西站）、教育配套（小学、中学）、生活配套（超市、公园）】
- 4）区域价值小结（包括宏观市场分析、区域土地市场分析、区域产品供需及竞品分析、客户分析等）

### 2、本体价值：

- 1）地块指标（地块数据指标、规划条件解读）
- 2）区位解读（距主流商圈位置、距重点设施配套）
- 3）地块现状及四至分析【地块内部条件（地形地貌）、地块外部条件（四至情况）】

4) 地块周边配套【交通现状配套及未来规划、医疗现状及规划、教育现状及规划】

5) 地块不利条件分析【开发难易程度、项目毒点（高压线、火葬场等）】

3、政策解读：

1) 楼市政策解读（全国房地产市场政策、重庆房地产市场政策、规划设计要求、容积率计算规则）

2) 土地市场解读（重庆土地市场供应成交情况、主城区高价土地成交情况、区域板块土地市场成交情况、区域板块土地成交现状及格局）

3) 房地产市场解读（重庆商品房历年供求走势、重庆商品房各业态供求走势、重庆住宅产品各业态成交特征、高端物业产品市场表现）

4) 区域商品房市场解读（区域内商品房成交占比主城、区域内商品房历年供求走势、区域内商品房各业态供求走势、区域内高端物业产品成交特征）

5) 市场竞争格局分析【项目周边板块市场竞争格局、竞争板块市场产品成交特征、竞争板块项目分布情况、竞品项目在售情况分析、在售竞品与潜在竞品项目未来推售分析、重点竞品案例分析（定位、产品、客户、量价表现、优劣势）】

4、客户挖掘：

1) 高端物业客户初判及客户地图

2) 高端物业客户特征分析【客户基本信息（年龄、家庭结构、职业）、客户购买实力（购买经历、贷款情况）、客户购房动机（教育、投资、自住）】

3) 高端物业客户需求分析【客户产品偏好（装修&清水、物业类型）、客户内部需求（产品尺度、阳台、飘窗、衣帽间、卫生间等）、客户外部需求（园林景观、建筑风格、物业服务、公区配套）】

5、项目整体规划建议：

1) 项目核心竞争力梳理（项目核心价值及区域发展机遇、本体优势及打造亮点）  
项目定位（整体定位、形象定位）

2) 客群定位（主力客群锁定）

3) 产品定位（物业类型建议及产品定位、户型配比建议、产品设计建议、主力户型推荐）

4) 项目整体规划建议【项目整体布局、建筑风格建议、公共空间建议（架空层、步道空间、休息区）、园林景观建议】

5) 经济测算及可行性评估（产品业态组合敏感性分析）

6、在合同期内，配合完成地块产品设计工作，至项目工程规划许可证取得。

（五）质量标准（成果要求）：

(1) 经最终审核通过的《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位报告》能为项目规划设计提供指导；

(2) 配合比选人完成项目二期 2 号/3 号地块产品设计工作，至取得建设工程规划许可证。

## 二、参选人资格要求

（一）参选人须具备独立法人资格，成立时间不低于三年，不接受“联合体报价”，且《营业执照》经营范围中包含房地产咨询、房地产经纪、代理或营销策划等相关经营许可。参选人须提供有效的营业执照复印件并加盖公章（原件备查）。

（二）近三年已完成或正在履行的 3 个或 3 个以上重庆主城区（江北区、渝北区、两江新区、北碚区、渝中区、九龙坡区、沙坪坝区、大渡口区、南岸区、巴南区）10 万方以上（含 10 万方）住宅项目（含别墅、洋房、小高层等任一业态）的前期策划合同。参选人可提供与同一业主单位多次签订的合同。未提供合同视为不符合报价资格要求。如合同中未对房地产项目体量及销售物业类型进行约定，可通过包括但不限于房天下、大渝房产、新浪乐居、安居客、链家等专业房产网站截图加盖公章佐证项目体量。（须据实提供与开发商直接签订的合同复印件并加盖鲜章，同时将合同原件带至评审现场备查（合同原件勿需装入纸袋并密封）。

(三) 参选人须为一般纳税人，并提供一般纳税人资格证明（提供一般纳税人资格证或通过国家税务总局官方网站查询截图打印后加盖参选人公章）。

### 三、比选文件获取

比选人不提供纸质比选文件，自本公告发布之日起，参选人自行在本公告发布媒介下载比选文件、答疑文件等。

### 四、发布公告媒体

本次竞争性比选公告在渝开发公司网站（www.cqukf.com）、中国采购与招标网（www.chinabidding.cn）、云采购网（www.mycagou.com）进行发布。

### 五、参选文件的递交

- 1、参选文件递交的截止时间（参选截止时间，下同）为2022年6月30日14时00分，地点为渝中区上清寺街道中山三路128号投资大厦2611室
- 2、逾期送达的或未送达指定地点的参选文件，比选人不予受理。
- 3、本次比选联系人：刘老师；联系电话：023-63855515/63862124

比选人：重庆渝开发股份有限公司

2022年6月17日

# 比选文件

应比选人项目需要，计划采用竞争性比选方式确定渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块（前期策划类）合作单位，现公告如下：

## 第一条 比选范围与项目概况

（一）比选范围：渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块（公司所属项目）

（二）项目概况：渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块（华岩国际新城樾福路2号），为R2-二类居住用地，主要指标如下：（1）2号地块总占地面积60292.57平方米，3号地块总占地面积51584.5平米，2号地块总建筑面积93007.14平方米，3号地块总建筑面积67159.24平方米；其中计容建筑面积2号地块41913.02平方米，3号地块35978.86平方米；（2）整体容积率0.7。

（三）合作时间：双方正式签定合同之日起至取得《建设工程规划许可证》止。

（四）合作内容：完成地块前期策划定位相关服务工作，包含但不限于如下内容：

### 1、区域价值：

1）城市价值分析（城市定位、城市发展、宏观经济、人口分析）

2）区域发展分析（区域板块格局、板块发展现状、板块产业格局、产业价值分析、板块发展规划）

3）区域配套【交通配套（地铁、公交、西站）、教育配套（小学、中学）、生活配套（超市、公园）】

4）区域价值小结（包括宏观市场分析、区域土地市场分析、区域产品供需及竞品分析、客户分析等）

### 2、本体价值：

1）地块指标（地块数据指标、规划条件解读）

2）区位解读（距主流商圈位置、距重点设施配套）

3）地块现状及四至分析【地块内部条件（地形地貌）、地块外部条件（四至情

况)】

4) 地块周边配套【交通现状配套及未来规划、医疗现状及规划、教育现状及规划】

5) 地块不利条件分析【开发难易程度、项目毒点（高压线、火葬场等）】

3、政策解读：

1) 楼市政策解读（全国房地产市场政策、重庆房地产市场政策、规划设计要求、容积率计算规则）

2) 土地市场解读（重庆土地市场供应成交情况、主城区高价土地成交情况、区域板块土地市场成交情况、区域板块土地成交现状及格局）

3) 房地产市场解读（重庆商品房历年供求走势、重庆商品房各业态供求走势、重庆住宅产品各业态成交特征、高端物业产品市场表现）

4) 区域商品房市场解读（区域内商品房成交占比主城、区域内商品房历年供求走势、区域内商品房各业态供求走势、区域内高端物业产品成交特征）

5) 市场竞争格局分析【项目周边板块市场竞争格局、竞争板块市场产品成交特征、竞争板块项目分布情况、竞品项目在售情况分析、在售竞品与潜在竞品项目未来推售分析、重点竞品案例分析（定位、产品、客户、量价表现、优劣势）】

4、客户挖掘：

1) 高端物业客户初判及客户地图

2) 高端物业客户特征分析【客户基本信息（年龄、家庭结构、职业）、客户购买实力（购买经历、贷款情况）、客户购房动机（教育、投资、自住）】

3) 高端物业客户需求分析【客户产品偏好（装修&清水、物业类型）、客户内部需求（产品尺度、阳台、飘窗、衣帽间、卫生间等）、客户外部需求（园林景观、建筑风格、物业服务、公区配套）】

5、项目整体规划建议：

1) 项目核心竞争力梳理（项目核心价值及区域发展机遇、本体优势及打造亮点）

项目定位（整体定位、形象定位）

2) 客群定位（主力客群锁定）

3) 产品定位（物业类型建议及产品定位、户型配比建议、产品设计建议、主力户型推荐）

4) 项目整体规划建议【项目整体布局、建筑风格建议、公共空间建议（架空层、步道空间、休息区）、园林景观建议】

5) 经济测算及可行性评估（产品业态组合敏感性分析）

6、在合同期内，配合完成地块产品设计工作，至项目工程规划许可证取得。

（五）质量标准（成果要求）：

（1）经最终审核通过的《渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块前期策划定位报告》能为项目规划设计提供指导；

（2）配合比选人完成项目二期2号/3号地块产品设计工作，至取得建设工程规划许可证。

## **第二条 比选要求**

### **一、参选人资格要求**

（一）参选人须具备独立法人资格，成立时间不低于三年，不接受“联合体报价”，且《营业执照》经营范围中包含房地产咨询、房地产经纪、代理或营销策划等相关经营许可。参选人须提供有效的营业执照复印件并加盖公章（原件备查）。

（二）近三年已完成或正在履行的3个或3个以上重庆主城区（江北区、渝北区、两江新区、北碚区、渝中区、九龙坡区、沙坪坝区、大渡口区、南岸区、巴南区）10万方以上（含10万方）住宅项目（含别墅、洋房、小高层等任一业态）的前期策划合同。参选人可提供与同一业主单位多次签订的合同。未提供合同视为不符合报价资格要求。如合同中未对房地产项目体量及销售物业类型进行约定，可通过包括但不限于房天下、大渝房产、新浪乐居、安居客、链家等专业房产网站

截图加盖公章佐证项目体量。（须据实提供与开发商直接签订的合同复印件并加盖鲜章，同时将合同原件带至评审现场备查（合同原件勿需装入纸袋并密封）

（三）参选人须为一般纳税人，并提供一般纳税人资格证明（提供一般纳税人资格证或通过国家税务总局官方网站查询截图打印后加盖参选人公章）。

## 二、合作要求

（一）履约保证金：10000元（大写：壹万元整）

1、中选人在收到中选通知书后3日内一次性转入招标人指定账户。

2、中选人自收悉中选通知书之日起，五个工作日内应及时与比选人衔接办理合同签订事宜。五个工作日内不与比选人衔接办理合同签订事宜，比选人将罚没中选人已支付的履约保证金，并有权追究由此带给比选人相关经济损失，且该中选人列入比选人合作单位黑名单。

3、中选人履行合同期满且比选人不再续签，完成结算后比选人于30个工作日内无息退还履约保证金。

### （二）、任务要求

完成地块前期策划定位相关服务工作，包含但不限于如下内容：

1、区域价值：

1) 城市价值分析（城市定位、城市发展、宏观经济、人口分析）

2) 区域发展分析（区域板块格局、板块发展现状、板块产业格局、产业价值分析、板块发展规划）

3) 区域配套【交通配套（地铁、公交、西站）、教育配套（小学、中学）、生活配套（超市、公园）】

4) 区域价值小结（包括宏观市场分析、区域土地市场分析、区域产品供需及竞品分析、客户分析等）

2、本体价值：

1) 地块指标（地块数据指标、规划条件解读）

2) 区位解读（距主流商圈位置、距重点设施配套）

3) 地块现状及四至分析【地块内部条件（地形地貌）、地块外部条件（四至情况）】

4) 地块周边配套【交通现状配套及未来规划、医疗现状及规划、教育现状及规划】

5) 地块不利条件分析【开发难易程度、项目毒点（高压线、火葬场等）】

3、政策解读：

1) 楼市政策解读（全国房地产市场政策、重庆房地产市场政策、规划设计要求、容积率计算规则）

2) 土地市场解读（重庆土地市场供应成交情况、主城区高价土地成交情况、区域板块土地市场成交情况、区域板块土地成交现状及格局）

3) 房地产市场解读（重庆商品房历年供求走势、重庆商品房各业态供求走势、重庆住宅产品各业态成交特征、高端物业产品市场表现）

4) 区域商品房市场解读（区域内商品房成交占比主城、区域内商品房历年供求走势、区域内商品房各业态供求走势、区域内高端物业产品成交特征）

5) 市场竞争格局分析【项目周边板块市场竞争格局、竞争板块市场产品成交特征、竞争板块项目分布情况、竞品项目在售情况分析、在售竞品与潜在竞品项目未来推售分析、重点竞品案例分析（定位、产品、客户、量价表现、优劣势）】

4、客户挖掘：

1) 高端物业客户初判及客户地图

2) 高端物业客户特征分析【客户基本信息（年龄、家庭结构、职业）、客户购买实力（购买经历、贷款情况）、客户购房动机（教育、投资、自住）】

3) 高端物业客户需求分析【客户产品偏好（装修&清水、物业类型）、客户内部需求（产品尺度、阳台、飘窗、衣帽间、卫生间等）、客户外部需求（园林景观、建筑风格、物业服务、公区配套）】

#### 5、项目整体规划建议：

1) 项目核心竞争力梳理（项目核心价值及区域发展机遇、本体优势及打造亮点）  
项目定位（整体定位、形象定位）

2) 客群定位（主力客群锁定）

3) 产品定位（物业类型建议及产品定位、户型配比建议、产品设计建议、主力户型推荐）

4) 项目整体规划建议【项目整体布局、建筑风格建议、公共空间建议（架空层、步道空间、休息区）、园林景观建议】

5) 经济测算及可行性评估（产品业态组合敏感性分析）

6、在合同期内，配合完成地块产品设计工作，至项目工程规划许可证取得。

### （三）、方案认定标准及方案完成时间

合作期间，中选人按项目的任务要求进行方案撰写，并不定期沟通，以便更好完成前期策划及定位方案工作。工作完成时间如下：

1、自双方签署正式合同之日 10 个工作日内提交经比选人认可的《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位报告（初稿）》；

2、《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位报告（初稿）》确认后 20 个工作日内提交经比选人认可的《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位报告（定稿）》。

3、合同期间，中选人需配合比选人完成项目产品设计工作，至项目工程规划许可证取得。

### （四）、价格

渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位服务费固定包干总价为 10 万元（大写：壹拾万元整），此费用不作为竞争比选要素。

## （五）、付款进度及付款条件

### 1、付款进度

工作阶段	服务内容	服务期限	成果要求	付款进度
第一阶段	1、合同签订之日起 <u>10</u> 个工作日内提交初稿。 2、初稿后 <u>20</u> 个工作日内提交正式报告。	按初稿与最终稿合计的提交时间确定	提交经比选人认可的正式报告	合同金额 80%
第二阶段	中选人需配合比选人取得 <u>渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块</u> 建设工程规划许可证后	按比选人工作进度	建设工程规划许可证后	合同金额 20%

### 2、付款条件

中选人需提供等额增值税发票，比选人按进度付款。

## 第三条 日程安排

### 一、比选文件的获取

比选人不提供纸质比选文件，自本公告发布之日起，参选人自行在本公告发布媒介下载比选文件、答疑文件等。

### 二、踏勘现场

参选人在获取比选文件后自行前往渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块所在地进行现场踏勘，期间产生任何费用由参选人独自承担，比选人联系地址：重庆市九龙坡区华岩国际新城樾福路 2 号（北京城建云熙台项目对面），联系人及电话：刘老师 18696679009；

### 三、质疑和答疑

（一）参选人获取比选文件后，应仔细检查比选文件所有内容，如有残缺或疑

问等，应及时向比选人提出，否则，由此引起的损失由参选人自己承担。

(二) 参选人提交书面质疑的截止时间：2022年6月20日下午17:30前，比选人联系地址：渝中区上清寺街道中山三路128号投资大厦2611室，联系人及电话：刘老师023-63862124；

(三) 比选人不举行现场答疑会，采取书面答疑方式，答疑时间：2022年6月23日17时30分前，比选人联系地址：渝中区上清寺街道中山三路128号投资大厦2611室，联系人及电话：刘老师023-63855515/63862124

(四) 比选人在比选期间所发出的答疑、纪要、补充通知或修订函件等，均是比选文件的组成部分，对参选人起约束作用。

(五) 比选文件、比选文件澄清、修改的内容，均以书面形式明确的内容为准。当比选文件、比选文件澄清、修改内容相互矛盾时，以最后发出的通知（或纪要）或修改文件为准；电话或口头咨询和答复的均不具有法律约束力。

#### **四、参选文件递交**

(一) 参选文件递交截止时间为截止时间为2022年6月30日下午14时00分前，地点为重庆渝开发股份有限公司营销部，联系人及电话：刘老师023-63855515/63862124；

(二) 参选人递交参选文件须为其法定代表人或者委托代理人，否则比选人不予受理。

(三) 参选人递交参选文件份数与密封完整性若不满足参选文件要求，比选人不予受理。

(四) 逾期送达的、未送达指定地点或者其他不满足参选文件要求等情形，比选人不予受理。

#### **六、比选文件的评审**

(一) 时间与地点暂定为2021年6月30日下午14:00时，地点为重庆渝开发股份有限公司，地址：渝中区上清寺街道中山三路128号投资大厦2611

室。若有变动，以我司正式通知为准。

（二）由比选人组建评标小组，比选人按照公开、公平、公正、诚实信用的原则进行评审。

资格审查不合格的参选人，现场取消其比选资格。比选人将在与中选人签订合同之日起三十个工作日内与其他未中选的参选人一并无息全额退还其缴纳的参选保证金。

（三）本次评审：采用综合评分中选法的方式，通过《商务文件》、《技术文件》对报价人进行评比，总分 100 分（附件 1《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块（前期策划类）合作商务文件评分表》、附件 2《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块（前期策划类）合作技术评分表》）。

（四）评审小组按各参选人的综合评分由高到低顺序排列，得分最高者为第一中选候选人，第二名为第二中选候选人，以此类推。若得分一致，技术文件得分高者优先；若技术文件得分一致，以商务文件得分高者优先。

## **第四条 比选文件的编制**

### **一、比选文件的组成**

（一）参选人领取比选文件后，应仔细检查比选文件所有内容，如有残缺或疑问等，应及时向比选人提出，否则，由此引起的损失由参选人承担。

（二）参选文件包括资格性审查文件、商务条件、技术文件。

### **二、资格性审查文件**

（一）参选人须具备独立法人资格，成立时间不低于三年，不接受“联合体报价”，且《营业执照》经营范围中包含房地产咨询、房地产经纪、代理或营销策划等相关经营许可。参选人须提供有效的营业执照复印件并加盖公章（原件备查）。

（二）近三年已完成或正在履行的 3 个或 3 个以上重庆主城区（江北区、渝北区、两江新区、北碚区、渝中区、九龙坡区、沙坪坝区、大渡口区、南岸区、巴南区）10 万方以上（含 10 万方）住宅项目（含别墅、洋房、小高层等任一业态）的前

期策划合同。参选人可提供与同一业主单位多次签订的合同。未提供合同视为不符合报价资格要求。如合同中未对房地产项目体量及销售物业类型进行约定，可通过包括但不限于房天下、大渝房产、新浪乐居、安居客、链家等专业房产网站截图加盖公章佐证项目体量。（须据实提供与开发商直接签订的合同复印件并加盖鲜章，同时将合同原件带至评审现场备查（合同原件勿需装入纸袋并密封）

（三）参选人须为一般纳税人，并提供一般纳税人资格证明（提供一般纳税人资格证或通过国家税务总局官方网站查询截图打印后加盖参选人公章）。

（四）签章确认的附件 3《授权委托书》、附件 4《法定代表人身份证明书》与附件 5《承诺书》。

### 三、技术文件

参选人编制《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块项目前期策划定位》 PPT 报告，于开标当日进行现场汇报，编制内容包含但不限于政策解读、市场研究、本体解读、客户研判、项目产品规划建议、项目经济测算等，参选人须进行现场汇报，汇报时间在 30 分钟以内。待汇报完成后，可根据方案内容进行现场答辩，答辩时间不得长于 10 分钟。

参选人需于参选当日提交汇报的《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块地块项目前期策划定位》报告纸质版技术文件，并按要求密封。

### 四、商务文件

按照比选文件要求及附件 2《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块号地块项目前期策划定位合作单位商务文件评分表》中商务文件内容要求，编制商务文件。

### 五、比选文件份数及密封

1、装订与密封：参选人应严格按照比选文件要求，分别将《资格性审查文件》、《商务条件》、《技术文件》装订成册，分别装入纸袋并密封。资格审查文件独立装袋密封并在密封处加盖公章，在封袋上注明：渝开发贯金和府项目二期 2 号

/3号地块（前期策划类）合作单位比选文件资格审查文件；商务文件独立装袋密封并在密封处加盖公章，在封袋上注明：渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块号地块（前期策划类）合作单位比选文件商务文件；技术文件独立装袋密封并在密封处加盖公章，在封袋上注明：渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块（前期策划类）合作单位比选文件技术文件。比选人不接受未作密封或密封不严的比选文件。

2、份数：《资格性审查文件》、《商务条件》、《技术文件》各一份。

## **第五条 特别提醒**

一、比选人将进一步核查参选人在比选文件中提供的资料，若比选期间有参选人投诉并经查实或比选小组发现参选人提供了虚假资料，参选人的比选文件作废，并将该参选人列入合作单位黑名单；

二、若在比选结果公示期间或合同谈判过程中有报价人投诉或经比选人核查并经查实发现作为中选候选人的参选人提供了虚假资料，比选人将取消其中选资格，并将该参选人列入合作单位黑名单；

三、若在合同执行期间发现报价人提供了虚假资料，比选人将有权单方面解除合同，并罚没中选人全部履约保证金，并将该中选人列入合作单位黑名单。

## **第六条 附件**

附件1：《渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块项目前期策划定位合作单位技术文件评分表》

附件2：《渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块项目前期策划定位合作单位商务文件评分表》

附件3：《授权委托书》

附件4：《法定代表人身份证明书》

附件5：《承诺书》

附件6：《渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块前期策划定位服务合同模板》

附件 1 渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块项目前期策划定位合作单位技术文件评分表

项目名称		分值	评分标准	得分	备注
技术文件 (80分)	区域价值	10	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 城市价值分析 (城市定位、城市发展、宏观经济、人口分析)</li> <li>2. 区域发展分析 (区域板块格局、板块发展现状、板块产业格局、产业价值分析、板块发展规划)</li> <li>3. 区域配套【交通配套(地铁、公交、西站)、教育配套(小学、中学)、生活配套(超市、公园)】</li> <li>4. 区域价值小结(包括宏观市场分析、区域土地市场分析、区域产品供需及竞品分析、客户分析等)</li> </ol>		
	本体价值	10	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 地块指标(地块数据指标、规划条件解读)</li> <li>2. 区位解读(距主流商圈位置、距重点设施配套)</li> <li>3. 地块现状及四至分析【地块内部条件(地形地貌)、地块外部条件(四至情况)】</li> <li>4. 地块周边配套【交通现状配套及未来规划、医疗现状及规划、教育现状及规划】</li> <li>5. 地块不利条件分析【开发难度程度、项目毒点(高压线、火葬场等)】</li> </ol>		
	政策解读	15	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 楼市政策解读(全国房地产市场政策、重庆房地产市场政策、规划设计要求、容积率计算规则)</li> <li>2. 土地市场解读(重庆土地市场供应成交情况、主城区高价土地成交情况、区域板块土地市场成交情况、区域板块土地成交现状及格局)</li> <li>3. 房地产市场解读(重庆商品房历年供求走势、重庆商品房各业态供求走势、重庆住宅产品各业态成交特征、高端物业产品市场表现)</li> <li>4. 区域商品房市场解读(区域内商品房成交占比主城、区域内商品房历年供求走势、区域内商品房各业态供求走势、区域内高端物业产品成交特征)</li> <li>5. 市场竞争格局分析【项目周边板块市场竞争格局、竞争板块市场产品成交特征、竞争板块项目分布情况、竞品项目在售楼况分析、在售竞品与潜在竞品项目未来推售分析、重点竞品案例分析(定位、产品、客户、量价表现、优劣势)】</li> </ol>		

	客户挖掘	15	<p>1. 高端物业客户初判及客户地图</p> <p>2. 高端物业客户特征分析【客户基本信息（年龄、家庭结构、职业）、客户购买实力（购买经历、贷款情况）、客户购房动机（教育、投资、自住）】</p> <p>3. 高端物业客户需求分析【客户产品偏好（装修&amp;清水、物业类型）、客户内部需求（产品尺度、阳台、飘窗、衣帽间、卫生间等）、客户外部需求（园林景观、建筑风格、物业服务、公区配套）】</p>	
团队规划设计人员 配备	5	<p>前策团队是否有专业设计人员参与或有设计单位提供专业支持（若团队自有专业设计人员应提供相关专业资质或相关资料文件，若有设计单位提供专业支持应提供设计单位相关证明文件）</p>		
项目整体规划建议	15	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 项目核心竞争力梳理（项目核心价值及区域发展机遇、本体优势及打造亮点）</li> <li>2. 项目定位（整体定位、形象定位）</li> <li>3. 客群定位（主力客群锁定）</li> <li>4. 产品定位（物业类型建议及产品定位、户型配比建议、产品设计建议、主力户型推荐）</li> <li>5. 项目整体规划建议【项目整体布局、建筑风格建议、公共空间建议（架空层、步道空间、休息区）、园林景观建议】</li> <li>6. 经济测算及可行性评估</li> </ol>		
现场宣讲与沟通	10	项目负责人或提案人阐述清晰，沟通表达能力及对重点内容把握		

渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块项目前期策划定位合作单位商务文件评分表

项目名称	分值	评分标准	得分	备注
商 务 文 件  (20 分)	16	<p>近三年已完成或正在履行的 3 个或 3 个以上重庆主城区（江北 区、渝北区、两江新区、北碚区、渝中区、九龙坡区、沙坪坝 区、大渡口区、南岸区、巴南区）10 万方以上（含 10 万方）住 宅（含别墅、洋房、小高层等任一业态）项目前期策划合同。 参选人可提供与同一业主单位多次签订的合同。如提交 4 个可 得 4 分，每超过 1 个得 4 分，最多不得超过 16 分。（须提供 实提供与开发商直接签订的合同复印件并加盖鲜章，同时将合 同原件带至评审现场备查（合同原件勿需装入纸袋并密封）</p>		
	4	<p>报价人在提交的前期策划合同中属于九龙坡、大渡口板块的， 每一个项目得 2 分，最高不超过 4 分。（须提供提供与开发商 直接签订的合同复印件并加盖鲜章，同时将合同原件带至评审 现场备查（合同原件勿需装入纸袋并密封）</p>		

附件 3

## 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。代理人根据授权，以我方名义签署、澄清、说明、递交渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位合作单位竞争性比选文件、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。

报价人：\_\_\_\_\_（盖法人公章）

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

（委托代理人身份证复印件正面）

（委托代理人身份证复印件背面）

附件 4

## 法定代表人身份证明书

报价人名称：\_\_\_\_\_

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：\_\_\_\_\_

系\_\_\_\_\_（报价人名称）的法定代表人。

特此证明。

报价人（盖法人公章）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

（法定代表人身份证复印件正面）

（法定代表人身份证复印件背面）

（注：法定代表人参加竞争活动并签署文件只需提供法定代表人身份证明）。

## 承诺书

致：重庆渝开发股份有限公司

我司已收悉并认真阅读和研究贵司《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位合作单位竞争性比选文件》，郑重决定参加比选并承诺如下：

- 1、如果我司成为中选人，将严格按照比选文件要求按时向贵司支付足额履约保证金，并及时与贵司签订《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位服务合同》。若我司未能按时支付履约保证金，贵司有将该我司列入合作单位黑名单。
- 2、若我司成为中选人，将严格按照比选文件要求在合同期内完成渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位相关工作，包括但不限于市场调研、项目定位、项目价值点梳理、项目产品规划建议、客户研判、经济测算并配合比选人在合同期内完成产品设计工作至项目工程规划许可证取得，并承担前述工作产生的一切费用，并接受贵司对我司合同期内任务目标要求与工作综合考核。

特此承诺

承诺人：（加盖公章）

## 渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块 前期策划定位服务合同（模板）

委托人（以下简称甲方）： 重庆渝开发股份有限公司

被委托人（以下简称乙方）：

甲方为推动渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块项目快速启动，特委托乙方对进行项目前期策划定位相关工作。在友好协商、平等互利、诚信为本的基础上，根据《中华人民共和国合同法》的及其他相关法律规定，甲乙双方本着平等、自愿、互利合作的原则，经充分友好协商，就委托服务之有关事宜达成如下合同条款：

### 一、 委托代理项目状况

1、 项目概况：渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块（华岩国际新城樾福路 2 号），为 R2-二类居住用地，主要指标如下：（1）2 号地块总占地面积 60292.57 平方米，3 号地块总占地面积 51584.5 平米，2 号地块总建筑面积 93007.14 平方米，3 号地块总建筑面积 67159.24 平方米；其中计容建筑面积 2 号地块 41913.02 平方米，3 号地块 35978.86 平方米；（2）整体容积率 0.7。若项目名称产生或发生变更，不改变本合同对此项目的实质描述。

### 二、 服务范围与服务内容

#### 1、 委托服务内容

完成渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位相关服务工作，包括但不限于市场调查、项目定位、项目价值点梳理、项目产品规划建议、项目营

销策略、经济测算并配合甲方完成合同期间内产品设计工作至项目工程规划许可证取得（详见附件1《渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块前期策划定位服务工作纲要》）。

## 2、服务成果要求

（1）乙方按照地块招拍挂的实际计容建筑面积，提出项目合理的项目定位、产品规划建议等调整意见，完成经双方确认的《渝开发贯金和府项目二期2号/3号地块前期策划定位报告》，并为项目规划设计提供指导，推动项目快速启动；

（2）乙方需配合甲方完成项目产品设计工作，至项目《建设工程规划许可证》取得。

## 三、服务期限

双方正式签定合同之日起至项目取得《建设工程规划许可证》止。

## 四、甲、乙双方权利

### 1、甲方权利

（1）甲方有权要求乙方在时间、人员等方面积极配合，完成双方认可的工作要求和计划。

（2）在合同有效期内，甲方有权要求乙方进行补充调研以及修改报告，原则上补充调研及修改报告的工作范围不超过乙方提交的工作提纲内容。

（3）在双方充分沟通、认可的基础上，取得乙方对本项目作出的相关服务成果。

（4）根据工作进展情况，对乙方工作与工作提纲不相符合的，甲方有权对乙方工作提出修正性意见并要求乙方予以执行。

### 2、乙方权利

- (1) 乙方有权要求甲方按合同约定按时支付服务费用。
- (2) 乙方有权要求甲方及时提供全面、真实的相关资料。
- (3) 乙方有权要求甲方积极配合本合同约定的工作。

## 五、甲、乙双方义务

### 1、甲方义务：

- (1) 及时向乙方提出对市场调研工作的基本要求，及甲方所掌握的相关经济、技术、规划指标等信息资料。
- (2) 提出对乙方所提供服务的內容、服务质量和工作进度的要求，并及时安排甲、乙双方的交流和讨论，保证甲方的真实意见能及时传达给乙方。
- (3) 负责协调相关单位之间的关系。
- (4) 按合同约定向乙方支付相应的服务费用。
- (5) 对乙方服务过程中及服务成果中涉及乙方商业机密的资料进行保密。
- (6) 本合同乙方提供的工作成果，以甲方审核通过为标准，若乙方经三次修改工作成果仍不能使甲方满意或者达到甲方要求的，甲方有权单方解除本合同。

### 2、乙方义务

- (1) 提交前期策划服务的乙方代表经甲方确认后，具体负责与甲方就服务事宜进行沟通 and 联系；组织专业人员构建服务团队（详见附件 2《项目服务团队成员构架及成员简介》），制定详细的服务执行计划和实施策略，并就资料收集和分析方法加以说明。
- (2) 乙方需配备专业设计人员或设计单位提供专业支持，配合产品的设计工作至施工图审核通过。
- (3) 本合同履行期间，乙方应根据甲方工作要求按时、保质完成工作并提交服

务成果。乙方不得提供虚假的调研数据或杜撰他人资料，否则，甲方可单方面解除本合同。

(4) 乙方在执行本合同约定的工作任务期间所获知的甲方工作思路与工作计划以及尚未公开的、对甲方具有实用性和经济性的其他技术信息和经营信息，属甲方企业商业秘密，未经甲方许可乙方不得为除本合同约定以外的其他目的自己使用或允许他人使用以及向第三人披露甲方的商业秘密。乙方对本合同约定的房地产开发项目的有关规划方案等内容，在甲方未公开前有保密的义务。若乙方违反本约定的，甲方可单方面解除本合同。

(5) 乙方不得转委托本合同项下之权利、义务，否则，甲方有权解除本合同，乙方需承担本合同总金额 20% 的违约金。

(6) 乙方应保证在合同期内《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位报告》的产品定位策略符合市场需求；如市场发生较大变化（对已完成的《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位报告》），乙方应根据甲方要求立即无条件对报告进行重新撰写；如市场变化不大，只需对原方案数据或设计内容进行修正，以确保甲方在项目销售过程中符合市场需求，避免产品定位与市场需求不符的情况。

## 六、服务进度、费用及结算方式

渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块项目服务费用为人民币：          元（大写：          ），该价款为包干价，系乙方完成本合同全部工作内容的包干总价，不因任何因素进行调整，共分两期支付。服务项目的成果提交进度以及服务费支付进度为：

(1) 自甲乙双方签定正式合同之日起          日内，乙方提交甲方最终认可的《渝

开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位报告》，并提供等额增值税发票后 30 日内，甲方向乙方支付总合同金额 80%即人民币 \_\_\_\_\_元（大写：\_\_\_\_\_）。

（2）乙方需配合甲方完成项目产品设计工作，至项目工程规划许可证取得，在取得后 30 日内，乙方提供等额增值税发票后，甲方向乙方支付总合同金额 20%即人民币 \_\_\_\_\_元（大写：\_\_\_\_\_）。

## 七、履约保证金退还标准

合同期满，甲乙双方完成合同结算之日起 30 日内，甲方无息退还乙方履约保证金。

## 八、违约责任

1、若乙方逾期提交工作成果或未在本合同约定的期限内完成工作，每逾期一天，按本合同应支付额的万分之五承担违约金；逾期超过三十个工作日的，甲方有权解除本合同。

2、乙方需按合同约定完成合同服务内容并构建专业团队，若未能完成，乙方承担本合同总金额 20%的违约金。

3、乙方在委托期内，将代理权转让给第三方或无故单方面终止本合同，甲方有权要求乙方承担本合同总金额 20%的违约金，严重的可追究法律责任。

4、乙方擅自改动经甲方审定的文件或擅自对外提供未经甲方审定的文件，且造成不良后果的，乙方应赔偿甲方相应损失，严重的可追究法律责任。

### 5、其它约定

（1）除本合同另有约定以外，合同履行期间甲乙双方之间均以书面方式联系和往来。经双方确认的本合同附件、补充材料等是本合同不可分割的组成部分。

(2) 甲方拥有针对本项目所有方案、客户资料等的所有权，且作为甲方的商业秘密之一，乙方应予以保守。

(3) 合同执行期间，甲方将不定期召开沟通会，乙方主要人员必须参加（特殊情况不参加需提前经甲方同意）。

(4) 因不可抗力（战争、地震、水灾、火灾、罢工、政府政策禁令等）原因致使本合同无法履行，甲乙双方各自自行承担合同无法履行的损失。

## 九、争议解决

甲、乙双方在履行本合同过程中如发生争议，由甲、乙双方协商解决，协商不成的，按本合同约定的下列方法之一，进行解决（选项打“√”）：

- 1、 向重庆仲裁委员会申请仲裁（        ）
- 2、 向合同履行地人民法院提起诉讼（    √   ）

## 十、其他约定

1、 合同期满，本合同自然终止。

2、 本合同未尽事宜，经双方同意可订立补充协议，补充协议与本合同均具有同等法律效力。

3、 本合同包含两个附件：

附件 1：《渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块前期策划定位服务工作纲要》

附件 2：《服务团队构架及成员简介》

4、 本合同自甲乙双方签字盖章之日起生效。合同书一式五份，甲方执 4 份，乙方执 1 份。

（本合同完，以下无正文）

甲方：

（盖章）

法定代表人：

委托代理人：

乙方：

（盖章）

法定代表人：

委托代理人：

## 附件 1

### 渝开发贯金和府项目二期 2 号/3 号地块项目

#### 前期策划定位服务工作纲要

#### 一、会议制度

- (一)、重要的设计节点等，双方可及时召集会议进行讨论。
- (二)、如需召开项目其他相关会议，需至少提前一天通知，双方进行协调并及时安排会议。
- (三)、会议纪要：项目相关会议乙方必须形成会议纪要，由双方参会核心人员签字确认。

#### 二、报告制度

- (一)、合作建议书中的报告必须以书面报告的形式提供甲方。
- (二)、重要的建议和沟通内容，形成书面文本形式提供甲方。

#### 三、成果确认制度

乙方所提交的书面成果均由甲方对接人书面确认签收；

#### 四、策划服务内容

完成地块前期策划定位相关服务工作，包含但不限于如下内容：

- 1、区域价值：
  - 1) 城市价值分析（城市定位、城市发展、宏观经济、人口分析）
  - 2) 区域发展分析（区域板块格局、板块发展现状、板块产业格局、产业价值分析、板块发展规划）
  - 3) 区域配套【交通配套（地铁、公交、西站）、教育配套（小学、中学）、生活配套（超市、公园）】

4) 区域价值小结（包括宏观市场分析、区域土地市场分析、区域产品供需及竞品分析、客户分析等）

## 2、本体价值：

1) 地块指标（地块数据指标、规划条件解读）

2) 区位解读（距主流商圈位置、距重点设施配套）

3) 地块现状及四至分析【地块内部条件（地形地貌）、地块外部条件（四至情况）】

4) 地块周边配套【交通现状配套及未来规划、医疗现状及规划、教育现状及规划】

5) 地块不利条件分析【开发难易程度、项目毒点（高压线、火葬场等）】

## 3、政策解读：

1) 楼市政策解读（全国房地产市场政策、重庆房地产市场政策、规划设计要求、容积率计算规则）

2) 土地市场解读（重庆土地市场供应成交情况、主城区高价土地成交情况、区域板块土地市场成交情况、区域板块土地成交现状及格局）

3) 房地产市场解读（重庆商品房历年供求走势、重庆商品房各业态供求走势、重庆住宅产品各业态成交特征、高端物业产品市场表现）

4) 区域商品房市场解读（区域内商品房成交占比主城、区域内商品房历年供求走势、区域内商品房各业态供求走势、区域内高端物业产品成交特征）

5) 市场竞争格局分析【项目周边板块市场竞争格局、竞争板块市场产品成交特征、竞争板块项目分布情况、竞品项目在售情况分析、在售竞品与潜在竞品项目未来推售分析、重点竞品案例分析（定位、产品、客户、量价表现、优劣势）】

## 4、客户挖掘：

1) 高端物业客户初判及客户地图

2) 高端物业客户特征分析【客户基本信息（年龄、家庭结构、职业）、客户购买实力（购买经历、贷款情况）、客户购房动机（教育、投资、自住）】

3) 高端物业客户需求分析【客户产品偏好（装修&清水、物业类型）、客户内部需求（产品尺度、阳台、飘窗、衣帽间、卫生间等）、客户外部需求（园林景观、建筑风格、物业服务、公区配套）】

5、项目整体规划建议：

1) 项目核心竞争力梳理（项目核心价值及区域发展机遇、本体优势及打造亮点）  
项目定位（整体定位、形象定位）

2) 客群定位（主力客群锁定）

3) 产品定位（物业类型建议及产品定位、户型配比建议、产品设计建议、主力户型推荐）

4) 项目整体规划建议【项目整体布局、建筑风格建议、公共空间建议（架空层、步道空间、休息区）、园林景观建议】

5) 经济测算及可行性评估（产品业态组合敏感性分析）

6、在合同期内，配合完成地块产品设计工作，至项目工程规划许可证取得。

附件 2

项目服务团队成员构架及成员简介

