

广州城投禧悦时光项目营销代理（第二次）

招标公告

招 标 单 位：广州市广花房地产开发有限公司

招标代理单位：广东省广大工程顾问有限公司

日 期：2026年7月



广州城投禧悦时光项目营销代理（第二次） 招标公告

一、招标条件

本招标项目广州城投禧悦时光项目营销代理（第二次）（项目编号：GDGD-2026-QYCG0011）招标人为广州市广花房地产开发有限公司，招标项目资金为100%自有资金，现拟进行公开招标。

二、项目概况

禧悦时光项目（标准地名：悦时光花园）位于花都广花新城核心板块，广花公路以东、雅瑶中路以南，地铁8号线北延段雅源站上盖，项目总用地面积约6.2万m²，容积率3.0，总建筑面积约17.3万m²，总计容建筑面积约11.2万m²，规划建设9栋高层住宅，合计住宅1149套，配建社区商业街、肉菜市场、全龄活动空间、地下停车库（车位约1392个），整体分两期开发。此次招标服务范围为CA1207006、CA1207019地块内一二期住宅（1-9号楼）、商铺（含肉菜市场）、公建配套及对应区域车位。

三、标段划分及招标内容：

标段划分：本次招标共设1个标段，非独家代理。

招标内容：确定1家单位为招标人提供包括但不限于营销策划类、销售类工作，具体工作事项如下：

（一）项目策划类工作内容

包括但不限于：

1、负责撰写项目整体营销策略报告、阶段性营销推广方案、项目产品定价报告、筹和推货策略方案、开盘/加推方案、销售拓展执行方案、目

标客户分析、市场周报、月报、销售总结、项目后评估工作报告等。

2、合同委托期间，乙方需持续为项目提供策划跟踪服务，乙方根据甲方的需求，按照项目的节点计划安排和要求，完成本项目整体营销策略报告、阶段性营销方案、市场报告、月报、周报等，并按甲方要求的文件格式如 PowerPoint、WORD 等形式向甲方进行专题汇报。相关费用已综合考虑在营销代理服务费用内，甲方无须再行支付。

3、协助确定合作公司（广告、制作、活动公司等）、协助推进广告公司的推广策略和项目形象设计工作：项目推广主画面、销售物料、宣传物料设计等；协助现场物料设计制作：包括户型图、单张、手提资料袋、伴手礼等；协助开放活动、开盘/加推活动；协助产品发布会宣传、布置、邀约、执行等工作；协助推广：包括跟进微信推文、网络推广、户外、大 V、电台、朋友圈等；协助微信推广、小视频发布、项目宣传片等的相关工作。

4、协助提供销售中心、样板房、看楼动线设置及装修包装风格建议；协助提供交楼标准的建议；协助提供园林、示范区的风格建议等。

5、现场包装工作协助：道路指引系统；停车场包装及指引；精神堡垒和保安亭；项目围挡、主入口大门；园林绿化；楼体灯字；营销中心、样板房通道包装等。

（二）项目销售类工作内容

包括但不限于：

1、销售团队组建、客户接待及集中培训、销售说辞、百问百答、抗性口径等；销售接待礼仪等。制定销售流程及组织销售培训、负责销售执行、提出分期推盘建议及售价建议等。

2、乙方派驻自己的销售团队驻场接待及服务客户，实现项目销售目标。

3、负责协助客户签署本项目《认购书》及签署《商品房买卖合同》，并协助甲方对《商品房买卖合同》条款向客户做出合理及合法解释，协助甲方开展其他售后服务跟进工作，包括但不限于按甲方要求完成指定的签

约服务及售后服务标准动作及流程等。销售团队及人员若发生调整，则乙方应成立专项团队对前期销售进行跟踪工作。

4、乙方须按照甲方确定的销售条件（包括但不限于售价、折扣、付款方式及本合约条款等）进行推售，否则，由此产生的一切后果由乙方负责，造成甲方损失的（包括但不限于直接损失和间接损失），概由乙方全部承担。

5、合同委托期间，乙方应按甲方要求及本合同约定的销售目标完成营销代理工作。

6、销售底价：乙方根据调研结果提交《项目产品定价报告》及《销售方案》，制定每套房源价格，具体以甲方审批通过的销售方案及《一房一价表》为准。若合同执行过程确需对销售底价进行调整的，由乙方提出建议，最后以甲方审批确认为准。

7、合同期内，乙方需及时向甲方书面反映客户意见和市场变化状况及提出应对措施，并于每月5日前向甲方提供上月销售工作情况总结及当月的销售工作计划。

8、明源数据输入工作：乙方须按照甲方的要求及时进行明源的数据输入工作，包括房源信息、销控信息、客户信息、销售变更审批等。

（三）服务团队

投标人应为本项目工作内容配备经验丰富的营销团队包括营销策划团队、销售代理团队等，可根据自身管理架构自行组合配置，**以下人员配置要求为招标人最低配置要求，投标人须至少满足以下配置要求：**需派驻项目总监1人、策划负责人1人、销售负责人1人，负责与甲方就工作事宜进行沟通、联系与推动。组织专业人员形成专项服务团队，其他策划人员不少于1人，销售人员不少于5人（其中需包含至少1位会做直播的销售人员），专职文员不少于1人。若上述人员配置仍不能满足项目进度需要时，投标人将随时无条件增派其他专业人员，确保人员投入质量满足招标人要求、按时、保质完成任务。除项目总监外其余岗位工作人员不

得兼任多个项目工作。上述人员均须具备 12 个月以上工作经验。按招标文件附件 8《服务团队》格式填写，且须根据所填报的工作经验对应提供证明材料，以提供如下证明材料为准：①工作经验：提供自 2025 年 4 月起 12 个月以上的社会保险证明，以社保打印盖章件为准。

（四）服务方案

在本招标文件附件 3《广州城投禧悦时光项目营销代理工作大纲》的基础上提出细化、深化的服务方案。

（五）《项目整体营销策略报告》

在本招标文件附件 4《项目整体营销策略报告》的基础上提出细化、深化的服务方案。

（六）服务费用

合同含税总金额由营销代理服务费、项目团队激励奖金、弹性月费共三部分服务费用构成，三者互不抵消。

1、营销代理服务费：

本项目营销代理服务费=服务期限内已网签《商品房买卖合同》的总房款×营销代理服务费费率。结合乙方完成甲方规定的季度任务（以甲方书面函件为凭证），具体营销代理服务费费率标准如下：

营销代理服务费费率表

散售						
产品类型	成交途径					
住宅、 商铺、 车位	自然到访客户 根据项目下发指 标完成情况，按 销售签约金额的 1%-1.2%收取	渠道客户	自渠客户			
		按自然到访客户营销代理服务 费费率的 90%收取，剩余的 10%金额作为项目团队激 励奖金给予本项目所有营销 代理公司	全民营销客 户	数字营销	甲方资源 客户（含 “工抵房 客户”）	
			按自然到 访客户营 销代理 服务费 费率的 100%收 取	按自然到 访客户 营销代 理服务 费费率 的 100% 收取	住宅、商铺 服务费 1200 元/套 车位按服 务费 850 元/套	

本项目为散售，无大宗交易。

本项目的营销代理服务费率标准（散售）：按销售签约金额 1%-1.2% 计算。（营销代理服务费根据招标人下发的销售任务和完成情况设定，以招标人书面函件为凭证，**甲方资源客户成交按上表计提服务费但不计入销售任务进度**）。营销代理服务费费率为通跳模式，举例：“项目下发指标完成情况80%以下”营销代理服务费费率为1%；“ $80\% \leq$ 项目下发指标完成情况 $<100\%$ ”营销代理服务费费率为1.1%；“项目下发指标完成情况 $\geq 100\%$ ”营销代理服务费费率为1.2%；如项目完成年度指标达到100%及以上，营销代理服务费按1.2%结算。

若甲方启动中介渠道或其他渠道进行场外带客，甲方应向乙方提供书面告知函，说明中介渠道或其他渠道带客的起始时间及结束时间。此期间的中介渠道或其他渠道的场内接待和营销服务由甲方或甲方指定的物业公司安排的值班客服负责通过城投公司系IPAD端口，录入每组来访客户的基本信息，并按照甲方项目管理机制分配对应的营销代理公司进行接待，乙方同意甲方的安排。若是由乙方跟进的，成交单位对应的面积与金额计入乙方营销目标面积与金额，上述中介渠道或其他渠道的营销代理服务费按渠道客户计取。渠道客户成交单位对应的营销代理服务费结算标准为：按自然到访客户营销代理服务费费率的90%计提（详见上表）。

营销代理服务费按95%支付，剩余5%营销代理服务费需作为保证金。楼宇交付前乙方需派出足够多的人员协助交楼，在该套单元的业主收楼后，甲方向乙方支付剩余5%营销代理服务费。若因销售人员乱承诺、错误引导客户或客户原因导致退房的，则乙方需退还甲方支付的该套房屋的营销代理服务费。

2. 项目团队激励奖金

渠道客户营销代理服务费率按自然客户的 90%收取,剩余的 10%金额作为项目团队激励奖金给予本项目所有营销代理公司进行激励,具体激励方案及激励奖金以甲方审批为准,激励奖金以代理费的形式由甲方支付给乙方,乙方根据激励方案发放给项目团队。具体费用计算公式如下:

激励奖金=渠道客户成交金额*自然到访客户营销代理服务费率计提标准*10%

3. 弹性月费

自销售团队开始驻场之日的当月起计算(含开始驻场当月),至禧悦时光项目二期开盘当月止(含开盘当月),公司给予乙方营销代理弹性月费。每月弹性月费计算基数为 3 万元,具体月费计算将按每月签约指标(以招标人每月下达的书面指标为准)完成率计提对应比例的月费(如:当月签约金额完成率 90%,则当月月费按计提 90%月费即 3 万元*90%=2.7 万元),弹性月费最高为 3 万元封顶。

四、项目合同服务费预估

项目合同服务费预估:本项目合同服务费预估为 400 万元。合同服务费为预估价,相关酬金、款项、结算等计价方式详见合同。

五、投标人合格条件

参与本项目的投标单位应符合下列要求,并对应提供完整、清晰的投标文件,否则其投标文件为无效投标文件:

1、具有独立承担民事责任的能力:在中华人民共和国境内注册的法人

或其他组织，持有有效的营业执照（或事业法人登记证，或社会团体法人登记证等相关证明）复印件。

2、投标人与招标人过去3年内无合同纠纷（按招标文件附件2格式提交《投标承诺函》）。

3、业绩要求：投标人提供不少于1个近三年（2023年1月1日至今）的营销代理服务类业绩，以提供服务合同的关键页（能体现双方盖章、服务内容、签订日期）复印件为准。

4、按招标文件要求进行投标报价（按招标文件附件2格式提交《投标承诺函》）。

5、须提供法定代表人证明书、如有委托代理人，还需提供委托代理人授权委托书及其在投标单位购买的社保证明、所有服务团队人员在投标单位购买的社保证明，社保显示时间至少为投标截止时间的1个月前（以社保机构能出具的最近月份为准），且无异常情况。（法定代表人证明书及授权委托书格式参考招标文件附件9）

6、本项目不接受联合体投标，提交加盖公章的非联合体投标声明（格式自拟）。

六、资审方式

6.1 本项目采用资格后审。

6.2 经评审后，通过资格及有效性审查的投标人不足3名时为招标失败，招标人分析招标失败原因，修正招标方案，重新组织招标。

七、招标日程安排

7.1 招标公告发布时间：2026年7月10日至2026年7月31日
(北京时间，本公告提及的所有时间均为北京时间)。

注：发布招标公告的时间为招标公告发出之日起至投标截止时间止。
招标公告发布之日起计算编制投标文件时间，编制投标文件的时间不得少于20天。招标人需发布补充公告的，以最后发布补充公告的时间为准。

7.2 投标登记及获取招标文件时间：2026年7月13日至2026年7月17日(工作日上午09:00至12:00，下午14:00至17:00)投标人需由法定代表人或委托代理人提交以下加盖公章的资料到广东省广大工程顾问有限公司(地址：广州市番禺区东环街文坡路8号8楼，咨询电话：黄工、020-38293607)，进行投标登记并获取招标文件：

投标人营业执照(或事业法人登记证，或社会团体法人登记证等相关证明)复印件；

若为法定代表人进行投标登记的，需提交法定代表人证明书；若为委托代理人进行投标登记的，则需提交委托代理人授权委托书(格式自拟)及其在投标单位购买的社保证明。社保显示时间至少为投标登记截止时间的前1个月。【此项资料还须在投标文件中装订提供】

投标登记须知：①投标人须保证所提交资料真实、完整、有效、一致，否则自行承担由此导致的与本项目有关的任何损失。②本项目只接受已完成投标登记及领购招标文件的投标人投标。③招标文件售价为人民币300元一套，售后不退。

7.3 提问及招标答疑时间：若投标人对本招标文件有疑问，务必于2026年7月13日17:00时前以书面形式提交招标代理机构并致电告知到位。招标代理机构将在2026年7月15日17:30时前以书面形式答复给全部

投标人。答疑文件将作为招标文件的一部分，视为签订合同的依据。若答疑文件与招标文件有矛盾，以最后发出的答疑文件为准。

7.4 开标及投标文件的递交

7.4.1 开标时间及地点：2026年7月31日9时30分开标（亦为投标截止时间）；开标地点为广东省广大工程顾问有限公司（详细地址：广州市番禺区东环街文坡路8号8楼会议室）。

7.4.2 投标文件递交时间：各投标人务必于2026年7月31日9:00至9:30将密封完好的投标文件送至上述开标地点，逾期视为自动放弃。投标文件递交人应为投标单位法定代表人或正式员工。若为法定代表人，则需提交法定代表人证明书；若为正式员工，则需提交其在投标单位购买的社保证明，社保显示时间至少为投标截止时间的前1个月。【此项资料还须在投标文件中装订提供】

八、发布公告的媒介

本次招标公告同时在中国招标投标公共服务平台（网址：<http://www.cebpubservice.com/>）、广州国企阳光采购信息发布平台（网址：<https://ygcg.gzggzy.cn/>）、广东省广大工程顾问有限公司网站（网址：<https://www.gdgcgw.com/>）发布，本公告的修改、补充，在广州国企阳光采购信息发布平台发布。各媒介发布的文本如有不同，以在广州国企阳光采购信息发布平台发布的内容为准。

九、联系方式

招 标 人：广州市广花房地产开发有限公司

地 址：广州市越秀区流花路117号流花展馆16号馆

联系人：邓工

电 话：020-83061910

招标代理机构：广东省广大工程顾问有限公司

地 址：广州市番禺区东环街文坡路8号8楼

联系人：黄工

电 话：020-38293607