

金地管理 委托方服务白皮书

GEMDALE MANAGEMENT

(主册)

中国房地产行业正经历从高速增长向高质量发展的深刻转型，代建业务作为新质生产力的代表，承载着推动资源优化配置、提升开发效率、完善行业生态的重要使命。金地深耕代建领域十余载，通过不断迭代服务体系、夯实专业能力、创新管理模式，探索出一条以“价值代建”为帆，以“服务创效”为舵的航路，锚定“做最受信赖的不动产综合开发服务商”的愿景劈波斩浪、勇毅前行。

初心如炬，以专业赋能行业高质量发展。代建的本质是“价值创造与信任建立”，金地管理始终秉持“成就管理者，创造管理价值”的企业使命，将委托方的信任转化为责任担当，以全周期价值管理兑现信任承诺。我们深知，代建业务绝非单向的能力输出，而是以专业为纽带的价值共创，以服务为联系的信任搭建过程。通过全周期、全要素、全方位的代建综合能力，金地管理致力于为委托方实现项目价值最大化、管理效能最优化和品牌势能持续化。同时让每一份信任落地为“看得见的增长、摸得着的效益”。我们致力于以“价值创效”为基础与委托方铸就长期信赖的伙伴关系，为行业高质量发展注入澎湃动能。

鼎新立制，共创代建服务新生态。在长期代建实践中，金地管理提炼出行业独树一帜的“服务金三角”体系，以《委托方服务白皮书》为实践指南，以《代建服务质量体系》为执行标准，以“委托方驾驶舱”为数字化赋能平台，实现服务流程的可视化、服务动作的标准化和服务价值的可量化。这一体系打破了传统代建服务“重结果、轻过程”的桎梏，通过“标准牵引-体系赋能-数据护航”的三维协同，构建起从价值规划到价值呈现的全周期服务生态，让专业价值可量化、服务过程可追溯、管理效能可迭代，树立了行业服务新生态。

众擎易举，引领行业服务标准。《委托方服务白皮书》是金地管理十余年躬身实践的智慧结晶，也是我们对代建行业的深刻洞察与委托方需求的真诚回应。书中系统呈现了代建全流程服务、专业团队建设、高效沟通决策机制、阳光招采、合规管理、服务保障和品牌赋能等七大核心模块，既包含对委托方关注点的精准洞察，也提供了系统性的解决思路。我们期待通过这份白皮书，与广大委托方携手探讨代建服务的价值实现路径和本质逻辑，以更开放的服务平台、更前瞻的服务标准和更精细的服务能力，为项目全周期价值兑现提供坚实保障，为行业提供一份经得起检验的实践参考。

不弃微末，久久为功，以跬步之力筑千里之业。站在行业变革的新起点，金地管理将始终以进取之心夯实专业能力，以务实之态精进服务水平，以开放之姿拥抱行业变革，与合作伙伴共筑信任、共创价值、共赢未来。我们也期待和更多合作伙伴携手并进，书写中国代建行业的壮丽篇章。

CONTENTS

目录 »

01 代建全流程服务概述

- (一) 代建双方有怎样的角色定位和分工？
- (二) 项目代建全流程服务包含哪些内容？

03 高效沟通决策机制

- (一) 如何建立顺畅、高效的沟通决策机制？
- (二) 如何确保工作的沟通顺畅？
- (三) 如何通过会议评审机制快速推进项目决策？
- (四) 什么是权责分判体系？如何有效保障委托方各项权利？

05 合规管理体系

- (一) 如何建立规范的项目管理制度体系？
- (二) 如何保障采购的合规？
- (三) 如何保障成本管控的合规？
- (四) 如何保障工程管理的合规？
- (五) 如何保障营销管理的合规？
- (六) 金地如何协同项目开展审计工作？

07 品牌赋能

- (一) 金地品牌能为项目带来哪些价值？
- (二) 项目在哪些场景使用品牌？

02 专业团队建设

- (一) 如何配置有战斗力的项目团队？
- (二) 如何确保项目团队的高效运转？

04 阳光招采体系

- (一) 如何实现阳光招采？
- (二) 如何灵活参与项目采购？
- (三) 金地的战略供方资源如何开放使用？

06 服务保障体系

- (一) 金地管理全方位服务保障体系是什么？
- (二) 服务保障体系如何为项目创造价值？

01

■ 代建全流程服务概述

- （一）代建双方有怎样的角色定位和分工？
- （二）项目代建全流程服务包含哪些内容？

01 代建全流程服务概述

（一）代建双方有怎样的角色定位和分工？

在代建项目的精密运作中，委托方与代建方各自扮演着不可或缺的角色，共同编织着项目成功的经纬。若以传统角色作比，委托方恰似深谋远虑的“东家”，而代建方则是精明强干的“掌柜”，双方协同合作，共绘蓝图。

■ 委托方（东家）的角色定位和职责

委托方作为代建项目的“东家”，不仅掌控项目的“资金口袋”，为项目提供必需的资金支持，而且要高瞻远瞩负责项目决策的“最终拍板”，既是项目蓝图的绘制者，为项目勾勒出清晰的愿景与战略规划，奠定项目成功的坚实基石，也是项目经营的领航者。



代建双方角色定位

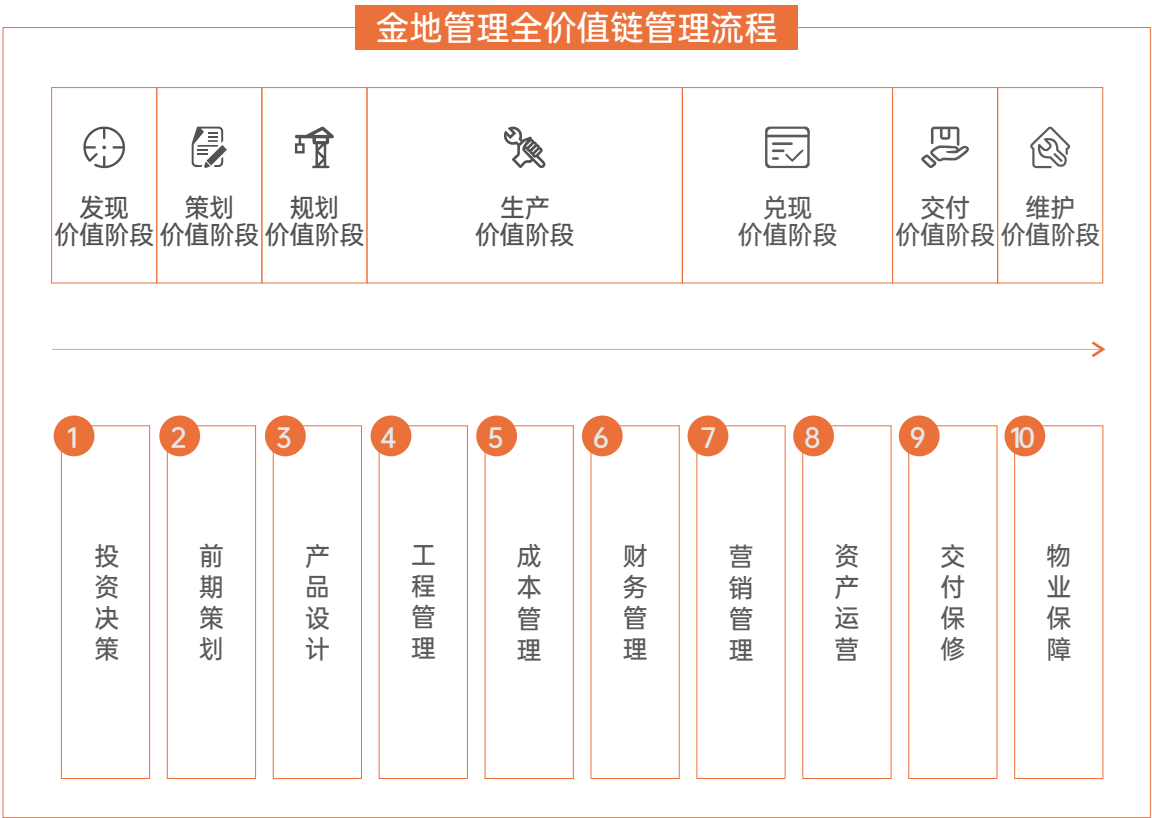
在项目的每一个关键转折点上，“东家”都深度介入，以其独到的眼光与智慧引领方向，同时，赋予代建方充分的信任与鼎力支持，让其施展才华，确保项目稳健前行。

■ 代建方（掌柜）的角色定位和职责

代建方犹如受委托方“东家”之托，担任其“掌柜”角色，三种能力彰显管理价值。其中，产品力象征手艺与品位，保证项目出品与质量；经营力体现财商与资源，保障生意兴隆；服务力代表操守与规矩，是掌柜与东家的相处之道。金地管理践行“价值代建”理念，构筑“代建三力”，三者相辅相成，为委托方带来更为稳健的经营效益及更高质量的代建服务体验。

(二) 项目代建全流程服务包含哪些内容？

项目代建全流程服务涵盖了多个关键环节，包括投资决策、前期策划、产品设计、工程管理、成本管理、财务管理、营销管理、资产运营、交付保修、物业保障等，针对不同类型项目，如政府公建项目、保障房项目等，金地管理会依据项目特性在全流程服务基础上灵活调整相应业务线，以确保代建服务与项目需求精准匹配，通过全流程紧密协作，实现高效优质的项目管理。



代建全价值链管理流程

02

■ 专业团队建设

(一)如何配置有战斗力的项目团队？

(二)如何确保项目团队的高效运转？

02 专业团队建设

(一) 如何配置有战斗力的项目团队？

■ 定制化的团队配置

金地管理根据项目本体情况及委托方管理需求，定制化设置项目团队架构，灵活配置各专业岗位，在项目高质量运营的基础上实现团队的精干高效。

(1) 适配的团队架构

项目团队组织架构会充分考虑项目的产品业态、运营计划、所处区位等条件的差异进行设置，并结合您的管理需求，确保团队的架构充分支撑项目的经营开发。



(2) 精准的人员配置

金地管理将根据不同的专业背景、性格特征、项目经验、从业经历等条件，为项目精准配置各岗位人员。



(3) 有力的后台支撑

金地管理设置公司总部及各区域事业部两级职能平台架构，拥有房地产行业的工程、营销、成本、设计、财务等专业领域尖端人才，为项目团队提供管理指导、专业培训、资源共享、决策支持和风险控制等全方位的专业辅导和支持。



■ 平台赋能与学习成长体系

金地管理拥有健全的学习成长体系，涵盖项目开发管理全链条专业知识，整合各代建项目典型案例，为员工能力提升提供了系统化学习平台和案例解决指南库。

(1) 分层分类的培训体系

根据不同专业职族、管理层级，针对性设置年度专项培训项目及标准化课程有效提升员工专业能力、通用能力、领导力。

(2) 线上学习平台

金地管理培育讲师队伍180余人，搭建的学习平台共开发420门课程，涵盖拓展、设计、成本、工程、营销、财务、法务、人力、客服、报建、企业文化等专业，员工可灵活选择学习内容和进度，提升综合能力进而达成经营目标。

类型	课程体系	经典项目
干部培训	新任经理人发展项目	NMDP
	中层领导力提升项目	铸造计划
	高层领导力提升项目	G班H班
专业培训	针对不同专业，提供丰富的职业技能培训课程	G+研习
	拓展 设计 成本 工程 营销 	金钥匙
		复合人才
	针对不同项目，沉淀大量实操案例	灯塔计划
新人培训	校园招聘新人岗位培训	金鹰计划
	社会招募新人岗位培训	金禾计划
学习发展平台、共享盘等平台承载大量在线学习资源		

金地管理学习成长体系示意图

(二) 如何确保项目团队的高效运转？

■ 以经营结果为导向的绩效管理体系

金地管理从经营视角出发，将项目经营目标融入项目团队绩效目标并通过绩效管理的制定、传导、监控，实现的动态管理闭环。

(1) 绩效目标制定

在项目组织绩效目标中设置包含项目效益、现金流、进度等关键经营性指标，确保组织绩效目标与经营目标的统一。

(2) 绩效目标传导

通过对组织绩效的分解，将经营目标落实到项目团队的个人绩效中，依托信息系统实时监控和分析项目财务指标、经营指标指引项目团队改进绩效。

(3) 绩效目标实现

项目团队的组织绩效及团队成员的个人绩效与项目经营结果高度关联，绩效结果将应用到项目团队奖金激励及扣罚中。



绩效管理体系示意图

■ 委托方协同的双向考评机制

金地管理定期开展委托方满意度调研，积极听取委托方的建议和意见，邀请委托方对项目团队进行考核评价并应用在团队绩效考核结果中，确保项目团队在专业能力、服务质量和经营成效上的优异表现。

03

■ 高效沟通决策机制

- （一）如何保障项目沟通顺畅、决策高效？
- （二）如何确保工作的沟通顺畅？
- （三）如何通过会议评审机制快速推进项目决策？
- （四）什么是权责分判体系？如何有效保障委托方各项权利？

03 高效沟通决策机制

（一）如何保障项目沟通顺畅、决策高效？

■ 沟通决策机制概述

金地管理构建了涵盖沟通机制、会议决策机制、权责分判体系的全方位沟通决策体系，以确保沟通顺畅、决策精准高效。



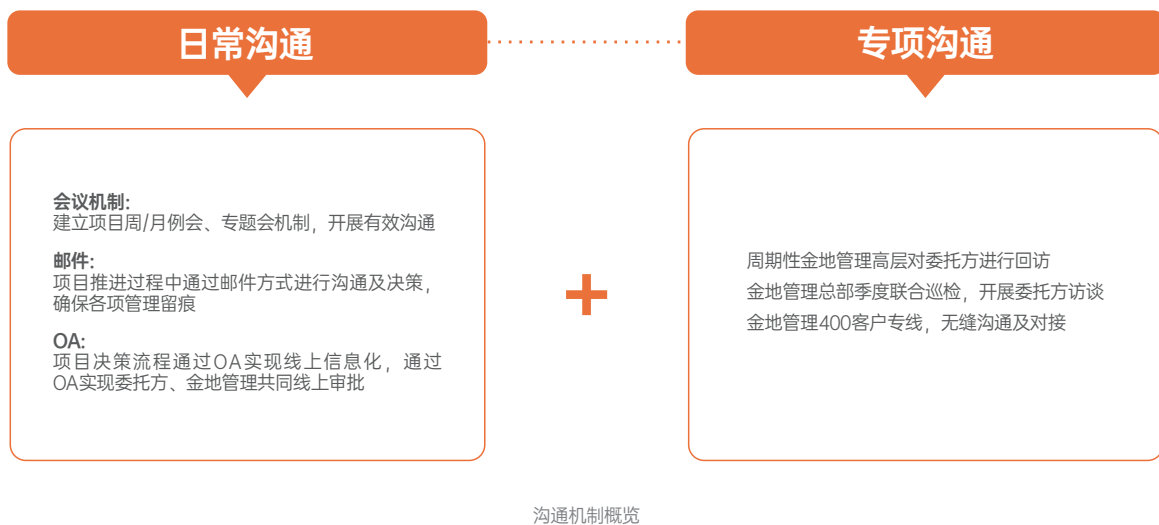
金地管理沟通决策机制概览图

(二) 如何确保工作的沟通顺畅？

金地管理在沟通方面形成了规范的机制涵盖日常沟通和专项沟通两大类，全方位确保沟通的高效性与及时性。

1)日常沟通依托会议、邮件、OA 等多元渠道，高频开展，保障项目日常信息传递与常规决策高效顺畅。

2)专项沟通依据事项实行分级响应。重大事项将由公司管理层深度介入，快速协调资源、组织研讨，促进问题及时解决，保障项目顺利推进。

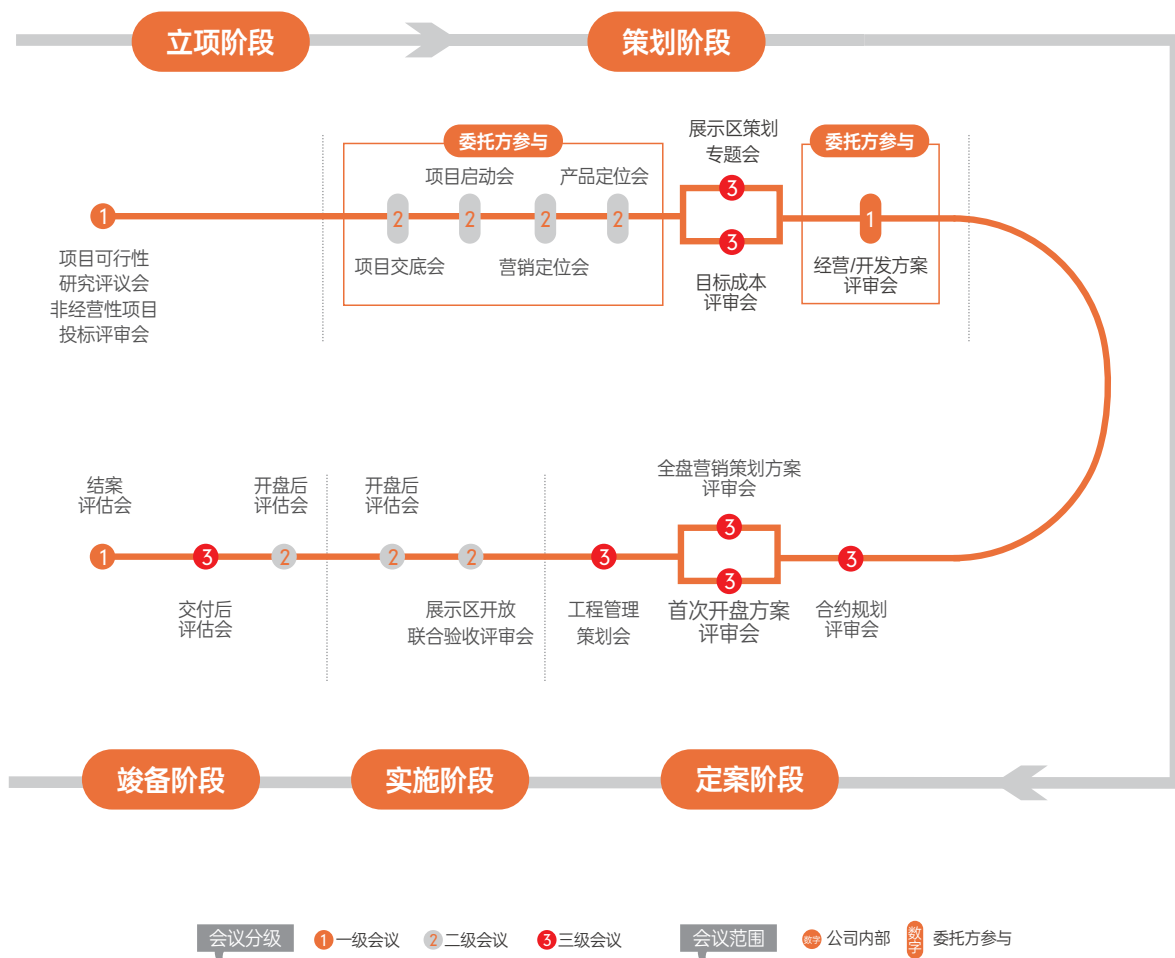


（三）如何通过会议评审机制快速推进项目决策？

金地管理结合项目开发各个阶段关键节点，按照立项阶段、策划阶段、定案阶段、实施阶段及竣工阶段5个阶段，建立项目全生命周期会议评审机制，明确分级会议评审的标准，形成标准化会议卡片，辅助项目“会开会、开好会”，保障项目决策高效。

■ 全周期会议评审机制

结合项目全周期开发管理要点及决策点，形成分级分档的“三级会议”评审机制，在保障项目经营效益可控的前期下，提升决策效率。



会议评审机制总图

■会议管理标准化

为了保障各级会议高标准高效召开，金地管理形成会议管理标准化手册并建立会议卡片，指导各团队开展各级会议评审。

项目启动会

会议范围	组织部门：运营信息部 汇报人：项目总经理 参会人：项目、运营分管领导、总部相关职能负责人与对接人项目、事业部团队、委托方
会议议程	1.项目负责人汇报： 汇报营销定位、产品建议、产品设计方案 项目组织架构、人员编制、年度管理费预算 汇报项目全景计划以及下一步主要工作 沟通需支持事项，并根据经营要求、服务价值树进行沟通 汇报及沟通各专业初步交圈评议结论 委托方需求沟通
决策事项	2.参会人员进行评议并形成会议决议 初步确认项目定位、经营要求、服务价值树、人员架构编制、拟使用的信息系统、管理费用/设计费用预算 审定启动版全景计划 决策需决议事项及风险预案
会议成果	会议纪要 项目启动会报告

经营方案评审会

会议范围	组织部门：运营信息部 汇报人：项目总经理 参会人：总部总经理、总部职能相关负责人、分管领导、对接人、项目团队、事业部团队、委托方
会议议程	1、项目负责人汇报 项目中心汇报《项目经营方案评审报告》、包含项目组织架构和人员编制、项目管理制度、营销定位（销售型）产品定位、工程策划、目标成本、费用预算、经营分析等 项目中心汇报项目开发全景计划 项目中心汇报经营分析表 委托方需求沟通
决策事项	2、参会人员进行评议并形成会议决议 项目组织架构和人员编制 全景计划、工程策划 目标成本、费用预算、经营目标等
会议成果	经营/开发方案 会议纪要

标准化会议卡片

（四）什么是权责分判体系？如何有效保障委托方各项权利？

■ 权责分判体系概述

权责分判是以代建委托合同为基础，根据双方共同认定的责任界面，梳理形成项目管理参与者各维度工作事项的决策链条，以表格清单的形式对具体工作的报审要求（成果标准）、审批方式、审批层级（金地管理、委托方）、审批路径、审批决策人进行约定。

权责分判按职能条线划分管理标准动作及决策流程，根据不同的项目业态和类型，满足销售型住宅、商业及写字楼、政府公建、保障房等多种业态项目的开发建设需求。

涵盖财务、人力、行政、法务、运营、信息、营销、设计、成本、工程、客服、品牌等12个专业条线，依据代建协议及委托方诉求进行定制，充分保障委托方的权益并有效提升关键决策点的效率。

项目管理权责分判

工作审批事项				符号说明	○ 会签/审核 ● 审批 △ 抄送/备案			
一级工作	二级工作	三级工作	四级工作	工作成果	金地管理		委托方	
					审批点	金地方终审角色	审批点	参与监督方式
运营管理	项目管理	项目评审	项目启动	项目启动会报告及会议纪要	●	总部总经理	△	—
			委托方项目需求收集	委托方需求报告（定位与经营） （需委托方签字）	○	总部总经理	●	项目负责人审批
			项目定位与产品建议评审	项目定位与产品建议报告	○	总部总经理	●	①运营负责人②项目负责人
			项目一级计划	项目一级计划	○	总部总经理	●	①运营负责人②项目负责人
			项目经营方案评审	经营方案评审报告、经营分析表、 项目全景计划、项目目标成本	○	总部总经理	●	①运营负责人②项目负责人
			项目经营指标与成本目标审批	项目经营指标与成本目标	○	总部总经理	●	①运营负责人②项目负责人 ③副总经理④总经理
		项目月报	报委托方项目月报	项目月报	●	项目负责人	△	①运营负责人②项目负责人 ③抄送委托方总经理
		计划管理	项目一级计划变更（开工、 开盘、竣工、交付）	变更原因说明以及变更后的 全景计划与保障措施	○	总部总经理	●	
			节点完成报备（一二级节点）	节点完成成果	●	运营负责人	△	
			项目周报	项目周报	●	项目负责人	△	
		委托方回访	每季度收集委托方 对项目管理评价	委托方项目管理评价报告	○	总部总经理	●	①运营负责人②项目负责人
			结束后收集委托方 对项目管理评价		○	总部总经理	●	①运营负责人②项目负责人

某项目的权责分判表

04

■ 阳光招采体系

- （一） 如何实现阳光招采？
- （二） 如何灵活参与项目采购？
- （三） 金地的战略供方资源如何开放使用？

04 阳光招采体系

(一) 如何实现阳光招采？

■ 阳光招采体系综述

金地管理的采购体系涵盖制度、流程和权责三大关键领域，旨在保障采购品质，提升采购效率，降低采购价格，规避采购风险。

(1)完善的采购制度

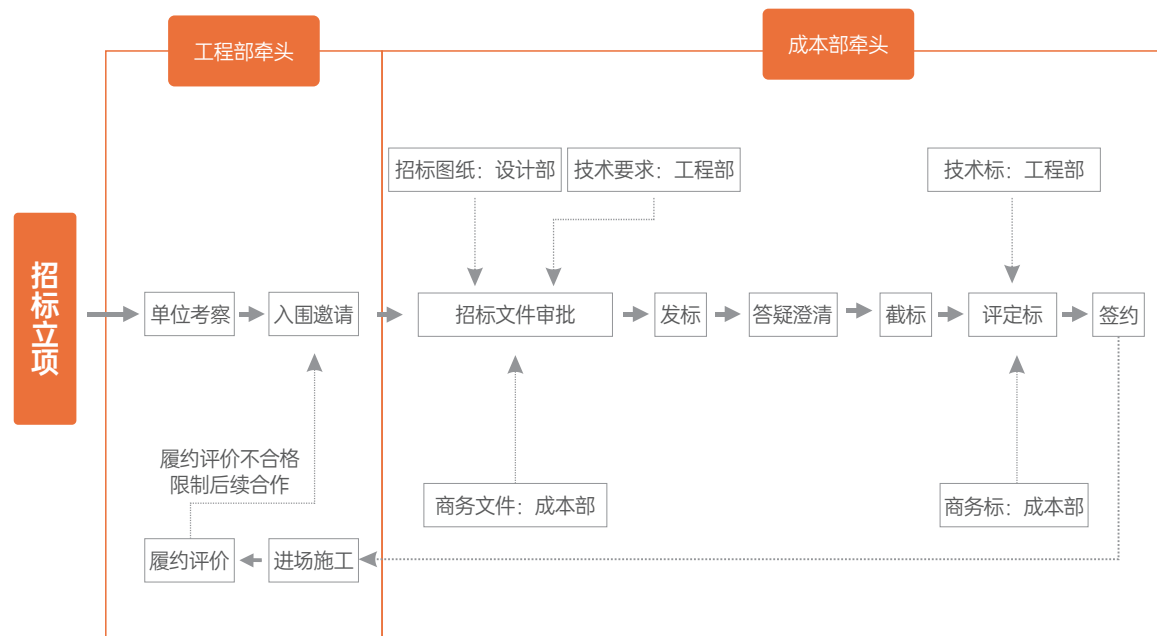
金地管理根据不同代建项目的特点，制定了完善的采购制度，为招采各个阶段提供指引和依据，规范采购工作开展、杜绝暗箱操作，保障委托方利益。

序号	文件类别	文件名称
1	程序文件	金地集团开发管理公司商业代建类项目工程成本管理与监控程序
2		金地集团开发管理公司工程战略采购管理程序
3		金地集团开发管理公司政府代建类项目工程成本管理与监控程序
4		金地集团开发管理公司供应商管理程序
5		金地集团开发管理公司全过程工程咨询类项目成本管理程序
6	管理制度	金地集团开发管理公司商业代建类项目工程招标采购管理制度
7		金地集团开发管理公司商业代建类项目工程合同管理制度
8		金地集团开发管理公司政府代建类项目工程招标采购管理制度
9		金地集团开发管理公司政府代建类项目工程合同管理制度
10	作业指导书	金地集团开发管理公司项目合约规划实施指引
11		金地集团开发管理公司项目设计材料选型及招标定样操作指引
12		金地集团开发管理公司工程类供应商招标技术标评审指引

金地管理完善的采购制度示意

(2)透明的采购流程

金地管理始终坚持阳光透明的采购方式，为避免同一部门既“选单位”又“定单位”带来的廉政和职业道德风险，将采购工作一分为二，由工程负责单位考察和入围（选单位），由成本负责组织招标和定标（定单位），即“选定分离”。整个采购过程均在金地集团电子商务平台中线上操作，公开透明，可随时随地追溯、核查，杜绝人为暗箱操作。



金地采购流程示意图

(3)高效的审批权责

金地管理根据不同采购方式、工程类别，制定了标准化的采购审批权责，要求单个节点审批时效不超过24小时，有效保障采购进度。

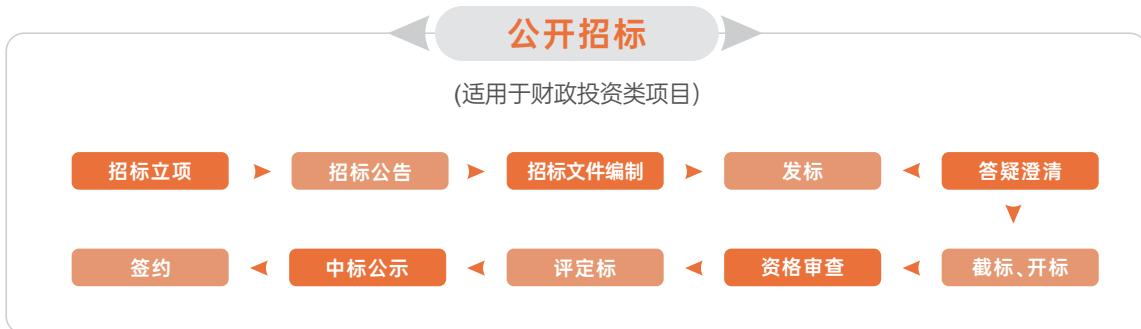
(二) 如何灵活参与项目采购？

■ 采购方式简介

金地管理提供多种招标采购服务，可灵活组合适配各类采购场景，采购方式主要有招标（包括公开招标和邀请招标）和直接委托（含战略采购）两种。

(1) 公开招标

政府、央企、城投等财政投资类项目，达到法定招标限额的应采取公开招标方式，保障合法合规性。通过政府公共资源交易中心进行公开招投标，凡有意向且自认满足招标条件的供应商均可参与投标，再根据既定的评定标方式选择中标单位。相关流程需严格按照当地招标办/交易中心要求执行（通常委托招标代理机构代为招标），多适用于政府企事业单位、央企等达到法定招标限额的工程、货物、服务的采购。



(2) 邀请招标

民营、社会融资等社会资本投资项目，可通过邀请招标兼顾公平与效率。通过金地集团电子商务平台开展采购工作，向经考察合格且符合本次采购标的要求的供应商发送邀请招标文件，再依据既定的评定标方式选定中标单位。同时，立项、考察、入围、发标、答疑、回标、评定标、签约等所有招标环节均在该平台线上完成，确保招标采购流程阳光透明。



■ 采用金地集团电子商务平台进行采购有如下优点

(1) 公开透明

所有采购流程均在线上进行，严格按系统逻辑和步骤进行。同时招标文件、答疑文件、投标文件、澄清文件均存储于线上，可随时随地查看、追溯，无法删除、修改，保障了采购资料的唯一性。

(2) 严格保密

仅有被授权的账号能够参与采购流程审批，其余人员无法查看、参与，保证了采购活动的严肃性和机密性。

(3) 高效有序

单项采购工作可同合约规划、采购计划相关联，使采购工作根据开发计划有序开展，当出现延误时还可进行提示预警，有效保障项目采购进度。

■ 定制化采购服务

金地可结合项目特点与委托方需求，提供定制化采购服务并以《采购管理策划书》形式明确服务内容，实现“一项目一方案”的精准定制。

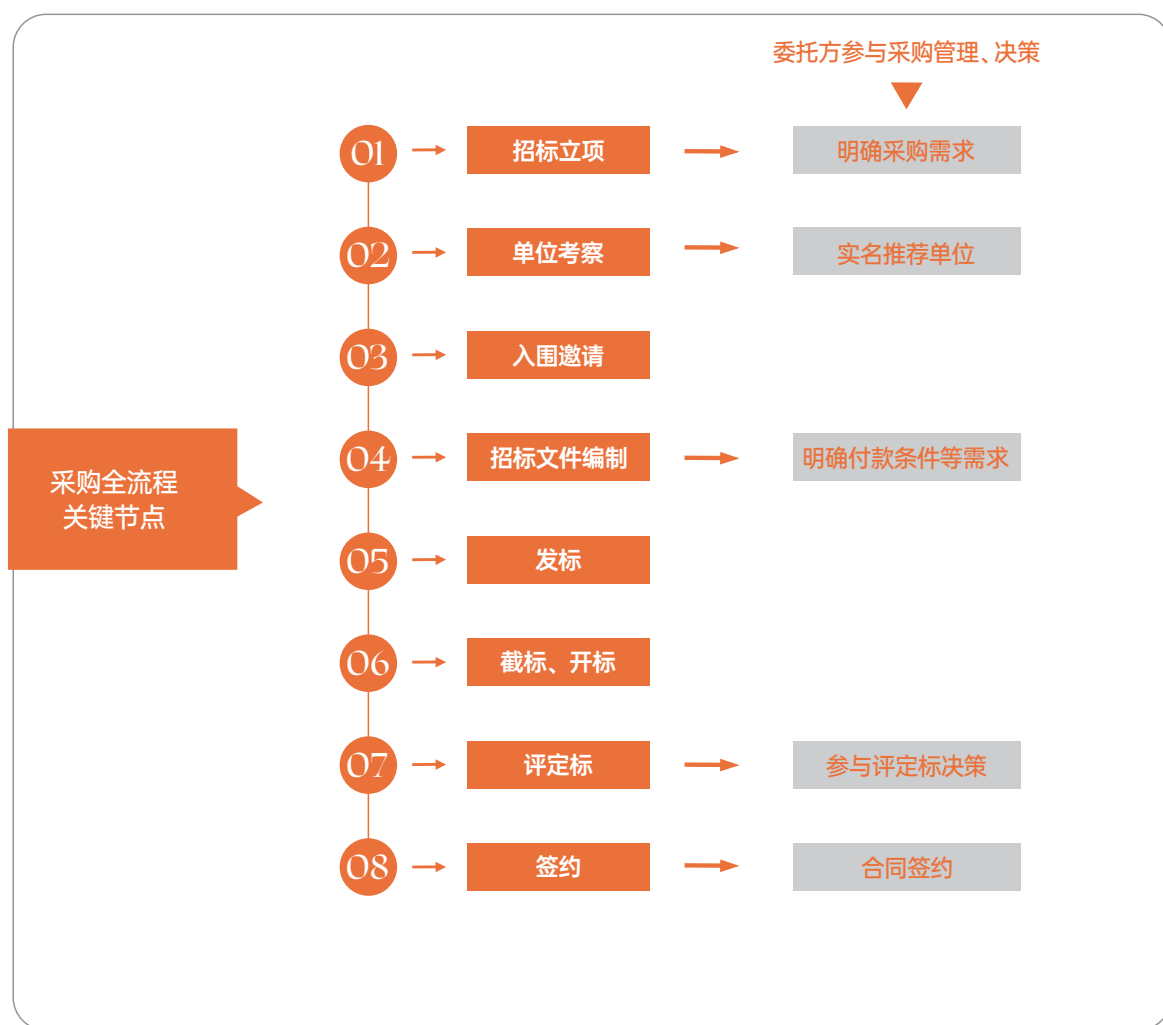


采购管理策划书框架示意图

■ 采购关键节点的参与方式

委托方可根据自身管理需要，参与招采工作一个或多个环节，金地管理据此定制相关招采权责，确保委托方在招采过程中的监督权、审批权、建议权和知情权得到充分保障。

委托方参与采购管理、决策的主要环节如下：



委托方参与采购管理、决策示意图

金地拥有全国范围内的优质供方资源体系，积累了超过2万余家的优质合作供应商，覆盖了工程施工、造价咨询、监理、勘察设计、海内外主流材料与设备等各专业合作资源，质优价廉。



■ 战略供方资源使用方式

金地优质战略供货资源向委托方免费开放使用，以较市场更低的价格，提供更优质的产品和服务，成本优势明显。



05

■ 合规管理体系

- （一） 如何建立规范的项目管理制度体系？
- （二） 如何保障采购的合规？
- （三） 如何保障成本管控的合规？
- （四） 如何保障工程管理的合规？
- （五） 如何保障营销管理的合规？
- （六） 金地如何协同项目开展审计工作？

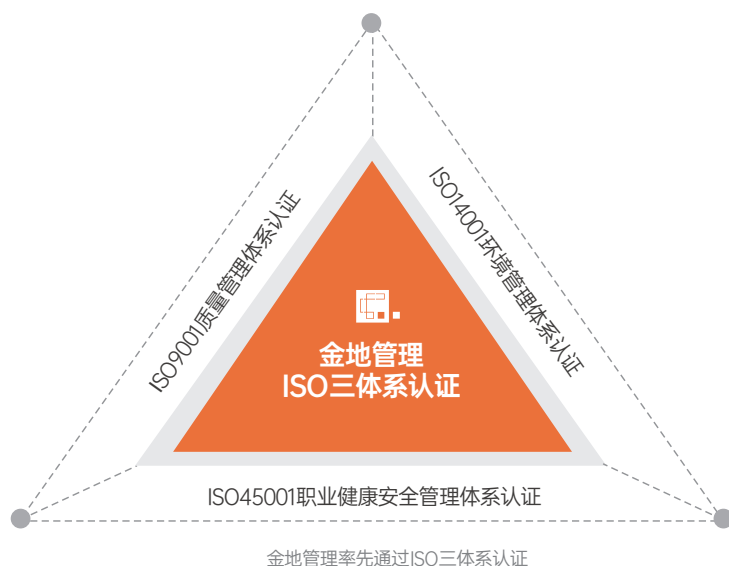
05 合规管理体系

(一) 如何建立规范的项目管理制度体系？

金地管理拥有成熟且规范的管理制度体系并不断迭代升级：

(1) 金地是混合所有制企业，既有国企合规自律的基因，又有上市企业市场化运作的高效机制，兼得两者的双重优势。

(2) 金地管理在代建行业率先通过ISO质量管理体系认证、ISO环境管理体系认证及ISO职业健康安全管理体系认证。



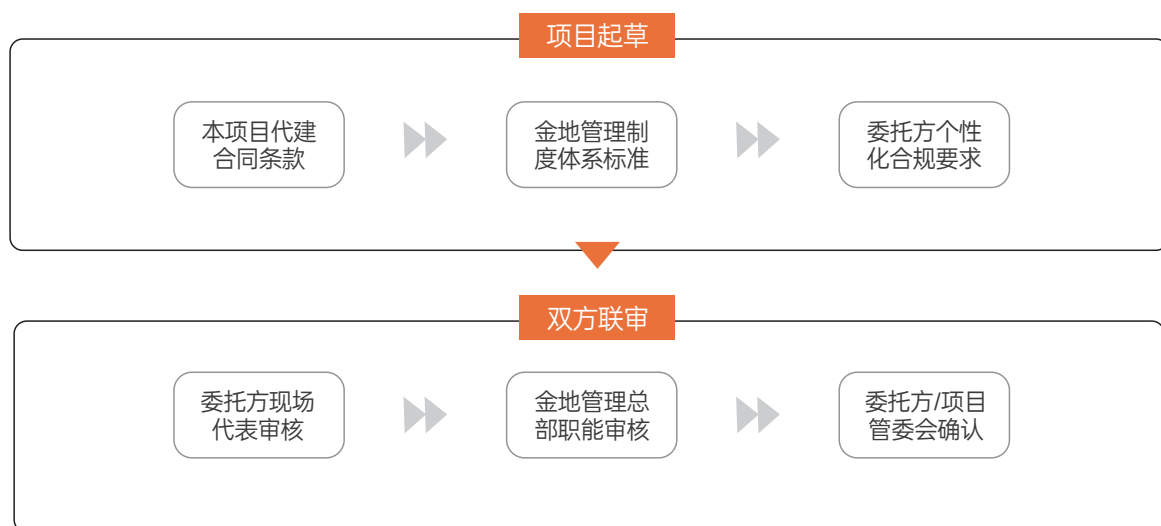
(3) 金地管理建立“金地认证”质量管理体系，通过整合体系文件、关键计划节点和标准化模板，简化流程，以独具特色的“指南针作业体系”代建项目开发指导体系，为开发、营销、设计、工程、成本及客服等部门提供作业指导，实现全景计划、质量体系、标准化文件和开发流程的无缝对接。



■ 体系共融，按需定制

“金地认证”质量管理体系包括程序文件、管理制度及作业指导书文件等300余份，涵盖多个专业条线和各种业态类型。在金地管理标准化的项目管理体系基础上，以代建委托合同为基础，兼顾委托方个性化需求，与委托方共同建立合规的项目管理制度体系，充分保障项目管理的合规性与安全性。

项目管理制度体系流程示意



某项目管理体系制度流程示例

(二) 如何保障采购的合规?

合规的采购过程能够实现资源的优化配置，提高经济效益。

■ 公开招标合规管理措施

(1) 遵守政策

在公开招标活动中，金地将严格遵照中华人民共和国招标投标法、招投标法实施条例、政府采购法、政府采购法实施条例等法律法规，地方政府、交易中心（招标办）关于招投标工作的管理要求，以及委托方内部对于招投标工作的相关制度、流程、指引、需求开展采购工作。



中国人民共和国招标投标法公告节选

(2) 严格流程

公开招标应严格按照当地政府交易中心（招标办）的交易流程进行。

- ☐ 对于有招标计划要求的，在正式发布招标公告前，应先行发布招标计划。
- ☐ 资格审查可采取投标报名、资格预审、资格后审等方式。
- ☐ 评定标可采取评定分离、集体议事、直接票决、票决抽签等方式。
- ☐ 采购过程中还应按规定预留足够的质疑、补遗、公示等时间。

■邀请招标、直接委托合规管理措施

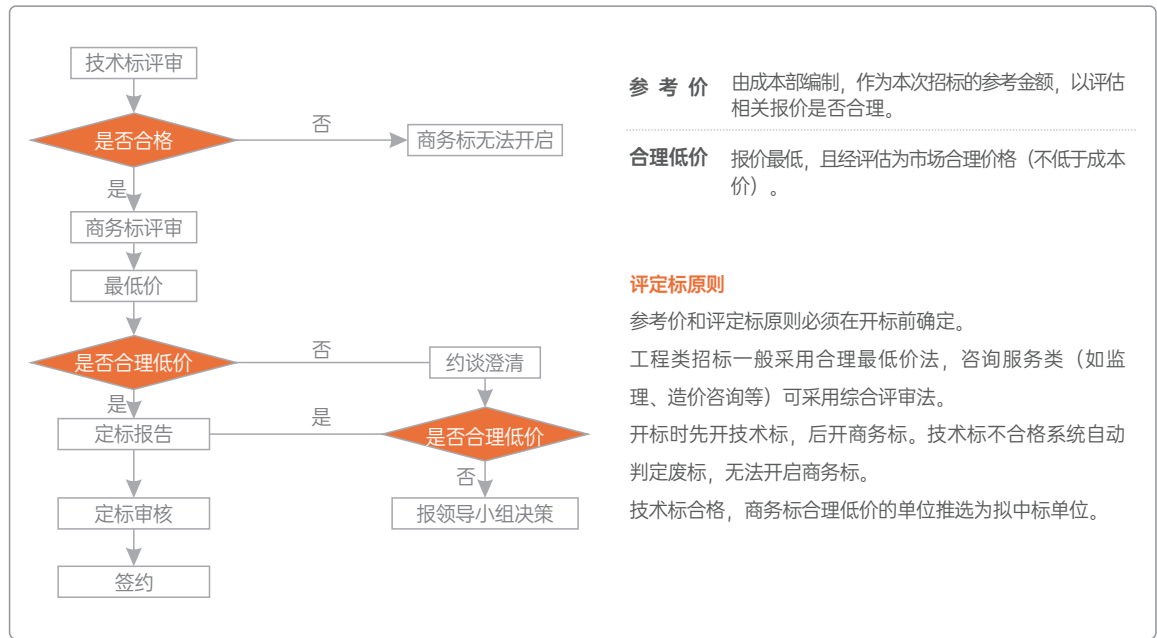
金地电子商务平台通过严格的流程控制、资料保护、权限管理和评标分离，确保了招标过程的合规性、资料的完整性和评标的公正性。具体措施包括：

招标流程控制 / 系统逻辑确保未完成前一步骤无法进行下一步操作，如单位入围未完成则无法发出招标文件。

资料保护 / 所有招标文件、答疑文件、投标文件和澄清文件均在线存储，可追溯且不可修改，确保资料的唯一性。

权限管理 / 仅授权账号可参与采购流程审批，其他人员无法查看或参与，保障采购活动的严肃性和机密性。

评标分离 / 技术标和商务标分开评审，技术标评审结束后才能开启商务标，确保技术不合格单位的商务报价不显示，实现技术与商务评标的相互独立和制约。



金地评定标流程图及说明

（三）如何保障成本管控的合规？

合规性管理是影响项目成本管控结果的重要因素，金地管理通过对成本工作的严格把控和合理规划，有效避免因违规操作或不合规行为导致的经济损失。

■ 金地成本工作的内控管理

（1）成本内控、巡检管理体系概述

金地以年度为周期，对项目进行季度、年度巡检考核。通过明确项目成本管理工作考核程序、规则和指标，引导项目管理团队落实各项管理动作，规避成本管理风险，达成成本管理目标，以“过程预警、纠偏为主、结果考评为辅”的成本管理考核体系，保障项目投资目标的实现。

（2）周度抽检机制

项目成本部及咨询公司每周对现场进行履约情况随机抽检，以合同为中心、以图纸为依据、以工程量清单为标准，满足针对性、随机性、及时性，杜绝成本控制“只增不减”，确保项目成本投入与实际产品定位匹配，提高供应商的质量意识及各专业条线的成本意识。

■ 如何保障项目结算的准确和合规？

（1）结算三级复核机制

结算是建设工程造价控制中的最后阶段，可以消除高估冒算，对于前期和施工过程中造价偏差也还可以进行修正，是建设单位提高经济效益、节约成本的重要工作。

金地结算管理采用三级复核机制，项目-事业部-总部，层层把关，层层审核，保证结算金额的准确性与合理性。



结算三级复核机制图示

（四）如何保障工程管理的合规？

金地管理在工程管理领域精心构建了三重严密且高效的保障机制，旨在全方位确保工程项目的顺利推进，并为精工品质打造提供有力保障。

01 工程管理标准化体系

全过程、系统化、闭环式的标准与流程的实施根本性保障工程管理的合规性

02 引入专业的第三方评估机制

对项目的进度、质量、安全以及管理行为等多个维度进行全面、细致的评估、打分与考核，进一步强化了工程管理的合规性

03 “工程金管家”信息化平台应用

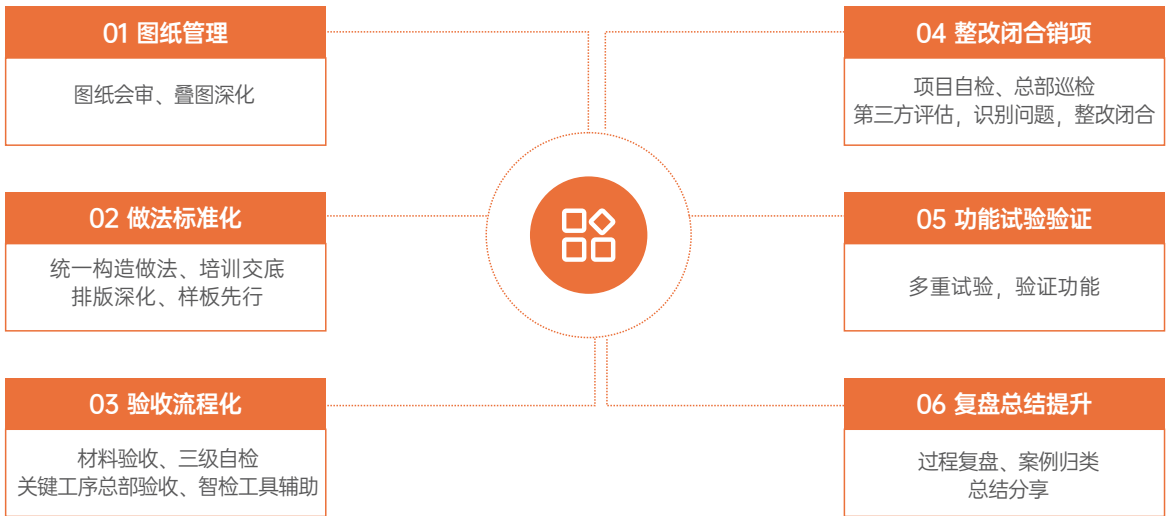
力求聚焦、便捷和执行，规范动作，统一标准，进一步巩固了工程管理的合规性



工程管理三重保障机制

■ 工程管理标准化体系

工程管理标准化体系，作为第一重保障，要求所有项目均须遵循既定的标准与流程进行实施，确保每一步操作都精准无误，管理环节不发生任何偏差。有效避免动作走样与管理变形的问题，为项目的稳健运行奠定了坚实的基础。



工程管理标准化体系图示

■ 引入专业的第三方评估机制

引入了第三方工程评估机制，作为第二重重要的外部保障。这一机制通过专业的第三方机构，对项目的进度、质量、安全以及管理行为等多个维度进行全面、细致的评估、打分与考核。通过第三方的客观审视与严格把关，进一步强化了工程管理的合规性，从外部维度为项目的顺利进行提供了有力的支撑。



第三方工程评估机制

■ “工程金管家”信息化平台应用

采用先进的信息化管理手段，通过金地管理“工程金管家”平台，实现了项目管理的全面线上化。这一平台将项目的标准化管理节点、材料验收、工序验收、样板验收等重要管理行为均纳入线上审批流程，确保所有重要过程资料都能在云端留存痕迹。这一举措不仅极大地提高了项目管理的透明度与可追溯性，还使得项目信息更加公开、透明，档案合规管理得到了充分保障。通过这一信息化管理手段，金地管理进一步巩固了工程管理的合规性，为项目的成功实施与高效运维奠定了坚实的数字化基础。

工程金管家APP

规范管理的载体

- **工程管理标准化模块:**标准管理动作上线
- **金管家模块:**质量、材料、安全关键验收、审批流
- **工具箱模块:**日常检查、体系查询、报表导出等辅助工具

数据大屏	工程标准化管理
日常检查	主体进度
实测实量	样板验收
工序验收/移交	专项检查
安全验收	桩基验收
管理驾驶舱	材料验收
智慧工地	报表中心



全新的功能模块

新增安全专项、桩基验收、进度管理等功能模块



明确桩基施工 12个关键验收点
支持分阶段多人验收上传、记录验收时间和人员、可问题溯源



安全验收

验收内容数据化、对比标准提高准确性 增加复测板块、形成闭环支持上传报告、导出数据、生成套表和文件夹供线下存档



大型设备管理

脚手架、吊篮、物料提升机、卸料平台、支模架、施工升降机、塔吊过程安装、顶升等施工线上验收明确项目行为标准'验收标准



风险管理

塔吊、施工升降机、爬架、汽车吊、吊篮、物料提升机进场报审流程，逐步代替OA审批明确大型机械出厂年限，品牌要求等



安全审批

临边防护拆除审批。每栋楼临边防护拆除前，须做好正式栏杆、窗框、窗扇灯安装。后期可增加动火作业，有限空间施工等审批

“工程金管家”APP平台功能模块展示

(五) 如何保障营销管理的合规？

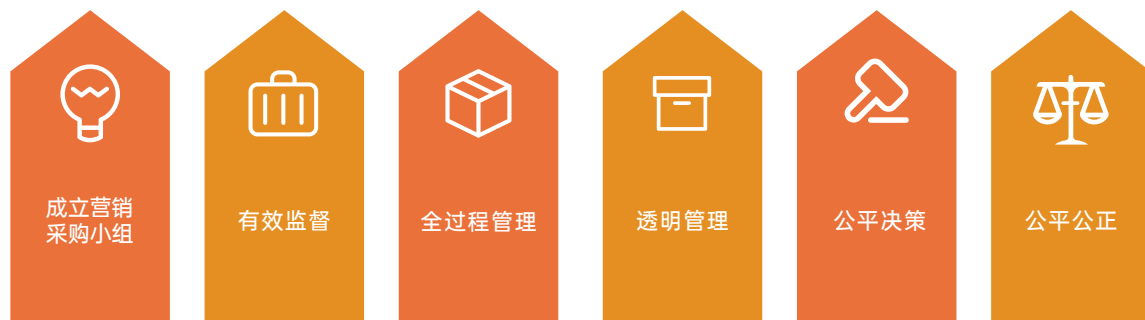
在项目营销管理过程中，金地管理始终秉持“有据可依、先批后做、真实有效、公开透明、坚持底线”五大原则，在委托方核心关注的营销招采及现场管理提出高标准化要求，以实现合理化管控。

(1) 营销采购管理

根据项目权责成立专门的营销采购小组，采购小组根据需要采购产品或者服务的特征，选择采购模式。因营销事项存在较多机动性，如遇媒体应急公关、提前开盘或展示等不可预见事项等发生的应急或临时采购情况，会及时与营销采购小组及委托方相关人员进行专项沟通，确认发生事实与金额，按照权责进行邮件、短信等沟通，同时发起审批。

营销日常过程中亦存在高频低额采购事项，如案场物资采购、每周暖场活动执行等，项目营销将提前规划相关事项，在《月度营销策划方案》体现并进行汇报。委托方审批通过后执行，保证相关事项的前置性及合规性。

委托方可参与招采工作一个或多个环节的管理、决策。金地管理也将根据委托方需求，定制相关招采权责，确保委托方在招采过程中的监督权、审批权、建议权、知情权得到充分保障。



招 采 管 理

营销招采12大基本原则



(2) 销售过程中的合规管理措施

通过总结归纳销售现场管理可能存在的问题及风险，从项目合规性的角度出发对现场管理三大方面进行强管控：

1) 销售公开资料预先审批

项目营销依据《全盘营销策划方案》确定的广告制作方向，制作销售公开资料，在物料出街前联合设计、客服、法务部门共同对出街物料内容进行会签，同步与委托方完成线下确认，再经项目客服对物料进行审核，最终发起流程审批，审批通过后方可执行对外公开。

2) 销售折扣公开透明

项目营销根据《金地管理项目价格体系制定作业指导书》，合理制定项目各分期价格，撰写价格报告，邀约委托方参与定价评审。若需调价，项目营销根据实际情况进行分析，为价格调整提供支撑。调价方案向委托方进行汇报审批，审批后执行。

3) 日常销售事务有序推进

随着项目节点推进，项目营销定期与委托方确认阶段性销售目标，并把销售目标进行分解，制定相应的销售策略和计划，形成专项方案与委托方进行汇报，审核通过后再执行。

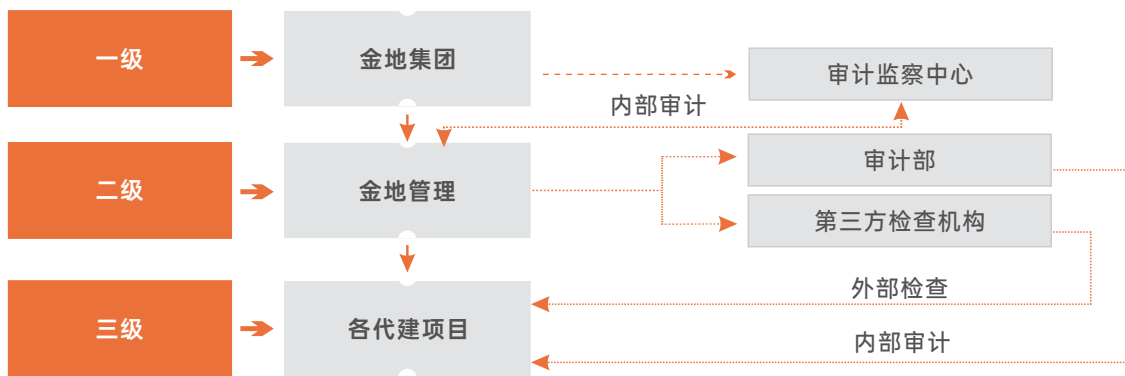
(六) 金地如何协同项目开展审计工作？

审计工作对于确保项目成本效益与合规性至关重要。金地要求员工和供应商均严格职业操守，始终强调业务中的合规性，有效规避审计风险。

对内 ▶ 严密的三级审计监察机制

金地通过集团审计、管理公司审计及第三方检查构成的三级审计监察体系，全方位、多层次保障项目工作的合规性。

- 集团审计由金地集团审计监察部负责，每年对各子公司、项目进行一次全面内控评估。
- 管理公司审计由金地开发管理公司负责，对各代建项目每年开展一次专项审计。审计范围包括招采、成本、财务、资金、工程、营销、报建、行政等各维度。
- 独立第三方工程检查公司和造价咨询公司对项目工程质量、安全、造价等进行抽检与复查，保障项目管理的合规性。



三级审计监察体系图示

对外 ▶ 紧密配合委托方项目内控管理要求

金地除按照公司内部三级审计监察机制进行项目合规性管理外，还会征询委托方对于项目内控管理的要求，将委托方相关管理要求纳入到项目日常管理中，切实保障管理行为合法合规。

在委托方进行项目审计时，金地也将积极配合，协助接受问询、提供资料等。

06

■ 服务保障体系

- （一）金地管理全方位服务保障体系是什么？
- （二）服务保障体系如何为项目创造价值？

06 服务保障体系

(一) 金地管理全方位服务保障体系是什么？

■ 服务“金三角”模型概述

服务“金三角”模型是金地管理在代建行业中率先建立的体系化服务模型，旨在通过高效、专业、全面的服务，提供卓越的代建体验，主要由以下三个核心工具构成：



金地管理服务金三角体系

(二) 服务保障体系如何为项目创造价值？

■ 委托方服务白皮书

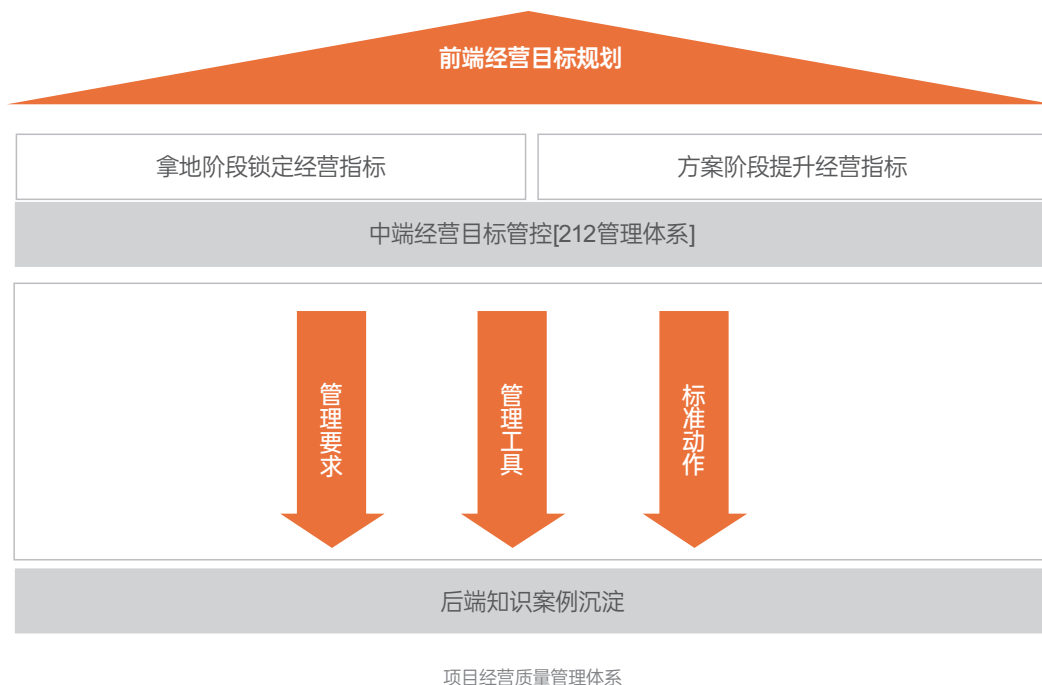
《委托方服务白皮书》是行业内首个聚焦委托方服务指南的工具白皮书，由主册和附录2大部分、12个章节组成，系统性地将金地管理的专业体系和服务特色，以委托方的视角进行全方位展示，帮助委托方更好地理解金地管理的服务流程和管理体系，提高合作效率。

■ 代建服务质量体系

《代建服务质量体系》是代建行业首个针对服务质量的标准化服务体系，将代建服务行为进行结构化分解，建立有章可循的服务动作标准和服务评价体系，将看不见摸不着的服务进行标准化，让项目团队提供服务有标准可依。它涵盖了代建服务的三个层面：专业服务、沟通服务和增值服务。

(1) 专业服务 — 精益经营,为委托方实现既定经营目标

专业服务关注项目经营质量，聚焦项目核心经营指标及委托方价值敏感点，建立全周期目标管理体系，过程中及时调整经营策略，修正经营偏差，实现既定经营目标。



(2) 沟通服务 —— 让委托方享有更好的服务体验

项目经营过程中，良好的沟通可以增强信任，金地管理聚焦服务过程中20项核心关注点（如：预期实现度、团队能力、决策机制、管理体系、经营目标等）、分6个服务阶段，系统梳理出28项关键沟通动作，形成了一套具有指导性的沟通指引和案例库，有效规范项目在合作中的注意事项和达成沟通成果的标准，指导项目一线与委托方高效沟通，提升沟通的效率，让委托方更舒心。



项目全周期服务动作总览

(3) 增值服务 —— 让委托方体验超出预期的服务

在增值服务层面，金地管理凭借资源优势，可以为委托方个人、项目以及公司提供衍生的增值服务，让委托方享受超值服务和体验，例如为委托方的公司梳理管理体系，或者邀请委托方参加金地管理的内部培训等。



增值服务体验类别

■ 委托方驾驶舱

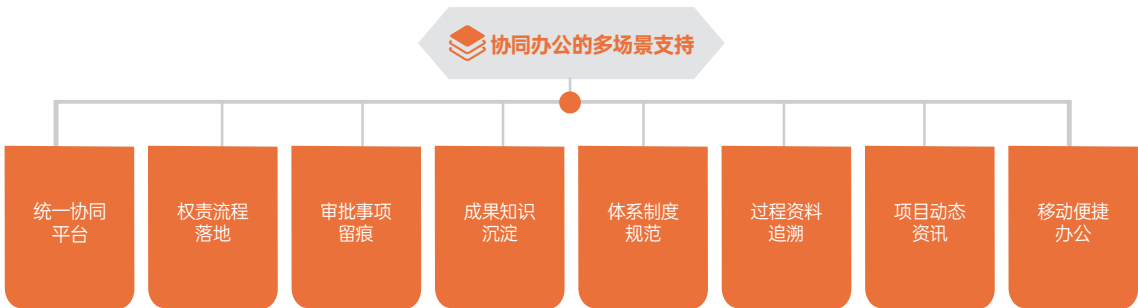
委托方驾驶舱，将进度、营销、成本、工程、设计、费用等近200个核心经营指标，以客观的形式呈现，全面实现经营数据可视化，帮助委托方实时、全方位了解项目情况，委托方驾驶舱有3个特点：



金地管理委托方驾驶舱

(1) 协同办公高效率

集成经营门户系统，线上固化项目开发全过程的权责流程。较传统线下方式大幅提升工作效率、有效控制风险且降低沟通成本。



协同办公

(2) 经营动态实时晓

覆盖项目全过程、各专业的经营管理数据，动态实时呈现，助力委托方全盘把控项目。



(3) 信息数据全透明

通过委托方驾驶舱实现项目业务数据共享，建立核心指标管理平台，可实现经营数据全面可视化，提升了项目经营分析能力。



委托方驾驶舱经营指标

07

■ 品牌赋能

- （一）金地品牌能为项目带来哪些价值？
- （二）项目在哪些场景使用品牌？

07 品牌赋能

(一) 金地品牌能为项目带来哪些价值？

■ 金地集团品牌价值与口碑

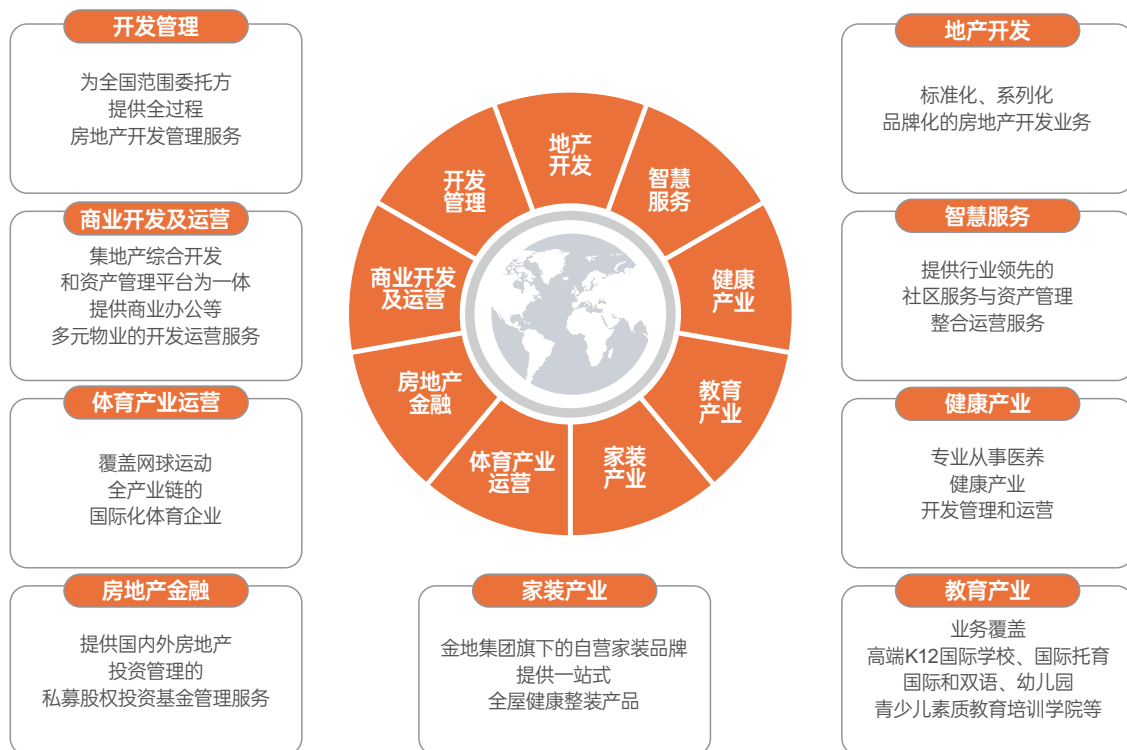
金地集团，作为中国房地产行业的先行者，历经30多年的行业深耕与近20年的代建业务探索，已积累了丰厚的品牌资产和卓越的市场口碑。

(1) 深厚的行业积淀

自1988年创立以来，金地集团已经走过了36年的辉煌历程。截至2023年末，集团业务覆盖全国超过200座大中城市，总资产规模高达3738亿元。

(2) 多元化业务布局

金地集团不仅深耕地产开发，更多元化布局商业运营、智慧服务、房地产金融、体育运营、开发代建、家装、教育、健康等九大业务板块，能够为委托方提供全链条代建服务。



(3) 卓越的销售业绩与广泛的社会认可

多年来，金地集团的销售业绩稳居行业前列，屡获殊荣，不仅赢得了消费者的广泛信赖，也获得了社会各界的高度评价，进一步巩固了其在房地产市场中的领先地位，为合作项目提供了有力的市场支撑和客源保障。



金地集团品牌价值与奖项图

■ 金地管理品牌价值与口碑

金地管理作为金地集团的代建子品牌，不仅是集团的重要组成部分，更是集团在代建领域的专业延伸。金地管理连续七年综合实力稳居行业前列，并凭借出色的管理能力和“两高一低”指标，在行业内树立了卓越的口碑，平均每年获得超过40封委托方感谢信，赢得了行业内外的高度评价。

■ 中国房地产代建 TOP3



金地管理行业奖项图

■ 金地品牌对项目的价值加持

金地通过品牌输出，为客户带来显著的合作价值，其品牌优势具体体现在以下几个方面，为项目的开发推进奠定了坚实的基础并拓展了广阔的发展空间。



金地品牌对项目价值加持的具体体现图

- 市场认知破圈：**金地品牌拥有“品牌价值百强房企TOP8”、“福布斯中国最佳雇主TOP1”、“代建运营优秀企业TOP3”等荣誉，品牌背书助力项目迅速吸引关注、缩短市场认知周期、打破区域市场陌生壁垒，建立购房者信任基础。
- 项目信用强化：**金地稳健均衡的品牌特色，结合多种融资资源和优质供应链，为项目资源匹配和开发管理注入坚实的信用背书。
- 卓越交付力实证：**金地凭借丰富的项目经验和卓越的管理能力，确保项目准时高品质交付，让政府机构和购房者安心、放心。
- 客户推荐与复购：**品牌的良好口碑和行业领先的客户满意度，为项目带来了持续的客源和口碑效应。
- 定制化服务方案：**金地强大的品牌影响力和优异的项目管理能力，助力项目在各类奖项评选中脱颖而出，进一步提升项目的知名度和市场竞争力。



金地管理优秀代建项目荣誉集锦

(二) 项目在哪些场景使用品牌？

从合作签约到履约完成的过程中，我们提供一系列标准的品牌使用场景和品牌落地动作，以确保金地品牌在项目中的有效运用与价值最大化。

■ 品牌使用场景

确定合作后，金地品牌将在多个关键场景中得以展示，充分享受品牌溢价带来的优势。具体使用范围包括但不限于：

(1) 项目名称

在委托管理服务期内及项目正常退出且满足一定条件后，项目推广案名可包含“金地”品牌字样，以此提升项目的知名度和品牌价值。



(2) 场所标识

在施工现场、营销中心及办公区域，可使用“金地”VI标识，确保品牌在客户可见关键区域的一致性和可见性。



项目场所标识适用标准图

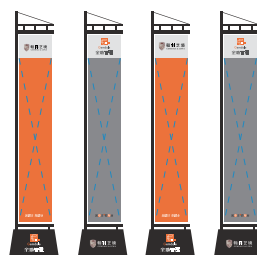
(3) 广告宣传

在广告宣传中，项目推广物料（如户外广告、道旗、围墙广告、网络广告、微信底图、微信海报、宣传册、影视宣传片、折页、海报、易拉宝、展架等）均可使用“金地”标识，有助于扩大品牌影响力，吸引更多潜在客户关注。

示例1：项目户外



示例2：项目道旗



项目广告宣传适用标准图

(4) 各类活动

在项目开盘、发布会、媒体日等活动中，积极展示金地品牌，通过悬挂横幅、摆放展板、设置舞台背景等方式，增强品牌的曝光度与影响力。

(5) 线上渠道

利用内外部渠道扩展客户资源，为项目引流，扩大品牌影响力，其中内部渠道如金地集团线上售楼处、金地管理官网、官微等线上渠道。

(6) 建筑物标识

项目由金地物业或《中国物业服务百强企业名单》（签约当年）中前20强的物业服务企业负责项目集中交付后的物业管理，并经金地管理确认，则本项目交付后，建筑物或社区标识可继续保留推广案名及“金地”品牌字样或标识。

■ 品牌使用标准动作

在项目具体使用中，我们将为委托方提供以下具体的品牌落地标准动作。

(1) 合作签约阶段 确定合作后，立即启动品牌落地动作。

(2) 项目公司成立阶段 项目公司成立后，项目团队迅速进行办公区VI系统包装，确保外墙标识、前台背景墙等装饰上规范使用金地VI视觉识别系统，强化品牌印象。

(3) 项目开工阶段 项目开工前，制作并发布工地围挡，围挡画面呈现金地品牌LOGO及元素。

(4) 项目入市阶段 在项目入市初期，联合金地集团及金地管理资源，借助金地在当地城市的媒体关系网，为后续项目入市定基础。项目入市前，迅速开设自媒体平台(如微信公众号、小程序等)。

(5) 项目销售阶段 在营销中心及示范区开放前后，制定品牌输出方案包括：

■ **品牌宣传物料** 一系列品牌宣传物料，如海报、宣传册、DM单页等。

■ **品牌指引与展示** 设置品牌形象墙、品牌指引牌、接待台、洽谈桌摆设等，在营销中心及办公区域，包装上充分应用金地VI视觉识别系统。

■ **品牌活动宣传** 根据项目推广需要，举办示范区媒体开放日、工地开放日等活动。

■ **媒体资源利用** 充分利用媒体资源，包括报纸、杂志、网络等渠道，发布项目相关的新闻稿件与广告。

■ **自媒体矩阵建设** 在项目自媒体矩阵，如微信公众号、微博等平台上定期发布项目动态、活动信息等，与粉丝保持互动。

■ **金地资源利用** 利用金地集团线上售楼处、金地管理官网、官微等线上渠道进行项目推广宣传，扩大客户资源，提升项目知名度。

(6) 项目退出阶段 在符合一定条件的前提下，代建合作完成项目退出后，建筑物或社区标识可继续保留推广案名及“金地”品牌字样或标识。

■ 品牌使用注意事项

在合作过程中，双方应携手并进，通过有效的沟通和协作，共同推动项目的成功实施并最大化品牌价值。
在使用金地品牌的过程中，项目需避免任何可能削弱或误导品牌形象的行为，具体包括但不限于以下规定：

- 禁止将“金地”、“金地集团”或“金地管理”等字样用作项目公司的注册名称或项目的备案名称，以保持品牌使用的规范性和独立性。
- 在营销推广活动中，不得组合使用如“金地+投资/开发”、“金地管理+投资/开发”、“金地集团+投资/开发”等字样，以避免造成品牌角色或业务范围的混淆。
- 在各类政府报批报建文件中，不得使用“金地”字样。
- 代建关系知晓：项目在对外宣传推广中，需履行相应代建关系告知规范，明确告知金地管理为项目“受托管理方”，避免出现误导性宣传，同时项目需遵循以下规范：

在项目营销中心客户参观展示动线内的醒目位置展示“项目委托管理（代建）声明函”

项目委托管理声明函

【】公司(以下简称“出卖人”)为“**”项目(备案名为_以下简称“项目”)的投资开发建设主体，为提升项目品质，特委托金地【】公司(以下简称“金地管理”)为本项目提供管理服务，对项目开发建设进行管理。

委托管理事项相关提示如下：

- 1.出卖人与金地管理系委托关系,金地管理受托为本项目提供管理服务,仅作为本项目的受托管理单位负责项目开发建设的管理工作。
 - 2.金地管理许可出卖人按约定范围、方式、期限在本项目中使用“金地管理”品牌。
 - 3.金地管理仅系本项目的受托管理方和商标许可方，出卖人不是金地集团、金地管理的关联公司。
 - 4.出卖人是本项目的投资开发建设主体，独立承担商品房买卖合同约定的出卖人义务。购房人系与出卖人签署商品房买卖合同，建立合同关系，双方权利义务以签订的商品房买卖合同为准。
- 请您在充分了解以上情况后作出购买选择。

XX 公司

项目委托管理（代建）声明函

- 在项目销售说辞规范中增加“项目委托管理关系说明”；
- 需让购房客户签署代建关系纸质确认函（合同附件或知晓确认书等）。

通过遵循以上品牌使用注意事项，委托方能够与金地管理共同推动项目的成功实施，实现品牌价值的最大化，并达成共赢的合作目标。



Gemdale Management 

开发要效益 代建找金地

客户服务热线 | 400-606-2233