



كراسة الشـروط والمواصفات لاستثمارات أصول شركة قمم السراة

لمنافسة اختيار مطـور رئيسي
لتطوير أرض خام

01	المقدمة	1
02	معلومات شركة قمم السراة	2
03	نبذة عن الجهة المالكة وصلاحياتها النظامية	3
04	التعريفات والمصطلحات التعاقدية	4
05	الجدول الزمني المتوقع لإجراء المنافسة حتى توقيع العقد	5
07	وصف الأرض والموقع والخصائص العامة	6
08	الرؤية والأهداف الاستراتيجية للمشروع	7
08	الهيكلية المقترحة	8
09	نموذج التطوير والإطار المالي العام	9
09	نطاق أعمال المطور الرئيسي ومسؤولياته التفصيلية	10
10	متطلبات التأهيل	11
12	العرض الفني	12
13	العرض المالي	13
14	آلية التقييم والترسية	14
14	آلية بيع الأراضي وحوكمة المبيعات	15
15	التقارير ومؤشرات الأداء	16
15	التعاقد وتسليم الموقع	17
15	الفسخ وإنهاء العقد	18
15	الأحكام الختامية	18

انطلاقاً من الدور الاستثماري والتنموي الذي تقوم به شركة قمم السراة في تطوير واستثمار الأصول العقارية في منطقة عسير، تعلن الشركة عن طرح المنافسة لاختيار مطور رئيسي لتطوير أرض خام بمساحة 13.6 مليون متر مربع تقع في مدينة أبها بمنطقة عسير. حيث يتولى المطور مسؤولية التخطيط الشامل، وتطوير البنية التحتية، وتسويق وبيع الأراضي للمشروع.

ويأتي هذا الطرح في إطار التوجهات الاستراتيجية الرامية إلى دعم التنمية الحضرية المتوازنة ورفع كفاءة استخدام الأراضي بمشاركة القطاع الخاص بما يتوافق مع مستهدفات رؤية المملكة العربية السعودية 2030 المتعلقة ببرامج جودة الحياة وتنمية المناطق الجبلية والسياحية في المملكة.

وتؤكد شركة قمم السراة أن هذه الكراسة تُعد الوثيقة المرجعية الأساسية والحاكمة لكافة إجراءات المنافسة، بدءاً من مرحلة طرحها واستقبال العروض، مروراً بمرحلة التقييم والترسية، وانتهاءً بالتعاقد والتنفيذ، ويلتزم جميع المتنافسين بما ورد فيها التزاماً كاملاً ونهائياً لكافة إجراءات المنافسة وتقديم العروض.

معلومات شركة قمم السراة 02

تسعد شركة قمم السراة باستقبال الاستفسارات في مقرها او التواصل على العناوين التالية:



info@ap.sa

0538955334



مدينة أبها - أمانة منطقة عسير طريق الملك خالد - الدور السادس - إدارة الاستثمار



0538955334 

إدارة الاستثمار: اروي الشهري



0531911154 

إدارة الاستثمار: وجدان القحطاني



03 نبذة عن الجهة المالكة وصلاحياتها النظامية

شركة قمم السراة هي جهة استثمارية تُعنى بإدارة وتطوير واستثمار الأصول العقارية، وتسعى من خلال شراكاتها مع القطاع الخاص إلى تحقيق أفضل العوائد الممكنة من أصولها، مع الالتزام بأعلى معايير الحوكمة والشفافية والكفاءة التشغيلية.

وتحتفظ الشركة بكامل الصلاحيات النظامية والإدارية المتعلقة بهذه المنافسة، بما في ذلك - على سبيل المثال لا الحصر - صلاحية قبول أو رفض أي من العروض المقدمة، أو إلغاء المنافسة، أو تعديل شروطها، أو تأجيل مواعيدها، أو التفاوض مع أي من المتنافسين، أو عدم الترسية إذا رأت أن العروض المقدمة لا تحقق المصلحة العامة أو أهداف المشروع.

كما يكون للشركة الحق الحصري في تفسير بنود هذه الكراسة، ويُعد تفسيرها نهائياً وملزماً لكافة الأطراف، ولا يترتب على ممارسة الشركة لأي من صلاحياتها المذكورة أي مسؤولية قانونية أو مالية تجاه المتنافسين.

04 التعريفات والمصطلحات التعاقدية

لأغراض هذه الكراسة، يكون للكلمات والعبارات الواردة فيها المعاني الموضحة قرين كل منها، ما لم يقتض السياق غير ذلك.

الشركة	شركة قمم السراة
المشروع	مشروع تطوير وبيع الأراضي محل هذه المنافسة
الموقع	الأرض/ الأراضي الخام المستهدفة للتطوير والواقعة بمدينة أبها بمنطقة
المطور الرئيسي	الجهة أو التحالف الذي تتم ترسية المنافسة عليه لتنفيذ المشروع وفقاً لأحكام هذه الكراسة
البنية التحتية	جميع الأعمال والخدمات الأساسية التي تشمل - دون حصر - الطرق، وشبكات المياه، والصرف الصحي، والكهرباء، والاتصالات، وتصريف مياه الأمطار، والأرصعة، وأعمال التشجير
العرض الفني	المستندات والدراسات والمخططات المقدمة من المتنافس لبيان رؤيته التخطيطية والتنفيذية
العرض المالي	المستندات التي تتضمن نموذج الأعمال، وأتعاب التطوير، وعمولات البيع، والتوقعات المالية والضمانات.

الجدول الزمني المتوقع لإجراء المنافسة حتى توقيع العقد 05

م	البيان	التاريخ
1	إصدار طلب تقديم العروض	22/12/2025
2	وعد شراء كراسة الشروط و المواصفات	30/12/2025
3	الموعد النهائي للرد على الأسئلة والاستفسارات	17/01/2026
4	الموعد النهائي لتقديم العروض	21/01/2026
5	اختيار الفائز وإعلان نتيجة المنافسة	25/01/2026

يقع مشروع تطوير الأراضي محل هذه المنافسة في مدينة أبها بمنطقة عسير، وتبلغ المساحة الإجمالية للأرض **13,613,009** متر مربع، وهي أرض خام غير مطورة تتميز بطبيعة جبلية فريدة، ووجود أودية طبيعية وتنوع واضح في التضاريس مما يمنح الموقع قيمة بيئية وبصرية عالية.

وتُعد طبيعة الموقع من أبرز عناصر القوة في المشروع، إلا أنها في الوقت ذاته تفرض تحديات تخطيطية وتنفيذية تستوجب حلولاً مبتكرة تراعي الحفاظ على التكوين الطبيعي للأرض، وتحدد من أعمال القطع والردم، وتُحقق التوازن بين متطلبات التطوير العمراني والاعتبارات البيئية والتنظيمية.

وتتوفر الخدمات الأساسية بشكل جزئي في محيط الموقع، الأمر الذي يتطلب من المطور الرئيسي تنفيذ أعمال البنية التحتية الداخلية وربطها بالشبكات القائمة وفق الاشتراطات المعتمدة من الجهات المختصة.





اسم المدينه : مدينة ابها

مساحة الموقع : 13,613,009 م²

الاستخدام المعتمد : تجاري

النشاط المقترح :

مبنى متعدد الاستخدامات

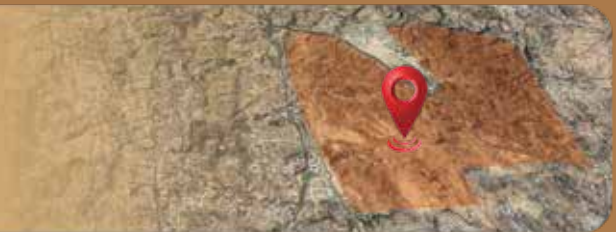
انشاء وتشغيل وصيانته

نزل الضيافة وفنادق

عيادات طبية



تفاصيل
الوثيقة
الأساسية



الرؤية والأهداف الاستراتيجية للمشروع

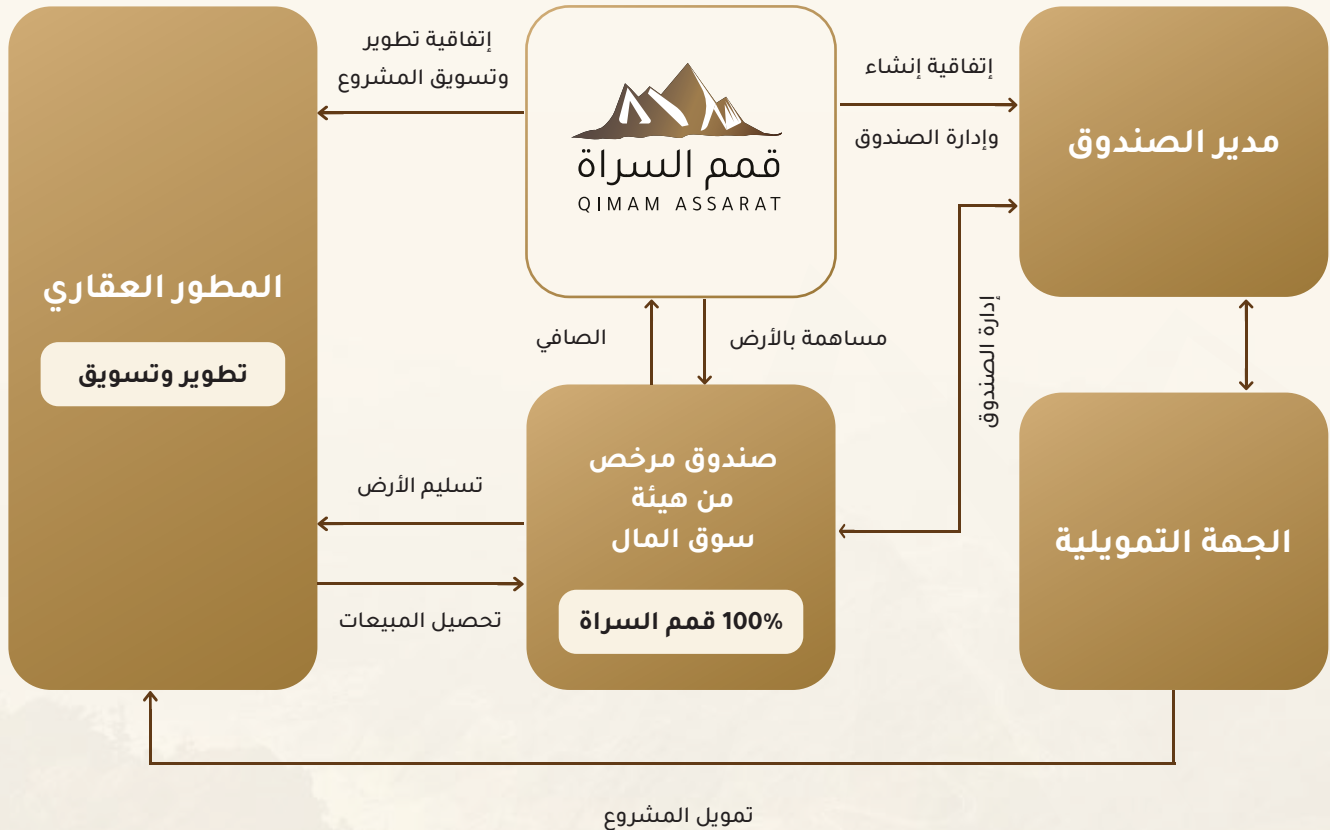
07

تنطلق رؤية المشروع من تحويل أرض خام ذات طبيعة جبلية مميزة إلى مخطط عمراني متكامل، مُعتمد، وقابل للتداول والاستثمار، بما يحقق قيمة مضافة مستدامة للأرض، ويُسهم في تعزيز مكانة مدينة أبها كوجهة عمرانية وسياحية جاذبة.

ويهدف المشروع إلى تحقيق جملة من الأهداف الاستراتيجية، من أبرزها رفع كفاءة استخدام الأراضي، وتنفيذ بنية تحتية عالية الجودة تُهيئ الموقع لاستقطاب مطورين فرعيين ومستثمرين، وتعظيم العوائد الاستثمارية للجهة المالكة، ودعم التنمية الاقتصادية المحلية، وخلق بيئة تطوير منظمة تتسم بالوضوح والحوكمة والاستدامة.

الهيكلية المقترحة

تفاصيل الهيكلية والتوزيعات



08 نموذج التطوير والإطار المالي العام

يعتمد المشروع نموذج تطوير وبيع أراضي، بحيث يتولى المطور الرئيسي إعداد المخطط العام، وتنفيذ أعمال البنية التحتية، وتقسيم الأرض إلى قطع تطويرية، وتسويق وبيع تلك القطع وفق الضوابط المعتمدة.

ويقوم الإطار المالي للمشروع على احتساب أتعاب المطور كنسبة من تكلفة البنية التحتية المعتمدة من الشركة، إضافة إلى عمولة مستقلة عن بيع الأراضي. ولا يحق للمطور المطالبة بأي مستحقات أو تعويضات أو أرباح خارج هذا الإطار، إلا إذا تم الاتفاق على ذلك كإستثناء نظير مقابل يسهم في إنجاح المشروع وبما يعود بالمنفعة الإستثمارية على المنطقة ومحيطها.

09 نطاق أعمال المطور الرئيسي ومسؤولياته التفصيلية

يلتزم المطور الرئيسي، فور ترسية المنافسة عليه، بتولي المسؤولية الكاملة عن تنفيذ مشروع تطوير الأراضي محل هذه الكراسة تنفيذاً شاملاً ومتكاملاً، وبما يحقق الأهداف التخطيطية والاقتصادية والتنظيمية المعتمدة من قبل شركة قمم السراة. ويشمل ذلك إعداد جميع الدراسات والمخططات اللازمة، وتنفيذ أعمال البنية التحتية، وإدارة المشروع بكافة مراحله، وتسويق وبيع الأراضي المطورة، وذلك على مسؤوليته الكاملة ودون أدنى مسؤولية على الشركة. ويشمل نطاق أعمال المطور إعداد المخطط العام الشامل للأرض، بما يتوافق مع الأنظمة والاشتراطات التنظيمية المعتمدة، وبما يراعي الخصائص الطبيعية والطبوغرافية للموقع. ويتعين على المطور عند إعداد المخطط العام أن يُظهر فهماً عميقاً لطبيعة الموقع الجبلية، وأن يقدم حلولاً تخطيطية تقلل من التدخل في التكوين الطبيعي للأرض، وتحقق الاستخدام الأمثل للمساحات، وتضمن كفاءة شبكات الحركة والخدمات.

كما يلتزم المطور بإعداد مخططات التقسيم التفصيلية، وتحديد مساحات القطع، وترقيمها، وإعداد بطاقات وصف لكل قطعة، واستكمال جميع الإجراءات اللازمة لاعتماد تلك المخططات من الجهات المختصة. ويُعد المطور مسؤولاً عن تنفيذ جميع أعمال البنية التحتية، بما في ذلك الطرق الرئيسية والثانوية، وشبكات المياه والصرف الصحي، والكهرباء، والاتصالات، وتصريف مياه الأمطار، والأرصفة، وأعمال التشجير والمساحات العامة، وفق المواصفات الفنية المعتمدة، وبما يحقق أعلى معايير الجودة والسلامة.

ويتولى المطور إدارة المشروع إدارة كاملة، بما يشمل التعاقد مع الاستشاريين والمقاولين، والإشراف على أعمالهم، وضبط الجودة، والالتزام بالبرنامج الزمني، وإدارة المخاطر، والتنسيق مع الجهات الحكومية ذات العلاقة، وتقديم التقارير الدورية للشركة.

متطلبات التأهيل

10

تشتط شركة قمم السراة في المتقدم لهذه المنافسة أن يكون جهة ذات خبرة مثبتة وقدرة فنية ومالية عالية تؤهله لتنفيذ مشروع بهذا الحجم والتعقيد. ويجب أن يكون المتقدم قد مارس نشاط تطوير الأراضي أو المشاريع العمرانية الكبرى لفترة كافية تُثبت خبرته العملية، وأن يكون قد نفذ مشاريع تطوير أراضي مماثلة من حيث الحجم أو الطبيعة أو التعقيد.

كما يتعين على المتقدم تقديم ما يثبت ملاءته المالية، وقدرته على تمويل أعمال البنية التحتية وتنفيذ المشروع دون تعثر، وذلك من خلال القوائم المالية المدققة، والبيانات المالية المعتمدة، وأي مستندات أخرى تطلبها الشركة. ويجب أن يكون لدى المتقدم هيكل تنظيمي واضح، وفريق إداري وفني مؤهل يمتلك الخبرات اللازمة في مجالات التخطيط، والهندسة، وإدارة المشاريع، والتسويق العقاري.

وتحتفظ الشركة بالحق في استبعاد أي متقدم لا ترى أنه يحقق الحد الأدنى من متطلبات التأهيل، أو إذا تبين لها وجود تعثرات سابقة أو ضعف في الأداء الفني أو المالي، وذلك دون أدنى مسؤولية عليها.

ملخص متطلبات التأهيل

01 أن لا تقل خبرة الجهة المتقدمة في مجال تطوير الأراضي أو المشاريع العمرانية الكبرى عن عشر سنوات (10) مثبتة بسجل أعمال واضح.

02 أن تكون الجهة المتقدمة قد نفذت، بشكل مباشر أو من خلال تحالف، عددًا لا يقل عن خمسة (5) مشاريع تطوير أراضي خام، على ألا تقل مساحة أي مشروع منها عن مليون متر مربع أو ما يعادلها من حيث الحجم والتعقيد.

03 أن لا يقل حجم المشاريع التطويرية خلال الخمس سنوات الأخيرة عن 4 مليار ريال سعودي.

04 أن لا يقل إجمالي مساحات مشاريع تطوير الأراضي الخام للشركة خلال العشر سنوات السابقة عن 4 مليون متر مربع

05 توفر الملاءة المالية الكافية لتنفيذ المشروع، وتقديم قوائم مالية مدققة لآخر ثلاث (3) سنوات مالية معتمدة من مراجع حسابات قانوني مرخص، وأن لا تكون الجهة المتقدمة متعثرة ماليًا، أو خاضعة لإجراءات إفلاس أو تصفية.

06 توفر هيكل تنظيمي واضح، وفريق إداري وفني مؤهل يمتلك الخبرات اللازمة في مجالات التخطيط العمراني، والهندسة، وإدارة المشاريع، وتطوير البنية التحتية، والتسويق العقاري.

07 تقديم السير الذاتية للكوادر الرئيسية المقترحة للمشروع، موضحًا بها الخبرات العملية والمؤهلات ذات العلاقة.

08 توفر سياسات مطبقة لضمان الجودة والصحة والسلامة والبيئة، ويفضل أن تكون وفق معايير معترف بها.

09 أن يتقدم المطور بعرض مالي للدخول كمساهم في الصندوق، ويُعتبر ذلك شرطًا أساسيًا ضمن عملية التقييم والاختيار.

يُعد العرض الفني أحد الركائز الأساسية في تقييم العروض، ويتعين على المتنافس تقديم عرض فني متكامل يعكس فهمه العميق لطبيعة المشروع، وقدرته على تنفيذ أعمال التطوير وفق أعلى المعايير المهنية.

ويجب أن يتضمن العرض الفني رؤية تخطيطية واضحة للمشروع، تُبرز الفكرة العمرانية المقترحة، وآلية التعامل مع الطبيعة الجبلية للموقع، وتوزيع استخدامات الأراضي، وشبكات الحركة، والمساحات العامة. كما يجب أن يتضمن العرض مخططاً عاماً مبدئياً يوضح التصور التخطيطي للموقع، مع شرح منهجي لمراحل التطوير المقترحة، والبرنامج الزمني المتوقع لتنفيذ كل مرحلة.

ويتعين على المتنافس أن يوضح في عرضه الفني منهجيته في إدارة المشروع، وآلية التنسيق مع الجهات ذات العلاقة، وخطة ضبط الجودة، وإدارة المخاطر، وضمان الالتزام بالأنظمة والاشتراطات. كما يجب أن يتضمن العرض الفني الهيكل التنظيمي للمشروع، والسير الذاتية للكوادر الرئيسية، وخطة الاستدامة البيئية، بما يعكس قدرة المتنافس على تنفيذ المشروع بكفاءة واحترافية.

ملخص العرض الفني

الجدول الزمني للمشروع	فهم المشروع وأهدافه
إدارة المشروع والحوكمة والمخاطر	منهجية التطوير والتنفيذ
الخبرات والفريق الفني	المخطط العام والتصميم
الالتزام بالأنظمة والمعايير	نطاق أعمال البنية التحتية

يجب تقديم العرض المالي في مظهر مستقل، وأن يكون واضحًا ومفصلاً وقابلًا للتدقيق والمراجعة. ويعتمد الإطار المالي للمشروع على احتساب أتعاب التطوير كنسبة مئوية من تكلفة البنية التحتية المعتمدة من قبل شركة قمم السراة، إضافة إلى عمولة مستقلة عن بيع الأراضي المطورة.

ويتعين على المتنافس تحديد نسبة أتعاب التطوير المقترحة بوضوح، وبيان آلية صرف تلك الأتعاب وربطها بمراحل الإنجاز الفعلي والمعتمد. ولا تُحتسب أي أتعاب على تكاليف غير معتمدة خطيًا من الشركة، ولا يحق للمطور المطالبة بأي مستحقات إضافية خارج ما ورد في هذه الكراسة، إلا إذا تم الإتفاق على ذلك كإستثناء نظير مقابل يسهم في إنجاح المشروع وبما يعود بالمنفعة الإستثمارية على المنطقة ومحيطها.

كما يجب أن يتضمن العرض المالي توقعات التدفقات النقدية للمشروع، ومصادر التمويل، وتقديرات تكاليف البنية التحتية، ونسبة عمولة بيع الأراضي، والضمانات المالية المقترحة، بما يمكن الشركة من تقييم العرض المالي بصورة شاملة.

ملخص العرض المالي

نسبة أتعاب التطوير من التكلفة المعتمدة وآلية صرفها	نسبة عمولة بيع الأراضي وتوقيت استحقاقها
تقدير تكاليف البنية التحتية الأساسية	توقعات التدفقات النقدية للمشروع
مصادر التمويل والقدرة المالية	الضمانات المالية المطلوبة
الافتراضات المالية الرئيسة	تحليل المخاطر المالية الأساسية

13 آلية التقييم والترسية

تخضع العروض للتقييم وفق معايير فنية ومالية معتمدة من قبل الشركة، ويُشترط اجتياز الحد الأدنى للعرض الفني للانتقال إلى التقييم المالي. ويكون قرار الترسية نهائياً وغير قابل للاعتراض، ولا يترتب على الشركة أي التزام بتبرير أسباب الترسية أو عدمها. ويتم احتساب التقييم النهائي وفق الأوزان التالية:

1- التقييم الفني (60%)		2- التقييم المالي (40%)	
20%	الرؤية التخطيطية وجودة المخطط العام	15%	أتعاب التطوير المقترحة
15%	خبرة المطور وسجله في مشاريع مماثلة	10%	عمولة بيع الأراضي
15%	المنهجية الفنية وخطة التنفيذ	10%	القوة المالية ومصادر التمويل
10%	القدرة التنظيمية وإدارة المشروع	5%	الضمانات المالية
60%	الإجمالي	40%	الإجمالي

وتتم الترسية على العرض الأعلى تقييماً، مع احتفاظ الجهة المالكة بحق التفاوض أو عدم الترسية دون أدنى مسؤولية.

14 آلية بيع الأراضي وحوكمة المبيعات

يتولى المطور الرئيسي تسويق وبيع الأراضي المطورة بصفته المسوق الحصري، وذلك وفق استراتيجية بيع تعتمد على شركة قمم السراة. ولا يجوز للمطور بيع أي قطعة أرض إلا بعد اعتماد السعر من الشركة، كما لا تُستحق عمولة البيع إلا بعد إتمام عملية البيع والتحصيل الفعلي. ويلتزم المطور بإعداد نماذج عقود البيع وفق الصيغة المعتمدة من الشركة، وبالالتزام بالأنظمة والضوابط التنظيمية ذات العلاقة. كما يلتزم بتقديم تقارير دورية توضح حركة المبيعات، والأسعار، ونسب الإنجاز، وأي معوقات أو مخاطر محتملة.

15 التقارير ومؤشرات الأداء

يلتزم المطور بتقديم تقارير دورية، شهرية وربع سنوية، تتضمن تفاصيل تقدم الأعمال، والالتزام بالبرنامج الزمني، والتكاليف المعتمدة، ونسب البيع، والمخاطر، والإجراءات التصحيحية. وتُعد هذه التقارير أداة أساسية لتمكين الشركة من متابعة أداء المطور وتقييم مدى التزامه بأحكام هذه الكراسة.

16 التعاقد وتسليم الموقع

بعد اعتماد الترسية، يتم إخطار المتنافس الفائز لاستكمال إجراءات التعاقد خلال المدة المحددة. ويتم تسليم الموقع للمطور بموجب محضر رسمي، وتبدأ مدة العقد من تاريخ التسليم، ويُعد المطور مسؤولاً عن الموقع من ذلك التاريخ.

17 الفسخ وإنهاء العقد

يحق للشركة فسخ العقد في حال إخلال المطور بالتزاماته، أو تأخره في التنفيذ، أو تعثره مالياً، أو عدم تحقيق مؤشرات الأداء، وذلك دون إخلال بحقوقها النظامية، ومع مصادرة الضمانات وفق ما تقضي به الأنظمة.

18 الأحكام الختامية

تخضع هذه الكراسة وكافة ما يترتب عليها لأنظمة المملكة العربية السعودية، وتكون اللغة العربية هي اللغة المعتمدة، وتُعد هذه الكراسة وملاحقها جزءاً لا يتجزأ من العقد الذي سيتم إبرامه مع المطور الفائز بالترسية.

واجبات المستثمر قبل اعداد العطاء

19

دراسة الشروط الواردة بالكراسة:

على المستثمر دراسة بنود كراسة الشروط والمواصفات الواردة دراسة وافية ودقيقة، وإعداد العرض وفقا لما تقضي به هذه الشروط والمواصفات، وعدم الالتزام بذلك يعطي الحق للشركة في استبعاد العطاء.

الاستفسار حول بيانات المنافسة:

في حالة غموض أو عدم وضوح أي بند من بنود المنافسة العامة، يجب على المستثمر الاستفسار من شركة قمم السراة.

معاينة موقع:

على مقدم العطاء وقبل تقديم عطاءه أن يقوم بمعاينة المواقع معاينة تامة نافية للجهالة، وفق الحدود المعتمدة وان يتعرف تعرفا تاما على الأوضاع السائدة به ويعتبر قد استوفى هذا الشرط بمجرد تقديمه بعطاءه، بحيث لا يحق له لاحقا الدعا او الاحتجاج باي جهالة بخصوص منطقة الموقع والاعمال المتعلقة بها.

20 ما يحق للشركة وللمستثمر قبل وأثناء تقديم العطاءات

إلغاء المنافسة وتعديل الشروط والمواصفات:

يجوز لشركة قمم السراة إلغاء المنافسة إذا اقتضت المصلحة العامة ذلك. ويحق لها الإضافة أو الحذف أو التعديل لمضمون أي بند من بنود كراسة الشروط والمواصفات وملحقاتها بموجب خطاب أو إخطار إلى جميع الشركات أو المؤسسات التي قامت بشراء كراسة الشروط

تأجيل موعد تقديم العطاءات:

يحق للشركة تأجيل تاريخ وموعد تقديم العطاءات إذا ما دعت الضرورة إلى ذلك، وإذا تقرر ذلك فإن الشركة ستخطر جميع مقدمي العطاءات بالتأجيل كتابة. والمواصفات، على أن تعتبر أي إضافة أو حذف أو تعديل تم إخطار الشركات أو المؤسسات به جزء

سحب العطاء:

لا يحق للمستثمر سحب عطاءه بعد تقديمه بشكل رسمي لشركة قمم السراة.

تعديل العطاء:

لا يجوز للمستثمر إجراء أي تعديل في عطاءه بعد تقديمه، ولن يلتفت إلى أي ادعاء من صاحب العطاء بوجود خطأ في عطاءه بعد تقديمه.

حضور جلسة فتح المظاريف:

يحق للمستثمر أو مندوبه حضور جلسة فتح المظاريف في الموعد المحدد، ويجب أن يكون المندوب المفوض لحضور جلسة فتح المظاريف سعودي الجنسية، مصحوبا بوكالة شرعية أو تفويض من مدير الشركة أو المؤسسة مصدقا من الغرف التجارية، ولا يحق الاعتراض لمن لم يحضر الجلسة

21 الترسية والتعاقد وتسليم الموقع:

الترسية والتعاقد:

بعد فتح المظاريف والاطلاع على العروض المقدمة ودراستها من قبل شركة قمم السراة، سيتم الرفع لمجلس الادارة بالترسية أو الإلغاء.

يتم إخطار من رست عليه المنافسة لمراجعة الشركة خلال خمسة أيام عمل من تاريخ الإخطار لاستكمال الإجراءات، وإذا لم يراجع خلال هذه المدة، يرسل له إخطار نهائي، ويعطى مهلة خمسة أيام عمل أخرى، وفي حالة تخلفه عن مراجعة الشركة بعد المدة الإضافية يتم إلغاء ترسية المنافسة.

يجوز للشركة بعد أخذ موافقة مجلس الادارة ترسية المنافسة على صاحب العطاء الثاني بنفس قيمة العطاء الأول، الذي رست عليه المنافسة ولم يستكمل الإجراءات خلال المدة المحددة.

والمواصفات، على أن تعتبر أي إضافة أو حذف أو تعديل تم إخطار الشركات أو المؤسسات به جزء لا يتجزأ من هذه الشروط والمواصفات وملزما لجميع المتنافسين .

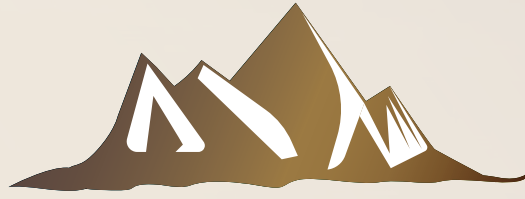
الصلاحية والتفاوض:

يجوز للشركة التفاوض مع أصحاب العروض الأعلى تقييما إذا تساوى عرضان أو أكثر، أو إذا اقترن أعلى العروض بتحفظ أو تحفظات، أو إذا كانت العروض غير مناسبة فنيا

استلام الموقع:

يتم استلام الموقع من المستثمر بموجب محضر تسليم موقع من الطرفين، وذلك بعد توقيع العقد مباشرة ما لم يكن هناك عائق لدى الشركة يحول دون ذلك، وبشرط ألا تزيد المدة من تاريخ توقيع العقد وتاريخ الاستلام عن خمسة أيام.

في حال تأخر المستثمر عن التوقيع على محضر استلام الموقع تقوم الشركة بإرسال إشعار خطي للمستثمر على عنوانه الوطني، وتحسب بداية مدة العقد من تاريخ الإشعار.



قمم السراة

QIMAM ASSARAT