



كراسة الشروط والمواصفات لاستثمارات أصول شركة قمم السراة

لمنافسة اختيار مطور 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	الهيكلة 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 وتسلیم الموقع	17
15	الفسخ وإنهاء العقد	18
15	الأحكام الختامية	18

مقدمة 01

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.

وتحدد شركة قمم السراة أن هذه الكراسة تعد الوثيقة المرجعية الأساسية والحاكمة لكافة إجراءات المنافسة، بدءاً من مرحلة طرحها واستقبال العروض، مروراً بمرحلة التقييم والترسيمة، 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 العنوانين التالية:



info@ap.sa

0538955334



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



0538955334



إدارة الاستثمار: اروى الشهري



0531911154



إدارة الاستثمار: وجдан القحطاني



نبذة عن الجهة المالكة وصلاحياتها النظامية 03

شركة قمم السراة هي جهة استثمارية تُعني 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 المنافسين، أو عدم الترسية إذا رأت أن العرض المقدم 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 المنافسين.

التعريفات والمصطلحات التعاقدية 04

لأغراض هذه الكراسة، يكون للكلمات والعبارات الواردة فيها المعاني الموضحة قرين كل منها، ما لم يقتضي 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، والأرصفة، وأعمال التسجيل
العرض الفني	المستندات والدراسات والمخططات المقدمة من المتنافس لبيان رؤيته التخطيطية والتنفيذية
العرض المالي	المستندات التي تتضمن نموذج الأعمال، وأنماط التطوير، وعمولات البيع، والتوقعات المالية والضمادات.

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

وصف العقار 06

يقع مشروع تطوير الأراضي محل هذه المنافسة في مدينة أبها بمنطقة عسير، وتبعد المساحة الإجمالية للأرض **13,613,009** متر مربع، وهي أرض خام غير مطورة تميز 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 حلولًا مبتكرة تراعي الحفاظ على التكوين الطبيعي للأرض، وتحد من أعمال القطع والردم، وتحقق 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 المدينة : مدينة ابها

مساحة الموقع : **13,613,009 م²**

الاستخدام المعتمد : تجاري

النشاط المقترن :

مبني متعدد الاستخدامات

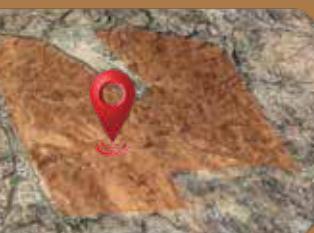
إنشاء وتشغيل وصيانة

نزل الضيافة وفنادق

عيادات طبية



تفاصيل
الوثيقة
الأساسية



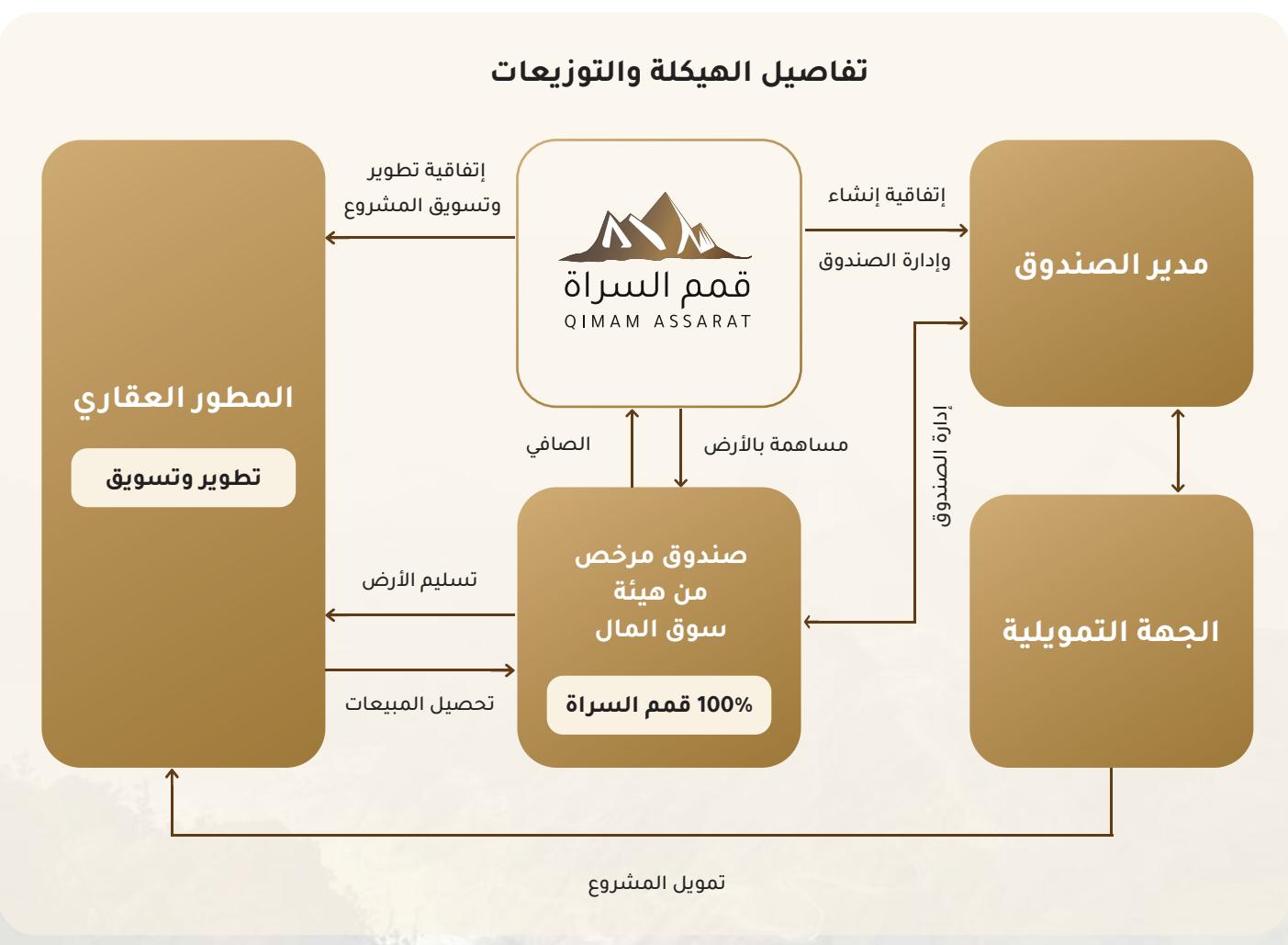
الرؤية والأهداف الاستراتيجية للمشروع 07

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

ويهدف المشروع إلى تحقيق جملة من الأهداف الاستراتيجية، من أبرزها رفع كفاءة استخدام الأرضي، 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 والحكومة والاستدامة.

الهيكلة المقترحة

تفاصيل الهيكلة والتوزيعات



نموذج التطوير والإطار المالي العام 08

يعتمد المشروع نموذج تطوير وبيع أراضٍ، بحيث يتولى المطور الرئيسي إعداد المخطط العام، وتنفيذ أعمال البنية التحتية، وتقسيم الأرض إلى قطع تطويرية، وتسويقه 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 كاستثناء نظير مقابل يسهم في إنجاح المشروع وبما يعود بالمنفعة الاستثمارية على المنطقة ومحيتها.

نطاق أعمال المطور الرئيسي ومسؤولياته التفصيلية 09

يلتزم المطور الرئيسي، فور ترسية المنافسة عليه، بتولي المسؤلية الكاملة عن تنفيذ مشروع تطوير الأراضي محل هذه الكراسة تنفيذاً شاملًا 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، وتسويقه وبيع الأراضي المطورة، وذلك على مسؤوليته الكاملة دون أدنى مسؤولية على الشركة. ويشمل نطاق أعمال المطور إعداد المخطط العام الشامل للأرض، بما يتواافق مع الأنظمة والاشتراطات التنظيمية المعتمدة، وبما يراعي الخصائص الطبيعية والطبوغرافية للموقع. ويتعين على المطور عند إعداد المخطط العام أن يُظهر فهماً عميقاً لطبيعة الموقع الجبلي، 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 الالزمة 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

تشترط 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 ثبتت خبرته العملية، وأن يكون قدنفذ مشاريع تطوير أراضٍ مماثلة من حيث الحجم أو الطبيعة أو التعقيد.

كما يتبعين 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 الالزمة 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

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

01

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

02

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

03

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

04

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

05

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

06

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

07

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

08

أن يقدم المطور بعرض مالي للدخول كمساهم في الصندوق، ويُعتبر ذلك شرطاً أساسياً ضمن عملية التقييم والاختيار.

09

العرض الفني

11

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 مخططًا عامًّا مبدئيًّا يوضح التصور التخطيطي للموقع، مع شرح منهجي لمراحل التطوير المقترحة، والبرنامج الزمني المتوقع للتنفيذ 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 والحكومة والمخاطر

منهجية التطوير والتنفيذ

الخبرات والفريق الفني

المخطط العام والتصميم

الالتزام بالأنظمة والمعايير

نطاق أعمال البنية التحتية

العرض المالي 12

يجب تقديم العرض المالي في مظروف مستقل، وأن يكون واضحاً ومفصلاً وقابلً 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 تُحسب أي أتعاب على تكاليف غير معتمدة خطياً من الشركة، ولا يحق للمطور المطالبة بأي مستحقات إضافية خارج ما ورد في هذه الكراسة، إلا إذا تم الاتفاق على ذلك كاستثناء نظير مقابل يسهم في إنجاح المشروع وبما يعود بالمنفعة الاستثمارية على المنطقة ومحيتها.

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

ملخص العرض المالي

نسبة عمولة بيع الأراضي وتوقيت استحقاقها

نسبة أتعاب التطوير من التكلفة المعتمدة وآلية صرفها

توقعات التدفقات النقدية للمشروع

تقدير تكاليف البنية التحتية الأساسية

الضمادات المالية المطلوبة

مصادر التمويل والقدرة المالية

تحليل المخاطر المالية الأساسية

الافتراضات المالية الرئيسية

آلية التقييم والترسية 13

تُخضع 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:

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

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

آلية بيع الأراضي وحوكمة المبيعات 14

يتولى المطور الرئيسي تسويق وبيع الأراضي المطورة بصفته المسوق الحصري، وذلك وفق استراتيجية بيع تعتمدها 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.

التقارير ومؤشرات الأداء

15

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.

التعاقد وتسليم الموقـع

16

بعد اعتماد الترسية، يتم إخبار المتنافس الفائز لاستكمال إجراءات التعاقد خلال المدة المحددة. ويتم تسليم الموقـع للمطور بموجب محضر رسمي، وتبـدأ مدة العقد من تاريخ التسلـيم، ويـعد المطور مسؤـولاً عن المـوقـع من ذلك التاريخ.

الفـسـخ وإـنـهـاءـ العـقـد

17

يحق للشركة فـسـخـ العـقـدـ فيـ حالـ إـخلـالـ المـطـورـ بـالـتـزـامـاتـ،ـ أوـ تـأـخرـهـ فـيـ التـنـفـيـذـ،ـ أوـ تـعـثـرـهـ مـالـيـاـ،ـ أوـ عـدـمـ تـحـقـيقـ مـؤـشـراتـ الأـدـاءـ،ـ وـذـلـكـ دونـ إـخلـالـ بـحـقـوقـهاـ النـظـامـيـةـ،ـ وـمـعـ مـصـارـدـ الضـمانـاتـ وـفـقـ ماـ تـقـضـيـ بـهـ الـأـنـظـمـةـ.

الأـحـكـامـ الخـاتـامـيـةـ

18

تخضع هذه الكراسة وكافة ما يترتب عليها لأنظمة المملكة العربية السعودية، وتكون اللغة العربية هي اللغة المعتمدة، وتُعد هذه الكراسة وملحقها جزءاً لا يتجزأ من العقد الذي سيتم إبرامـهـ معـ المـطـورـ الفـائـزـ بـالـتـرـسـيـةـ.

واجبات المستثمر قبل اعداد العطاء 19

دراسة الشروط الواردة بالكراسة:

على المستثمر دراسة بنود كراسة الشروط والمواصفات الواردة دراسة وافية ودقيقة، وإعداد العرض وفقاً لما تضمنه 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 قبل تقديم عطائه أن يقوم بمعاينة المواقع معاينة تامة نافية للجهالة، وفق الحدود المعتمدة وإن يتعرف تعرفاً تاماً على الأوضاع السائدة به ويعتبر قد استوفى هذا الشرط بمجرد تقديم عطائه، بحيث لا يحق له لاحقاً الدعاء أو الاحتجاج باي جهة بخصوص منطقة الموقع والمعامل المتعلقة بها.

ما يحق للشركة وللمستثمر قبل وأثناء تقديم العطاءات 20

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 موعد تقديم العطاءات إذا ما دعت الضرورة إلى ذلك، وإذا تقرر ذلك فإن الشركة ستخطر جميع مقدمي العطاءات بالتأجيل كتابةً. والمواصفات، على أن تعتبر أي إضافة أو حذف أو تعديل تم إخطار الشركات أو المؤسسات به جزءاً

سحب العطاء:

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

تعديل العطاء:

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

حضور جلسة فتح المظاريف:

يحق للمستثمر أو مندوبيه حضور جلسة فتح المظاريف في الموعد المحدد، ويجب أن يكون المندوب المفوض لحضور جلسة فتح المظاريف سعودي الجنسية، مصحوباً بوكالة شرعية أو تفویض من مدير الشركة أو المؤسسة مصدقاً من الغرفة التجارية، ولا يحق الاعتراض لمن لم يحضر الجلسة

الترسية والتعاقد وتسليم الموقـع: 21

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 وملزماً لجميع المتنافسين .

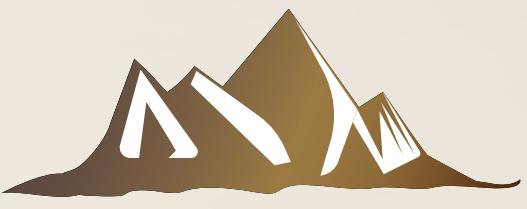
الصلاحية والتفاوض:

يجوز للشركة التفاوض مع أصحاب العروض الأعلى تقييماً إذا تساوى عرضان أو أكثر، أو إذا اقتربن أعلى العروض بتحفظ أو تحفظات، أو إذا كانت العروض غير مناسبة فنياً

استلام المـوـقـع:

يتم استلام المـوـقـع من المستثمر بموجب محضر تسلیم مـوـقـع من الـطـرـفـيـنـ، وـذـلـكـ بـعـدـ توـقـیـعـ العـقـدـ مـباـشـرـةـ ماـ لـمـ يـكـنـ هـنـاكـ عـائـقـ لـدىـ الشـرـكـةـ يـحـولـ دـوـنـ ذـلـكـ، وـبـشـرـطـ أـلـاـ تـزـيدـ المـدـةـ مـنـ تـارـیـخـ توـقـیـعـ العـقـدـ وـتـارـیـخـ الاـسـتـلـامـ عـنـ خـمـسـةـ أـيـامـ.

في حال تأخر المستثمر عن التوقيع على محضر استلام المـوـقـع تـقـومـ الشـرـكـةـ بـإـرـسـالـ إـشـعـارـ خطـيـ للـمـسـتـثـمـرـ عـلـىـ عـنـواـنـهـ الـوطـنـيـ، وـتـحـسـبـ بـدـاـيـةـ مـدـةـ الـعـقـدـ مـنـ تـارـیـخـ إـشـعـارـ.



قمم السراة

QIMAM ASSARAT