

营销事项审批表

标题	开元壹号项目第三季度阶段性销售政策审批表		
申请人	王珂	申请时间	2022-07-14 15:24
申请公司	地产	申请部门	地产-销售部
所属项目	开元壹号		
审批事项	重大营销事项类	涉及人力薪酬绩效	否

填报内容

尊敬的各位领导：

当前区域内各项目竞争激烈，政策频出，星联开元府项目推出低首付降价政策：住宅首付5万，房价直降1000元/m²，搅乱市场，6月已成交80套；同时，蓝光·钰泷府项目推出9000元/m²特价房；洛阳中心利用高佣截流客户，单套销售60000元，扰乱市场严重；项目员工房（现房）售价在10500元/m²左右，严重干扰项目期房销售，造成项目客户价格接受度较低且分流意向客户。

为快速形成案场销售增量转化，攻坚回款，确保五期按时交付、各项工作正常运转。现针对项目快速回款，制定销售策略，具体内容如下：

· 市场分析

开元壹号项目竞品销售情况						
项目名称	6月成交	7月成交数据				产品结构
		来电	来访	成交	成交均价（实际）	
绿都中梁·河风雅叙	17	3	278	9	一楼9000元/m ² 、顶楼9200元/m ² 、中间楼层9300元/m ² 、价格可再谈一房一价	89-163m ²
碧桂园玖玺台	33	17	210	9	高层105m ² 均价11500元/m ² ；顶底10000-10500元/m ² ；均价高层140m ² 约12000-12800元/m ² ；洋房约13800-15000元/m ²	105-260m ²
格润小镇	41	21	115	12	高层:9500元/m ² 、小高层：13000元/m ²	119-268m ²
佳兆业·洛阳中心	16	7	14	2	3层特价7300元/m ² ，正常楼层8200-8300元/m ² （公寓）	38-75m ²
佳兆业·洛阳中心公元印	39	10	231	10	11000（限时特价房）-12500元/m ² （住宅）	105-187m ²
碧桂园天澜	35	4	277	15	8800-9200元/m ²	90-140m ²
绿都凤启开元	17	8	148	6	7300元/m ²	89-142m ²
星联开元府	80	10	455	8	7300-7500元/m ²	89-120m ²

· 未成交分析

结合目前市场情况，以6月为例，开元壹号项目2022年6月客户来访共883组，已成交客户24组，客户未购主要原因依次为：产品不匹配、价格高、竞品对比、观望等原因，具体数据如下：

6月来访客户未购原因

原因	数量	占比
产品不匹配	186	21.67%
价格高	166	19.31%
竞品对比	101	11.80%
观望	92	10.73%
决策人不在	88	10.30%
区域不匹配	52	6.01%
其他	173	20.17%
合计	859	100%

• 五期住宅产品销售措施

55#楼未抵押房源仅剩26套，其中8套复式产品，18套平层产品，且面积、楼层均不具备市场竞争力，结合银行仍执行20%首付款，可通过低首付原则，拉低销售门槛，快速回笼销售产品贷款部分，形成有效回款。抵押中房源，根据首付款比例进行优惠释放，利用优惠刺激客户加大首付比例，达成回款目标；

原政策优惠

楼号	楼层	优惠政策
55号	33层及以下（抵押中）	在原有价格体系内，按揭单价10800元/m ² ，增加50%首付额外99折优惠，；一次性付款额外97折优惠；
	33层以上（未抵押）	在原有价格体系内，增加50%首付额外99折优惠，一次性付款额外97折优惠；

新政策申请

楼号	楼层	套数	面积	原单价	原总价	正常首付（9折优惠）		首付6万分期（92折优惠）		一次性（88折优惠）		备注
						成交单价	成交总价	成交单价	成交总价	成交单价	成交总价	
55#	33层以上（未抵押）	26	3581.01	11,408	40,852,968	10,267	36,767,671	10,496	37,584,731	10,039	35,950,612	分期1年半，半年付一次，最终还款日不得超过2023年12月31日

楼号	楼层	套数	面积	原单价	原总价	正常首付86折优惠		50%首付85折优惠		70%首付84折优惠		一次性付款83折优惠	
						成交单价	成交总价	成交单价	成交总价	成交单价	成交总价	成交单价	成交总价
55#	33层及以下（抵押中）	113	13289.18	12,279	163181782	10,560	140,336,333	10,437	138,704,515	10,315	137,072,697	10,192	135,440,879

• 五期公寓产品销售措施

公寓客群获取困难，需强政策刺激客户冲动购买，利用万元首付制造购买热潮，快速去化，以数量换回款，达成回款目标；

原政策优惠

楼号	一口价单价	两年月供优惠		优惠后单价
		单户补贴	整体补贴	

50号楼平层公寓	7,999	24,000	22,872,000	7,463
50号楼LOFT公寓	10,599	24,000	13,272,000	10,070

新政策申请

楼号	待售套数	面积	原单价	原总价	一次性首付（75折优惠）		50%首付（77折优惠）		首付1万分期（87折优惠）		优惠政策
					成交单价	成交总价	成交单价	成交总价	成交单价	成交总价	
50号楼平层公寓	108	4,723	9,140	43,168,719	6,855	32,376,539	7,038	33,239,914	7,952	37,556,786	新增首付分期政策：首付1万元，分期3年，半年付一次；
楼号	待售套数	面积	原单价	原总价	一次性首付（75折优惠）		50%首付（78折优惠）		首付1万分期（83折优惠）		
楼号	待售套数	面积	原单价	原总价	成交单价	成交总价	成交单价	成交总价	成交单价	成交总价	
50号楼LOFT公寓	90	4,094	12,847	52,591,446	9,635	39,443,585	10,020	41,021,328	10,663	43,650,900	

• 员工房销售策略

1. 住宅产品

由项目销售部直接销售，整体售价不低于11000元/m²，稳定项目整体售价，避免在售期房收到营销，案场销售此类房源享受1万元/套奖励，奖励从收益部分扣除。

2. 公寓产品

现阶段项目为保交付，无多余资金支付退房产生的费用，为稳定员工情绪，所购房产未售出前均享受年化12%收益，将此收益增加至房价中，保障公司利益不收损失，具体内容如下：

- ①一次性销售：在员工成交价基础上，增加员工持有周期计算年化12%收益后进行销售，房价一房一议；
- ②按揭销售：在员工成交价基础上，增加员工持有周期计算年化12%收益及贷款办理所需各项费用后进行销售，房价一房一议；
- ③案场销售此类房源按照目前公寓提成比例进行核算佣金；

• 抵押房源提成发放

五期房源由于抵押导致无法回款房源，房源销售后顾问提成发放调整如下：

- 1、首付一次性付款：销售佣金发放总房款的70%，总房款30%预留发放，其中20%放贷后发放，10%作为交房后发放；
- 2、首付分期付款：销售佣金发放总房款的50%，总房款50%预留发放，其中10%交房后发放，30%放贷后发放，10%首付交齐后发放；

• 已执行策略延续

以下政策市场传播快，覆盖面广，客户接受度高，可快速筛选意向客户，建议延续政策；

1. 五期产品清盘措施；
2. 60公寓销售措施；
3. 退房产品销售措施；
4. 分销执行政策：住宅由原1%佣金提升为2%佣金，并组织每月成交的经纪人到场参加抽奖，激励优秀经纪人；

• 执行周期

本政策从7月1日起执行至9月30日止。

关联流程	关联文档
附件	 开元壹号项目第三季度阶段性销售政策申请（最新版）20220713.docx 27.7K
审批意见	
归档	地产-销售部/王珂 2022-07-15 15:26:18 转发
董事长1	来自Android客户端 集团-董事会/张继卫 2022-07-14 18:46:47 批准
首席执行官1	公寓的75折政策是指的一次性付全款 系统自动批准 集团-执行委员会/郭利好 2022-07-14 18:19:38 批准
首席运营官1	公寓的75折政策是指的一次性付全款 来自Android客户端 集团-执行委员会/郭利好 2022-07-14 18:19:34 批准
地产总裁1	同意 来自iPhone客户端 地产高层/施聪明 2022-07-14 18:13:46 批准
财务总监2	来自Android客户端 地产-财务管理中心/刘晓旭 2022-07-14 18:11:32 批准
地产税务总监2	来自iPhone客户端 地产-财务管理中心/刘丽娜 2022-07-14 16:47:11 批准
地产营销总1	来自Android客户端 地产-营销客服中心/赵瑞波 2022-07-14 15:55:08 批准
项目总1	已向董事长汇报 来自iPhone客户端 地产刘富村项目/罗桦 2022-07-14 15:49:05 批准
财务组2	地产-财务组/刘爽 2022-07-14 15:42:36 批准
销售会计1	地产-财务组/焦红丽 2022-07-14 15:32:56 批准
申请人	地产-销售部/王珂 2022-07-14 15:27:24 转发