

营销事项审批表

标题	开元壹号五期住宅清盘价格策略审批表		
申请人	王珂	申请时间	2022-10-29 18:19
申请公司	中浩德控股集团有限公司	申请部门	地产-销售部
所属项目	开元壹号		
审批事项	售价及折扣方案	涉及人力薪酬绩效	否

填报内容

尊敬的各位领导：



第一部分 市场竞争环境



目录

CONTENTS

01

市场竞争环境

02

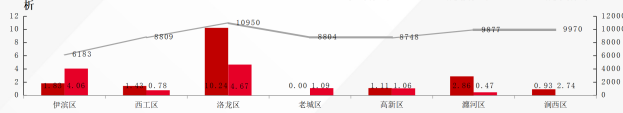
五期价格策略

市场环境 9月市场



9月，洛龙区供应量、成交量和库存均为洛阳市最高，绿都项目、碧桂园项目撑起该区域的供应量和成交量。

2022年9月洛阳市各区域商品住宅供求量价分析



2022年9月洛阳市各区域商品住宅存盘分析



市场环境 竞品分流严重

开元壹号周边竞品，碧桂园、绿城项目均分流客户严重，伊滨区项目降价明显，也吸引了不少客户。

市场环境 竞品分流严重

开元壹号周边竞品，库存量大，达5078套，供应充足，竞争激烈。各项目成交以分销带访为主

等级	项目	总户数	开盘时间	累计销售 (套)	累计去化 (套)	剩余货包 (套)	已推剩余 (套)	未推货包 (套)
一级	佳兆业·洛阳中心 (地块五)	1516	2021年7月	1183	883	300	333	
	碧桂园凤凰台 (高层)	881	2020年3月	801	525	276	80	
	中成·洛德·钰庭府	1319	2019年9月	1319	1177	142	0	
	蓝光·钰庭府	1630	2019年6月	1440	1200	240	190	
	中弘建设本案	792	特定	0	0	792	0	
一级竞品小计				1290	1290	1170	123	0
二级	绿城·中梁·河风雅叙	3373	2020年6月	2936	2636	300	437	
	绿城·凤鸣开元	1423	2021年8月	1031	601	430	392	
	洋信·云樾天著	930	2021年11月	430	210	220	500	
	建业·天明观山悦	941	2021年5月	795	615	180	146	
	二级竞品小计				1130	1475	2208	2870

项目	体量 (m²)	产品	成交均价	销售政策	分销奖励	10月成交
碧桂园凤凰台	121亩, 1200户	高层105m ² 143m ²	高层均价10500-11500	首付分期, 送装修礼包100, 成交2%		26
蓝光钰庭府二期	19.5亩	高层105m ² 115m ² 128m ² 142m ² 165m ²	10750元/m ²	赠客户家电5.6万, 按时签约9折, 订房券500元, 赠送10万家装补贴		4
佳兆业·洛阳中心	200亩, 119万方, 8200户	高层公寓38m ² 42m ² 73m ² 8200-8300元/m ² (公寓270m ²)	毛毯6800元/m ² , 精装	定费优惠5万+额外购房+送家电, 十一成交送3000元礼金	6.00%	8
佳兆业·洛阳中心公寓	154亩, 40万方, 2888户	高层108m ² 128m ² 143m ² 152m ²	10000 (限时特价) 12300元/m ² (住宅)			11
格澜小镇	356亩 75万方 一期在售楼186亩, 1174户	高层119m ² 141m ²	高层均价9500-10000	高层8折, 小高层9折, 全期9折	2.50%	14
绿城·中梁·河风雅叙	180亩, 3300户	高层89m ² 112m ² 135m ² 142m ²	一楼9000元/m ² , 顶楼9200元/m ² , 中间楼层9500元/m ² , 价格可谈	首付5万起, 高层多送, 加1万送35种家具家电赠送1万	4-5%	47

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

市场环境 个案分析

绿城·中梁·河风雅叙

绿城10月成交营销手段：**低价、低门槛、分销**（基础3%，10套跳4%，预付款）

项目名称：绿城·中梁·河风雅叙
 地理位置：洛龙区凌波桥与滨河南路西500米
 占地面积：约60287m²，约90亩
 总建筑面积：约2.8万m²
 产品信息：89-112m²三房/142-160m²四房
 产权年限：70年
 物业类型：住宅
 装修标准：毛坯
 容积率：约3.5
 绿化率：约35%
 物业公司：绿城物业
 成交均价：8800元/m²
 销售政策：员工购房节，超级内购会，10套特价住宅，五套准现铺，15套家电大礼包送送

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

市场环境 个案分析

星联·开元府

星联10月成交营销手段：**低价、低门槛、分销**（预付50万，佣金7万/套）

项目名称：星联·开元府
 地理位置：洛龙区颖川路与开元西路东北角
 占地面积：约30817m²，约46亩
 总建筑面积：约8.7万m²
 产品信息：89-119m²三房
 产权年限：70年
 物业类型：住宅
 装修标准：毛坯
 容积率：约2.0
 绿化率：约30%
 物业公司：星联物业
 成交均价：6600-6900元/m²
 销售政策：限时98折，购房大礼包

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

市场环境 **个案分析**

洛阳碧桂园二期 碧桂园10月成交营销手段：**低价、低门槛、分销**（3.5%，快速结佣）



项目名称：洛阳碧桂园二期
 地理位置：伊滨区偃快速通道与桂园路交叉口北
 占地面积：约56760㎡，约85亩
 总建筑面积：约1378万㎡
 产品信息：105-130㎡三房
 产权年限：70年
 物业类型：住宅
 装修标准：毛坯
 容积率：约1.6
 绿化率：约36%
 物业公司：广东碧桂园物业发展有限公司
 成交均价：5200-6000元/㎡
 销售政策：按揭98折，普惠95折，签约99折

浩然正气 德行天下

市场环境 **个案分析**

泽信·云越天著 泽信10月成交营销手段：**低价、低门槛、分销**（4万-5万/套，预付款55万）



项目名称：泽信·云越天著
 地理位置：伊滨区北三台路与诸葛大街交汇处西北角
 占地面积：约44763㎡，约67亩
 总建筑面积：约15万㎡
 产品信息：103-128㎡三房
 产权年限：70年
 物业类型：住宅
 装修标准：毛坯
 容积率：约2.6
 绿化率：约35%
 物业公司：泽信乐家物业
 成交均价：7000元/㎡
 销售政策：首付5万购房，不分期（高贷）

浩然正气 德行天下

第一部分 市场竞争环境

目录
CONTENTS

- 01 市场竞争环境
- 02 五期价格策略

浩然正气 德行天下

价格策略 **7-10月销售盘点**

成交回顾：
 7月至今，来访数据受疫情影响持续下降，量价齐跌，9月因提升分销佣金至4万/套，销量有所提升，但国庆期间竞品价格断崖式下降，并利用高佣政策等扰乱市场，导致客户对比增加，影响项目销售。

月	来访	住宅成交数据				公寓成交数据			
		套数	面积	金额	均价	套数	面积	金额	均价
7月	742	5	667	7,200,956	10,796	8	348	3,354,513	9,649
8月	556	7	858	8,914,583	10,391	8	379	3,653,184	9,640
9月	463	17	2,060	21,784,690	10,577	10	407	3,961,361	9,724
10月	273	8	924	8,536,960	9,237	2	68	631,325	9,341

浩然正气 德行天下

价格策略 应收账款盘点

目前应收账款4052万元，预计10月可收回570.05万元，11月预计可回1036.04万元，12月及以后可回746.64万，另有811.41万元短期无法收回主要是分期付款逾期，催收难度较大。

分类	未到期	到期应收 (10.28)	10月可回	11月可回	12月以后可回	暂无法收回	备注
百付款		122.54	7	43.34	68.64	3.56	法院判决强制执行，未执行到位
分期付款	2567.01	887.4	64.05	15.50	807.85		长期欠款客户，法务客户介入
车位款	1,485.23	85.2	30	50.2	5	0	

分类	未到期	到期应收 (10.28)	10月可回	11月可回	12月以后可回	暂无法收回	备注
按揭款		2069	469	927	673	0	
合计	4052.24	3164.14	570.05	1036.04	746.64	811.41	

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

价格策略 应付账款盘点

目前仅退房款类的金额高达2695万，其中1086万涉及员工退款，面积差941万，车位返现37万，商铺返租80万，客户退房款682万，因退款不及时，已出现大量的诉讼和维权事件，更有甚者恐吓置业顾问。目前处理主要是哄和拖，了解诉求、分化组织者、协商分批退还等。

序号	欠款类别	金额
1	2020年员工房	1245,667.98
2	2021年福利房	6,506,549.00
3	正常退房款	6,827,630.70
4	车位返现	372,600.00
5	车位三年返现	1295,400.00
6	商铺返租	802,572.69
7	面积差	9,412,364.49
8	小计	26,462,784.86

序号	欠款类别	金额
1	退房款	3,221,885.35
2	车位返现	132,400.00
3	车位三年返现	317,000.00
4	商铺返租	286,089.50
5	面积差	302,997.66
6	营销推广费	659,000.00
7	渠道分销合伙人额外佣金	1,020,965.00
8	一次性商铺解押	12,048,909.00
9	小计	17,989,246.51

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

价格策略 库存盘点

5期产品：
住宅库存123套，1.58亿。
公寓库存1459套，6.89亿。
计划11月底前住宅清盘，团队全力投入66#地块的营销工作中。

产品类型	剩余未售楼款			房源抵押融资			未抵押融资		
	套数	面积	优惠后总价	套数	面积	优惠后总价	套数	面积	优惠后总价
高层	123	15,805.50	158,924,303	61	7893	79,364,115	62	7,913	79,560,188
公寓	1459	65,698.78	689,837,190	168	7817.52	83,860,242	1,291	57,881	605,976,948
合计	1582	81,504	848,761,493	229	15,711	163,224,357	1,353	65,794	685,537,136

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

价格策略 库存盘点

开元壹号五期清盘营销思路：

```

    graph TD
      A[五期产品] --> B[住宅]
      A --> C[公寓]
      C --> D[平层]
      C --> E[LOFT]
      B --> B1[清盘后，避免产品与66#形成直接竞争]
      D --> D1[城投公司，洽谈团购]
      E --> E1[产品竞争力强，市场回暖后，可作溢价产品]
  
```

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

价格策略 住宅产品分析

开元壹号五期住宅：
61套抵押房源（贷款2605万），按目前去化速度，预计需6-10个月才能去化完毕。

抵押住宅 7936万

- 正常去化 → 每月26万利息 → 6个月，共156万利息 / 10个月，共260万利息
- 加速去化 → 提前回款，省下利息超百万

产品类型	套数	面积	房屋抵押数据		贷款数据		实际回款金额
			优惠后总价	贷款金额	月利息	11月底清盘	
高层	61	7893	79,364,115	26,056,372	260,564	53,047,180	

浩然控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

价格策略 清盘思路

绿都、星联、碧桂园热销共性，阶段性价格优惠：

项目	市场报价	促销价格	优惠力度
绿都三盘	9800元/m ²	9000元/m ²	约800元/m ²
洛阳碧桂园二期	6000元/m ²	5200元/m ²	约800元/m ²
星联·开元府	8300元/m ²	6600-6900元/m ²	约1500元/m ²
泽信·云越天著	8800元/m ²	7000元/m ²	约1800元/m ²

当前市场情况下，价格能直接决定客户是否下定，故各项目优惠力度明显，从800—1800元/m²，不断下探客户心理底线。

浩然控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

价格策略 清盘思路

绿都、星联、碧桂园热销共性，灵活低门槛收客政策：

项目	市场政策	低首付政策
绿都三盘	20%首付款	1万定房，首付5万，分期2年
洛阳碧桂园二期	20%首付款	正常政策 1万定房，首付20%
星联·开元府	20%首付款	低首付政策 1万定房，首付5万，分期现谈，送36件家电
泽信·云越天著	20%首付款	低首付政策 首付5万，不分期，高贷

灵活多变的销售政策，低门槛有利于促进成交，虽然首付周期拉长，但银行回款部分满足现金流的需求，形成稳定的回款。

浩然控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

价格策略 清盘思路

绿都、星联、碧桂园热销共性，充分激活分销合作带客成交：

项目	分销合作	预付款
绿都三盘	3%，10套赚4%	50万（三盘共150万）
洛阳碧桂园二期	3.5%	快速结佣 月结
星联·开元府	7万/套	预付款 50万
泽信·云越天著	4-5万/套	预付款 55万

无论是分销合作还是编外经纪人，能成功带客成交有资源的经纪人，快速结佣是最能刺激经纪人带客积极性的手段，预付款把快速结佣的手段推到极致。

浩然控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

价格策略 **清盘思路**

市场热销项目共性，对本案五期清盘的启发：

价格

决定因素

产品热销

低门槛

助推因素

分销

客户来源

二手房分销

尖刀团



以清盘名义促销清盘：
 1. 已成交业主更容易接受，不会闹
 2. 通过提前回款，银行利息，让利客户

通过价格让利，低门槛收客，分销的刺激政策，形成有效的清盘政策组合拳，助力销售任务完成。

HONDEN 浩德控股

价格策略 **清盘思路**

清盘思路：
价格让利：以清盘名义，对市场放出优惠房源，按揭均价9300元/m²，计划11月去化60套住宅，签约额7170万，12月去化40套住宅，签约额4780万。

原政策价格								
房源信息	套数	面积	原单价	原总价	正常首付（82折）		参与送家电话卡（84折）	
					成交单价	成交总价	成交单价	成交总价
55#楼	132	16322.99	12,092	197,370,885	10,000	163,229,900	10,200	166,494,498

正常去化价格								
房源信息	套数	面积	原单价	原总价	一次性付款		按揭付款	
					成交单价	成交总价	成交单价	成交总价
五期住宅	123	15,806	12,192	192,701,276	9,100	143,834,600	9,300	146,995,800

HONDEN 浩德控股

价格策略 **清盘思路**

清盘思路：
低门槛首付政策：仅限销售经理现场洽谈时使用，一户一议，不进行对外推广。1万定房，5万首付款，剩余首付款最长到交房前付清。灵活成交政策，有利于存款不多的客户定房。

以单套住宅100万为：

总房款	原政策		新政策		
	首付款（20%）	按揭款（80%）	首付款	分期款	按揭款（80%）
100万	20万	80万	5万	15万	80万

HONDEN 浩德控股

价格策略 **清盘思路**

清盘思路：
分销合作：以清盘名义，对合作的分销机构加码政策，刺激二手房门店经纪人给项目带客户，鉴于之前**分销佣金拖欠**问题，为更好给项目带访成交，建议**阶段性采取阶梯佣金+预付款**形式。

11月12月清盘测算：

月份	任务目标	分销政策	正常按揭	预付款	差额	备注
11月	60套	1-10套4%佣金 10套以上5%佣金	286万	50万	236万	预付款刺激经纪人成交，快速回款，现金流周转开
12月	40套		191万	50万	141万	

HONDEN 浩德控股

价格策略 **清盘思路**

清盘思路:
尖刀团出销: 以清盘名义, 尖刀团聚焦开元壹号清盘促销, 与分销合作的形式类似, **阶段性采取领任务+预付款形式**, 将清盘任务分解, 且尖刀团成交能降低分销合作的成本, 降低营销费用。
充分激发: 编外, 业主合伙人, 员工合伙人, 社会合伙人均按尖刀团政策执行。

11月12月清盘测算:

月份	任务目标	分销政策	分销佣金	全员营销政策	经纪人佣金	差额	备注
11月	60套	1-10套4%佣金 10套以上5%佣金	286万		120万	166万	充分激发尖刀团作用, 降低分销合作的费用
12月	40套		191万	2万/套佣金	80万	111万	

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

价格策略 **清盘思路**

营销费用:
 以清盘名义, 加大分销投入, 分销费用预估为477万, 营销费率为4%;

住宅去化费用明细		
月份	11月	12月
销售套数	60	40
达成签约额(万元)	7,170	4,780
佣金发放(万元)	286	191
费用占比	4%	4%

浩德控股集团 HONDEN HOLDING GROUP 浩然正气 德行天下

关联流程	关联文档
附件	<p> 开元壹号五期住宅清盘价格策略 10.2</p> <p> 开元壹号项目五期住宅清盘执行方案 124K</p>
审批意见	
董事长	来自Android客户端 集团-董事会/张继卫 2022-11-01 17:20:14 批准
执行总裁1	来自Android客户端 集团-总裁班子/郭利好 2022-11-01 12:24:01 批准
地产总经理3	来自iPhone客户端 集团-总裁班子/施聪明 2022-11-01 11:58:02 批准
财务管理中心总监	集团-财务管理部/王晓莉 2022-11-01 09:44:14 批准
营销客服总监	同意。 来自Android客户端 集团-营销客服中心/赵瑞波 2022-11-01 09:04:59 批准
项目总3	同意 浩德鑫置地有限公司/罗桦 2022-11-01 08:49:33 批准
项目销售总监	同意 来自Android客户端 地产-销售部/张静 2022-10-31 11:12:00 批准
申请人	已按领导意见完成方案修改 地产-销售部/王珂 2022-10-31 11:08:42 提交