

浩德控股集团

春节前地产项目营销策略

 汇报单位：营销客服中心

 汇报日期：2023年12月

开元片区，借助钰泷府一期的流量，3盘联动成一盘，阻击竞品

11月30日，分销经纪人聚焦钰泷府学习实景照片



钰泷府一期，已借助低价、高佣、预付款、现房等优势，形成**片区虹吸效应**

12月至过年期间，钰泷府一期成为**分销经纪人带看红盘**

浩德单盘很难与之抗衡，需开元片区**3盘联动成1盘，实现内部客户共享，推广共同发声，狙击竞品**

3盘联动内部策略和外部策略

策略方向	内部策略	外部策略
目的	实现3盘联动，形成资源共享和内部闭环，最大化增加客户粘性和转化率	3盘一致对外，政策联动、佣金对标，减少内部竞争，共御外敌
推广联动	三盘联动，推广共同发声，扩大政策影响力和传播力，3盘产品齐全（现房、公寓、期房均有）能满足客户不同需求	3盘说辞一致，共同引导客户选择开元片区，针对钰珑府一期竞品抗性说辞口径统一，强化客户对竞品劣势的印象，防止客户流失
客户联动	无论是分销客户还是自拓客户，3盘实现客户共享，共享客户信息，确保客户成交留在开元片区项目	无论经纪人带至任一楼盘，均告知3盘带看的政策，带看完成，可领取价值150元的礼品，各项目带看正常执行。
内部联动	3盘之间客户，可相互带看，鼓励3盘内部客户相互带看，客户成交后，首访接待置业顾问和成交置业顾问佣金对半，3盘内部成交佣金打通，鼓励3盘联动，3盘根据优势不同，进行价格平衡，匹配客户对区域不同项目、不同产品的认知，有利于转化成交	针对钰珑府一期目前分销高佣的局面，3盘的分销佣金调整： 钰珑府二期与一期保持一致 开元壹号、伊河湾2.5%+1万成交奖励
产品联动	接待客户，摸清客户需求后，根据客户需求，3盘选择产品匹配需求，弱化单盘的产品劣势	

通过三盘联动，强化客户对区域认可，通过产品互补，提高客户成交转化率

钰泷府二期，剩余货值2.37亿，其中住宅剩余84套（含中成工抵18套），货值1.19亿，商业剩余3套，货值773.8万，车位剩余1140个，货值9206万，储藏间剩余220套，货值1837万。

中成浩德钰泷府剩余货包梳理（2023年11月30日）

类型	楼栋	套数	面积	单价	金额（万元）
住宅	1#	15	1865.66	10296.36	1920.95
	2#	5	619.48	10152.22	628.91
	3#	3	388.62	10188.62	395.95
	5#	21	2862.13	10375.04	2969.47
	6#	14	1942.46	10346.83	2009.83
	7#	8	1121.94	10228.09	1147.53
	8#	2	287.94	10206.29	293.88
	9#	4	897.72	10377.40	931.60
	10#	10	1293	10671.54	1379.83
	11#	2	245.83	10161.90	249.81
		小计	84	11524.78	10349.66
商业	11#	2	339.84	14775	502.1
	12#	1	183.87	14775	271.7
	小计	3	523.71	14775	773.8
车位	负一层	656	—	8.5	5576.0
	负二层	484	—	7.5	3630.0
	小计	1,140	—	8.08	9,206.0
储藏间	8-12#楼	110	2654.83	4503.0	1195.5
	1-7#楼	110	1569.64	4086.00	641.4
	小计	220	4224.47	4348	1837
合计					23,744



钰泷府二期12月-1月销售价格申请如下:

【包装工抵特价房源 多维度政策包装进行集中去化】

- **主要措施:** 保证利润率不折损前提下, 充分考虑受钰泷府一期销售影响及我项目可正常销售推进等因素, 为保证任务目标切实达成, 以**年底20套工抵房源形式, 均价9462元/m²**, 不扰乱市场销售方式进行**促销销售, 实现项目回款约2000万元**;

序号	房源	面积 (m ²)	工抵单价 (元/m ²)	工抵总价 (元)	现底单价 (元/m ²)	现底总价 (元)	利润折损 (元)
1	1-1-203	106.97	9500	1016215	10105	1080932	64717
2	1-1-305	128.46	9400	1207524	10143	1302970	95446
3	1-1-401	128.46	9400	1207524	10155	1304511	96987
4	1-1-1405	128.46	9700	1246062	10204	1310806	64744
5	1-1-2405	128.46	9700	1246062	10601	1361804	115742
6	1-1-2701 (次顶层)	128.46	9550	1226793	10269	1319156	92363
7	2-1-201	129.92	9450	1227744	10163	1320377	92633
8	2-1-203	114.81	9300	1067733	10137	1163829	96096
9	3-1-201	129.64	9450	1225098	10162	1317402	92304
10	5-1-201	142.39	9300	1324227	10129	1442268	118041
11	5-1-401	142.39	9200	1309988	10139	1443692	133704
12	5-1-2701 (次顶层)	140.38	9600	1347648	10252	1439176	91528
13	6-1-104	142.93	9200	1314956	10125	1447166	132210
14	6-1-1404	142.93	9750	1393568	10190	1456457	62889
15	6-1-3204 (次顶层)	140.91	9600	1352736	10278	1448273	95537
16	7-1-101	143.89	9200	1323788	10126	1457030	133242
17	7-1-104	130.14	9250	1203795	10158	1321962	118167
18	7-1-204	130.14	9400	1223316	10163	1322613	99297
19	7-1-401	143.89	9200	1323788	10141	1459188	135400
20	11-1-302 (样板间+1000元/m ²)	115.39	10250	1182748	11143	1285791	103043
总计		2639.02	9462	24971312	10233	27005403	2034091

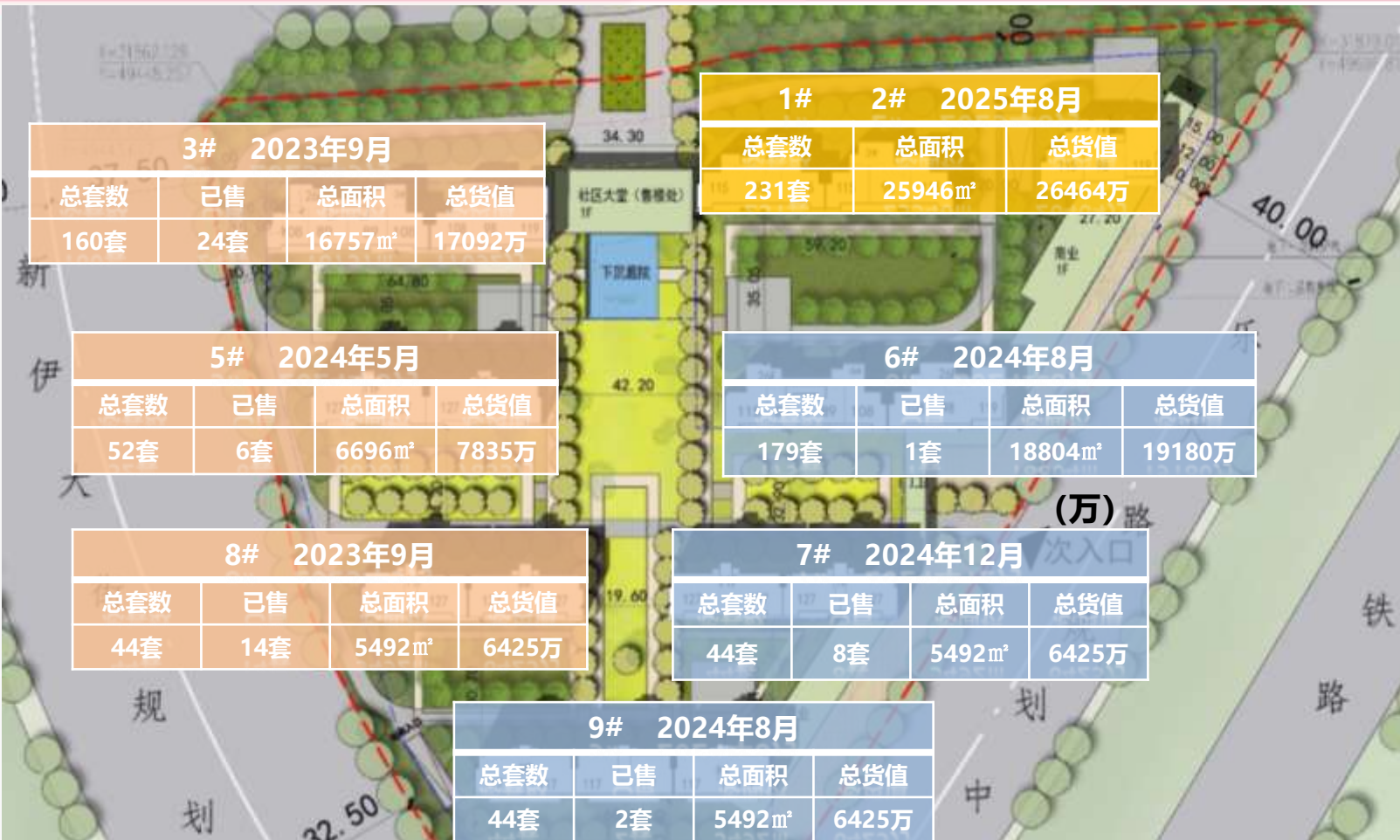
钰泷府二期12月-1月销售价格申请如下:

【全面冲刺项目任务目标达成】

➤ 分销策略:

- 1. 分销政策:** 与钰泷府一期政策保持一致, **12月份-1月份, 1-5套3.5%, 6-11套4%, 12套及以上4.5%**;
(24年节后, 视市场变化及一期政策方案适时调整) ;
- 2. 分销维系:** 定期组织分销渠道推介会, 将项目优势价值点深度植于经纪人; 分批次举办分销聚焦活动, **增加带看奖励**;
筛选近两个月带访及成交较为活跃经纪人, 组织**经纪人宴请**, 以达到经纪人维系目的。

伊河湾——项目货值盘点



8号楼	118平	130平	合计
总套数	11	33	44
已售	4	10	14
未售	7	23	30
未售面积	824.39	2965.62	3790.01
未售货值	981.0万元	3529.1万元	4510.1万元

3号楼	89.28平	99.11平	110平	120平	合计
总套数	46	23	69	22	160
已售	8	2	9	5	24
未售	38	21	60	17	136
未售面积	3392.64	2081.31	6658	2034.22	14166.17
未售货值	3416.7万元	2096.1万元	6705.3万元	2048.7万元	14266.7万元

总套数 (套)	204套	未售总套数 (套)	166套
总面积 (平方米)	303847122	未售总面积 (平方米)	257621617
总货值 (万)	28096.42 (万)	未售总货值 (万)	23826.18 (万)

伊河湾12月-1月销售价格申请如下:

房号	面积 (m ²)	表单价(元/m ²)	表总价 (元)	原底单价(元/m ²)	原底总价 (元)	申请底单价(元/m ²)	申请底总价 (元)
3-1-2201	119.66	11752	1406258	10696	1279867	9733	1164679
3-1-2001	119.66	11837	1416375	10772	1288961	9802	1172954
3-1-1201	119.66	11604	1388554	10563	1263952	9612	1150196
3-1-901	119.66	11446	1369585	10420	1246900	9483	1134679
3-2-2104	111.59	11136	1242665	10142	1131776	9229	1029916
3-2-1704	111.59	11189	1248562	10190	1137077	9273	1034740
3-2-1404	111.59	10851	1210824	9886	1103153	9001	1003870
3-2-804	111.59	10745	1199031	9791	1092552	9005	994223
3-2-2003	89.28	11349	1013266	10335	922708	9405	839664
3-2-1803	89.28	10948	977412	9974	890477	9076	810334
3-2-1403	89.28	11011	983073	10031	895566	9128	814965
3-2-1203	89.28	11117	992508	10126	904048	9215	822684
3-2-803	89.28	10905	973638	9936	887085	9042	807247
3-2-403	89.28	10673	952880	9727	868425	9018	790267
3-2-2102	89.28	11296	1008548	10287	918467	9362	835805
3-2-1602	89.28	11296	1008548	10287	918467	9362	835805
3-2-1302	89.28	11117	992508	10126	904048	9215	822684
3-2-1102	89.28	11064	987790	10078	899807	9171	818825
3-2-602	89.28	10800	964202	9841	878603	9023	799529
3-2-2001	111.59	11506	1283941	10475	1168880	9532	1063681
3-2-1601	111.59	11453	1278044	10427	1163579	9489	1058857
3-2-1401	111.59	11168	1246203	10171	1134957	9255	1032810
3-2-1201	111.59	11273	1257996	10266	1145558	9342	1042457
3-2-1001	111.59	11168	1246203	10171	1134957	9255	1032810
3-2-801	111.59	11062	1234410	10076	1124355	9169	1023163
3-2-401	111.59	10830	1208465	9867	1101033	9025	1001940
3-1-2103	109.40	11449	1252516	10424	1140351	9486	1037720
3-1-1803	109.40	11100	1214363	10110	1106054	9200	1006509
3-1-1603	109.40	11449	1252516	10424	1140351	9486	1037720
3-1-1403	109.40	11164	1221300	10167	1112290	9252	1012184
3-1-1103	109.40	11216	1227081	10215	1117487	9295	1016913
3-1-803	109.40	11058	1209738	10072	1101897	9166	1002726
3-1-403	109.40	10825	1184303	9863	1079032	9023	981919
3-1-1902	99.11	11427	1132569	10405	1031210	9468	938401
3-1-1702	99.11	11375	1127332	10357	1026502	9425	934117
3-1-1402	99.11	11036	1093814	10053	996373	9148	906699
3-1-1302	99.11	11142	1104289	10148	1005789	9235	915268
3-1-1102	99.11	11089	1099052	10101	1001081	9192	910984
3-1-702	99.11	10878	1078103	9911	982250	9049	893847
3-1-402	99.11	10698	1060297	9749	966244	9029	879282

申请40套特价房，均价9260元/m²

货值折损 (万)	380
3#原均价 (元/m ²)	10201
折损后3#均价 (元/m ²)	9973
3#总面积 (m ²)	16668
3#原总价 (万)	17002
特价房均价 (元/m ²)	9260



伊河湾40套特价房房源表

特价房说明:

- 40套特价房整体均价9260元/m²，与原审批价格相比，货值损失380万元。
- 3#原整体均价10201元/m²，调后3#整体均价为9973元/m²，下降228元/m²。
- 销售期间，每销售20套特价房，优惠收回1%，40套销售完毕，每销售10套，优惠收回1%，逐步恢复正常销售优惠体系。



开元壹号

住宅货包2.04亿，其中6期天逸不具备销售条件，

不含6期的住宅库存0.49亿（天逸货值1.55亿）

公寓6.4亿

车储商业库存1.6亿

合计8.49亿（含6期天逸10.04亿）

开元壹号12月-1月销售价格申请如下:

营销阶段 2023年12月	住宅去化		公寓去化		库存去化	
	第一周	第二周	第三周	第四周	第三周	第四周
目标	◆来访: 35组 ◆认购: 1套	◆来访: 40组 ◆认购: 2套	◆来访: 55组 ◆认购: 3套 (含工抵)	◆来访: 60组 ◆认购: 3套 (含工抵)		
主题	钜惠双12 狂欢抢先GO 开元壹号双12云端购房节		年终置业 钜惠来袭 浩德地产年终总裁签售会 真优惠 真价格			
节点	双12		五期55#交付			
活动	浩德地产双12云端购房节 洛阳广电主持人尹攀, 做客开元壹号直播间		佳期如约 静候君启 浩德开元壹号 芸台, 恭迎55#业主回家			
政策	①住宅: 首付7万起, 延期交付无理由退房赔利息; 首付1万买现房, 即买即住; ②公寓: 首付1万买公寓; ③车位: 三人成团					
推广	线上: 抖音直播/朋友圈/洛阳楼市/闪信推广/安居客; 线下: 自拓门店/业主维系/渠道维系/企业推介					

- 3盘联动, 共同发声
- 客户资源内部共享, 利用多盘客流, 完成剩余房源去化
- 公寓: 外部寻找资产公司, 通过资产包形式, 将公寓集中变现
- 商铺: 对业主进行筛选, 寻找商铺买家

- 开元壹号五期55#剩余住宅:
- 200m²以上复式产品, 全部用于工抵
- 102m²产品, 按特价房申请销售, 销售实收价格不低于9300元/m²
- 洋房: 31-3-601、31-3-301, 销售实收价格不低于13000元/m²

8套特价房 房源如表

房号	55-1-1802	55-1-1803	55-1-2402	55-1-2403	55-1-2703	55-2-1803	55-2-2402	55-2-2403
面积 (m ²)	102.3	102.3	102.3	102.3	102.3	102.3	102.3	102.3

伊河湾、开元壹号12月-1月分销政策申请如下:

伊河湾、开元壹号:

住宅佣金: **2.5%**+1万元成交奖励

商铺佣金: **3.5%**+1万元成交奖励

公寓佣金: **7%**

1万元成交奖励分配如下:

成交奖励经纪人华为mate60手机**1部** (价值6000元)

奖励**店长**2500元/套, 奖励**店东**1500元/套

店长和店东的奖励, 发放**相应金额**的购物卡

悠然居

已推未售：2#3#5#，库存51套，货包**1.6亿**，2024年计划推售1#11#13#，库存96套，货包**2.32亿**



悠然居外销区项目剩余货值

项目名称	楼栋名称	可售(套)	面积(m ²)	货值(元)	备注
悠然居项目 剩余货值	2#	18	4232.79	54,977,233	2023年推售产品
	3#	7	1516.54	18,742,504	
	5#	26	4565.3	58,369,968	
悠然居项目 剩余货值	1#	32	4941.16	70,261,447	2024年推售产品
	11#	32	5648.6	86,456,781	
	13#	32	4978.1	75,132,370	
	车位	236	--	28,320,000	
合计		387	25,882	392,260,303	—

悠然居库存

3号楼

楼层	2		1	
	02	01	02	01
8	802	801	802	801
7	702	701	702	701
6	602	601	602	601
5	502	501	502	501
4	402	401	402	401
3	302	301	302	301
2	202	201	202	201
1	102	101	102	101

2号楼

楼层	3		2		1	
	02	01	02	01	02	01
8				701	702	701
7	702	701	702	701	702	701
6			502	501	502	501
5	502	501	502	501	502	501
4			302	301	302	301
3	302	301	302	301	302	301
2			102	101	102	101
1	102	101	102	101	102	101

5号楼

楼层	4		3		2		1	
	02	01	02	01	02	01	02	01
8					702	701	702	701
7	702	701	702	701	702	701	702	701
6			502	501	502	501	502	501
5	502	501	502	501	502	501	502	501
4			302	301	302	301	302	301
3	302	301	302	301	302	301	302	301
2			102	101	102	101	102	101
1	102	101	102	101	102	101	102	101

悠然居12月-1月销售价格申请如下:

分栋销售政策	
楼栋	策略
5#	1、选出10套3-5F中间户， 包装10套总裁特批98折房源 ； 2、正常五个点优惠，包装当月签约总裁特批两个点； 3、系统上涨300元/m ² ，成功签约 赠送标准车位一个 。
3#	1、 165m²户型上涨200元 ； 2、释放四个点优惠。
1#2#	1、1#楼无证开始销售； 2、正常四个点优惠，当月签约特批两个点。

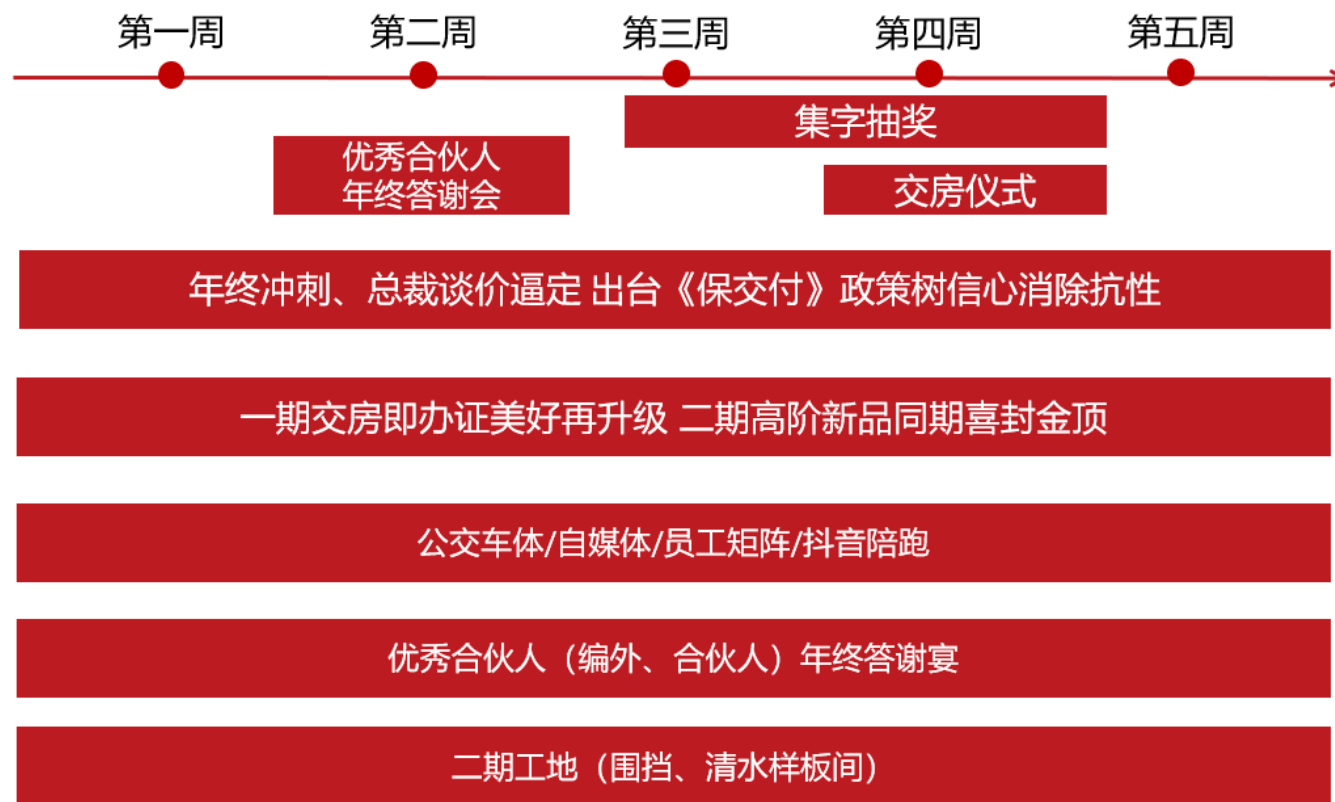
- 1、重点去化5#楼；
- 2、3#小幅上涨、
- 3、1#2#收窄优惠作为价格锚点。

渠道政策，1.6%保持不变

栾川山水文苑，取证住宅库存104套，货包8449万，车位597个，货包4075万，共计1.25亿。

产品类型	楼栋	总货量 (m ²)	总套数 (套)	总货值 (万元)	未售货值			
					套数 (套)	面积 (m ²)	均价 (元/m ²)	金额 (万元)
住宅	1#	4065	32	2581	0	0	0	0
	2#	5618	48	3567	3	351	9151	321
	3#	5621	48	3569	2	234	12917	302
	5#	4066	32	2582	0	0	0	0
	6#	4570	36	2902	0	0	0	0
	7#	4591	32	2916	0	0	0	0
	8#	4380	32	2782	0	0	0	0
	9#	4572	36	2903	3	381	11063	422
	10#	4378	32	2780	3	410	9991	410
	11#	4571	36	2903	0	0	0	0
	12#	6344	52	3933	0	0	0	0
	13#	5162	36	3278	0	0	0	0
	15#	4729	36	3003	0	0	0	0
	16#	7460	104	5021	2	247	9859	244
	17#	5580	51	3460	32	3326	6413	2133
	18#	6358	52	3942	25	2812	6808	1914
	19#	6296	52	3904	15	1729	7115	1230
	20#	5284	47	3276	19	2063	6573	1356
	小计		93646	794	59301	104	11553	7313
S1车位	车位	828	828	5492	597	597	68260	4075

栾川山水文苑12月-1月销售价格申请如下： **(不破低价，一房一策一谈)**



1. 借助12月二批次楼栋交房，进行业主维系老带新转化。
2. 年末组织业主和经纪人答谢宴，关系维系，促进转化。

栾川山水文苑12月-1月销售价格申请如下： (总裁亲谈，一惠到底)

营销渠道



老业主/编外经纪人/合伙人

- 1.带访奖励延续100元/组;
- 2.老业主有效带访，老业主新业主各领大米一袋，推荐成交新业主和老业主各额外赠送5000元车位代金券，新业主可冲抵房款，5000元算价时加到房款和车位款，不破底价;
- 3.延续家宴，以家宴的形式发掘这些渠道资源，家宴应用人群不仅限于这三个渠道，如有优质资源的对接人也以家宴形式进行攻坚，项目严格把控家宴使用并跟踪结果;
- 4.业主生日蛋糕鲜花持续常态进行，不仅限于12月，不仅限于业主生日使用，如有其他意向客户或其他公关需求也会使用，项目严格把控使用过程。

实力即自信 逾期即赔付

关于逾期交付责任

买受人【 】与出卖人 于【 】年【 】月【 】 签署《商品房买卖合同（预售）》，经出卖人详细告知，买受人同意下列事项：

除不可抗力外，出卖人未按照《商品房买卖合同（预售）》第十一条约定的时间将该商品房交付买受人的，按照下列方式处理：

一、按照逾期时间，分别处理（（1）和（2）不作累加）。

（1）逾期在 90 日之内，自第十一条约定的交付期限届满之次日起至实际交付之日止，出卖人按日计算向买受人支付全部房价款万分之 0.2 的违约金（该违约金比率应当不低于第八条第 1（1）项中的比率）。

（2）逾期超过 90 日（该期限应当与本条第（1）项中的期限相同）后，买受人有权解除合同，买受人解除合同的，应当书面通知出卖人，出卖人应当自解除合同通知送达之日起 15 日内退还买受人已付全部房款（含已付贷款部分），并自买受人付款之日起，按照 3.25%（不低于中国人民银行公布的同期贷款基准利率）计算给付利息；买受人要求继续履行合同的，合同继续履行，出卖人按日计算向买受人支付全部房价款万分之 0.2（该比率应当不低于本条第 1（1）项中的比率）的违约金。

以上情况，买受人【 】知悉且无异议，并签字确认。

洛宁山水文苑，项目住宅618套，已售30套，未售588套。在售房源1#，5413m²，已售1691m²占比31%；2#，5673m²，已售1542m²占比27%；整体在售货包充足。



已推售房源—黄色 未推售房源—蓝色

产品类型	总数据			认购数据	剩余未售数据			
	楼栋名称	套数 (套)	面积 (m ²)	金额 (万元)	套数 (套)	套数 (套)	面积 (m ²)	金额 (万元)
高层	1#	48	5,413.88	2,706.94	15	33	3,722.78	1,880.30
	5#	47	5,320.99	2,953.15	/	47	5,320.99	2,953.15
	6#	48	6,176.30	3,489.61	/	48	6,176.30	3,489.61
	9#	48	5,413.88	2,815.22	/	48	5,413.88	2,815.22
	10#	71	7,335.70	3,887.92	2	69	7,134.61	3,782.44
	11#	72	8,618.73	4,783.40	/	72	8,618.73	4,783.40
	13#	48	5,982.78	3,649.50	/	48	5,982.78	3,649.50
	产品小计	382	44,262.26	24,285.73	17	365	42,370.07	23,353.61
洋房	2#	48	5,673.05	2,893.26	13	35	4,130.86	2,155.17
	3#	48	5,673.05	3,205.27	/	48	5,673.05	3,205.27
	7#	44	5,663.93	3,455.00	/	44	5,663.93	3,455.00
	8#	48	6,157.43	3,540.52	/	48	6,157.43	3,540.52
	12#	48	5,615.45	3,481.58	/	48	5,615.45	3,481.58
	产品小计	236	28,782.91	16,575.63	13	223	27,240.72	15,837.54
住宅合计	产品小计	618	73,045.17	40,861.36	30	588	69,610.79	39,191.15

洛宁山水文苑12月-1月销售价格申请如下：

根据客户意向程度，一房一议，单独申请。

年终团购钜惠大狂欢

利用低总价噱头、特价房、送首付，三种噱头销售政策包装，释放信息，吸引客户引起兴趣，并执行3-5人成团，以团购噱头名义，聚拢客户，最终利用“一房一议”实际措施，达成成交目的。

超低总价

针对87m²推出，总价40万起买河景三室洋房，利用总价噱头吸引客户

超值特价房

推出12套一口价特价房，执行一房一议措施

1万买房送首付

针对1#2#楼产品推出，1万购房，送万元首付，利用表价空间噱头包装，打造买房送首付的销售悬念，吸引客户。



汇报完毕，感谢聆听

共识 共创 共担 共享