

伊河湾项目佣金政策申请

一、新房佣金及市场情况总结

6-8月洛阳市整体城区热销盘，去化月套数为6-27套，月均去化约15套，到访量下滑，市场整体销售较差，成交来源仍以分销带访为主，我项目佣金为热销盘中点位最低之一，但在热销盘中排名前6，分销费用管控同热销盘相比，效果最佳。

我项目除6月跳点3万外，7-8月均为2万，节省佣金约15-20万。热销盘佣金多为3-5万。

序号	区域	项目名称	成交价(元/㎡)	产品	层高	主力面积	6月	7月	进度	渠道佣金
1	洛龙区	伊河湾	9800/10700起	小高 高层	11F 26F	89-120	16	16	现房+期房	<8套2万/套, ≥8套3万/套
2	洛龙区	格润华府	12000起	小高层	17F	143-190	6	16	期房	3%
3	洛龙区	宝龙世家	9800-11000	小高层	18F	113-133	9	15	期房	3%
4	洛龙区	格润小镇	高层8300不限楼层 小高10500不限楼层	高层 小高	32F	119-140	8	13	现房+准现房	3%
5	洛龙区	春晓锦园	低楼层8900起 正常楼层9200-10200	高层	30F	110-326	18	15	现房	/
6	洛龙区	凤凰染号院	10500起	洋房	5-6F	125-215	32	6	期房	/
7	伊滨区	保利和府	7500-8000	高层	20F	120-175	18	16	现房	3.5%
8	老城区	保利堂悦	7000-7800	高层	26F	77-142	25	27	现房+期房	4%
9	涧西区	中成九都城	9000-10000	高层	32F	114-143	22	16	现房+准现房	5万/套, 89平额外1万
10	涧西区	建业尊府	9000-9600	高层	29F	110-142	11	13	现房	4万/套

二、二手房佣金及情况总结

二手房还为我项目价格流量实现的主要威胁，分流项目大量客群，且库存多，均为分销成交，二手房佣金点位为2%，约2-3万，同我项目佣金基本一致。片区二手房主打“低价+现房”，利于分销带访成交，因此我司对比二手房存在巨大市场劣势。

1. 片区销售项目9个，挂牌数量423套，挂牌均价8351元/㎡，库存较多；



2. 5-7月共去化约40套，同比下降22%，成交均价7875元/m²，同比上升3%，表现价升量减；

项目	百汇城	颐和佳园	开元壹号1期	尚境苑	瑞境苑	芸台	钰珑府1期	钰珑府2期	绿都悦府	合计
挂牌套数	13	10	47	36	92	51	66	53	55	423
主力面积	89-129	108-143	93-156	84-129	85-138	90-125	96-128	96-128	74-137	74-156
挂牌均价	7374	6195	8183	9179	7758	8451	9695	8927	9397	8351
成交量	2	1	5	2	11	0	12	4	4	41
成交均价	6566	5003	7505	9144	8048	0	9334	8702	8702	7875

三、政策申请：

洛阳各热销项目在6-8月成交均不理想的情况下，均在9-10月提前发起了抢跑政策，提前应战金九银十的市场热销期。如：

- ① 直接竞品钰珑府涨佣至6万/套，且大幅降价；
- ② 保利双盘4%+成交奖，佣金约4-6万；
- ③ 格润小镇采取3%+2万，佣金约5-6万；
- ④ 春晓锦园2%+1-2万，佣金约4-5万；
- ⑤ 其他还未发布；

为调动分销积极性，申请适当增加佣金，应战金九银十，使项目在分销佣金超过二手房，且我项目在6-8月节省佣金约15-20万，申请在费用不超的情况下，9-10月佣金政策为：

单月成交 < 8套，2.5万元/套；单月成交 ≥ 8套，3.5万元/套；成交赠经纪人送电动车一台，价值2000元以内。

为确保项目签约回款任务达成，特申请政策支持，请领导批准！

同意，请领导审批！
王园壁 8月31日

同意 - 审批
8月31日

伊河湾项目
2025年8月31日
同意
冯和峰
8月31日

