**房产销售佣金结算软件需求说明**

## 系统基础设置

1. 操作员：
2. 分项目设置，各项目人员只能查询或录入本项目信息；
3. 分级别设置操作权限，可登录系统进行系统操作的用户人员，操作的内容可根据分配的角色进行控制，保证信息的安全。
4. 项目楼盘信息
5. 预售房源按照项目基础信息批量导入（项目、楼号、单元、房号、 面 积、单价、类型、状态）
6. 面积保留小数位两位；单价保留小数位四位； 总价/总额 保留整数
7. 销售、类别：房屋、地下室（储藏间）、商铺（商业）、庭院、车位、小房（单独出售地下室）、其他； 可自行定义
8. 状态：未售、认购、签约、确权
9. 历史数据批量导入。

进场前的客户、置业顾问、房源信息（结算提点）批量导入，认购模块、签约模块批量导入数据，收款模块累计收款批量导入不参与结算，后续回款参与结算出结算表。累计收款不影响后期回款结算；进场后的客户需要客户、置业顾问、房源信息（结算提点）批量导入，跳点设置、付款方式、结算方式、底价设置好，认购模块、签约模块批量导入数据，收款模块收款信息手工录入，逐月生成结算表。

1. 分项目人员管理设置
2. 姓名
3. 归属项目
4. 职位（分上下级管理）

（1）置业顾问

（2）中高层（主管、销售经理、项目总监）

中高层会负责两个或两个以上项目

1. 入职时间：调入项目日期
2. 离职或调岗时间：调离项目日期（有离职或调岗情况，无可不填写）
3. 二次及以上调入项目日期（无可不用考虑）
4. 人员信息、人员变更；可批量录入、修改、删除(可勾选选取）
5. 分项目客户信息设置 OK
6. 客户名称
7. 电话
8. 身份证号
9. 地址
10. 归属项目
11. 客户类别（对外客户与特殊客户之分）

## 业务管理模块

1. 认购
2. 认购客户信息；
3. 认购日期；（很重要）
4. 协议约定的签约日期（交首付日期，分产品设置，有的认购日期递延7天或者5天或者3天），生成到期或逾期报表。
5. 认购房源信息（认购单价、认购面积、认购金额）从房源信息中直接选取；
6. 认购房源类别（房屋可和地下室储藏间捆绑）；
7. 缴纳定金

定金在签约后，自动转入到首付或房款中。

1. 认购置业顾问（后续置业顾问佣金的最初业绩归属者，参考依据）；
2. 10个备注项；
3. 认购信息查询和导出认购信息；（只显示已认购未签约的信息即可）；
4. 认购环节直接产生退款退认购的情况，实行退房操作，已认购的房产变更为未销售状态

退房时提示是否需要退款，是：直接自动生成退款（负收款）记录，否：不做退款处理；后期可在退房报表选定退房记录，生成退款记录。

退房报表可以是否退款为条件进行查询。

1. 认购环节产生更名情况，也要有记录生成至更名报表
2. 签约
3. 签约客户信息；
4. 签约日期；
5. 签约房源信息（签约单价、签约面积、签约金额、付款方式；付款比例；应付首付、贷款金额）从认购模块选择；
6. 签约环节可修改认购相关数据信息；（单价、总价、付款方式、首付比例、应付首付、贷款金额）
7. 贷款金额一般是保留至万位，但手动可调节至千位，签约总款=应付首付+贷款金额，需要系统自行校验数据的准确性；
8. 确认签约收款金额；
9. 签约环节更换置业顾问要有记录；
10. 10个备注项需保留认购环节已有的备注信息，并可在签约环节添加新的备注信息；
11. 已签约客户签约信息可查询和导出；
12. 签约前必须认购，不能直接由未售状态到签约状态
13. 签约变更
14. 附加地下室（储藏间）：可增加或者减少；
15. 退房：实行退房操作，已签约的房产变更为未销售。退房要记录 生成退房报表；退房时提示是否需要退款，是：直接自动生成退款（负收款）记录，否：不做退款处理；后期可在退房报表选定退房记录，生成退款记录。退房报表可以是否退款为条件进行查询。

3、更名：签约环节产生更名情况，也要有记录生成至更名报表；

4、合同内容变更：单价、总价、付款方式、付款比例、应付首付款、贷款金额（名字和面积以外的）等，房产销售相关业务影响到签约合同内容，适用此模块功能，如：客户改变付款方式，客户提高首付比例，签约后的优惠活动等；

5、换房：新的房产记录替换原房产记录，换房要记录生成换房报表，系统需自动由原房产收款记录过度至新房产收款，无需人为二次操作；换房结算表与业绩表要分成退房和新购两笔业务显示。同时将认购中的房屋与新房屋信息更新为一致。 旧房退房按原提点退，新房适用旧房认购当期提点政策。

6、面积变更：预测绘和实测绘后均可能产生面积变更问题，面积变更会产生两次以上（之前版本，未达到使用状态，例如面积变更产生三次，第一次变更和第三次变更均以最初面积为依据，不正确，第三次变更应以第二次变更之后的面积重新作为变更依据）；

1. 收款

1、基于认购、签约合同进行收款操作

2、退款操作，收款金额填写负数即为退款操作。

3、收款页面显示款项汇总信息，其中：未收款金额＝合同总额－贷款金额－已收款合计；

4、收款记录含六种收款类型：定金（认购款）、首付款、补差款、放贷款、交房款、限价补款；其中补差款、交房款、限价补款为收款操作时，手动标记；佣金结算时不计溢价，在清算时一并计算。

5、定金由“认购”模块自动生成，贷款由“放贷”模块自动生成；

6、收款模块可显示收款进度；

1. 限价补款

因限价问题客户需要补交房款，减少贷款金额，产生限价补款（合同总价不变，付款方式不变，原贷款金额=实际放款额+限价补款）

首先修改付款方式（增加首付，减少贷款）然后进行收款操作，手工标记为“限价补款”

1. 放贷

放贷金额自动生成后，可批量勾选操作确认回款。

1. 确权（清算佣金的模块）

1、可确权的条件：一是已收款合计等于合同总价款，二是已放贷；

2、确权后，已确权产品信息不能修改、不能变更、不能删除、只可查询

3、确权的同时对以溢价方式结算的产品，进行佣金结算的清算，出清算表

4、管理员具有反确权权限。

## 结算模块

1. 结算参数设置（各参数设置均可批量勾选设置）

1、佣金比例

* 结算佣金提点设置

设置：为销售对象设置佣金计算比例或数值，可批量设置、佣金计算标准包括：合同金额、回款金额、面积、套数；

修改：重新设置提点。

可按房源类型进行设置

提点有时效，超出时效时，签约提点为空。 可重新设置提点

* 结算佣金跳点设置

新增：按约定基准数额度设置跳点比例，和佣金计提范围，归属项目，

基准数额度包括：签约金额、认购金额、回款金额、面积、套数；

* 结算佣金溢价设置

前期批量设置底价，底价可批量录入，并设置溢价标准；（原全选有问题，单独手工勾选去除后，再点勾选有问题；按钮参数有问题）

1. 付款方式

全款：一次性付款

分期付款（分N期交情全款）

贷款：公积金贷款(首付一次性、首付分期）

商业贷款（首付一次性、首付分期）

1. 结算条件

说明：即结算达标值，付款方式影响达标值。

功能：设置达标值，包括：

* + - 首次付款
    - 贷款首付比例
    - 全款
    - 指定金额。
    - 触发分期首期金额
    - 触发分期分别每期应回指定款金额

说明：如签约已经结算过，系统再次结算时，不再重新检验达标条件。

1. 结算方式

说明：佣金结算的基准值

功能：设置结算的基准值，包括

* + - 首付比例金额
    - 回款金额
    - 合同金额

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 付款方式 | | | 结算条件（触发结算点） | 结算基准值 | 结算标准 |
| 全款 | 一次性 | | 一次性全款付款清后结算 | 首付金额（全款金额）；回款金额；合同金额； | \*基本点位 |
| 分期 | | 触发每一期结算标准后结算 |
| 触发第一期后结算全部 |
| 触发第一期后结算陆续回款结算 |
| 贷款 | 公积金贷款 | 首付一次性 | 首付付清后结算 |
| 首付分期 | 触发每一期结算标准后结算 |
| 触发第一期结算标准后结算全部 | 特殊的按套数、面积结算固定金额 |
| 触发第一期结算标准后陆续回款结算 |
| 商业贷款 | 首付一次性 | 首付付清后结算 |
| 首付分期 | 触发每一期结算标准后结算 |
| 触发第一期结算标准后结算全部 |
| 触发第一期结算标准后陆续回款结算 |

1. 底价设置

说明：溢价提成计算的基础价，针对独立销售对象，底价相同可批量设置。

功能：设置底价，可录入单价，也可录入总价（系统反算单价）。 单价保留四位小数位，总价不用保留小数

算法：溢价金额 ＝ 地上面积 \*（成交单价－底价单价）

溢价金额 ＝ 地上成交总额－底价总额

溢价分成 ＝ 溢价金额 \* 分成比例

应结佣金 ＝ 底价\*结算比例 + 地下室总款\*结算比例 + 溢价分成

一次性付款结算金额 = 应结佣金

贷款客户 = 应结佣金\*首付比例

补差=补差金额\*佣金比例

面积确权一次性补差 =

销售底价\*新面积\*佣金比例 + 溢价分成 - 原结算金额

面积确权放贷 =

销售底价\*新面积\*佣金比例 + 溢价分成 - 原结算金额

1. 跳点设置

1、跳点基准值设置：认购套数、认购合同额、认购面积、签约套数、签约合同额、签约面积、回款额。跳点的触动值也可能是单个也可能是多个，自由组合选取标准。

2、可以多产品组合，也可能单产品跳，产品组合（住宅、商业、储藏间、车位、庭院），一个房源只归属一个跳点设置，且签约后不能进行跳点归属。

3、临界值问题：上含。跳点设限，无上限就不用填写终止值。

1. 佣金结算（包括基础佣金、跳点佣金、溢价佣金）

1、按截止日期进行结算，收款日期小于等于截止日期的未结算收款都可以进行结算。可手工调整结算截止日期。

2、系统自动根据设置结算标准后生成结算表；

3、结算表审核可以选择勾选，审核通过保存后不得修改；

4、跳点方式结算需要分别生成基础提点结算表和跳点结算表。跳点表基于结算生成，截止日期与结算表一致，跳点表可跨越结算周期，但只能基于最新结算表生成。

5、最终确权涉及溢价方式结算的产品，自动出溢价清算表。

6、结算表审核通过后，结算以前的回款记录不得修改、删除。

7、可逐级向前删除结算表，重新进行结算。

## 员工业绩模块

系统自动按照员工级别生成为置业顾问业绩表及中高层业绩表

业绩为按已审核的结算收款金额。

1. 员工业绩确认的原则与结算达标标准一致，业绩金额与结算金额一致。每月度的业绩表可结算回款金额要与结算表中可结算回款金额保持一致；(只能是达到可结算后，才能为置业顾问和中高层结算佣金）
2. 生成的业绩表要按照成销（新签约业绩）、补款业绩、放贷业绩、交房业绩、限价补款业绩、退房业绩划分，每类别业绩再细分为个人业绩、分配业绩、调岗业绩
3. 员工状态：在职、离职、长休（长休是离岗，视作离职）
4. 置业顾问业绩
5. 认购日期很重要，认购环节的置业顾问是谁，谁就是最初始 的业绩归属者；

员工业绩记表第一认购业务员和收款经手业务员。

1. 置业顾问离职日期及调岗日期很重要，自离职日期起无业绩，自调岗之日起业绩比例会发生变化；员工离职或者调岗、长休需要进行名下客户再分配。实现批量划转
2. 个人业绩：置业顾问无变化，认购客户回款后续回款归属于个人业绩；
3. 分配业绩：员工离职后，交接给现置业顾问的业绩；（现置业顾问50%；原置业顾问0%）；
4. 调岗业绩：员工调岗后，交接给现置业顾问的业绩；（现置业顾问30%；原置业顾问70%）；
5. 分配业绩和调岗业绩的百分比比例会发生变化，设置为手动可调节的比例；

根据年度或者月度会发生比例变化

1. 退房业绩单独列示
2. 中高层业绩

1、中高层的调入项目时间与调离项目时间很重要，中高层不存在调岗业绩，只存在个人业绩和分配业绩的划分。

2、个人业绩：认购日期和回款日期均为中高层人员在项目期间的，归属于个人业绩；

3、分配业绩：认购日期不是中高层人员在项目期间但回款日期是中高层在职期间的，归属于分配业绩；（分配业绩部分按50%计提业绩）

4、中高层也涉及一段时间内管理项目或者产品的调整。例如：项目中有产品类型房屋、公寓、商业等，具体某一中高层人员在一段时间内负责单一产品，后续有增加或减少产品类型的情况，负责哪种产品有哪一种产品业绩；

5、由业务人员晋升为中层业绩的处理，会存在个人成交不计入中层业绩情况，个人业绩中存在着原中高层人员有置业顾问部分的个人业绩，可能存在着剔除，也可能存在着保留。（因项目不同会有变化）

6、中高层的退房业绩不单独列示，点位依旧按照当月的点位进行扣发；

7、中高层业绩确认总表中添加任务比例一列，比例手动录入。

## 报表模块

报表要求既可以按照条件查询，又可以导成EXCEL表。

报表应根据给定条件随意组合查询筛选出数据。

给定条件不能满足的话可重新开发。

1. 大台账
2. 回款表（按照收款类型归结）
3. 结算表（按可选周期）
4. 业绩表（按可选周期）
5. 退房表
6. 更名表
7. 换房表
8. 确权表

其他：1、在现行系统运行过程中，历史数据录入调整为数据实际发生时间（ 如2014年），但不影响现在的数据处理。

2、付款方式--结算条件--结算方式，体现在设置结算参数模块；

3、软件后期制作完成出具操作说明具体如何使用；