



25°



碧桂圜营销



# 碧桂圜·贵安府复盘分享（六）

# 卖得好，还要回款好

—【新政下如何提高首付比例】—



福建二部 2017.10.10

# 目 录

CONTENTS

1

2

3

限价、限签及项目背景

部分房源锁定付款方式

分段式开盘挤压自付



25°



碧桂园营销  
每一个生活细节



# 限价、限签及项目背景

《《01》》



25°

碧桂园营销  
Country Garden Marketing

# 政策背景

## 福州限价、限签，且须封顶后才可办理按揭



### 板块备案均价

贵安府所处贵安片区预售证备案均价不得超过**11000**元/ $m^2$



### 区域备案均价

贵安府所在连江县网签备案均价不得超过**8145**元/ $m^2$



### 贷款办理条件

**封顶**后才可办理按揭贷款



25°

碧桂园营销  
Country Garden Marketing

# 项目背景

草签+自付，才可实现回款率达到80%

01

贵安府高层洋房成交均价**8300 元/m<sup>2</sup>**

02

贵安府首批别墅成交均价**19800元/m<sup>2</sup>**

03

根据贵安府工程进度里程碑节点，高层封顶时间  
**2018年10月**，别墅封顶时间**2018年5月**



2017年集团指出：草签部分在2018年3月31日之前回款率达到80%以上，才可计入奖励基数。

上述成交价格均超过连江县网签备案价格8145元/m<sup>2</sup>，高层及别墅于2018年3月31日前实现封顶难度极大，因此草签+自付，贵安府实现2018年3月31日之前回款率达到80%以上的唯一途径。



25°



碧桂园营销  
每一个生活细节



# 部分房源锁定付款方式

《02》



25°

碧桂园营销  
Country Garden Marketing

# 洗客流程

## 逆境求存，稳扎稳打，破局得胜

价格口径释放曲线

持续进行自付客户预落位，提前落袋客户



4月

**3487卡**

5月

**4411筹**

8月

**开盘意向客户达6800组**

9月

营销生态链的搭建、成型让项目人力成本大幅下降的同时，实现并突破销售目标。洗客动作贯穿营销全程，分阶段，多节点多轮洗客，逐步释放项目价值，持续提高客户心理预期，最后合理定价，客户实现从“一般首付比例→高首付比例→自付比例”心理预期转折，最终实现超高回款率。



25°

碧桂园营销  
Country Garden Marketing

# 部分房源锁定付款方式

## 多重阻碍，砥砺前行

筹货比							
产品	首推	自付一个月	自付五个月	自付一年	自付综合	按揭	综合
高层洋房	878套	0.23 : 1 (202筹)	0.1 : 1 (88筹)	0.22 : 1 (193筹)	0.55:1 ( 483筹 )	6.68:1 ( 5862筹 )	7.27:1 ( 6345筹 )
别墅	140套	0.53 : 1 (75筹)	0.36 : 1 (51筹)	0.31 : 1 (43筹)	1.21:1 ( 169筹 )	2:1 ( 286筹 )	3.25:1 ( 455筹 )
综合	1018套	0.45 : 1 ( 453筹 )	0.14:1 ( 139筹 )	0.41:1 ( 412筹 )	0.99:1 ( 1004筹 )	5.69:1 ( 5796筹 )	6.68:1 ( 6800筹 )

### 科学定价才能实现均衡去化，实现回款引导

- a、价格体系大胆拉差，提前做好客户意向落位
- b、房源锁定付款方式，好房源自付 差房源低价可按揭可网签



25°

碧桂园营销  
Country Garden Marketing

# 部分房源锁定付款方式

- 01
- 02
- 01
- 04

## 01 提前落位确认热选房源

提前通过意向房源落位来确认高层 01、06、07、11 单元429套为热选房源，而别墅端头房源为热选房源。

## 02 房源锁定付款方式

以筹数决策高层热选房源锁定付款方式--自付，其余单元可按揭；别墅自付筹货比1.21:1决策要求别墅必须自付才可购买，并大胆做价格拉差实现客户引导。在整体别墅均价19000每平米的情况下端头户和中间户总价一百多万的价格拉差。

## 03 提升自付比例基数

最终证实效果显著，不仅大量提高了自付客户基数同时也解决了滞销房源的去化，实现均衡去化。

## 04 回款&利润最大化

优质优选房源属自付房源基本保证了回款，部分按揭房源符合备案要求，最终实现利润最大化同时达到回款要求。



25°



碧桂园营销  
每一个生活更安心



# 分段式开盘挤压自付

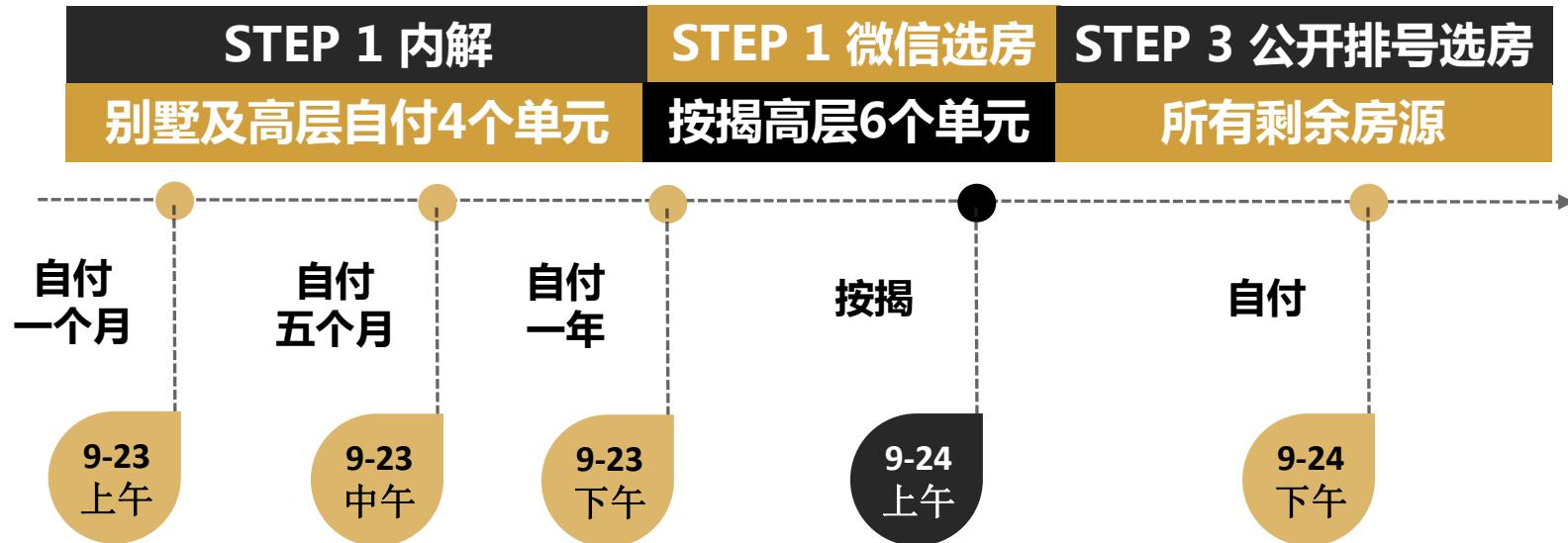
《《03》》



25°

碧桂园营销  
Country Garden Marketing

# 开盘三部曲





25°



碧桂园营销  
Country Garden Marketing



# 注意事项



## 精准筛客

## 提高自付比例

- 1、排号，按付款能力 分号段排号；
- 2、引导消费贷增加首付比例
- 3、自付转按揭，增加自付客户基数

## 内解+微信开盘 ( 确保顺利 )

- 1、自付客户 排号内解，提前一天 对应房源 提高解筹率
- 2、按揭客户 无现场微信选房，客源足够同时减少投诉风险



25°

碧桂园营销  
Country Garden Marketing

# 注意事项

逆市销冠，当仁不让。开盘套数、开盘当日回款率等均创福州市场年度业绩传奇



销售金额：**8.7亿**  
去化率：**99%**



自付比例：**80%**

开盘前项目已蓄集自付客户**800组以上**，50%首付比例的客户更是上千组，因处于政府管控敏感期，项目通过分批次内解，部分房源微信开盘，最大程度平衡了消化所有自付客户和兼顾按揭客户对公平性的质疑，开盘现场井然有序。



谢谢聆听！