**亿达丽泽中心项目房屋租赁经营及价格策略管理控制程序**

**一、目的：**规范项目房屋租赁经营策略、价格管理，加速项目销售端口针对客户租赁核心商务条件的反馈效率。

**二、管理范围：**项目办公用途房屋的经营策略（分割策略）、价格管理（报价、成交底价）。

**三、管理控制程序**

**1.0 房间最小分割单元**

招商部结合项目房产证或相关测绘报告，按照房间最小分割单元予以房间编号。

**2.0 经营策略**

2.1 招商部结合项目产业定位、客群租赁用房特点、各房间资源禀赋、电梯及其他配套位置等要素，初步制定**分割经营策略**（包括但不限于基于最小分割单元的房间租赁组合、房源的推荐及释放次序）。

2.2由招商部负责人组织专题会议，汇报分割经营策略方案，公司总裁、分管副总裁、项目总经理参会听取并审议分割经营策略。经上述参会者达成一致意见后，定稿版本由运营管理部存档。

2.3 在分割经营策略定稿后，招商部需参照此策略执行，如确需调整的，参照2.2流程执行。

**3.0 价格策略**

3.1 招商部结合房屋楼层、朝向、户型、采光等要素，综合研判制定最小分割单元的房间成交底价。成交底价经加权平均后价格不可低于项目预算测算数值。

3.2 由招商部负责人组织专题会议，汇报成交底价方案，公司总裁、分管副总裁、财务总监、项目总经理参会听取并审议成交底价。经上述参会者达成一致意见后，由招商部发起《房屋租赁成交底价审批表》，定稿版本由财务部存档。其他人员非经授权，不可参加会议，严格限制知悉范围。如上述价格确需调整的，参照本款执行。

3.3招商部负责人在成交底价签批后，制定经营报价方案，报项目总经理审议。经营报价方案为指导业务员进行报价的基础资料，业务员需参照执行。