**胜利南路建设项目剩余物业选聘销售代理**

**方案**

近年来，由于受新冠疫情影响，房地产行业严重低迷，楼市价格暴跌。渔山安置小区商住项目房屋设计陈旧，户型面积较大，实用性差。我公司先后多次下调价格向发改部门进行备案后出售，但房屋还是难以销售，至今成交只有2套住宅和7间商铺，销售业绩不佳。银城花园安置小区的小车位及摩托车位需测绘及确权后才能销售。

为做好剩余物业销售工作，尽快回笼资金，现我公司特草拟策划销售代理方案如下，拟重新向社会公开择优选聘销售代理公司，代理销售胜利南路剩余物业。

一、项目概况：

渔山安置小区、银城花园安置小区均由江门市江海区胜利南路建设投资有限公司精心建设的，该小区属于商住类型项目，坐落于江门市江海区胜利南路滘头银城花园及渔山地块。渔山安置小区1#-2#商住楼（门牌号：江海区胜利南路35号、37号）项目规划占地面积11580m2，总建筑面积28596.25 m2，住宅总建筑面积20689.80 m2，剩余可出售的住宅45套（面积5919.22m2），商业建筑面积6129.53 m2，剩余可出售的商铺18间（面积：5506.44m2），小车位20个。银城花园安置小区小车位99个，摩托车25个（小车位及摩托车位需重新测绘，具体数待定）。

二、策划销售代理服务的主要内容

**营销策划**

1. 项目营销总体策略；  
   （二）项目阶段性营销计划；  
   （三）入市时机选择；  
   （四）销售分期控制；  
   （五）价格定位及策略；

**广告策划**  
（一）项目推广口号  
（二）项目卖点整合包装  
（三）整体广告计划  
（四）广告预算及媒体组合  
（五）项目形象策划

**销售代理**  
（一）建立销售队伍，依合同授权范围内执行销售行为  
（二）销售文件及管理文件的制订  
（三）销售道具使用  
（四）销售人员培训  
（五）制订销控计划  
（六）销售执行的内部协调程序  
（七）客户资源库的建立  
（八）售后服务机制建立  
（九）定期报送各项统计报表

（十）包括交楼手续和办理房产证等服务

1. 项目销售代理佣金

根据《关于胜利南路建设项目剩余物业销售事宜的批复》，最高限价为：住宅按销售成交价格的2.5%，商铺销售成交价格的5%，小车车位3000元/个，摩托车位500元/个。

1.在实际销售过程中，销售代理公司销售时超出我公司给到的销售底价的，所超出部分的销售金额，住宅按30%，商铺按50%计算给销售代理公司；

2.属于我公司介绍直接成交的客户，销售代理公司以不高于1.5%计算销售代理服务费。

四、策划销售代理的资格要求

1. 应当是具有合法经营资格的法人，具有良好的信誉；

2. 应依法设立并取得工商营业执照的房地产销售代理机构；

五、代理销售期限、销售目标

本代理销售期限为12个月。代理销售目标：签订合同后，6个月内需完成销售该项目的70 % ，9个月内需完成销售该项目的 90% ，12个月内需完成销售。

如销售代理公司未能在代理销售期限内完成销售任务，我公司有权按已成交住宅、商铺的成交金额的0.5%，小车位500元/个，摩托车位100元/个暂留置销售代理服务费。

江门市江海区胜利南路建设投资有限公司

2024年11月25日