



Part1：事件篇

Part2：土地篇

Part3：新房篇

Part4：世联优秀案例



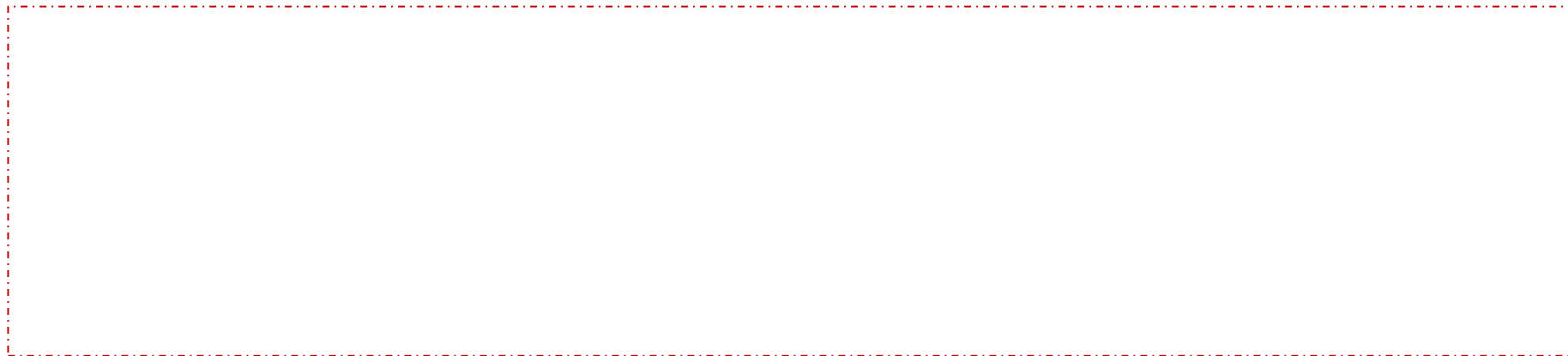
2017 9

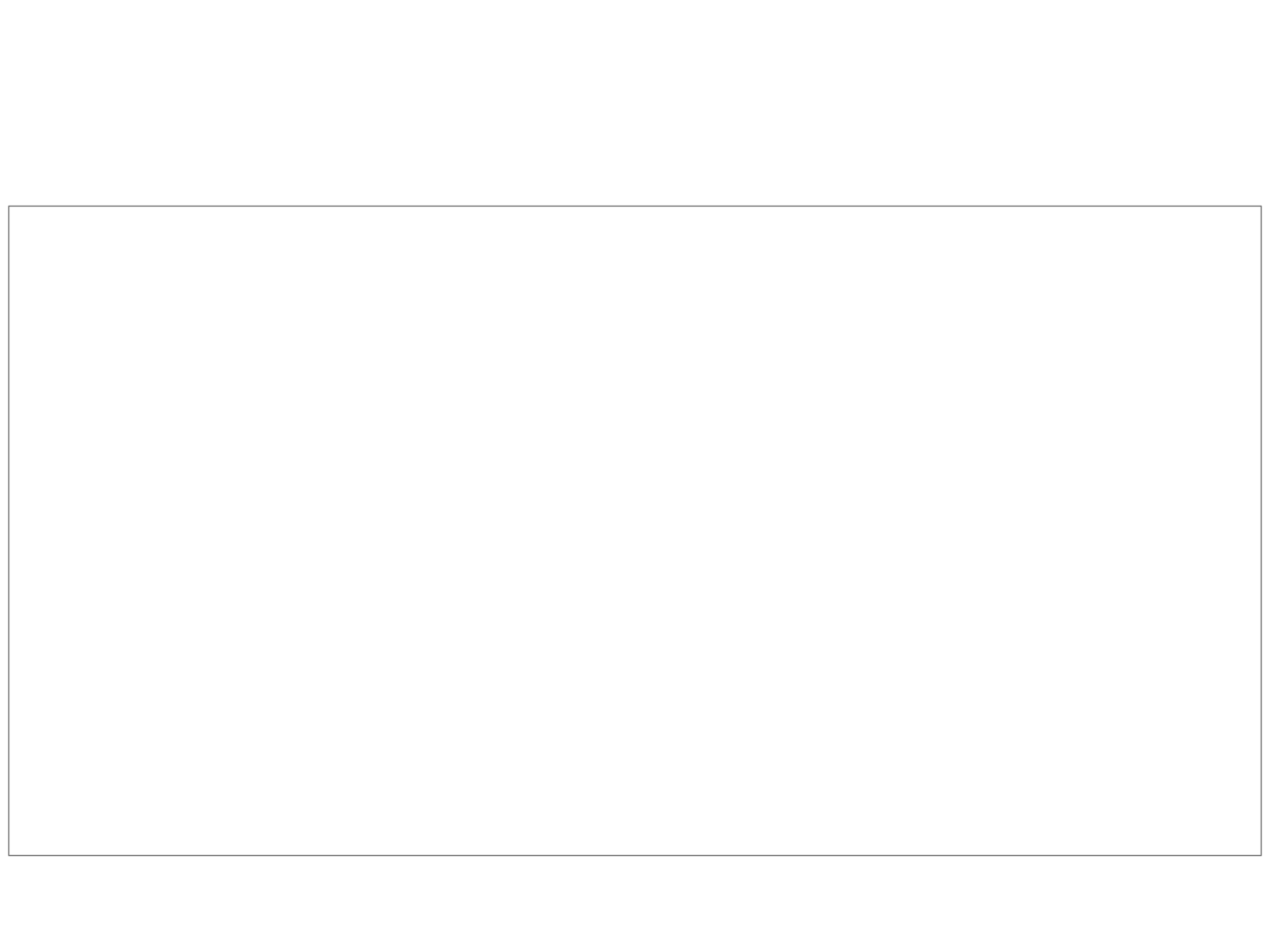
2017 9			
		" "	" "
	ž ň		ž ň
ž			



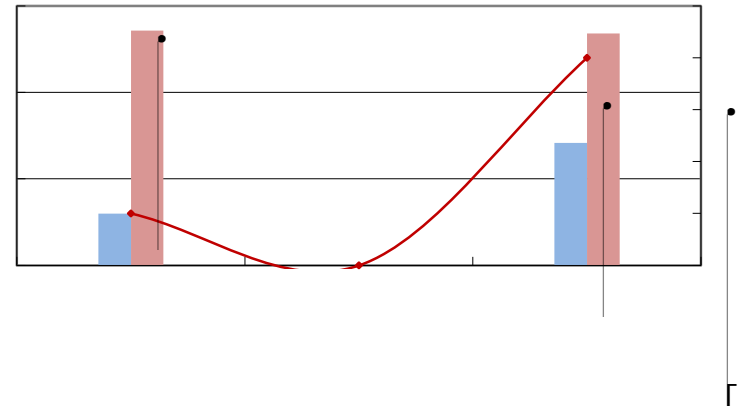
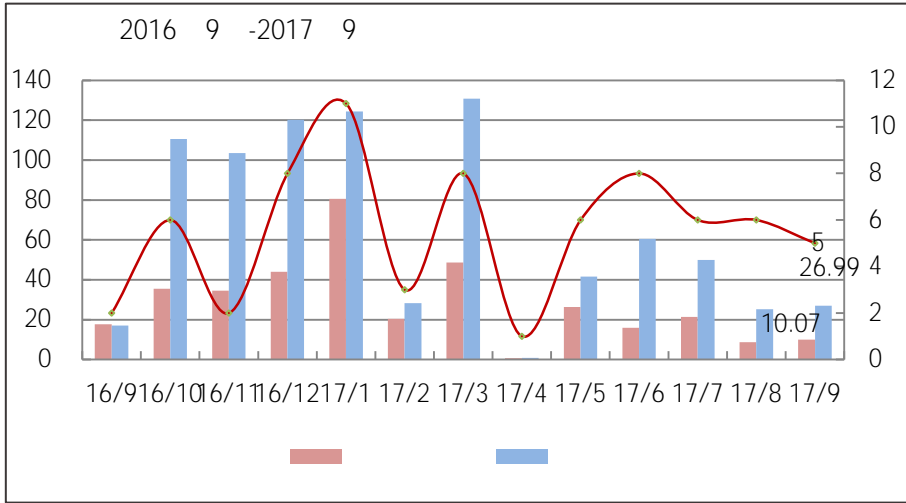
||



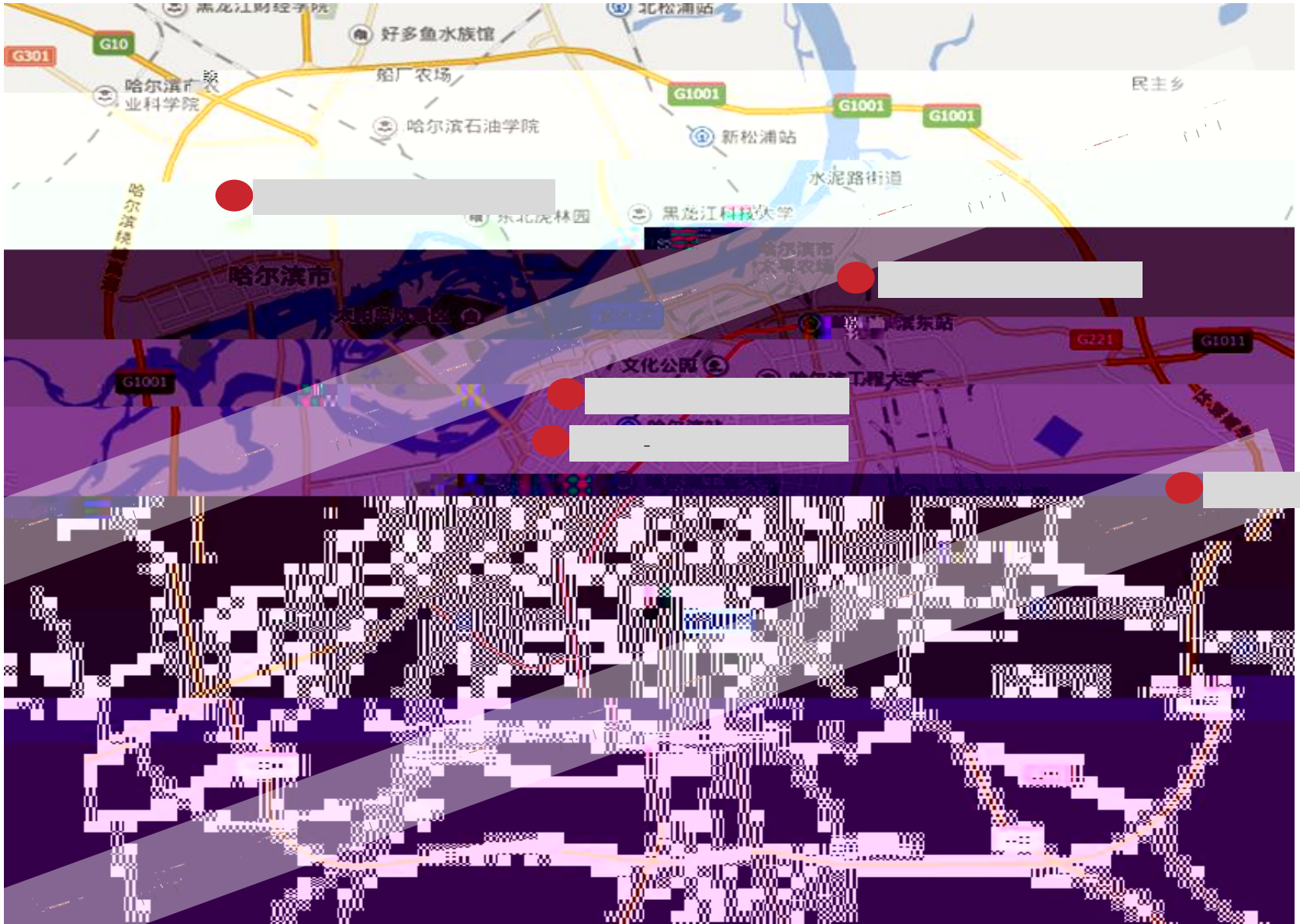






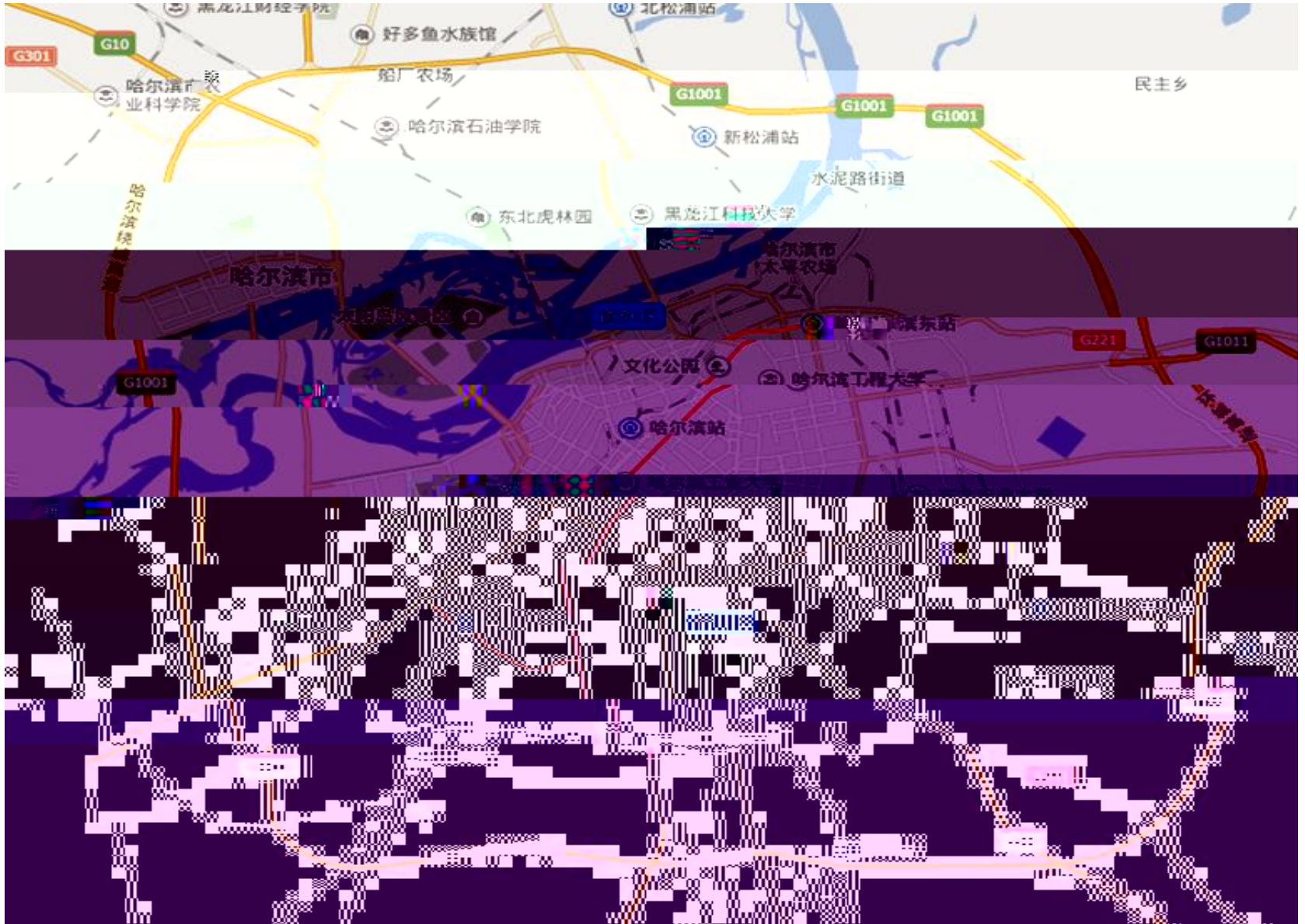


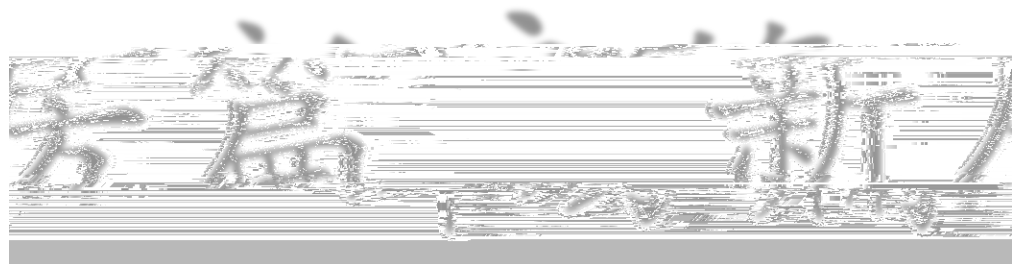


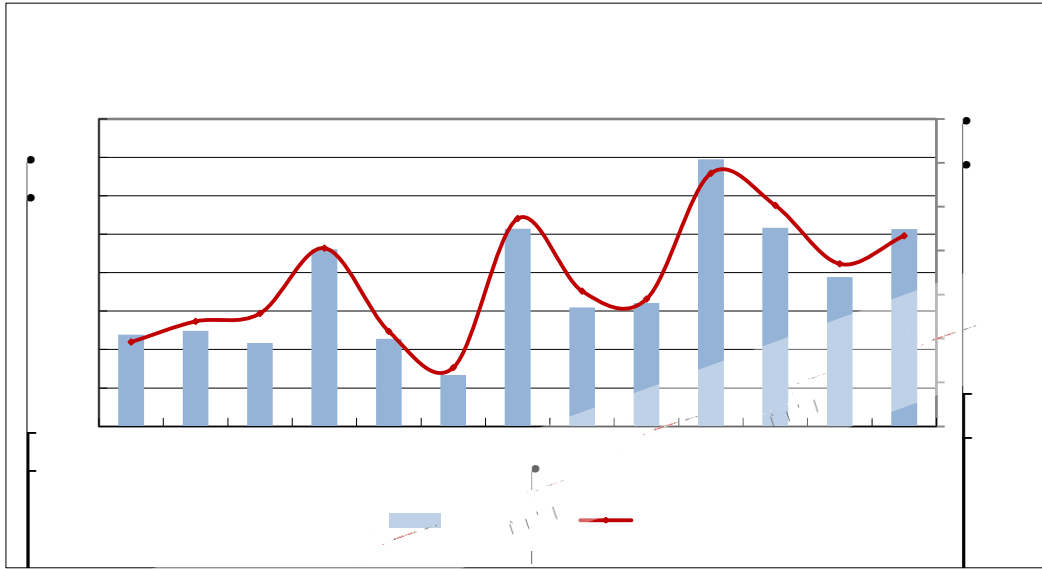












5

2017 9

256.86

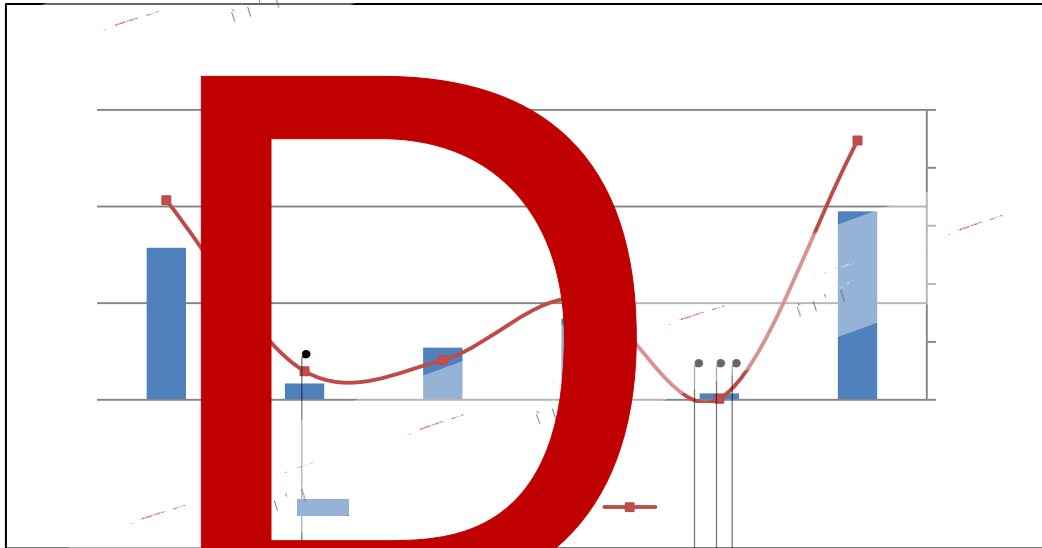
32.2%%

115.4%

21695

17.3%

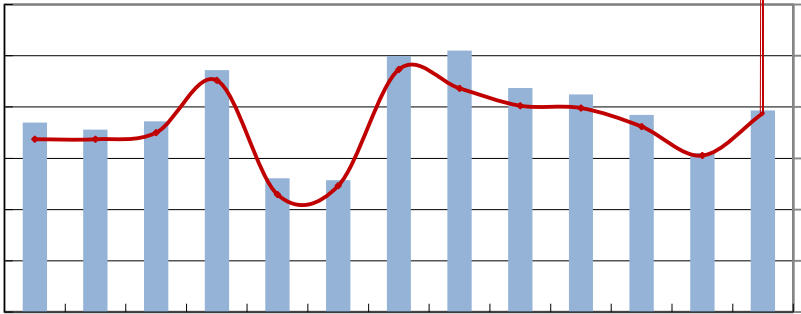
125.9%



















# 操作分解

# 操作目录

## 阶段一：溢价分成

执行要点：由代理渠道由开发商销售所有世联的策略方案执行，销售管理架构，开发商前代由甲方支付底薪，世联发放佣金；世联统一管理

## 阶段二：传统代理

执行要点：世联负责前期销售代理及后期管理，开发商负责前期销售代理及后期管理

## 阶段三：合作模式

执行要点：世联成为开发商在收购的溢价基础上，溢价销售，溢价的一部份等理由世联溢价

世联行 项目运营管理系统

世联行 全案操作

世联行 实现收益

项目总销售725套 金额3.89亿

传统代理 2015.9.11-2015.12.8 116套 6201万

合作二阶段销售254套 总金额9849万

收购模式

2015-12.8至今

538套

3.21亿

收购前市场价 8000元/㎡

8000元/㎡ 现最高价8000元/㎡ 最高溢价50%



