

## 房地产项目计划书(精选 8 篇)

### 房地产项目计划书 1

在度过了紧张的之后，房地产行业总算是保住了市场上的地位。我在房地产公司上班也是有很长时间了，对房地产市场的情况不说是十分的了解，但总是还有点造诣的。相信随着市场的逐渐回暖，房地产市场是会回到一个正确的轨道中来的。我对房地产公司的前景还是比较看好的，所以我会一直坚持在房地产公司上班！

是我们\_\_地产公司业务开展至关重大的开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长成为一名职业经纪人，我订立了以下房产公司个人工作计划：

#### 一、加强自己思想建设

增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

#### 二、制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

### 三、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

1、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

2、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司的规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

3、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

4、第三季度的十一中秋双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

以上，是我对的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加

努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 房地产项目计划书 2

1. 为保证房地产开发项目前期工作顺利进行，且符合国家和地方相关法律、法规，特制定本程序。

### 2 适用范围

本程序适用于房地产开发项目的前期工作。在\_\_开发区内房地产开发工程项目的前期工作执行《\_\_经济经济技术开发区规划设计管理规定》有关规定。

### 3 职责

3.1 项目部下设前期办负责办理房地产开发工程项目的前期工作。项目部不设置专门机构的，要指定专人办理房地产开发工程项目的前期工作。

3.2 项目部负责制定工程项目前期工作计划，具体向政府各主管部门申请办理工程项目开发前期的政府批件和取证工作，-

### 房地产前期工作计划

3.3 项目部通过招标选择设计单位、地质勘测单位、工程总承包单位、监理公司等供方，与供方草签经济合同；经济合同经集团公司复核并正式订立后开展有关业务。

### 4 程序内容

4.1 项目部组织拟定《工程项目进度计划》并报公司批准。

4.2 项目部负责起草公司向\_\_投资控股有限公司（以下简称控股公司）关于房地产开发工程项目的立项申请请示公文，并取得控股公司的《立项批复》。

4.3 项目部申请办理房地产开发项目土地准许使用的相关手续。依据《土地出让合同》办理《建设用地规划许可证》、《国有土地使用证》。

4.4 项目部持房地产开发项目《立项批复》等批件及房地产开发企业资质证  
书，到政府规划部门申请办理规划要点、详规设计条件等批文。

4.5 项目部委托设计部门进行正式规划设计，提供工程项目建筑平、立、剖面  
规划设计图，上报政府规划部门审定并获得《规划设计成果通知书》。

4.6 项目部申请办理消防、人防、大小配套、教育、环保、等政府有关部门  
初步审核意见或证明并上报政府规划部门。

4.8 项目部起草项目扩大初步设计审查申请报告上报政府规划部门审查，取  
得工程项目扩大初步设计审核批复文件。

4.9 项目部按照政府建设行政主管部门要求，持房地产开发项目政府批复、  
批件及其他证明材料，到政府建设行政主管部门申报《年度投资计划》、办理报  
建备案手续，直至获取《建设工程规划许可证》。

4.10 扩大初步设计审核批复后，设计院完成施工图设计及工程结构计算，  
到政府建设行政主管部门申请办理图纸审查批准手续，获得《施工图纸审查批准  
书》。

4.11 项目部持《年度投资计划》及工程项目班子组成人员资格证明，到市  
建委办理《建筑管理机构资格认证书》。

4.12 项目部组织参与《勘测合同》、《设计合同》、《土地出让合同》、  
《大小配套合同》及其他前期合同的谈判和草签。项目部按政府规定办理属于政  
府配套工程所需手续。

4.13 项目部按照招标程序选定中标监理单位、施工总承包单位并草签经济  
合同；经济合同经公司复核正式订立后开展有关业务。

4.14 项目部持监理公司和施工单位的中标通知书，连同《监理合同》、《施工合同》到政府建设工程质量监督部门办理质量监督备案手续。

4.15 项目部持《年度投资计划》、《建设工程规划许可证》、《墙改基金证明》、《施工图纸审查批准书》、《房地产开发企业资质证书》、《建设单位资格证书》、《质量监督备案》、《中标通知书》、《监理合同》、《勘察设计合同》、《施工合同》等报建备案手续到政府建设行政主管部门办理《施工许可证》。

4.16 项目部在工程项目前期工作结束后，将所有政府批件、证件原件由项目部综合办集中保管。工程项目竣工移交后，项目部填写《工程项目竣工文件移交单》向房地产事业部办理所有政府批件、证件原件的移交手续。

### 房地产项目计划书 3

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“\_\_”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。其工作计划如下：

\_\_项目，是盛市重点工程。市委、市政府对其寄予了殷切的期望。由于项目所蕴含的社会效益和潜在的经济效益，我们必须把它建成，而不能搞砸；我们只能前进，而不能停滞甚或后退。因此，公司计划：

（一） 确保一季度\_\_工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

\_\_第一期工程占地面积为 60 亩，总投资 1.6 亿元，建筑面积 12.6 万平方米。建筑物为\_\_商业广场裙楼、\_\_大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

## 2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同；确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

## 3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

## 4、工程质量。

\_\_项目是盛市重点工程，也是\_\_品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将\_\_项目建成为省优工程。

## 5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

(二) 切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的\_\_年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为 1.5 亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大\_\_。

## 房地产项目计划书 4

为了加快房地产公司的工作进程，合理、有效的制定年度工作计划，切实保障各部门、各岗位工作的顺利开展，针对公司当前的现状，有必要做系统调整和规划。我们必须去伪存精，优化工作流程和人员结构，实行业绩和收入挂钩的分配体系，加大监管力度，实行总公司和房地产公司双线管理的模式，统筹资源、切实解决工作中存在的系列问题。

### 一、体制改革

采用多项目运作模式，双线管理。

各项目以项目部的形式开展工作。实行项目经理负责制。项目经理负责本项目的一切事务管理，包含与总公司管辖范围内的对接事务，如：财务、采购、人员、考核等。

总公司负责财务（资金调度、税务、融资），中高层人员（招聘、调度、管理），资源开发（土地），建筑材料采购。

项目部负责报建、外部关系处理、工程计划、工程进度、工程质量、成本控制、现场安全管理、人员管制、建筑材料管理（验收、实地评价、保管）、现场签证、业主关系、与监理关系、与设计院关系、工程变更、工程验收、工程资料（收集、建档）等事务。

### 二、强有力的人力资源保障

实行总公司和项目部联手招聘的模式，中高层以上的骨干人员由总公司负责招募、考核、录用，以下派的方式给各项目部配置，既受项目部经理管制，又受总公司监督。

各项目部负责基层岗位人员的招聘。建立人才梯队，为人员甄选、更新作储备。

### 三、组织关系重组

梳理现有的配置，重新设计新的架构。原则是：以岗定人。绝对不是以人定岗。不能因为现有某人而设一个无效的岗位。

明确各部门的《部门职责》和《个人岗位说明书》，明确每个人的工作范围、权限和对应的责任，能够有效地防止职务重叠、责任扯皮，鸭多不下蛋的局面。

优化部分富余人员。优化的原则是：价值、工作量、匹配度、综合考量的结果。

### 四、工作流程的整合

改变现在的独立管理流程，增加总公司监督的工序。原则是：复杂的事情简单化，以加快工作效率。加强横向联系的力度，杜绝各自为政的现象发生。

### 五、建立新的《薪酬体系》

形成长效激励机制，结合行业标准和地区标准，细化每个岗位的工资结构，未来的工资将由很多板块组成，包括：基本工资、知识工资、岗位工资、职务津贴、绩效工资、工龄工资、提成工资、风险收入、项目奖金、年终奖、车辆补贴、驻外补贴、通讯费、工作餐补贴等。完善福利体系。结合国家的法律法规，给在职人员办理社保，进一步实现：员工生日祝贺、婚丧礼仪、年度旅游、教育培训等福利。

### 六、建立目标管理制

公司制定长期、中期工作目标，下发到各部门，由各部门提交详细的月度、季度工作计划。交总公司监督委员会备案，总公司安排专人跟踪计划的实施情况，并直接对总裁负责。

所有人员都必须提交《周工作计划》，一份给自己的直接上司，一份给总公司监督委员会。工作计划里面要详细注明：事项、预计完成时间、具体负责人、协助人、完成情况、未完成的原因、改进措施。工作计划的达标率是年度绩效考核的主要依据。

每季度由总公司监督委员会召开一次工作检讨会。分析各岗位的工作执行情况，并开展批评与自我批评，责任到人，精确到每一件事。

## 七、签订工作责任状

实行风险收入，对保质保量完成工作任务的人员实行重奖，对完不成工作任务的人员进行经济处分。

## 八、完善劳动关系

每个人都必须和公司签订《劳动合同》和《保密协议》。

新进人员必须体检上岗，预防不必要的事件发生。

## 房地产项目计划书 5

### 一、加强自身业务能力训练

在的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

### 二、密切关注国内经济及政策走向

在新的一年里中，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

### 三、分析可售项目，制定销售计划、目标及执行方案

我在的房产销售工作重点是\_\_x公寓，我将仔细分析可售项目的特性，挖掘项目卖点，结合对市场同类项目的研究，为不同的项目分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

### 四、针对不同的销售项目，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法

我将结合的销售经验及对可售项目的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

### 五、贯彻落实集团要求，力保销售任务圆满达成

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

### 六、针对销售工作中存在的问题及时修正，不断提高销售人员的业务技能，为完成销售任务提供保障

明年的可售项目中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

## （一）\_\_市宏观经济环境分析

\_\_市宏观经济呈现以下特征：

1、\_\_市宏观经济环境稳定，呈良好发展趋势，为房地产的发展提供了一个良好的发展空间。

2、随着\_\_市的城镇居民人均可支配收入的不断提高，对不动产的消费和投资欲望都得到提升。

## （二）产业政策对房地产市场的影响

限制房价上涨，提高按揭利率，适度建设两限房，经济适用房及廉租房和集资房。经济上：有效抑制泡沫房产经济，防止通货膨胀、物价上涨、金融危机。社会上：严格制定针对流动人口的购房及居住的调理规范，控制人口增长，合理规划房地产市场，拟制良性房产圈技术上没什么说的，从宏观上没法分析。还有，近年物价上涨的很厉害，明显通货膨胀；这和一直上涨的房价有很大关系，国家也在尽可能地防止经济危机，控制房价。

国家采取一系列措施无非是保证房地产业的稳定发展，这些举措将对房地产业产生巨大的影响。

## （三）区域市场分析

海珠区是老四区之一，古称江南洲，在\_\_市珠江的南面，全区总面积为 90.40 平方千米，总人口 87.7 万人。12 月 31 日起，海珠区辖 18 个行政街道：赤岗、新港、滨江、素社、海幢、凤阳、龙凤、沙园、瑞宝、江海、南华西、南石头、江南中、昌岗、南洲、琶洲、官洲、华洲。海珠区古称“江南洲”，\_\_人称其为“河南”，处在\_\_市的中部，由珠江水系河段前后航道所环绕，是四面环水的天然良壤。海珠区风景秀丽，气候宜人，是一个素有“南肺”之称的绿色岛区。黄埔村，原名“凤浦”，位于海珠岛东部，濒临珠江，北与天河区、东与黄埔区、南与番禺区隔江相望，面积 2.5 平方公里，是\_\_市海珠区新窖镇辖内的 16 个行

全村耕地 587 亩（水田 450 亩，农地 137 亩），主要种植水稻，番薯，果蔗。山地 3400 亩，造林 1400 亩，种果亩。各种果树种植面积（约数）：杨梅 500 亩，枇杷 400 亩，荔枝 500 亩，桃、李 600 亩。其杨梅品质特佳，远近驰名。附近有地铁 8 号线，还有 229，137，262，564 公交线。村内还有航海高等专科学校……因应\_\_城市中心“东移南拓”的整体战略需要。\_\_城市重心的转移，必将带动琶洲地区的快速发展，而黄埔古港遗址的保护与开发，又成为本区域今后一个“亮点”，与周边一系列文化古迹和现代景观相映成趣，将极大提升本区域的整体价值。

随着多年的发展，外来人口越来越多，由于\_\_城市重心的转移，将会使该区的环境和市政设施得到逐步的完善和健全，有利于房地产业的发展，将会吸引不少在工作的人士在此置业安居。

#### （四）产品定位

优势分析：1、楼盘开发地临江：随着经济的高速发展，人们的生活压力越来越大，人们开始追求安逸，追求心中的那一片净土。美丽的江景在繁华喧闹的大都市里更尤为珍贵。

2、有悠久的航运文化：东南隅的琶洲岛在中西方贸易、海上交通和文化交流史上占据着重要位置，更有具备中国“海上丝绸之路起点”之誉的黄埔村。至清代康熙、乾隆年间，黄埔村发展成为世界性的贸易港口——今称之为黄埔古港。当年轰动世界的美国“中国皇后号”商船和瑞典“哥德堡”号商船来访中国，均是在黄埔古港口泊岸。无论是美丽的江景，还是独具岭南艺术的村内古建筑都深深的吸引着人们。

3、大学城：师资优质，环境优美的大学城是多少学子梦中的求学之地，若能在此买房，有利于以后孩子的素质教育。

4、良好的交通体系：有地铁 4 号和 8 号线以及环城高速在旁边经过，方便上下班。

劣势分析：1、配套设施仍然未成熟，发展尚须时日。医院、学校、公园、银行、市场等设施相对不齐全。

2、竞争比较激烈，海珠区有邦泰公寓，位于琶洲会展中心附近，交通十分便利，2分钟到地铁口，实用率高。

价格：均价 22500 元/m<sup>2</sup> 户型：86 m<sup>2</sup>的复式和单层 周围交通：地铁 2 号线磨碟沙站小区门口即是磨碟沙公交车站，有 20、139、229、262、304、505、507、583、大学城 3 线等多路公交车经过雅郡花园，位于琶洲板块的会展商圈内，临近琶洲会馆区，靠近大型地铁江畔社区。

价格：毛坯均价 15000 元/m<sup>2</sup>

户型：77 m<sup>2</sup>两房保利世贸公寓是琶洲会展商务核心区唯一可售的国际高档商务公寓，步行 2 分钟到达地铁口琶洲站，可共享保利世贸完善的会展专业商务配套。

价格：均价 26500 元/m<sup>2</sup>

户型：51—156 m<sup>2</sup>的一到三房

泊雅湾实用率高，户型多样，使用不同的买家。

价格：均价 19000 元/m<sup>2</sup>

户型：1120—200 m<sup>2</sup>的三至四房

利海假日轩：周边生活配套成熟，步行 5 分钟可到达地铁客村站、赤岗站，主推小户型，实用率高。

户型：26—92 m<sup>2</sup>的一二三房

海珠区海珠区赤岗东路赤岗中学对面。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/378126067126007006>