

# 最新地产具体项目工作计划(通用5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 地产具体项目工作计划篇一

(414字)

房地产项目开发计划主要阶段,土地获取阶段,规划设计阶段,开工开盘,工程建设,竣工入住,售后及移交等.各阶段的详细分工计划,详情见附件表格。办理土地证 土地出让合同 项目公司 交费证明 项目公司 建设用地规划许可证 项目公司 地籍图4份(薄膜图) 项目公司 土地登记申请书 项目公司 土地确权 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。

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》。

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。

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。

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》。

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》。

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》。

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。

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。

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。

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》。

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。

## 地产具体项目工作计划篇二

商业地产策划包括商业用地的价值判别与发展定位、商业地

产融资策划、商业地产价值链构造和策划、商业地产建筑策划等。随着商业地产投资的发展，很多公司都转型做商业地产开发，随之而来的问题就是商业地产策划到底要怎么做，这个问题余源鹏房地产大讲坛里面有详细的答案。进行商业地产策划的第一步就是要进行商业地产项目市场调研，下面是余源鹏商业地产网络培训班里面的内容节选，主要是关于商业地产策划的市场调研的步骤与方法和主要内容。

## 一．商业地产项目市场调研的步骤

第一步：界定问题

第二步：寻求解决问题的方法

第三步：制定调研方案

第四步：进入现场或收集数据

第五步：整理和分析数据

第六步：编写调研报告

具体内容可以观看余源鹏商业地产网络培训班1

## 二．商业地产项目市场调研的4种方法

1) 直接调查

2) 间接调查

3) 问卷调查

4) 现场“踩点”调查 1 余源鹏《商业地产系统培训课程》；

商业地产策划定位与建筑规划设计要诀八百个

具体内容可以观看余源鹏商业地产网络培训班2

### 三. 商业地产市场调研的6大主要内容

- (1) 宏观环境分析
- (2) 本市商业环境分析
- (3) 区域商业环境分析（特别是商圈分析）
- (4) 租售目标客户分析（租给经营商家，售给投资者）
- (5) 消费者分析
- (6) 竞争对手分析

具体内容可以观看余源鹏商业地产网络培训班

## 2 余源鹏《商业地产系统培训课程》

商业地产策划定位与建筑规划设计要诀八百个

## 地产具体项目工作计划篇三

敬启者：

根据贵公司与我所李强律师的初步交流，为实现双方进一步合作，现由我所李强律师结合我国房地产开发市场已经成熟的模式及bot项目模式，就贵公司拟开发的a项目提出本计划书。

### 一、假设案例

甲方为一家中央直属企业，其名下现有30亩土地，土地性质为国有，甲方希望通过“招、拍、挂”方式，受让取得该地，

拟用于商业开发，但缺乏资金支持。乙公司有雄厚资金实力和可靠融资渠道，并愿意与甲方合作，乙公司的合作目的在于通过资本运作获得必要的使得利益最大化，现双方初步达成一致的是：甲方通过“招、拍、挂”方式保证取得该地块的使用权，所需资金9000万元人民币由乙公司提供，甲方同时用自有的在某银行1亿元人民币定期存款为乙公司提供担保。甲、乙有能力通过政府渠道得到政府返还的地价款的80%，即 $9000\text{万元} \times 80\% = 7200\text{万元人民币}$ 。甲方取得的30亩土地及政府返还的地价款7200万元人民币，直接投入a项目开发。甲方在获得乙公司9000万元人民币后授权乙公司全面负责a项目开发□a项目所需开发资金缺口由乙公司负责投入，项目开发成功后，双方利益分配比例为3：7，即甲方获得全部项目30%的房屋所有权或售房款，乙公司获得全部项目70%的房屋所有权或售房款。至此，双方合作顺利结束。

## 二、排除条款

- 1、甲方能够顺利取得30亩土地的合法使用权，并将其作为a项目开发的投资；
- 2、甲方保证政府将地价款的80%返还并投入a项目开发且作为甲方在a项目中的投资；
- 3、甲方的合作是善意的，双方合作过程未产生重大误解或纠纷；
- 4、甲方除对项目开发工作进行监审外，并不实质性介入项目开发工作；
- 6、甲方有房地产开发经营资质且经过当年度政府建设主管部门年度审核；
- 8、乙公司的投资分析是全面的、科学的，利益回报在其期待范围内；

9、乙公司对甲方取得土地使用权及80%地价返还款的判断是正确的；

12、甲乙双方均对a项目开发期间国家的政策、法律，特别是房地产开发及房地产金融政策有充分的了解预判，对不可抗力所可能导致的风险有足够的应对措施和承受能力。

### 三、项目开发的各阶段主要法律文书、风险及风险防范

#### 1、合作前期阶段

员进行前期尽职调查，并形成下列两份报告：

(1) 《尽职调查报告》。报告的内容包括但不限于：合作方（甲方）的合作诚意，合作方的合作方法、目的，合作方拥有的项目开发必须的有关资质，合作方的资信状况和履约能力，合作方存在的可能影响项目开发的法律纠纷或潜在的法律纠纷，合作方承诺的而归政府拥有的政策的可靠性等。

(2) 《项目可行性调研报告》。报告的内容包括但不限于：项目土地使用权成本在项目所在地土地价格中的地位，符合项目所在地城市规划的物业的设计面积和容积率、项目开发可控制成本和因不可预见因素可能导致的预算追加，项目所在地在项目开发周期内房地产市场可能发生的变化和市场走向，在充分考虑了自方资产状况、资金周转期、利率水平、现金流量等因素后的融资成本及利润回报率等。

上述二个报告是乙公司决策的依据，其重要性不言而喻。报告的错误将可能导致决策失误，进而致使合作失败。因此，乙公司的损失将是巨大的，而避免风险的唯一途径便是力求二个报告内容的客观、真实。

#### 2、合作协议书的签署到取得土地使用权证书阶段

一旦就合作事项特别是合同原则达成一致，双方应签订《合作协议书》并力争尽快以甲方名义取得土地使用权证并取得政府承诺的80%的地价款返还。这一阶段的主要法律文书有：

(1)、甲方与乙方签订a项目开发的《合作协议书》。双方的合作由于是一种联合开发或投资组合，法律关系复杂，合作形式相对松散，所以双方所签《合作协议书》将成为项目开发过程中的“宪法”。《合作协议书》的内容必须对合作者相互之间权利、义务、资金投入方面、面积分配方面、竣工后的遗留问题的处理方面、预算追加方面以及违约责任等进行明确具体约定。特别要注意的是必须同时充分考虑到各种不可预测的因素，留有充分补救的余地。不可否认这是一个较为复杂且极为重要的法律文件，该协议的不规范或未尽注意，导致的风险将是根本性的，风险的防范就在于所签协议文本的合法性和穷尽性。

(2)、在甲方取得项目建设用地的时候，乙公司必须先期支付甲方9000万元人民币，甲方用于支付项目开发用地的地价，双方要签订另外一份协议（暂称《借款协议》），该协议内容可以包括“借款”性质、期限、甲方偿还方式和期限、甲方提供其在银行1亿元人民币存款质押担保、甲方保证政府有80%地价款返还并直接投入项目建设等内容。但这里必须注意的法律障碍是，根据我国目前现行法律和政策，企业间的拆借资金行为是法律禁止的，包含这一内容的合同是无效的，因此建议用诸如将9000万元直接约定成为乙公司的投资款但不因此改变地价返还的责任、担保责任和利益分配比例等方式更为妥当。

(3)、在签订《借款协议》时，甲乙双方同时需要签订担保协议，亦可直接将担保条款作为《借款协议》条款。无论何种方式这里要充分重视的是，甲方在银行1亿元人民币的存款未设立他项权利，同时应取得银行的支持，并从合同权力中享有到期优先受偿权。这里可采取的保障措施较多，但无论采用何种措施，目的在于保障质押担保的合法性和可操作性。

(4)、在上述工作结束且以甲方名义取得项目用地《土地使用权证书》后，乙公司便全权代理甲方进行项目开发全过程的各项工作，乙公司取得这一权利的依据便是甲方给乙公司的《授权书》，该《授权书》应与《合作协议书》一并签署，其内容应包括授权范围、授权效力、甲方授权后参与项目建设的方法、深度、授权期限及违约责任等。这一法律文书难度不再于其内容，而在于双方对其严格遵守和履诺。

逆转的极为严重的违约责任，所以任何一方都不会轻易冒违约的风险。

#### 四、本合作方案的可行性

本合作模式应该是一种先进理念与成熟方案的进一步结合，具有强大的优越性，从法律层面上讲具有很强的可操作性。但需要注意的是，双方应该对这一操作模式有充分的理解。同时这一模式中包含的法律关系复杂，因此在具体操作时更应在每一阶段对各种风险进行防范，并且要注意合同条款本身的可操作性，由于目前采用这种模式可借鉴的成熟经验不多，必然对项目建设的组织者能力要求更高。

#### 五、本合作模式下双方的利弊关系

作为甲方，由于资金缺乏，融资渠道不畅，其独立承担项目建设的能力受到限制，不尽快实施项目开发不仅其应获利益无法实现，更为严重的是其已经取得的土地都有可能因其不在法律规定的年限内开发而被政府收回。在采用本计划书分析的合作模式下，甲方不仅解决了资金缺乏的燃眉之急而且在有限的投入下取得了最大的利益回报，其应承担的建设风险也因乙公司投资的不断加大而逐步消失，从其投入与利润的取得分析，当然利大于弊。乙公司作为一个资本运营者，在本次合作中其终极目的不是项目建设而在于通过资本运营获得预期的利润回报，项目建设是其资本运营过程中的一个必要阶段。只要有效控制了这一阶段可能存在的各种风险，



准确判断了投资行为的科学性，其投资计划便是可行的。从前述各阶段的风险控制的分析来判断，乙公司的投资安全是可以得到保障的，但这并不排除对本计划书分析的操作模式进行必要的修正。在投资安全有保障，预期利润可判断的前提下，采用本计划书分析的合作模式进行a项目的开发便是可行的，对于乙公司而言，利弊不言自明。乙公司在a项目中唯一要注意的是事前准确分析判断、事中科学控制。乙公司的弊或风险主要在a项目实施中的有效控制，也就是说在于人而非在于合作模式或项目本身。

## 六、必要的说明

1、本计划书仅针对假设案例法律层面的可行性及合作模式各阶段的风险进行分析，并提出风险控制的必要措施，并不针对项目本身各种经济指标进行评价和分析，同时本计划书也不针对项目建设过程中项目本身可能产生的法律问题进行分析。关于项目开发本身可能产生的法律风险我们有专业、详尽、具体的书面分析材料，在我们双方达成合作意向后便可提供。

2、本计划书仅针对假设案例且排除了大量不可预知的因素，因此，本计划书不可以套用在其他任何建设项目中，也不可以以此计划书来判断律师在假设案例之外的任何项目中可以发挥的作用或者衡量律师的能力。

## 地产具体项目工作计划篇四

本次房地产开盘活动初定时间为2011年6月19日，星期六。从2011年度至今年五月份在“亿万酒店”项目的推广，再加上5月下旬开始的媒体推广到现在，“太极景润花园”在市场上已经具有一定的知名度，通过媒体推广和销售接待，客户群对项目的了解已经趋于成熟，同时根据从6月6日到现在的项目销售情况统计说明，项目的已放号客户群中准客户所占比例较大，预计到开盘前夕，项目放号量将会持续增加，因此开

盘活动的市场背景条件应该说是比较成熟的，同时通过一段时间的推广，项目也已到了必须开盘的时候，再推迟势必会造成客户的流失。

房地产开盘活动紧紧围绕“销售”为中心，通过一系列的包装等工作，在开盘后两天内争取达到30~40%的成交率，同时将“太极景润花园”的市场知名度和美誉度扩大化，为二期项目的销售成功和今后二期的推广、销售打下坚实的基础。

## 二、 活动时间

2011年6月19日(星期六)

## 三、 活动地点

太极景润花园项目销售中心现场

## 四、 房地产开盘策划方案主题思路定位

强调氛围 突出品位 提升档次 有条不紊 圆满成功

1) 通过开盘当天在周边及现场的包装和庆典活动，给项目渲染出浓烈的喜庆氛围，突出表现项目的开盘盛典。

2) 通过在售房部现场的包装和水酒供应，工作人员的细微服务来突出表现项目的品位和档次，让到来的客户都能从现场感受到一种尊贵感和荣誉感。

3) 通过合理的区域划分，有效的活动流程安排，现场工作人员工作职责的合理分配以及对客户关于“选房、购房流程”的讲解和传达，有条不紊地对开盘当天的现场人流人群进行有效合理的控制，以使整个项目现场感觉有次序、有层次，整个项目现场有条不紊。

4) 通过一系列的工作辅助，最重要的是在销售过程中抓住客

户心理，充分利用好销控掌握的方法，以置业顾问来积极调动购房者的迫切心态，以使之达到成交，签定相关合约。

## 五、 房地产 开盘活动现场规划布置方案

### 1) 现场布置

**a**在售楼部立柱前根据场地尺寸搭建半米高上下舞台一个，后设背景板(双面)，舞台两边用花篮装饰。附设一个用鲜花包扎的讲台，以作嘉宾发言及领导致辞用，整个舞台主要用做剪彩以及主持、发言用途。

**b**售楼部东北角面塔南路与新安路交汇处设彩虹门一个，汽柱两个分别立在彩虹门两端。鞭炮气球8串，花篮若干，礼炮18门，舞台上用花扁、花架装饰，售楼部入口设红色地毯，售楼部前广场设空飘若干。

**c**舞台前设座椅两排，20个位置左右，供嘉宾及领导使用。

### 2) 外围道路布置

**a**塔南路两侧按排号活动期间方案设计，插上彩旗。

**b**项目工地临塔南路一侧安置空飘若干。

**c**在塔南路进入售楼部路口处设空飘两个，以达到吸引人流，车流，指引来宾，宣传开盘的作用。

### 3) 售楼部分区布置及其他布置

**a**售楼部内部分为4个区域

**a**选房区：主要用做通知到的放号客户在该区域通过销售人员的二次讲解和价格预算，进行选房，确定房号，并签署相

关协议。

b□签约区：主要用做已经选好房的客户在该区域签定认购书、缴纳房款定金，履行相关手续。

c□展示区：主要用作未通知到选房的客户参观沙盘和模型，索取资料，户型图，在选房前有个心理准备。

d□休息区：原洽谈区位置，主要用作客户逛累了之后临时休息用。注：选房区与签约区设在同一区域，意向性划分。

b其他区域

a□活动区：售楼部门口广场，用作开盘活动、剪彩等，同时作主要的包装区域。

b□休闲区：用作舞狮表演及客户观赏表演的区域。

4) 新客户排号台：设在售楼部入口右侧，立柱之后，用作新客户临时排号之用，同时也用作临时室外咨询台之用。

## 地产具体项目工作计划篇五

东部旅游节日在即，全城热销海岸生活

在广东省文化厅和xx市xx区政府主办的“首届亚洲少儿艺术花会暨广东省少儿艺术节”即将召开，在“东部旅游文化节”同时开幕的喜人背景下，盐田的旅游旺季和置业高潮已经到来。随着万科东海岸和心海伽蓝的陆续开盘，东部家居生活不断朝着海岸新时尚升级。云深处悄悄入伙等好消息启发人们，盐田需要宣传，盐田需要更加时尚的海风吹拂。

《××周刊》，先锋时尚为东部海岸生活冲浪领航

全球时尚生活资讯，白领精英读本《××周刊》正式创刊。

《××周刊》是xx市公开发行的全彩色铜版纸印刷、在深莞两地同时发行、直投的第一张周报，经过xx月xx日试刊后，受到读者和业内外一致好评。证明这一独特崭新媒体深受市场欢迎。用精美的图片、优美的文字、精确的策划，《××周刊》为盐田生活传递信息。

### 《××周刊》与分众液晶电视互动，开创最新传媒模式

为了充分传达东部海岸生活气息，更加准确锁定白领、金领人士置业盐田，《××周刊》与名震全国的分众传媒机构联手，在遍布深圳、东莞的高档写字楼、高尚酒店、住宅等电梯间开辟液晶电视广告。凡在《××周刊》投放特殊版位整版彩色广告的客户都将同时得到分众传媒赠送的滚动播出的一周每天48次每次5秒的宣传广告，产生更为广泛的传播效果，达到其它任何媒体无法做到的事半功倍之效。

### 全景描绘盐田生活，为置业东部展示立体画卷

- 1、介绍盐田简史：概括山海盐田，几年巨变
- 2、描述旅游东部：处处美景处处家的环境
- 3、谱写豪宅颂歌：聆听海、山无与伦比的天籁
- 4、展示成熟配套：记录时尚小镇故事
- 5、图说东方夏威夷：动感都市的社区广告

### 全面互动，《××周刊》期待合作

- 1、采访国土局、交易中心领导介绍盐田规划与发展蓝图
- 2、组织看楼专车免费服务

3、赠送老板、总经理专访文章

4、请中介公司、专家畅谈置业盐田的多重优势

5、其他合作另行协商