

2023年房地产可行性报告精简版(通用9篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

房地产可行性报告精简版篇一

塑料制品市场可行性研究报告内容：

发展优势：

1. 重量轻——塑料是较轻的材料，相对密度分布在0.90—2.2之间。很显然，塑料能不能浮到水面上特别是发泡塑料，因内有微孔，质地更轻，相对密度仅为0.01. 这种特性使得塑料可用于要求减轻自重的产品生产中。

2. 优良的化学稳定性——绝大多数的塑料对酸、碱等化学物质都具有良好的抗腐蚀能力。特别是俗称为塑料王的聚四氟乙烯（ F_4 ）它的化学稳定性甚至胜过黄金，放在“王水”中煮十几个小时也不会变质。由于 F_4 具有优异的化学稳定性，是理想的耐腐蚀材料。如 F_4 可以作为输送腐蚀性和粘性液体管道的材料。

3. 优异的电绝缘性能——普通塑料都是电的不良导体，其表面电阻、体积电阻很大，用数字表示可达 10^9 — 10^{18} 欧姆。击穿电压大，介质损耗角正切值很小。因此，塑料在电子工业和机械工业上有着广泛的应用。如塑料绝缘控制电缆。

发展趋势：塑料的发展方向可概括为两方面。一是提高性能，即以各种方法对现有品种进行改性，使其综合性能得到提高；二是发展功能，即发展具有光、电、磁等物理功能的高分子

材料，使塑料能够具有光电效应、热电效应、压电效应等。

发展考验：由于塑料的无法自然降解性，目前已经导致许多动物的悲剧。比如动物园的猴子、鹈鹕、海豚等动物，都会误吞游客随手丢的1号塑料瓶，最后由于不消化而痛苦地死去；望去美丽纯净的海面上，走近了看，其实飘满了各种各样的无法为海洋所容纳的塑料垃圾，在多只死去海鸟样本的肠子里，发现了各种各样的无法被消化的塑料。

塑料制品市场可行性研究报告，可以向投资人全面的展示公司和项目目前状况、未来发展潜力，我们的市场可行性研究报告具有更加关注产品、敢于竞争、充分市场调研，资料说明、表明行动的方针、展示优秀团队、良好的财务预计、出色的计划概要等特点。

报告目录：

第1章项目总论

1.1其他塑料制品项目概述

1.2可行性研究报告的工作范围

1.3其他塑料制品项目备案数据的确定

1.4报告结论

第2章其他塑料制品项目承办单位概况

第3章市场需求预测及拟建规模

3.1市场需求预测

3.2其他塑料制品项目拟建规模

第4章原料及能源需求情况

4.1主要原辅助材料需求

4.2外协能源需求

项目主要原辅材料及能源需求情况一览表

第5章项目建设选址

5.1厂址选择要求

5.2其他塑料制品项目选址及用地方案

5.3其他塑料制品项目建设区概况

5.4其他塑料制品项目用地合理性分析

项目占地及建筑工程投资一览表

5.5其他塑料制品项目选址综合评价

第6章项目设计方案

6.1其他塑料制品项目设计原则

6.2工艺技术方案

其他塑料制品产品生产主要工艺流程示意简图

其他塑料制品主要设备配置明细表

6.3总图与运输

其他塑料制品总图主要技术指标一览表

6.4 土建工程

6.5 给排水

循环冷却水系统工艺流程

6.6 采暖通风

6.7 电气

第7章 其他塑料制品环境保护

7.1 环境保护设计依据

7.2 其他塑料制品项目建设区域环境质量现状

7.3 环境污染源的识别

7.4 其他塑料制品项目施工期环境影响简要分析及治理措施

其他塑料制品项目施工期作业流程和污染源示意图

主要设备噪声源强一览表

施工机械在不同距离处的贡献值一览表

施工机械噪声最大影响范围测算一览表

不同施工阶段施工场界噪声限值一览表

7.5 其他塑料制品项目营运期环境影响分析及治理措施

其他塑料制品办公及生活废水处理流程图

其他塑料制品生活及办公废水治理效果比较一览表

其他塑料制品生活及办公废水治理效果一览表

废乳化液清洗液治理流程图

粉尘治理模式流程图

燃煤锅炉各污染物产生及排放情况一览表

锅炉烟气治理前后比较表

固体废弃物产生及处置方式一览表

7.6厂区绿化工程

7.7其他塑料制品清洁生产

7.8环境保护结论

7.9环境保护建议

第8章消防

8.1设计依据

8.2工程概述

8.3消防设计

8.4消防机构及定员

第9章节约能源和合理利用能源

9.1其他塑料制品设计依据

9.2其他塑料制品设计原则

9.3 节约能源和合理利用能源措施

9.4 其他塑料制品项目能源消耗种类和数量分析

项目主要能源及含耗能工质年需量测算表

9.5 其他塑料制品项目能源消耗指标分析

单位能耗估算一览表

9.6 其他塑料制品项目用能品种选择的可靠性分析

9.7 其他塑料制品项目运营期主要节能措施

9.8 预期节能效果分析及建议

第10章 其他塑料制品项目组织管理与人力资源配置

10.1 其他塑料制品项目建设期管理组织

10.2 其他塑料制品项目运营期组织机构

10.3 劳动定员

其他塑料制品项目劳动定员一览表

10.4 员工培训规划建议

第11章 项目实施进度建议

11.1 其他塑料制品项目实施的各阶段

11.2 其他塑料制品项目实施进度表

第12章 其他塑料制品投资估算与资金筹措

12.1 其他塑料制品投资估算依据和说明

其他塑料制品固定资产投资估算表

其他塑料制品流动资金估算一览表

其他塑料制品总投资构成分析一览表

12.2 其他塑料制品项目筹资方案

其他塑料制品资金筹措与投资计划一览表

第13章 其他塑料制品经济评价

13.1 其他塑料制品经济评价的依据和范围

13.2 其他塑料制品基础数据与参数选取

13.3 其他塑料制品费用估算与财务效益

产品销售收入及税金估算一览表

综合总成本费用估算一览表

其他塑料制品项目综合损益表

13.4 其他塑料制品财务分析能力分析

财务现金流量表（全部投资）

财务现金流量表（固定资产投资）

13.5 盈亏平衡分析

盈亏平衡分析一览表

13.6 敏感性分析

单因素敏感性分析表

13.7 偿债能力分析

13.8 经济综合评价

第14章 其他塑料制品项目招标方案

14.1 招标方案编制依据

14.2 招标原则

14.3 招标范围

14.4 招标组织方式

14.5 招投标程序

14.6 招投标费用

14.7 招标信息发布

14.8 其他塑料制品项目招标方案

第15章 综合评价及投资建议

15.1 综合评价

15.2 投资建议

房地产可行性报告精简版篇二

一、房地产项目总论

1、项目背景

2、建设单位基本情况

3、项目建设意义及重要性

4、存在问题及建议

二、房地产项目市场分析和营销战略

1、房地产市场概况

2、市场预测

3、营销战略

三、建设条件与场址选择

1、建设条件

2、场址选址

四、房地产项目建设规模及功能标准

1、建设规模

2、功能标准

五、房地产项目建设方案

1、建筑方案

2、平面布置方案

3、配套公用工程

六、项目实施进度安排

1、工程项目管理

2、项目实施进度

七、房地产项目投资估算与资金筹措

1、投资估算

2、资金筹措

3、投资使用计划

八、房地产项目财务分析与敏感性分析

1、生产成本和销售收入估算

2、财务评价

3、不确定性分析

4、敏感性分析

九、社会效益分析

1、社会效益分析

2、项目与所在地区互适性分析

十、风险分析

1、风险类别

2、风险应对措施

十一、可行性研究结论与建议

1、结论

2、建议

附件：

1、项目承办单位营业执照、法人证书复印件

2、当地规划、国土、环保等部门关于项目的支持文件

3、自有资金存款证明

4、相关银行贷款承诺

5、其他相关证明材料

6、项目财务分析报表

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

房地产可行性报告精简版篇三

20xx年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年初春，有幸加入到xx公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。

我于去年8月成为xx公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责金龙大厦项目的销售工作。现就任职15月来的具体情况总结如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它

这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至金龙大厦项目配合代理公司。工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!!

今年7月，自觉自发的的工作，就是对能力最好的检验

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航！

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

8月，“剩者”为王的坚持

今年是我从事房地产行业中最具挑战的一年，在这一年里我们都看到了房地产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧！这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别

就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

八月——适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由！

九月、十月月(黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明)

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，

工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

二、20xx年度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习最大的收获有三：

一、对“北岸逸景”项目，新津市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等

二、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧

三、自我管理能力的提高

四、销售工作贵在坚持的恒心

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习；平时多上网或看书学习专业知识；尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势；增加客户接待量，从客户身上现学现卖；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几条来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处；也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

三、对个人从事工作的本行业发展前景预判：

20xx年即将远去，面对20xx年，房地产市场将会比20xx年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培养，素质培训等等。

房地产可行性报告精简版篇四

从事房地产中介的销售工作，已经过了两年的时间。在这两年的时间里，我经历过无数次被拒绝到鼓起勇气接着再战的过程，经历了不知道多少次的嘲笑和讽刺最后迎来胜利的过程，经历了无数次的灰心和失落再到我重拾信心，披荆斩棘的过程。

我还记得在我刚入行的那一年，我战战兢兢的走进我们公司的大门，接手我第一份到社会以来后的正式工作。那个时候，我的性格还特别的内向，和同事之间连招呼都不敢打，面对客户也是不敢有太多的交流，有时甚至碰到一个强势一点的客户就不知道该做怎样的回应了，站在那里连说话的底气都没有。所以，在那个时候，我身边的很多朋友和同事都不怎么看好我，也时常被顾客耍的团团转，但是，我都没有选择放弃。只是如果说没有失落和灰心那也是假的，因为我是抱着无限的爱和憧憬才来到这里工作的。所以当遇到了这么多的打击和碰壁时，我的心里也不免会产生很多自我怀疑

的情绪。但是，我想证明我自己，我也坚信自己一定能挺过难关。所以，在遇到所有困难面前，我都不能倒下和屈服，即使，没有人愿意相信我，也没有人肯帮助我，我也要坚持和努力下去。

在大夏天里，即使穿着公司里长衣长裤的西装都被汗浸湿了，我也没有抱怨和松懈，不顾天气的炎热，继续奔走在带客户看房的路上。为了能多促进顾客成交一单，不管客户在何时何地想要来看房，我都会赶过去，细无巨细的陪他们做介绍工作，尽心尽力的帮他们找到合适的房源，让他们能够居住的安心，居住的放心。甚至有时候，为了配合顾客的时间，我经常晚上工作到十一二点才收工，为了让顾客感受到我的诚心，我连假期的时间都会腾出来陪他们进行看房。就这样，我没有用花哨的言语，也没有用各种销售常用的手段，只凭着我一颗真心来对待我的工作和客户，我在第二年里，就得到了迅速的进步，也迎来了我事业的'快速发展。越来越多的客户信任我，越来越多的同事肯定我，我也变得越来越努力和优秀了。

当房产销售员的这两年对我来说，可以说是非常艰辛的两年，也可以说是无比珍贵的两年，因为它不仅记录下来了许许多多成长和进步的瞬间，也记录下来了脱变的整个过程。

房地产可行性报告精简版篇五

【引言】

《xxx区电子产业物流园项目可行性研究报告》研究内容涉及项目的整体规划，包括项目建设背景及必要性、市场分析、产品方案、项目选址、建设规模、工程方案、环境影响评价、节能及节能措施、劳动安全卫生与消防、项目组织管理、项目实施进度、招标方案、投资估算与资金筹措、财务分析及风险分析等方面，从技术、经济、工程等角度对项目进行调查研究和分析比较，并对项目建成以后可能取得的经济效益

和社会环境影响进行科学预测，为项目决策提供公正、可靠、科学的投资咨询意见。

成都中哲企业管理咨询有限公司拥有国家发改委颁发的各个专业的甲级、乙级、丙级工程咨询资质证书，可协助客户出具针对立项、备案、审批、核准、融资、贷款、合作等项目所需的各类专业报告。公司具有丰富的可行性研究报告、项目建议书、项目申请报告、资金申请报告、节能评估报告及商业计划书等项目编制经验和优秀的专家技术团队，为广大客户提供最优质的咨询服务。

【xxx区电子产业物流园项目可行性研究报告可行性研究报告大纲】

第一章 总论

1.1 项目概况

1.2 编制依据及研究范围

1.2.1 编制依据

1.2.2 编制原则

1.2.3 研究范围

1.3 主要技术经济指标

1.4 主要研究结论

第二章 项目建设背景及必要性

2.1 建设背景

2.1.1 行业发展背景

2.1.2 国家政策背景

2.1.3 渝新欧公共班列的开通

2.2 项目建设必要性

2.2.1 贯彻落实国家相关政策的需要

2.2.2 引导和转化潜在物流需求的需要

2.2.3 填补市场空白、促进区域经济发展的需要

2.2.4 本项目有利于提高自身的竞争力

第三章 市场分析

3.1 市场需求环境

3.2 行业分析

3.2.1 经济环境

3.2.2 国家政策

3.2.3 行业趋势

3.3 市场前景

第四章 建设规模和产品方案

4.1 建设规模

4.2 物流园区建设方案

4.2.1 运输业务

4.2.2 仓储业务

4.2.3 配送业务

4.2.4 增值业务

4.3 物流管理系统建设方案

第五章 建设规模和建设方案

5.1 建设规模

5.2 建设内容

5.3 建设方案

5.3.1 目标定位

5.3.2 规划建设目标原则

5.3.3 空间发展原则

5.3.4 空间布局要求

第六章 项目选址

6.1 项目选址

6.1.1 选址原则

6.1.2 项目建设地点

6.2 项目区概况

6.2.1 地理位置

6.2.2 土地资源

6.2.3 生态环境

第七章 设备方案和工程方案

7.1 设备方案

7.1.1 设备选购原则

7.1.2 设备选择和配置注意事项

7.2 信息网络工程

7.2.1 计算机物流管理信息系统

7.2.2 rfid停车场智能化管理系统

第八章 总图运输与公用辅助工程

8.1 总平面布置

8.1.1 总平面布置的原则

8.1.2 总平面布置

8.2 公用辅助工程

第九章 环境影响评价

9.1 编制依据及标准

9.2 施工期污染物的识别

9.3 项目施工期环境影响分析及治理措施

- 9.3.1 施工期大气环境影响分析和防治对策
- 9.3.2 施工期水环境影响分析和防治对策
- 9.3.3 施工期固体废弃物环境影响分析和防治对策
- 9.3.4 施工期噪声环境影响分析和防治对策
- 9.4 项目运营期环境影响分析及治理措施
 - 9.4.1 废水的治理措施及排放分析
 - 9.4.2 固体废弃物的治理措施及排放分析
 - 9.4.3 大气治理措施及排放分析
 - 9.4.4 噪声治理措施及排放分析
- 9.5 绿化措施
- 9.6 清洁生产
- 9.7 环境影响评价

第十章 劳动安全卫生与消防

- 10.1 劳动安全卫生
 - 10.1.1 设计依据
 - 10.1.2 设计内容及原则
 - 10.1.3 职业安全
 - 10.1.4 职业卫生

10.1.5 辅助卫生用室

10.1.6 职业安全卫生机构

10.2 消防

10.2.1 消防设计依据

10.2.2 消防控制措施

第十一章 节能及节能措施

11.1 编制依据

11.2 项目用能状况

11.3 节约及合理利用能源的主要措施

11.3.1 选用节能高效设备

11.3.2 加强绝热保温

11.3.3 总图布置节能措施

第十二章 项目组织管理

12.1 组织结构

12.1.1 项目建设期管理组织

12.1.2 项目运营期组织机构

12.2 劳动定员

12.3 员工培训规划建议

12.4 公司管理团队建设与完善

第十三章 项目实施进度

13.1 建设期

13.2 项目实施进度安排

第十四章 项目招标方案

14.1 招标方案编制依据

14.2 招标原则

14.3 招标范围

14.4 招标组织方式

14.5 招投标程序

14.5.1 项目招标

14.5.2 资质要求

14.5.3 项目投标

14.5.4 项目开标、评标和中标

14.6 招投标费用

14.7 招标信息发布

第十五章 投资估算与资金筹措

15.1 投资估算依据及说明

15.2 投资估算范围

15.3 投资估算

15.4 资金筹措

第十六章 财务分析

16.1 预测假设

16.2 主要财务数据预测

16.2.1 营业收入及税金预测

16.2.2 成本费用预测

16.2.3 利润预测

16.2.4 现金流量预测

第十七章 项目风险及控制

17.1 经营风险

17.2 管理风险

17.3 财务风险

17.4 政策风险

第十八章 效益分析

18.1 项目对社会的影响分析

18.1.1 该项目的' 实施对当地就业的影响

18.1.2对区域经济的影响

18.2对生态环境的影响

18.3项目与所在地互适性分析

18.3.1利益群体对项目的态度和参与程度

18.3.2各级组织对项目的态度及支持程度

18.3.3地区文化状况对项目的适应程度

18.4社会评价结论

第十九章结论及建议

19.1结论

19.2建议

房地产可行性报告精简版篇六

各位领导：

一、20__年度个人工作总结及个人工作得失

20__年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年初春，有幸加入到__公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。

我于去年8月成为__公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责金龙大厦项目的销售工作。现就任职15月来的

具体情况总结如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它

这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至金龙大厦项目配合代理公司。工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!!

去年10月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

今年7月，自觉自发的的工作，就是对能力最好的检验

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。当然也很考验我们

的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航！

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

8月，“剩者”为王的坚持

今年是我从事房地产行业中最具挑战的一年，在这一年里我们都看到了房地产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧！这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚

持下去。

八月——适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由！

九月、十月月(黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明)

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

二、20__年度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习最大的收获有三：

一、对“北岸逸景”项目，新津市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等

二、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧

三、自我管理能力的提高

四、销售工作贵在坚持的恒心

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习；平时多上网或看书学习专业知识；尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势；增加客户接待量，从客户身上现学现卖；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处；也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业

形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

三、对个人从事工作的本行业发展前景预判：

20__年即将远去，面对20__年，房地产市场将会比20__年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培养，素质培训等等。

个人对本行业发展前景的预判如下

开发商自然是房产行情低靡最直接的影响者，由于房地产是资金密集型高的一个行业，所以楼市销售不景气将会直接影响到开发商的回款压力大；其二便是存量房会相继出现，其三开发量的减小，其四销售成交量的萎缩。个人根据网上的一些分析及判断：在房价过高的今天，房屋销售压力并未得到缓解，同时又无明显的价格下降趋势下，房市的复苏之路显得极其艰难，至少需要两年市场才有会全面复苏。

作为房地产销售人员，我会乐观的去面对现状，用更多客观的例子，全面理性的分析，促进成交，并深信房产市场会逐渐走向好的趋势。

房地产可行性报告精简版篇七

一、主力消费群定位与分析8

(二)、目标客户主要特点8

(三)、目标客户群购买力分析8

(四)、综述8

二、产品定位8

三、户型定位8

四、项目方案评估意见8

第四部分项目的经济分析9

一、项目总体经济技术指标9

二、项目开发建设的组织与实施计划9

(一)、建设方式9

(二)、开发方案设想与分析9

(三)、开发进度9

三、项目成本明细9

四、项目收入10

(一)、项目销售价格的确10

(二)、项目收入10

五、项目利润10

六、资金来源与支出10

七、现金流量分析11

八、盈亏平衡分析11

九、敏感性分析11

第五部分可行性研究的结论12

一、经济效益分析12

二、拟投资理由及潜在风险12

(一)、拟投资理由12

(二)、潜在风险12

三、社会效益分析12

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

房地产可行性报告精简版篇八

尊敬的各位公司领导：

大家好！

近两年来，对我来说是不平凡的时期，自上任新的工作岗位以来，在住建局党委的直接管理和领导下，我坚持深入学习和贯彻“三个代表”思想和科学发展观，坚持与时俱进、开拓创新，坚持公开、公平、公正的原则，坚持制度管理，弘扬正气、反对邪气，在房地产公司起到了领导班子成员的一定作用，并积极带领所分管的部门人员超额完成各项目标任务和经济指标，以及临时性任务，现就近两年来思想、学习、工作等情况作如下述职：

一、坚持学习，加强政治素质提高

本人始终坚持加强自身世界观、人生观和价值观的改造，努力提高自身的政治理论水平，积极参加局党委、公司党总支组织的各项政治业务、学习活动，深刻领会其精神实质，在实际工作中加以贯彻。

近两年来，按照局党委、公司党总支的要求，书写心得体会、学习笔记多篇。通过扎实的政治理论学习，为自己开展各项工作提供了一定思想保障，在日常工作中，注重观点和方法，具有独立解决疑难、复杂问题的能力，工作成效明显。自身领导能力和领导水平不断得到提高，能够牢固树立大局意识，积极主动配合公司“一把手”工作，较全面、准确地看待问题、分析问题、解决问题。在加强理论学习的同时，更注重于法律知识和业务知识的学习，有力地促进了自身工作的开展，使自己更加胜任本职工作。

二、坚持立足实际，有序开展各项工作

本人作为房地产公司的一名领导，坚持做到“认真务实、立说立行、团结协作、勤政廉洁”的要求，注重在工作中不断总结提高，坚持在干中学、学中干，努力钻研业务知识的学习，同时有效的结合到工作实践中。近两年来，所分管的房管股以及公司第三产业等部门都取得了可喜的工作成绩，尤其是房管股作为房地产公司的一个窗口，面对百姓，本人坚

持做到想事、干事，定期不定期地逐户探查承租户的房情隐患，及时督促整改，确保安全无事故，保障人民群众的生命财产安全。对所承租的营业用房进行大胆尝试，走市场化租赁运作方式，为近两年房管股的经济指标任务的超额完成打下了坚实的基础。在工作中，坚持制定相关制度，精细管理、强化措施，使管理有章可循、有据可依。坚决做到尽心谋事、倾力干事，以“多干少说、先干后说、干好让别人评说”的决心，带领所分管的部门人员团结一心，从小事做起，一步一个脚印求生存、促发展，扎实有效地推动了公司的各项工作全面快速发展。

三、今后努力方向

在今后的工作中，我要努力做到以下几点：

- 1、努力学习十八大精神，提升综合素质，提高领导能力；
- 2、严格要求，廉洁自律，塑造领导干部形象；
- 3、勇于创新，深挖潜力，确保所分管的部门业绩有较大的突破。

回顾近两年来的工作，有成绩，有进步，但也有差距和不足。总之，我要把这次述职当作新的起点，以更敬业的态度、更负责的精神、更扎实的工作、更无悔的奉献，为公司的振兴而兢兢业业、任劳任怨、勤奋工作。以上是我近两年的述职报告，不妥之处，敬请领导和同志们批评指正。

述职人：___

20__年__月__日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

房地产可行性报告精简版篇九

xx市xx小镇房地产开发项目规划用地位于xx市xx区北部□xx北路东侧，规划用地面积66570m²□

规划用地北侧紧邻xx城区主要道路—xx路，西侧临近xx北路，东侧、南侧为棚户区。

规划地块交通区域位置优越，周边紧邻xx路、xx北路等城市主干道。规划区南侧的规划路作为城市次干道，既能为小区提供丰富的城市界面，又能使小区与外界交通联系快捷方便。

xx市xx小镇房地产开发项目规划将是一个布局合理、设施完善、使用方便、具有现代化气息的生态式居住小区。本小区占地66570 m²□购置土地费用5000万元，计划总投资27669万元，规划建设高层住宅7栋，多层住宅13栋，临街为2层商业门市。规划建筑面积共计123700m²□其中高层55360 m²□多层46470m²□车库2505 m²□商业19365m²□经分析论证认为，该项目符合xx市城市发展规划，项目选址可行、地块区位优势明显、土地手续齐备，周边公用配套条件较好；工程规划符

合城市居住区规划设计规范，建筑以及户型设计方案优秀；各项费用取费全面、合理，符合当地工程造价一般水平，住房价格合理、比价优势明显；项目建成后，可解决和改善城市居民的住房需求，加快推进城市化进程，都将起到积极地推动作用。通过以上分析，项目切实可行。

从20xx年起，国家为拉动经济，扩大内需，出台了以房地产为支柱产业的经济政策，房地产业在经历了20xx年的低谷后，终于迎来了黄金发展时期。目前我国城镇居民人均居住面积13.6平方米，与建设小康社会要求人均居住面积20—30平方米相比，其差距是十分明显的，所以房地产业有着广阔的发展空间。

据世界银行统计资料显示，人均gdp达到600—800美元时，住宅产业将进入高速增长阶段□20xx年我国人均gdp为830美元□20xx年达到了870美元□20xx年达到1000美元，住宅开发占房地产开发总量的90%以上。因此，未来几年，随着gdp的进一步增长，以住宅为主的房地产业将进入一个快速发展阶段。

目前居民消费结构升级是房地产业发展的内在驱动力，也正是增加住房消费的良机。另一方面，作为国家支柱产业的房地产业，为国家的gdp增长贡献了1.9—2.5个百分点。宽松的产业政策为房地产业提供了外部驱动力。

201x年的房地产调控拉开帷幕，楼市各项政策持续收紧。然而，在投资渠道不足的大背景下，房地产开发市场依然走红，房地产开发贷款连续11个月保持增长态势，楼市已成为资金“蓄水池”。

国家统计局数据显示□201x年1至11月，房地产开发企业资金来源63220亿元，同比增长31.2%。其中，国内贷款11245亿元，同比增长25.0%。房地产开发企业资金来源中个人按揭贷款达

到7937亿元，同比增长13.2%。

从单月数据看，随着调控的不断深入，房地产开发企业新增国内贷款同比增速呈现大幅波动，但较去年同期只升不降。

201x年4月，有关部门出台房地产调控政策。1至5月，房地产开发企业资金来源中的新增国内贷款同比增速高达43.6%。随着调控的深入，1至6月房地产开发企业新增国内贷款同比增速降至34.5%，但在下半年又有所回升。10月房地产开发企业新增国内贷款重新突破千亿大关，达到1044.72亿元，同比增长18.83%。

201x年4月18日---中国国家统计局数据显示一季度房地产开发投资继续保持逾30%的高增长,数据显示,全国1-3月完成房地产开发投资8,846亿元人民币,同比增34.1%;房屋新开工面积39,842万平方米,同比增长23.4%。

按揭贷款两项就占房地产开发企业资金来源的30%以上，加上其他名目的贷款，占比将更高。

李晓东说，从结构上看，新增国内贷款多流入到大中型房地产企业，这些企业是靠规模扩张来赚钱。因此，今年房地产开发企业资金更多地流向了房屋建设领域，未来一段时间房屋供给将有所加大。

住宅小区是现代化城市的细胞，它的建设与城市的发展密切相关，一方面，住宅小区的建设受到城市发展条件的制约，要紧紧围绕着现代化城市的标准进行建设；另一方面，住宅小区的建设反过来又会促进城市的发展，并为之带来巨大的经济效益、社会效益和环境效益。

城市化以及随之而来的现代化城市是人类社会生产力发展到较高水平的产物。伴随着社会进步和城市的发展，住宅小区的建设理念也在不断发生变化。

我国改革开放20年来国民经济迅速发展，人民生活水平不断提高，城市环境不断改善，人们的消费观念也发生了深刻的变化。人们家居理念由原来的“安置型”向“舒适型”过渡。人们对住宅本身要求居室功能更加合理、方便、舒适，更加个性化，要求其更符合现代化节奏。对环境则追求回归自然、追求美的和谐与统一。对住宅配套设施的要求也向更加齐全、方便、安全发展。随着经济的发展和城市的进步，居家理念已由“安居”向“小康”发展。

改革开放以来，我国家庭规模和家庭结构都发生了很大变化，家庭平均规模不断缩小，到1995年统计，我国城镇人口户均已下降到3.3人/户，近几年家庭还日益出现核心化趋势。由于住宅是家庭的载体，所以家庭规模及结构的变化必然引起人们对住宅需求的变化。例如，购房者趋于年轻化，知识化，他们更关注住宅的高品位，对居住空间要求更加现代、实用、合理，功能更完备。比如，在功能配备上希望住宅能更好满足网络化通信的要求，要求居住区能有更加浓郁良好的文化氛围，以及要求更加智能化、方便、迅捷的物业管理服务等等。

自1980年小平同志提出住房要走商品化的路子以后，我国在住房制度改革方面已进行了许多探索与实践。1998年7月国务院(1998)23号文件提出了深化城镇住房制度改革的指导思想和基本原则，并明确指出了“停止住房实物分配，逐步实现住房分配货币化；适应和完善住宅供应体系；发展住房金融；培育和规范住房交易市场”的改革目标。这项新政策的出台，对人们的住房观念产生了较大的影响，住宅商品市场也得以快速发展和成熟，住宅商品的生产建设纳入到市场化运行的轨道。居住者在住宅选择上，可以更加自由地依据自身的购买目标、生活品味、家庭特点及收入水平来选择。住宅商品的价值取向也在更高更好的层面上得到拓展，走向差异化，多元化。

顺应住宅商品化的趋势，开发商的建设理念也在向更高水平

发展，传统的“产品观念”正在走向“市场营销观念”和“社会营销观念”；开发商已从过去纯粹的产品生产者转变为居民居住生活的构筑者。当前“以人为本”，“可持续发展”，将物质、文化、科技等等融为一体，已成为众多开发商的不懈追求。

XXXX地产开发公司凭借良好的社会信誉和多年的房地产运作经验，在项目运作中拥有优势，其经营理念“**地产，诚信百年”在xx地区树立了诚信的榜样，从而使该项目在社会上建立了良好的品牌优势□XXXX小镇项目又是XXXX地产开发公司在xx开发的一个重点项目，公司有信心有理由把她做成一个优良工程、精品工程。