

2023年房地产项目工作计划和目标(精选10篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

房地产项目工作计划和目标篇一

2项目决策背景及摘要

2.1外部环境

2) 宗地所属地域在该城市的历史、经济、文化、战略发展等方面的地位;

3) 项目渊源，特殊的政治或文化背景，如：危房改造、高新技术区生活住宅配套、文化园、政府重点工程等。

2.2内部因素

3) 从项目投资回报率、可持续经营等角度描述立项的意义。

3项目概况

3.1宗地位置

3.2宗地现状

四至范围，地势比较，地面现状，现有居民情况，地下情况，土地的完整性，地质情况。

3.3项目周边的社区配套

3.4项目周边环境

3.5大市政配套

3.6规划控制要点

总占地面积、净用地面积、绿化面积、道路面积；住宅建筑面积、公建建筑面积；综合容积率、住宅容积率；建筑密度；控高；绿化率等。

3.7土地价格

3.8土地升值潜力初步评估

3.9立即开发与作为土地储备优缺点分析。

4法律及政策性风险分析

土地使用权归属、土地的他项权力、土地的用途、有关项目用地现状的政府文件；立项情况；规划用地用途、有关项目用地规划的政府文件；征地批文、土地使用权出让合同、拆迁安置补偿、有关项目地块的政府文件。

5市场分析

产品类型、本案在区域市场内的机会；产品特征、重点个案、成长状况、市场容量、消费者特征；产品定位及建议。

6主要经营指标分析

开发建设期间计划分析；购置土地的资金来源计划分析；营销计划分析；成本、费用、税务分析；赢利能力分析。

7结论和建议

房地产项目工作计划和目标篇二

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着公平互惠、诚实信用的原则，就甲方向乙方转让甲方的房地产事宜，经双方协商一致，达成如下转让协议：

土地使用权：位于地块1亩，合10平方米商住用地。

1、转让价款：双方确定甲方上述房地产项目按占地面积计算，每平方米1150元(包括报建费在内)，转让面积亩，计平方米，共计转让总价款为：壹亿零玖佰叁拾玖万伍千元(109xxxx5000元)。如果新增加容积率和报建费，费用由乙方承担；甲方无条件协助办理相关手续。

2、支付方式：

2.1：自本合同签订之日起五个工作日内、并在甲方提供合法委托手续及相关的法律文件后，乙方向甲方支付定金人民币100万元。为确保交易的顺利进行，该款由乙方先交付给律师事务所转付给甲方。

2.2：自乙方将定金交给律师事务所转付给甲方之日起45天内，乙方应再将上述土地使用权转让款总额的60%，计为人民币陆仟伍佰陆拾叁万柒仟元支付给甲方。但该款只能划入律师事务所的帐号，并由该所监管，只许甲方使用于办理上述土地使用权过户所需费用，待甲方办理好上述土地使用权转让手续并过户到乙方名下之日及以后，该款项才可由甲方自行支配使用。

2.3: 在甲方全部办妥上述土地使用权转让手续并过户到乙方名下之日起,乙方应在xxx内将受让上述土地使用权的全款(即扣除首期60%之后剩余的40%)如数付清给甲方。

3.1: 自乙方将转让款的60%转到律师所的提存监管帐户之日起,甲方承诺在80天内负责办妥产权权属变更登记手续。并在甲方收取定金时,必须交一套土地证、规划许可证等“五证”的正本给乙方。

3.2: 有关权证转让手续由甲方负责办理,乙方配合,办理权属转让所需的税费和其他费用按国家规定各自承担。甲方应付部分可在定金及乙方首期付款中支付。乙方应付部分,由乙方接到交易中心缴付通知之日起2天内支付,以免延误交易日期。

在甲方收到定金时先支付5万元律师服务费,余款95万元在乙方付首期转让款并办妥产权转让过户手续之日付清。

3.4: 甲方必须配合乙方办妥项目(含用地证件)开发的一切合法手续,确保乙方顺利进行项目开发。在办理过户手续时,乙方可用第三人名称办理,甲方同意协助。

4.1: 甲方的陈述与保证

4.

1.1: 甲方保证以上转让的资产项目无争议、无抵押、无查封,保证甲方对其拥有完整的所有权和土地使用权,如发生由此引起所有有关资产产权与第三方的纠纷,由甲方负责处理,并承担由此所产生的乙方损失。

4.

1.2: 关于上述转让事宜,甲方企业股东会、董事会已做出同

意的决议。

4.2: 乙方的陈述与保证

4.

2.1: 乙方保证将按合同的约定，诚信履行义务。

4.

2.2: 乙方保证受让资产的资金来源合法。

本转让行为过程中协议双方获取关于对方的一切文件、数据和资料等信息，双方都负有保密义务，未经对方许可，不得向第三方透露。

本合同生效后，双方均应诚信履约，如有任何一方违约，应当承担相应的违约责任：

6.1: 乙方支付定金后，甲方反悔不转让，则甲方双倍返还定金给乙方。

6.2: 乙方支付定金后，乙方反悔不受让，则无权要求甲方返还定金，定金归甲方所有。

若因履行本合同时发生纠纷，双方协商解决，不能协商解决的，双方同意将争议提交珠海仲裁委员会仲裁。

本合同双方签字盖章，甲方收到乙方定金时生效，交易完毕自行失效。

本合同未尽事宜及需要变更的事项，另以补充合同形式确定。补充合同与本合同具同等法律效力。

本合同正本一式份，双方各执一份，另送相关部门各执一份。
各份文本具同等法律效力。

甲方： 乙方：

20xxx__月__日20g__年__月__日

房地产开发项目合同

房地产项目合同范本

房地产项目转让合同的范本

房地产项目转让合同范本

房地产项目工作计划和目标篇三

地址：

电话：

代理方：以下简称乙方

地址：

电话：

根据《合同法》和国家有关政策、法律、法规，为加快商品房预售，回收资金。甲、乙双方根据自愿、互利的原则，经友好协商就甲方正式聘请乙方为甲方开发的项目进行全程推广之事宜，特签定本合同，双方共同遵守执行。

一、工作范围及内容

(一)整合推广策略服务范围

- 1、项目整合营销推广策略制定
- 2、项目整体宣传包装设计
- 3、分阶段营销推广策略制定

(二) 整合推广策略服务内容

第四部分：卖场包装形象墙设计/实体展板/规划、园林景观说明牌/室内挂旗

第六部分：阶段营销推广方案

- 1、第一阶段推广的策略计划(开盘前)
- 2、第二阶段推广的策略计划(开盘期)
- 3、第三阶段推广的策略计划(跟进期)
- 4、第四阶段推广的策略计划(跃进期)
- 5、第五阶段推广的策略计划(跟进期)

二、工作时间计划本合同共分五个阶段工作。

具体如下：

1、第一阶段为合同签订至开盘前一个星期。具体递交及执行时间如下：整合推广策略报告的递交；项目基本包装设计(标志、现场、卖场、楼书、单张)的递交。注：自项目定位及名称确定后起；第一阶段策略执行计划的(自整合推广策略报告确定后)递交；项目第一阶段宣传推广执行自第一阶段策略执行计划确定及项目基本包装设计完成后开始，预计在合同签订后月展开，即月旬开始执行。

2、第二阶段开盘开始至开盘后一月项目推广设计(活动现场、广告)开盘前一月递交;第二阶段策略执行计划开盘前一个半月递交;项目第二阶段宣传推广执行自开盘起至开盘后一月内执行。

3、第三阶段开盘一月后至裙楼封顶项目推广设计(活动现场、广告)开盘前后递交;第三阶段策略执行计划开盘前后递交;项目第三阶段宣传推广执行自开盘起至开盘后一月开始执行。

项目第四阶段宣传推广执行自主体封顶前一周开始执行。

5、第五阶段自项目主体封顶后一月开始项目推广设计(活动现场、广告)自项目主体封顶后递交;第五阶段策略执行计划自项目主体封顶后递交;项目第五阶段宣传推广执行自主体封顶一月后执行。

三、关于成果的界定

1、关于整体策划报告的界定：以甲方认可签字为标准

2、关于设计的界定：以甲方认可签字为标准

3、关于广告、活动的界定：以入线率、到场率为标准

四、费用及付款方式本合同所涉及整体营销推广策划服务费为项目总标底的3%。其具体付款方式如下：合同签订后，乙方即向甲方收取策划服务费总额的30%，即万元(万元整);在完成项目第一阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20%，即万元(万元整);在完成项目第二阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20%，即万元(万元整);在完成项目第三阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20%，即万元(万元整);在完成项目第四阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的10%，即;万元(万元整)。

注意：策划服务费不含以下费用：

(1) 影视、广播音带等广告制作费；模特费用、歌曲提案具有否决权、审定权、修改权，并有权要求乙方修正。

3、双方商定认可的任何方案，甲乙双方均不得有单方擅自改动，否则引起的问题由改动方负责。

4、甲方采纳的乙方方案或设计都应签字认可并严格执行，如执行中需要修改也应相互通报，经双方认可方可执行。

5、甲方应及时提供乙方企划所需的合理资料，乙方必须对甲方的资料进行保密。

6、甲方单方制定的方案，实施责任与乙方无关，但经双方认可的方案双方都应承担责任。

7、甲方采用乙方的方案及设计即归甲方所有，乙方不得挪作其它可能侵害甲方利益的用途。

8、合作内容与具体操作方式乙方根据甲方的要求和实际情况可进行调整和改动。

9、提供该项目进行广告宣传所需的费用。

六、乙方权利和义务

1. 乙方向甲方提供一系列设计策划方案，并收取策划设计费，甲方应及时向乙方付费。

2. 乙方负责该项目的整合营销策划及广告设计。

3. 乙方为甲方提供咨询服务，并根据工作进展，及甲方要求，经双方协商后提供相应文本和服务。

4. 乙方应及时提供完整的市场分析及市场推广建议。
5. 乙方向甲方提供项目整合营销策划文本，主要内容包括：
促销执行文本：内容包括促销思路、促销主题、促销活动内容、促销活动执行计划以及费用预算。广告策划：内容包括广告思路、广告主题、广告诉求点以及广告文案写作、设计。
6. 销售策划：内容包括销售战略战术及实施要点
7. 乙方经甲方采纳后的提案可用于案例分析及其它不侵害甲方利益的用途，未经甲方采纳的提案不可做此用途。
9. 合同期内或合同中止后，乙方不可泄露甲方商业机密，因此造成的损失由乙方承担，乙方将甲方产品的策划案用于案例分析时，须征得甲方的同意。

七、违约责任

1. 当甲方发现乙方工作不力，或双方意见难以沟通与协调时，甲方有权单方面终止协议。
2. 当乙方发现甲方因产品质量或销售管理等方面出现问题时，乙方屡次建议，甲方不予以配合，乙方有权单方面终止协议。

八、其它

3. 本合同所涉及服务内容的时间为一年，具体自年月日开始至年月日结束。
4. 本合同一式四份，自双方签字盖章时生效，双方各持两份。
5. 本合同未尽事宜，双方可根据具体情况友好协商解决。
6. 合同签定后，甲乙双方任何一方不得擅自违约，否则，违约造成的经济损失由违约方承担。

甲方： 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

签订日期：

房地产项目工作计划和目标篇四

甲方：

乙方：

本着友好合作的精神，公平交易的原则，经甲乙双方友好协商，就“ ”整合推广事宜达成如下协议：

“ ”

二、工作内容：

工作时间

根据甲乙双方协商，确定工作期间乙方的广告整合推广服务费为用为

万元/月，共十二个月，合计费用为：人民币元整。

甲方每月日前支付当月服务费用，即万元/月。

1、甲方须向乙方提供与设计相关的各种必需资料，以确保乙方准确地

掌握有关设计要素；

2、合同签署后，乙方迅速组建项目小组和拟定该项目的工作进程表，

并在规定时间内完成各项工作内容；

3、代理期间，甲乙双方应委派专人负责对接工作并定期工作例会及举

4、双方须积极配合进行不定期交流，甲方有权对乙方提交的策划思

5、项目进行过程中未涉及内容并需要由乙方完成的，双方另签单项工作

合同予以确认；

6、代理期间双方各项行动须遵守《中华人民共和国广告法》及地方法规的规定；

8、乙方承诺工作期间严守甲方经营机密，恪守应有的职业道德。

1、乙方必须按双方约定的时间、内容，完成合同规定的设计、发包工作，如需变更内容时，必须经过甲方同意。由于时间延缓，阻碍项目相关工作进行，甲方有权终止合同并向乙方提出相应的赔偿。

2、双方便于合同内容沟通及调整预留相应长的时间为前提，乙方按甲、乙双方确定的内容时间表，提前三天交给甲方；如遇特殊情况，双方视具体情况而定。

3、在乙方如期履行协议的前提下，甲方按照协议中的付款办法如期向乙方支付费用。如甲方无故拖延付款，乙方有权终止合同并向甲方提出相应的赔偿。

4、如有其它因素甲乙双方需终止合同，需由甲乙双方达成一致方可终止。

1、合同未尽事宜，可经甲、乙双方协商另行签定补充合同；

3、本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方： 乙方：

签署： 签署：

日期： 日期：

房地产项目工作计划和目标篇五

建议书的形成，是基本建设程序中最初的阶段，是工程项目准备阶段的开始，项目建议书不仅是确定项目建设的依据，也是具体设计的依据。

（一）项目名称、建设单位、主管部门

（二）项目提出的必要性的依据，主要写明建设单位的现状。拟建项目的名称、拟建的性质、拟建成地点及建设的必要性和依据。

（三）项目建设方案主要是指项目的初步建设方案。建设规模、主要内容和功能分布。

（四）建设条件指项目建设的各项内容的进度和建设周期。

（五）初步建设计划指项目建设和各项内容的进度安排和建设周期。

（六）项目建设后的经济效益和社会效益。

（七）项目投资概算及资金来源指项目投资总额及主要

建设的资金安排情况，筹措资金的办法和计划。

（一）主管部门的编制建设单位提出项目建议后报主管部门，由主管部门组织专门人员按有关要求编制项目建议书，其基本程序是：建设单位提出的项目设想，所请主管部门编制项目建议书，主管部门完成编制任务书并报请有关部门审批。

（二）建设单位编制指由建设单位负责人指令本单位专来机构编制项目建议书。其程度是：专业机构提出设想，建设单位负责人决策认可后由专业机构编制建议书并报有关部门批准。

（三）专业设计单位编制建设单位提出设想后，提交专业设计单位编制建议书，专业设计单位完成建议书编制书后报有关部门审批。这一方式适用于规模大，技术要求较高的民用建设项目。

房地产项目工作计划和目标篇六

本程序适用于房地产开发项目的前期工作。在xx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。

3.1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。

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。

4.1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。

房地产项目工作计划和目标篇七

一、项目名称

（以下简称“本项目”）

二、项目类型

本项目是以住宅为主、包括商铺及附属配套设施的房地产开发项目，项目建成后将极大响应钦州市皇马工业园区建设的

需要，解决钦北及钦州广大住户的住房需求。

三、建设地点建设单位基本情况

单位名称：钦州市宏胤房地产开发有限公司

注册地址：钦州市

注册资金□20xx万

法定代表人：雷超林

职务：总经理

四、公司背景

是20xx年10月13日在钦州市注册成立一家以房地产开发经营为主房地产开发公司。公司类型为有限责任公司（私营法人独资）。

钦州市宏胤房地产开发有限公司是隶属于广西宏胤投资有限公司（广西宏胤投资集团）的全资子公司。公司前身为投资有限公司，成立于20xx年，注册资本壹仟万元□20xx年增资注册资本陆仟万元，成立公司，股东构成为。公司以房地产开发和经营为核心主业，目前拥有三家全资子公司——广西康华体育投资有限公司、广西钦州海伦房地产开发有限公司、钦州市宏胤房地产开发有限公司；及一家参股公司——广西晨兴投资发展有限公司。公司拥有员工50多名，其中获初、中、高级职称30余人，拥有监理工程师、一级建筑师、项目经理资质、房地产估价师、房产经纪人、土地估价师、土地登记代理人等资格证书人员达10余人。公司开发项目范围以南宁为中心，辐射至钦州、北海、柳州等城市。

公司具备自身独特的经营管理模式，所经营的项目都是严格

遵循市场规律。经过多年发展，不仅拥有较雄厚的经济实力，具备良好的政府和社会关系，同时与多家企业形成了良好的合作伙伴关系。

公司经营范围：房地产投资；房地产开发经营叁级；房地产商品交易居间、代理；房地产商品房信息咨询；建筑材料、装饰材料、家用电器等。

六、开发业绩

1. 翠竹苑

翠竹苑位于南宁市明秀路东，占地5660平方米，建筑面积约为2万平方米，是老城区的

精致住宅。项目实践于20xx年6月，于20xx年3月全部交付使用。

2. 翠岭居

翠岭居位于南宁市江南区石柱岭一路，占地2.2万平方米，建筑面积8万多平方米，是生活配套齐全的住宅项目。项目始建于20xx年1月，于20xx年8月全部交付使用。

3. 嘉华绿洲

嘉华绿洲位于南宁市科园大道52-1号，用地面积约一万平方米，总建筑面积为8万平方米。项目始建于20xx年7月，一期已于20xx年9月交付，二期已于20xx年6月全部交付。

4. 莱茵湖畔

莱茵湖畔位于南宁市民族大道170号，用地面积17万平方米，总建筑面积约为50万平方米。项目始建于20xx年3月，计划

于20xx年全部交付。该项目是公司与广西人和投资有限公司合作开发的项目。

5. 海伦堡花苑

海伦堡花苑位于钦州市北部湾大道北大道25号，小区总占地面积29538.7m²，总建筑面积85648.11m²，由5栋高层组成，分别是3栋18+1层和2栋33层精品住宅组成。

房地产项目工作计划和目标篇八

近两年，随着亚洲金融风暴影响的逐渐减弱、国家产业政策的部分倾斜、人们思想形态的转变及各种利好消息的出台等诸多因素的作用，使得北京房地产市场呈现出建国以来最为活跃的一面。来自市房地局的消息称，仅20xx年批租出让的地块就达700多块，平均每天2块以上，创历史新高。另具本公司企划部不完全统计□20xx年北京仅新开楼盘就达200余个，平均每40小时即出现一个新楼盘，大大超过了99年125个新盘上市的数量，再一次冲破历史记录。进入20xx年后，第一季度新开盘的项目就达90个，平均每天一个新楼盘出现，市场呈现出一派繁荣景象，同时又孕育着激烈竞争的端倪。

**花园位于朝阳区工体东路，朝外大街与工体北路之间，隶属于cbd商圈、朝外大街商务区、东二环商务区、使馆区的边缘地带。由于二环周边的土地资源越来越少，故目前其项目周边在售竞争项目并不很多，但是，诸如“阳光都市”、“金菲国际公寓”“华普公寓”“吉庆里二期”等竞争项目体量相对较大、销售周期较长、售价较高，还是会对本项目的销售形成阶段性影响。并且，结合该区域目标客户特点等因素，我们认为在考虑产品竞争对手的区域时应扩展到整体cbd核心区及辐射区，该区域内今后一两年仍是全北京的开发热点地区，待开楼盘较多，体量较大，其中主要项目有：

1、北京世界科贸中心：

开发商为香江国际集团，曾在北京成功开发北京国际友谊花园和北京科技会展中心，该项目位于京广中心以南，嘉里中心以北，原3501厂址，总建筑面积70万平方米，是集办公、住宅、酒店为一体的大型综合性商贸社区。

2、金地国际花园：

开发商为深圳金牌上市公司金地集团，该项目东至北京施工机械厂，西至北京仪表厂，北至阳光100国际公寓，南至建国门外大街，总占地面积7万平米，预计建设规模为40万平方米。

3、建外soho□

开发商为北京红石企业——中鸿天房地产开发公司，位于建外大街第一机床厂，占地18公顷，总建筑面积55万平方米。由日本建筑师山本理显设计，计划于20xx年6月开始内部认购，样板间将在20xx年5月底完工，项目未推出，已是喊杀一片。

4、新城国际（理想世界）

开发商为北京万通实业有限公司，设计方案通过国际招标，在10多个方案中优选出由香港王董设计事务所设计的弧形板式高层围合建筑，立面新颖。它位于原北京开关厂厂址，京广中心以南，汉威大厦以北，占地面积12公顷，总建筑面积53万平方米。新城国际由cbd国际中心和cbd国际公寓两部分组成□cbd国际中心紧邻朝阳路，位于整个项目的北部，占地1.33公顷，总建筑面积12万平方米，由一栋33层写字楼和一栋酒店式公寓以及商业裙房组成□cbd国际公寓位于整个项目的北部，东临东大桥东路，西接关东店南街，北依中央商务区3号路，南到小区中心商务区东西街，占地面积10.5公顷，总建筑面积38万平方米。该项目已于4月5日国贸展会亮相，均价9400元/平，展会期间认购火爆，目前正呈小步攀升之势，

均价有望突破1万元。

5、建华大厦

开发商为首创阳光房地产股份有限公司，位于蓝岛大厦东南角，一期即将开工，近10万平方米，近期在国贸展会正式推出。

6、大连万达项目

今年同时在国贸商圈出手，被业内称为“南狼北虎”夹击cbd□其品牌优势和价格优势不可低估。

7、城中大厦

由成功开发中关村地区怡美家园（我公司代理）的宏大兴业房地产股份有限公司开发，预计于下半年开工，地处华彬大厦西侧，建筑面积7万平方米。

上述项目或占据良好位置或由经验丰富的大型开发商所控制，将成为我们项目最大的竞争对手；并且，在我方产品性质已基本定性的情况下，表现在销售上会形成一定冲击，对整体实现11000~120xx元/平米的销售均价及预期利润会有一些困难。

详细调研资料见下表：

附表1：部分在售项目户型、面积市场调查统计

单位：平方米

项目名称	一居	二居	三居	四居	备注
------	----	----	----	----	----

通过以上数据对比20xx年度中房指数北京市本区域内各季度

的市场在售项目平均面积及平均价格可清晰显示出：项目均价体系系数及户型面积体系系数随着市场竞争激烈程度的加剧，呈现明显下降的趋势；至于今年一季度北京市住宅均价与去年同期相比，上升5%左右，专家认为这是短暂现象，有些表现为区域特征，不足为凭。我们预见今后一两年内北京市此区域房地产市场仍会按照此规律发展，房屋总价款的进一步下调不可避免；换言之，市场房屋的整体性价比会越来越越好。

房地产项目工作计划和目标篇九

[摘要]指出了房地产项目与一般投资项目财务评价方法和评价指标存在的区别，分析了区别产生的原因和改进财务评价方法和评价指标的意义。提出了房地产项目总成本费用估算方法、经营收入估算方法、现金流量估算方法、财务评价指标的改进方案。

1、研究背景

财务评价是项目投资决策阶段可行性研究的重要内容之一。随着我国固定资产投资主体的多元化，深入细致地进行市场调查与预测，按照预期的经营方式与市场环境进行投资项目的财务评价，为项目决策提供重要的依据，已成为投资者的共识。

房地产项目开发是一项综合性很强的经济活动，与一般投资项目相比具有投资额巨大、物业形态多、建设周期长、牵涉面广、现金流量复杂等特点。因此，房地产项目财务评价与一般投资项目的财务评价在方法体系上应有明显的区别。

而目前，我国还没有专门针对房地产项目财务评价的方法体系，工程经济人员在评价时，大多使用一般工业建设项目通用的财务报表构成、财务评价参数和评价指标进行评价，造成项目财务评价结果的精度不高，甚至失真，最终导致项目

投资决策的失误或失败。

因此，探索构建房地产项目财务评价的方法体系，寻找最优化的财务评价方法体系，提高财务评价的精度，对于保障投资决策科学有效，最终实现项目的开发目标，具有重大意义。

2、房地产项目成本费用估算方法的改进

对于一般投资项目，建设投资估算与总成本费用估算是分开的。投资项目总成本费用由外购原材料，燃料和动力费，工资及福利费，折旧费，摊销费，修理费，财务费用和其他费用构成，如图1□a□所示。固定资产投资由建筑安装工程费用，设备及工器具购置费用，工程建设其他费用，基本预备费，涨价预备费，建设期贷款利息和固定资产投资方向调节税等内容构成，在测算中先进行固定资产投资的测算，再进行总成本费用的测算。而对于房地产开发项目，由于房地产产品主要是作为待售商品，而不是主要作为固定资产，因此，项目建设投资估算与总成本费用是合二为一的。此外，由于房地产项目政府规费、营销推广费用、经营税金等在成本构成中所占比例较高，在测算过程中宜单列出来。如图1□b□所示。

因此，进行房地产项目总成本费用估算时，必须：首先，合理确定项目总体建设进度计划和各个重要分部工程的进度计划；第二，根据进度计划合理确定项目投资计划，最终确定总成本费用计划。房地产项目总成本费用的估算，可以按照表1进行估算。

3、房地产项目经营收入估算方法的改进

对于一般投资项目，经营收入主要是指项目销售产品所取得的收入。在进行估算时，一般假设生产出来的产品全部销售，即销售量等于生产量；并且假定当期生产并销售的产品能够立即实现销售收入（即不考虑赊销）。而对房地产项目来说，其经营收入的估算更为复杂。首先，房地产项目实行预售制

度，项目建设期与项目销售经营期具有一定的重合。第二，由于房地产产品的生产要遵循一定的工程规律，达到销售条件才能销售，因此，其销售收入是分期实现的。第三，鉴于目前以银行按揭和分期付款作为付款方式的情况占多数，房地产产品销售时点不等同于资金回笼时点，通常有一定的时滞。第四，房地产产品经营收入的构成复杂，有商品房的销售收入，还有经营性物业的租金收入，公共配套设施的经营收入等。

因此，进行房地产项目经营收入估算，必须制订科学合理的经营和销售方案。首先，要确定主要物业的租售比例。第二，确定销售节点，并制定各期销售物业和出租物业的建筑面积和可售面积。第三，合理确定各期物业的销售单价和租金水平。第四，合理确定销售收入时点和资金回笼时点之间的时滞。房地产项目经营收入的测算，可以按照表2进行估算。

4、房地产项目现金流量估算的改进 对于一般投资项目，用于项目建设的资金主要有自有资金和借入资金两部分构成，其项目现金流量比较简单。而对于房地产项目，项目的现金流量是比较复杂的。主要表现在：首先，房地产项目资金筹措的渠道比一般投资项目更为复杂，主要有自有资金、预售回笼资金、银行贷款和其他借款（如施工承包商垫资）等。同时，预售回笼资金又受到销售进度计划、产品的市场接受程度的影响，具有不确定性。第二，需要考虑工程建设的产值与销售收入在现金流量上的时滞。

房地产项目现金流量的估算如表3所示。在表3中，期初现金余额等于上一期末现金余额。经营产生的净现金流量由现金流入和现金流出构成，其中现金流入由表2中每年的资金回笼合计中链接过来，现金流出中的总成本费用由表1中的总成本费用合计链接过来；根据《中华人民共和国土地增值税暂行条例实施细则》，土地增值税采取预征的方式，按照分资金回笼金额乘以各省市规定的比率；根据《国家税务总局关于房地产开发业务征收企业所得税问题的通知》，房地产开发企业所得税采取预征的方式，按照分资金回笼金额乘以规定

的比率。筹资产生的净现金流量也由现金流入和现金流出构成，其中现金流入主要是自有资金、银行借款和其他资金，对于预售回款在经营活动的现金流入中计算；现金流出主要是偿还银行借款的本金和利息以及偿还其他借款。现金净增加额等于本经营活动产生的净现金流量与筹资活动产生的净现金流量之和，正值表示增加，负值表示减少。

期末现金余额等于本期初现金余额与本现金净增加额之和。

5、房地产项目财务评价指标的改进

评价指标的选择直接影响投资方案的效果，房地产项目在评价参数和评价指标的选择上，也有别于一般投资项目。不加区别地直接套用一般的经济评价参数和指标，必然会影响到经济效益评价结果的科学性和真实性。

在盈利能力指标的选用上，不宜选用投资净利率，投资利税率等指标。主要原因是房地产项目在整个经营期内每年产生的收益或利润是不均衡的，有的年份虽然有销售额，但往往其回笼的资金又作为后期开发资金进行滚动开发，其盈利显示为负值，因此测算项目的盈利指标是没有意义的。在财务评价指标的选用上应该站在整个销售期的角度，测算总投资回报率。同时，测算投资各方的投资回报率比测算项目的总投资回报率更有意义。按照筹资方案和还款方案，分别按照偿还借款的优先级计算各个出资主体的投资回报水平。

征、土地增值税预征和相应的营业税金及附加后，在满足债权人要求的还款条件的前提下，优先弥补预售资金的缺口，然后再考虑还款。

6、结语

房地产项目财务评价的方法和指标有别于一般投资项目。在进行房地产项目财务评价时，应首先确定开发总进度计划和

投资计划，从而编制总成本费用估算表。然后，确定项目销售和经营方案，编制经营收入估算表。然后再编制损益表、现金流量表等表格，并计算相应的财务评价指标。改进后的总成本费用估算方法、经营收入估算方法、现金流量估算方法和财务评价指标，更好地适应了房地产项目的特殊性，适当调整了表格的科目名称，能够更精确地反映房地产开发过程中项目的投入和产出的变化情况。

房地产项目工作计划和目标篇十

近两年，随着亚洲金融风暴影响的逐渐减弱、国家产业政策的部分倾斜、人们思想形态的转变及各种利好消息的出台等诸多因素的作用，使得北京房地产市场呈现出建国以来最为活跃的一面。来自市房地局的消息称，仅20__年批租出让的地块就达700多块，平均每天2块以上，创历史新高。另具本公司企划部不完全统计，20__年北京仅新开楼盘就达200余个，平均每40小时即出现一个新楼盘，大大超过了99年125个新盘上市的数量，再一次冲破历史记录。进入20__年后，第一季度新开盘的项目就达90个，平均每天一个新楼盘出现，市场呈现出一派繁荣景象，同时又孕育着激烈竞争的端倪。

__花园位于朝阳区工体东路，朝外大街与工体北路之间，隶属于cbd商圈、朝外大街商务区、东二环商务区、使馆区的边缘地带。由于二环周边的土地资源越来越少，故目前其项目周边在售竞争项目并不很多，但是，诸如“阳光都市”、“金菲国际公寓”“华普公寓”“吉庆里二期”等竞争项目体量相对较大、销售周期较长、售价较高，还是会对本项目的销售形成阶段性影响。并且，结合该区域目标客户特点等因素，我们认为在考虑产品竞争对手的区域时应扩展到整体cbd核心区及辐射区，该区域内今后一两年仍是全北京的开发热点地区，待开楼盘较多，体量较大，其中主要项目有：

- 1、北京世界科贸中心：

开发商为香江国际集团，曾在北京成功开发北京国际友谊花园和北京科技会展中心，该项目位于京广中心以南，嘉里中心以北，原3501厂址，总建筑面积70万平方米，是集办公、住宅、酒店为一体的大型综合性商贸社区。

2、金地国际花园：

开发商为深圳金牌上市公司金地集团，该项目东至北京施工机械厂，西至北京仪表厂，北至阳光100国际公寓，南至建国门外大街，总占地面积7万平米，预计建设规模为40万平方米。

3、建外soho

开发商为北京红石企业——中鸿天房地产开发公司，位于建外大街第一机床厂，占地18公顷，总建筑面积55万平方米。由日本建筑师山本理显设计，计划于20__年6月开始内部认购，样板间将在20__年5月底完工，项目未推出，已是喊杀一片。

4、新城国际(理想世界)

开发商为北京万通实业有限公司，设计方案通过国际招标，在10多个方案中优选出由香港王董设计事务所设计的弧形板式高层围合建筑，立面新颖。它位于原北京开关厂厂址，京广中心以南，汉威大厦以北，占地面积12公顷，总建筑面积53万平方米。新城国际由cbd国际中心和cbd国际公寓两部分组成。cbd国际中心紧邻朝阳路，位于整个项目的北部，占地1.33公顷，总建筑面积12万平方米，由一栋33层写字楼和一栋酒店式公寓以及商业裙房组成。cbd国际公寓位于整个项目的北部，东临东大桥东路，西接关东店南街，北依中央商务区3号路，南到小区中心商务区东西街，占地面积10.5公顷，总建筑面积38万平方米。该项目已于4月5日国贸展会亮相，均价9400元/平，展会期间认购火爆，目前正呈小步攀升之势，均价有望突破1万元。

5、建华大厦

开发商为首创阳光房地产股份有限公司，位于蓝岛大厦东南角，一期即将开工，近10万平方米，近期在国贸展会正式推出。

6、大连万达项目

今年同时在国贸商圈出手，被业内称为“南狼北虎”夹击cbd□其品牌优势和价格优势不可低估。

7、城中大厦

由成功开发中关村地区怡美家园(我公司代理)的宏大兴业房地产股份有限公司开发，预计于下半年开工，地处华彬大厦西侧，建筑面积7万平方米。

上述项目或占据良好位置或由经验丰富的大型开发商所控制，将成为我们项目最大的竞争对手；并且，在我方产品性质已基本定性的情况下，表现在销售上会形成一定冲击，对整体实现11000~120__元/平米的销售均价及预期利润会有一些困难。

详细调研资料见下表：

附表1：部分在售项目户型、面积市场调查统计

单位：平方米

项目名称	一居	二居	三居	四居	备注
------	----	----	----	----	----

二、结论

通过以上数据对比20__年度中房指数北京市本区域内各季度的市场在售项目平均面积及平均价格可清晰显示出：项目均

价体系系数及户型面积体系系数随着市场竞争激烈程度的加剧，呈现明显下降的趋势；至于今年一季度北京市住宅均价与去年同期相比，上升5%左右，专家认为这是短暂现象，有些表现为区域特征，不足为凭。我们预见今后一两年内北京市此区域房地产市场仍会按照此规律发展，房屋总价款的进一步下调不可避免；换言之，市场房屋的整体性价比会越来越