

# 最新房屋年度工作计划 房屋销售工作计划 (精选10篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

## 房屋年度工作计划篇一

- 1， 前言-----本次市调的背景、动机、运用手段、目的等；
- 2， 市场分析-----
  - (1) 当前市场分析(开发总量、竣工总量、积压总量)
  - (2) 区域市场分析(销售价格、成交情况)
- 3， 近期房地产的有关政策、法规、金融形势
- 4， 竞争个案项目调查与分析
- 5， 消费者分析：
  - (1) 购买者地域分布；
  - (2) 购买者动机
  - (3) 功能偏好(外观、面积、地点、格局、建材、公共设施、价格、付款方式)
  - (4) 购买时机、季节性

(5) 购买反应(价格、规划、地点等)

(6) 购买频度

6, 结论

1, 地块状况:

(1) 位置

(2) 面积

(3) 地形

(4) 地貌

(5) 性质

3, 地块周围景观 (前后左右, 远近景, 人文景观, 综述)

4, 环境污染及社会治安状况(水、空气、噪音、土地、社会治安)

5, 地块周围的交通条件(环邻的公共交通条件、地块的直入交通)

6, 公共配套设施(菜市场、商店、购物中心、公共汽车站、学校、医院、文体娱乐场所、银行、邮局、酒店)

7, 地块地理条件的强弱势分析(swot坐标图、综合分析)

1, 投资环境分析

(1) 当前经济环境(银行利息、金融政策)

(2) 房地产的政策法规

(3) 目标城市的房地产供求现状及走势(价格、成本、效益)  
现实土地价值分析判断(以周边竞争楼盘的售价和租价作为参照)

2, 土地建筑功能选择

3, 现实土地价值分析判断(以周边竞争楼盘的售价和租价作为参照)

4, 土地延展价值分析判断(十种因素)

5, 成本敏感性分析

(1) 容积率

(2) 资金投入

(3) 边际成本利润

6, 投入产出分析

(1) 成本与售价模拟表

(2) 股东回报率

7, 同类项目成败的市场因素分析

(一) 市场调查

1 项目特性分析(优劣势判断, 在同类物业中的地位排序)

2 建筑规模与风格

3 建筑布局 and 结构 (实用率、绿地面积、配套设施、厅房布局、层高、采光通风、管道布线等)

4 装修和设备 (是豪华还是朴素、是进口还是国产、保安、消防、通讯)

5 功能配置 (游泳池、网球场、俱乐部、健身房、学校、菜场、酒家、剧院等)

6 物业管理 (是自己管理还是委托他人管理、收费水平、管理内容等)

7 发展商背景 (实力、以往业绩、信誉、员工素质)

8 结论和建议 (哪些需突出、哪些需弥补、哪些需调整)

## (二)、 目标客户分析

### 1、经济背景

#### 经济实力

行业特征…… 公司 (实力、规模、经营管理、模式、承受租金、面积、行业) 家庭 (收入消费水平、付款方式、按揭方式)

### 2、文化背景 : 推广方式、媒体选择、创意、表达方式

## (三)、 价格定位

### 1 理论价格 (达到销售目标)

### 2 成交价格

### 3 租金价格

## 4 价格策略

(四)、 入市时机、入市姿态

(五)、 广告策略

1广告的阶段划分

2阶段性的广告主题

3阶段性的广告创意表现

4广告效果监控

(六)、 媒介策略

1 媒介选择

2软性新闻主题

3媒介组合

4投放频率

5费用估算

(七)、 推广费用

1 现场包装(营销中心、示范单位、围板等)

2 印刷品(销售文件、售楼书等)

3媒介投放

一个好的房地产营销方案必须有一个好的计划书，以在整体

上把握整个营销活动。

市场营销计划书更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划书。

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括：

1. 计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。
2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。
4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。
6. 行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？
7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。
8. 控制：讲述计划将如何监控。

## 一、计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容

目录应附在计划概要之后。

## 二、市场营销现状

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

### 1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

### 2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

### 3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

### 4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

## 三、机会与问题分析

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

### 1. 机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重缓急，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

## 2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

## 3. 问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

## 四、目标

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

### 1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

### 2. 市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单

元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准：

- 各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。
- 各个目标应保持内在的一致性。
- 如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

## 五、市场营销策略

应在此列出主要的市场营销策略纲要，或者称之为“精心策划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的

广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到最大的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

## 六、行动方案

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来做回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

## 七、预计盈亏报表

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算，此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

## 八、控制

计划的最后一部分为控制，用来控制整个计划的进程。通常，目标和预算都是按月或季来制定的。这样公司就能检查各期间的成果并发现未能达到目标的部门。

## 房屋年度工作计划篇二

转眼之间又要进入新的一年某年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

某某年是我们某某地产公司发展非常重要的一年，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，机遇与压力的开始的一年。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，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

一、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顺手。

1、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，认真学习公司得规章制度，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，到以期组成一个强大的客户群体。

2、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。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有某某奥运会带来的无限商机，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。

4、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！

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、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。

## 房屋年度工作计划篇三

一、市场调研：

- 1， 前言-----本次市调的背景、动机、运用手段、目的等；
- 2， 市场分析-----（1）当前市场分析(开发总量、竣工总量、积压总量)  
  
(2) 区域市场分析(销售价格、成交情况)
- 3， 近期房地产的有关政策、法规、金融形势
- 4， 竞争个案项目调查与分析
- 5， 消费者分析：

- (1) 购买者地域分布;
- (2) 购买者动机
- (3) 功能偏好(外观、面积、地点、格局、建材、公共设施、价格、付款方式)
- (4) 购买时机、季节性
- (5) 购买反应(价格、规划、地点等)
- (6) 购买频度

## 6, 结论

## 二、 项目环境调研

### 1, 地块状况:

- (1) 位置
- (2) 面积
- (3) 地形
- (4) 地貌
- (5) 性质

### 3, 地块周围景观 (前后左右, 远近景, 人文景观, 综述)

### 4, 环境污染及社会治安状况(水、空气、噪音、土地、社会治安)

### 5, 地块周围的交通条件(环邻的公共交通条件、地块的直入

交通)

6, 公共配套设施(菜市场、商店、购物中心、公共汽车站、学校、医院、文体娱乐场所、银行、邮局、酒店)

7, 地块地理条件的强弱势分析(swot坐标图、综合分析)

### 三、项目投资分析

#### 1, 投资环境分析

(1) 当前经济环境(银行利息、金融政策)

(2) 房地产的政策法规

(3) 目标城市的房地产供求现状及走势(价格、成本、效益)  
现实土地价值分析判断(以周边竞争楼盘的售价和租价作为参照)

#### 2, 土地建筑功能选择

3, 现实土地价值分析判断(以周边竞争楼盘的售价和租价作为参照)

4, 土地延展价值分析判断(十种因素)

#### 5, 成本敏感性分析

(1) 容积率

(2) 资金投入

(3) 边际成本利润

6, 投入产出分析 (1) 成本与售价模拟表

## (2) 股东回报率

## 7, 同类项目成败的市场因素分析

### 四, 营销策划

#### (一) 市场调查

1 项目特性分析(优劣势判断, 在同类物业中的地位排序)

2 建筑规模与风格

3 建筑布局 and 结构(实用率、绿地面积、配套设施、厅房布局、层高、采光通风、管道布线等)

4 装修和设备(是豪华还是朴素、是进口还是国产、保安、消防、通讯)

5 功能配置(游泳池、网球场、俱乐部、健身房、学校、菜场、酒家、剧院等)

6 物业管理(是自己管理还是委托他人管理、收费水平、管理内容等)

7 发展商背景(实力、以往业绩、信誉、员工素质)

8 结论和建议(哪些需突出、哪些需弥补、哪些需调整)

#### (二)、 目标客户分析

1、经济背景

? 经济实力

? 行业特征…… 公司(实力、规模、经营管理、模式、承受

租金、面积、行业) 家庭(收入消费水平、付款方式、按揭方式)

2、文化背景：推广方式、媒体选择、创意、表达方式

### (三)、 价格定位

1 理论价格(达到销售目标)

2 成交价格

3 租金价格

4 价格策略

### (四)、 入市时机、入市姿态

### (五)、 广告策略

一个好的房地产营销方案必须有一个好的计划书，以在整体上把握整个营销活动。

市场营销计划书更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划书。

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括：

1. 计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。
4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。
6. 行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？
7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。
8. 控制：讲述计划将如何监控。

## 一、计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

## 二、市场营销现状

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

### 1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

### 2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差额和纯利润等的资料。

### 3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

### 4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

## 三、机会与问题分析

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

### 1. 机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

### 2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

### 3. 问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来

确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

## 四、目标

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

### 1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

### 2. 市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准：

- 各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。
- 各个目标应保持内在的一致性。
- 如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

## 五、市场营销策略

应在此列出主要的市场营销策略纲要，或者称之为”精心策

划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到最大的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

## 六、行动方案

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来做回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具

体行动。

## 七、预计盈亏报表

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算，此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

## 八、控制

计划的最后一部分为控制，用来控制整个计划的进程。通常，目标和预算都是按月或季来制定的。这样公司就能检查各期间的成果并发现未能达到目标的部门。

## 房屋年度工作计划篇四

为贯彻落实\_办公厅转发的农村房屋安全隐患排查整治工作部署视频会议精神和《益阳市农村房屋安全隐患排查整治实施方案》（益政办电〔20xx〕4号）、《赫山区农村房屋安全隐患排查整治实施方案》（益赫政办函〔20xx〕37号）要求，切实做好我镇农村房屋安全隐患排查整治工作，结合我镇实际，制定本实施方案。

认真贯彻落实\_\_关于安全生产工作的一系列重要指示批示精神，牢固树立安全发展理念，坚守发展决不能以牺牲人的生命为代价这条红线，全面落实安全发展理念，强化红线意识和底线思维，深刻吸取教训；深入开展房屋安全隐患排查整治工作，最大限度消除事故隐患和问题，有效管控房屋倒塌的安全风险，确保人民群众生命财产安全。同时，用3年左右时间，建立常态化农村房屋建设管理制度。

坚持“安全第一、预防为主”的原则，坚持以人民为中心，

利用3年左右的时间对排查出的安全隐患进行全面整治，化解一批重大房屋安全隐患，确保我镇农村房屋不发生倒塌等事故，千方百计确保广大人民群众的生命财产安全，切实为人民群众营造安全舒适的居住环境。

1. 排查范围。对全镇行政村范围内的所有房屋（含镇人民政府驻地的行政村、社区和下辖的行政村范围内的房屋），独立工矿企业和国有土地上的房屋不纳入排查范围，排查的房屋信息要全部纳入农村房屋综合信息平台 and 手机app

2. 排查重点。重点是用作经营的农村自建房，使用预制板建设的房屋，经过改扩建的房屋，人员聚集使用的房屋，3层及以上的农村自建房和使用空心水泥砖或易燃夹心彩钢板建设的房屋，消防隐患突出的木结构房屋、土坯房和建筑年代较长、建设标准较低、失修失养严重的农村危险房屋，要确保覆盖全部，不留死角。医院、学校、幼儿园、养老院、饭旅店等居住使用人员密集场所更要作为重点排查对象。

3. 排查时间。20xx年12月底前，完成对全镇农村用于经营性的房屋和医院、学校、村级公共建筑、幼儿园、养老院、饭旅店等居住使用人员密集场所进行全面排查。20xx年6月底前，完成全镇所有农村房屋的安全性排查。

4. 排查程序。充分发动产权人（使用人）自查自报；镇政府和行政村（社区）组织普查，完成信息采集和安全隐患初步判定，并将初步判定为c、d级的房屋形成台帐后上报区工作专班；区人民政府工作专班聘请第三方专业机构对初步判定存在安全隐患的房屋开展安全性评估或鉴定，录入信息。行业主管部门要组织发动行业监管范围内产权人（使用人）对其房屋进行普查，完成信息采集和安全隐患初步判定，对初步判定存在安全隐患的房屋，由各行业主管部门聘请第三方专业机构开展安全性评估或鉴定，安全性评估或鉴定可依据《农村住房安全性鉴定技术导则》《民用建筑可靠性鉴定标准》、《建筑抗震鉴定标准》、《农村防火规范》、《农家乐（民

宿)建筑防火导则(试行)》，以及简易鉴定规则进行。

5. 排查内容。具体排查内容为：

(1) 对房屋外观及变形情况进行检查。重点检查房屋外墙、大角、承重墙体、梁柱板等部位有无影响结构安全的裂缝，有无脱落，地基、基础是否有沉降；主体结构是否有倾斜；永久建筑边坡及有无防护措施山体是否存在裂缝、沉降、倾斜，或者变形等。

(2) 对房屋周边环境进行检查。主要检查房屋周边场地有无沉降、开裂等现象，特别要检查房屋及周边永久性建筑边坡排水系统是否正常。

(3) 对房屋的使用情况进行检查。重点是检查是否有渗漏水现象，房屋装修是否改动结构，永久建筑边坡坡顶、坡脚是否有危及其安全的现象和行为。

(4) 房屋安全隐患处理情况。要全面排查房屋是否存在质量安全隐患，有隐患的是否已采取日常监测措施，是否采取可靠措施排除隐患，存在严重安全隐患的是否已组织人员撤离，人员撤离后是否进行妥善防护、准备拆除等。

**a级：**结构承载力能满足正常使用要求，未发现危险点，房屋结构安全。

**b级：**结构承载力基本能满足正常使用要求，个别结构构件处于危险状态，但不影响主体结构，基本满足正常使用要求。

**c级：**部分承重结构承载力不能满足正常使用要求，局部出现险情，构成局部危房。

**d级：**承重结构承载力已不能满足正常使用要求，房屋整体出现险情，构成整幢危房。

（一）建立整治台账制定整治维修方案并告知公布。对排查出的安全隐患分等级、分类别及时认真制定整治台账和整治维修方案，并及时在有关媒体、镇（村）政务公开栏公布相关信息。特别是对鉴定出来的c□d级危房，要告知产权人（使用人）落实措施、责任、资金、时限和预案“五到位”，确保彻底消除安全隐患。

（二）分类推进实施。对检查发现、群众举报投诉的隐患，要第一时间督促房屋产权人（使用人）及时采取措施，限期整改落实到位。对存在重大安全隐患的危险房屋和产权明确的医院、学校、幼儿园、养老院、饭旅店等居住使用人员密集场所，各产权责任单位要果断采取措施，该停用的停用，该拆除的坚决拆除，从根本上杜绝重大房屋安全事故的发生。对鉴定为c□d级农村自建房，符合农村危房改造政策的要及时纳入危房改造，不符合农村危房改造政策的，各村（社区）要落实属地责任，加强监管和监测，确保人不住危房。全镇要按照上级要求，用3年左右的时间基本完成整治工作。

（三）建立长效机制。坚持问题导向和目标导向相结合，要加快研究建立农村房屋建设管理长效机制。推动完善相关法律法规，健全农村房屋建设标准规范、建立农村房屋建设用地、规划、设计、施工、经营、改扩建和变更用途等全过程管理制度。加强农村房屋设计、施工和建设队伍管理，提高农村房屋建设管理水平。制定农村自建房用作经营应出具安全鉴定报告的管理规定，实现农村自建房用作经营有章可循。健全农村房屋建设管理机制，下沉监管力量，确保农村房屋建设管理工作有机构有人员承担。建立和完善村级建房理事会和村级建房协管员制度，建立健全农村建筑工匠制度，扩大农村建筑工匠队伍，开展农村建筑工匠培训，提高工匠施工质量和水平。严格既有房屋改扩建管理。加快推进空心房中的危房拆除力度。

第一阶段：动员部署阶段□20xx年11月30日前）。

第二阶段：分类分级排查（20xx年12月—20xx年6月底）各行业主管部门和村（社区）要优先排查用作经营的农房和人员密集、年代较长、建筑标准较低、失修严重的危险房屋，到20xx年12月底前全面完成辖区内所有危险房屋的排查建档工作。对于其他农房的排查工作要整村整组开展排查，不漏一栋，确保在20xx年6月底前全部完成。

第三阶段：隐患鉴定整治阶段（20xx年1月至20xx年1月）。对排查出的经营性住房有安全隐患的，各相关责任单位和产权人（使用人）20xx年6月底前完成整治，对排查出的其他房屋，要分轻重缓急稳步推进，力争三年内全部完成整治。

（一）加强组织领导。为加强对农村危险房屋安全隐患排查工作的领导，镇人民政府成立沧水铺镇农村房屋安全隐患排查工作领导小组，由镇长担任组长，由分管村镇规划建设和管理的副镇长担任副组长，镇直驻镇相关单位及各村（社区）主要负责人为成员（详见附件），领导小组下设办公室，办公地点设镇自然资源与生态环境办公室，具体负责房屋安全排查整治工作的组织实施和协调工作。各村（社区）要相应成立工作机构，负责组织实施本村（社区）房屋的安全隐患排查整治工作。

（二）明确工作职责。各行业主管部门要按照“管行业必须管安全”的规定，将应当纳入本行业安全监管范围的农村房屋全部纳入安全监管范围，并加强监管。镇村镇规划建设和管理办公室负责指导农村住房建设，牵头组织农村房屋安全隐患排查整治工作，搭建农村房屋综合信息管理平台，推进部门信息共享，建立健全农村房屋建设管理长效机制；镇自然资源和生态环境办公室负责指导依法依规用地，做好地质灾害易发区的地质灾害风险排查；农业综合服务中心负责组织指导基层政府加强农村宅基地管理；市场监督管理所负责指导农村经营场所涉及的营业执照和食品经营许可证复查工作，对用作经营且存在安全隐患的农村自建房，责令办理住所

(经营场所)变更登记,拒不办理的,依法吊销营业执照;党建组织部门负责指导村(社区)党群服务中心隐患排查、整治和安全管理;社会事务办公室负责指导农村宗教活动场所隐患排查、整治和安全管理;教育部门负责指导农村学校、幼儿园房屋隐患排查、整治和安全管理;社会事物综合服务中心负责指导农村养老机构场所安全隐患排查、整治和安全管理;农业综合服务中心(水利)负责指导水利设施附属用房隐患排查、整治和安全管理;社会事物办公室(文化)负责指导农村文化和旅游场所安全隐患排查、整治和安全管理;社会事物办公室(卫健)负责指导农村医疗卫生机构场所安全隐患排查、整治和安全管理;社会治安和应急管理办负责督促落实农村房屋安全监管职责,指导农村人员密集场所房屋的消防安全管理;派出所负责指导农村旅馆业特种行业许可证复核工作;审判机关负责对涉诉案件依法立案、审判、执行,对需要改进的工作及时提出司法建议;司法所负责配合完善农村房屋建设管理制度,强化法制保障,加强农村房屋安全隐患排查整治中的法律咨询、矛盾化解;财政所负责将农村房屋安全管理相关经费纳入本级财政预算;社会治安和应急管理办(信访)负责指导排查整治工作中的信访问题处理;农电站和自来水公司等单位要在有关部门的主导下对用作经营且存在安全隐患的农村自建房及时断水断电。各部门、村(社区)要落实属地责任,负责相应范围内危险房屋的安全管理,做好危险房屋的调查、巡查、排查。经专业鉴定机构鉴定为危房的,要督促相关房屋产权人按鉴定结论予以整改,及时进行加固或拆除。

(三)做好宣传引导。各行业主管部门和村(社区)要广泛宣传,使广大干部群众充分认识农村房屋安全的重要性,要提高风险意识,及时了解掌握农村干部群众思想动态,做好解释引导工作,及时有效化解影响社会稳定的风险隐患。要全面深入开展农村房屋安全科普教育,不断增强农民群众的房屋安全意识,提高排查整治房屋安全隐患的积极性、主动性。

（四）严肃执纪问责。各行业主管部门和村（社区）要认真做好农村危险房屋的安全隐患排查工作，确保人民生命财产安全。对重视程度不够、组织领导不力、工作进展缓慢或未按时限要求开展工作的单位，要通报批评；对隐患排查不彻底，整治不到位，发生房屋垮塌造成人员伤亡的相关单位及责任人依法依规依纪依规严肃问责。

领导小组办公室设镇国土资源和生态环境办公室，由李国江同志兼任办公室主任，统筹负责农村房屋安全隐患排查整治工作；张安辉同志兼任办公室副主任，负责各行业部门和行政村（社区）协调工作，各成员单位分别明确一位具体工作人员为联络员。

## 房屋年度工作计划篇五

深刻汲取事故教训，坚持人民至上、生命至上，坚持统筹发展和安全，坚持远近接合、标本兼治，压实xx工业园区、各乡镇（场）、街道的属地管理责任，依照“谁拥有谁负责、谁使用谁负责、谁主管谁负责、谁审批谁负责”的原则，依法依规彻查自建房安全隐患。组织开展“百日攻坚”行动，关于危及公共安全的经营性自建房快查快改、立查立改，做到“危房不住人，住人无隐患”，坚决遏制重特大事故发生。积极推进分类整顿，消化存量，严控增量□20xx年12月底前完成一切自建房排查摸底□20xx年12月底前完成全部自建房安全隐患整顿，建立健全房屋安全管理长效机制，保证人民群众生命财产安全，为继续建设和谐美丽xx营造安全稳定的发展环境。

自建房主要囊括以下3类房屋建筑：一是城市计划区域范围内没有土地、计划、建设手续，没有专业设计图纸或没有具备法定资质的施工单位施工，未经建设行政主管部门监管，单位或个人在城市计划范围内自行组织建造或雇佣他人施工建造的房屋建筑。二是在农村集体土地或非城市计划区域内，

单位或个人自行组织建造或雇佣他人施工建造的房屋建筑。三是违法违规加层、擅自拆改承重结构、超设计限值增加荷载的房屋。

## （一）全面排查摸底

1. 排查范围和内容。关于全县范围内一切自建房进行全面排查摸底，在继续推进农村房屋安全隐患排查整顿工作基础上，重点排查城乡接合部、城中村、安排区、学校医院车站周边、工业园区、国有农（林）场、宗教活动场所、民间信仰场所等区域及暖泉农场、原种场等驻贺单位在贺自建房，突出人员密集、涉及公共安全的经营性自建房，延伸排查超过设计使用年限的住房。全面摸清房屋建设的合法合规性（土地、计划、建设等）、结构安全性（设计、施工、使用等）和经营安全性（各类经营许可、场所安全要求等）。

2. 排查方式。采取自查、普查和专业机构鉴定等方式进行。房屋产权人、使用人作为房屋使用安全责任主体，可自行委托具有房屋安全检测资质的机构进行安全鉴定。依照属地管理原则□xx县工业园区、各乡镇（场）、街道要组织关于管辖区域内一切自建房逐栋（户）开展排查，建立排查和风险隐患工作台账。关于排查存在风险隐患的自建房，可委托专业机构进行安全鉴定，并且关于辖区范围内排查整顿情况全面负责，一切经营性自建房必需委托专业检测机构出具房屋安全鉴定报告后方可使用。排查整顿情况要如实上报县自建房安全专项整顿工作领导小组办公室，领导小组办公室将关于排查整顿情况进行督查。

## （二）开展“百日攻坚”行动

20xx年5月至8月底，关于全县自建房开展“百日攻坚”行动，重点关于3层及以上、人员密集、违规改（扩）建等容易造成重大安全事故的经营性自建房和1980年以前建设的住房进行排查整顿□xx工业园区、各乡镇（场）、街道制定本辖区经营

性自建房安全专项整顿百日攻坚行动计划，明确时间表、路线图，建立兜底保证措施，落实工作责任，做到“立查立改、边查边改、快查快改”，确保管控到位，坚决防止重特大事发生。要组织专业技术力量关于经营性自建房安全隐患进行全面排查和初步判定，根据风险程度实施分类整顿。加强部门联动，发现存在严重安全隐患、不具备经营和使用条件的，立即采取停用、封闭等管控措施，隐患彻底消除前不得恢复使用。经营性自建房应当即时依法依规取得房屋安全鉴定合格表明后方可使用，未经行业主管部门审批，不得将自建房用于经营或超范围经营，关于自建房内从事的经营活动严格把控、从严审核；关于不契合安全生产条件、不契合经营业态的禁止批准经营。

### （三）全面整顿隐患

1. 建立整顿台账□xx工业园区、各乡镇（场）、街道等部门要严格依照自治区住房和城乡建设厅《关于做好自建房安全专项整顿信息采集和报送工作的通知□□xx□20xx□xx号）要求，在前期排查摸底基础上关于存在安全隐患的自建房建立整顿台账，实行销号管理，整顿一栋（户）、销号一栋（户），同步完备整顿工作全进程档案资料。
2. 分类施策推进整顿。要严格落实属地管理责任，依照先急后缓、先大后小、一栋一策、分类处治方式。依据《危险房屋鉴定标准□□jgj125□20xx□□□农村住房危险性鉴定标准□□jgj□t363□等相关标准规矩，关于鉴定为级危房的，立即停滞使用，封闭处治，严禁居住、工作、休息或逗留，并且采取依法拆除等措施彻底消除安全隐患；关于鉴定为c级危房的，采取修缮加固等技术性措施，消除安全隐患后方可继续使用。关于契合城镇棚户区和农村危窑危房、抗震宜居农房改造等政策的，依照程序申报，支持改造；关于其他存在一般性安全隐患的自建房，依法依规敦促房屋产权人、使用人立即采取措施，消除安全隐患。关于因建房切坡造成地质灾害隐患

的，采取地质灾害工程治理、避让搬迁等措施消除安全隐患。

3. 完备临时过渡政策。关于城市建成区内鉴定为级危房且为一切权人（家庭）唯一住房的，由住建局提供公共租赁住房，临时周转安排疏散群众，承租家庭契合《xx县公共租赁住房管理办法（试行）》（xx〔20xx〕x号）中减免租金条件的，提供资料经审核后可适当减免租金；承租家庭经过其他方式解决居住问题的应即时退还过渡用房。关于农村范围内经鉴定为级危房的一切人（家庭）为唯一住房的，由所在地乡镇（场）人民政府就近提供安全住房关于该部分农户进行临时安排。

4. 严查违法违规行为。要加强部门联动，落实行业主管部门监管责任，加大关于违法建设和违法违规审批房屋的清查力度，依法严厉查处未取得土地、计划和建设等手续，以及擅自加层、改（扩）建、非法开挖地下空间，擅自改变承重结构和超设计增加荷载，违犯消防安全管理法律法规和相关规则等行为，关于严重危及公共安全且拒不整改构成犯罪的，以及故意隐瞒房屋安全状况、使用危房作为经营场所导致重大事故的，依法追究刑事责任。存在违法建设、违法违规审批问题的自建房，不得用于经营活动。严禁违法从事房屋安全鉴定活动，关于房屋安全鉴定单位出具虚假鉴定报告等行为实行“零容忍”，发现一起，查处一起。

#### （四）加强安全管理

1. 严控增量风险。城市原则上不再新建自建房。农村新建3层及以上房屋，以及经营性自建房，必需依法依规进行专业设计和施工，严格执行房屋质量安全强制性标准。严格自建房用于经营的审批监管，房屋产权人或使用人在办理相关经营许可、开展经营活动前应依法依规取得房屋安全鉴定合格表明。

## 房屋年度工作计划篇六

为全面摸清全镇农村乱占耕地建房问题底数，严格执行国家和省市清查摸排政策，根据《县农村乱占耕地建房问题摸排工作实施方案》，结合我镇实际，制定本实施方案。

通过开展摸排工作，全面摸清全镇农村乱占耕地建房问题底数，逐宗逐项查清违建时间、占地面积、权属性质、地类用途、审批备案等基本信息，建立全镇农村乱占耕地建房问题工作台账，切实做到底数清、数字准、情况明，为分步整治、分类处置存量问题奠定基础。重点整治强占多占、非法出售等恶意占用耕地建房行为，依法保障农民合理建房需求，积极构建依法依规、科学有序的自然资源管理利用秩序。

根据上级部门的安排部署，摸清20xx年以来全镇农村乱占耕地建房涉及用地情况、房屋建设、使用和非法出售情况，处罚情况等，建立全镇农村乱占耕地建房问题工作台账。

### （一）摸排范围

本次摸排对象为全镇范围内20xx年以来各类占用耕地建设的没有合法合规用地手续的房屋。

1、时间界限。主要摸排20xx年1月1日以来占用耕地建设的没有合法合规用地手续的房屋。之前个别或部分已经建设但与20xx年以来违法违规建房行为有整体关联性的房屋，要一并摸排。

2、耕地。占用的耕地是指第二次全国土地调查（以下简称“二调”）成果为耕地且未依法依规变更用途或现状为应按耕地管理的土地，以及“二调”后各年度通过土地整理复垦开发等途径新增加的耕地或按耕地管理的土地。具体情形如：长年耕种的耕地；休耕、撂荒的耕地；应按照国家耕地管理的园地、林地、草地、坑塘等用地；应按照国家耕地管理的设施

农业用地；应按照耕地管理的地面已硬化的乡村文化广场等用地；自然资源管理部门数据库为耕地，但林业管理部门认定为林地、草原管理部门认定为草地的土地等。

没有合法合规用地手续建设的房屋，无论全部或者部分违法占用耕地（包括国有的和集体的），都要纳入摸排范围。对实际已经建设但因各种原因导致“二调”时调查为耕地的土地上建设的房屋，要纳入摸排范围，但可以举证说明。

3、用地手续。乱占耕地建房，是指没有合法合规用地手续或用地手续不全，占用上述各类耕地建设房屋。如：因停批造成多年未批准宅基地的；不符合分户条件等原因未能批准宅基地的；不符合规划未能办理用地手续的；没有用地计划指标未办理用地手续的，没有缴纳相关费用未取得用地手续的；虽有手续但不合法合规的等。

4、不纳入本次摸排范围的几种情形。已依法取得农用地转用审批手续的土地上的房屋，已合法审批的宅基地上建设的房屋，已依法取得不动产登记证书（含之前依法颁发的土地使用证、房屋所有权证）且未扩建违法占用耕地的房屋，已依法取得临时用地手续尚未到期的临时用地上的房屋，在“大棚房”清理整治工作中已整改到位的设施农业用地上的房屋，符合《自然资源部农业农村部关于设施农业用地管理有关问题的通知》要求或省级相关主管部门出台的设施农业用地相关规定兴建的种植业、养殖业房屋，以及已经纳入全国违建别墅问题清查整治专项行动的房屋。

## （二）摸排类型

按照房屋的主要用途，分为以下三类。

一是住宅类。对农村宅基地类住宅，以宗为单元开展摸排，并认定房屋是否符合当地“一户一宅”政策或“分户条件”。对单元楼式的多户住宅，以项目为单元开展摸排。摸清房屋

类型、建设和使用情况、土地违法和处罚情况等，最终形成住宅类农村乱占耕地建房问题工作台账。摸排结果和认定情况要予以公示。

二是公共管理和公共服务类。以项目为单元，摸清该类房屋用途、建设主体、建设依据、土地违法和处罚情况等，最终形成公共管理和公共服务类农村乱占耕地建房问题工作台账。

三是工矿、仓储、商服、旅游等产业类。以项目为单元，摸清该类房屋用途、建设主体、建设依据、土地违法和处罚情况等，最终形成产业类农村乱占耕地建房问题工作台账。

### （三）杜绝新增违法占用耕地问题。

对国家开展农村乱占耕地建房问题清查整治后出现的新增违法违规占用耕地的问题，坚决做到“零容忍”，严格按照“既处理事又处理人”原则，立即自行查处整治到位，决不允许新增问题存在。

（一）全面压实责任。压实压紧各村党委政府主体责任，以“零容忍”态度坚决遏制新增违法占用耕地问题发生。按照“县级牵头推进、部门深度联合、乡镇压茬推进、村组全面参与、群众大力配合、鼓励积极举报”的工作模式，加大政策宣传力度，逐级靠实工作责任，强化摸排工作措施，深入开展清查摸排，确保“无遗漏”“无死角”“全覆盖”，全面摸清底数，一体推进整治。

（二）采取多种方式摸排。清查摸排工作采取自上而下、自下而上、上下结合等多种方式开展，坚持“以地找房、以房找地”的工作模式，发挥各自优势，全面做好摸排工作。

#### 1、工作资料数据

充分利用国家和省上统一下发的第二次全国土地调查最终成

果数据库及遥感影像底图□20xx-2018年度土地变更调查最终成果数据库及遥感影像底图□20xx-2018年度土地卫片执法图斑□20xx年四个季度和20xx年一、二季度土地卫片执法图斑、土地利用规划数据库、基本农田和永久基本农田数据库□20xx年以来新增耕地项目图斑、农转用审批备案数据库、城乡建设用地增减挂钩项目备案数据库等基础资料，结合土地利用规划数据、城乡（村庄）规划以及国土空间规划数据、第三次全国国土调查初步成果及有关遥感影像资料、农村宅基地和集体建设用地确权发证、地籍调查（测量），以及土地承包经营权调查相关工作成果，作为摸排工作基础资料。

## 2、清查摸排方式

（1）自上而下的摸排方式：具体是指，以“二调”数据库及年度变更数据、“三调”初步成果、全镇房地一体调查数据库及农村土地承包经营权数据为依据，对数据库耕地中未经依法批准新增的建设用地（房屋）提取图斑，采取“以地找房”的工作方式，对用地情况逐宗进行核查；对历年国家土地卫片执法检查中下发的卫星遥感监测违法图斑以及历年例行督察、各类国家、省、市巡视、巡查下发的疑似违法乱占耕地图斑，逐宗、逐图斑进行核查。重点核查历年在土地调查变更和卫片执法检查中，将违法占用耕地的建设用地按设施农用地、临时用地、伪变化进行变更和应拆除未拆除等问题。

（2）自下而上摸排的方式：具体是指，发挥镇、村民委员会等各级基层组织作用，充分依靠基层组织最贴近群众、最熟悉情况、最掌握实情的优势，发动群众、依靠群众逐村、逐社全面参与摸排工作。要清理汇总自然资源部门历年发现的违法建房案件、收集基层干部群众了解掌握的建房信息，采取“以房找地”的工作方式，对20xx年以来新建房屋列出清单，根据占用地类、审批情况等信息，逐宗、逐项排除清理出乱占耕地建房问题。

(3) 上下结合摸排的方式：具体是指，采取“人工+技术”的摸排方式，对近年来通过信访渠道反映的涉及乱占耕地建房问题，住建、林草等相关执法机关发现的问题，以及通过设立乱占耕地建房问题专线举报电话受理的问题等进行全面汇总梳理，按照部门联动、信息共享的要求，全部纳入摸排范围。尤其对人工摸排有反映，图斑监测有疑似的问题，县自然资源局、县农业农村局要充分运用遥感影像、农村承包经营权、设施农用地备案等基础数据资料，结合技术手段，提取下发疑似图斑，组织开展核查摸排，确保清查摸排工作全覆盖。

(三) 分类建立台账。各村根据自然资源部、农业农村部列出的农村乱占耕地建房“八不准”突出问题，对照国家标准深入细致排查摸底，对摸排发现的问题，根据问题性质精准分类。一是以设施农用地、土地承包经营权流转取得耕地使用权后，违法建房的；二是因停批宅基地，造成村民占用耕地自建的宅基地；三是符合国家产业政策，但不符合土地利用总体规划或没有用地计划指标、未缴纳报批费用等未取得合法审批手续建设的基础设施、公益性项目占用耕地建房的；四是以其他方式擅自改变耕地用途，恶意违法占用耕地建房的。

各村对摸排发现的各类问题要分类建立台账，并根据国家下发的信息采集表所列调查内容，结合工作实际，全面精准填报建设主体、土地来源、违建时间、历史成因、占地面积、性质用途等相关信息，形成全镇信息调查成果，确保摸排结果准确详实，有据可查。

(四) 详细调查存量。各村要以村组为单位，对数据库为耕地的村镇规划区域内无法耕种的耕地和设施农用地以及农村宅基地闲置、出售和前期通过拆违拆临、“大棚房”问题整治后的潜在农用地、存量建设用地进行详细调查，甄别分类、区别对待，结合中央、省、市、县相关法律政策规定，建立台账和信息数据库，为进一步盘活存量宅基地和有效保障农

民合理建房需求提供数据支撑。

（一）20xx年9月—10月15日，清查摸排阶段。各村要全面摸清本辖区20xx年1月1日以来各类占用耕地建设的没有合法合规用地手续的房屋。按照“住宅类，公共管理和公共服务类，工矿、仓储、商服、旅游等产业类”三种类型摸排，逐一准确真实填写信息采集表，按要求以村组为单元完成公示，经审核无误后，录入摸排数据信息系统。

（二）10月16日—10月20日，审核汇总上报阶段。根据省市县要求，镇政府对各村已提交的摸排数据信息系统的数据进行审核，经审核无误后，上报上级单位汇交审核。

（三）10月21日—11月5日，核实纠正阶段。根据上级对上报录入数据的信息审核要求，各村及时开展核实纠正工作。

（四）11月6日—11月20日，汇总上报阶段。11月20日前，各村将摸排工作情况及分类处置意见建议方案上报镇领导小组办公室。根据各村报送的工作情况报告及分类处置意见建议，开展集中分析研判。

（一）数据审核报送。摸排数据成果质量监控和审核工作自下而上、逐级负责把关，信息采集表必须由填报人、审核人、复核人（均可多人）签字齐全，确保填报信息可追溯。住宅类房屋的摸排要以村（社）为工作单元，充分发挥村“两委”的作用。通过摸排认定、成果公示等方式，使摸排结果公开、透明、准确，摸排结果和认定情况公示时间一般不少于10天，公示内容要留存影像资料备查。摸排数据采集、汇总、报送自下而上进行，由村级审核签字报镇政府，并由镇党委、政府主要领导“双签字”后报送县自然资源局，并对摸排数据的真实性负责并承担责任。

（二）数据复核抽查。各村要加强摸排结果数据的管理，不得泄露个人隐私等敏感信息。对涉及保密管理单位的房屋

（含军用土地上的房屋），不得在非保密信息系统或数据汇交平台中填报，必须单独上报。

（三）排查范围监督。对上级部门专项清理整治制作下发的疑似图斑、历年土地卫片执法检查下发的违法图斑，以及例行督察发现问题、各类巡视、巡查、审计反馈问题涉及的违法占用耕地的项目全面做到实地核查，镇领导小组要对各村核查图斑的质量和数量进行审核监督，防止出现漏查、漏报以及虚假核查等问题。同时，对核查区域要按照镇不漏村、村不漏户、户不漏地块的全域核查要求，不放过每一块耕地和每一条投诉举报线索，自下而上实行核查结果“零报告”制度，切实做到无死角、不遗漏、非例外。

（一）提高政治站位。农村乱占耕地建房问题整治是一项重大政治任务，做好摸排工作是顺利完成专项整治工作的重要基础。各村要切实提高政治站位，从增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”的政治高度，充分认识做好摸排工作的重要意义。深刻认识、开展农村乱占耕地建房问题整治的极端重要性，以更坚决的态度、强有力的举措，扎实做好农村乱占耕地建房问题摸排工作。

（二）靠实工作责任。各村农村乱占耕地建房问题摸排工作在镇耕地保护工作领导小组领导下开展，统筹摸排工作，协调解决重大、疑难问题。镇党委、政府是农村乱占耕地建房问题摸排工作的责任主体。每村确定1名村干部做好本辖区问题台账建立，信息系统数据汇总、审核、上报等工作。每村确定1名填报员，负责本村摸排信息的核实填报工作。

（三）严格技术标准。各村要严格执行摸排工作规定的技术标准、操作规范，防止出现有失公平公正、损害群众利益的情况发生。摸排举证过程中，要从不同角度拍摄能全面反映房屋及占地状况的现场照片。信息采集表填写要严格分类标准，填写信息全面、真实、准确、规范，内容和数据要符合逻辑。数据把关审核要按照审核要求、审核标准、审核程序

逐宗落到实处，确保摸排工作严谨规范。

（四）强化监督检查。各村摸排工作要主动接受纪委监委的全程监督，及时向纪委监委通报工作进展情况。在摸排工作中，对应发现未发现，应上报未上报，以及对清查摸排主体责任落实不到位，敷衍塞责、包庇纵容、失职渎职等问题，严肃追责问责，对摸排工作中发现的相关违纪违法线索，将移送纪检监察机关。

（五）加强舆论引导。加强舆论引导，采取多种形式，向社会广泛宣传农村乱占耕地建房“八不准”相关内容，使广大干部群众充分认识保护耕地、保障粮食安全的极端重要性，支持和拥护农村乱占耕地建房问题清查整治工作。要注意舆情监测和研判，有针对性地回应社会关切和群众诉求，及时化解相关影响社会稳定的苗头和隐患。对摸排工作中发现的重大情况和职责范围内难以解决的问题，要及时报告。

## 房屋年度工作计划篇七

7月31日和9月17日，\_和省政府相继召开了农村乱占耕地建房问题整治工作电视电话会议，要求查清农村乱占耕地建房底数，为全面查清全县农村乱占耕地建房的基本情况，结合我县实际，制定本实施方案。

通过摸排，全面摸清底数，准确区分问题类型，重点整治房屋建设、使用和非法出售情况和处罚情况，建立台账和数据库，为做好农村乱占耕地建房问题整治工作奠定基础。

（一）房屋□20xx年1月1日以来（党的十八大以后）建设的房屋。分为占用耕地建设的没有合法合规用地手续的房屋以及与20xx年以来违法违规建房有整体关联性的房屋，对全部或者部分占用耕地（包括国有和集体）的房屋要一并摸排。本次摸排的房屋类型分为住宅类，公共管理和公共服务类，产业类三大类。

（二）耕地：1. “二调”成果为耕地且未依法依规变更用途；2. 现状为应按耕地管理的土地；3. “二调”后各年度通过土地整理复垦开发等途径新增加的耕地或按耕地管理的土地。

注意：不纳入本次摸排范围的情形包括：对已依法取得农用地转用审批手续的土地上的房屋、已合法审批的宅基地上建设的房屋、已依法取得不动产登记证书（含之前依法颁发的土地使用权证、房屋所有权证）且未扩建违法占用耕地的房屋、已依法取得临时用地手续且尚未到期的临时用地上的房屋、在“大棚房”清理整治工作中已整改到位的设施农业用地上的房屋、符合自然资源部农业农村部《关于设施农业用地管理有关问题的通知》（自然资规〔20xx〕4号）要求或省级相关主管部门出台的设施农业用地相关规定兴建的种植、养殖业房屋，以及已纳入全国违建别墅问题清查整治专项行动的房屋。

一是资料准备，提取疑似图斑。圈定疑似违法乱占耕地建房图斑，制作图斑工作底图，及时下发各镇核查；二是进村入户，开展现场核查。主要是现场核查并填写信息采集表；三是集中会审，公示摸排结果。集中会审确定乱占耕地建房的对象，审定恶意占用耕地建房的类型。公示摸排结果和认定情况，接受群众举报监督；四是逐级审核，形成初步成果。经逐级审核后的摸排结果作为初步摸排结果，各镇按期上报县工作专班和填报到国家信息平台。市对县摸排结果按20%比例抽查，不合格的及时整改；五是复核纠正，上报国家平台。由县相关部门对初步摸排结果进行再复查审核，完成纠正工作，之后形成问题最终摸排成果上报市级信息平台，有保密要求的需单独上报。

成立县级核查督导组，分工成4个小组开展工作。

1. 摸排准备阶段（9月27日前），主要是提取疑似图斑、制定工作底图、准备基础资料、启动摸排工作。

2. 集中摸排阶段（9月27日至10月20日），主要是实地开展摸底排查，初步摸排结果报县领导小组办公室，县级督导后再报市级。

3. 信息补正阶段（10月31日前），形成最终摸排成果数据并上报市级，同时报送摸排工作情况及分类处置意见建议。

（一）责任主体：各镇党委、政府。党委和政府主要负责同志是第一责任人。实行党委和政府主要领导“双签字”责任制。

（二）责任分工：县级：总体负责；镇级：具体实施；县级纪委监委：全程监督，及时通报情况、及时移送线索。实行“加强领导、各负其责、明确时限、逐村推进、分村验收、整体过关”的工作模式。

（三）范围拓展。摸排范围和内容进一步拓展，对“八种突出类型”作为整治的重点。

（四）宣传引导：注意加强宣传，做好舆论引导。宣传农村乱占耕地建房“八不准”，宣传保障群众合理建房用地需求的通知和要求，使群众明白本次工作的重点。

## 房屋年度工作计划篇八

一抓外联区域的调整。把威海多年海外侨务工作的重点由过去的韩国、香港，调整为巩固韩国，挖掘日本，主攻美国、东南亚，拓展欧洲。二抓外联网络建设。继续实施“凝侨聚力千百万工程”，确保与海外30个重点侨团、100名重点人士、500名华侨华人保持长期密切的联系。三抓信息库建设。高度重视对侨情资料的收集和整理，规范信息库侨情资料的管理和使用，对重点海外博士、华商和在威海工作的海归博士进行建档立卡。

一是继续推动“侨爱工程——一百侨助百村”活动。选择100个新农村建设项目，利用侨网等媒体对外宣传，力争“侨助村”项目累计达到60个。二是落实“关爱工程”，促进侨界社会保障工作。继续落实好归侨侨眷的各项扶持政策，确保农村老年归侨人人拿到每月150元的困难补助。组织各级侨务部门每年坚持走访慰问侨户活动。继续认真做好侨界来信来访工作，处结率确保100%，三是推进社区侨务工作。在全市原有建立19个社区侨务示范点的基础上，巩固扩大到26个，进一步促进侨务工作在基层的深化，使社区为侨服好务，侨为社区做贡献。

一是充分利用平台促招商。去年，威海侨办积极争取，省侨联将文登工业园设立为“侨商投资服务基地”，又积极争取省侨办和省外经贸厅在文登南海和威海工业新区设立了“海外华侨华人投资创业基地”，在两个基地的努力下，效果明显。今年要继续抓好宣传，邀请更多的海外朋友来考察寻求商机。

二是继续紧密配合外经贸等部门在境外开展的一系列招商活动。

三是积极参与省侨办组织的“海外华裔博士山东行”等活动宣传招商环境。争取上级侨务部门的支持，继续组织开展邀请“侨商看威海”活动。

四是继续抓好捐赠工作。广泛发动在威经商、居住的海外侨胞、华商、归侨侨眷和侨商企业，参与到“侨爱工程”活动中，为我市的社会公益事业做贡献。

通过召开这次会议，尽最大努力发动广大归侨侨眷和海外华商参与我市社会经济建设。

# 房屋年度工作计划篇九

经过x年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

## 一、业务的精进

### 1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

### 2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

### 3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任

务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

## 二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。x年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力!我们是一个整体，奔得是同一个目标!我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

## 房屋年度工作计划篇十

转眼之间又要进入新的一年某某年了，我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

某某年是我们某某地产公司发展非常重要的一年，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，机遇与压力的开始的一年。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，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

## 一、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顺手。

1、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和认真学习公司得规章制度，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。

2、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。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有某某奥运会带来的无限商机，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。

4、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！

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、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。