

房地产公司工作计划(优秀5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产公司工作计划篇一

20xx年是我们***集团房地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入集团房地产公司合约部的新人来说，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***集团房地产公司合约部的工作。为此，在集团房地产公司的同事热心帮助下，我逐步认识合约部的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了按时按质完成合约部的工作任务，我订立了以下年度工作计划：

1、在第一季度，熟悉公司的规章制度和基本业务工作。在第一季度，以业务学习为主，由于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。同时，理解公司设立合约部工作要求，明确合约部部门职能，清楚合约部工作任务，制定好合约部工作流程。同时本人通过合约部业务的接触，使我对公司合约部的业务有了更好地了解，以便于工作起来更加得心顺手。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，建宁路项目和郑和项目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，根据公司发展战略及×××经营管理目标责任书的要求，组织编制部门目标责任制；工作业绩考核、专项考核。综合协调公司内部各部门的合同工作，制订合约管理制度，负责项目合作商务谈判、公司重大合同的起草及

商务谈判，合同的审查、核查、签订、监督执行，处理合同纠纷，合同统计，审核合同付款。法律顾问的联络、管理及合同的管理工作，建立合约台帐。

3、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，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，加上各项销售工作开展，我相信工作最繁忙的时间

1、要求有关各个部门送一份合同复印件到合约部存档，比如工程部，销售部，原部门还是留存自己的合同，拿来复印作为合约部门的台帐留存。

2、从法律角度审查合同合法性，保障公司合法权益。我们公司的合同都要走流程，我来可以帮助别的部门在oa流程外先审核把握。合同的外在形式主要是合同的表述质量，这些质量基本上与法律规定没有太大的关系，而是语言文字功底、逻辑推理能力、整体思维能力的综合体现。它是合同内容的载体和外在体现形式，虽然不是直接的法律问题但同样会直接产生不利的法律后果。认真审查合同的四个方面的内容：合同主体是否合法，合同形式是否合法，合同内容是否合法、合同订立程序是否合法。只有合法的合同才能受到法律的保护，才能依法实现自己的目的。如果合同违法，就可能被认定为无效，不但不能达到签订合同的预期目的，还可能受到法律的制裁。因此，合同内容是否合法，是企业合同审查中最重要的内容。进行合同内容合法性审查应当重点审查合同内容是否损害国家、集体或第三人的利益；是否有以合法形式掩盖非法目的的情况，是否损害社会公共利益，是否违反法律法规的规定。这几种情况是《合同法》明确规定合同无效的情况，也是企业签订合同中经常会发生的情况。

3、单位目前在做两个房地产项目，一个叫建宁路项目，一个

叫郑和项目，都是商业地产加soho类型的。建宁路目前还在做地下室工程，郑和项目已出正负零。都在做内部认购，郑和明年可能会开盘销售。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路，争取把工作业绩做到最大化。

我负责该小组的主要工作，积极配合分管领导工作，认真做好具体工作事情，严格及时地审核策划广告部门在媒体上投放的效果，对与策划有关的合同签订履行的审核，在签合同付钱的时候，对具体工作内容的考察，了解这个广告做的是否有意义，到时要形成个投放效果的意见，为领导作决策提供科学准确的意见。

房地产市场不停的变化不断调整经营思路的工作，学习对于负责合约工作的人员来说至关重要，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保证。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。有关房地产的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

公司为我提供了一个适合的职位、一个适宜的环境、一种团结协作的氛围、一个能吸取、能发挥，能实现自身价值的平台，我定洁身自爱、从小事做起，向集团的优秀员工和团队学习，向集团的各级领导学习，做好公司的员工；积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

房地产公司工作计划篇二

上个月度，我们的地产销售业绩还不错，在下个月度，我们将切实做好以下工作：

(一) 营销工作的计划安排

实现认购*套，签约*套，签约金额*万元(含商业*万元)，销售回款*万元人民币(含商业*万元)。

已在1月推出*号楼，预计在4月推出*号楼商业，*号住宅，*月推出*号楼住宅与*号楼商业。根据销售进度拟于*月推出*号楼住宅与*楼商业、办公；地下室将根据执行情况适时调整。

(二) 财务资金流量预测

(三) 工程施工计划安排

一、标段

- 1、5月完成弱电、智能化系统方案优化审批。
- 2、*完成天然气设计审批。
- 3、*完成高压配电接入点确认。
- 4、*完成市政绿化方案及项目绿化方案规划审批。
- 5、*完成市政排污及给水接入点确认。
- 6、*完成住宅公共区域、商业外墙精装工程。
- 7、20xx年1月完成除总坪、市政相交部分外，主体各分项工程

全部施工。

二、标段

- 1、*完成主体、砌体工程。
- 2、其他分项工程将根据施工作业面，从*陆续插入。
- 3、*楼将根据销售、施工场地临时调整。

(三)日常事务性工作计划安排

- 1、持续做好前期*题的跟进解决。
- 2、按项目控制节点要求，做*期施工许可证》、《预售许可证》，按揭回款，市政绿化方案报规，《暂三房产资质》换证工作。
- 3、根据工程进度计划，做好给水、强电、燃气、通讯、光纤等专项配套工程设计、方案优化、审批备案、合同、进场施工管理工作。
- 4、完成新的招标代理、造价咨询等单位的确定。完成合格供方信息库建设，及合作单位询价比选，为工程造价预、结算审核工作做好基础性工作，对施工现场的签证、变更，及时、准确、合理、真实，逐级上报签批。
- 5、*确定*包*。
- 7、持续做好公司月度、年度资金、工作总结、计划;并尽快完善招商团队、工程、预算工程人员配置。
- 8、尽快取得公积金、*按揭贷款银行审批。
- 9、充分发挥财务监管指导作用，加强公司物资、资金管理，

做到资金收、支依据完善，程序合法，严格按领导签批的政策执行；物资进、出入库签收合规，发放耗损合理，指导各部做好台帐工作，不定期进行抽盘。

10、一如既往的按要求，细致做好工程安全、质量、进度、成本控制工作。

上月度已成为历史，在下个月度，我们走过了从艰辛起步到顺利开盘的历程，使我们各方面都变得成熟、专业。在下个月度里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。我们将依靠一流的工程质量，先进的营销理念，良好的服务意识和优秀的员工队伍，走过摆在我们面前的一条并不平坦的路，我们坚信，在董事长与公司经营班子的正确领导下，只要我们坚定信念，奋发进取，团结协作，就能跨越前进道路上的任何障碍，我们的事业就能取得新的更加辉煌的胜利。

房地产公司工作计划篇三

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。 房地产营销计划的内容 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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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作回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

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。

房地产公司工作计划篇四

20某年即将过去，这一年有很多地方需要改进，现结合20某年的工作状况，对行政人事部20某年工作总结汇报如下：

人事管理

一、人员招聘

根据公司制定的20某年度招聘任务和人员需求计划，行政人事部通过现场招聘、网络招聘、熟人介绍等渠道进行招聘。20某年度公司机关部门共入职26人，其中已离职11人，留岗率为58%；20某年公司机关部门共离职39人，较上年度增加18%。

离职原因分析

二、公司目前员工总体情况

截止12月中旬，公司目前员工人数为87人，其中工程类人

员16人，营销类人员10人，综合管理服务类人员18人(行政、财务、各项目物业主管)，劳务人员35人，其他人员8人(机械队、维修队)。

三、薪酬和社保福利

(1)薪酬：截至目前，已发放8个月薪资，总额达2331988.62元。

(2)社保：截止12月上旬，公司已为符合条件员工缴纳完成养老、医疗、失业、工伤、生育五大保险，并及时办理了社保其他业务。目前公司参保人数共20人，20某年度社保费已全部缴纳完成，公司共计承担196580元，较上年度减少14%。

行政管理

1、办公用品、耗材日常管理

依据公司办公用品管理规定，行政人事部每月初根据库存量及各部门上报的办公用品实际需求编制采购计划，经相关部门审批完成后交由材料部采购，行政人事部负责办理验收、入库手续，各部门按计划领用并登记，月末对领用的办公用品进行统计，并核算各部门成本，在保证以节约为目标的原则下，确保各部门办公用品的正常使用。20某年度办公用品费用合计3831.9元，比上年度节约近5600元。

耗材：20某年度耗材费用共计2825元，比上年度节约975元。

饮用水：20某年度饮用水消费达13957.5元，比上年度减少1806.5元。20某年行政人事部将继续坚持节约原则，在保证工作正常开展的情况下，做好办公用品、耗材日常工作。

2、考勤管理

据统计20某年1月—11月份，各部门人员请假考勤情况如下：

3、证照管理

为给公司创造良好的外部条件，20某年及时完成了对各公司的营业执照及组织机构代码证的网上年审工作，并按照公司证照管理规定，对各公司证照借阅进行管理，不断完善管理手续，确保公司对外事务的安全和顺畅。

三、工作中存在的不足

1、人事工作进展缓慢，效率较低：

(2) 招聘途径单一，没有积极有效的采取多渠道多元化的方式进行招聘；

(6) 本年度每月薪资发放时间拖延，也是导致员工离职率高的主要原因。(7) 日常绩效考核流于形式，绩效的激励作用没有充分发挥。

2、行政工作量大，涉及面广，有些工作只是完成在表面，缺乏深入。各项职责不明确，缺乏目标，工作效率低。

20某年工作目标

根据部门20某年的工作结合公司目前实际情况和今后的发展趋势，行政人事部计划从以下几方面开展20某年度的工作，全面推行目标管理：

1、根据公司发展要求认真做好员工的招聘工作：20某年是公司的发展之年，规范之年，行政人事部将根据公司发展规划，制定和落实好公司人力资源的招聘工作，利用春节后的现场招聘会这个有利时机为公司多引进优秀人才，同时加大公司人才引进政策的宣传，来组织和实施人员招聘工作。

2、切实做好新进员工的培训和跟踪考核工作：20某年行政人事部将根据员工整体状况和公司实际情况，加强员工业务技能培训，着重加强管理人员的培训，全面提高管理水平和业务技能，然后再采取岗前培训和在职一带一的培训方式，对员工进行全面系统的有针对性的培训，这样就可以使我们员工的整体业务技能得到进一步的提升。行政人事部将对每个管理人员和每个员工跟踪考核，并将其培训情况和表现情况建档备案，为公司储备人才收集第一手资料。

3、强化行政工作的监督、管理和检查。在以后的行政管理工作中，坚持原则，规范各项管理规定，并根据公司工作实际情况，对有关规章制度及时修改、完善，使其更加符合公司工作实际的需

4、加强日常与领导、员工的沟通与交流，更好的了解员工的工作和生活，使考核达到应有的效果，激励员工发挥出自身的优势。

5、20某年行政人事部将在团队建设及企业文化建设方面多下功夫，通过组织活动、集体协作，改善紧张的工作环境，缓和员工之间的矛盾，增进大家之间的感情，以便能更好的合作，提高工作效率。

“天下难事始于易，天下大事始于细”，随着公司的发展壮大，我们将加大行政、人事管理力度和员工培训等各项工作，20某年我们的工作将更加繁重，要求也更高，行政人事部全体员工将带着良好的心态去迎接这崭新的一年，为万里的发展贡献自己的力量！

房地产公司工作计划篇五

转眼之间又要进入年了，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.

年是我们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：

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，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最大化！

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)。

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。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，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更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。