

最新开发房源工作计划书(优质9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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

开发房源工作计划书篇一

园区现有工业企业xx家，规模以上工业企业xx家，小微企业xxx家。xxxx年，万平方米，新增招商引资企业x家，完成固定资产投资xx.x亿元，园区技工贸总收入突破xx亿，工业总产值xx.x亿，亿元；出让土地xxx亩，亿元。

xxxx年上半年，园区实现技工贸总收入xx亿元，规模工业总产值x亿元；完成固定资产投资x.x亿元。

（一）园区体制机制改革

深入贯彻落实《xx州委关于推动产业园区体制机制改革创新促进高质量发展的意见》（x发x号）文件精神，出台《xx县关于推动产业园区体制机制改革创新促进高质量发展的实施细则》（x发x号），从园区改革方向、发展定位、推动发展责任、平台公司功能、放管服改革、财税制度等xx个方面推动园区体制机制改革创新，促进高质量发展。目前园区已成立xx有限责任公司，作为园区开发运营主体，负责园区基础设施和重点项目的投资与建设。

（二）调规扩区工作

园区完成发展方向区范围调整并经省自然资源厅批复，平方公里（其中，平方公里，平方公里）；调规扩区规划环评通过省生态环境厅批复，编制完成调规扩区总规并提交省发改

委审核，力争年内全面完成调规扩区工作。

（三）重点项目建设

xxxx年园区实施重点项目xx个，亿元，亿元。目前□xx县土司药王谷生态庄园、武陵山区现代农产品加工出口示范区□xx县xx镇xx御府□xx县木房子腊味□xx县农产品种养供全产业链□xx县经开区标准化厂房及配套设施建设、武陵山药用植物园□xx镇高铁新区自来水厂等x个项目已全部开工建设□xx生物医药全产业链建设项目□xx经开区一二三产业融合发展先导区建设□x本草土家源武陵健康产业城项目、年产万吨优质稻深加工一二三产业融合发展、猛洞河工业园生态屠宰及冷链物流配送中心（一期□□x西综合保税物流中心、猛洞河工业园污水处理厂建设项目等x个项目正在进行前期规划设计；特色农产品冷链物流中心项目已通过县规委会审查，正在进行项目前期工作，力争早日开工建设。

（四）招商引资

立足资源优势和园区发展定位，按照产业链招商、精准招商思维，大力开展精准招商，力争招好商、引大商；发挥本草制药□x西老爹等企业的自身优势，引进配套企业，进一步强链、长链、补链，提升园区产业链竞争力。同时，从企业用地、建设、生产、营销、税费等各个环节，进一步优化园区投资环境和服务水平□xxxx年，引进武陵山药用植物园建设项目，招商引资合同金额x亿元。

（五）园区融资工作

园区加大融资力度，积极申报专项债券，加强与各银行金融机构对接□xxxx年，x个专项债券项目通过审批，亿元；亿元，目前已通过亚开行审批□xxxx年，xx经开区一二三产业融合发展先导区项目向农发行申请贷款x亿元，目前已完成可研报告

编制及初步设计工作，待农发行审核。

（六）园区赋权工作

为进一步深化放管服改革，助推园区转型升级和高质量发展，根据□x省政府办公厅关于印发x省园区赋权指导目录的通知□□x政办发xx号）□□xx州人民政府办公室关于印发xx州园区赋权工作实施方案的通知□□x政办发xx号）等文件精神，起草了《□xx县园区赋权工作实施方案》（草案），按照应领尽领的原则主动认领赋权事项共计xxx项，其中直接赋权xx项、委托行使xx项、服务前移xx项、审批直报xx项。

（一）加紧调规扩区助推园区持续发展。根据园区发展方向及省直部门反馈意见，加紧赴省、州汇报衔接力度，进一步修改完善规划环评、调扩区总规及可研等调扩区上会评审资料，确保顺利完成调扩区工作，为稳步推进一区两园建设提供用地保障。

（二）加快项目建设构建园区发展骨架。以成功创建国家级农村一二三产业融合发展先导区、国家现代农业产业园为契机，加快推进xx经开区一二三产业融合发展先导区、武陵山区现代农产品加工出口示范区、经开区标准化厂房及配套设施、特色农产品冷链物流中心等基础设施项目进度；土司药王谷生态庄园项目、松柏米业项目□x西万源蔬菜产供销全产业链项目□x西木房子腊味基地建设项目□x本草土家源武陵健康产业城项目等招商引资项目持续强力推进。立足武陵山片区，重点打造辐射x□x□x□x四省的特色农产品加工出口示范园，促进优势资源、特色产业向园区聚集，通过大项目、大建设，带动园区大发展。

（三）加大招商引资促进产业集聚发展。立足我县资源优势和园区产业发展定位，积极抢抓国家推动农村一二三产业融合发展先导区及x南x西承接产业转移示范区建设的发展机遇，

加大招商项目规划、储备、推介等工作，进一步优化园区投资环境和服务水平，着力开展精准招商，重点引进生物制药和特色农产品加工龙头企业，加快对主导产业的建链、强链、补链、延链。强化项目跟踪服务和招商引资政策落实，大力培育老爹生物、x资源、明瑞医药、伟佳柑橘、万源农业、松柏米业、木房子腊味等龙头企业做大做强，努力形成签约一批项目、落地一批项目、开工一批项目、储备一批项目的良好招商态势，加快经济转型和产业升级，进一步夯实发展基础。

（四）加强体制创新激发园区发展后劲。深入贯彻落实《xx县关于推动产业园区体制机制改革创新促进高质量发展的实施细则》（永发x号）文件精神，按照赋权强园、以园兴工的原则，健全一权两制一司体制，进一步建立完善财税制度，在现行的财政管理体制下单独管理财政收支；进一步深化放管服改革，以政府规范性文件形式向园区逐步分批下放经济管理权限，制定发布园区权力清单、责任清单，全面推行x号公章模式。探索推行一窗受理集成服务模式，为企业提供一站式服务，不断提升政务服务水平和效能，优化营商环境。

开发房源工作计划书篇二

以*理论、重要思想和党的xx大精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，深入贯彻落实《关于进一步促进广西经济社会发展的若干意见》，牢牢把握重要战略机遇期，体现大扶贫的要求。统筹规划，周密部署，全力实施，为贫困村脱贫致富打下坚实的基础。

二、建设目标：

围绕国家到20xx年基本消除绝对贫困人口，实现“两不愁，三保障”（即：稳定实现扶贫对象不愁吃、不愁穿，保障其义务教育、基本医疗和住房），全面建成小康社会的目标，

到今年年底使贫困村人均收入增幅达到或超过xx区的平均水平；贫困村的基础设施，村容村貌有明显改善；特色增收产业基本形成；农民健康生活水平，综合素质和自我发展能力明显提升。

三、主要工作

一是带领村干部和党员认真宣传好、贯彻好、学习好党的xx大及今年中央“两会”精神，把村党建工作抓牢抓实，继续巩固党组织在农村的执政地位，加快培养农村党组织的后备力量。主要做法：（一）组织好学习宣传工作。（二）进一步调研、摸底、走访，包括：1、建立民情日记、档案；2、召开村“两委”座谈会；3、深入田间地头，走访农户，组织召开村民小组座谈会；4、积极加强对入党积极分子和其他党员的教育培养，建设一支能带领农民群众脱贫致富的强有力党员队伍。（三）讨论研究今年农村经济发展工作，对制约当前农业发展的因素进行调研，探索农民脱贫致富新思路、新办法，选准发展路子，加快经济结构调整步伐。走访村贫困户，对他们进行重点帮扶，力争计划内帮扶的贫困户当年脱贫。

二是抓紧抓快协调xx区组织部、计生局、卫生局、文化局等职能部门对村部综合服务中心建设的资金投入，监督去年我局资助的资金使用情况。主体工程投资35万元，计划3月份动工，6月份完成主体工程，年内交付使用。

三是跟踪、协调xx区水利局对那马屯、六合屯的人畜饮水工程的实施，计划投资30万元，力争年内解决两屯600多人口的饮水问题。

四是协调、跟踪xx区政府农业综合开发项目对全村8条总长12公里的农田水利渠道及那马屯公里屯级道路的建设。计划7月份完成，总投资480万元。

五是协调xx区扶贫办、国土局等职能部门对那华屯公里，那母屯3公里，平利屯公里，那户屯公里的屯级道路改造，计划8月份完成，投资92万元；二桥头至百拿屯公里的屯级道路硬化工程，投资200万元，计划10月份完成；跟踪xx区国土局对xx大垌田总长3公里的防护坝建设，计划11月份完成，总投资600万元。

六是继续跟踪xx区交通局完成对二桥的修缮工程，计划2月份完工，投资15万元；协调xx区农业局50吨水泥，发动那华屯群众投工投劳年内完成屯内道路硬化。协调林业局年内完成500亩油茶低产改造，形成以油茶为主的“一村一品”特色产业。

七是通过协调xx区教育局及其他渠道为六合屯教学点建卫生间、硬化操场等基础设施，年内计划投资5万元，力争创造一个较好的教书育人环境。

八是加强宣传引导，进一步把群众的积极性和主动性调动到新农村建设工作中来，维护社会稳定，化解群众矛盾，确保无重大信访事件和群体性事件发生，营造良好的社会环境，建设平安、和谐的社会主义新农村。主要包括：1、调解、处理一些矛盾纠纷；2、开展反警示教育：崇尚科学、关爱家庭、珍惜生命、反对；3、加强法制教育，帮助村民树立遵纪守法、依法办事、勤劳致富的好思想。

九是结合局直属单位广西第一工业学校及动力技校开设的中等职业教育和成人教育的热门教学专业，大力向该村初、高中毕业生等适龄青年及准备外出务工群体宣传、积极推荐职业资格教育和技能培训。

十是春节前夕，局组队深入村屯走访慰问特困户，五保、低保户，老党员，老复退军人，贫困大学生及村“两委”干部，送去党的温暖和领导的关爱。

总之，通过一年的努力，使xx村社会各项事业得到不断的发展，群众生活水平得到普遍提高。社会稳定、国泰民安，向自治区党委、政府交上一份满意的答卷。

开发房源工作计划书篇三

工程方面

一、以“特洛伊城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一)20xx年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址(规划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准(发改委)；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完

成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中,工程部应善于理顺与相关部门关系,不得因报建拖延而影响工程开工。另外,工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理,分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。(四)、工程质量。

“特洛伊城”项目是市重点工程,也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时,应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主,以自我为辅,力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。(六)、预决算工作。

1、认真编制工程预算,配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更,及时掌握材料的变动情况,配合工程部做好工程进度的控制工作,做好工程的两表对比,最大限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划,“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右;其中基础部分需用约0.8亿元;地上商业部分约用1.4亿元;公寓部分约用2.43亿元,做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用,工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作,使各项工作顺利进行。

财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务,力保工程进度不脱节

公司确定的二00八年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成,直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道,挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。2008年公司建设工程款总需求是4.6亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

招商方面

(一)、全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是“特洛伊城”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的—是塑造“特洛伊城”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“特洛伊城”应在广告种类、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制 策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激

励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，“特洛伊城”应于20xx年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

行政管理方面

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着“特洛伊城”项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

(二)、建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例和集团公司的要求，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步形成“特洛伊城”特色的企业管理体系。同时，根据不同的工作岗位，制定岗位职责和 workflows，强

化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

(三)、以”特洛伊城”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“特洛伊城”的发展是历史的使命，也是市场的要求，同时更是集团总司蓬勃发展树立企业形象地良好契机，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使佳宝集团傲立于房地产之林。

人力资源方面

以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础，“特洛伊城”的企业精神：“开放式管理，以人为本；实事求是，科学求真”决定了“特洛伊城”品牌的打造。公司的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

(一)、充实基础工作，改善经营环境

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。2008年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于“特洛伊城”的各类人才，并相应建立“特洛伊城”专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

开发房源工作计划书篇四

为深入贯彻落实市委、市政府关于强化扶贫帮困工作的总体部署，切实做好扶贫帮困工作，根据□_xx市委办公室□xx市人

民政府办公室关于开展精准扶贫结亲结对帮扶活动的意见》文件精神，结合学院实际情况，制定本方案。

一、指导思想

以关于“四个全面”战略布局和扶贫开发系列重要论述为指导，坚持科学扶贫、精准扶贫为根本，扎实开展结亲结对帮扶贫困户活动，确保圆满完成市委、市政府下达学院的精准扶贫目标。

二、基本原则

(一)坚持精准原则。广泛排查摸底，严格标准和程序，做到公开公平公正，摸清贫困村、贫困户、贫困人口情况，精准确定帮扶对象，结亲结对帮扶到村、到户、到人，确保“扶真贫”。

(二)坚持帮户原则。以贫困户为单元，对每个贫困户实行定人、定责、定时开展结亲结对帮扶，并因户制宜确定帮扶内容，包括项目、资金、物资和技术等，实行一定三年不变，不脱贫、不脱钩、不走人，确保“真扶贫”。

(三)坚持发展原则。坚持扶志扶根扶本，把发展作为解决贫困的根本途径，坚定发展定力，帮助贫困村、贫困户落实改善生存生产生活条件、落实致富项目，发展增收产业、寻找增收门路、提升增收能力，通过发展加快贫困村贫困群众脱贫致富步伐。

三、帮扶内容

(一)改善生存条件。参与结亲结对帮扶人员要深入基层、深入贫困村贫困群众，认真开展调查研究，充分听取群众意见，帮助贫困村、贫困户制定扶贫规划，结合整村推进扶贫开发和民政救助政策，切实解决贫困户出行、吃饭、穿衣、住房、

子女上学、就医等“两不愁三保障”方面问题，帮助改善贫困群众基本生存条件。

(二)发展增收产业。帮助贫困群众出点子、想法子，共同谋划发展新思路和新举措，坚持以产业为支撑，因地制宜帮助贫困村贫困户发展特色增收致富产业，尤其要帮助发展一批周期短、效益大、可持续增收的产业，努力探索构建贫困群众持续增收长效机制。

(三)增强致富本领。加大贫困群众教育培训和转移输出力度，帮助贫困群众成为具有增收致富技能的新型农民，增强贫困群众自我发展能力。全面落实各项惠民政策，将帮扶对象纳入各项惠民政策保障范围，促进贫困群众尽快脱贫致富。

(四)提高幸福指数。坚持物的扶贫与人的扶贫有机结合，将精准扶贫结亲结对帮扶贫困户与开展“洁净水”行动、依法治村、文明创建、文化进村等活动有机结合起来，加快幸福美丽新村建设。把改善贫困村贫困户人居环境与提振精气神有机结合起来，实现贫困地区“村美、业兴、家富、人和、神气”，不断提高贫困群众幸福指数。

四、帮扶方式

(一)参与帮扶人员。学院所有在编人员(近三年即将退休职工和困难职工除外)。

(二)结对帮扶对象。武胜县石盘乡边岩村76户贫困户，武胜县鸣钟乡小寨村56户贫困户，武胜县万隆镇跃进村81户贫困户，武胜县鼓匠乡东原村54户贫困户，武胜县永胜乡平桥村79户贫困户，武胜县真静乡真静村66户贫困户，共412户贫困户。

(三)结对帮扶时间□201x年至201x年，一定三年不变，对象不脱贫、结亲不脱钩、帮扶不走人。

(四) 结对帮扶方式。院级领导定点联系1个贫困村，学院党委书记、院长每人结对帮扶2户贫困户。其余在职人员(近三年即将退休职工和困难职工除外)每人结对帮扶1户贫困户。(详见附表)

(五) 30岁以下青年教师(干部)定期下派帮扶行动计划(方案另行印发)。

五、保障措施

(一) 组织领导。学院成立精准扶贫结亲结对帮扶活动领导小组，由学院党委书记王建平任组长，其余班子成员任副组长，各系、各部门主要负责人为成员，领导小组下设办公室在学院纪委办公室，沈邦兵兼任办公室主任，刘春红兼任办公室副主任，纪委办公室其余人员为成员，负责该项活动的日常工作。

(二) 整合扶贫力量。各系、各部门要按照“城乡统筹、全面帮扶”的要求，实行“一对一”参与精准扶贫结亲结对帮扶活动，统一整合“三严三实”教育活动和“走基层”、“三联五帮”“双联”、定点扶贫、民政救助等各方面力量，共同做好扶贫帮扶工作。

(三) 落实帮扶责任。牵头贫困村的院级领导和各系、各部门主要负责人对此次精准扶贫结亲结对帮扶活动负领导责任，学院所有在编人员(近三年即将退休职工和困难职工除外)为定点联系贫困村和结亲结对帮扶贫困户的责任主体。各系、各部门主要负责人要在学院精准扶贫结亲结对帮扶活动领导小组的统一安排部署下，按照活动方案要求精心组织实施。每位结亲结对帮扶人员的帮扶资金投入不低于每户20xx元/年，帮扶人员每年到村到户时间不低于15天，达到每个贫困户都有帮扶资金和增收产业，实现见项目、见产业、见增收、见成效。

开发房源工作计划书篇五

（一）基本完成新公司组建

根据《__区区级建设单位实体化运作试点工作方案》精神，开发公司围绕公司实体化运作各项要求，搭建专门工作小组，开展各项新公司组建工作。

一是完成开发公司三定方案编制，拟定公司控制人数60人，设“六部一办”7个部门，即综合部、计财部、前期部、工程部、动迁部、资产管理部和总师办，现方案已上报区编委办审核中。二是对原开发办借调、事业编制、长病假人员进行分流，3名借调人员已完成工作交接，调回原单位工作；事业编制人员已明确保留事业身份的，由区人社局和区编委办牵头落实接收单位；长病假人员已多方咨询政策，并与当事人沟通协商。三是完成公司类型和法人变更，明确开发公司企业类型为国有独资公司。四是完成开发公司薪酬体系标准初稿拟定和职工意见征求，报区人社局审核备案。五是配合区审计局完成公司资产清算。六是完成人员招聘，因征迁“双清”工作需要，经与区编委办、人社局沟通，并报区领导同意，先行招聘征迁现场工作人员2名。七是开展房产过户手续办理，着手对新划转的37处房产进行核查登记，并开展房产过户产权办理。

（二）深入开展各区块开发建设

1、__区块

加快区块征迁扫尾“清零”和重点地块出让，安置房建设有序推进，骨干路网基本成型。

（1）开展重点地块拆迁“清零”。一是抓农户清零，继续坚持“一户一策”、“多管齐下”工作思路，上半年完成兴隆社区2户农户司法强迁，剩余10户逐户进入司法强制程序，为依

法依规实施强制执行工作打好基础。二是抓企业清零，充分发挥“四级联动”机制，成立专门谈判小组，对涉及兴建路、安置房及出让地块等重点地块上的剩余企业，加大谈判和综合施策力度，完成2家企业签约，实现9家已签企业腾空、拆除。启动侨力大酒店等国有企业征迁。三是抓过渡房清零，在建华、红五月社区回迁安置的基础上，加紧催促腾空506套过渡用房，计划6月底前腾空。

(2) 重点抓好地块出让。今年计划出让5宗用地共213亩。为确保地块顺利出让，实现区块有序开发、资金滚动平衡，开发公司将地块出让工作作为年度重点工作来抓。一是明确重点地块，深入分析现有地块土地整理、周边配套建设情况，与招商局、彭埠街道对接，明确今年出让重点地块及出让时序。二是加快地块前期手续办理，其中普福c2—01地块□_c6/c2—01和r21—18地块已具备出让条件，完成招商后即可出让□r21—05地块□c2—07地块已完成立项及选址报告，相关职能部门审核中。三是围绕重点实施地块清零□r21—05地块农户已全面完成，剩余2家企业（兴隆村委会、装饰市场）已签未腾□c2—07地块剩余建华村委会未签约。300亩商业核心区已签企业正在加快腾空拆除中。四是加大招商力度，在招商局大力支持下，主动对接意向公司，与实力国企就300亩商业核心区合作开发进行多次对接，目前已达成初步合作意向。

(3) 有序推进安置房建设进度。一是加快在建安置房项目进度，目前，建华r21—13安置房已进行室外景观施工，年前完成竣工验收。兴隆r21—01安置房已实现主体结顶，年前完成主体竣工验收。二是加快其他安置房项目前期，红五月r21—22□23安置房完成施工图编制，正在图审阶段，计划年底实现开工建设。兴隆r21—02安置房已完成施工图编制。

(4) 加快基础设施建设。强化基础设施建设，促框架成型。今年计划实施道路项目7个，目前，三官塘路、同协路、园区

路、兴建路西段、五号港路已基本完成技术前期，进入施工招标，其中园区路完成招标，实现开工建设。计划实施河道建设项目4个，其中六号港实现开工建设，进行场地土方清运及苗木迁移；五号港、七号港、白石港正办理技术前期，明年开工。同时加强与市区相关部门协调，及时跟踪协调沪杭甬高速抬升涉及备塘路改线，区块内兴建路、同协路衔接事宜。

（5）完善配套设施建设。一是加快__重点项目建设。重点启动中央公园（__美术馆）项目前期。二是加快教育设施建设□r22—13幼儿园4月底实现开工建设，目前进行基础施工□r22—14小学目前正在进行主体施工，6月份弱电施工进场□r22—21幼儿园完成扩初编制□r22—06幼儿园□r22—04小学启动技术前期，计划明年开工建设。三是实施生活配套项目□r22—12邻里中心已完成扩初编制和日照分析，计划今年完成前期，明年开工建设。

（6）启动储气站迁建选址。随着__新城整体开发建设的全面铺开，地块内燃气集团所属的液化气分公司搬迁问题已严重影响区块的开发进度，新燃气储气站的选址搬迁工作迫在眉睫。根据区领导工作要求，在相关单位的配合下，我公司前期与燃气集团进行了多次对接，并踏勘了多处现场，着手编制了选址方案，共拟定了6处用地进行利弊分析和比选，初步选定了迁移地址。

（7）探索现场有效管理模式。__区块已进入征迁清零扫尾及工程全面开展建设阶段，区块内遗留的建筑垃圾和偷倒土方较多，影响区块整体形象。根据__市创建文明城市的有关规定及精神，对区块周围搭设管理围墙并进行墙体美化。对遗留的大量建筑垃圾清运及今后长效管理，多次与彭埠街道、社区、辖区派出所等协商，积极探索有效管理方式。

2、普福区块

加快配套建设、加快回迁安置、加快建管移交。

（1）加快安置房提升改造。完成安置房提升改造工程招标，优质高效实施样板房、阳台封闭、雨棚加装等工程，精心组织施工单位、街道、社区共同开展一房三验等工作，确保房源质量。

（2）实施基础设施建设。着重加快安置小区周边在建道路项目的扫尾和验收整改工作，确保安置小区的交通、环境和排水排污需求，力争验收移交工作能够与回迁安置同步完成。同时，加快实施临时排污泵站建设，启动永久性泵站选址。

（3）完善配套公建建设。2所幼儿园、1所小学已建成并投入使用，配套邻里中心已完成扩初编制，计划年底开工建设。20__年普福区块所有配套项目全面投入使用。

（4）着手回迁安置前期工作。回迁安置工作涉及面广、环节多、程序复杂，问题多样，涉及老百姓的切身利益，作为项目建设主体，为确保工作顺利开展，公司将提前谋划、主动对接，充分听取街道、社区意见，加强与部门的配合、形成合力，保障工作顺利推进。

3、九堡区块

道路工程扫尾，查漏补缺，涉及10条道路和2条河道尽快移交管理。

（1）道路移交管理方面。一是关于道路移交前空档期管理。涉及路面日常养护及应急抢修委托区市政养护所实施，涉及交通秩序整治与管理、局部道路垃圾清运、沿线未使用土地围墙施工等管理工作，委托九堡镇实施。二是加快道路整治提升，目前已完成道路整治施工招标，6月中旬进场施工。三是关于交警智能深化方案因市交警部门审批权下放，由区交警部门审批中。

(2) 关于九乔路延伸段、横四港延伸段建设。目前已完成施工招投标，进行施工许可证办理，计划6月份实现开工建设。

4、__广场区块

等待启动定海社区拆迁，加快支路和停车楼项目手续办理。

(1) 关于停车楼拆迁问题。目前，已启动地块出让可研方案编制，因定海社区拆迁安置事宜涉及钱江新城，正在对接中。

(2) 关于西子百大周边两条道路建设问题。配合西子百大项目竣工验收需要，计划年底前完成两条支路手续办理。

5、两个代建项目

(1) 配合文广新局做好九堡东城文体中心代建服务。__年1月份完成项目设计—采购—施工总承包（以下简称“epc总承包”）招标。

(2) 加快检察院“两房”项目专项验收。__年1月底，区检察院已正式搬入新大楼。目前，剩余规划、人防2项专项验收存在问题，进度缓慢，目前正配合检察院督促总包单位进行整改落实。

下半年，我公司将根据6月3日滕勇区长专题调研工作会议精神，围绕年初工作计划，认真做好区块开发顶层设计，集中精力实现重点突破。全力以赴抓好下半年重点工作，突出抓好__区块征迁“清零”、地块出让和普福区块回迁安置。实施安置房、道路、配套设施建设，抓好已建道路移交管理。

1、围绕重点项目抓好征迁扫尾“清零”

一是成立专门工作小组。我公司将根据问题分类成立若干征迁“清零”工作组，集体企业工作组以街道、开发公司、国土

局、社区四位一体组成，国有企业工作组以街道、开发公司、动迁公司、社区四位一体组成。

二是建立一户一档、一企一案。对剩余10户农户做好相应方案，在专门谈判小组上门不断约谈的同时，做好两手准备，根据地块许可证性质分三批走行政裁决和司法强迁程序，计划20__年上半年全面完成。进一步调查摸底未签约企业，了解情况，讨论、分析、研究解决方案，对重大问题通过征迁指挥部会议集体商议决策。

三是具体工作时间节点安排。已签约未腾空企业，涉及项目具备开工条件或停工等待的，6月底前腾空并拆除；涉及项目今年需尽快开工的，8月底前腾空并拆除。对未签约的企业，涉及项目具备开工条件或停工等待的，8月底前签约腾空并拆除；涉及项目今年需尽快开工的，10月底前腾空并拆除。涉及与今年开、竣工项目有关的国有企业9月底签约，10月底腾空拆除；其他年底前腾空并拆除。

2、围绕地块出让加大招商力度

一是抓招商促出让。面对土地市场严峻形势现状，会同区招商局，利用各种招商平台，加大__区块出让用地推荐力度，主动上门对接原合作开发商，招揽意向单位，进一步与万科、远洋、中铁、方兴等企业洽谈协商，力争年前完成普福c2—01地块□__c2/c6—02地块□c2—07地块招商与挂牌出让工作。

二是抓拆迁扫尾促出让。会同彭埠镇及相关社区推动r21—05地块□c2—07地块、300亩核心地块剩余企业征迁及遗留问题扫尾工作，力争10月底前完成地块签约拆除工作，为下半年地块出让创造条件。

三是抓宣传促出让。为确保完成今年我公司的出让计划，将加大宣传推荐力度，计划在__区块四周，特别是良山东路沿

线围墙上设置墙体广告，宣传区块优势、定位及未来发展蓝图，同时，在出让地块上设置大型广告牌，表明出让地块性质及各种技术指标，让意向单位一目了然。

开发房源工作计划书篇六

六月份：

完善辖区内建设用地报批工作，做好下步土地征收前期的测绘工作。

七月份：

协调县国土局和相关乡镇加快土地置换折旧地块土地整理和复垦进度，全面完成4—9批次拟置换项目区整理工作，配合县国土局迎接省市验收工作。

八月份：

进一步加大执法巡查力度，严查私买私卖土地违法行为。对重点区域，协调县局执法大队做好行政处罚工作，并由市容城-管中队配合当场拆除，把违法现象消灭在萌芽状态。

九月份：

继续完善土地三权发证工作，为今后报批土地打下良好基础。

十月份：

认真执行县国土局布置的各项中心工作和开发区土地报批等任务。

十一月份：

继续完善各项工作制度，加强内部管理，注重队伍建设，

继续发扬优良传统，加大宣传巡查执法力度，对违规、违法建设，坚决予以打击。

十二月份：

继续严厉制止违法建房和占用耕地行为，一如继往地参加管委会的中心工作，继续搞好服务。

2011开发区国土所、城-管中队 年5月31日

今年以来，经济开发区在、县政府的坚强领导下，团结带领全区广大干部职工解放思想，开拓创新，拼搏实干，紧紧围绕打造“经济新区、工业新区、城市新区”总体目标，积极实施体制机制创新，优化发展环境，着力加快招商引资、重点项目和基础设施建设进度，入区项目数量、规模和质量有了进一步提升，在建和扩建项目进程得到进一步加快，项目推进和企业发展帮扶机制得到进一步完善，促进了全区经济各项事业的快速发展。上半年，共有签约和在谈项目14个，落地在建项目12个，扩建项目10个。全区实现地方财政收入1.8亿元，完成固定资产投资30亿元，规模以上工业企业总产值75亿元，高新技术产业产值15亿元，进出口总额5943万美元。

一、上半年工作基本情况

（一）招商选资水平进一步提升。始终坚持“项目立区”思路，加大招商引资力度，重点引进高新技术产业和现代服务业方面的投资，促进开发区产业结构调整和产业优化升级。

2.3亿元的易达热电联产项目；浙江海宁客商投资1.5亿元的皮革加工项目；投资1.4亿元的蒙山建筑新型建材研发生产项

目；投资1亿元太阳能回转驱动装置加工项目；投资6000万元的金太阳纸业二期项目；投资6000万元的慧航石膏机械加工项目；投资5000万元的北京城建高档铜版纸加工项目。

环紧扣一环的向前推进工程建设，形成了工作合力。二是强化一线调度。成立督导检查组，主要领导不定期组织督查，每周召开重点项目推进例会，各包扶领导对重点项目推进情况进行专题汇报，分析影响项目进度原因，研究解决措施，保障项目建设按计划推进。三是优化提升服务。提出“企业门外的事开发区帮办”的项目推进口号，从项目选址、立项、征地、补偿、动迁、安置，到项目落地和建设过程中的用水、用电、通讯等方面，明确专人负责，实行“一站式”服务，全速推进。今年以来，帮助项目单位协调解决土地平整、用电、用水等问题30余件次。四是积极开展企业改造提升。对发展潜力较大、发展前景较好的企业，帮助企业搞好协调服务、政策咨询、技术攻关，切实帮助企业分析、并解决生产过程中出现的问题与难题，积极引导他们深挖潜力，扩大规模，延伸产业链条，加快发展，做大做强。

计划10月份投产运营；投资5000万元的天宝化工液态销酸安运输车项目，已完成办公楼主体和两个车间基础；投资5000万元的弘宇化纤项目，第一车间改造已基本完成，第二车间正在基础施工，6月底安装生产设备；投资7000万元的汇东石材加工项目，2个车间正在建设中，钢结构主体基本完成；投资6000万元的长春石材加工项目，一车间建设完成并已安装部分设备，正在试生产；投资5000万元的顺强石材加工项目，一车间基本建设完成，设备已订购，正在安装。

乳业有限公司计划投资1500万元扩大生产规模，完成后可实现年销售收入5000万元，目前正在建设；多尔药业计划投资1500万元扩大丹参酮生产规模，已投资500万元用于购置新设备。同时完成了gmp品牌认证。

（三）基础设施建设进一步完善。以开展“城市建设提速

年”活动为抓手，加大道路等基础设施建设步伐。投资3000万元，开展了文化路南延、金花路东延、西环一路南延、银花路东延4条道路和国际石材城3条次干道建设；目前，文化路南延工程已进入扫尾工作，近期即可通车。金花路中段已完成从板桥路至建设路路基清理及风化料回填工作，西段正在铺筑路沿石和实施绿化工作。西环一路南延工程正在紧张进行。国际石材城3条次干道路基已经完成，正在浇灌路面。以创建省级文明城市为契机，进一步加强了城市建设、管理和环境综合整治，投资25万元，对主要道路及节点绿化带苗木进行了补植，同时采用市场化运作方式，完成路灯日常维修与管理、道路指示牌安装工作，共维修路灯98盏，安装道路立式指示牌20个，灯箱式指示牌26个，节约财政资金28万余元。扎实推进了农村住房建设和危房改造工作，积极开展了新建庄村的旧村改造工作，现已基本完成还建楼基础施工，正在进行基础浇筑。全面开展石材占道经营、私搭乱建及“野广告”清理活动，共清理拆除建筑120间，野广告2000处，投资30万元，对兴水河内垃圾、石都大道、财源路桥沟内石材淤泥进行了彻底清理。

妥善处理群众信访案件，定期开展安全生产大检查，组织安全生产培训，加强安全生产“双基”工作建设，确保开发区安全生产形势的持续稳定，平安开发区创建工作取得新成效。高度重视三农工作，积极筹措财力，优先保障支农、惠农、民政补贴、家电下乡等财政支出，各项惠农政策全部落实到位。坚持不懈地抓好计划生育工作，扎实开展春季人口和计划生育专项活动，严格控制违法生育、稳定低生育水平、提高出生人口素质。进一步完善新型农村合作医疗制度和城镇居民医疗保障制度，在全县率先完成新农合二次筹资工作。

（五）基层组织建设得到进一步加强。制定出台了副科级以上领导干部分线分工、农村工作指导员和大学生村官靠村帮扶工作制度，明确责任主体，细化任务分工，推动各项工作的顺利开展。组织开展了干部职工思想纪律作风建设集中教育周活动，进一步增强了党员干部队伍的宗旨意识、实干意

识、责任意识、纪律意识。按照“三高三强”选用标准，采取“321”工作法，依法选举产生了新一届“两委”班子，顺利完成社区（村）“两委”换届工作，走在全县的前列，为加快新农村建设打下了良好的基础。创新选人用人体制，按照公开、公平、公正选用原则，通过竞争上岗的方式，公开选拔任命了7名中层干部。

二、存在的问题及下半年工作打算

全年的. 总体任务指标，抢抓机遇，迎难而上，苦干实干，争取在招商引资、重点项目推进、基础设施建设、村居集体经济发展等方面实现新的突破。要重点做好以下几项工作。

一是抓好招商引资工作。围绕机械装备、生物制药、新能源、新材料、食品加工、石材建材等产业，大力开展以情招商、以商招商、以企招商、产业招商、基金招商、委托招商和网络招商活动，着力引进一批投资规模大、科技含量高、社会贡献大的大项目、好项目和外资项目。加大临工100万台汽车变速器、加多宝集团金银花茶饮料及保健品、远通汽贸城等项目的推进力度，争取项目早日开工建设，形成签约落地一批、推进建设一批、投产见效一批、储备发展一批的良好态势。力争新引进项目6个，其中过亿元项目2个，过5000万元项目4个，全面完成全年招商引资任务。

进项目建设进度。

三是加快推进产业升级。突出工业经济发展这一主题，科学编制功能分区。加大对机械、建材等传统优势产业的改造提升，鼓励引导企业加快技术改造步伐，增强新产品开发能力和品牌创建能力；进一步推动石材等特色产业的转型升级，加快国际石材城建设步伐，引导规划区以外石材企业向石材城聚集。下大力气培植发展新能源、新医药、新材料等新兴产业，进一步提升产业发展水平。积极实施中小企业改造提升，鼓励企业通过参股、并股、重组等方式加强联合，拉长

产业链条，壮大企业实力，推动中小企业发展上档次。不定时举行企业负责人座谈交流会，加强区企业间交流，加快推进企业信用体系和担保体系建设，探索设立企业过桥还贷基金，提供资金支持，推动企业发展，不断壮大开发区产业集群上规模、上档次。

四是加大基础设施建设。坚持开发与建设并重的原则，做好

开发区总体规划的修编工作，进一步完善功能分区，提升档次，对旧村改造积极性高的金城社区、新城社区、八埠社区提前编制详细规划，待条件成熟后组织实施；继续做好文化路南延、金花路中段、石材城道路等重点工程建设，对已建设完成的汇源路、金花路西段排水沟工程近期组织竣工验收；加快推进城乡一体化建设步伐，扎实推进城中村改造工作，加快新建庄、板桥社区旧村改造步伐，鼓励建设小高层住宅，解决公共资源配置问题，尽最大可能地节约土地，为招商引资、工业项目建设预留发展空间；定期开展城乡环境综合整治专项行动，巩固创城成果，以村居“五化”建设为标准，做好绿化亮化、环卫保洁等管理养护工作，建立环卫保洁奖惩制、绿化亮化市场化等城乡环境综合整治长效机制。

五是扎实做好各项事务性工作。加强对新一届村居两委班子的法律法规和政策培训，对社会治安综合治理不稳定因素进行摸底排查，积极稳妥处理信访问题，筑牢社会维稳防控体系。扎实做好防汛工作，对学校房屋、贫困户危房、河道、塘坝和村内排水渠道等重点部位进行隐患排查和整改，重点对堵塞严重的河道进行清淤，确保安全度汛。积极落实粮食直补、家电、汽车下乡、农机等各项富民惠民补贴，强化财务监管，规范提高农村集体经济的管理。统筹做好石材市场管理、计划生育、安全生产、经济统计、“三农”、宣传信息、精神文明建设、工青妇、党建等工作，推动开发区经济社会全面进步。

开发房源工作计划书篇七

在上学期现场会成果的基础上，本着“重研究，重过程，重结果”的思路，扎扎实实地开展校本课题“学生综合素质潜能开发”课题研究工作。

开学初，学校要召开专题科研课题研究工作会议，对此课题本学期实验预设进行专题讨论，确定本学期课题研究计划，本学期继续要在上学期研究的基础上，积累经验，使实验形成成果。

本学期继续在课题方案和形成六个子课题方案的基础上，调整完善课题方案。

，实验教师每周进行实验，每月一个教学设计，形成研究的思路。

1. 解决积累内容增多，学生学习量增大，记忆不牢；
2. 解决有些学生对古诗的含义不理解，影响记忆的问题。
 1. 解决学生课堂上所学的内容，在课后复习巩固不够的问题；
 2. 解决一部分学生灵活运用所学知识，解答问题的能力还需提高的问题；
3. 解决有的学生跟不上教学内容的问题。
 1. 解决动物形象的练习；
 2. 解决学生涂色时，涂色不太均匀，色彩变化不好的问题；
 3. 解决控制画面构图的问题。

1. 解决学生吹奏是对音准控制不理想的问题；
2. 解决吹奏时气息的调整和控制不到位的问题；
3. 解决试奏能力有待更大提高的问题。

解决部分学生在韵律操中动作不标准，使动作缺乏一定的美感的问题。

子课题六外教教学促进学生英语口语能力提高的研究

1. 解决个别学生对外语领悟能力较弱，记忆效率不高的问题；
2. 解决个别学生学习困难较大的问题。

开发房源工作计划书篇八

房产经纪人都会采集、核实和分析客户与房源等信息，设计与管理房号体系，填报和分析业务报表，小编下面为你整理了房产经纪人开发房源话术大全，希望你有所帮助。

a□您好，打扰一下，请问您xx园的房子有考虑出售吗?(询问式)

b□您好，请问您xx园的房子卖出去的了么?(最直接的问)

c□请问您最近在xx园有房产方面的需求吗?(帮助式咨询)

d□请问您xx园的房子350万还能便宜吗?(套房源)

e□您好，打扰了，我是xx房产公司的，现在我们手上有一个客户，就想要咱们这种户型的房子，不知道您是否有意出售(客户是一次性求购)(注：要了解打电话这户的户型)

f□我是xx物业的调查员，我现在调查一下本园区房子的出售或出租情况，以方便园区管理，请问您现在有考虑出售或出租吗?(以物业身份)

g□我是xx房产公司的xx□我专门负责xx园区的二手房交易，请问您在这方面需要咨询的吗?(以专业咨询)

h□现在xx园刚出来一套非常超值的三居，单价仅售*****元，请问您现在考虑换房吗?那您xx园的房子考虑卖吗?(引导换房)

i□我听南门那小伙子(保安)说你家房子在卖，我是个人购房，现在能看房吗?(一般用手机打，口气深沉一些)

m□您好，请问咱房子现在多少钱?

p□您好，我这有个非常准的客户，就想要您家房子这样的户型，价格高点没关系，您考虑出售吗?(注：要了解你打电话这户的户型)

r□您好，昨天我客户看的挺好，您跟姐商量好了吗?您看这个价格合适吗?(引出房东)

a□您好，请问您家的房子下午4点可以看吗?(用于引出在卖的房子，如果房子说可以看，那就再重新准确的落实房源信息)可以说：我和客户介绍后，客户很感兴趣，并要了解房子的准确面积。

a□话术：您好，我现在有客户就想考虑买咱们这个小区您这样户型的房子，绝对能接受市场价，您有考虑出售吗?全款买房。(外地过来的，而且注意要对你发的这个小区户型熟悉)

c□话术，您好，我这客户很有诚意想在本小区卖套三居

室，(可写你小区主打户型、或写套适合老人小孩住的房子、口语化一些)价格合适可全款购房!

d□收集出租房源:

话术: 您好, 我是xx房产公司的资深经纪人, 目前手上有一批固定租客, 如果您的房子考虑出租或租期快到的, 请您把起租日期和租金发到我的这个手机上, 我会帮您及时出租房屋的!

1) 谁跟您说我卖房子, 我没说过卖啊

a□话术: 不还意思, 打错了(业主语气比较凶的)

b□话术: 咱家的房子不是一直都在卖吗?(语气肯定)

c□话术: 以前我给您打电话说出售, 现在回访一下, 考虑的'怎么样?(混淆他之前的记忆)

d□话术: 那xx先生您看价格高出您的考虑出售吗?(试探是否是价格因素)

e□话术: 现在市场非常不错啊, 客户也非常多, 您的户型现在也非常热销啊, 是卖房子的好机会(提高他房子的稀缺度, 刺激兴趣点)

2) 询问的房东, 现在就了解一下市场

3) 态度恶劣(房东骂人, 挂电话, 要打110的)

直接挂断, 不要犹豫。(经纪人内心别受伤害, 把心放宽一些这是对自己的一种锻炼)

4) 考虑出售的房东

a□ 现在我的房子可以卖多少钱，市场怎么样?(采取讲案例的方式降低房东的内心期望)

话术：我们昨天刚成交一套这个小区的房子，150万(低于市场价)，目前手上也有差不多能接受这个价位的客户(可以看出房东对市场的了解程度)房东会说：怎么卖的这么低啊?那您看我家的房子那卖多少钱啊?那我能不能过去看看您的房子，因为每个房子的户型、朝向、景观、装修和房子的耗损程度不同价位也有高低，以我们的经验可以先给您个参考价位或者咱们商定价格!您有没有这个心理预期啊，要不我帮您登记一下吧。(这样的房子一定要争取第一时间看房，和房东面谈能让房东加深对你的影响，更要争取独家)

b□ 那您看我家的房子多久能卖出去啊?

话术：照您现在的价格，高于市场价格就得卖一段时间，如果您的房子符合市场价，看房方便，我相信现在的市场，很快就会给您卖出去，而且现在出来看房的客户相对多一些。凭我们公司在北京这边的知名度应个应该没问题的!另外看房时间咱们要多配合啊。

a□ 网上下载的，哪个网?网上的，具体的我也不知道了，我是随便打的。(把视线转嫁到虚有的第三方上)

c□ 装傻，被问之后要说：您是王先生吗?您是xx小区的吗?故意报假的姓氏和小区，降低疑虑说是自己打错了。

a. 思路：直接报，登记房子产权，面积，价格，门牌号，联系方式，看房时间，争取当场看房机会，和业主做进一步沟通，加深感情。

话术□xx先生，是这样的，我有个老客户非常有诚意，已经在我手里买过两套了，但是一直还在找这样的户型，听您介绍之后，我感觉他可能会定您这套，我想先去您家看看房，以

便我更好的和他介绍您的房子，一般我看好他都会考虑的。

b. 思路：了解市场情况，可买可租型的，一定给业主信心，让他知道现在市场好，好卖且价格高，比租房赚的快，举例说明某投资户倒房，几年赚了多少钱，如多有超值的房子可以再推给他，让他换房子，赚差价，顺便了解门牌号，房子的具体情况，联系方式。

话术：您的房子要是拿出来出租回报会很少，现在这个市场非常好，好房子能卖个不错的价格，比租房子划算多了，我前两年帮一个客户炒房子，就两年她赚了100多万呢，到现在还给我介绍客户呢，您要是有的闲置的房子也可以这样做，就现在的市场出来超值的房子那就是赚！我建议您也可以试试，有超值的房子我给您发短息，您的电话是xxxxxxx(顺势引出电话)

客户冒充业主的比较少，也有可能是租户冒充业主前来咨询。

宗旨是：要含糊的回答。话术：至于价格那要看房子后才能定下来，根据配套不同，装修标准也有高低，房子的耗损程度这些都不一样，价位会有不同，您是要买房还是要卖房呢？或者，大哥您要是卖房我帮您卖个不错的价格，要是您买房我也能帮您买到合适的房子。

d.思路：可能是刚跟这别的公司看过的房的客户，如果客户没有保护房源的意识时也可以从客户口中把房源套出来。

话术□xx先生您在这边都看过什么样的房子啊？(主要是听他说看过哪里的房子，然后相应的报价)

2) 话术：您好，不好意思打扰您了，我是咱们楼下的房产公司的，我带看客户看咱家楼下的房子，但是业主有事耽搁了，客户马上就要到了，您的房子方便让我们看一下吗？客户就要这样户型的房子，价位可以商量。

3) 话术：您好，我这有个客户说看过您的房子，比较满意，特意委托我过来落实一下细节。

注：如果这是房主对你的话有比较大的异议，态度不是很好时，要及时表现的很困惑，是不是弄错了，最好是表现出实在是不好意思打扰了！

a.装无奈，求情，都是出来打工的真是不容易啊。

b.买点烟酒，贿赂一下

c.找一个小区的老客户过来接

d.不着急进，就天天和保安聊天，建立同情心，搞关系

思路：经过去年一年的时间，积累一些可以买房的诚意客户，而且现在又是个卖房的好时机。如果出租的，就举例说出租和卖房的回报有很大差别。

思路：和房东讲清楚先买后卖您比较被动，时间上根本掌握不好，如果想要同步的话那肯定要有一方会吃点亏的，可以先卖个好价，拿到钱后选房的时间和面都比较宽裕。

1) 话术：姐，如果您先买再卖，先买的房子需要房款，再卖您的房子时就不会卖个好价钱，如果您现在把房子卖了，现金在手，就可以买到比较中意的房子。

2) 话术：（推荐套性价比超高的房子，但是房东首付要求高，业主急售，急用钱），现在市场非常适合卖，如果现在您把房子卖了，不仅能卖个好价钱，只要您的钱到位我们尽快给您买到一个更合适的房子，而且我们公司对这边的社区非常专业，有大量的房源参考。您就放心吧！

如何找业主资料？（针对没有业主资料的小区或业主资料没有

及时更新的楼盘)

如：自来水公司收费单 今天上门查水表，家里没人，请在几号之前将小区名称，门牌号及水表数字发到1391088****。谢谢！

开发房源工作计划书篇九

提供保障开展挂钩扶贫以来，我们充分认识到，帮助贫困地区脱贫致富是建设中国特色社会主义伟大事业的一项历史任务，是立党为公、执政为民的有效载体，是落实“两个务必”和对广大干部职工进行艰苦奋斗的重要形式，是我们政府职能部门义不容辞的责任。

xxx年是我县被确定为国家级贫困县以来，扶贫项目落实的开局年，也是全面开展扶贫工作关键性的一年，我乡认真贯彻“十六大”全面建设小康社会的会议精神，按照“到村入户，整村推进”的原则，以贫困村为主战场，贫困户为对象，坚持“项目到村、资金到户”的方针，立足本乡实际，发挥资源优势，依托项目拉动，加大基础设施建设，通过上级扶贫部门的大力支持和全乡各族人民的共同奋斗，扶贫工作取得了显著成效，农牧群众物质、文化生活水平有了逐步提高，为我乡扶贫工作的进一步发展打下了坚实的基础。萨尔托海乡是国家扶贫工作重点乡，目前仍有贫困户491户，共2662人，其中人均670元以下的特困人口为164户，808人，人均670元至865元之间的低收入人口为327户，1854人。由于萨尔托海乡基础设施建设不足，耕地少、草场贫瘠，地处偏远、信息闭塞，农牧民文化素质低，各项经济建设发展缓慢□xxxx年人均收入仅达2477元，是青河县最为贫困的一个乡。为此我乡紧紧抓住扶贫重点乡的机遇，积极申报项目、狠抓项目落实，发动贫困户积极性，参与扶贫开发，开创了萨尔托海乡扶贫工作的新局面。