

房地产交付推文 地产招聘心得体会(模板9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

房地产交付推文篇一

地产行业作为一个国家经济中最重要的产业之一，人才招聘一直是公司的核心工作之一。在此过程中，招聘者和被招聘者双方都将面临困难和挑战。本文将重点介绍在地产行业招聘中的心得体会。

第二段：招聘前的准备

首先，制定一个招聘计划是很重要的。招聘者需要了解他们所寻找的人才所具有的特定技能和资格条件，以最大化候选人池。互联网是一个非常便利的工具，可以提供大量的信息和数据，以提高招聘工作的效率。然而，招聘者需要谨慎行事，因为互联网信息可能不准确或过时。此外，面试官应该在面试之前仔细阅读候选人的简历，并且选择最相关的问题来准备面试。

第三段：面试的技巧

在面试过程中，可以利用多种面试技巧来评估候选人的能力和适应性。例如，事先编制好的面试问题、现场技能演示、文字考试等等。同时，面试官也应该避免过于苛刻，尽量给予候选人回应和支持。对于某些问题，可以采用开放式提问的方式，引导候选人更多地展示个人才能。

第四段：招聘后的培训和发展

当选择了合适的候选人后，公司需要为新员工提供必要的培训和发展机会。在培训过程中，公司需要提供方向性和细致的目标，使新员工感受到公司的支持和鼓励。此外，公司需要针对员工的优点和弱点提供相应的发展支持，以提高员工的业务水平和技能。

第五段：结论

最后，招聘必须是一个长期的计划，公司需要在较长的时间内保留和激励员工。升职、奖励、员工福利等可用于控制员工的流失率。通过认真的招聘流程和员工发展计划，公司可以保持住有能力和素质的员工，为公司的未来发展增加动力。总之，房地产行业一直都是一个充满挑战和机遇的领域，招聘工作的持续和稳定也是公司长期发展的关键。

房地产交付推文篇二

第一段：介绍地产投资的背景和意义（180字）

随着经济的发展和人民生活水平的提高，地产投资成为了人们长期以来的热门选择。投资房地产不仅是为了实现财富的增值，更是为了稳定投资和投资多元化。对于任何一个投资者来说，积累一定的地产投资心得是至关重要的。本文将1200字的篇幅，对地产投资心得进行深入探讨和总结。

第二段：选择优质地理位置与资产配置（240字）

在地产投资中，选择优质地理位置是至关重要的。优质地理位置可以保证房产的长期增值，因为它们通常位于城市的中心或核心区域，周围有商业中心、交通便利、教育资源丰富等因素。此外，合理的资产配置也是成功地产投资的重要因素之一。一般来说，投资者应该根据自己的经济实力和风险

承受能力，合理配置不同类型的房产，包括住宅、商业、写字楼等不同种类的不动产，以实现资产多元化和风险分散。

第三段：深入研究市场动态与使用风险控制（240字）

深入研究市场动态是投资地产的必要前提。投资者可以通过查询相关数据、了解政策变化和市场预期，从而更好地把握市场走势和投资机会。同时，投资者还需根据自己的实际情况制定风险控制策略。在地产投资过程中，任何一次投资都存在一定的风险，例如政策风险、市场风险等。为了降低风险，投资者应该合理分散投资组合、多方考量以及合理选择投资周期。

第四段：注重现金流管理与租赁经营（240字）

在地产投资中，注重现金流管理是非常重要的。投资者应该对自己的资金状况有清晰的认识，以避免流动性风险。同时，租赁经营也是地产投资的一种常见方式。投资者可以将购买的房产出租，通过租金的收入来覆盖贷款利息和其他费用，增加现金流入，并逐渐实现回报。

第五段：长期持有与退出时机的把握（300字）

最后，长期持有和退出时机的把握也是地产投资中的重要环节。长期持有可以享受房产带来的稳定现金流和资产增值。然而，对于一些市场有快速增值预期或长期投资收益低的房产，适时退出也是明智之举。此时，投资者应该根据自己的投资目标和市场环境，在合适的时机把握好退出的时机。

总结：通过以上五个方面的探讨，我们可以得出以下结论：选择优质地理位置和合理资产配置是成功地产投资的关键；深入研究市场动态以及有效控制风险也是重要的投资策略；注重现金流管理和租赁经营可以增加投资回报；长期持有和适时退出时机的把握是实现投资目标的关键。随着地产市场

的不断发展和变化，不断总结和学习地产投资心得是每个投资者必备的素质，只有不断提升自己的投资水平，才能在激烈的市场竞争中取得成功。

房地产交付推文篇三

本人***，供职*****。来公司有一段时日了，“磨合期”给了我许多心得，今天借着这份工作自我鉴定，既是向公司及领导作汇报，也是对我以往努力的总结和今后努力的鞭策。200*年**月，带着初入房地产策划界的兴奋和对*****深深的向往，我真诚地向公司奉献鄙人的全部智慧的决心，按照一个钜太人的要求严格要求自己的态度来*****谋求新的发展，默默许下积极向有一定深望、有一定功力的资深策划人靠拢。这个月以来，我一方面积极学习地产的专业前沿知识，经常向公司领导谈谈自己的看法、交流思想；另一方面做好自己的跟盘项目、拓展自己的业务范畴。现将本人工作概括向领导汇报如下：首先是思想和智慧的洗礼。通过潜心与公司主要领导的沟通，我认识到我们的公司不仅是一个具有整合推广光辉历史的专业服务团队，更是一个锐意进取，勇于创新，年轻有为，不断结合新的市场，把自己的有深度的思想推向发展商的队伍，从而增强了专业公司的独具魅力，也更增强了我奋发向上、要有所作为的想法。

程中取得了一定的业绩，深受领导和同事的好评。通过更深一步的与不同开发商的接触，我一方面深刻体会了公司创业的艰辛；一方面也看到了转型中的***所面临的许多问题，我相信在钜太文化传播的领导下这些问题可以得到妥当的解决，并愿意为此奉献自己的力量，为“最强南昌，做大地市”的建构，为“拉开业务含量，扩张合作方式”的理性策划，为***在“江西做成品牌”奉献自己的一切精力。最后是人格的塑造。****年新年伊始，我就在自己的心里定下了要以人格的魅力感染人，以学者的身份融入策划，以企划的高度解决问题。曾记得《南风窗》首语这样记载：“愿天下学者，均秉持良知，不随波逐流，以独立之精神，自由之思想，允

公允能，厚德自强，止于至善”。这里的所谓人格不光是个人的人格，更是公司的人格，把自己的人格和公司的人格统一起来，将自己融入到公司的人格中来，将自己融入到公司的大发展中来，砥砺出共同的企业文化，制造出一致的前进目标。

此外，完善人格的塑造对于公司更是不可或缺的特质，数不清的优秀代理商/策划人用他们的光辉足迹证实了必须诚信行为的楷模，用人格的力量去影响地产！这个月来，我在策划的挫折中一步一步走了过来，“从策划中来，到策划中去”。在制造中锻炼自己的水平，在人际关系中学习为公司创造利润的门路，以求自身人格塑造的不断完善。人无完人，我在追求自我完善的过程中，仍然存在各方面的不足与缺陷，在此要多谢***的胸襟、度量与“礼贤下士”的明主、率真作风。以上是我对自己工作方面的自我鉴定与总结，收获与不足并存，我将在今后的工作中继续总结经验，在***的培养和带领下，发扬优点，摒弃缺点，为争取公司的战略目标的早日实现而努力奋斗。

此致

敬礼！

汇报人：

房地产交付推文篇四

——万科书前言

这个星球上，有一种传奇基本类似，但大家总不不厌倦。多年前，32岁的阿里，面对攻势凌厉的年轻挑战者，被逼到角落，全无还手之力。被公众认为雄风不再的拳王，以极大的勇气和耐心等待着。当那刻来临，他突然反击，只两拳就放倒了对手。

从《基督山伯爵》到《肖申克的救赎》，再到《越狱》，忍耐力与爆发力，都是智慧不可或缺的一部分。

活得更久，也许比眼前强大更重要。所以，王石和柳传志这类企业家，都懂得“慢”的哲学。柳传志爱好游泳，属于“游得很慢但可以无限远”的类型。王石喜欢登山，走得慢，却始终保持那个速度。与巴菲特的秘密一样，时间被证明是这个世界的终极力量。这是万科最重要的智慧之一，亦因此，万科和王石有机会向世人证明其它。

我想用个4个核心观点来概括王石，并以此对应万科崛起的秘密：游牧血统的军人，人文主义写作者，反省间行进的登山家，透明的暴君。游牧血统的军人：异于汉人的圆滑，少数民族不妥协的性格与军人经历，让王石和万科的管理有浓厚的西方色彩，对科学、系统与制度的尊重，使得万科在随后的规模化扩张赛跑中，以独有的稳健作风，保持了强大的控制力和执行力。

人文主义写作者：尼采说，一个人知道自己为什么而活，他就能忍受任何一种生活。青年王石早早明白了这个道理，直到在33岁这个已经不算“青”的年龄开始实践自己的梦想。阅读令王石独立，赋予他独立探索价值的力量。放弃对自己创立公司的股权控制，放弃财富对自我的束缚，王石比其他企业家更加懂得，人最大的快乐来自于被认同，被记忆。反省间行进的登山家：即使没有种种原因，王石早晚要去登山。在一个焦虑的大环境中自省并非易事。登山令王石有机会审视自我，令万科有机会进行“非王石思考”，令员工有荣誉感，令社会有独特的视角去定义万科。如一次次攀登，下撤，登山仿佛是一次次可以反复体验生死的企业仿真游戏。

透明的暴君：征伐需要暴君，长途跋涉的企业少不了铁腕人物。王石不能例外。于是，上天赐予他有别于众人的独特能力。如果你知道直到2007年4月，美国《连线》杂志才登出“get naked a-nd ruled the world”的封面故事，大谈“透明

的溢价”，就不难理解多年前就坚定以透明化运营企业的王石的智慧。

他的这种智慧分作三个单元：第一，在一个刚刚步入市场化的国家，在一个充满权钱交易的产业，万科号称阳光操作。作为远见，这种逆势而为今日成为万科广泛合作、整合资源的独特标识。

第二，在毫不留情地更新企业高层血液的同时，不压制管理者，甚至将自己张狂的性格融为企业基因的一部分，令万科拥有一批独立人格与自我追求的精英。

第三，最早骂孙宏斌的是王石，马上回公司以顺驰之长检讨万科之短的也是他。

2006年半年报，万科在建开发项目47个，拟开发项63个。2005年至2007年初，万科采用了5种规模扩张的方式，整体并购、项目收购、股权收购、合作拿地开发、以万科的运营平台为基础对外成立合资地产开发公司。2007年2月8日，与一航集团的合作，万科向双方成立的合资公司收取销售收入3%的综合管理费。制定了让王石意外的远景的管理团队，以清晰的三大战略着眼点发力：产品定型化、组织运营结构改革与业务板块分包，产品制造环节的工厂化。以上种种，已经将万科置于超越对手的发展平台。

个性张狂的王石曾说：我是比较悲观的，我认为从文化背景来看，我们儒家文化背景、小农经济操作方式，已经决定了我们的性格，包括我本人，是不适合搞全球大企业的。万科在第三个10年就要检讨这些问题。因此我悲观地来看，我们中国企业由盛至衰的周期也就是20年、25年吧，我们希望万科现在做的工作是在抵御下一次“衰”的到来。我不知道能不能做到，但是我们没有完全放弃，还继续在做。

王石认为公司小、资源少的时候犯了错误改正起来比较容易，

在一般观念中，不甘平庸、图谋大业是一家公司难能可贵的品质，但与此同时相当多的人忽略了克制对规模、利润的企图心，只取符合自己战略定位的那份是另一种殊为不易的挑战。像大多数地产商一样粗放经营，实际上万科也能赚钱而且赚不少的钱，而且可以想见的是任何精细化经营的努力都将提高成本，但是万科必须迈出精细化经营这一步，因为此时较高的利润率还允许万科去作这样的转化，而如果等到微利期再去“精细”，那几乎就是不可能的。

革命需要乐观主义，做生意却往往需要悲观的理性。住宅产业的前景尽人皆知，理性的思考少人顾及。积极的悲观主义永远都比消极的乐观主义有着更强的生命力。1997年后崛起的地产公司多如顺应时势、屡屡得手的革命者，打下江山后该到了梳理建设的时候。我们需要克制，需要忍耐，需要坚持，需要智慧，需要舍得。

王石最耀眼的个人品质，也正是其登山时体现出来的坚忍不拔。如冯仑所说，伟大在于忍耐和坚持。一个人、一个公司，要成功除了价值观正确，更关键的就是毅力。万科和王石还将面对很多。比如：产品还不够便宜，品质有时候比较取巧，劣币驱逐的威胁，战略上的不确定性。而困难与山峰的高度一样，是一个伟大企业攀登的乐子。不管怎么样，过去和未来的一段日子里，中国房地产到处都是万科的味道。

房地产交付推文篇五

第一段：引言（200字）

地产操盘是一门复杂而又有挑战性的艺术。在这个迅速发展的行业中，成功的操盘手必须具备深厚的专业知识、判断力和决策能力。我在地产操盘的过程中积累了一些经验和体会，总结了一些成功的心得。通过这篇文章，我将与读者分享我的心得和体会。

第二段：全面了解市场和项目（200字）

在进行地产操盘之前，必须对市场进行全面的了解。研究市场需求、供应和竞争情况，从中找到最有潜力的项目。然后，需要精确评估项目的风险和回报，确定投资策略。在进行项目选择之前，也要考虑项目的地理位置、交通情况和其他基础设施等因素。只有对市场和项目有全面了解，我们才能做出正确的决策。

第三段：严谨的尽职调查（200字）

在地产操盘中，尽职调查是至关重要的一环。通过对项目的深入了解，我们可以评估项目的潜力和风险。在尽职调查过程中，我们需要对项目的法律、财务、租赁和建筑等方面进行仔细的审查。同时，我们还需要与相关方进行充分的交流，以了解项目的实际情况。只有通过严谨的尽职调查，我们才能更好地控制风险并制定相应的管理策略。

第四段：灵活应对市场变化（200字）

房地产市场变幻莫测，经常受到各种内外部因素的影响。作为地产操盘手，我们必须能够灵活应对市场变化，及时调整策略。当市场需求下降时，我们应该降低价格或改善产品质量，以适应市场变化。当市场需求上升时，我们要抓住机遇，及时调整项目规划和销售策略。只有灵活应对市场变化，我们才能在激烈的竞争中立于不败之地。

第五段：持续学习和提升（200字）

地产操盘是一个不断学习和提升的过程。我们必须时刻关注行业的最新动态和趋势，学习和借鉴国内外的成功案例。同时，我们还要不断地完善自己的知识结构和技能。通过参加培训和学习课程，我们可以增强自己的专业能力和综合素质。只有持续学习和提升，我们才能适应不断变化的市场环境，

并在竞争中保持竞争优势。

总结（100字）：

地产操盘是一门需要全面了解市场的艺术，需要进行严谨的尽职调查，灵活应对市场变化，以及持续学习和提升。通过这些经验和体会，我深刻认识到成功的地产操盘需要全面的素质和能力。希望通过我个人的经验和体会，能够对地产操盘的从业者有所启发和帮助，并为行业的发展做出一点贡献。

房地产交付推文篇六

地产投资是当下热门的投资方式之一，无论是投资住宅还是商业地产，都能带来丰厚的回报。然而，地产投资并非一蹴而就的快速致富之道，它需要投资者具备一定的专业知识和经验。在多年的地产投资实践中，我积累了一些宝贵的心得体会，下面将与大家分享。

第二段：选择合适的地产项目

要获得成功的地产收获，首先需要选择合适的地产项目。这需要投资者对市场进行深入研究，并掌握投资的基本原则。首先，要选择地理位置优越的项目，如城市中心、交通便利的地段。其次，投资者还应考虑到项目附近的基础设施、配套设施等因素，以增加项目的价值和吸引力。最后，投资者还应评估市场需求，并结合自己的预算和风险承受能力，选择适合自己的地产项目。

第三段：做好项目的尽职调查

在选择了合适的地产项目后，投资者还需要进行详细的尽职调查，以确保项目的可行性和潜在价值。首先，要仔细研究项目的土地权属和纠纷情况，确保项目的合法性。其次，要了解项目周边的规划和政策，以及项目开发商的信誉和实力。

此外，还应了解项目的市场前景和租赁市场情况，以确保项目租金回报率能够满足预期收益。

第四段：科学的风险管理

在地产投资中，风险管理至关重要。投资者应该制定科学的风险控制策略，以应对可能出现的风险。首先，要进行充分的风险评估，了解项目所面临的市场、财务、法律等风险，并制定相应的应对措施。其次，要保持投资的多样化，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里。此外，要密切关注市场的变化，及时调整投资策略，降低风险。

第五段：积极的资产管理与退出策略

成功的地产投资不仅仅是买入项目，还需要进行积极的资产管理和制定合理的退出策略。投资者应该与项目开发商保持密切的合作，定期了解项目的运营状况和市场变化，并及时采取相应的措施，以保护和增值资产。此外，投资者还应制定清晰的退出策略，根据市场情况和资金需求，在适当的时机出售资产，实现投资的收益最大化。

总结：

地产投资是一项挑战和机遇并存的投资方式，只有具备一定的专业知识和丰富的经验，才能获得可观的收益。通过选择合适的地产项目、做好尽职调查、科学的风险管理以及积极的资产管理和退出策略，我们可以在地产投资中获得丰硕的收获。希望以上的经验与大家共勉，共同探索地产投资的精彩之处。

房地产交付推文篇七

委托人甲：_____（出售、出租方）

委托人乙：_____ (买入、承租方)

第一条(订立合同的前提和目的)

依据国家有关法律、法规和本市有关规定，三方在自愿、平等和协商一致的基础上，就居间方接受委托人甲、乙的委托，促成委托人甲、乙订立房地产交易_____ (买卖/租赁) 合同，并完成其他委托的服务事项达成一致，订立本合同。

第二条(提供居间房地产的座落与情况)

委托人甲的房地产座落于_____市_____区(县)_____路_____弄_____号_____室共_____套，建筑面积为_____平方米，权属为_____，权证或租赁凭证编号_____，其他情况_____。

委托人乙对该房地产情况已充分了解。

第三条(委托事项)

(一) 委托人甲委托事项(共_____项)

主要委托事项：

其他委托事项：

(二) 委托人乙委托事项：(共_____项)

主要委托事项：

其他委托事项：

第四条(佣金标准、数额、收取方式、退赔)

(一)居间方已完成本合同约定的委托人甲委托的事项，委托人甲按照下列第____种方式计算支付佣金；(任选一种)

2. 按提供服务所需成本计_____币_____元支付给居间方。

(二)居间方已完成本合同约定的委托人乙委托的事项，委托人乙按照下列第_____种方式计算支付佣金；(任选一种)

2. 按提供服务所需成本计_____币_____元支付给居间方。

(三)居间方未完成本合同委托事项的，按照下列约定退还佣金：

1. 未完成委托人甲委托的主要事项第()项、其他事项第()项的，将合同约定收取佣金的_____%，具体数额为_____币_____元，退还委托人甲。

2. 未完成委托人乙委托的主要事项第()项、其他事项第()项的，将合同约定收取佣金的_____%，具体数额为_____币_____元，退还委托人乙。

第五条(合同在履行中的变更及处理)

本合同在履行期间，任何一方要求变更合同条款的，应及时书面通知相对方，并征得相对方的同意后，在约定的时限_____天内，签订补充条款，注明变更事项。未书面告知变更要求，并征得相对方同意；擅自变更造成的经济损失，由责任方承担。

本合同履行期间，三方因履行本合同而签署的补充协议及其他书面文件，均为本合同不可分割的一部分，具有同等效力。

第六条(违约责任)

(一)三方商定，居间方有下列情形之一的，应承担违约责任：

1. 无正当理由解除合同的；
2. 与他人私下串通，损害委托人甲、乙利益的；
3. 其他过失影响委托人甲、乙交易的。

(二)三方商定，委托人甲、乙有下列情形之一的，应承担违约责任：

1. 无正当理由解除合同的；
2. 未能按照合同约定提供必要的文件和配合，造成居间方无法履行合同的；
3. 相互或与他人私下串通，损害居间方利益的；
4. 其他造成居间方无法完成委托事项的行为。

(三)三方商定，发生上述违约行为的，按照合同约定佣金总额的_____%，计_____币_____元作为违约金支付给各守约方。违约方给各守约方造成的其他经济损失，由守约方按照法律、法规的有关规定追偿。

第七条(发生争议的解决方法)

三方在履行本合同过程中发生争议，由三方协商解决，协商不成的，按本合同约定的下列第()项进行解决：

1. 向_____仲裁委员会申请仲裁
2. 向法院提起诉讼

第八条(订立合同数量)

本合同壹式____份，甲、乙、丙三方各执____份。

委托人甲：_____

身份证号/其他证件号码：_____

住/地址：_____

邮政编码：_____

联系电话：_____

本人/法定代表人：(签章)_____

代理人：(签章)_____

签约时间_____年_____月_____日

签于：_____

委托人乙：(名字/名称)_____

身份证号/其他证件号码：_____

住/地址：_____

邮政编码：_____

联系电话：_____

本人/法定代表人：(签章)_____

代理人：(签章)_____

签约时间_____年____月____日

签于：_____

居间方：（名称）_____

营业执照号码：_____

住/地址：_____

邮政编码：_____

联系电话：_____

法人/法定代表人：（签章）_____

执业经纪人：（签章）_____

签约时间_____年____月____日

签于：_____

房地产交付推文篇八

莱恩田园区的出现，体现了莱恩公司长远的战略眼光和做百年企业的雄心壮志。

莱恩田园区的出现，使莱恩公司在有意无意之中闯入了复合型房地产开发这一前端领域的表现，或者说，莱恩公司在有意无意之间为房地产开发的未来成功准备了条件。

莱恩田园区的出现，顺应了当代人、当代社会对绿色生态环境的向往与呼唤，其深厚的发展潜力不可限量。

莱恩田园区在开发模式上，采用了创新策划在先，规划设计

在后，让两者相互弥补、相映生辉的做法，也是一个超前性的景区与地产开发模式创新，它对莱恩公司的未来事业将产生深远的影响。

1) 市场背景

莱恩田园区位于重庆九龙坡区西彭镇一侧，现占地约200亩，前期果园开发已小见成效，大规模的综合性的开发即将进行。

果园内的果树现在枇杷为主，同时准备发展一批相应的果树，形成一个有多种水果树的综合性果园。

在历史上，西彭镇是有栽种水果的悠久历史的，万亩红桔的壮观至今仍为人津津乐道。如今，西彭镇政府又提出了建立万亩伏淡季水果的发展战略构想，为金果园的可持续性发展提供了强有力的支撑。

现在，西彭镇已有常住人口约五万，随着渝西经济走廊的建设和新厂新单位的迁入，西彭镇的未来人口还会大量增加。西彭镇的现有休闲娱乐设施——特别是新潮时尚的休闲娱乐设施已经不能满足居民们的需要。

重庆主城区人口已超过600万，主城区居民的生活水平、消费能力都在不断的提高，休闲娱乐的郊区化(由近郊逐步走向远郊)是一个不可阻挡的大趋势。

2) 产品分析

莱恩田园区位于重庆九龙坡区西彭镇一侧，现占地约200亩，莱恩田园区是重庆的一个具有独特地理位置和优越自然环境的、大型生态绿化田园区。

优势：

一棵令人震惊和赞叹的超级百果树——

它立在莱恩田园区的大门口或中心。

它那巨硕无比的下部(直径不低于十米)是钢筋水泥雕塑出来的,但外形与真树相比,足以乱真。

中心主要是空的,以泥土填满,使树根能够直通地下(包括外露一部分);也可巧妙设计一些弯曲的树洞,供孩子们捉迷藏。

上部则有序地种植一批各种各样的果树,让其慢慢长大,仿佛是巨树的枝,是巨树的天生的组成部分。

还可为其编一个古老的神话传说故事,让许多游客更加深信不疑。

果树命名为“仙醉百果树”,由著名书法家题字,由著名文人写一篇赋,立石碑刻于树旁。

这是果园独创的特色景观之一,是它的形象标志之一。

它是时尚气息浓郁的公园化,可以参照珊瑚公园的建筑风格;

在资金许可的前提下,公园的设计建筑应敢于适度超前(至少要有鲜明的独家特色),不要认为远郊的公园设计就一定比主城区的公园落后,这方面做好了,也是一个独特的卖点,同时也能有效阻止竞争者的跟进。

劣势:

对发展商来说,是挑战,从规划设计的难度,建筑容积的降低,园林景观的增设造成的成本增加,未来物业管理服务的升级,都要求发展商投入更多的人力物力财力。

3) 竞争对手分析

东方半岛花园是深圳布吉的一个具有独特地理位置和优越自然环境的、大型生态绿化园林式社区。东方半岛花园招标后，打出‘特大型低密度园林式住宅’牌子，推出了‘绿色概念’和‘环保概念’。这是附和深圳目前地产发展阶段和消费潮流的。

东方半岛花园的园林式是一个环境系统概念，大到小区的外围环境，内部环境，地形，布局，空间，庭院的序列，主题的不同，功能的组合，景观的效果，小到园中的一石一水，一草一木，都要纳入环境系统进行精心设计。

1) 广告目标

造市。制造销售热点。

造势。多种媒体一起上，掀起立体广告攻势。

大范围、全方位、高密度传播售楼信息，激发购买欲望。

扩大‘莱恩田园区’的知名度、识别度和美誉度。

提升企业形象。

一年之内销售量达到80%以上。

2) 广告对象

好玩好动的西彭及主城区的幼儿、儿童、少年；

对现代娱乐公园情有独钟的西彭及周边地区青年；

喜欢到郊外的绿色果园环境中旅游观光、休闲度假的、收入较好的主城区居民；

喜欢在大自然的环境中赏花、品茶、垂钓、养鸟的西彭中老

年人；

喜爱周末公园休闲、通俗文化演出、节日游园活动的西彭及周边地区居民；

具有怀旧情结、回归自然心愿、喜好一点农活类劳动体验的主城区居民；

乐意居住在绿色园林中的、消费水准较高的西彭及主城区居民；

3) 广告地区

在重庆这个城市及周边地区。

4) 广告创意

广告主题：

(1) 每天活在水果的世界里

创意

选用孙悟空在花果山水帘洞的情景。利用flash动画的方式展现孙悟空在那里的逍遥自在，然后跳到莱恩田园区的画面与此相比，有如回到了当时的时代里，最后，莱恩田园区你也每天尖在水果的世界里。

(2) 回到家，就是渡假的开始。

创意

一个怀了7个月的孕妇对刚下班回家的老公：“老公我在家里好闷，我要去渡假。”

老公：“行，马上带你上。”

上了车，不过多久就到了。

他们来到了一个仿佛世外桃园的果园里，而且这里有新颖独特的建筑楼房。孕妇看到此情此景，脱口而出：“老公，我要在这里住一辈子?!”

老公：“没问题。” 孕妇：“真的可以吗?” 老公：“当然，因为我早就在这为你买了一套你一定会满意的房子。” 孕妇：“哇，你好棒呀!!!我每天都可以渡假了!!!!!!” 老公：“回到家，就是渡假的开始。” 你想每天都能渡假吗?就到莱恩田园区。

5)广告实施阶段

第一期：试销阶段(三个月)

行为方式-----新闻运作、广告、

时 间-----20xx年2月1日

新闻运作是利用新闻媒介替我们作宣传。这种方式近年来被明智的地产商所采用。新闻的力量远远在于广告的影响，而且少花钱，多办事，容易形成口碑，引起广泛注意。

大造声势。对重庆本地目标市场采用密集轰炸式的广告宣传，各种媒体一起上，采用多种促销手段，造成立体广告攻势。以图一举炸开市常。

市场口碑已初步建立，老客户会引来新客户。让‘莱恩田园区’传为美谈，变成公众的社会话题。

广告方面加大投入量，报纸电视在强度，广度和深度上做足

文章。

加强管理和服 务，让售楼现场服务的软功变成硬功，抓住后效应不放。

调动新闻的一切可以调动的手法和载体，进行深入宣传。

合力吸引目标客户，引导30%目标顾客购买。

第四期：巩固阶段(三个月)

行为方式-----营销、广告。

消化剩余楼盘，基本完成销售计划。

对前三期广告运动进行检验，对不足之处加以弥补和改进。

细水长流，渗透式的广告行为。

加强物业管理，贯彻始终的良好服务，树立住户的主人公观念。

注意后效益和市场消费心理贯性。

完善各项法律手续和文书文件，规范，科学，严谨地保证客户各项权益。

房地产交付推文篇九

作为一个地产项目的管理者，我深刻地认识到，一个项目的成功与否，除了原始地理位置和市场氛围之外，更取决于项目的设计、施工、推广和管理的方方面面。在过去的数年中，我参与了多个地产项目的筹备和实施，从中学到了许多知识和心得体会。

第一段：规划设计是关键

地产项目规划设计是项目成功的关键性因素之一。如果一个项目的规划设计合理，不仅能让开发商提升地产的价值，还能为客户提供更好的使用体验。例如，一个规划合理、功能齐备、舒适安全的楼盘，以及丰富多彩的公共配套设施，能够在一定程度上影响购房者的购买决策。因此，在项目的起始阶段，开发商需要充分了解市场需求，考虑合理的产品结构和产品定位，制定有效的规划设计方案。在规划设计方案中，要考虑到产品的竞争力、市场风险、环保指标等因素，并且在规划面积不变的情况下，要合理细致的安排建筑类型、楼层高度、楼间距、朝向等因素，使得整个项目更为生态、舒适、智能。

第二段：施工质量是保障

一个地产项目的质量是有多重要的，不仅直接影响其价值和商业价值，也关系到开发商的信誉和形象。一个好的施工团队和无可挑剔的施工质量是地产项目成功的保障。施工过程中要注意创新、科技、高效、标准的方法，优化设计图纸，并严格控制施工时间及安全，确保项目的质量和进度。在价格透明、交付标准规范、施工实力可靠和售后服务优质的前提下，保证客户信赖度是关键。施工中不断尝试新材料，使用合理的工艺工法，以产品品质取胜，打造信任的优质品牌，才能在市场竞争的激烈环境下站稳脚跟。

第三段：营销策划是重要的

一个优秀的营销策划能够帮助开发商提升地产项目的品牌价值和吸引力、赢得消费者的心，直接影响项目销售的成果。首先，营销策划需要研究市场的总体情况，分析客户的需求状况，并制定符合市场需求的营销计划。其次，要积极通过各种渠道进行推广活动，包括广告宣传、线上线下的推广等形式；再次，要结合不同销售渠道，建立个性化的销售团队，

并不断完善售后服务，增加用户对地产项目的满意度。营销策划有助于提高项目的知名度和美誉度，吸引了更多的客户和投资商，同时也能够增强品牌价值，提高风险控制能力。

第四段：客户服务至关重要

在地产项目中，客户服务是至关重要的，因为一个地产项目在客户心中的声誉和享誉度，直接影响购房者的口碑传播和进一步推广。在购房者进行交房后，设立有效的客户服务体系，规范售后服务流程，包括家居装修、安装、保修等方面，以及定期维护、修建和保养，会为购房者解除后顾之忧，提高客户满意度，加强品牌形象，增加其他潜在客户的购房意愿。

第五段：未来需要继续探索

总之，作为地产项目管理者，我们应该不断总结经验普及、尝试新技术、提高创新能力、加强社区运营和管理、着眼于人居环境和品质，从各个方面不断提高项目综合价值，进一步深入探索未来地产项目建设方向，实现可持续性发展。当然，在实践中也会遇到种种挑战和不确定性，而能够应对和解决这些问题，对于一个优秀项目的成功实现，也起到至关重要的作用。