# 商业地产专业工作总结(推荐5篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-03-10

*商业地产专业工作总结11、从空置率分析20xx年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率、7月份、8月份、9月份、10月份5%、16月份，12月份，其中不难看出受xxx入驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，16月份...*

**商业地产专业工作总结1**

1、从空置率分析20xx年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率、7月份、8月份、9月份、10月份5%、16月份，12月份，其中不难看出受xxx入驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，16月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止20xx年底商场整体出租情况为：

目前对手商场一家接着一家进驻xxxxx本地xxx，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

20xx年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

招商专员试用期工作总结范文一

在充满挑战的工作中不知不觉已经工作了近两个月，回顾这两个月的工作历程，虽然在以前的工作中也有接触过招商，但是比起现在的工作内容中，还是发现有更多的内容需要再加强实践和深入学习，根据现阶段的内容，我把自己工作中遇到的需要改善的内容点进行了总结：

一、招商品牌量的积累

之前一直接触的属于全百货业态，工作中市调多是针对货品、活动、人员。招商方面资源也相对不集中，各类都有一点，但是也基本不全，加之都是站在成熟商场的基础上进行招商，业绩和未来发展趋势相对直观，所以对于品牌客户相对有一定吸引力。从品牌资源量的累计方面相对比现在要小很多。

二、招商品牌沟通

由于现在招商的项目属于全新的商圈，全新的城市综合体，商户多数更熟悉昆明市场，投资也比较谨慎，所以就更需要我们的介绍让商户了解市场、项目、发展前景，打破对我们商圈原有的印象，建立信任感。

三、品牌位置的搭配

我们的项目，资源搭配和定位都比较明确，但是对于我来说，在品牌落位和周边品牌的搭配方面，也是需要我在通过市调中多看、多想中逐渐沉淀的，因为在以前接触的招商中，出现空位，明确品类就可以去按品类找品牌，但是对于现在的项目，更多被限制的并不是品类，而是适合，品类只要和项目定位适合，和周边规划搭配，就属于适合的，所以资源方面相对开放，就要善于思考和提出自己的想法。

四、施工细节和工作流程的熟悉

工作流程虽然已经接受过培训，但是实际操作中依旧会遇到有不熟悉的情况。同时工地虽然也带品牌顾客去过多次，但是针对后期施工中会遇到的问题，自己却心里没底。通过20XX年的工作，自己所欠缺的问题点也已经明确，接下来20XX年我也将针对问题逐一改善：

一、加强品牌资料的收集

我县紧紧围绕三大主导产业，迎难而上，不断强化招商责任，创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，盯紧产业链长、财税贡献率高、占地少、开工快的项目，实行精细招商，坚持一二三产业引进并重，注重走出去、请进来，开放招商工作保持了良好的态势。

**商业地产专业工作总结2**

XX年，在全镇上下的共同努力之下，共完成招商引资任务xxx万元，其中，市外资金xxx万元，新引进项目6个。其中4个养殖业、1个工业、1个服务业。主要有：

1、xxx项目，总投资1200万元，总占地200亩，于XX年4月份开始建设，目前完成投资近200万元，将建成一个集养殖、垂钓、餐饮于一体的农业生态项目。

2、规模较大的xxx项目，该项目系浙江温州客商利用xx集镇区位优势，拟投资1100万元兴建的一家集日用品、家电、服装、餐饮于一体的大型综合超市项目，项目于6月6日落地，目前已到位资金300万元。

**商业地产专业工作总结3**

年初，省商务厅将赴日韩招商纳入年度招商计划，按照全省商务和开放型经济工作“瞄准100家跨国公司、依托100家境内外商协会开展专业化、产业链、点对点招商”的整体部署，对日韩与我省合作的有关情况和优势产业项目进行了梳理分析，拟定汽车和电子信息产业作为推进合作的重点领域，并协助和指导长沙经开区、长沙高新区、湘潭经开区与境外商协会和一批经济实力强、发展前景好的重点企业开展了大量前期对接工作。各园区高度重视此次考察洽谈活动，集中力量抓好项目开发与包装。一方面调查了解本地区企业与日韩投资合作情况，另一方面结合上下游产业链发展的需要，策划了一批壮大和延伸汽车及零部件等产业链的项目和具有成熟应用技术和市场竞争力的电子信息项目，并按照国际惯例和预可研的标准进行了深度包装。筹备工作期间，省商务厅共收集来自长沙、株洲、湘潭汽车零部件产业、电子信息产业类项目42个。

其中，赴日本主推汽车零部件产业项目26个，总投资亿美元；赴韩国主推电子信息类项目16个，总投资亿美元。

**商业地产专业工作总结4**

(一)建立健全组织领导体系，确保各项目标任务落实到位。我们制定《农业局招商引资实施方案》，建立目标管理责任制，成立招商引资工作领导小组，实行“一把手”负责制。领导小组由局长任组长，其它班子成员为领导小组成员，对我局招商引资工作目标任务分解，制定详细的工作进度计划，把工作任务落实到月、到周、到项、到人。领导班子成员人人都有任务、人人都有责任。做到了件件有人专抓、项项有负责人，形成了一个有效、严密的工作体系。

(二)强化工作措施，确保各项任务进度。一是整体联动。招商引资工作时间紧、难度大，系统而又复杂的工程，为了保证工程进度，我们充分调动社会各方面的力量参与到招商引资工作中来。局机关、各股站室、乡镇各农技站实行纵向联动，层层明确目标任务和相应责任。二是主攻难点。对进度缓慢的建设项目，在认真查找工作中存在的问题和差距、分析形成原因的基础上，进一步强化领导、强化措施、集中时间、集中精力、重点攻关。及时协调和解决各项任务实施过程出现的矛盾和纠纷，以确保工作的整体推进。三是加强调度。为了确保工作进度，对一些重点项目，实行分管领导蹲点督导，主要领导不定期检查的措施，确保任务及时完成。

(三)落实质量责任，严肃责任追究，确保各项任务质量。一是落实质量责任。实行“一把手”包块，分管领导包任务，驻工地联络员跟踪督查相结合。二是严肃责任追究。我们在目标管理责任制中规定，凡领导所分管的建设项目没有按时保质完成任务的、未能通过检查验收的，取消其年末评先评优资格。

**商业地产专业工作总结5**

一是乡党委、政府组织开展了“学习先进找差距，优化环境促发展”讨论活动，制订了《xx乡20xx年优化环境和招商引资年活动实施方案》，全乡上下招商引资、争资跑项意识明显增强，“抓项目、抓招商、抓环境”的共识基本形成，“亲商、安商、富商“的氛围日益浓厚；二是乡综合办公室专门设置了外来投资者举报投诉电话和电子信箱，畅通信息反馈渠道，全年共受理各类投诉12起，办结12起，办结率100%；有效维护了外来客商的正当、合法权益，进一步提高了投资者的.投资信心。三是对300万元以上的招商引资项目，实行“一个项目，一位乡班子领导，一套责任体系”的跟踪服务责任制度，从项目地洽谈、筹建，到开工、生产，进行全过程、全方位跟踪服务，及时解决了项目引进和建设中遇到的困难和问题，受到外来客商的一致好评。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！