# 房地产经理年终工作总结与计划

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-10-10

*20xx年是XXXX地产集团公司精耕细作、持续发展的一年，也是集团公司重要项目——XX开发建设的关键一年。在集团公司的正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。现将公司一年来的工...*

20xx年是XXXX地产集团公司精耕细作、持续发展的一年，也是集团公司重要项目——XX开发建设的关键一年。在集团公司的正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。现将公司一年来的工作总结及20xx年工作计划汇报如下：

　　(一)“XX”开发建设稳步推进：

　　20xx年是XX“XX”项目全面开发的关键一年。经历了20xx年波折坎坷的开发历程，XX公司倍感压力，也深感责任重大。消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目成功开发的合力，是XX公司全年工作的重点。在加快推进项目开发的总要求下，XXXX公司明确了前期各阶段重点工作。

　　一、完成现阶段设计工作

　　首先，确定项目方案布局和产品定位，于20xx年2月通过规划方案，7月获得方案设计审查批复;其次，11月完成XX区全部施工图的设计;以及施工图的审查， 12月完成XX组团全部施工图的备案。

　　二、完成前期报建工作

　　按照XX房地产项目开发的行政要求，依次取得三个地块的土地使用证、项目备案登记证、消防审查批复、园林绿化批复、项目环评批复、雷电灾害评估、人防批复、施工图审查、XX组团建筑工程规划许可证、XX组团建筑工程施工许可证等，使XX项目建设能合法顺利展开。

　　三、项目建设全面推进

　　XXXX项目于20xx年1月完成项目范围内青苗的赔付，完成施工场地临时用水、用电的铺设，开始土石方工程施工和地质勘查，3月开始XX地块地基强夯工程，4月完成项目部活动板房建设，开始修建XX大道，5月完成XX组团地基强夯并开始桩基工程施工，6月完成XX5、XX6号楼桩基施工，XX大道顺利通车，7月完成D地块地基强夯工程，8月完成XX3、XX4号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。全年XX项目累计完成土石方开挖50万立方米，场地平整回填10万平方米，地基强夯5万平方米。累计完成总投资6.5亿元。

　　四、超额完成年度融资任务

　　房地产业是一个高度资金密集性行业，资金是项目开发的生命。通过不懈的努力，20xx年公司融资工作取得可喜成绩，在集团公司优良资产的支撑下超额完成年初的既定目标，为20xx年的全面拓展打下坚实的基础。

　　五、不断规范各项管理制度

　　20xx年是XX公司内部管理制度逐步健全的一年。根据集团公司要求：管理工作要向规范化、制度化迈进。在各部门员工的积极配合下，XX公司20xx年出台了《财务管理制度》、《物资申购领用制度》、《车辆管理制度》等，制定了各岗位员工的《岗位职责》，并规范了车辆使用和油料管理工作。制定和完善了员工考核管理办法，完善了质量责任制。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改和完善，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

　　六、前期营销策划

　　XX项目20xx年4月组建销售团队，完成了“XX”项目推介，使XX项目深入XX百姓心中，并进行了各类潜在客户的摸底工作。XX项目由于过硬的规划，精心的设计，优越的地理位置以及项目的卓越品质，荣获 “XX”、“XXX”称号。这都为20xx年全面展开的营销工作奠定了良好的基础。

　　(二)、酒店工作华丽转身

　　20xx年XX酒店在中央强力限制三公消费的大背景下仍取得较好成绩。为集中力量，搞好XX项目开发建设，集团公司决定将XX酒店运营模式改变为个体承包，并于20xx年年底前完成这一转变。

　　(三)、农贸市场经营稳中有升

　　XXXX农贸市场经过20xx年的经营调整，目前租金收益稳步上升。农贸市场在稳步经营的同时，两个家具卖场的入住盘活了农贸市场的存量资产，使公司利益和社会效益得到化。

　　20xx年集团公司取得的上述成绩，和全体员工的辛勤工作密不可分。在20xx年的工作中，涌现出众多像XX\\XX这样的好同志。他们长期工作在第一线，爱岗敬业、任劳任怨、克己奉公，始终把公司利益放在第一位，是我们全体员工学习的好榜样。

　　20xx年集团公司虽然取得一定的成绩，但对照年初既定目标计划还有一定差距，特别是XX项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下三个方面：一是管理水平还有待进一步提高;二是设计单位的设计速度严重制约XX项目各项工作的推进;三是项目用地地质情况相对复杂，使桩基施工工期延长;四是XX地区行政管理繁琐，相对增加了处理各种突发事件的时间。

　　20xx年工作计划如下：

　　(一)指导思想

　　以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

　　(二)目标计划

　　1、XX项目

　　计划全年开工房屋总建筑面积约36万平方米，计划实现销售5亿元，力争达到6亿元，回笼资金4亿元以上。计划3月开盘销售。全年完成住宅部分可售面积80%以上的销售量，商业部分待市场行情适时而定。

　　2、拓展其他项目

　　根据国家大的房地产政策，结合各地区房地产发展的具体情况，进行稳妥的项目开发。

　　(三)工作措施

　　1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

　　2、以市场为导向，强力推进XX项目建设和销售工作

　　“XX”项目前期工作大的障碍已在20xx年基本扫除。因此，在20xx年的工作中，我们必须集中集团公司主要精力，全力以赴抓好项目的建设、销售工作，确保20xx年3月开盘销售，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

　　首先是围绕全年的销售计划，要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及队伍，加强营销的业务培训，加大销售工作力度，保证项目销售计划的顺利实现。

　　其次，加快项目建设进度。加强项目施工过程各个环节的建设管理，强化与设计单位、施工单位、监理单位及政府各部门的沟通力度，在确保施工质量和安全前提采取各种有效措施强力推进XX的建设进度。第三、加强市场调查研究及产品的自身研发，确保项目后期住宅具有较强的市场竞争力。

　　3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

　　进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

　　4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，以保证项目的顺利推进。

　　总之，20xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

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！