# 房地产公司年终总结范文大全(必备26篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-01-16

*房地产公司年终总结范文大全1时光飞逝，转眼间过去了，对我而言，这一年的工作是最难忘，印记最深的一年。工作单位的转换，连带着工作思想，方法等一系列的适应与调整，带给我很大的压力和挑战，但在压力中也得到了收获和快乐。在领导的指导与支持下，同事的...*

**房地产公司年终总结范文大全1**

时光飞逝，转眼间过去了，对我而言，这一年的工作是最难忘，印记最深的一年。工作单位的转换，连带着工作思想，方法等一系列的适应与调整，带给我很大的压力和挑战，但在压力中也得到了收获和快乐。在领导的指导与支持下，同事的密切配合下，我圆满的完成了自己的各项工作任务同时也很好地配合了其他部门的工作。

>一、办理公司各项初始登记手续

作为一个新成立的公司一切都要从头开始，办理银行开户，验资，办理税务登记等，这些是我既熟悉又陌生的工作，我在办理的过程中遇到了很多问题和困难，经过多方咨询，和不懈的努力终于圆满完成。

>二、建立财务帐套

领导从公司发展的角度考虑，决定启用比用友财务软件更先进和规范的金碟财务软件，我根据财务管理及房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要，设计了一套较为科学、完整的会计核算科目体系，制定了详细的二级和三级明细科目，及辅助核算、项目核算帐，首次启用了固定资产核算系统，在较短的时间内，完成了难度较大的全部帐套初始化工作。并根据公司内部业务的需要，印刷了统一的粘贴单，收据，借款单等常用单据。

>三、建立健全各项财务制度流程

制度化管理是企业发展的基础，建立一套科学、完整、实用性强的规章制度，是规范财务管理及核算的基础，公司成立初期我和主管领导一起根据《会计法》、《企业财务准则》和《企业财务通则》及相关法律法规,结合公司的实际情况及经营特点，经过反复讨论、研究、起草了宇都公司的，会计核算管理办法，内部会计控制制度与经济业务审批流程等制度。对资金的收支，个人借款的管理，实物资产的管理，会计核算原则等都做出了详细的规定和流程。

>四、认真执行财务会计制度，提高财务信息质量

会计核算是财务部最基础也是最重要的工作，是各项财务工作的基石和根源。在日常的工作中，我严格遵守国家财务会计制度、税收法规、公司的各项制度，认真履行会计的工作职责。审核原始凭证、录入记账凭证，计提各项税费，申报纳税、上缴税款，编制资金收支计划并审核支出，及时准确的编制财务会计报表，为领导决策和进行财务分析提供全面、可靠的信息。

>五、加强自身建设，提高工作能力

随着社会经济的快速发展，会计准则和税收政策都在不断的更新，因此领导多次组织学习，让我们能及时掌握新知识，政策，法规。我们由原民营企业会计核算变为国有企业会计核算，在政策和制度方面有很多区别，所以把这方面的内容也作为学习的重点，使我们在工作中能尽快的转变角色。同时对于公司所制定的各项规章制度也进行了系统的学习。

总结过去是为了更好地面对未来。在过去的这一年里，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，收获了许多专业知识和工作经验。在新的一年里公司将进行小白桥建设项目的实施，首先要进行艰巨的拆迁工作。在当前的经济形式下，难度可想而知，这对宇都公司的每一个人都是一种考验，我要发扬团队精神，积极配合拆迁人员的工作。在拆迁过程中，向老百姓发放补偿金是比较重要的一个环节，所涉及的现金发放额较大，我们在发放过程中要主动与其他部门沟通，核对数据、安排流程，做到安全，准确、及时,为拆迁工作的顺利进行做好服务。同时我会更加努力学习各项财务知识，钻研会计业务，提高会计核算水平，加强自己在税务法规、规避财务风险方面的学习，加强房地产开发企业相关知识的学习，进一步增强自己的的工作能力，在企业的项目实施中更好的发挥会计的核算、监督、服务职能，为宇都公司的发展壮大做出贡献。

**房地产公司年终总结范文大全2**

20xx年，房产公司在区政府的正确领导下，在各位董事、监事的指导和监督下，公司全体员工进一步强化市场意识、质量意识和效益观念，严格落实岗位责任目标，健全协调配合机制，经过公司全员的共同努力，基本实现了年初制定的各项工作目标。现将主要工作情况报告如下：

>一、xx年工作

（一）组织建设

1、建立公司内部管理机构及规章制度

8月初，公司为提升运营效率，建立了“三部一室”即财务管理部、工程管理部、营销发展部和综合办公室的组织架构，并对各部室人员进行了任职。根据业务发展的需要，公司于10月份对新员工进行再一次招录，目前公司在职员工23人，其中行政事业身份的7人。公司加强制度建设，坚持以制度管人，初步建立了一批制度和工作流程，建立了职工工资执行标准，公司的管理体系逐渐完善，形成了分工明确、各司其职的工作局面。

2、组建工会并积极开展工作

公司自8月成立工会后，在劳动保护、维护职工权益等

方面积极开展各项工作。协办了“宿城区职工创先争优劳动竞赛”启动仪式；11月份组织项目一和项目三两个项目的项目部参加由住建局主办的“建筑施工砌筑职业技能竞赛”活动，分获一、二等奖；12月份公司工会被市总工会授予xx年度“工人先锋号”称号。

3、筹建公司党支部、妇委会

我们已与区妇联、住建局党委积极对接，开展公司妇委会、党支部的筹建工作，计划xx年年初可完成组建。

（二）融资及财务管理

房产公司自重组以来，不断完善财务管理制度，积极制定融资策略，通过与多家金融机构深入合作，公司共计融资金额亿元，融资余额亿元。公司注册资本金于11月初已经由初始注册的xx万元增至亿元。xx年公司财务融资取得了良好的成绩，为工程建设的顺利推进提供强有力的保障。

xx年12月29日公司召开座谈会，选择了项目一项目材料供应商中资信较好、实力较强的两家公司，公司一和公司二，分别与他们建立了战略性合作伙伴关系，建立了长期可靠的“融资链”。双方约定在未来在业务产品、财务融资等方面相互支持，携手发展，互利共赢。

（三）手续办理及项目建设情况

公司在建四个工程，施工手续办理情况如下：

1.项目一：一期工程已取得用地规划许可证、土地使用证、施工许可证；二期工程正在办理图纸审查手续。

2.项目四：土地挂牌前的工作准备完毕。

3.项目二：已取得66亩用地规划许可证，168亩规划方案已通过审查，正在公示，本月10日结束，施工图正在设计。

4.项目三：已取得用地规划许可证，因建筑结构设计由框架结构改为框剪结构，且市规划局要求提供三套规划立面效果图比选，正在调整规划方案，施工图设计同步进行。

公司在建四个项目，工程建设按年初计划稳步实施，包括作为市委工作会议观摩点的项目一和项目三项目，均完成了年初的目标计划。

1.项目一一期一标段二次结构已经全面完成，正在进行门窗安装及附属配套工程施工，南大门市政道路、绿化工作正在施工过程中，二标段地库浇筑全面完成，5-7号楼主体施工至17层，17-24号楼主体施工至3层；二期工程正在办理开工前各项手续，完成施工单位招标后，计划春节后正式开工。

2.项目四一期工程7栋厂房，主体工程、二次结构已全部完成，正在进行附属配套工程建设；二期正在进行“六平一通”及施工前准备工作。

3.项目二一期和宿城区项目三项目正在进行临时设施搭建及试桩施工。

>二、存在问题

（一）队伍建设需进一步加强

公司目前保持着23名在职员工数量，随着项目的全面开工，繁重的工作量和有限的工作人员形成矛盾，同时员工的专业水平还不能完全符合项目开发的要求，已影响公司的日常管理工作。公司副总经理兼工程部经理，9月23日被抽调到经济产业园。另外营销发展部作为公司组织构架的重要组成部分，人员仅一名办事员，需进一步充实。

（二）项目需求资金来源尚无系统规划

房产公司承建的项目分为保障性安置小区以及政府代建工程。公司在建项目的主要服务对象均面向政府，目前项目建设资金来源主要为公司银行贷款，从政府方向回购资金尚无系统的规划。

（三）保障房政府回收尚未建立有效的机制

公司所建设的政府保障性安置小区，在政府回购资金结算方面还没有具体的标准，没有形成有效的机制。明晰与政府之间的财务关系，做到政企分开，是公司下一步工作的重点之一。

>三、xx年工作计划

结合目前公司发展状况和未来的趋势，公司计划从以下几个方面开展xx年度的工作。

（一）完善公司组织架构，加大人才培养力度

xx年公司将完成公司妇委会、党支部的的组建工作。增设技术部及纪检监察室，近期也将对营销发展部的副经理进行面试任命，公司组织构架将得到进一步完善。在人事方面公司将坚持科学分工，提高员工执行力，切实提高工作效率。公司鼓励员工钻研专业知识和专业技术，同时将加大对员工的培训，提高队伍整体的专业化、职业化水平，打造一流开发管理团队，用人才和管理支撑公司快速发展。

（二）加大融资力度，理顺代建的政府项目财务关系xx年公司将继续充实注册资本金，切实将企业做实做大。我们将多方位、多渠道的开展融资工作，深入研究信贷机构的各种产品、政策，从抵押贷款、担保贷款、信托等多方位与融资机构深入开展合作，力争破解公司下一步发展的资金难题，xx年计划融资总额10亿元，为公司未来的快速稳定发展提供强有力的资金保障。房产公司是企业，资金是企业发展的基础，xx年公司将在承建的保障房以及代建的工业房、综合楼等项目中，建立与政府之间的合同关系，与政府相关单位分别签订协议，明确回购等相关的权利义务，以理顺结算关系，为公司项目需求的资金来源做一个系统的规划。

（三）强化成本意识，加大成本控制力度

新的一年公司将强化成本意识，加大成本控制力度。

在规划设计、施工管理、主材供应等三个主要环节，建立可行论证制度，全方位、全过程进行成本控制。加大对施工方的动态审计和管理；与战略合作伙伴之间建立长期材料供应关系或采用甲供的方式，降低材料成本，在保障质量、安全的前提下，使项目成本最小化，公司利益最大化。

（四）加强工程管理，保障项目建设目标的实现xx年公司建设项目具体计划安排如下：

1.项目一一期计划全面完成，启动二期工程建设，计划年底后排四栋完成主体10层。

2.项目三二期工程全面竣工。

3.项目二一期工程施工完成地下车库，楼房主体施工至五层。

4.项目三土建工程全面竣工。

5.拟建的项目五项目，进行手续办理，计划年底前桩基工程全面完成

**房地产公司年终总结范文大全3**

时光匆匆，风雨兼程。20x已悄然而至，匆匆地让我们还来不及驻足片刻回眸身后的足迹，在这辞旧迎新的时刻，回首一年的工作和生活，总觉得意犹未尽......

至今为止，我进入x房地产已经9个月之久。从置业顾问到店面助理，经过一次的角色转换后，我被安排到x店。在店面经理的带领和置业顾问共同努力下，我们从x月x日开业至x月x日一共完成业绩x万元。现在工作调动，到了x广场店。环境发生变化了，但是一直要求自己做事要有认真，负责的态度。

总结过去，看到了自己的很多不足，更多的也要像其他的同事学习。比如，中心店的助理在做好自己本职工作的同时也能把x共享上的客户约出来成交，因此平时在店里空闲的时候也应积极追踪x共享上的客户出来看房，多给置业顾问创造成交的机会。

有时候，对置业顾问个人的关心也是不够的。也是应该注意他们的个人情绪，及时开导，尽量让他们有个好的心态面对每一天的工作。还有就是，当置业顾问和店面经理之间意见不是很统一，置业顾问对店面经理事务执行方法不能完全理解的时候，要迅速的做置业顾问的思想工作以及和善的指出店面经理的不完善之处。

始终让他们感觉在一个和谐的环境中工作。

面对现在的局面，树立信心，用我个人的工作热情去感染身边的人，活跃店内气氛以及提高他们的工作激情。协助店面经理的工作，也对置业顾问起到监督的作用。工作中的不足，我力求上进的同时，也尽力做到!

首先，做好服务工作。在接待这一块按照公司接待流程，认真执行。客源及房源信息及时录入x。提醒置业顾问的工作安排。与店面经理互通情况(包括客户情况及置业顾问情况)，以求统一认识，步骤一致，共同把店面工作做好，做细，把店面业绩做好，做长久。

其次，以诚待人。正确处理苦与乐，得于失，个人利益与集体利益。坚持诚实敬业，细心学习他人的长处，虚心像领导、同事请教，做好助理工作。

然后，积极进取。在完成自己工作的同时，适度帮助他人。我将不断总结与反省，不断的鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同成长!

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上!

**房地产公司年终总结范文大全4**

我是x销售部门的一名普通员工，刚到公司时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和同事的帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质及房地产市场知识。作为销售部中的一员，我深感自己身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口———销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了企业的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

由于房地产市场的激烈竞争，公司在x年上半年与x公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中学到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下半年公司与x公司合作，这是公司的又一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出x项目十分火爆的场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务，面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得紧张而有序。在项目开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都清楚明白，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及时改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和销售部其他成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。相信在全体员工的共同努力下，公司在新的一年中将会有新的突破，新的气象，将能够在日益激烈的市场竞争中，取得更加辉煌的业绩。

**房地产公司年终总结范文大全5**

春回大地，万象更新。在这辞旧迎新的日子里，我们时间房地产大家庭欢聚一堂，畅谈时间房产一年来的成败得失。我们欣喜地看到，在去年房地产环境面临严峻考验的时候，我们时间集团全体员工负重拼搏，迎难而上，自强不息，取得了辉煌的业绩。首先请允许我代表集团公司对于各位一年来的辛勤付出表示衷心的感谢和诚挚的敬意，并致以节日最美好的祝愿！

过去的一年，是我们所有时间人的拼搏之年、奋斗之年，同时更是收获之年。在这一年里，我们面对宏观调控、银根紧缩、土地停批、房地产市场相对疲软的严峻形势，仍然取得了十分可喜的业绩。我们的房地产业仍保持良好的发展势头。集团实现销售收入亿，上缴税收5585万，创下了集团历史之最。我们时间集团能取得如此优异的业绩，作为集团内的龙头企业时间房地产公司在其中的贡献是显而易见的。公司全年共完成投资亿元，施工面积近40万平方米，销售商品房1078套，预销售收入达个亿，占集团总销售收入的，上缴税收4492万元，占集团总上缴税收的。被评为“台州市房地产十强”荣誉称号。

这一串串令人震奋的数字，包含着时间房产员工的心血与汗水，也体现了你们的刻苦、勤奋与敬业。例如占地150多亩，总建筑面积达27万平方米的海湾浪琴的如期交房，更凝聚着多少人的心血与汗水。由于小区开工以来连续遭遇市场变化、SARS侵袭、缺水、断电等等不利因素的影响，直接导致工期严重滞后，如期交房似乎成了一个“不能完成的任务”。而海湾浪琴又是我公司开发的规模最大、档次最高的小区，小区内共有1200多户，涉及面广、影响最大，如果不能及时交房，其负面影响可能是灾难性的，公司的良好形象也将在公众中一落千丈，更重要是我们对于1200多衷情于时间品牌的客户如何交代？面对这种“华山一条路”的困境，房地产员工没有半点犹豫，立即行动起来，众志成城，心往一处想，劲往一处使，有的同志在休息时间加班加点，有的甚至带病坚持工作，涌现了许多舍小家为大家平凡而又感人的事迹。我们的员工用自己的辛劳硬是完成了这个不可能完成的任务。

时间房产的任务繁重，既要做好、做精、做细当地在建工程，又要兼顾温岭、赣州、滨州等外地项目启动工作，大家经常是风尘仆仆两头跑。特别是外地项目都是首次进入当地市场，大量复杂的前期准备工作都要从零开始。我们始终面临着时间紧、人手少、任务重等诸多困难。就是在这样的情况下，我们的各项工作仍在有条不紊地展开：本地项目海湾浪琴已经成功交付，天际公寓也赶在年底前实现交房，天琴公寓与海悦公寓已全面结顶、进入后期装修施工阶段，松门99幢别墅已经基本结顶；江西赣州时间公园一期工程己打好桩，即将进入全面土建施工阶段；山东滨州时间暄嘉名都项目己完成三通一平，前期手续基本办妥，己打下试桩。这一切都说明我们的队伍是一支能打硬仗，具有强烈进取心的队伍。新的一年，摆在我们面前的道路并不平坦，面对国家继续宏观调控的经济政策，面对房地产业增长速度放缓、利润空间变窄、市场竞争愈趋激烈的客观形势，我们首先要着重抓好本地工程，争取海悦公寓、天琴公寓提前交房，并做好后期服务工作。东商贸区B-6地块项目要办好各种前期手续，开始动工，为开盘创造条件；同时要抓住商机，在台州市区再拍卖地块，拟建超前时尚、绿色环保、健康舒适、技术领先，能代表企业形象的标志性建筑。台州是时间集团的发源地，是我们的根和家，更是我们今后继续发展的基地与后盾。古人说：一屋不扫，何以扫天下？对于我们来说也是如此，如果我们连台州的项目都做不好，又如何在外地立足生根？其次，我们还要着力做好温岭、赣州、滨州的在建项目，让时间品牌得以延伸，不断提升品牌的知名度与美誉度。在新的一年里，我们继续把对外推出精品作为我们的经营宗旨，按照智能、节能、环保、健康、舒适的目标来开发房产。要进一步加强服务质量，加强企业与客户之间的沟通与联系，扩大集团在社会上的知名度与美誉度。在新的一年里，我们要进一步加强管理，练好内功，通过浙江工商管理学院专家的帮助，制订好集团的发展战略，建立分工更加明确、责任更加清晰的管理制度，提升企业文化，使集团在管理科学化、规范化上迈出新的步伐。

全新的20\_\_年，对于我们时间人来说可谓“任重道远”。而对你们来说更是首当其冲。要完成既定目标，我提几点希望：

1、针对目前时间紧、任务重、面广量多的情况，我们的领导班子要合理分工，有分有合，要学会“弹钢琴”，要分清轻重缓急；

2、我们要正确处理好同事关系，加强团结，互相多通气，大事讲原则，小事讲风格，做到胸襟坦荡，切实增强企业内部凝聚力与向心力。

3、我们要做强品牌，对外推出精品，我们员工要发挥自己的创造力，工作上要变被动为主动，平时开动脑筋，多提合理化建议。

4、要加强管理，待浙江工商管理学院专家的一套办法出台后，要切实、严格执行各项制度，为整个集团做出表率。

5、要加强人才队伍建设，多培养业务精、懂管理的复合型人才。

同志们，“春回大地万物新”，在举国喜迎新春的时刻，让我们共同祝愿我们伟大的祖国更加繁荣昌盛，祝愿我们时间集团取得更辉煌的业绩。最后，祝愿在座各位新春愉快、万事如意！祝全体时间人合家欢乐，幸福美满！

**房地产公司年终总结范文大全6**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20xx年10月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密工作，绝不能向客户透露；

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望b、有希望c、一般d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

**房地产公司年终总结范文大全7**

三个月的时间，短短长长，感慨良多。记得刚来的时候，对岗位是忐忑青涩、手足无措，对工作更是擀面杖吹火，尽管我以前的经历也是丰满而充实的，然而对于新的环境，仍然需要一个缓冲，那段时间也犯了不少低级而幼稚的错误，譬如第一次开三联时候的紧张兴奋，第一次收款时的编码混淆与输入金额错误，等等等等，但都在同事老师们的“没有事儿”和经验之谈中，渐渐的就成为过去。为了更好更快的进入角色，我每天下班之后仍然要到柜组待上一段时间，尽可能多的参与前台事务。我逢事必寻遇事必问，总算在鼓励与坚持中争取到一个良好的开局。

如今，以下方面有所收获：

第一，是心态好。很多人认为营业员岗位上做一年，是对自己人生的不负责任，我却不这么想，我反而觉得这是一种人生锻炼，一段丰富的`人生历程，也是一种心态成熟的量化和基础的夯实。首先是很快的调整好自己并进入营业员这个角色，在踏实中不断的追求上进。组里部里和楼层里的各种事务，是琐碎而复杂的，我希望自己拥有这些能力并能很好的发挥出来，因为我觉得能力就是能自信又快速的办好各种事情，于是我严格要求自己，不断的告诫自己遇事沉着冷静，按部就班，如果我能顺利的完成上级交给我的每一项工作，并能达到自己给自己的期望值，我就算完成了自己的超越。其次是坚持，如今，我热爱我自己的工作，热爱这个企业，我的每一刻，都是忙碌而开心的。

第二，工作技能有了提高。我算是勤快而肯干的，部组上货，我抢着帮忙，组长传票据，我抢着上楼，包括部里考勤，我都认真的划。如今，我对一楼算是比较熟悉，大部分同事，我都能叫得上名字或者是混个脸熟;对于销售工作，虽然谈不上得心应手，但是已经习惯多了，譬如调去支援月饼时，就能很快的找到熟悉商品知识的切口，并算是成熟的完成交易;对于稍微有一些接触的业务和管理工作，我也在努力的学习和体验。

**房地产公司年终总结范文大全8**

>一、工作完成情况

(一)物业管理工作

一是为了落实十三届人大三次会议审议通过的《关于依法加强居民小区物业管理的议案》，制定了《关于加强居民小区物业管理工作方案》。同时，起草了《沈阳市住宅物业管理规定》(讨论稿)、《前期物业管理招投标办法》等规范性文件规章，并组织各相关单位和部门人员进行讨论。

二是对我市普通住宅区的管理现状、经营状况和维修服务等进行了调研。调研后起草了《关于普通住宅区物业管理现状的调查报告》，根据普通住宅区的实行情况，制定《住宅小区实行分级分类管理办法》。

(二)直管公房管理工作

1、租金征收工作。截止5月底，共完成租金征收1373万元，其中：直管住宅实收1046万元;机关团体用房租金实收万元;主辅分离房产租金实收107万元;自行接收房产租金实收万元。

2、公房出售工作。截止5月底，共出售公有住宅27万平方米，归集售房款万元。其中：出售直管房产万平方米，归集购房款万元;出售主辅分离房产万平方米，归集售房款万元;出售自行接收房产万平方米，归集售房款万元。

3、房屋修缮工作。一是XX年2月份组织召开房屋修缮工作会议，明确XX年修缮工作的任务，即：一个确保、二个重点、三个计划、四个率、五个提高。二是制定《XX年房产系统房屋修缮工程防水卷材及给排水管材招标工作方案》组织进行屋面防水卷材、给排水管材等大宗材料招标。

4、房产经营委托管理工作。年初，我处会同法规处及局法律顾问共同修订了《委托管理合同》。从而进一步完善了直管公房委托经营体制，并在今年的房产管理工作会议上与各受托管理单位签署了新合同。

(三)房屋安全管理工作

一是汛期前，做好了危险房屋的“三落实”工作。通过排查目前全市共有危险房屋387栋，建筑面积53，949平方米，1688户;二是建立和完善防汛责任制度，制定汛期房屋防雨抢险工作方案并下发各区;三是组建好了防汛队伍和防汛物资储备工作。

(四)楼道整治工作

一是本着先试点，后推广的原则，在平区进行了试点工作。并提出了完善楼道粉饰、设施功能试点工作意见。试点工程已于4月下旬全部完成。并按照行湘书记的指示，于4月30日上午在和平区召开了楼道整治工作现场会。

二是制定了《沈阳市住宅楼道整治工作实施方案》、《楼道粉饰、设施功能完善技术质量标准实施意见》下发各区。同时加强工作调度，市一级办公室抽调21名干部，分7组与各区进行了对接。市楼道整治办公室印制《沈阳市住宅区楼道整治指导手册》700余册，下发各相关单位。

三是楼道整治工作已全面启动实施，目前楼道整治工作全市开工量达到已近95%。已竣工4370栋、建筑面积万平方米，竣工量达60%。

四是为确保楼道整治工作的整治成果，市楼道整治办公室下发了《关于做好住宅楼道整治工程验收及移交有关工作的通知》，要求楼道整治工程验收合格后，各区楼道整治工作领导小组办公室负责将工程及时移交给各街道办事处，充分利用社区委员会优势，做好群众的教育引导工作，真正实现“人改变环境，环境改变人”的良性互动，为巩固楼道整治成果打下坚实的群众基础。

(五)景观街路、重点广场周边建筑物立面粉饰工作

一是组织专业人员，依据近年来我市粉饰工程的调查结果，对粉饰工程建筑面积造价进行了测算;二是组织人力对全市拟进行立面粉饰的17条景观街路进行逐段、逐栋排查;三是由规划部门提出了沈阳市主要街路建筑色彩规划条件，在此基础上我局组织有关设计单位提出了青年大街、东陵路等路段的初步设计方案。

>二、下半年工作思路

(一)物业管理方面工作

1、出台《沈阳市物业管理规定》

6月底《沈阳市住宅物业管理规定》(讨论稿)可报市人大，力争在9月份以规章的形式出台，为解决我市物业管理中的具体问题提供操作性强的法律依据。

2、进一步规范物业管理活动，提高物业服务水平

一是加强物业管理招投标的监督和指导，全面推行前期物业管理招投标机制，创造公平、公正的竞争环境，促进物业管理的专业化、市场化和社会化。

二是建立物业管理企业诚信档案、物业管理企业经理信用档案和准入、退出机制，强化对物业管理行为的监督。对不按《合同》进行管理服务的物业管理企业，在建立整改档案的同时在媒体上予以公布，接受社会监督。

三是规范业主大会和业主委员会，积极引导业主正确行使权力和履行义务。争取年底前出台《关于加强组建业主大会、业主委员会工作的指导意见》，使这项关系到群众利益、社区稳定的工作，更具规范性、操作性。

四是继续抓好物业管理从业人员培训工作。与^v^联合开展物业管理从业人员培训工作，全面提高从业人员素质，将专业性强、一专多能的复合型管理人才引入到物业管理企业中。

3、建立新型物业管理体制

将普通住宅区物业管理纳入到社区建设中来，物业管理由街道办事处、社区委员会、物业管理企业和业主“共治”。形成“业主自制管理、物业管理”三位一体的新型服务平台。对于暂时不具备物业管理条件的普通住宅区，按照属地划分给社区进行管理，充分发挥基层组织的作用。待具备物业管理条件后，再通过招投标的方式选聘物业管理企业。

(二)直管公房经营管理工作

一是做好房产投资建设服务中心成立后，调整涉及直管房产管理的各部门的工作职能具体实施;二是按照“以证管业”的要求，从产业管理、租赁管理、修缮管理等方面草拟、修订工作流程;三是房屋修缮管理工作。第一，指导各单位做好直管公房修缮工作，抄来抄去抄自;第二继续实行大宗修饰那材料招标工作;第三，加强修缮项目审批管理工作和修缮方案指导监督工作;第四，加强对房屋维修计划的资金落实情况的监督，使有限的资金真正用到房屋的维修中。

**房地产公司年终总结范文大全9**

岁月不居!转眼间我来到\_\_工作将近一年了。时间催促我即将告别20\_\_，憧憬激励我在20\_\_年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20\_\_年工作情况总结如下：

一、工作汇报

自20\_\_年\_\_月\_\_日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着\_\_房产的蓬勃发展，特别是20\_\_年又荣获“\_\_”，我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

二、思想方面

20\_\_年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20\_\_年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

三、主要活动及成绩

1、20\_\_年4月，准备并参加\_\_房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2、20\_\_年5月，准备企业内刊《\_\_》的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3、20\_\_年6月，返校一个月，考察\_\_楼市。如：\_\_、\_\_商旅酒店(产权式)、假日酒店等。

4、20\_\_年7月，第二期《\_\_》收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“\_\_项目说明”、“\_\_示范区可行性报告”等系列政府报告。

**房地产公司年终总结范文大全10**

时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

年初，置业公司经营管理模式调整，财务工作并入财务部；客旅分公司人员分流，财务工作又并入财务部；新公司像雨后的春笋一样不断地涌现，会计核算、财务管理工作纳入财务部。XX年集团公司推出财务合同管理月，财务部被推向了阵地最前沿；XX年集团公司实际预算管理，财务部是冲锋陷阵的先锋队。公司内部，要求管理水平的不断地提升，外部，税务机关对房地产企业的重点检查、税收政策调整、国家金融政策的宏观调控，在这不平凡的一年里全体财务人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了，下面总结一下一年来的工作。

>一、职能发展

(一)、过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

1‘建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。

2、对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。

3、修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

4、设置了资金预算管理表式及办法，为公司进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。

(二)财务合同管理月总结

公司推出“财务、合同管理月活动”，说明公司领导对财务、合同管理工作的重视，同时也说明目前财务管理工作还达不到公司领导的要求。

1、为了使财务人员能充分地认识“财务、合同管理月活动”的重要性，财务总监姚总亲自给财务部员工作动员，会上针对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是不够的，管理上不去，核算的再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，现在考虑不充分，以后出现纰漏就难以弥补。针对“财务、合同管理月活动”进行了工作布置。

2、根据房地产行业的特殊性结合公司管理要求对开发成本、期间费用的会计二级、三级明细科目进行梳理，并对明细科目作简要说明，目的，一是统一核算口径，保证数据归集及分析对比前后的一致性；二是为了便利各责任单元责任人了解财务各数据的内容。这项工作本月已完成，并经姚总审核。目前进入贯彻实施阶段。

3、配合目标责任制，对财务内部管理报表的格式及其内容进行再调整，目的，一是要符合财务管理的要求；二是要满足责任单元责任人取值的要求及内部考核的要求。财务内部管理报表已经多次调整修改，建议集团公司对新调整的财务内部管理报表的格式及其内容进行一次认证，并于明确，作为一定时期内相对稳定的表式。

4、针对外地公司远离集团公司，财务又独立设立核算机构，为加强集团公司对外地公司的管理，保证核算的统一性、信息反馈的及时性，提出了与驻外地公司财务工作联系要求。9月份与宁波公司财务进行交流，将财务核算要求、信息传递、对外报表的审批程序、上报集团公司的报表都进行了明确。

5、对各公司进行一次内部审计，目的，是对各公司经营状况进行一次全面地了解，为今后财务管理做好基础工作。

6、根据公司的要求对部门职责进行了修改，并制订了部门考核标准。为了使会计核算工作规范化，重新提出《财务工作要求》，要求从基础工作、会计核算、日常管理三方面提出，目的是打好基础。内部开展规范化工作，从会计核算到档案管理，从小处着手，全面开展，逐步完善财务的管理工作。

7、会计知识的培训，我们从三方面考虑培训内容，一是《会计法》，要了解会计知识，首先要了解这方面的法律知识；二是会计基础知识，非专业人员学习这方面知识的目的要明确，目的是为了看懂会计报表，为了能看懂报表，就要了解一些基础的东西；三是如何看报表，这是会计知识培训的重点。

8、会计报表推出执行几个月后，从会计报表格式设置上看，报表格式设置还是比较科学，能比较清晰地反映会计的有关信息。但房地产行业的特殊性，销售收入与结算利润有一个时间上的差异，这样“损益明细及异动情况表”就无法全面反映出损益情况，需要增添一个表补充；另外需要增添反映“财务费用”的报表。这样对一个公司的财务状况能较全面地反映。已设计好“会计报表(内)ⅳ《经营情况表》”和“会计报表(内)ⅴ《融资及融资成本情况表》”。

9、会计凭证使用涉及到每个公司和部门，下文后财务部进行电话通知，10月份实行逐步换新的办法，11月份要求全面试行。试行一个月时间来看，主要暴露出来的问题是单子如何填写与审批程序怎么走。针对这些问题，我们组织各公司综合管理人员进行交流，明确有关事项，解决设计上的不足XX年9月份，针对会计凭证管理试行情况，再一次征求各公司对报销单据意见，根据大家的建议，对会计结算单据作进一步完善，并于XX年9月下发了有关规定。

10、经过财务合同管理月活动，财务部的管理意识加强了，管理能力也得以提高，财务部从会计核算向财务管理迈出了关键的一步，但我们的管理水平离公司发展的需要还有很大的差距，需要我们不断地完善和提高。

>二、职能管理

(一)核算工作

核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能有序进行、按时完成。

1、 会计审核

会计审核是把好企业经济利益的关键，严格按有关规定执行，决不应个人面子而放松政策。如，亲亲家园项目地处余杭良诸，根据税法规定建筑安装工程专用发票必须使用项目地税务机关提供的发票，否则建设单位不得在税前列支，为此我们对工程发票的来源严格审核，并将此项规定传达到项目公司，目前工程量大的施工单位均在当地税务机关办理相关手续，并使用当地税务机关提供的发票。在审核中发现一些临时工程、零星工程的施工发票未按规定办理，我们在严格审核退回的同时，帮助他们联系税务机关如何开具工程发票的事宜，使企业双方利益都得到有效的保障。

2、 材料核算

材料占工程成本比重较大，同时也是保证产品质量的重要因素之一。通过甲供材料的方式，解决了这方面的质量问题，但在价格这个不确定因素上难以控制，从下半年开始建筑材料价格不断上升，甚至出现断货现象，特别是水泥价格翻一番，还提不到货，为了确保工期顺利进行，配合材料部门调整采购结算方式，由原来的先提货后付款改为先付款后提货。

公司与供货商结算材料款一般较迟，现在送货清单是在结算时才转到财务，一是造成财务不能及时向用料施工单位结算材料款，二是由于时间较长给财务与施工单位核对增加难度，已发现过送货清单的领用人签字与用货单位的签字不符的问题。

**房地产公司年终总结范文大全11**

20xx年是政府针对房地产为主的第二次治理，限价、限购、限贷成为政府不断加压的筹码，放弃GDP考核的计量，放弃单一土地财政的依赖，治理地产绝不放松。面对如此环境，工程管理部在公司各级领导的关心和帮助下，在同级部门的协同照顾下，在工程管理部全体同事的艰辛努力和付出下，取得了些许成绩，完成了部分既定目标，同时也暴露出工作的一些问题，取得一些宝贵经验，在此我代表工程管理部做如下工作汇报：

>一、各项目完成情况汇总及下一年度工作计划

20xx年将是xx世纪综合楼项目最为紧张的一年，预计20xx年5月底完成公寓式酒店的主体封底，全面展开门窗、外墙、幕墙、电气、水暖、空调等大量土建、安装分部工程全面展开，结合室内精装修等也将全面展开施工。确保20xx年7月xx世纪综合楼项目竣工验收。

高新区综合服务中心项目按照20xx年公司制定的目标计划为施工全部完成，项目在公司领导的重视和帮助下，客服了典范园中区建设项目特点，开工施工手续滞后，边施工边出图，幕墙施工图纸和工序安排不通畅，部分材料组织不便和产地受限等原因，施工未能按计划完成。20xx年4月26日取得《建筑工程施工许可证》， 9月10日完成A座主楼主体结构封顶也是完成了全部主体结构施工，截至20xx年12月12日，A座主楼幕墙施工完成2、3层，独栋商务别墅B、C3、C5幕墙施工差不多完成，C1、C2、C4幕墙玻璃完成，剩余石材安装中。独栋商务别墅B、C1、C3室内精装修施工差不多完成，其余独栋商务别墅差不多完成至70%。

20xx年综合服务中心项目计划在节后全面展开施工，完成幕墙、装饰装修、电气、水暖、空调、室外景观、精装修等施工，计划于6月30日全部完工交付使用。

20xx年延吉路“两改”项目实现全面动工，工程部将审核编制更为详细的2#3#4#地块的总控计划，便于指导施工，自开工之日起计划18个月完成此项目单体验收。解决彻底1#地块的遗留问题。

其他内容，住宅楼的售后维修、技术支持；南京路热力设施移交；优通地块设计方案听取汇报等等；

>二、较好工作方法总结

1、工程部人员较好分配

工程部共11人（含资料员1名，借调装饰部1人），老中青三代。综合楼项目配备6人（含资料员，庄工兼高新区水暖工程师）。高新区项目部配备5人（含庄工兼综合楼给排水工程师）。延吉路“两改”项目部配备1人。

2、坚持工程部例会制度

每周三上午8：15的工程部例会，将工程部全体人员集合在一起，对每个项目概况、开工进展等进行汇总，对工程中出现的问题进行探讨和总结。

3、建立完善的项目管理制度和工程简报制度

一个项目建设好坏与管理到位与否紧密联系。工程部针对综合楼项目制定了详细的制度和奖罚机制，细致到例会、质量检查、监理通知、停工令等出现的奖罚制度，对于工期延误不同时间段的处理意见等等都做了详细的规定，并严格执行每月对监理、总包单位管理人员的量化考评。各项制度的严格执行才能确保了项目质量安全进度的按计划完成。工程简报实施为工程部每月总结提供了较好平台，将每月工程进展汇报公司领导，抄送公司各相关部门，让公司各部门时时掌握公司各项目情况，通力合作，保证公司利益。

4、坚持每周质量、安全大检查制度

针对项目质量和安全重要性，项目部每周二上午9：00对施工现场、工人生活区、食堂等进行全面检查，汇总检查内容，责任相关单位整改，确保施工现场质量及安全。项目部还要求监理单位多组织现场协调会，现场质量会，技术协调会等，解决相关事宜，并针对多次出现的质量问题，安全问题，通报相关部门公司领导到现场统一思想，解决问题，达到了事半功倍的效果。

5、针对监理资料、施工单位资料及建筑实体的检查制度

针对监理规划、实施细则、监理月报、监理日志、旁站和检验批等检查，是否交圈等落实监理管理，强化监理职责和监理管理到位。针对施工单位检查施工组织设计、施工专项方案、施工交底、分包单位资料、检验批等资料，和施工现场的进场材料、试化验、试块留置、支拆模、塔吊施工电梯手续等等检查结合建筑实体，全面细致精细化管理。二次结构砌筑施工前，在主要通道实行实体样板领路，指导施工。

6、针对开工进展的纠偏管理制度

要求监理单位对进度纠偏做预警，根据关键线路工期延误采取相关措施解决。超过10天提出警告，超过20天要求施工单位项目部书面提交措施追赶工期，超过30天约谈所在企业领导，提供切实可行的方案解决工期延误事宜。从而较好控制了开工进展。

7、设备选型和方案优化，节省投资确保建设方利益

综合楼高空大跨度模板支撑悬挑脚手架方案和高空超常规悬挑承重结构施工方案多次会同赵总工商讨，最终组织学者评审时部分学者由建设单位邀请，较好的控制好方案审核。高新区电力设计和智能化照明设计的优化，为公司节约几十万的建筑成本。

8、通畅的设计联系和技术洽商的讨论制度

随着施工展开，相关的技术洽商、设计变更不断增加，项目部有严格的提交技术洽商时间和流程，快速的审核制度和与设计联系方法，电子版代替正式文件先行指导施工的方法，避免发生因变更增加的费用支出。技术洽商和设计方案是否可行，商讨更为可行的方法，也是项目部主动做为的表现。

9、针对项目发文公章统一管理

项目管理的指令畅通对项目建设非常重要。公司原定的招标采购中心、成本管理部均能单独发文项目部的方法不便于项目管理，经汇报公司领导同意后改为统一使用项目管理章，参考“三权分立而又统一协调管理”方法，项目部根据施工特点，难以程度，施工经验等，能够把好最后一道关。

10、项目部启用“文件处理章”

文件处理章提示意见和时间，责任人和完成时间明确，提供工作效率。

11、主动配合其他部门工作

针对招投标标书的技术文件配合，针对签证复核及签证有争议的讨论，及时与成本部沟通完毕后下达指令签署意见等，都能对做到快速回复。还能够主动配合综合楼销售及售楼处工作。

>三、工作中不足

1、工程部工作管理还不能成为常态机制

工程部部分工作还呈现较为浮躁态势，责任心不强，图纸审查不够，不能较好的针对本专业的性质，做更为细致的技术论证、施工管理、可行性分析等工作，不能较好的协调相关专业碰头会，商讨会，不能较好的提供合理化建议和可行性分析。对于工程管理还不能较好的把握，处理问题呆板，不能及时制止某些质量和有违规范的时间发生，造成返工、变更等工程量增加，造成质量检查后的整改工作加大等，不利于项目进展。

2、工程部工作方法还有待调整和提升

工作方法不同可能影响到最终的建筑质量和建筑品质。工作的拖拉和滞后，对于时间点关键点的把控不严格，对于发现问题解决问题的能力较弱，造成工作的被动和解决问题的缓慢，或者工作方法的和恰当性，技术确认或工作确认时间过长，都将导致施工被动。

3、工程部内部交流和沟通还不是很顺畅

工程部集合了老中青三代，每个人的工作方法和工作方法都非常宝贵的经验，但是工程内部的交流还不多，施工过程中遇到的问题交流少，存在的问题和解决办法也不沟通，一人做事一人当，很多工作做到了一个人手里，很多工作都在摸索中前行，造成了后续工作被动。

4、签证量多显示控制力不足

**房地产公司年终总结范文大全12**

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

第二天我神采奕奕如约前往城的售楼部；这个人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显着成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

**房地产公司年终总结范文大全13**

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XX、XX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XX、XX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最大化。

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XXXX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。

**房地产公司年终总结范文大全14**

时光飞逝。又是年底了。总结你过去一年的工作。刚到公司项目部时，对房地产销售知识不是很精通，对新环境、新事物也不熟悉。在公司领导的帮助下，我很快对公司的性质和房地产市场有了一定的了解。作为销售部的一员，我深知自己的责任重大。作为企业的门面和窗口,他们的言行也代表着企业的形象。所以我通常专注于提高我的质量和要求高标准。在高质量的基础上，强化专业知识和技能。此外，在做好工作的同时，还要广泛了解整个城市房地产市场的动态，走在市场的前列。经过这段时间的培训，争取尽快成为一名合格的销售人员对于即将到来的20年，本年度的销售工作从两个方面进行了总结：公司的销售部门和个人：

我对在销售部工作的想法和回顾

营销部的销售人员相对年轻。虽然他们充满活力、激情和一定的亲和力，但经验不足，特别是在处理紧急情况和一些新问题方面

通过早期的项目运作，作为我们的销售人员，我极大地提高了我的能力和对项目的理解。今后，我将通过参加公司组织的销售人员培训和内部人员调整来进一步提高自己

我认为协调或沟通不善会导致工作方向不一致。随着时间的推移，双方的想法和工作目标会有很大的差异，这让我觉得有时我会有一些建议或意见，但我说不出来。现在我知道了问题的严重性，我会尽我最大的努力去纠正，并在我的工作中为同样的目标，简单和高效而努力。然而，市场营销部的职责和权利仍然存在不明确的问题。我认为市场部的工作应该有一定的权限，只执行销售程序。无论问题有多大或多小，都要问开发商，这势必导致效率低下，而对一些问题的控制也会对销售产生负面影响。这样，市场营销部的工作将变得非常被动，并建立一个明确的责任和权利制度。工作程序明确的制度对我们的销售人员来说无疑是利大于弊。

对于今年的销售情况和经验以及个人销售中发现的问题，客户的想法是什么？他们需要什么？他们对你的产品和你自己有什么看法？这些都是销售人员需要考虑的问题。他们不仅要在沟通前分析客户的心理，还要在每次沟通后对这些问题进行跟踪分析，我认为只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内在需求，以达到双方都满意的沟通效果。每次与客户沟通后，我认为我各方面的回顾都是为了在未来的沟通过程中互相学习，弥补自己的不足，继续发挥自己的优势，不断提高自己的销售技能。对此我有很深的感情。例如，在销售过程中，我认为客户的心理动力是决定销售质量的关键因素。事实上，销售工作也是一门特别注重技能的知识。

同时，我必须在具体工作中回顾自己。有时我缺乏耐心，经常对一些问题更多或说话更强硬的客户针锋相对。事实上，对于这些客户来说，使用迂回或软方法克服困难可能更有效。因此，在未来，我们应该克制自己的脾气，增加耐心，让顾客感觉更亲密，从而获得更多的信任。对客户关注不够。有些客户需要销售人员的持续关注。否则，他们可能不会问你问题，而是自己去找别人询问或思考。这样，我们将失去他交易的主动权。因此，在未来，我会加强与客户的联系，随时关注客户，通过询问引出客户心中的问题，然后巧妙地解决。这样，我不仅可以抓住机遇，把握大局，还可以增加与客户的感情，增加接待客户的概率。

**房地产公司年终总结范文大全15**

20xx年上半年在局领导的正确领导下，在市^v^投资科的正确指导下，在其他相关部门的协助配合下，紧紧围绕年度工作目标和工作重心，努力学习，勤奋工作，以提高数据质量为核心，不断提高优质服务水平，求真务实，扎实推进，较好地完成了各项工作任务，但也存在着诸多问题和不足，下面就已完成的工作、存在的问题和下半年工作措施做一个小结。

>一、上半年完成的工作

>（一）全面完成房地产一套表年报月报的报送工作

>（二）加强统计基层基础统计工作，实行档案化管理

1、加强数据分析评估，建立电子台账

每月的数据在市局反馈后，我们都会及时汇总保存，并建立电子台账。今年4月份开始我们建立了数据评估表，对每月数据进行合理化的评估。6月份针对商品房销售大幅下降的问题，抽取了商品房销售情况较好xx家企业进行监控。

2、加强基层统计工作，建立档案盒

今年上半年，我们抽查了近十家房地产企业，重点对企业的报表和统计资料的档案盒工作及统计台账的建立等工作进行了检查指导，对没有建立的责令及时整改，对资料没有健全的责令及时补齐资料。上半年市局投资科抽取了我区2家房地产企业，进行执法检查，检查情况较好，市局对我区房地产企业档案盒管理工作给予了肯定。

>（三）加强数据分析评估，努力提高统计服务水平

**房地产公司年终总结范文大全16**

如果让我选择一个词来形容20xx年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的x个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚得到通知接任xxx项目经理的时候，感觉到茫然和无处着手，这个项目的前期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。很庆幸成功完成了这个挑战，现将工作总结如下：

>一、挑战与措施

由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然x月份在xx都市报做了1/2版的广告，登记了约有xxx组的咨询电话，但时间拖得太长(x月份才开始对外销售)，许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它楼盘购买了住宅。为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合“五一”黄金周xx广场房展会，推出xx套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有xx%的房源被意向定购，这也为xxx的公开认购积累了客户，x月份成功认购住宅xx套，签合同xx套。

另一个项目是xxx别墅项目，对于该项目我们做了十分系统的客户资料分析，从成交客户的职业背景、认知途径、成交原因及未成交原因等多个角度进行了归纳总结，具体如下：

1、成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以xxx及xxx占大多数，两者之和占总数近xx%的比例。

3、成交原因分析：“xxx平方米花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。

4、未成交原因分析：离xx市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。

>二、工作感触

马上就要到20xx年年末了，掐指一算，我到公司已经有一年的时间。回想刚进xx的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。一年的时间公司在不断的发展，不断的壮大。

20xx年x月x日，第一次踏入百年这个“大家庭”，感到的是稀奇和新鲜;第一次从事房地产行业，由认识到熟悉，感到的是一种对工作的冲劲与激情;第一次到外地工作，感到了一点点的茫然和一点点的兴奋;第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。20xx年是我学习的一年，学习接受新的事物和信息，学习与人沟通，学习“微笑服务”，自我感觉成绩不错。我坚信20xx年我会创造更好的成绩，会交出一份合格、满意的答卷。

>三、收获与教训

20xx年虽然“动荡”，但我感觉非常充实。相比去年，今年的我思想更加成熟，思考问题更全面，在现场管理方面、房地产销售方面等有了一定的提高。在担任xx的项目经理时，我根据自己的想法并结合市场动态及需求，制定了一份xxx的定价报告和xx的认购程序。虽然写得不是很专业，但这是我第一次尝试写东西，而在这之前我所做的只是负责好销售现场的工作。通过写报告，我明白用心去了解项目，用心去参与项目每一个环节，尝试着用心去写每一个与项目有关的方案，才能完全融入到这个项目，了解其真正的卖点。

当然，有所收获就必然也有教训。在xx别墅的销售过程中，由于销售部与工程部联系不紧密，造成房屋朝向更改、位置变动却亳不知情，结果在推销过程中没有按实际情况介绍，导致客户要求退房。虽然通过我们的努力，客户最终没有退房，但这件事，却让我明白销售经理的职责重大，对己对销售员都不能一丝一毫的放松。

>四、20xx年工作展望

在总结过去工作的不足之处时，也为新的.一年制定了工作计划及目标。

1、在20xx年x月x日之前，清豪仙湖别墅一期收盘，销售率达到xx%以上;

2、与策划师一起多与开发商进行沟通、交流，尽早签定xx别墅x、x期的代理合同，为公司拓展业务;

3、培训销售人员，为公司培养出更多的有用之才;

4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备;

走过“动荡”的20xx年，迎来“辉煌”的20xx年。xx的每位成员都强烈感受到公司在改变，公司在壮大。首先是公司增加了新的“血脉”，让公司更加强大;其次是公司的运行体制也变得更加完善，从以前的销售与策划结合不够紧密，到现在每个项目都有固定的策划师跟盘，公司总部还增设了拓展部与招商部;最重要的是百年由代理变为开发成功转型。种种的变化都让我们雀跃不已，在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的一名员工，我们深深感到沈阳华美地产发展的热气，还有华美人之拼搏的精神。

我是华美地产市场部门的一名部长，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为市场部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的市场销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，我们公司也是一家年轻的公司，所有的销售人员都深深印记公司的企业文化，在市场不好的情况下，我们公司还是一如既往的完成跟甲方的合作要求，这也是我们公司可以生存下来，并且做到开发是本领。

20xx年下旬我从一个市场部长晋升到直销中心的负责人，让我以后走创业的道路，让我自己成立公司，这是我一次很好的机会，我有幸跟我的合伙人陈远一起来做这件事情，我们

**房地产公司年终总结范文大全17**

今年以来，区房管局在区委、区政府及住建局的正确领导下，创新思路、真抓实干，全力做好住房保障、产权产籍管理和物业管理工作，积极做好天山路和上殷庄棚户区改造建设工作，较好地完成了区委、区政府安排的各项工作任务。现将20xx年上半年工作情况总结如下：

>一、工作情况

(一)扎实做好住房保障工作。一是做好住房保障年检和廉租房补贴审核工作，对廉租房补贴和实物配租家庭全部实行年检，对不符合条件的，全部进行清退，同时做好廉租房实物配租房租收缴工作，积极做好廉租房补贴申报，今年我区共1户家庭申请廉租房补贴，已通过审批、公示，开始领取。二是抓好公租房项目建设。今年共续建150套公租房，其中能源120套，人民医院30套，均已完成工程主体施工，正进行配套工程施工，预计今年10月交付使用。

(二)加大房屋产权产籍管理力度，促进我区房地产市场健康稳定发展。

为进一步推动房屋产权产籍管理工作的开展，促进我区房地产市场健康稳定发展，房管局

一是加强对服务质量的监督。重新制作了办事流程图、收费项目表，做到“六公开”，即：办事机构公开、人员职责公开、办事制度公开、工作程序公开、政策条件公开、办事结果公开。同时设立举报电话和举报箱，聘请行风监督员，随时接受群众监督。

四是认真办理各项业务。今年以来，共办理各类登记4872宗，面积826967平方米。其中：初始登记 61宗，登记面积 万M2;预告登记1992宗，登记面积万平方米，转移登记2819宗，登记面积万平方米。

(四)加强物业管理工作，全面提高物业管理服务水平。

一是做好住宅维修资金和质保金收缴工作，今年以来，共收缴住宅专项维修资金2480万元，收缴住宅质保金667万元。

二是继续抓好老旧小区改造工作。今年我区投资1050万元，对铁路宿舍、前苑小区、怡苑小区进行了改造，现已完成部分路面硬化、下水道清淤、外墙粉刷、小区补绿等工作，计划今年11月全面改造完成。在重点抓好铁路宿舍、前苑小区、怡苑小区三个小区改造的同时，我们以创卫为契机，按照创卫“属地管理、权属管理、镇街托底”的原则，对全区200多个小区全部要求进行了基本的改造整治，开展一场居民小区“创卫革命”。

目前，各小区已完成乱搭乱建、乱堆乱放、卫生死角、垃圾、野广告、开园种菜、饲养家禽等的清理，并进行了粉刷外墙、硬化道路、建设疏林停车位，安装路灯等工作，治理了脏乱差，完善了小区基础设施配套，有效地改善了小区生活环境，提高了居民生活质量。

三是加强物业管理日常巡查，专门成立了区物业管理日常巡查领导小组，负责全区物业管理项目日常巡查工作。安排专人对小区物业服务情况进行定期巡查，并制定行业百分制考核细则，对巡查情况进行定期通报、公示，对违规企业发布不良记录，记入诚信档案，限期整改。

四是积极开展物业管理星级评定工作，做好物业星级评定知识宣传，让物业公司和居民了解星级评定标准、意义，今年以来，我们分别对泉兴华庭、嘉豪国际等三个物业项目进行了星级评定考核工作。

五是积极解决群众反映的物业管理热点、难点问题。与物价、质检、城管等部门建立沟通机制，对群众反映的环境卫生、车辆停放、乱搭乱建、电梯使用维修等热点难点问题，及时协调处理，回应群众诉求。

(五)认真做好天山路和上殷庄棚户区改造工作。

天山路棚改工程由XX区建筑工程公司承建，项目占地110亩，总建安量21万㎡，回迁安置区建安量万㎡，其中：住宅万㎡、商业及配套公建万㎡、地下万㎡，计划投资亿元。该工程于20xx年9月正式动工，目前12栋单体楼均已完成工程主体施工，2#和14#楼正进行商业部分回填土施工。

上殷庄棚改工程由山东永胜建设集团有限公司承建，项目占地亩，总建安量万㎡，其中：住宅及公寓万㎡、商业及配套公建9465㎡、地库及储藏室万㎡，计划投资亿元。该工程于20xx年10月动工，目前，已完成外墙装修、水、暖和煤气安装，铝合金安装完成60%，正进行铝合金安装、内墙装修和电施工。

>二、存在问题及下步打算

今年以来，全局工作虽然取得了一定的成绩，但与区委区政府的要求相比还存在着一些不足和问题，主要表现在：历史遗留问题还有很多，棚户区改造工程资金紧张，无法按时完工，物业管理水平与广大居民的要求相比还有差距，等等。下一步，房管局将更加注重工作实际，不断克服各种困难，重点做好以下工作：

(一)切实做好住房保障工作。对住房保障家庭实行动态考核、动态管理，加大廉租房实物配租租金收缴力度，扩大住房保障覆盖面，努力解决城镇中低收入家庭的住房困难。

**房地产公司年终总结范文大全18**

随着时间的流逝，20\_\_年的新年钟声即将响起，在这辞旧迎新之际，\_\_项目工程在\_\_公司的正确指导下，在\_\_房地产开发公司的正确领导下，在\_\_项目部全体员工及\_家监理公司派驻的\_个监理部全体人员的共同努力下，经各参建施工单位广大干部、工人的辛勤劳动，经过近15个月的日夜奋战，终于迎来了\_个单位工程全面竣工验收阶段，预计到20\_\_年12月末，\_个单位工程全部竣工验收完毕，交付使用。

\_\_项目工程占地面积：51公顷，总建筑面积：97㎡。其中：地上建筑面积：24㎡，计\_\_栋住宅，1栋物业管理中心，地下建筑面积：73㎡，计\_个地下车库。一期开发建设近60万平方米的住宅小区，在\_\_省的开发建设史上堪称第一次。\_\_项目部成立于\_\_年3月1日，到\_\_年12月31日止，计22个月时间。本着回顾过去，总结经验，找出不足，丰富自己，使企业具有长足发展的后劲，特对过去的工作总结如下：

一、定目标，建章建制，抓好组织建设。

2、在项目经理的领导下，由总工程师负责制定工作目标，其中：安全目标是：零死亡。进度目标是：\_\_年12月31工程竣工，交付使用。质量目标是：按^v^\_\_^v^杯的标准要求，全部达到合格。投资目标是：不突破投资概算，在投资概算范围内，完成全部的建设内容。

3、目标确定后，为能实现上述工作目标，我们有针对性的制定了切实可行的各种规章制度，如：《考勤管理制度》、《岗位工作职责》、《项目例会管理制度》、《设计交底与图纸会审制度》、《施工组织设计与施工方案审查制度》、《工程质量与验收管理制度》、《工程变更管理制度》、《文件资料管理制度》、《安全管理制度》、《安全教育培训制度》、《安全检查、文明施工检查工作制度》、《安全工作会议制度》、《文明施工管理办法》、《质量、进度考核细则》、《安全考核细则》、《甲供材管理制度》等。做到了凡事有章可循、凡事有据可依、凡事有监督、凡事有人管理，行为有约束、管理有依据，减少了随意性，增加了责任感。

二、做好事前控制

1、工期事前控制：

工期目标确定后，项目部要求所有参建的施工单位编制工期进度为了保证砼浇筑后的外观质量及几何尺寸不发生变化及变形，我们要求施工单位必须使用新竹胶模板，而且质量必须是合格品。特别是顶棚，我们要求是免抹灰顶棚，目的就是防止顶棚因砼浇筑后表面不平整、变形过大，基层表面处理不好，抹灰厚度太厚，发生裂缝，脱落伤人事故的发生。经过严格检查模板的质量，模板施工中的严格控制，其结果基本令人满意。在主体验收中，基本满足了观感质量的验收标准，项目部总工办非常重视砼的浇筑质量，加强平时巡视检查的力度和巡视检查的频率，对在检查中发现的质量问题，除按违约罚款制度进行处罚外，必须进行推倒重来的，坚决砸掉拆除，重新施工，达到设计及规范要求标准为止。经过对几起质量事故的严肃处理，使得工程质量有了很大的提高，同时不重视质量的现象得到了有效的遏制。

2、砼工程

施工用的砼，全部为商品砼，为了保证商品砼的质

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！