# 交房阶段年终工作总结(热门12篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-01-27

*交房阶段年终工作总结120xx年底，我进入x地产公司工作，作为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我非常感谢领导给予的我这个平台及给予的我帮助与支持。房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强...*

**交房阶段年终工作总结1**

20xx年底，我进入x地产公司工作，作为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我非常感谢领导给予的我这个平台及给予的我帮助与支持。

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。这三个月，我跟随贾部长做的工作有：步行街防雷验收报告；会展图纸备案审核；会展防雷装置设计审核证书；食品城备案前期准备工作；部门日常工作及领导交代各项临时任务等；

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

1。工作主动意识需进一步加强；

2。沟通及表达能力需不断提高；

3。执行工作中细节关注不足之处有待提高；

4。专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值化。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力，为正华奉献我“微薄之力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。也希望我们这个集体在新一年中亮新彩。

**交房阶段年终工作总结2**

很荣幸，我于20xx进入xx房地产公司销售部门从事房产销售工作。现在，就过去一年的工作做下总结：

>一、存在的问题

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；

2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；

3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容面对。

>二、新的一年工作计划

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析：企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析：自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇，从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。

认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。

成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。

在20xx年的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑，否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

2、完成计划的具体方法：与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

我坚信，通过我们团队每位成员的努力，在新的一年，我们的销售行业将会不断壮大，超额的完成年度工作任务。

**交房阶段年终工作总结3**

不知不觉中，20xx已经过去，在这一年里，我很荣幸的被聘为公司的营销总监，这对我个人来讲是一种成长、一份磨练、一种自我完善，同时也更是一份沉甸甸的责任。

在这一年当中经历了太多的物是人非，也经历了项目所具有的困难与挑战，收获颇多，感触颇多。

>一、20xx年营销部年度总结及项目分析

在这三百多个日子里，在公司全体员工的共同努力下，我们同心同德、携手奋进，项目进展飞快。

1、临时接待中心开放。

x月下旬，临时接待中心的筹备提上了议程并且立刻实施。经由各领导及同事的配合，我们的临时接待中心如火如荼的加紧建设，并如期投入使用，中间的曲折虽然很多，但我们仍旧克服了一系列困难，于约定日期正式对外开放蓄客。临时接待中心里每一处精心的布置，皆来自全体员工的共同努力。

值得欣喜的是，在前期对外宣传开放的一段时间内，我们临时接待中心自然来访客户络绎不绝，项目的口碑宣传从此拉开序幕。

2、确定推广渠道，准备销售物料。

依据年度营销方案要求，我们与广告设计公司和营销策划公司加班加点，利用一切资源，制定了周密详尽的工作计划，并将浮于纸上的计划任务逐一落地实现，我们先后确定了电视台、户外、led、微信等多种宣传渠道，涵盖了平面、立体、短频快等多种类型的推广方式，并制定了详细全面的推广排期。

3、项目起势，vip认筹启动。

临时接待中心启动，我们举行了冲红包活动，之后在县城人流最密集的xx广场举行了文娱会演，为项目的推广和公司的形象口碑打下了坚实的基础。

年底vip认筹正式启动，当天仅一小时，成功认筹30余张，客户、媒体、同行均对项目的产品及亮相表示高度的认可。

4、蓄客情况良好，年底新营销中心开放。

从开始认筹，至x月下旬成功认筹70余张，在公司全体人员的共同努力下，项目高贵奢华的新营销中心顺利开放。

当天到场vip客户、嘉宾、各界媒体，共到场余200多人，各主流媒体均已到场。现场氛围大气、喜庆，为前期vip客户打下了坚实的购买基础，并很好的对所有媒体展示了公司的形象、实力、及高竞争力。

>二、项目营销工作不足与问题分析

1、执行力低，务实性不强。

项目营销的竞争就是人员的竞争，团队的竞争。

只有各岗位分工明确、各执其职、团结一心，团队才能高效运转，但现在项目营销工作的整体分工相对不是很清晰，责任不够明确，整体工作推进很慢，策划线务实型的人员不多，总体执行比较差。

2、基本功不扎实，销售未最大化。

目前的房产市场，客户选择性多了，原来公司的广告吸引思路、送礼等方法，虽然客户上门量增多，但真正有意向的客户并未增加，且营销费用支出较大。

客户买房基本同范围楼盘都会比较，如果不把自己的基本功做扎实，客户上门也很难留住。

>三、20xx年工作大体计划及调整建议

20xx年项目整体销售情况一般，排卡数及强意向购买客户数是不够的，20xx年的销售任务巨大，但区域竞争绝不会比20xx年弱，加上新盘的面市，放量会超过20xx年，根据国家政策导向三四线城市房地产市场去库存降低购房门槛的趋势，消费群体依然以刚需为主，20xx年我们也必然要面对更残酷的市场。

1、良好的团队是关键。

很多时候执行力好不好，完全取决于后期的监督与督促。很多时候都是事情安排下去了，由于各种原因，没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情没有达到预期的.效果。

所以在20xx年作为营销总监我一定要改正，要做到有计划有安排有监督有回馈，形成一个封闭的整体，增强团队执行力。

2、加强销售队伍培养。

销售人员的培训一直是每个项目工作当中非常重要的一环，绝对不能马虎，所以从进场熟悉项目开始，我们就根据人员结构情况，和项目情况，按照计划统一安排了一系列的培训内容，明确培训目的，监督检查培训结果，目的是在最短的时间内，培训出能够尽快符合上岗条件的员工。

但在培训当中也出现了一些问题，因为公司本年度招聘的人员，大多都是没有任何工作经验的新人，每个人的性格及接受能力都不一样，培训起来比较吃力，培训周期也被拉长，同时由于销售人员流动性太大，导致用在培训上的精力太多，培训在日常销售工作中占得比重过大，从而影响其他工作的正常进行。

所以后期各项目在招聘时除了应将新人和老人比例控制好以外，还要重点加强公司员工的归属感，树立公司企业文化，培训工作让老员工也参与进来，让老员工积极的去带新员工成长。

同时对培训要有一个长期统筹的安排和布置，针对不同的销售人员要进行区别培训，增加机会试培训，让他们感觉每天都能学到东西，让公司和员工共同成长。

3、知己知彼，百战不殆。

现在的市场，是买方的市场，要时刻掌握竞争对手信息，加快调整赢得市场。随着客户选择性的越来越大，要想销售顺畅，就必须迎合客户需求。

要想跑在别人前面，我们就需要花更多的时间和精力去探讨研究，并快速执行，发现了问题整个团队一起努力及时调整，客户选择购买时主要比较地段、价格、产品、服务四个方面。合理的定价、贴心的服务、主流的产品必定能在市场赢得主导地位。

>四、20xx年度工作展望

回顾20xx，一切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。本人及营销部员工较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长。

展望20xx，革命尚未成功，同志仍需努力。新的一年里，我将带领营销部的同志们，在公司领导的坚强领导下，严格要求自己，按照公司的要求，力争圆满完成自己的本职及其他工作，迎接挑战，创造辉煌。

在此预祝公司在新的一年里，业绩蒸蒸日上，更上一层楼！

**交房阶段年终工作总结4**

20xx年是政府针对房地产为主的第次治理，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，在此我代表房地产公司工程管理部做如下工作总结汇报：

>一、各项目完成情况汇总及下一年度工作计划

20xx年将是综合楼项目最为紧张的一年，预计20xx年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年月综合楼项目竣工验收。

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，客服了典型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年月日取得《工程施工许可证》， 月日完成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年月日，A座主楼幕墙施工完成2、3层，独栋商务别墅B、C3、C5幕墙施工基本完成，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室内精装修施工基本完成，其余独栋商务别墅基本完成至70%。

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。

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、较好工作方式总结

1、工程咳嗽苯虾梅峙

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，庄工兼区水暖工程师)。区项目部配备5人(含庄工兼综合楼给排水工程师)。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、施工进度等进行汇总，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、针对施工进度的纠偏管理制度

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。从而较好控制了施工进度。

>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、工程部工作方式还有待调整和提升

工作方式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，或者工作方式的和恰当性，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，每个人的工作方式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，存在的问题和解决方式也不沟通，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

**交房阶段年终工作总结5**

时间过得真快，转眼间我加入xx房地产公司已经有一个多月了。在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益匪浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。

本人于xx年x月中旬非常荣幸的加入xx房产公司工作，并在xx公司xx项目工程部担任土建工程师管理相关工作。初到工程部工作时，在项目部领导及各位同事的热心帮助下，对该工程概况有了大致的了解，并很快熟悉了公司组织管理架构和工作流程，迅速进入了工作角色。

坦白的讲，应该说自从事建筑行业以来还是第一次参建“xx”如此大规模的工程，仅“xx一期”工程建筑面积就达到近xx万㎡，同时各标段施工单位均为大型施工企业。我将十分珍惜与把握好xx地产给我的这次从业机会，最终将尽自己所能把工作做好。

回顾加入xx房产公司这段时间以来的工作，对自己的主要工作内容总结与工程部同事们共同对项目建设施工过程的组织实施、项目质量、进度、成本、安全等目标进行精细化划分与管控，确保达到我“xx一期”工程各阶段的预期目标。

1、积极参加施工图会审及设计交底(设计单位每周均到现场解决图纸问题)，及时收集现场存在的实际情况等相关资料提供给设计院作为依据，最终形成一致处理意见，对设计变更等作为重点要求监理及施工单位严格执行。

2、督促承包单位认真履行建设工程施工合同中规定的责任和义务，并维护双方应有的权益。

3、根据规范审核施工组织设计、施工方案，提出意见并与监理方共同监督执行。

4、严格监控工程施工质量，积极参与对工程质量问题、事故的调查、处理等。

5、每周参加监理单位组织的`监理例会(包括现场召开的专题会议)，针对现场出现的实际问题向各方及时提出并要求予以整改落实。

6、对进入施工现场的工程材料会同监理单位进行质量检查、验收，按规定进行送检。

7、监督施工总承包单位做好现场的安全保护、消防、文明施工、环保、卫生等工作。

8、督促监理单位加大监管力度，监督承包单位质量管理体系、技术管理体系和质量保证体系落实到位。

9、审查工程进度计划的合理性，督促承包单位按工期总进度编制周计划、月计划，考核完成情况，处理存在的问题。

**交房阶段年终工作总结6**

都说时光匆匆，转眼的忙碌间，我们即将迎来20xx年，到了20xx年盘点总结的收官阶段，回顾20xx年的工作，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，较好地完成了自己的本职工作，通过这一年的工作与学习，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将20xx年度工作情况总结如下：

一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及。我利用自己在xx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了xxx证书、项目立项手续xxxx产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解xxxxx情况，为领导决策提供依据。作为xxxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxx的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到xx、xx拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了xxxxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0x号办公会议精神要求，我针对目前xx房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如xx，xx又到xx花园、xx花园、xx小区调查这些物业的租售情况。就x号地块区位优势提出 “商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾” 开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作;公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧;

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在x月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准;

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在xxxx召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

在20xx年的工作当中，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在

一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在即将到来的充满挑战的20xx年，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**交房阶段年终工作总结7**

我是xx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20xx年上半年与xx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xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx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xx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xx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。

**交房阶段年终工作总结8**

交房总结

1、 交房情况汇总：

截止13年8月19号15、17交房223户，9号楼交房20户，交房率达到89%，无重大工程质量问题。其中17-3-1302因维修问题要求延期2个月交纳物业费、电梯费。

2、 业主报修工作处理：

此次交房共计接报处理日常报修接待502件，物业及时处理94件，工程部报修408件，已完成384件，24件正在维修处理中。完成率达到95%。各项报修工作均进行客户回访。

3、 信息发布工作：

我部共计向业主发放各类书面通知约9次，运用电话通知累计2352次。做到通知业主及时清晰。

4、 完成装修管理工作：

15、17号楼共办理装修手续96户，9号楼办理装修手续8户。及时跟进装修进度，规范装修管理工作。

**交房阶段年终工作总结9**

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帄凡的考验和磨砺。

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。\*\*年\*月份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\*\*年\*月份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，要求管理水帄的不断地提升，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，在这不帄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

过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

\*、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。

\*、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。

\*、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。

\*、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。

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。

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。

\*、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。

\*、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。

\*、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。\*\*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。

\*、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。

\*、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。

\*、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。

经过调研、沟通、设计，于\*\*\*\*年\*\*月推出《成本费用明细分类目录及说明》于\*\*\*\*年\*\*月\*\*日推出《会计报表管理试行办法》\*\*\*\*年\*月\*\*日推出《会计凭证管理试行办法》。

会计报表推出执行\*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》”。

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，\*月份实行逐步换新的办法，\*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。\*\*\*\*年\*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\*\*\*\*年\*月\*\*日下发了有关规定。

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，但我们的管理水帄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。

\*、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。

\*、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。如：杭州友联建材有限公司供应的“楼梯砖”，\*\*\*\*年\*\*月\*\*日供给浙江大经有限公司和\*\*\*\*年\*\*月\*\*日供给浙江闻堰建筑有限公司“楼梯砖”于\*\*\*\*年\*月\*日前来办理结算，时间跨度近一年，在与施工单位核对时发现浙江大经材料员签名非本人手迹，当时该款项未办理结算支付，要求核对无误后再付货款。 在材料采购调拨过程中，我们感觉在材料管理的“采购---供货---结算”三个环节中，我们只掌握了两头，对供货这一环节掌握不够，材料供应均由厂家与施工单位交接，我方是否参与验收不清楚，因收货单上无我方人员的验收签字，这就无法掌握材料实际到场的品质与数量。如\*月份与施工单位核对钢材时发现同一份“供货单”，施工单位提供的“收货联”与厂家提供的“结算联”在钢材等级上出现差异，经核实，是厂家供货时未注明等级，发现后也未及时补救，只在“结算联”上进行了修改。提醒我们如何管理好材料“采购---供货---结算”三个环节，特别是供货环节监控管理。

\*、会计内部报表执行

对\*月份会计报表审核中发现存在的问题，如：①@#￥公司的“费用明细表”明细目录未按新规定执行，使用的仍然是老格式，发现后要求重新调整编制②宁波公司未按新表编制，因为信息传递上的出了问题，已通知从\*月份报表按新表

式编制。对这件事的反思，一项新工作的推行，一是要责任人大力宣传并监督执行，二是执行人足够重视并自觉执行，只有这样一项新工作才能有效地推行。 对会计报表推出执行\*个月后进行反检，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》”。并布置集团公司和嘉和公司在编制\*月份报表时试行。本打算在\*月份报表中全面推广，因这项工作的前期工作量较大，由于\*月份开展税务自查工作把此事担搁了，要求\*月份落实执行。

\*、销售管理

春节前后按揭放款缓慢，针对这个问题，姚笑君副总裁亲自督阵，由财务部与销售部门进行了核对查明原因，并催促银行放款。并明确了职责，按揭资料由销售部门负责，整理完整的资料提供给按揭放款银行的同时，将名册报财务部，财务负责催放工作，在规定放款期限内未放款的由财务与银行交涉并查明原因。 \*月份公司加强了财务部销售管理力量，加强了对销售台帐的审核，加快了财务销售明细的编制，及时与销售置业部的销售月报表进行核对，并对销售计划完成情况、销售政策执行、未收款原因进行分析，提出有关措施。如：从\*月份开始银行有关个人住房贷款的门槛提高，要求客户提供的资料增加和贷款额度的控制，建议置业部在签约及办理按揭前与客户说明情况，或了解清楚客户的相关信息，避免按揭办理后反复工作对银行提出的黑名单客户抓紧催促办理相关手续，并对这批客户多加关注。

\*、税务政策及纳税申报

运用税务政策，向税务机关申报集团公司向下属子公司计提管理费的申请，经杭州市地方税务局检查审核于\*\*\*\*年\*月\*\*日下文批复同意杭州建设集团有限公司对杭州山水人家置业有限公司、杭州坤和建设有限公司等\*户企业按不超过当年销售收入\*%的比例提取\*\*\*\*年度总机构管理费。\*\*\*\*年会计决算中集团公司向山水人家置业公司提取了\*\*\*.\*\*万元。

对\*\*\*\*年养老保险进行清算，整个集团养老保险分四个公司交费，集团公司、客旅分公司、@#￥公司、宁波公司，今年社区公司也单独开户交费。在集团参保人员较多，各公司人员都有，不利于管理，我们看出参保人按块划分，集团公司主要纳入集团本部、山水公司、三墩公司员工及外派人员@#￥公司员工划到余杭客旅中心划入客旅分公司社区员工由社区统一办理宁波当地人员在宁波公司办理。这样利于管理，对该项费用支出便于掌握，主要还是有利于接受税务与社保的检查。

\*\*\*\*年度，山水置业公司产生利润，为弥补以前年度的亏损，我们做了税务审计和申报工作，经多方努力于\*\*\*\*年\*月获得所得税退税返还\*\*万元。

根据浙地税发\*\*号文件《浙江省地方税务局浙江省财政厅关于个人取得差旅费津贴、误餐补助收入征收个人所得税问题的通知》，从月份开始在工资核算上进行相关调整，一是企业可在税前列支二是员工可减轻税赋。

（二）审计工作

\*、山水置业公司一期交付结算后产生了利润，在进行所得税申报的同时，办理以前年度亏损弥补申报。为弥补以前年度亏损委托杭州天瑞税务师事务所对山水置业公司\*\*\*\*年、\*\*\*\*年及\*\*\*\*年进行了税务审计（\*\*\*\*年、\*\*\*\*年已审计过），出据的审计结果符合公司利益，西湖区地方税务征管局已对山水置业公司前五年的亏损进行了核实。

\*、委托浙江兴合会计师事务所对集团公司、山水置业、@#￥置业、客运中心、集团合并报表进行会计审计，审计的目的是为了融资的需要。已取得了集团公司、山水置业、@#￥置业、客运中心审计报告，审计报告出据的审计结果基本符合公司要求。集团合并报表的会计审计报告经过蹉商获得了有效的会计审计报告。

\*、委托浙江兴合会计师事务所对集团公司增资的验资工作，已取得有效的验资报告。

\*、\*月份对各公司财务状况进行了一次审计\*\*月份对客旅分公司\*\*\*\*年经营进行了内部审计对投资企业彩虹城项目的\*\*\*\*年会计报表进行复核\*月份对社区服务公司\*\*\*\*年经营情况自查工作进行了布置，并进行了财务审计。

\*、今年房地产行业是税务机关重点审查对象，为此我们在\*月份已对\*\*\*\*年的有关会计资料进行复检，做好有关准备工作。\*月\*日，杭州市审计局前来对山水置业公司进行税务的延伸审计，由于准备充分，审计后对我们的会计核算规范性给予肯定。

\*、\*\*\*\*年\*月\*\*日，杭州市地方税务局稽查二局召开属管辖的下房地产企业税收缴纳情况稽查工作会议。本次税务大检查在全省范围开展，会上对税务大检查工作进行了布置，税务大检查工作分三个阶段，第一阶段，为自查阶段，时间从\*月\*\*日至\*月\*\*日，给企业一个补交的机会第二阶段，为市地方税务局稽查二局对重点企业进行稽查，时间从\*月下旬至\*月底，对以下三类企业为必查对象：①自查情况空白的②销售利润率不到\*的③不交自查情况表的，另外按自查户数的\*\*%比例确定重点检查对象第三阶段，为省局重点检查。

公司领导对这次税务大检查工作非常重视，姚笑君副总裁会后亲自布置了自查工作，要求财务人员全力以赴做好自查工作，经过\*\*天的奋战，完成了自查工作。在自查申报过程中，认真对待税务机关的查询，在姚笑君副总裁统一部署下顺利通过自查申报，未将我公司列入重点检查行列。

能过这次税务自查，我们感到会计核算的基础工作还需要进一步加强，基础工作是一切工作的根本。我们将进一步开展会计规范化，特别是对会计制度和税务政策有差异的问题多咨询研究，尽可能做好会计处理，在对每笔会计核算都要有统盘考虑和长远的观念。

**交房阶段年终工作总结10**

20xx年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自已的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的.使用。

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1。只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等。

2。业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透。

3。本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我部xx年全年的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

**交房阶段年终工作总结11**

一年来，时间说短不短，说长不长。但这段时间给我的感觉却是非常亲切，亲切的领导，亲切的同事，也非常的温馨，温馨的工作环境，温馨的工作气氛。过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让我时常回味，时常想念。在××××的这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多东西，以前对一无所知的我，现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定，这对我来说是很大的收获。在新的一年即将到来的美好时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有不足的工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我的工作进行监督。

作为一名财务工作人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常工作，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表,，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

7、我手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的工作，就是去集团公司给媒体及相关业务单位请款。李总刚交给我这份工作的时候，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦分管问到我相关问题，我便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，我逐渐对房地产广宣方面有了了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，我将请款这项工作用细致的健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的工作要用文字写完，肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就总结到这里，以后工作上有有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

**交房阶段年终工作总结12**

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。

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、较好工作方式总结

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、施工进度等进行汇总，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、针对施工进度的纠偏管理制度

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，最终组织专家评审时部分专家由建设单位邀请，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式，电子版代替正式文件先行指导施工的方式，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，商讨更为可行的方式，也是项目部积极做为的表现。

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式不便于项目管理，经汇报公司领导同意后改为统一使用项目管理章，借鉴“三权分立而又统一协调管理”方式，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、积极配合其他部门工作

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。还能够积极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、工程部工作方式还有待调整和提升

工作方式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，或者工作方式的和恰当性，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，每个人的工作方式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，存在的问题和解决方式也不沟通，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

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！