# 上海银居房地产公司年终总结

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2023-12-29

*上海银居房地产公司年终总结（汇总5篇）总结是指企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，因此十分有必须要写一份总结哦。如何把总结做到重点突出呢？以下...*

上海银居房地产公司年终总结（汇总5篇）

总结是指企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，因此十分有必须要写一份总结哦。如何把总结做到重点突出呢？以下是小编整理的上海银居房地产公司年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**上海银居房地产公司年终总结精选篇1**

今年，我公司在县委、县政府和建设局的正确领导和支持下，公司由原有的管理理念转变为“变则通，通则久”的管理方针，督促全体干部职工进一步解放思想，转变观念，以新的思路解决工作中遇到的新问题。公司全体干部职工团结一致，扎实苦干，在新的管理方针的指引下，积极向上，开拓进取，各项工作都取得了较好的成绩，～地完成了年初制定的各项工作目标。现将全年的工作情况如下：

一、各项工作的完成情况。

1、经营指标的完成情况：

全年新开发建筑面积约\_\_万m2 ，其中商业街占7300m2，竣工楼房3栋（33#、34#、35#），竣工面积9000m2，完成建设投资约800万元，实现销售收入1062万元，销售面积9327m2。续贷900万元，累计贷约1100万元。减少应付工程款350万元。存货房屋总计约9300m2，其中1—6区房屋面积为4734m2，商业街房屋面积为4566m2，存货约为1117万元，应收款243万元。公司机关人员工资约40万元，银行利息约90万元，办公费30万元，招待费17万元，小区物业公司维修费21万元，总费用约每年200万元。本年度公司经营状况较往年有所好转，望全体职工继续努力工作，再接再励。

2、小区的建设情况：

今年雅居园小区新开住宅楼3栋，建筑面积\_\_万平方米，收尾工程8000平方米。在工程建设中，一是抓工程质量，二是抓工程进度，三是抓安全文明施工。雅居园商业街建设项目，是我公司领导班子经过慎重、周密考察后决定建设的，位于济阳新老城结合部，十中以东，与兴化步行街互应，建成后将成为济阳商业领域又一热卖点。规划楼层为二至三层的独立单体楼房，建筑面积1万平方米，建设投资约800万元，又可根据用户需求在南侧自行按照统一规划建设，满足不同层次的消费者。现已全面竣工并可以使用。

3、房屋销售经营情况：

针对当前我县住房市场供大于求的实际，公司一是积极调整销售价格，尽最大限度降低售价；二是降低工程建设成本；三是应客户需求，能甩项甩项处理，由住户自行设计；同时，积极利用宣传单、宣传牌、电视台、报纸、网络等多种形式进行宣传，宣传小区优越的位置、良好的物业管理及优质的售后服务，提高了知名度和社会信誉。针对顶层楼房销售难的问题，公司经研究决定降低售价，优惠于内部职工，既解决了部分职工住房困难，又有利于资金的回收。全年销售房屋120套，销售面积9327平方米，销售收入1062万元，销售率85%。

4、宣传措施的转型情况：

现今社会是网络信息迅速发展的科技时代，公司也充分的认识到了这点，所以积极开拓新思路。今年通过办公室人员的努力，初步架设完成了自己的网站系统，全面立体的展示公司各方面的发展和业绩，既节约了宣传经费的重复投入，又扩大了公司的社会效益和影响力，对于公司发展信息的及时传递和网络信息的准确接受提供了便利。

5、党务工作：

在新的党支部的所有全体成员以及新一任的支部书记的努力下，建立健全了党内各项工作制度。年内发展预备党员2名，转正2名，新培养入党积极分子3名，党支部的各项工作逐步完善。

6、物业管理情况：

物业管理公司是一个自主经营自负盈亏的企业，但多年来一直没有摆脱围绕总公司吃饭的不利局面。去年总公司投入近30万元的维修费，今年公司又投入了20余万元的维修费，锅炉、管道年久失修，公司年年往里投钱，收取的费用不够开支，造成连年亏损，入不敷出。

今年，为使广大用户过一个温暖舒适的冬天，总公司今年9月下旬就对锅炉管道维修进行了部署，成立了专门领导班子，在人力、物力、财力上给予了物业公司最大限度的支持。并调整了领导班子，由公司副总袁树忠亲自抓，并印发了《致雅居园小区用户一封信》，为使广大居民过一个温暖祥和的冬天，说明情况，让居民知道，因物价因素、煤炭价格上涨，今年的取暖费价格较往年有所提高，敬请广大用户予以理解和支持。物业公司是自负盈亏的企业，没有多余的财力来照顾大家，在取消福利取暖的今天，只能取之于民，用之于民，完全是一种市场行为，因此希望各区居民要顾全大局，如果你居住的一家停暖，将给周围住户造成很大影响，使整体热源受到很大损失，也影响到采暖设施的热平衡。为了广大居民的利益和不影响物业公司的管理，欢迎您积极地参与采暖。

作为物业公司的主管单位—开发公司，在今后的冬季供暖工作中，将进一步深化企业改革，加强内部管理，积极消化和克服种种困难，搞好设备维修和基础设施建设，最大限度地满足广大居民的需求，为今后取暖做出更大的努力。

二、存在的问题。

一是年开发总量少，建设规模小，不能适应新形势的需要；二是资金回笼慢，造成公司经营困难，难以开展大的经营活动；三是由于国家土地政策至今仍在冻结，公司没有土地资源来发展业务；四是企业改革力度不够，真正形成激励机制的目标还没有实现；五是小区物业管理人员素质水平和业务技能不高，与居民之间存在这样那样的矛盾，经营状况不佳；六是各分公司的开拓市场意识还不强，围着公司转的经营模式仍没有改观；七是各项工作制度不健全，管理水平不高；八是员工的思想还不够解放，始终未能真正认识到“变则通，通则久”的管理方针的可行性和持续性，思想观念保守。

三、20\_\_年工作计划和发展战略目标。

1、解放思想，转变观念，认清形势。

（1）定位好职工的公司形象位置。

首先给予全体干部职工一个称号“公司形象代言人”，职工个人在公司外面的言行代表着本公司全体，直接影响着公司的形象和声誉。因此应从长远利益和整体利益出发，采取多种方法树立公司的自豪感，产生公司的向心力，全体职工要自觉地维护公司的声誉和利益，让员工随时感觉到自己的一切行为都代表着公司，让员工们真正认识到公司主人翁的重要性所在，时刻以此来约束自己的行为，来达到改变思想的目的，正所谓“行为思动”就是这个道理。

（2）认清企业的市场形势，把握好时机寻求发展。

商场如战场，当今社会要想跟上时代的发展，要想有立足之地，要想在激烈的市场竞争中站稳脚步，就必须做到“知己知彼”，所以明年我公司要把市场形势和发展动态明朗化，通过网络信息的.广泛搜集充分掌握好市场发展前景，并随时传递给每一位职工，让其真正改变思想观念，充分发挥好自己的职责和能力。

（3）“没有了铁饭碗，擦好自己的吃饭碗。”

大家要明白一个道理：我们搞的是开发公司，不是保险公司，铁饭碗哪里都没有了。为什么要加强学习，提高认识，认清形式，要努力实现在建设上有创新。新一轮解放思想、加快发展的热潮正在全县迅速兴起。聚精会神搞建设，一心一意谋发展。务求做到发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，工作要有新举措。要牢固树立市场观念和精品意识，对每一项建设项目做到精心策划，精心施工，不断提高城建项目的工程质量、功能质量和艺术水平。这也就是“擦好自己的吃饭碗”。

（4）党的思想政治工作决不是可有可无，无所作为，而是必不可少，大有作为的。

面对新形势新情况，思想政治工作和发扬优良传统的基础上，必须在内容、形式、方法、手段、机制等方面努力进行创新和改进，特别是要在增强时代感、加强针对性、实效性、主动性上下功夫。这要成为今后加强和改进思想政治工作的重点。

2、公司的规划及战略目标：

（1）加大开发力度，制定长远规划。

因国家土地政策从去年至今仍在冻结，使我们的计划不能实现，我们继续等待时机，一有时机，公司计划从雅居园小区以南新征土地200亩，主要建设雅居园小区二期工程。在雅居园经五路以南建一个起点高、规划好、功能全，无论是从整体配套，还是从安全文明，真正做到用我们的“诚心、真心、爱心和信心”，让购房者“买的放心，住的安心，感觉舒心，生活开心，对未来和城建开发事业充满信心”。计划绿化覆盖率45%以上，各项指标都达到国家标准，争创全国优秀小区。

规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化，为了方便用户，根据各家庭条件的不同和需要，用户也可按照小区规划标准自行建设，但不能影响整体布局，也可两家或四家一体，也可独家独院，只要不影响小区整体规划，公司可提供几套户型供用户选购，用户自行建设时，公司可提供水、电、暖大配套。计划用3—4年的时间开发建筑面积8—10万平方米。公司将大力倡导“科技、健康、人文”的二十一世纪科技住宅新概念，致力于建设“设计人性化、环境生态化、建设高档化、服务舒适化”的精品楼盘，打造城建开发品牌，为建设县城、美化县城、服务社会做出积极的贡献。

（2）加快旧城改造建设，抢抓短、平、快项目。

公司在制定长期规划的同时，还要制定一些短、平、快项目，那就是旧城改造项目，公司的领导班子要务时高效，选择有利地型抓住机遇，不能放过老城区的任何黄金地段，特别是沿街商业用房，要抢占先机，要看的准、建的快，只有这样公司才能迅速发展。

（3）瞅准时机，全面迅速启动富阳新村的建设开发工作。

公司开发的富阳新村项目坐落于济北开发区南，248线西，距济南机场8公里，位于济阳县新城规划区中心街。居住最佳，两桥一路通车后，到济南只需20分钟，到机场10分钟，是新城区唯一的黄金地段。富阳新村项目占地总面积为132亩，总建筑面积5万平方米，其中商务会所7000平方米。新村绿化率45%以上。富阳新村以联体、多体组合为主，多层、高层点缀，是现代生活居住的理想场所。（富阳新村规划设计方案、总平面图见附图）

（4）要有纵横发展的战略思路。

解放思想、干事创业、加快发展，必须有敢想敢干、敢闯敢试的精神，有敢为人先的胆略，一个国家、一个地区、一个单位，要实现繁荣兴旺，就必须始终保持开拓创新的精神，不要畏首畏尾，左顾右盼，要有发展的目光，与时俱进。具体地说公司要想在激烈市场竞争中站稳脚，必须要有纵横发展的战略思想，就是说济阳县城建开发有限公司要想得到长足发展，在保住济阳大本营的情况下，要横向东西、纵向南北，说的大一点就是加速企业融入全球经济一体化。我们无论能否成功，首先要敢想敢做，只有新思想，才有新思路，如果连想都不敢想，怎么去做。所以我们一有机遇，排除一切干扰和困难，大胆地走出去。

3、建立健全各项规章管理制度。

企业改制不是万能的，但根据公司的实际状况看，不规范完善各项制度也是不行的。天冷冷在风里，人穷穷在债里，公司乱乱在管理上，没有好的管理就没有好的效益。任何公司运行中，无论大小都必须有游戏规则，没有游戏规则就没有正常的游戏运行。所以需要规范完善各项管理制度，规则制定后，还要切实地执行。这又要求完善的管理活动，公司要求生存、求发展，无论是管理制度还是管理活力，都要严谨完备、精益求精。特别是在当今激烈的市场竞争中，企业要赢得竞争力，就必须具备科学有效的管理，高速度发展的社会，要求企业必须高效运转，因此对于任何一家公司而言，首先一条是做到各部门之间权、责分明，不能相互重叠，更不能互相推诿，否则就会导致效率低下。现代公司的组织分工管理制度，是防止互相扯皮，提高工作效率的唯一正确手段，为此公司要制定切实可行的、全面的、相应的各项管理制度。

4、要对各分公司实施全面内部完善和改革。

由于各分公司经营状况不容乐观，近几年来各分公司始终没有摆脱围绕前总公司要活吃饭的不利局面，都有不同程度的亏损。为进一步深化企业内部改革，从\_\_年\_\_月\_\_日前将各分公司从总公司都独立出去，让分公司自我发展，自负盈亏。使公司下属各单位能够发挥自身潜在的能力，找准一条自我发展的路子，只有这样才能摆脱旧的观念，真正的走出去。总公司腾出时间来，一心一意地搞好开发建设事业。

总之，在过去的一年里取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，过去一年里存在的问题是激励我们发展的动力。认清形势的严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在竞争日益激烈的市场中立于不败之地。从目前的形势看，公司上下齐心协力，干劲十足，职工的精神面貌焕然一新，对公司今后的发展都充满期望和信心，全体干部职工会始终坚持公司确定的“抓住开发主线、发展多种经营、加大改革力度、提高建筑质量、内部强化管理、外树良好形象”的工作思路，解放思想、与时俱进，努力拼搏，扎实工作，为打造城建开发品牌，为建设县城、美化县城、服务社会做出积极的贡献。

**上海银居房地产公司年终总结精选篇2**

房地产公司前期人员年度个人工作总结提要：同时还在能力范围内给成本、营销和财务予以支持和帮助，并取得了良好的效果。对11年度的总结为：踏实、努力、坚持、使命必达。

一、自我评价：

这一年的工作自我认可，尽心尽力地资源信息，为常州公司的发展和壮大做前期准备、服从领导，积极配合，完成了公司领导交给的其他所有任务。

二、存在问题：

1、投入到前期报批工作的精力过大，有忽视员工满意度建设、企业文化建设的现象，对后勤保障工作有落入陈规的问题

2、对行政人事、客户口的工作有重视，但阶段性太强，专业度也不够。

3、个性过于明显，与个别人的沟通方式简单

三、改进措施

1、提升个人专业知识能力，增强外拓能力和知识水平，创造性地开展工作

2、多看书，多学习，提升个人修养，遇事不急不躁，增强沟通水平和沟通力

四、20\_\_年工作思考

1、做好政府关系维护，加强与政府的合作，协助营销做好品牌落地工作

2、关注土地信息，在公司资金计划允许的情况下争取获取一块土地（勾地），为常州公司的发展打好基础

3、重视客户口的工作，采取多学多问的方式，开阔眼界，把客户关系建设放在首位

4、加强内部培训和员工活动，增进员工间的沟通交流，提高员工满意度

5、对在建项目进行有效跟踪，把准备工作做在前面，使项目建设健康进行

6、在条件许可的情况下，参预并学习营销知识，提升个人营销能力，为常州公司的建设做一定的贡献

7、加强公司和部门建设，做好人力资源的储备和后备人才的培养

**上海银居房地产公司年终总结精选篇3**

\_\_年即将过去，新的一年也即将到来。在这一年的工作过程中，本人在业务部负责房产业务的具体操作，包括房产的信息搜集、核定、实地看房、市场调研、办理房产过户手续、房产销售以及寻找项目信息等相关事宜。在这一年的时间里，工作中有进步，更有失误，借此机会总结一年来工作中的得与失。

一、工作中的进步

1、业务流程更加熟练

经过又一年的业务操作，对本职工作各个流程更加熟练。从房产信息的搜集、信息核实、市场调研、后期销售流程方面均有所提高。对业务的具体操作流程更加规范化，对业务环节也由最初的仅仅是知晓上升到了理解阶段。

2、与同行、客户建立了良好的合作关系

通过长期的业务办理，与北京同行及客户建立了一定的合作关系，让他们也了解了公司的资金实力及经营方向，利于公司在业务的操作中占得先机。

3、信息来源渠道更广泛

4、勇于承担公司交与的各类工作并努力完成

敢于承担公司交与的各项工作，努力执行以达成领导要求。并在不同类型的工作中探索新的业绩增长点，为公司的发展提供崭新的经营思路。

5、与同事关系融洽

在平时工作中，与同事关系融洽，对同事提出的工作上的协助要求会尽力给予行动上的帮助或提出自己的合理建议，并有效解决了实际工作中的问题。

二、工作中的不足

1、缺乏有效沟通，导致工作屡屡失误。

即时与领导和同事沟通工作进展及完成情况，是保证业务顺利开展的必要条件。但我在这方面做得很不够。因为没有及时沟通或沟通不到位，导致业务出现问题而影响到公司的整体收益的情况多次出现。

另外，在与客户过程中，没有对应该详细了解的信息进行彻底沟通，也导致了一些手续办理上的延迟，而给公司造成不必要的麻烦，这些都是应该在后期工作中坚决改进的地方。

改进方式：多与公司领导及同事进行有效沟通，了解公司真实期望，顺利完成领导安排的工作。

2、对细节不够关注，失误较多。

在日常工作过程中，对细节关注不够，经常出现如单据填写错误、资料遗失等情况；在与相关客户交流业务过程中，对沟通的细节也不够重视，无形中影响了业绩的提高，这些都是本人在新的一年中需要不断提高的方面。

改进方式：对向同事学习，对同事的指正做出及时改进。

三、市场萎缩现状下的业务开展思路

当前，国家对房价继续采取打压政策，市场房价仍有变数。根据以前经验，\_\_年的房产市场将在明年的3月份走向明朗。因此业务部可以从以下几个方面开展业务，以应对市场的变化。

1、持有房产以租代售

目前业务部已开始采取此方法，在房价明显下滑的情况下，租赁价格变化不大。虽然出租会影响销售，但在大势低弥的情况下，也不失为一个退而求其次的方法，想尽一切办法实现利润。

2、关注商业地产项目

在以往的业务操作中，业务部基本是以住宅项目为主，其他类型的项目关注较少。而此次政策的调控，国家主要是针对住宅市场，商业地产受到影响有限。因此，可以考虑将业务重点转向商业类项目上。

3、开展房产经纪业务

依托公司资源优势，积极开展大宗房产经纪业务。

四、\_\_年工作预期

在\_\_年的工作中，我将更加努力，以四个“积极”做好本职工作。

1、积极处理遗留问题

积极处理未完成项目的后期问题，及时与同事沟通，研究新的解决思路，努力实现此项目的回款。

2、积极努力完成本职工作

在本职工作中积极完成公司安排的各项工作，改变以前靠等为主的工作方式，在完成部门既定任务基础，争取超额完成任务指标。

3、积极寻找新的业务拓展思路

积极寻找业绩新的增长点，拓宽业务发展思路，并努力尝试，以增强公司的整体的竞争力及应变能力。

4、积极提出公司发展的合理化建议

根据市场变化及公司发展战略，积极提出自己的合理化建议，帮助公司实现利润的飞速增长。

\_\_年，我自己虽然曾出现过这样或那样的问题，但我仍将继续努力，发挥自身优势，克服自己的不足，为公司的不断发展和进步贡献自己的力量！

**上海银居房地产公司年终总结精选篇4**

公司各部门：

20\_\_年，是继20\_\_年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策（新老国八条及七部委意见等），房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的20\_\_年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下： 一、20\_\_年主要工作情况：

（一）经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

（二）项目推进方面：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推此文来源于网进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确，20\_\_年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

（三）企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，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。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

（四）存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

二、二○○七年工作计划

20\_\_年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5，新开工面积1561.43万平方米，比去年增长2.3，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。20\_\_年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认

房地产公司年终工作总结第2页

识到，市场的发展及消费者的目趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严竣考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出20\_\_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、研究技术进步、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

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米（其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米），计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80的招商量。

计划全年实现销售收入1.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70销售量，公寓部分完成可售面积50的销售量，c栋住宅完成可售面积70的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场己建成部分80的招商量。

（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，及时调整经营班子，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，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在20\_\_年基本扫除。因此，在20\_\_年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研究及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进；三是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，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

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，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之，20\_\_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。

**上海银居房地产公司年终总结精选篇5**

屈指算来，到公司已近两年半的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力，现在已融入了公司这个大家庭，同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了深刻的了解。20\_\_年即将过去，在这辞旧迎新之际，回顾一年来的工作历程，总结一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好地做好工程管理工作，作为项目部的工程管理人员，深感责任重大。

20\_\_年我负责的远瑞广场，吉家广场，远瑞铂金城的所有安装工作，主要完成了远瑞广场的水电消防安装.报备.验收，远瑞铂金城1#.4#.5#.7#.8#.9#.11#.12#.13#.幼儿园的水电安装工程，吉家广场1#2#3#楼的主体.现进入安装阶段。今年没有完成的工作远瑞铂金城的自来水公司的.确定，燃气公司的室外管网图，三网共建、智能化监控系统、供电公司室外管网图的审核。吉家广场自来水公司室外管网图，燃气公司的室外管网图，三网共建、智能化监控系统、供电公司室外管网图的审核。作为工程部一名管理人员，执行公司的各项规章制度，按时按质的完成施工中的各项经营管理工作，责无旁待。回想在以前的工作中出现的问题，总结在以前工作中的教训，在新的一年内，我将从以下几点做出努力、做好工作：

一、加强业务知识学习，继续提高管理水平：

随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识更新学习。学习无止境，重要的是将理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

二、进一步作好施工人员管理工作：

在以前的工作中，我负责的工作尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。只有很好的总结过去，才能更好的服务未来。在工程现场管理中主要是人的管理。人是管理的组织者和执行者，严格要求各标段施工负责人员，只有全体管理人员及施工人员密切配合，各负其责，才能做到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。

三、质量管理：

态度决定一切,以前从书本上学到的技术知识已经不能满足施工实际的需要，灵活运用理论知识结合实际，具体问题具体分析。在施工过程中要求我们对待质检工作不能人浮于事，做老好人。而要以踏实、严谨的态度对待工作，做到事前预测，事中监督，事后跟踪检查，对原则性的质量缺陷决不放过，态度要端正，立场要坚定。不懂的善于学习，已懂的东西更要精益求精，因为技术不断进步更新，只有通过不断的学习，辅以求精务实，脚踏实地才能胜任自己的工作岗位。在以前的工作及日常生活中，发现施工中存在一些质量通病，作为重点控制对象，具体有以下几个问题：

1、给水管、排水管、管卡间距过大且固定不牢固

2、PP-R管件熔接处漏水

3、排水管管道根部往下渗水

4、消防系统漏水问题

5、室外雨污水管网

不管多么复杂的工程只要能够一丝不苟地按照施工规范、规程履行职责，加强检查就能全面的掌握整个工程动态，控制整个工程质量，对每一工序，每一环节，做到事前提示，将可能出现的质量问题消灭在萌芽状态，并对可能造成质量隐患的环节事先防范，加强监管力度，加大抽检频率，随时掌握施工动态，控制施工质量。

四、材料管理：

1对施工单位的质量管理，材料检查和验收是我们质量控制的重点，合格产品的前提是必须具备合格的原材料，这是我从事工作几年来最切身的体会，材料出厂质量证明书与现场所进材料型号、规格、出厂日期等的核对，最主要的是现场检查实测实量，对可疑材料的调查和复试等日常材料质量控制工作不可缺少，坚决拒绝不合格材料进入施工现场。

五、安全管理：施工中我坚持将安全管理为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为自己的第一要务。为此，我从以下几个方面加强管理工作：1.加强安全技术交底工作；2.加强安全检查和巡视，及时发现问题及时督促整改，杜绝安全隐患。

栾卫军

20\_\_年1月

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！