# 房地产公司202\_年度总结汇报

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-01-09

*房地产公司20\_年度总结汇报模板房地产公司20\_年度总结汇报要怎么写呢？经过过去这段时间的积累和沉淀,我们已然有了很大的提升和改变,让我们对过去的工作做个梳理,再写一份工作总结。下面是小编为大家整理的关于房地产公司20\_年度总结汇报，如果喜...*

房地产公司20\_年度总结汇报模板

房地产公司20\_年度总结汇报要怎么写呢？经过过去这段时间的积累和沉淀,我们已然有了很大的提升和改变,让我们对过去的工作做个梳理,再写一份工作总结。下面是小编为大家整理的关于房地产公司20\_年度总结汇报，如果喜欢可以分享给身边的朋友喔!

**房地产公司20\_年度总结汇报（篇1）**

时光飞逝，转眼间过去了，对我而言，那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，那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，所以把那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。在过去的那一年里，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，那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20\_年度总结汇报（篇2）**

在集团公司及开发公司领导的强有力的领导下和相关同 \_\_事的协作下及监理有限公司、 新光建设工程监理咨询公司的共同努力，\_\_ 住宅小区工程得以顺利进行。 本人在 \_\_ 房地产开发有限公司项目工程部工作过程中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，有认 真负责的精神，有一定的组织协调能力，能理论联系实际的开展工作，与同志协作共事，一心为公司，较好地完成了 20\_\_ 年上半年度年度工作目标。现将有关今 年上半年 \_\_ 住宅小区工程项目管理工作汇报如下：

一、工程进度完成情况：

1楼自今年一月份基础施工以来到六月底已施工到主体结构第 16 层， 占总工期的 44.8 共计已施工工期为 7 个月，（总工期为 16 个月）；2楼自今年一 月份桩基开工以来到六月底已施工到主体结构第 7 层，共计已施工工期为 6 个月，占总工期的 30（总工期为 20 个月，包括总体）；根据施工总进度计 划，1、2楼工期在计划之内，无超期、脱期。

二、项目投资情况：

1楼根据施工图预算，工程造价预算为 2937 万元，到今年六月底已完成钢筋砼灌注桩、围护搅拌桩、土方工程、地下室基础、地下室结构、结构一层至 十四层，施工投资审核为 1365 万元，占总造价的 46.5；2楼根据施工图预算，工程造价预算为 3448 万元，到今年六月底已完成钢筋砼灌注桩、围护 搅拌桩、土方工程、地下室基础、地下室结构、结构一层至六层，施工投资审核为 1069 万元，占总造价的31。 1楼投资对比图 2楼投资对比图

三、项目施工过程控制管理情况

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和 决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

（一）、项目组织管理情况： 根据 \_\_ 工程特点，编制了 \_\_ 工程项目管理规划：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标（质 量、进度、投资、现场）施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。在集团公司及开发公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下，使得 \_\_ 工程得以顺利进 行，通过每周的集团公司工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要公司协调的事项，听取公司下步工作计划，贯彻公司会议精神，及时落实公司相关决定；通过每 周项目工程例会例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

（二）、工程质量控制情况： 质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。

1、确定质量预控方案。公司提出“建精品工程、树舟基品牌”质量目标，项目部围绕这个目标做了目标责任细分。如：项目负责人牵头，按专业分解质量责任目 标：土建工程师负责结构工程；水电设备工程师负责管线。按工程阶段细分阶段目标，如：分项优良率不低于 85，主体优良率 100，单体优良率 85，并 按此质量目标制定了相关的验收方法及验收目标，在工程开工前，对监理及单分包单位明确目标、验收标准等。并审定监理大纲及总分包单位的施工组织设计。针对 监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改进

要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。组织新材料、新工艺的厂商，到现场为甲方、监 理、施工单位讲授材料的特性、施工工艺要求、质检方法等。组织专家、质监站、厂商、监理、施工研讨材料性能、施工工艺、质量评定及验收方法，确定最终的预 控方案。

2、产品形成的过程控制。目前建筑产品主要还是由手工完成，因此产品质量就必然会出现较大的偏差。而产品形成的过程控制是对所有预控方案的执行过程，将直接影响质量目标是否能实现，影响项目品牌与企业品牌。 在过程控制上，我们主要通过以下几个管理方式来实现：首先，发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督。严格按照监理合同上明确的权力与义务，监督基层监理人员是否按照监理大纲及甲方的企业标准执行质量管理。

其次，严把原材料质量关。公司首先对部分主要材料供应商给予选择，从厂商直接订购，减少中间环节，防止流通过程中可能出现的假冒伪劣产品。项目部对进场材 料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以检查到场材料是否符合合同要求。对于总分包单位的自购材，主要是加强对到场的材料检验。一、通过监理的日 常性见证取样对材料质量检验监督；二、项目部对现场材料巡查，对可疑材料，先停用封存，再取样检查，排除疑点方可使用；三、项目组的土建、水电工程师做专 业检查，对可疑材料，现场封存，扩大取样数量，在规范之外，做独立检验；四、对确定的不合格材料，采取封存，限定时间在监理人员监督下清理出场。

再者，项目部依合同及国家的有关法律法规，对总分包单位加强质量管理。总分包单位是产品的生产者，他们的工作直接决定产品的质量，事实上，各个施工单位的 工人的操作技能基本上是比较接近的，而产品的质量差异，主要是管

理水平的差异。所以在对于总分包单位的管理上，主要抓其质保体系建设，发挥质保体系在质量 管理上的作用，以及加强与总分包单位第一负责人及现场项目经理沟通和组织现场标区进行横向参观、相互取长补短，强化市场竞争意识，大团队意识及品牌意识， 从思想上重视质量管理。而后项目组在日常的管理中重点工作是质量巡查，质量跟踪，并结合施工的阶段，组织一些有针对性的质量管理活动，有效利用工程例会制 度，讲问题、提问题、解决问题。现场管理中，我们还强调服务意识，为乙方生产质量优质产品创造条件，提供技术支持、管理支持。

3、产品的验收控制中，我们始终牢记黄董事长：“工程质量是企业的生命”这一指示，着重抓二个层面的验收： 第一层是总分包单位质保体系的自查、自检、自验三级验收制度。在这个层面上，主要是依靠抓总分包单位的管理去实现，强化工序报验制度与手序，对一次报验不通过的部品、工序再从自检开始，重新进入验收程序。 第二层是监理与项目部的验收。针对不同的施工阶段，不同的系统采取了相应的验收方式方法，在主体施工阶段，进行的主要是工序验收，这部分直接关系到住宅产 品的结构安全，因此，我们不仅对总分包单位的复验按有关规定、规模验收，而且，对工序的过程进行旁站监理，做到对主体质量形成过程了然于胸。

（三）、工程进度控制情况

1、主体施工阶段的进度管理较为单纯，目前根据施工总进度计划制定分阶段进度计划，明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实 施，然后在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调

整、修改原进度计 划后再付诸实施。进度控制的最终目的是确保工程项目按预定的时间启用或提前交付使用。项目部在进度控制方面所做的工作有：编制项目管理规划，研究项目的总 进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

2、审查确认监理工程师上报的承包商所做的施工组织设计及施工进度计划表。要求监理工程师做好监理规划、计划、组织设计和进度控制的工作制度以及进度控制工作实施细则，并督促监理工程师在工程实施过程中努力落实。

3、主持会议研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，参加监理工程师主持的有关协调研究会议，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过监理工程师去实施，必要时对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

（四）、项目投资控制情况： 项目部对工程项目投资控制负有很重要的责任，因为项目部所管的是源头的问题。项目部对投资控制的内容主要是审核施工预算工程量、处理变更和签证，即管理“项目实施控制价”。

1、分析设计图纸、施工方案、标底价、合同（工程量核算、定额取费、材差价格构成因素）等，明确工程费用最容易突破的部分或环节即投资控制重点。项目部对工程进行施工图工程量计算、套用工程预算定额，编制工程施工图预算造价、根据进度编制月进度造价预算。

2、在施工过程中及时答复施工单位提出的问题及配合要求，主动协调好各方面关系，预测工程风险及可能发生索赔的诱因，制定防范性对策，避免和经济索赔事件发生。

**房地产公司20\_年度总结汇报（篇3）**

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

**房地产公司20\_年度总结汇报（篇4）**

20\_\_年，是继\_\_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、\_\_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，200x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矗。

（三）企业管理方面工作总结

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“\_\_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“\_\_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\_\_区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“\_\_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。

**房地产公司20\_年度总结汇报（篇5）**

\_\_年，是房地产“政策年”，房地产市场一度泛起持币观望状态，成交量逐步放缓。然而随着房地产宏观调控的不断深入，别墅市场的投资价值凸显优势。在新政刺激下，别墅产品一方面存在后续土地供应停滞的利好；另一方面作为高档住宅，在后市的竞争中，可能出现大房型、高档住宅减少的局面，而这正是别墅产品在调控的风口浪尖仍能保持较高供应的原因所在。我们项目有五期别墅，具有花园占地大，环境幽雅历史形成（处于高尔夫球场内），建筑精美独一无二的特色，这些正迎合了购房者的心理需求。

今年上半年我们成功销售第三期尾盘五套，到了下半年已经达到没房卖的态势，由于四五期还未推出，因此本年度大部时间侧重加强自身学习和做好蓄客准备。为提高我们的管理水平，部门经理带领我们参与了对新人的培训课程。我深知，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，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，为此我参加了福建省“房地产经济人协理”考试。针对四五期尚未推出，为下一个销售节点做足准备则是下半年最重要的工作，工作重心不再是追求销售量，而是积聚人气，做好蓄客工作，我本人认真对到访客户进行来客登记，并进行排号，详细注明客户的购房要求，另外配合公司开展一系列蓄客活动，如向买房顾客销售会员卡，可充值用于抵消或支付商家购物、水电、物管费等，从大大小小的楼盘活动来看，形式各异，能够留住客户才是最终目的。

经过这段时间的学习和蓄客，我对即将开盘的南四五期销售有极大的信心。我在公司已经五年了，在销售队伍中，也算是元老级别，我一向保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。伴随着公司的成长，我的客户也不断增长，平时我十分注重维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼，在当地也得到了很好的口碑，这些都是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的地方。

回顾\_\_年，对公司来说也是意义非凡的一年，但其中仍有些许不足，例如公司在宣传上一直采取低调神秘的姿态，用业主形象提升产品形象，但高规格的活动策划较少。展望\_\_年，希望公司在产品上及宣传上能在四五期做的更好。

\_\_年对我来说是有意义、有价值、充满收获的一年，我将在公司的带领下在新的一年中勇创新的突破，争取更加辉煌的业绩。

**房地产公司20\_年度总结汇报（篇6）**

众所周知成本管理部是公司的龙头部门，是关系到公司整个房地产建设流程的重要环节。20\_\_年即将过去，在米总的细心指导下我部门的业务水平有了长足的进步，同时也感谢我身边的同事们，我们共同营造了一个舒心和谐的工作环境得以完成领导赋予的各项工作任务。现在我将我们成本管理部今年完成的各项工作汇报如下：

一、预结算方面完成的工作：

预结算方面完成的工作：方面完成的工作我们预结算的工作分三个阶段：

第一阶段：工程开工前按图纸进行工程预算，为公司提供准备该工程的资金数额，物料供应等的参考数据；

第二阶段：工程施工过程中对超出施工图纸的施工项目及数量进行实地测算做好签证记录，同时力求做到能够因势利导找出节约或避免额外工程费用发生的方法，此外要按合同规定的工程付款节奏对各阶段已完工程产值进行及时准确的复核，为公司的工程付款提供数据；

第三阶段：工程施工结束时对该项目进行全面的工程造价结算并进行成本分析，查找影响造价变化的主导因素，总结经验以备在后续工程中能更好的控制工程费用。此外要参与一些分项的合同的洽谈，合同签订工程开工后即对工程进行全程跟踪，在各阶段为公司提供详实可靠的数据。

（一）完成的预算工程：

本年度完成的预算项目共计审减值万，为公司避免和挽回损失项，预算值\_\_万元。其中完成三期保温涂料外立面、三期车道工程、黄土房装饰估算、饰品街等15个工程共计69030000元（六千九百零三万元）。

（二）完成的进度割算工程：

1、完成土建进度割算147160000元（一亿四千七百一十六万元），原施工单位上报值220610000（二亿二千零六十一万元），审减值：73450000（七千三百四十五万元）。

2、完成值10320\_0元。

（三）本部门独立完成的结算工程：

安装进度割算5130000元，原施工单位上报值15450000，审减截止目前为止我们部门共结算完成了迪厅土建安装工程、二期室外及车库内廊铺装工程、车库室内外及塞纳河星之盒外墙粉刷工程、酒店室外管网、宾馆外墙保温、二期宾馆土建接建工程等38个工程，结算完成金额22390000元（二千二百三十九万元），审减值4438457元（四百四十三万八千四百五十七元）。并且在我们部门内部实行互相审核结算的方法，这样可以避免自己局部有疏忽及考虑不到的地方。

（四）审核审计事务所结算的工程：

1、复核智信审计事务所审计的银邦装饰工程，审减额：15826元；

2、复核智信审计事务所审计的多瑙河酒店惠利空调工程，审减额：39454元；

3、复核智信审计事务所审计的二期宾馆、多层车库工程，审减额：82231元。

以上三项共审减审计事务所结算137511元。通过审核审计事务所结算及内部结算，使我们更好的做到了我们部门时刻贯彻的宗旨，即：一丝不苟、严格审核、层层把关、降低成本。

二、物资采购方面：

一个物资采购人员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处进行成本控制和采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商。

（一）材料的限价完成了多瑙河国际大酒店室内部分、室外景观，二期车库装饰材料，饰品街一期等装饰材料727项；安装方面的材料限价168项，招标采购材料设备18项，材料限价金额达98700000元（九千八百七十万元）。

（二）招标方面今年招标项目项，招标金额达万元。如：三期外墙保温、三期外立面工程、三期防火门、防火卷帘门、三期通风空调、水泵采购等均实行公开招标，本着公平、公正的原则，通过招投标降低成本达千万余元。如：在多瑙河大酒店工程幕墙施工招标中，原永鑫幕墙施工单位报价620万元，经过多方考察最后我们换了沈飞幕墙施工单位，合同价定为442万元，为公司节省了178万元。在小商品城三期电梯工程招标过程中，我们选中的三洋电梯厂家由最初报价356万元，经米总及成本部相关人员与厂家多次商谈，最终确定合同价款为340万元，为公司节省了16万元。

（三）节约资金方面

1、在给多瑙河酒店楼地面“独立石材彩色拼花规格750x750”材料限价时，原施工单位报价3800元/m2，最后经过我方多家询价单价仅为2500元/m2。乌斑木板原施工单位报价300元/张，最后经过我方多家询价单价仅为118元/张。为公司节约了大量的资金。

2、三期的cps控制器论证，原设计cps控制器价格昂贵，开始报价每台三千多元，后报价一千七百多元而且是国内产品。为此我们部门有关人员提出改用开关、交流接触器、热继电器三种组合。并采用国外最有先进电器元件组合后性能共优良，价格在400元左右就此一项为公司节约资金几十万。

（四）遇到的困难在多瑙河国际大酒店装饰工程，涉及的装饰材料种类繁多而且很多在市场难以找到，加上设计方案一再变更，很多装饰材料也在不断变化，最后留给我们采购的时间异常紧迫，为了保证酒店正常开业，我们一方面加班加点，想方设法搜寻材料资源；另一方面，严格按照公司相关流程，确定材料价

价格。在工程最紧张的时候，我们物资采购人员直接到现场配合工程部门参入施工管理，象窗帘悬挂、地毯铺装、灯具与饰物的装配等等。虽然我们为此付出了很多，但我们毫无怨言，因为我们所有人的目标是一致的，那就是确保酒店按期开业。

三、合同方面：

1、起草、审查、巡签各类合同220余件，标的额达2亿元；目前公司合同种类繁多，数量大，主要涉及到土建、水电、暖通、设备安装、内外装饰、材料、设备采购等。面对合同类型多，标的额大，履行周期长等特点。我们部门严把法人资格关、个人身份关、合同条款关、履约能力关、资信等级关等，杜绝了不完善和不合法的合同的出现，做到了合同管理“零失误” 。

2、付款巡签、登记230余件，标的额达4200万元；

3、处理涉法、涉诉案件10余件，为公司避免和挽回损失100万元；

4、建立付款台账，整理合同并编号；

四、存在的差距与不足：

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足。

一是离公司的高标准还有一定的差距，有待于在今后的工作中提高标准，高质量地去完成各项工作。

二是需提高工作效率，向效率要效益。

三是不断加强业务知识的学习，提高部门人员的业务水平和素质。

四是发扬吃苦耐劳精神。

20\_\_年我们将面临更大的挑战，在任务多，人手少，事务杂的情况下，我们要学会吃苦耐劳，积极主动加班加点完成工作。在20\_\_年我部门将围绕公司新的整体思路，发扬求真务实的精神，不断改进工作方法，提高工作效率，加强业务知识学习，提高整体素质，加强成本管理，严把合同关，规避合同风险，更加完善招投标工作，预防腐败发生，维护公司根本利益。认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序的管理体系下运行。努力纠正20\_\_年存在的不足，努力解决好工作中出现的各种矛盾，在“廉洁自律”的基础上，努力做到“干一行，爱一行，专一行，”为企业的发展做出应有的贡献。最后我们要感谢公司所有领导和同事们对我们成本管理部工作的帮助和支持。用我们自己的实际行动，共同完成成本部20\_\_年的各项工作任务。

**房地产公司20\_年度总结汇报（篇7）**

20\_\_年10月，公司的另一个楼盘----盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20\_\_年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

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！