# 地产开发企业工作总结(通用24篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-05-07

*地产开发企业工作总结1xx年，对于我们xx公司来说更是不平凡的一年，是内涵丰富的一年，是蜕变成长的一年。xx公司在xx年经历了bsc的阵痛、经历了培训老师的洗礼、经历了xx改制成功的荣耀、经历了工业项目挂牌的喜悦、也经历了房产销售的低谷。就...*

**地产开发企业工作总结1**

xx年，对于我们xx公司来说更是不平凡的一年，是内涵丰富的一年，是蜕变成长的一年。xx公司在xx年经历了bsc的阵痛、经历了培训老师的洗礼、经历了xx改制成功的荣耀、经历了工业项目挂牌的喜悦、也经历了房产销售的低谷。就是在这样一个复杂多变、跌荡起伏的外部环境和内部环境下，xx财务部在公司领导班子的正确指引下，理清思路、不断学习、求实奋进，在财务部的各项工作上实现了阶段性的成长和收获。下面就将财务部所做的各项工作在这里向各位领导和同仁一一汇报：

>一、会计核算工作

众所周知会计核算是财务部最基础也是最重要的工作，是财务人员安身立命的本钱，是各项财务工作的基石和根源。随着公司业务的不断扩张、随着公司走向精细化管理对财务信息的需要，如何加强会计核算工作的标准化、科学性和合理性，成为我们财务部向上进阶的新课题。为努力实现这一目标，财务部主要开展了以下工作：

1、建立会计核算标准规范，实现会计核算的标准化管理。财务部根据房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要、根据资金预算的需要，设计了一套会计科目表，制定了详细的二级和三级明细科目，并且对各个科目的核算范围进行了清晰的约定。同时还启用一本房地产会计核算的教科书做为财务部做帐的参考书。有了这一套会计科目表和参考书就保证了会计核算口径的统一性、一贯性和连续性；有了这套会计核算标准规范可以使我公司的帐务不管什么时候去看这套帐都象是一个人做出来的，有了这套会计核算标准规范也使得新的会计人员能快速上手公司的帐务。值得一提的是，按照我们设的明细科目和项目辅助核算能直接快速地计算出某个房开细项的收入、成本、费用，相关税金，迅速地计算出土地增值税的增值额，使得土地增值税和所得税清算工作变得轻松、快捷、明了。我公司的会计科目设置得到了集团领导的好评。

2、重新对原有的会计核算流程进行了梳理和制定，现在的财务部内部会计核算流程更加突出了内部控制，明确了各个流程所占用的时间，对什么时候出什么表、出什么帐、出什么凭证，凭证如何传输都做出了明确清晰的规定。保证了财务信息能有序地、按时、按质地提供出来。采用新的工作流程后，工作效率提高了，各岗位的矛盾和扯皮现象减少了，财务报告的及时性得到了有效地保障。使我公司上报集团财务部的各类财务数据的及时性和准确性均达到集团财务部的要求。

3、加强各业务单位及往来单位帐目的清理核对工作，定时与各单位打电话或发传真来清理核对帐目，使得我公司xx户客户往来和xx户的供应商往来帐目清楚准确。同时加强应收往来款的追讨，在年内追回了xx的往来款xx万元。

4、除此之外，财务部组织全体员工在xx年共完成了：收取xx二期回笼房款xx亿元，契税维修基金xx万，审核原始凭证x万多张，填制、复核，整理装订记帐凭证xx张。出具统计报表xx份出具纳税申报表xx张，税源统计表xx张。出具xx集团、xx集团相关财务报表xx张，出具预算报表xx张等。

>二、融资、预算与资金管理工作

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。特别是房地产业进入了新一轮行业周期的历史时刻，国家为调控房地产的经济泡沫，通过各种货币政策、信贷政策、税收政策、土地政策来进行宏观调控，目的就是为了抬高房地产业的资金门槛，对整个房地产业进行重新洗牌。再加上我公司要按计划完成xx改制投产、工业项目的全面挂牌启动，xx的前期开发。最严重的是xx年楼市低迷，今年的销售大大低于预期，使得我公司的资金“造血”功能极为不畅。使得我公司随时面临“缺血”的风险。所以对于xx年财务部来说，如何做好融资？如何做好资金预算？如何做好资金管理成了财务部摆在第一位的头等大事。为此，财务部也投入了大量的时间和精力去做好相关资金管理工作，尽最大努力去帮助企业渡过资金难关。

**地产开发企业工作总结2**

20xx年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)坚持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，经过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为x套，总销额为x千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感激领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**地产开发企业工作总结3**

20xx年办公室在公司领导的正确领导下，在各位同仁的配合帮助下，紧紧围绕目标计划，努力增强工作主动性和创造性，各项工作全面上水平，综合服务质量上台阶，监督检查作用出成效，以办好事务、提供服务为己任，全面履行办公室的职责，圆满完成了工作任务，现就20xx年的工作情况作简要的总结汇报：

>一、抓基础、促全面，各项工作全面发展。

全面落实办公室的职责，干好基础工作。认真办理新进和离、退人员的手续，建立健全好人事档案；撰拟好公司的文件、材料；组织好相关数据和材料，做好\_、住建委的上报工作；做好社会保险增减人员手续的办理、缴费基数的申报；认真组织公司各类证件的年检等；做好来电、来访的接待工作。

>二、严格制度，从严管理，保证公司健康发展。

1、根据公司的发展和实际情况，对不适合公司现状的规定、制度及时进行修改完善，建立健全管理体系，做到有章可循，有法可依，为管理走上正规化奠定了基础。

2、落实制度，严格考勤。严格考勤规定，严格请假程序和批假权限，实行上下班签到、签退制度，并指定专人负责考勤和统计上报工作，将出勤情况与考评挂勾，作为考评的一项重要内容。

3、加强车辆管理工作。不断加强驾驶人员的安全常识、交通法规等方面的学习教育，养成遵纪守法的良好习惯，确保行车安全。实行驾驶人员责任制，谁开车违章谁负责的办法，大大降低了车辆违章次数。督促加强车辆的维护保养，经常检查、定期保养，对故障车辆及时维修，确保车辆的正常运行。

4、加强卫生管理。督促保洁员搞好办公区域内的卫生，保证舒适的办公环境，督促保安搞好广场卫生，维护好广场秩序，树立好公司形象。

5、配合监管部做好目标管理考核工作，及时真实地提供员工的相关数据，准确的作出评价，按规定实施奖罚，促进考核工作的正规性和严肃性。

>三、积极做好综合协调服务保障工作。

1、加强公用物资及办公用品的使用管理。每月都按照各部门的需求和库存情况，编制采购计划表，由总经理签批后统一购买，杜绝了采购的随意性。严格执行入库和领用程序，认真做好物资登记，做到帐物相符。及时做好出现故障设备的维修、保养，最大程度保证设备的正常运转，保障办公的正常进行。

2、注重公司文化的传承和发展，按照公司规定，对符合条件的员工办理社会保险。重大节日做好放假安排和福利的采购、发放工作。员工生日，按规定购买慰问蛋糕。

3、树立一盘棋的思想，配合好各部门的工作，凡需要配合的工作，都全心全力、想方设法做好，为各部门解决后顾之忧。同时做好随机性工作，圆满完成领导交办的临时任务。

回顾今年的工作，虽然取得一些成绩，但也还存在一些问题，概况起来主要有以下几点：

1、人员素质参差不齐，或多或少地影响了工作效率和工作质量。

2、工作经验还需进一步加强积累、总结，工作方法有待于改进，工作标准还需进一步提高。

**地产开发企业工作总结4**

今天我满怀感激与喜悦之情，站在这里代表沈阳置业有限公司总结已经过去的一年多的工作。

首先，感谢公司的股东。是公司股东的高瞻远瞩，以战略投资的眼光投资1亿7千万元成立了这个具有巨大发展潜力和光明前景的公司，非常感激股东一年多来给予了我们以充分的信任、理解和全力的支持。

在这里我也要感谢公司的全体员工及各位员工家属，是大家共同的辛勤努力，创造了“河畔新城”这一沈阳房地产界新品牌，树立了沈阳房地产界一面大旗。面对未来，我为公司拥有这样优秀的干部和员工更加充满信心。下面我代表沈阳华新联美置业有限公司做过去一年多来的工作报告。

>一、主要经营指标

自20xx年5月份公司正式组建，河畔新城一期可售房屋总套数555套，认购率100%；已经签订《商品房买卖合同》并缴纳房款666套，签约率99%，尚未签约部分预计至明年6月份之前，部分主体封顶以后全部签约。可售住宅面积达22万平方米，预计实现住宅销售收入6亿元；半地下车库、库房、网点销售收入1万元，总销售收入5亿元，预计实现利润2万元。同时形成的股东资产有俱乐部、幼儿园、销售中心、物业用房等。据有关政府部门统计，在20xx年沈阳市住宅房地产开发项目中，河畔新城销售总额、销售率、销售速度三项指标均位于沈阳市第一位。

>二、工程进展情况

20xx年河畔新城项目建设取得了突飞猛进的发展，河畔新城于20xx年xx月xx日正式开工，总占地面积约公顷，一期总建筑面积万平方米，20xx年全部开工。由于场地动迁和高压线迁移迟缓，五栋多层住宅7月份开工，二栋小高层和三栋多层九月底开工。

>三、企业品牌建设

品牌是消费者对产品或企业的信赖与忠诚，而且是长期与持久的信赖与忠诚。品牌是在激烈的市场竞争中独树一帜，也是对消费者的郑重承诺，是企业综合素质的体现。未来长期在市场竞争中取胜的法宝就是品牌。

因此，公司成立之初，下决心、花功夫进行品牌的建设，并成功的迈出了第一步。我们在去年就提出“河畔新城”要成为沈阳房地产界的一面旗帜。目前，在沈阳市民中流传着这样一句口头禅“南有河畔新城，北有格林梦夏”，昭示着河畔新城品牌已开始深入人心。

>四、企业管理

企业管理的科学化、规范化、有序化是企业正常运作和发展的基本条件。公司成立之初首要的工作就是迅速建立科学的组织机构、工作流程和工作秩序，规范部门工作职责和岗位责任制，短时间内公司进入正常运行状态，使各项工作流程清晰、责任明确、有章可循、有序运作。

**地产开发企业工作总结5**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这一年以来的工作进行全方面的分析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项工作!回顾这一年的工作历程，作为恒胜企业的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏奋斗的精神。

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，提高自我的素质和专业技术水平，以适应新的形势的需要。经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作内容

我于去年10月份进入公司以来，在公司售楼部工作。在公司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一定地了解，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。

至今进入公司我主要负责售楼部的有关文件的保管，签订网签合同，催促购房客户补交余款，收发登记及文字处理，房屋销控和户型图的绘制，并协助售楼部经理办理各项证件提供资料等工作，现由于销售人员不足，在之前的工作基础上，又于今年11月20日与销售人员一起参与房屋销售的工作，为此我要感谢公司领导对我的支持与信任，因为销售是企业的门面也是企业的窗口，所以上级领导安排给我这么光荣的工作，我是由心的感到领导对我的支持与信任。

1、资料方面：

1)A1、A2#楼网签合同已全部签订完成，A1、A2#楼CAD户型图已全部绘制完成并粘贴完成，A1、A2#楼客户资料已全部整理好(除各别资料不合格的客户，已经通知重新递交)。

2)售楼部房屋、车库、门市、地下商铺等销控不断跟进。

3)售楼部各资料归档及地下商铺销售报表等等。

4)销售方面：

5)关于地下商铺的销售情况，今年大不如去年的销量，自开盘至今销售共计300套，面积1500㎡(除顶账与预定的)，去年9月份—12月份销售共计136套，面积680㎡，今年1月份—12月份销售共计164套，面积820㎡(除顶账与预定的)，去年相对今年地下商铺的销售比例为17：7。。

6)自前不久参与销售以来的一个多月，就于本月地下商铺才销售了4套，预定了3套，比起以前销售人员的销量大大不足，还需自我改进，和他们多加学习。

二、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、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。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。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，我虽然是专科院校毕业的，但还是要广泛了解整个房地产市场的动态，与市场走向趋势，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，再加上之前的专业知识，我自认为已成为一名合格的销售人员，并且也努力做好了自己的本职工作。

三、自认为工作中存在的不足

1、我虽然在房地产方面有点专业知识，也是专科院校毕业，但是在售房销售方面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。

2、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、也是最重要的一点，我是属于慢性子，在做事方面相比急性子要慢一些，但并非不会，也能赶在规定时间内完成任务，虽熟话说“江山易改禀性难移”，但我更坚信事在人为，所以在今后的工作中我一定会尽量克服我的缺点，使之工作一次更比一次效益精、准、快。

四、自认为工作中好的方面

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作!

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作!并能遵守公司的各项规章制度!

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪!

4、我是本着一个先学会做人，再学会做事的一个心态去工作的，无论工作还是做人都是实事求是，例如：会就是会，不会就是不会，只要能做到不会可以不耻下问， 或翻阅资料，直到会为止，从不不懂装会，怕人耻笑，也不是有点成绩就沾沾自喜，骄傲自大，自以为是等，因为我一直认为金无足金，人无完人。

4、对于新来的同事凡是有不会的，凡是我知道的都能认真并耐心反复的给讲解，知道她完全理解为止。

5、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人!

五、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的销售人员有以下几点设想：

首先，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、销控制表

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，做好工作，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。

**地产开发企业工作总结6**

自开工以来，回顾这一年的工作，在公司领导及同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司领导和项目部的要求，能够较好较谨慎地完成自己的本职工作，现具体总结如下：

我的主要工作是配合薛工管理省三项目部的工作，更确切的说是能更好的向薛工学习。任职本项目的土建技术管理工作，这对我来说既可以说是机遇，也可以说是挑战。因为我参加工作不久，工作经验少，更没有像这样大型的城区改建的项目经历，我想象我这个年龄阶段的工程人员应该很少有人有幸参建这样的大型项目。

工程初期，我对工作流程、工作模式、工作方法等都不是很了解，我感觉工作压力很大。在这种情况下，为了搞好工作，我每天深入工地，虚心向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，从公司到工程现场、从图纸、资料到工程做法及管理等流程，进行了全面、细致的了解和掌握，做到项目在心里，工程存脑中。

>工程自开工起，基础问题比较多：

1、由于土方工程直接由甲方负责，现场的真实记录就显得份外重要。在挖槽及清运大土堆时，严把时间关，坚持与勾机、铲车等同上班，同下班，并及时记录整理。

2、由于现场土质较软，部分楼槽需要换填，为了能更好控制材料，节约成本，无论是炎热的中午还是周末的休息，我坚持每车都进行现场确认。

3、工程临近柳河，地下水位较高，换填基础的同时，还要进行降水处理，每天到现场都要查看水泵是否抽水，有停抽的水泵及时记录，细节同样重要，要做到最大限度的为公司节约成本。

>主体工程方面：

虽然我们有明确的分工，但是工作是没有界限的。在做好省三项目部工作的同时，对于北辰项目部、市三项目部的工作我也积极参与。

>主体工程主要分为模板、钢筋、混凝土三大项：

模板方面：每天巡查及验筋时都会要求模板的平整度及标高等问题，并要求其及时整改，使墙面、顶板平整，以便于后期抹灰等工作的顺利时行。

钢筋方面：我们严把质量关，每天巡查，随身带尺，以防偷工减料，保证钢筋间距及搭接长度满足设计及规范要求；

混凝土方面：及时检查拆模部分，严查私堵现象，遇到问题及时通知监理并与其沟通，指导施工单位及时

正确处理；

工作态度方面：认真遵守公司的各项规章制度，热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，自开工之日起，坚持每天记施工日志，详细记录施工进度、机械台班等，使工作更加具体化，系统化，便于后期核对工程量。工作中有效利用工作时间，坚守岗位，加班加点，从不抱怨，自开工至停工，周末几乎没休息过，保证工作能按时完成。

回想自己在公司的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通：在工作的过程中，没能与其他同事积极沟通，造成工作效率降低甚至更加繁琐，不能达到资源充分利用。俗话说：三人行必有我师，在以后的工作中，我要主动加强与同事的沟通，提高自己的工作水平。

2、专业面狭窄：作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其他专业知识甚少，这都将限制自身的发展。在以后的工作中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取早日成为一专多能的复合型人才。

3、工作经验少：由于缺少工作经验，在工作中，许多工作做的不够严谨，记录不够准确，使工作不能够系统化。经过这一年的学习，在接下来的工作中，不能存有丝毫马虎和虚浮之心，多看多问，主次分明、分清重点、详细记录，使每项工作都有据可查。

通过这一年的工作，也发现了一些其他问题，在此表达一点小小想法：

由于大家分管区域不同，相对来说沟通交流就少一些，一些施工中存在的通病等问题不能很好的沟通，希望在以后的工作中有新的变更、施工方法等同事间能多交流，也可以采用会议形式，定期讨论各标段存在的问题及处理方法等。这样既有利于工作的顺利开展也可以使同事间共同进步。

总结这一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，同时在一些方面还存在着不足。希望在日后的工作学习中，多向领导及同事学习，不断提升自己，同时也为公司的发展做出自己最大的贡献.

**地产开发企业工作总结7**

江房地产开发有限公司在20--年度的主要工作，是开发建设并经营----门面房一、二期工程，在园区党工委、政府领导的关心支持下，经过全体员工的共同努力，“---门面房”项目各方面工作都取得了很大进展。为顺利完成该项目，努力达到---政府的要求，实现项目的经济效益和社会效益，总结工作经验，找出工作中的差距，合理安排来年的工作，现将20--年度年度工作情况总结如下：

门面房一期工程已于20--年峻工，本年度主要是进行销售和资金回笼工作，以及交户后的质量保修回访工作;门面房二期工程主要施工内容已于20--年基本结束，20--年主要进行销售和资金笼工作，以及门面房门前大理石铺装，和----路亮化及广告牌等其它配套设施的施工，门面房二期工程已于20--年11月28日举行了竣工验收会;现在已进入全面交户阶段和后期手续的办理。

一、项目开发、建设工作

在项目建设施工过程中，我公司从项目组织管理、工程质量控制、现场管理等几个方面开展工作。

在项目组织管理方面：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、同事的协作下，使得商业用房工程得以顺利进行，通过工程例会协调各项工作、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。

在工程质量控制方面：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。开工前确定质量预控方案，公司提出“建精品工程、树---形象”的质量目标，对监理及单分包单位明确目标、验收标准等。并审定监理大纲及施工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。抓好过程质量控制，在过程控制上，发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督;严把原材料质量关，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。工程项目部在对于施工单位的质量管理上，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，从思想上重视质量管理，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，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。产品的验收控制中，主要是要求施工方做到自检、互检和交接检，严格监理验收制度，确保按工序报验制度执行。总之，门面房工程的施工质量总体是好的\'，能较好地按规范施工，按规范验收，现在门面房二期工程已经各级质量监督检验部门验收合格。

在安全与文明现场管理方面：本工程施工场地较小工作面较大，且在镇区主要交通要道占道施工，现场安全较难管理，工程项目部结合实际情况，和施工、监理研究，实时调整现场临时设施，根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行\_及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定;为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工;督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失;督促监理工程师和承包商按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，居民不受干扰，场容和环境卫生均符合要求。

二、销售工作

总体销售状况：门面房一二期工程应销售总额为12348万元，现已销售9147万元，资金已回笼8006万元，未销售部分3201万元，另外尚有1140万元已销售资金没有回笼。

项目开发的最要一环是销售，开发成功与否，主要看销售情况，所以公司采取了多种销售策略，多方开源，通过多种渠道，联系多层次客户。公司在上半年主要是对一期工程交户后的客户进行催款，落实二期门面房开发资金，对资金困难的客户，积极联系银行，动员客户及时按揭贷款，以加快公司资金回笼;在二期工程开发建设过程中，对直接分包的分项工程，优先考虑购置门面房的施工单位，以房款抵工程款，以减小工程建设的支付压力，如玻璃门工程和室外亮化工程;另外，动员地方一些有实力的个体老板购置门面房，以及一些有意投资商铺的外地老板购买，动员本项目的施工承包人购买本工程的一处较大的商铺，用以抵扣工程款;当然，还用了其它销售手段，比如充分利用户外广告宣传，采用涨价手段，动员公司员工亲朋来购买等。

三、20--年工作计划

20--年公司开发项目目前已有初步计划，主要是将---路东侧地段进行门面房开发，总开发面积约7000平方米，本段开发门面房工程，主要是为了提升---总体形象改善政府大楼周边环境而建，其经济效益并不高，本工程拟于20--年上半年开工建设，并于20--年5月份之前完成各项建设前期准备工作，和各项报批手续，并拟定于20--年年底前建设完成，并完成销售50%;

---大楼的开发建设，开发面积约14000平方米，该大楼为---大楼，由----投资，我公司开发建设，并最终销售给---，该工程开发时间已初步确定，但最终开发时间尚需由国土局确定;

镇卫生院门前门面房开发，开发面积约3500平方米，该处门面房属于原门面房二期工程，各项手续齐全，有现成的施工图纸，在协调好外部关系和补办一些手续后可直接施工建设，该处一旦确定开发，可以在5个月内竣工，且可以很快完成销售。

进一步对门面房一二期工程剩余门面房进行销售，确保后期开发项目有充足的流动资金。

四、20--年工作思路

总结门面房一二期工程的开发建设，存在四个方面的问题，一是门面房总体开发利润并不算高;二是销售不力，目前门面房销售相对滞销;三是工程建设扫尾工作缓慢，往往无法及时交户;四是现有管理理念相对落后，开拓进取精神不够。针对以上问题，我们总结出如下工作思路：

1、针对开发利润不高的问题，这里诚然有一个社会效益的方面，开发的初衷是为了----形象的提高，也包含了----路改造的投资，但其中实际上仍有利润上的开发潜力，比如，在开发规划的初期，没有对房地产开发做全面的调查和研究，没有对投资效益做全面的论证，对其中的部分费用没有充分考虑，以致于在开发过程中产生了许多意想不到的开支，如消防和供电工程等;还有在工程建设的管理上也存在一些问题，没有充分协调质量、进度和成本之间的关系，致使了工程建设成本有所提高;另外，在考虑销售价格时，没有制定严谨科学的销售策略也对整体的利润有一定的影响;当然还有一些其它方面，总而言之，开发利润不高的问题不是某一方面或其中几个方面造成的，这里涉及到一个系统的成本管理，而系统的成本管理也就是科学的成本管理，是需要在实际工作当中积累经验并不断完善的，同时更需要学习，学习系统的理论和科学的管理方法。我们要在今后的工作中，结合房地产业的实际情况，制定严谨科学的成本管理体制;要从源头抓起，从决策规划和初步设计到施工图设计，到工程施工完毕和最后的竣工决算，甚至可以延伸到项目的寿命周期，都要有详细的成本计划;要加强学习，学习先进的成本管理理念，学习大房地产公司的成本管理经验，努力将房地产开发的经济效益和社会效益最大化。

2、针对目前门面房相对滞销的问题，尽管目前剩余商铺量并不大，但由于总体利润不高，如不将剩余商铺尽快销售出去，就会导致公司周转资金量不足，这对房地产公司来说是非常严重的问题，必须要加以解决。而从市场因素看，---仍有市场空间可供开发，而放眼整个---以及---乃至全国，市场空间更大，这就需要我们在市场上做好调研，进一步开拓市场，而不能坐等;另外在销售策略上也有文章可做，我们在之前的销售策略上相对比较呆板和保守，需要在销售策略上进一步解放思想。我们将在以后的工作当中进一步拓展思路，在市场开发方面，不能只局限于永安洲，而更应该放眼更大的市场空间，要做好宣传广告工作，可以先在---区域内做好宣传，充分利用传媒力量，在---区域内做广告宣传，吸引有购买力的业主来---投资，即使没有投资购买，那也是对---的一种宣传，对今后的开发也有长远意义;在销售策略上，要起到刺激市场的效果，针对目前门面房的销售现状，我们应在原有销售价格的基础上适当上调销售单价，这样对那些已购买商铺的业主是一种安慰，让他们感受到房屋升值的理想结果，同时他们也会对我们开发建设的门面房做一些间接的宣传，而对那些持币观望的业主却是一种强烈刺激，会促使他们果断购买;另外在今后的开发规划上要做足文章，要确定所开发的项目有充分的市场，所建房型要能最大限度地满足用户的切实需要，同时还要考虑不同层次的购买力人群，侧重于中低收入人群的需求。

3、针对目前门面房工程扫尾进度不快的问题，总结的关键原因是没有科学合理的进度计划和详细的规划设计，另外在择优选择施工队和合同管理方面也存在一些问题。我们在以后工作中，要抓好各项配套工程的施工，制定详细的工作计划;抓好工程质量，完善各项竣工验收资料，做好工程竣工验收准备工作;在以后的项目招标中，要选择有实力、有信誉的施工单位。

4、关于现有管理理念落后和开拓进取精神不够的问题，我们认为解决问题的关键是改革现有运行体制，要面对市场，采取纯公司化运作;制定公司长远发展规划，建立公司人才计划，投资计划，管理计划，并建立和完善相应的制度;要有将公司发展状大，做大做强的观念，不可坐享其成;要加强学习，坚持走出去，引进来，要将先进的管理理念为我所用。

以上是我公司20--年度的工作总结及20--年工作计划和工作思路，我公司全体员工，将在到来的20--年的工作当中，放眼未来，着重眼前，各司其职，做好本职工作;我们要求公司全体员工要振奋精神、迎难而上，抓住目前---的大好发展机遇，开创我们房地产公司的新的未来;要努力学习，加强自身的素养，埋头苦干，扎实工作，提高自身的业务水平;用科学发展的观点指导我们房地产公司的各项工作，使房地产公司的各项工作能够全面、协调、可持续的发展。坚持以人为本，把我们房地产公司做大做强，为---经济建设作出应有的贡献!

**地产开发企业工作总结8**

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、20xx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

**地产开发企业工作总结9**

xx—xx年8月，我踏入了上海xxx代理公司的大门，作为一名物业顾问开始了我在xxx的工作和生活，大宁歌林的春天、松江金港的花园、昆山华城的美地，无锡的蓝墅都是我工作过的地方，在那里我留下了辛勤的汗水，也留下了我优秀的工作业绩，更积累了丰富的销售工作经验。每一个项目的销售过程，都是我对销售工作的积累、挑战。所以我必须在工作中不断总结与反思，这样才能做到更好。

我总结的销售心得有以下几点：

>1、顾客永远只从最顽强的销售员手中购买货物。

“坚持到底就是胜利”听得多了谁都只把它当做一句口号，但是仔细想来这句话其实是意义非凡。坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。工作了一段时间，难免疲倦，放松一下是人之常情，有时放松一下就过去了，但坚持一下也过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。

>2、抓住时机

做销售这个行业会对“机不可失时不再来”古谚有切肤的体验，有些业务员个人主观判断过于强烈，即“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，一些老客户经营的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户的变化没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

>3、做销售工作就是与人打交道，更需要专业的沟通技巧，这使销售成为一件充满艺术性的工作。

每个人都希望得到尊重，对待客户，给予他们充分的尊重是先决条件；好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，乃至掌握客户的性格，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要不时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。完美的融合这些条件，将会是一次令双方都愉快的成功的销售。

>4、对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入xxx公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论在哪个岗位上都努力做到，作为销售员充分的熟悉产品；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。与此同时由于我在多个项目参与过销售，期间所积累的老客户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。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

>5、做销售就像是运动员场上竞技，一定要有必赢的心态——凡事皆有可能。

无锡蓝墅是上海xxx第一个异地操盘的别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到xxx寻求帮助，xxx成为该项目的销售顾问，我作为销售主管常驻无锡，帮助开发商培训、管理销售人员，两个月后打破了销售困境，成功开单，06年春节后更是带动了项目热销，使项目销售率成功突破40%。

>6、我觉得成绩永远属于过去，能从中得到的也就是一种经历，可人生的财富不就是经历吗？

随着xxx的进入无锡蓝墅项目销售工作开展的越来越顺利，作为xxx公司在无锡的一个在操做楼盘，怎样才能帮助公司在无锡更好的开拓市场，提高xxx服务品质及品牌效应，成为了我销售工作中的重中之重。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃，所有的努力都付之东流。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准的服务做到让客户满意。在无形中积累xxx品牌效应。也因为在无锡蓝墅的工作得到了老客户的肯定，而使她向无锡银仁开发商强烈推荐了我们xxx。为公司接盘做好了前期铺垫，我很高兴，我以自己的努力赢得了开发商的高度认可，也赢的市场对手的尊重。

>7、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。

在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活，今天的生活是由3年前我们的选择和态度决定的，而今天我们的抉择和态度将决定我们3年后的生活。

>8、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。

参加销售工作已经快六年了，期间总有朋友、同学、甚至身边的同事在失意、受挫或感到迷茫的时候自问是该离职、跳槽还是继续读书？

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

所以这六年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**地产开发企业工作总结10**

20xx年即将过去，转眼间又要进入新的一年——20\_年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在20xx年的工作总结汇报：

20xx年xx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20xx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。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

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xx%，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。

**地产开发企业工作总结11**

在上级主管部门的正确领导下，在各级部门的大力支持和监督下，我公司一直遵守房地产业有关法规规定，依法开展各项工作，取得了一定成绩，近两年来我公司在开展工作过程中主要体现以下几点：

>一、严格按照市场需求，慎重开发。

近来来，由于社会飞速发展，房地产市场也相应火爆，出现了非常繁荣的景象。但是，也有相当部分的房地产开发企业由于盲目开发，没有根据市场需求的变化而改变策略，造成房地产企业的严重损失。由此，公司房地产开发在上级主管部门的正确领导下，严格遵守市场规律，在每个项目的开发之前，我们都把市场调查这项工作做在前面，没有盲目随前，确保了本公司房地产业的良好动作。

>二、依法办事，廉洁奉公。

本公司房地产所开发的项目，都依法办好勘察、设计、施工、监理等有关手续。并对与工程建设有关的重要设备、材料等采购进行招标。本公司从不迫使承包方以低于成本的价格竞投，不任意压缩合理工期，不明示或暗示设计单位或者施工单位违反工程建设强制性标准，降低建设工程质量或者使用不合格的建筑材料、建设构配件和设备。

>三、坚守信誉，树立良好形象。

本公司在所开发的基点，坚守信誉，与客户的买卖合同严格按《合同法》订立，提供住宅质量保证书，住宅使用说明书。不论在房价、销售过程、售后服务等方面，都得到客户的一致好评。

>四、成绩突出，运用良好。

由本公司投资兴建的商住楼，于20xx年11月份竣工验收使用。今后我公司将一如既往、做出更多优质产品回报社会。

**地产开发企业工作总结12**

20年过去了，新的挑战就在眼前。年内20岁的时候，压力和挑战并存。年初，房地产市场还没有完全恢复，当时的压力其实很大。客户有很多顾虑，媒体也有各种负面宣传，但我坚信青岛房地产的稳定性和升值潜力。在接下来的几个月里，房地产市场反弹。我和我的同事抓住机会达到了公司的指标，创造了良好的业绩

在我的实际工作中，我有了新的销售经验。这里我总结并与大家分享：

（一）不做作，真诚相待，客户可以分辨真假。获得客户的信任，客户就会倾听您的意见。相反，您所说的\'一切都会产生负面影响（II）了解客户需求。第一时间了解客户需要什么，并做出有针对性的解释。否则，他们所说的一切都是浪费时间。

（III）确保推荐房屋，了解所有房屋，包括其优缺点，并对所有客户的问题做出合理解释。但是，对于明显的重伤，不要使用不合理的词语。没有什么是完美的。为了让客户明白，如果你看到了完美的一面，就必须有谎言。

（IV）维护客户关系。每个客户都有不同的联系人。只要他们热爱这个项目，他们就会传递他们的爱，拥有无尽的资源

（V）确定你的身份。我们不是在卖房子，而是用我们的专业知识帮助客户的顾问。更多的专业知识和对其他建筑的中立评估可以增加客户的信任

（VI）一个好的团队需要团结和合作

还有一些需要改进的地方：

一、有时候我很不耐烦，经常对一些问题比较多或比较激进的客户针锋相对，其实对于这样的客户来说，用迂回或软的方式克服困难可能会更有效，所以未来我们应该克制自己的脾气，增加耐心，让客户感觉更亲密，所以s获得更多信任

二、对客户的关注不够，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，这样我们就失去了他交易的主动权，因此，今后我会加强与客户的联系，不时关注他们，通过询问引出他们心中的问题，然后巧妙地解决。这样，我不仅可以抓住机会，掌控大局，还可以增加与客户的感情，增加获得客户的概率

现在我已经工作半年多了，上半年销售69台，总销量6000万台，在未来的工作中，我会提高自己，增加各方面的知识，了解青岛的各个地区，我不仅会把这个项目做好，而且会带着我的梦想，北上南下公司将开辟新战场

在此，我非常感谢领导给我这次培训机会。我也会更加努力工作，更加努力学习，交出我满意的成绩单。

**地产开发企业工作总结13**

xxxx年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。XX市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢!

在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领XX市场。

上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到一亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了xxxx年的开门红，在XX市房地产市场再次引起轰动效应。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，

项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们，xxxx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

**地产开发企业工作总结14**

时间若白驹之过隙，不知不觉中，20xx年的帷幕已悄然合拢。站在20xx年的终点上，穿越时空的回廊，回首一年来的方方面面，内心感慨良多。无论是年初时为了\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*销售，还是年中为了\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*来回拉锯，抑或是年末的按揭下账与商场款项的追回，又或是全年为了获得新地块而奔波于全区各地，\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司的人们都在辛勤的忙碌着、期待着，期待\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*在艰难的房产大环境下全部售罄，期待三层商场的顺利售出，期待能竞拍到新地块，期待……然而，对于广西广运来说，20xx年注定是持续、朴实的一年，是不断夯实基础、解决生存发展的一年，是一个痛苦与快乐相伴、泪水与欢笑相随的一年。一年来，我们一直怀揣收获的期望，于激情中挥洒汗水，于开放中谋求发展，于进取中追求成功。

现今，20xx年即将成为过去，而过去是现在和未来的基础，忘记过去就等于背叛未来，总结过去可以使我们更好的把握现在、开创未来。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”在20xx年即将结束的时刻，我们很有必要对一年来的工作情况做个认真的总结，使自己做到：忆往昔、知得失、明方向、举大业！

>一、20xx年分管部门重点工作完成情况

（一）不断加强和改进总经理办公室（以下简称“总经办”）的各项工作。

总经办作为一个公司的行政、人事的综合管理部门，在新的情况下充分发挥其办公管理、行政事务管理、人力资源管理职能；充分发挥其沟通上下、协调左右、联系各方、照应内外的作用；充分发挥其服务与效率意识，能直接提高公司的整体运转水平与工作效率。因此，20xx年针对总经办上述职能，重点做了以下工作。

1、在进一步完善、修改各项规章制度的前提下，抓落实、抓成效。

在20xx年已经初步修改、完善、汇编了符合我司目前发展的实际的各项规章制度的前提下，全年始终抓落实、抓成效，在考勤管理、绩效考核管理、工程安全管理等方面下足功夫，推行月度、季度、半年、全年的各项检查与考核，务必将发挥规章制度的引导、规范作用，最大限度的调动公司员工的主观能动性与积极性，同心协力，完成公司20xx年各项工作指标。

2、负责承办20xx年股东大会暨董事会二届三次会议。

20xx年股东大会暨董事会二届三次会议的组织实施是总经办20xx年工作的重点。鉴于我司已不是第一次承办股东及董事会议，在原有的经验的基础上，本着全局把控、细心细致的原则，拟定工作方案、拟定各项会议材料并报经营班子商议通过，确定会议时间、地点、场地，落实各项后勤工作。会后，及时的将相关会议纪要、会议决议等文件及时的发放给每一位股东或董事，并根据会议决议，监督、督促总经办完成股东变更、股权变更等工作。使整个会议过程做到了无失误、无错漏，较为成功的完成此次会议的相关工作，得到了上级领导及各股东、董事的好评。

3、指导总经办做好日常行政、人事事务性工作，保障公司日常工作正常运转

总经办的日常行政、人事的事务性工作是较为繁杂琐碎的，培养总经办成员的自觉工作意识，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，防止出现政令不通、协调不及、工作混乱等的不良现象，是20xx年的一项重要工作。

针对上述事项，20xx年会同总经办的员工，继续紧紧围绕“责任、服务、效能、合作”这一主线，强化“我们是领导身边工作人员”的工作形象和标准，在抓制度、抓效率、抓协调上狠下功夫，认真细致的完成各种工作任务，优化办理流程，提高工作效率，将行政、人事事务性工作认真细致的完成，并使之规范化、制度化，保证了公司的正常运转。

当然，具体完成工作情况在这里就不再阐述，但就总体而言，20xx年总经办还是比较顺利的完成了各项本职工作。

4、企业文化建设

企业文化是实现企业可持续发展目标的有力保证。企业文化建塑的根本目的`，就是用文化力激活生产力，增强凝聚力、执行力和创造力，进而提升企业核心竞争力。“人类因梦想而伟大，企业因文化而繁荣。”一个成功的企业，必须致力于企业文化的建塑，必须千方百计地提高企业核心竞争力，如此才能在激烈的市场竞争中占有一席之地，才能实现全面、快速、可持续的发展。

对于\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司而言，企业文化的建设是\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司持续发展的强大动力，因为\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*的发展离不开全体员工的同心同德与同甘共苦，离不开能使员工为之自觉奋斗和奉献的广运精神。员工在奋斗的过程中与公司的目标保持高度一致，具有“司兴我荣、司衰我耻”这一共同的奉献理念，才能加快\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*的发展速度，才能使\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*的核心竞争力得到有效增强。因此，努力建设先进的广运文化，是实现广运的科学发展、和谐发展、又好又快发展的重要手段。

因此， 20xx年，作为企业文化建设的执行部门，在企业文化建设方面做了不少工作：

（1）加强培训学习，在培训学习中将职业道德建设，将爱岗敬业、乐于奉献、诚实守信、团结协作等思想观念融入员工的价值观念中。

（2）加强对员工的业务建设，各部门内部老员工与新员工之间互相交流经验，积极鼓励岗位成才，提高员工的科学文化素质和业务能力。

（3）丰富员工文化生活，营造公司内外部和谐的氛围，通过举办年会、司庆、体育比赛等活动的形式，打造公司的和谐环境。

（4）通过慰问病休员工、赠送生日礼物等的形式，真心实意地为员工办实事、做好事，解决员工生活工作中的具体困难和问题。

通过在企业文化方面的建设，\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司在艰难的环境下，各员工仍能保持乐观的心态，保持积极的工作态度，未出现员工流失的现象，企业文化建设初显成效。

**地产开发企业工作总结15**

今年工作中不尽如人意，这段时间深刻反省，在这里既对自己前段时间工作批评，也是反省，总结如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现。

首先，积极进取，抓紧学习专业知识，合理有效地制定月度工作计划。其次，为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。做到大事不错，小事不漏。第三，端正工作态度，凡事争取再认真一点，再周到一些，满怀热情地投入到每天的工作当中。

这段时间里，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应工作节奏和社会发展的形势。今后，我也会在工作之余挤时间学习更多文化知识，参加各项培训，毫不松懈地培养和锻炼自己的综合素质和能力，通过阅读大量的行政法规制度政策，努力做到与时俱进，争取及时、全面地了解各项相关的新政策的颁布与实施情况。

目前，公司的各方面的发展比较稳定，虽然我加入公司的时间不长，但是我相信持续高速的发展是员工能够凝聚在一起为公司服务的关键之关键。只有大家凝聚在一起勤练内功，在公司内部形成良性竞争，就能不断提升公司的整体竞争力，促使公司不断地发展。这也是我们全公司全体员工需要做的事情。

>一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，工地现场管理也不例外。我认为现场工作的全局就是，“树立公司形象，保护公司的利益。”一年来的工作实践使我体会到，干好工程现场管理工作并不是一件容易的事情。要干好工作首先要在专业技术基础上，分析工作中的重点和难点，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任。只有把职责搞清，诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，才能完成好本职工作。今年长安大厦工程的进展是显而易见的，在工程的发展过程中，我从中学到了大量知识与经验。

首先，从最初的锚杆施工到套管跟进，最后到现在的加劲桩；从最初的合格率低到现在全部合格的发展过程中，对土钉施工工艺有了深刻的理解。

其次，降水井和回灌井观测、冠梁标高测量、现场工程量的确认。最后，资料室管理、工程资料的收发，建立了健全的管理制度。

>二、善于沟通交流，强于协助协调

现场技术人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，工作中很多时候由于处理不当出现了问题，换个角度或则换种处理方式，就能避免出现问题。通过一年的学习，我深刻领会到，现场组织协调是一种管理艺术和技巧，只有不断学习、深刻领会、举一反三、融会贯通，才能进行有效的协调。

>三、精于专业技能，勤于现场观察

随着房地产行业的不断发展，竞争不断强化，作为一个现场技术人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与领导、专家、同事交流，努力不断提高自己的专业水平。

>四、总结

在这一年的时间内，我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的进步，但我深知自己还存在许多缺点和不足，理论基础还不扎实，专业知识不够全面，工作方式不够成熟。在今后的工作中，我要努力做得更好，加强理论学习，积累项目经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，更多的参与到工程项目工作中去，在实践中磨练自己、锻炼自己，成为部门中能够独当一面的员工。

**地产开发企业工作总结16**

20xx年4月份我进入学府壹号项目办工程部，任职资料员一职。5月份因办公室文员及主任相继辞职，我被调至办公室，开始新的工作。

转眼之间，我在办公室工作八个月了，在办公室这个舞台上，经过八个月的历练，我对办公室的工作有了更深的了解，少了些青涩多了些成熟，还有面对生活和工作的自信和从容。办公室围绕本部门工作职责，充分发挥后勤管家、督查检查、协调服务三个作用，在公司领导的正确领导下，其他部门的大力支持配合下，经过地产综合办公室全体同事的共同努力，较好的完成了各项工作任务。新的一年就要开始了，我有必要对过去的一年进行总结，发扬优点客服缺点，为了更好完成工作坐下坚实基础。

>一、回顾20xx年所做的工作，现将工作情况总结如下：

1、办公室配合项目办领导参与、修订、拟定了项目办各项规章制度，并与5月初装订成册发往各部室。做好了各类文件和报告的文字工作的起草，较好的完成了项目办的各种会议记录、整理和会议相关决议的实施工作。本年度自5月份开始至今共记录项目办会议19份，工程部会议15份。认真做好项目办各类文件的收发、登记和督办工作；地产公司各项规章制度在5月初底最终装订成册。

2、公司的各类印章管理工作，按公司领导要求对公司印章设专人管理，并制定了详细的印章管理制度及使用流程，对所有文件、材料必须有领导签字才能盖章，未出现印章管理失误现象。

3、合同的管理，项目所签订的合同登记及存档工作。

4、切实抓好地产项目办日常管理、福利工作。按照预算审批制度，组织落实地产公司办公设施、办公用品及生活用品等商品的采购、调配和实物管理工作。

5、为加强项目办办公电话、网络的管理，保证办公网络畅通无阻。制定的一些管理制度并对各部室办公设备进行了及时清理维护及维修（电脑、电话、打印机、传真机、复印机），使办公系统得以运行正常。

6、做好国家法定节假日的放假安排工作。

7、配合销售部做好各销售活动物品的采购及管理工作。

8、做好地产公司及其他各种会议的后勤服务工作，做好车辆管理和食堂质量管理的后勤工作。落实好各种会议的会前准备、会议中的协调及会后的总结工作。

9、在食堂质量管理中，按照餐费标准坚持营养、健康、卫生、节约的原则，保证员工吃的健康、吃的卫生。自5月份我接受办公室开始，至xx月6日食堂采购共花费元，至xx月11日售饭票收入元。自4月份开始各部门人员配齐，在食堂就餐人数开始增加，现食堂就餐人数约40人，每人每天餐费标准约为xx元。

10、严格执行车辆管理制度，车辆实行用卡加油。与聘用的每一位驾驶公车员工签订了雇佣协议，明确各项责任，严格要求，确保车辆安全行驶。

11、配合工程部起草记录并打印各种文件及通知，到工地现场抽查施工内页资料。

12、年底对学府项目办及塞纳进行固定资产盘点工作。

办公室由于人员少、工作水平差（包括本人）工作量大、责任重、涉及面广，为保证高质量的完成日常工作，办公室没有怨言，迅速开展工作，较好完成各项任务，锻炼了毅力，同时也提高了办公室人员的工作能力。

>二、存在的问题和改进措施：

在这一年的时间里，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，较好的完成了自己的本职工作。通过这一年的学习和工作，学会很多知识和人生道理，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，在这近一年中也有些事做得不是很好，细节上考虑的不是很全面，这也给我在以后的做事中学到了经验，在以后的工作中我会多方面考虑，弥补不足。办公室人员为公司的发展付出了很多的`努力，同时办公室负责的一些工作还存在许多问题和不足：

1、办公室的行政职能不明细没有完全发挥作用，各个部门之间的协调仍不是很顺畅，在明年工作中要加强综合协调作用，争取做到各个部室之间的协作配合。

2、对自身的岗位职责不是很清晰，对自己的工作标准未能达到公司要求，在未来要通过加强学习，认真明确岗位职责、工作内容，实现自我管理、自我激励与自我发展。

3、地产公司的企业文化建设尚未建全，各项培训工作没有全部开展。明年地产办公室要从建企业文化入手，逐步推进。先从公司各项规章管理制度开始学习，对地产公司人员进行一次彻底的学习培训，再争取让业务部室和各专业人员参加相关专业培训。

>三、工作体会：

能够主动认识到自己工作中的不足之处，同时也感谢领导对我的缺点进行指正。在今后的工作中我将牢记领导的教诲，将公司的利益和工作放在第一位，多做事，从高标准来严格要求自己，认真对待领导交办的每一件事，更加努力的做出自己应有的贡献。

>四、20xx年工作计划

1、完善绩效考核制度，逐步推进绩效考核工作，实行月度、季度、年度部门及全体员工的考核，提高工作效率。

2、做好各项会议的组织和决议的落实工作。

3、根据公司的实际情况推进公司企业文化建设，加强各项培训计划的实施。

4、严格执行公司各项规章制度。在20xx年工作中要求严格执行各项预算审批手续工作，杜绝一切采购、招待费事后补办，严格按照预算审批流程逐人、逐项的签批。

5、完成公司领导交办的其他工作。

总之办公室是综合管理部门、服务全公司，是沟通内外，联系各方面的枢纽。办公室由于大量的日常繁杂琐碎事务性工作较多，我将进一步在工作中提高效率，冷静办理各项事务，努力提高办公室的工作水平。

**地产开发企业工作总结17**

公司各部门：

20xx年，是继20xx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20xx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、20xx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，20xx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、20xx年工作计划

20xx年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长，施工面积6466万平方米，比去年增长，新开工面积万平方米，比去年增长，竣工面积1083万平方米，比去年增长，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。20xx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20xx年基本扫除。因此，在20xx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，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。

**地产开发企业工作总结18**

不知不觉已经毕业六个来月了，毕业后一向工作于房地产公司，作为刚刚毕业的大学生，这段期间的工作历程对我来说是十分有意义的。

六个月前，当我刚到公司时，对于房地产方面知识不是很精通的我心里总是有点紧张，毕竟这是我踏进社会里所要面试的第一份工作。面试期间陈局向我介绍了公司的一些基本情景，使我对这公司的性质以及房地产市场有了初步的了解，为我以后如何工作奠定了基础。

六个月后，当我再次认真分析之前所做的工作，重新审视自己工作中的不足。在这六个月的工作中，我主要负责联村民回到地的代建工作，偶尔应领导要求去整理下村代建工程的一些资料，尽最大努力完成领导安排的工作。工作期间我得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮忙，大大提高了我的工作本事，少走了许多弯路，并且使我的目标更明确，态度更加端正了。

在工作之余，公司还组织了一系列的活动如团体去烧烤、团体聚餐等。在这一次次的活动中，同事们参与，互相合作，表现的十分进取，增进了同事间的友谊；彼此更加了解对方，更加有了

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！