

2023年美国地产公司发展现状 房地产工作总结(精选9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

美国地产公司发展现状 房地产工作总结篇一

在过去的一年里，我们以极高的消化速度和消化率顺利占领市场。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99%，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。

6月份，四期项目楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7#、9#楼已顺利于20xx年元旦开盘，然后1#、3#也将于20xx年春节前开盘。

元旦楼房的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20xx年的开门红，在市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们地产荣获中国房地产业协会评选的20xx年度中国房地产最佳宜居楼盘称号。公司主要领导也分别获得了单位联合颁发的20xx年度中国房地产年度最佳经理人奖和20xx年度中国房地产最佳操盘手称号。

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，成功引进了大型商家，华润万家的进入，将成为地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了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 and 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，遵守公司规章制度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。

20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本;另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减

少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循人性化、服务性原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。

小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好防火、防盗、防人为破坏三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。

因此，物业公司应从服务就是让客户满意，业主至上，服务第一等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有

待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

第二、公司内部管理方面

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。

首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查。

对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新

的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌！

我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

美国地产公司发展现状 房地产工作总结篇二

集团公司在今年年初位于区政府北购得土地十亩，投资金额1200多万元，用于房地产开发，根据项目的确立在当地工商部门注册登记了房地产开发有限公司，同时在建设部门注册办理了房地产开发资质(暂定三级)。

在今年的工作中，我们在行政管理、机构布置、制度建设及运行机制等方面进行认真的剖析、经过梳理针对公司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，提高员工在工作中的管理水平，使企业的整个管理有所提高。

房地产公司根据需要，组建了公司人员机构，招聘各类技术人员四名，为公司长期发展储备人才，招聘大学生两名。为完善各部门的职责，组建财务部、工程技术部、预算部，各部门在经理的领导下，部门分工明确，各负其责，为公司的发展打下良好的基础。

经过一年的艰苦工作，完成了的前期策划及产品功能定位。

(1)完成了用地范围内的各种杂物的清运工作，于20xx年4月25日开始xx20xx年5月6日结束。共计清运杂土3万5千多方。

(2)20xx年5月7日于堪察设计院签订了合同。对宗地内的地质进行勘察为设计部门供给详细的地质资料，为我们的产品设计打下了良好的基础。

(3) 宗地内原污水管道的迁移工作，由于宗地内的污水管道直接影响我们的工程施工。

经于市政局、市污水处理厂、市政园林所等相关部门联系沟通，同意我们的迁移方案。于20xx年9月29日于市工程公司签订了施工合同，共计迁移100mm管道90米□40mm管道70米，顺利的完成了污水管道的迁移工作。

(4) 用电手续及审批工作

我们对施工用电及周边的线路进行了详细的考察和了解，南门路的公网线路对我们很有利，抓住这个机遇，我们和供电部门及时联系沟通，顺利的完成和办理了用电的各项手续。修建电房及设备已全部到位。

(5) 设计;为是我们设计的产品高水准、高要求、是客户满意我们做了很多的工作，经过考察走访了解选择设计队伍，经过听取各方意见和建意确定此项目由陕西设计院设计。

(6) 前期策划，控规调整及产品功能定位。经过进行各方位专家及有关人士的多次论证，在设计、使用功能、合理使用土地、户型布置等方面做了很多有效的工作，规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化、方便用户。图纸由设计院已完成设计并经过了方案的审批。

(7) 完成了项目手续并取得了土地使用证。办理了土地规划许可证，办理了项目环评手续，发改委立项批复等。

(8) 监理;监理是施工的一项重要环节，我们对此项工作十分重视慎重选择，经过筛选于陕西世监理有限公司签订了合同。

(9) 招标;此项工作直接关系到甲乙双方利益问题，我们同样慎重经过与3家招标代理公司考察比较，最终先定由咨询事务所签订了合同。

(10) 施工单位的确定，经过多次考察讨证，确保项目高标准、高质量，创房地产公司形象。我们先后考察了9家施工企业，经过筛选最终确定该项目由陕西航建施工，并于施工方签订了施工合同，施工方已进入工地按计划在施工中。

(1) 国家实行宏观调控，建设部门的机构改革，政策性文件出台是领导在战略上调整放慢了进度。

(2) 宗地内的污水管道的迁移上。由于迁移难度大，降水施工论证在实际运行工作中几经周折，影响了项目整体推进时间。

(3) 在项目产品及产品定位上反复推敲花费了时间。

(4) 由于机构的改革使我们的手续在办理中难度变大，直接影响了整个工程施工进度。

尽管项目整体推进有所滞后，但对项目下一步的运作还是利大于弊。

首先，我们的项目产品和功能定位准确。根据商洛房地产市场形势，房价在升高状态，市场需求比较活跃，将更利于项目的建设和销售。其次经过努力，增大了项目规模。

项目经过控规调整，建设规模由原先的2.3万平米增加到4.9万平米，潜在经济效益可观。同时项目经过协调和利用政策，还节省了土地成本。为项目的下一步运作奠定了坚实的基础。

新的一年我们我们必须集中精力，将项目做为公司的形象工程进行打造。全力全力以赴抓好项目建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一个两个亮点出来，是企业品牌及公司形象能得到较大提升。

(1) 首先我们要确保项目品质具有较强的市场竞争力。

(2) 是要进取组织强有力的营销班子。

(3) 加强项目施工过程中各个环节的. 建设管理，保证项目高质、高效按计划推进。

(4) 加强和做好市场调研制定切实可行的营销推广、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。

(5) 房地产公司应当抓住机遇，搞好销售及资金回笼工作。

(6) 经过彩页、电视、信息等形式加大宣传力度，确保项目的资金调配及新项目的运作，实现资金回笼到达百分之xx□

在新的一年里我们要解放思想，开拓进取、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，要实现繁荣兴旺，就必须坚持开拓创新精神，不要畏首畏尾、左顾右盼，要有发展眼光，与时俱进。

具体说公司要在激烈市场竞争中站稳脚步必须有纵横发展的战略思想，就是说我们房地产公司要想得到长足发展，首要敢想、敢做仅有新思想才有新思路，如果连想都不敢想怎样去做。所以我们一有机遇排除一切干扰和困难大胆地走出去。

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，认清形势严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在日益激烈的市场中立于不败之地。

从当前形势看，我们公司上下齐心协力，干劲十足，职工精神面貌焕然一新，对公司今后的发展都充满期望和信心。

全体员工在集团公司领导下，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，为打造品牌，为经济建设美化城市，服务社会做出进取的贡献。

美国地产公司发展现状 房地产工作总结篇三

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。20年工作计划新年的确有新的气象，公司在的商业项目——，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

1、希望能顺利收盘并结清账目。

2、收集_城的数据，为_城培训销售人员，在新年期间做好_城的客户积累、分析工作。

- 3、参与项目策划，在_城这个项目打个漂亮的翻身仗。
- 4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

美国地产公司发展现状 房地产工作总结篇四

主要做好与各个员工的协调沟通。同时，建立良好的人际关系。认真履行公司的各项规章制度做到提高认识，统一思想，每项惩罚制度都责任到人；结合自身工作情况不断发现问题解决问题；(每天晚上用一小时给自己的工作做一个工作总结然后安排一下明天的具体工作)接待客户热情积极主动，通过较好的对外协调，树立了良好的店面形象。

上月工作虽在公司正确领导和全体员工的共同努力下，取得了一定的成绩。特别是店业绩方面，能适时把握市场，找准客户心态，灵活销售，无论是在哪方面均取得了不错的成绩。但对照公司的总体要求和管理模式还有很大的差距。

主要体现在：店员缺乏工作主动性，新员工业务不熟练，与客户沟通能力差，工作的计划性不够强，主动性和责任心还不到位；部门之间的沟通协作还不够正常；店面管理的执行力欠缺，监督工作力度不够；上月未完成业绩的预计目标。等等，这些都有待于在下月的工作中加于克服和改进。

希望公司加强对新员工业务知识的培训 使他们进一步提高业务水平，在大好的市场下给公司创造更多的业绩。

美国地产公司发展现状 房地产工作总结篇五

回顾20xx年，寄望20xx年。即将逝去的xx年，中国房地产行业呈现非常火爆的景象，在刚刚经历了20xx年的低谷后，又迎接了本年度的高潮现象，对于很多从业来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮助下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的

硬件、软件等等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过一些成绩，当然也存在一些不足，下面我对20xx年总结和20xx年计划做详细汇报。

一、营销管理工作

本年度围绕公司年初制定的“网点一定带租约售出、公寓楼基本达到清盘、办公楼注重人气”的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

3、做好房地产权证办理工作。截止xxx年11月26日，办理房地产权证160户左右。

4、做好促销活动。年初执行“20万20套的清盘促销”、年中执行“凯华8周年，交2万抵8万”的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

5、特色工作。胶南分公司与胶南最大的户外广告运营商——青岛东方凯歌广告有限公司创新广告方式合作，由广告公司投资媒体并发布，画面我们审定，广告公司根据合作期间的销售额(除特价房外)提成。做好10月份的营销策划座谈会的准备工作。处理疑难客户，比如五号网点[soho2101][2102]的交房问题和土地年限问题等等问题都得到了妥善解决。

二、办公室工作

本年度围绕“办文、办事、办会”三大工作职责，充分发挥“参谋助手，督促检查，协调服务”三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务

工作提供良好的基础。

- 1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。
- 2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的“上墙、上书、上身”；日常宣传报道工作等等。
- 3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表；向公司机关上报月度计划和总结等等。
- 4、做好与当地政府部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局、统计局和开发区管委会等等部门的对接工作；比如20xx年9月17日，胶南市市委书记张大勇莅临麟瑞商务广场调研的准备工作；11月份，在开发区管委会的指导下，组织申报了青岛市中小企业创业基地。
- 5、领导交办的其他事宜。比如xxx年7月初协助公司做好20xx年凯华公司半年工作会议的筹备工作。

三、工委工作

做好新时期的工委工作，必须树立“以人为本”的理念，为广大职工“诚心诚意办实事，尽心竭力解难事，坚持不懈做好事”的宗旨，千方百计把工委工作做细、做深、做实。

- 1、做好学习工作。做好实时政治和业务知识的学习
- 2、组织活动。在平时工作之余，组织一系列活动，丰富职工的工余生活。
- 3、解决员工的困难。在下半年，申报一人为公司五帮户。

四、其他工作

在做好本职工作的同时，尽量帮助和配合其他同事，积极贯彻团队理念，让自己多做一些事情，把公司的事情当做自己家里的事情，切实提高自身综合水平。

1、协助财务做一些财务类工作，比如纳税申报、银行业务等等。

2、领导交办的其他事宜。比如协助济南分公司做好兴隆山庄房屋买卖合同签订工作；协助莱西做好莱西房地产市场的产品专项调查工作。

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不同阶段的核心工作。

2、注重对细节的控制。比如在广告合作上，对于稿件控制不到位，最后导致无效电话特别多。

3、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规划和物业等等；也要学习本专业的一些标杆企业的做法，结合实际情况，加以运用。

4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习；互通有无，自己的长处应该与同事分享，达到大家共同成长的目的。

1、做好营销策划工作。让自己的水平从粗放型向集约化、精细化方向提升。

2、拓展综合水平。在做好本职工作的基础上，按照职业经理人的要求，学习各方面的知识和锻炼各方面的能力。

展望未来，任重道远。我一定会以“火热的激情、专业的水平、高度的诚实、负责的态度”对待工作、生活和学习，为公司的发展添砖加瓦，为个人的发展增加砝码。最后，值此新年到来之际，祝福凯华事业蒸蒸日上、鹏程万里；祝福大家身体健康、合家幸福。

美国地产公司发展现状 房地产工作总结篇六

第一篇：房地产2月工作总结在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一个月，回顾这一个月的工作历程，作为xxxx企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

某某是xxxxx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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，某某很快了解到公司的性质及其房地产市常作为销售部中的一员，该同志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，某某同志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。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某个月与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，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，为月份的销售**奠定了基矗最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xxxxx个月下旬公司与xxxx公司合作，这又是公司的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火爆场面。在销售部，同志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，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志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，某某同志立刻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，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，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，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。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，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一个月是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一个月中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

第二篇：房地产2月工作总结经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了

自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第八、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。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。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

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。所以这半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。

第三篇：房地产2月工作总结好的成果是需要分享的，这样才能起到鼓励的作用。同时这也有利于激励其他员工共同奋斗，工作总结无疑使能使一个好的工作总结得到好的分享的好平台，因此，写好工作总结是延续成功的有效方法。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、营销团队、战略合作伙伴等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新月营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新月整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白月营销工作规划并不是行销计划，只是基于月分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新月营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划；通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合；根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性

调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体月工作总结和新月营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

美国地产公司发展现状 房地产工作总结篇七

您好！

一、20xx年上半年工作回顾

20xx年公司现场施工工作的核心和重点是按照已签定的购房协议将房屋准时交付业主。春节复工后，公司更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在工程部和技术部同事的齐心协力下，上半年，公司克服了连续阴雨天气、施工单位投入不足、监理力度不够等种种困难，加强对工期、质量、成本三个重要因素的控制，加强合同的管理与执行，努力协调与监理、总包、各分包之间的关系，加强了管理措施。

（一）进一步完善设计

一是总图设计调整，完成道路竖向、场地排水等设计调整。二是单位户型的设计调整，对原设计的楼王及部分大户型进行了拆分，并完成了初步设计方案以及物业人员住房的初步设计方案等。三是景观方案调整，完成了对景观桥以东区域跌水景观的多次调整。同时，完成了样板区内绿化种植节点

的优化设计及种植情况核对工作。

（二）组织施工建设

建设工作重心放在e区、c区和b区已开工的单体建筑施工上；同时还进行了局部区域内的市政、园林景观工程的施工，除此之外，还完成了施工路面的硬化工作。

（三）开展市场推广和销售工作

包括细化样板间及售楼处管理，结合新版制式物业服务合同，重新制定物业管理合同；完成首次按揭手续办理，初步证实当地人购房按揭付款的可行性；完成项目楼书的定稿印刷以及分销沙盘的制作工作。

（四）办理项目相关手续及公司证照年检

包括办理第批套·南区住宅项目商品房预售许可证；取得精舍项目南区和北区环境影响报告；继续跟踪·南区住宅项目a区地块调整手续。

公司执照是公司管理经营工作顺利开展的重要凭证。公司的营业执照正、副本，组织机构代码证正、副本及投资企业批准证书都由综合办公室负责统一管理。为保证公司证照的正常使用，综合办公室在各项证照要求年检的期限前顺利完成了《企业法人营业执照》、《组织机构代码证》及《台港澳侨投资企业批准证书》的年检工作。

以上仅仅是开发建设方面的主要任务，另外还有涉及企业内部管理，财务管理和建账等多方面的工作。公司财务部不但完成了别墅项目的部分收款工作，还完成了兴业银行委托贷款展期手续。

二、工作中面临的困难

上半年，我们不仅面对着国家对房地产市场宏观调控政策的压力，还面临着种种困难。

（一）现场施工过程中遇到的困难

1、个别控制节点工期制定计划或调整计划考虑欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。

2、施工单位组织不力，劳动力不足，纪律松解，现场管理不到位，计划得不到落实。由于部分施工单位人员的业务素质较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不熟悉，造成工程质量不能保证；自检体系不健全；投入资金和材料力度不够，以次充好，质量意识不高，使得工程质量很难控制。

3、进场的材料、设备受多方面因素影响，不能及时供应、进场。

4、季节性阴雨天气，恶劣的气候环境等客观因素严重影响施工进度。

（二）销售工作遇到的困难

国家对房地产市场宏观调控政策对项目销售造成了巨大影响。别墅项目一直以来备受开发商的青睐，然而近来受国家调控政策影响，别墅项目销售举步维艰，在售别墅项目降价再售，新盘开盘楼面价出售……等等，这种趋势已经让别墅销售面临全线崩溃的境地。尽管政府一直在试图遏制高涨的房价，但房地产业陷入萧条，对全球经济也产生巨大的涟漪效应。“·“项目准备进入销售初期，已有40-50位预订意向客户，其中大部份为企业老总（包括房地产开发、茶叶行业、建材行业等）。但由于受国家宏观调控政策及银根紧缩的影响而产生的经济涟漪效应，让很多企业自身生存发展也受到严重的影响，有部分原本计划的购房资金不得不转投入公司

经营运作中，还有部分人员将资金投入到高利息放贷行业中。使不少预订意向客户原本准备在购房的计划也不得不延至20xx年。但20xx年的楼市延续着的宏观调控，房价调控政策、房价控制目标、房产税、限购令、新国八条，种种政策让意向客户更加坚定了持币待购的心理，项目销售一度陷入困境。

（三）前期手续办理遇到的困难

今年复工以来，公司积极准备·南区住宅项目a区地块进行等面积、等价置换的相关手续。但在4月中旬召开山市政府常务会议讨论该项目时，有部分专家持反对意见，造成置换手续遭到搁浅，现在继续在做有关领导的工作，基本得到相关主管领导的同意，待7月份再召开一次专题会议研究解决该项事宜。

三、采取的工作措施

面对房地产市场严峻的形势及施工建设中遇到的各种困难，公司领导班子不畏艰难，没有退却，采取了积极地对策和措施，有效地确保了项目建设的有序推进。

（一）加强工程管理，推进工程进度

一是坚持以工程建设为重点工作，实行分区责任制，将区域内工程质量优劣与各区现场管理人员的奖惩挂钩，激发现场管理人员的主观能动性，以高度的敬业精神和责任感，齐心协力的完成工程建设任务；二是坚持系统管理和计划管理，精心组织、周密部署，合理安排、解决现场问题，全力保障工程建设顺利开展；三是从建筑材料的购买及工程建设上严把质量关，确保各施工环节一次成型，杜绝返工现象，工程质量合格；四是针对连续的雨季天气，通过周密部署、精心组织、合理安排全力保障工程建设速度。

在工程建设中，我们紧紧的抓住了三个不放手，一是紧紧的抓住质量不放手，从原材料质量抓起，不合格的材料不用，不达标材料不进，与此同时，紧紧抓住施工质量不放，百年大计，质量第一；二是紧紧抓住进度不放，从节后复工的那一天起，我们就采取了倒计时方法，克服了时间够用，来得及，不着急的思想，解决了很多预料不到的问题，做了大量的深入细致的思想工作，解决了施工单位各施工队之间内部等诸多矛盾，从而保证了工程的顺利进行。目前，工程正处在非常时期，有的施工队由于资金紧缺而面临停工的关键时刻，主要领导当即立断，多次帮助解决资金不足问题，同意施工队把前期已经完成，并通过阶段性验收的分项工程结算上报至建设单位，及时拨付部分工程款，解决了施工队的资金问题，确保了工期，以确保工程能按时完工；第三，我们紧紧的抓住了安全施工这一重要环节，整个施工过程中我们始终将安全第一放在首位，时刻不忘记抓安全施工，领导开会讲安全，亲临一线抓安全，用具体规章制度保安全，使20xx年上半年没有出现一例不安全事故。

（二）定期召开监理例会、不定期召开联合指挥部工程例会

每周六下午，建设、施工和监理单位定期召开监理例会，每次监理例会上，建设单位现场主管领导和监理单位的工程管理人员都对安全、质量、进度提出新要求。除此之外，还不定期召开联合指挥部工程例会，不仅使建设、施工、监理三方保持良好的沟通，而且有利于解决共同存在的质量隐患、安全隐患，使得工程施工得以有效地事先控制，有利于监督生产进度。除此之外，为解决施工生产中遇到的技术问题、质量通病问题，我们还不定期召开工程技术协调会，使得凸显的质量通病得以控制。

（三）联合检查、工序验收为项目顺利验收奠定基础

“• “项目在各个施工阶段进行过数次由建设单位、施工单位和监理单位组织的联合检查。通过联合检查，增强了施工

单位的荣誉感，促进了施工人员的质量意识，更重要的是检验了阶段性的工程质量，有利于下一步质量控制。对主要分项工程的主要工序、隐蔽工程、钢筋工程、屋面保温工程、屋面防水工程、屋面瓦工程等，均先由施工单位自检合格后报监理单位验收，监理单位验收合格后报建设单位，最后由专业工程师或总工程师检查验收合格后进行下一道工序；对验收不合格的工序予以返工处理。此类问题处理数十起。由于措施得当为一次性竣工验收奠定了基础。

（四）加强预算管理，切实降低成本

上半年，公司进一步强化预算管理，一切费用开支都控制在预算内，并要求各个部门进一步细化年度预算，严格控制费用，降低各项成本。在工程进度拨付前，严格采取核价制度，及时根据市场价格情况，派专人对各项材料价格进行实地考察，做到认质认价，货比三家，充分做到材料核价准确及时，对材料价格得到有效控制。

四、取得的成果

（一）20xx年3月取得精舍项目南区和北区环境影响报告批文。同时，我们充分利用外资企业在当地投资的优费政策，主动争取在收取施工排污等费用时给予一定优惠，为公司节约了费用。

（二）20xx年5月15日相关手续审核通过，并在当日取得第批套商品房预售许可证。

（三）项目开工至20xx年6月底，南区现场施工建设已累计完成土石方65万立方米、毛石挡墙3、5万立方米、市政道路7500平方米、道路雨水边沟1800米、人工湖水域工程15000平方米、景观绿化面积0平方米、景观桥一座、一座高压箱变的安装调试、建筑砼挡墙1300延米、市政给水排水管线4000米，强弱电预埋管线米，庭院围墙500延米。完成市政用房

一座，小区入口门房两座。完成独栋别墅精装修2栋。建筑封顶36栋，其中屋面瓦完成28栋；围护完成33栋；内外墙抹灰完成26栋；副框安装完成26栋；负一层地面完成14栋；天沟完成25栋，基础完成28栋；首层完成2栋，二层完成3栋。

（四）截止20xx年6月底，项目整体认购套，完成正签（即合同签约备案）套，销售额万元整，回款额万元整。其中20xx年初至今累计新签认购套，完成正签（即合同签约备案）套，销售额万元整，回款额万元整。

五、上半年工作的经验总结

针对上半年的工作完成情况，公司认真做出以下总结：一是所有工作要有预见性、超前性和计划性，在开展日常工作中做到“三性工作法”使得各项工作效率得到明显提高，同时解决了盘子大，人员少的问题；二是所有工作要坚持“快”字当头，“快”中取胜，牢固树立“争分夺秒、与时间赛跑”的思想不动摇，确保整个工程进度得以按时完成；三是一人多岗、统一协作，针对项目部人员相对较少的问题，采取了一人多岗、统一协作的办法，各部门在做好自己本职工作的同时，服从领导的安排，统一协作，以此推动全盘工作的开展。

六、20xx年下半年工作计划

下半年，公司的工作重心将放在年底交房的别墅的施工建设上。针对各栋别墅制定必保措施，加强重点监督，决不允许销售合同要求今年年底交房的别墅拖期，确保满足年底交房合同的兑现。

为确保年底交房合同的实现，下半年公司将从以下方面入手，集中精力、全力以赴，统筹安排好开发建设的各项工作，并在交房的基础上，加大品牌营销力度，发掘潜在业主。

（一）加强施工建设，确保完成年底交房任务

- 1、鼓励科技创新、提高劳动生产率。定期进行先进个人评选、做到以点带面。只有调动工人的积极性，才能提高工作效率。在工人当中形成一个比、学、赶、帮、超的良好局面。使之带动其他工人，让每个工人都认识到自己在项目上的地位和职责，全心全意为项目服务。
- 2、进一步完善工序交接制度、责任到人。坚决执行质量例会制度，工序交接检制度，质量与经济挂钩制度和挂牌施工制度等。使施工现场每个管理人员都明白自己的责、权、利，做到每项工作均有人负责，充分发挥每个人的主观能动性。
- 3、强化成本管理、严把材料关。完善项目材料进场制度，从报量、签字、审批、材料进场验收、使用，完全按公司制度进行，杜绝出现因材料不合格出现事故的现象。而且对建筑施工垃圾和废料处理上也制定相关条例，确保现场文明施工和项目品质。

（二）加大品牌营销力度，在完成交房任务的基础上挖掘潜在业主

- 1、专业化：致力于开发住宅市场中的高档房地产产品，全力创造专业化的品牌形象；以优良的生态环境、人文环境和品牌形象吸引潜在业主。
- 2、差别化：追求卓越的产品功能、产品质量和物业服务，建立高品质和优质服务，建立产品自身的竞争优势；针对高档消费人群的需求，提供相应的物业服务，通过良好的物业服务获得物业服务增值利润。
- 3、区域化：凭借山地区的旅游业资源积累潜在业主，在积累实力的基础上，向周边地区延伸。以山为中心，以为亮点，充分发挥现有旅游资源，建立区域内竞争优势，逐步向周边

地区扩散，逐步探索性的向，等省内市场拓展，成为区域内有影响的房地产企业。

上半年已结束，下半年的工作已经开始。公司全体人员在认真总结过去经验教训的基础上，会继续改正工作中的缺点，以崭新的工作面貌和更大的干劲去迎接新的战斗。下半年里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。公司在过去两年政府宏观调控和中国房地产业重新大洗牌的严峻形势下，不仅没有被击跨，反而挺直了腰，在各方面都变的更加成熟、更加强壮，本身就是个了不起的成就和胜利。根据11月中国人民大学经济研究所发布《中国宏观经济分析与预测报告》指出□20xx年三季度，中央政府可能逐步放松“限贷“，然后放松“限购“，曙光已经在向我们招手，让我们团结起来，去迎接新的更大的胜利！

美国地产公司发展现状 房地产工作总结篇八

关20_年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况：1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20_年5月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目的地形、地貌

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我多次深入现场，对现场的地形地貌做更深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，

我查阅相关技术资料，对项目的地形地貌、土质情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，并通过以往的施工经验，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

3、编制临时围墙、临时水电施工方案，编制项目施工进度计划

通过了解和熟悉项目现场，在掌握第一手可靠资料之后，编制出符合现场实际的临时围墙以及临时水电施工方案。结合手中有限的参考依据，通过以往的施工经验，对项目整个现场进行综合平面布置。考虑到现场面积较广，坡度较陡，材料转运十分困难，而且成本较高，临时围墙采用砖墙以及彩钢围挡相结合的方案，这样即可以节约成本，还可以节约工期。由于项目位置比较特殊，落差比较大，单纯的市政临时给水不能缓解施工用水的压力，为了达到既能满足施工用水又能节约成本的目的，我多次对现场的地下水情况进行考察，并根据考察情况，编制出市政给水和挖井蓄水两种并用的方案。

为了更好指导以后的施工，根据项目规划手续办理进度，结合项目的实际情况，编制了项目施工进度计划，为以后项目施工开展提供理论依据。

4、完成项目用地红线勘测

为了项目的顺利开展，完成公司的预期目标，我配合公司相关部门从 6月11日 开始，冒着高温酷暑，穿枢于项目用地的杂草丛林中。由于项目用地地形复杂，而且工期也很紧，为了按期完成任务，我和勘测队一直奋战到晚上观测不到为止。在勘测过程中，我发现登山小道位于我们项目用地内，便额外要求勘测队对登山小道的位罝进行勘测，在记录好位罝的同时，我利用专业强项在电脑上画出登山小道的具体位

置，并根据该位置的分布情况提出红线勘测过程中的相关问题，一直到6月20日出勘测成果报告，我将该报告附同项目红线相关问题提交给公司领导。

5、监督完成新办公室装修工程

为了给公司员工一个舒适的办公环境，综合部的刘总冒着高温天气给公司员工寻找一个合适的办公场所，我也积极配合综合部监督__正大建筑装饰工程责任有限公司的办公室装修任务，虽然施工过程中出现了一些摩擦，但在公司领导的协调下，特别是张总和刘总的指导和帮助下，工程得以顺利完工，施工过程中，为了加快施工进度，我放弃每一个休息时间，督促该公司尽快完成办公室装修工程，员工也在计划的时间搬入新的办公场所。通过这次工程，也暴露出我在施工管理过程中的一些不足，在以后的项目管理过程中，我将以此为戒，不断完善和提高自己的。

6、参加项目概念规划设计方案论证会

为了加快公司项目的启动，公司领导两次组织各部门参加项目概念规划设计方案论证会，我有幸作为工程部的土建工程师参加了论证会。通过这次会议，我对项目用地有了更加直观的了解，对建筑物的布置以及小区内的配套设施有了初步的认识，这对以后项目的现场管理提供了有利的技术支持。项目的许多技术指标也为我后来的成本分析提供了帮助。结合论证会的意见，根据项目用地的地形地貌，考虑到整个项目的成本以及工期，我专门编写了项目土石方施工方案以备项目后期施工时参考。

7、参加公司总部组织的联合项目大检查

10月9日 — 10月15日 我有幸代表公司工程部参加_____置业工程部组织的第一次联合项目大检查。通过这次检查，我深深地感受到了公司总部企业文化的精髓并学到很多关于

项目管理的优秀施工管理经验，同时也看到了一些项目管理上的盲点，并总结成学习心得。这对以后工程的开展有很大的借鉴作用，也通过这次检查认识了很多公司项目管理的精英，为以后施工管理提供了管理经验交流的平台。

8、编制工程部相关规章

制度，参与公司项目管理流程小组

为了便于以后的现场施工管理，我结合公司的要求以及__的实际情况，并参考__以及其它__市比较知名的地产企业的相关制度，编制了工程部工程管理的各项规章制度，制度的编制，有利于明确各个岗位的职责，为施工管理提供保障。

为了便于公司全员了解项目开发的流程，公司成立了以巫晓娟为组长的

项目流程管理小组，我作为工程部的代表参与了管理流程的编制。通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

9、调查__建筑市场行情

为了控制好项目开发成本，便于整个项目的顺利开展。我对__建筑市场进行了调查。调查时间主要以业余时间为主，调查的对象主要是__比较知名的别墅楼盘，调查的内容包括施工单位实力、施工合同、监理单位、土石方等行情。通过调查了解，我基本上掌握了__市几家比较知名的施工企业在施工别墅工程上的管理水平和劳务队伍的素质；也了解了别墅施工合同的组成形式以及取费情况和结算方式等；通过对监理单位的调查，不仅了解该单位的业务水平，而且还间接的了解到了一些知名地产企业的管理模式。完成调查后，我还对以上的内容进行对比和分析，并形成一份系统的调查报告，这为以后的施工项目管理以及项目投资提供了第一手有效数

据。

10、调查__建材市场以及花卉苗木行情

由于受国家下半年经济政策的影响，建材市场以及花卉苗木也出现了大幅上涨的情况。为了便于项目开发的成本控制以及现场的材料控制，我对__建材以及花卉苗木市场进行了调查了解，调查对象主要是__一些大型的钢材市场、建材市场以及苗木基地，调查内容主要为钢材、混凝土、水泥、河砂的价格情况；在调查过程中，我还走访多家装饰市场，对石材、彩钢门窗、涂料、防水材料、保温材料进行摸底，并对价格进行一一对比分析；调查花卉、苗木特别是大型的乔木如银杏、榕树的市场储备以及价格等，这些调查为项目的开发提供了有效的市场支持。

11、采集合同样本

由于公司才进入__，对__的市场不是很了解。为了公司项目顺利开展，在合同谈判中占有一定的优势，我利用各方关系，采集了地勘、设计、监理、施工、景观等合同样本，其中地勘、设计、施工、景观等合同样本在3份以上，并且大部分合同都为__比较知名的别墅楼盘，包括龙湖的蓝湖郡项目。我对以上合同进行对比分析，并结合公司项目开发的实际情况，采纳别人合同上优点同时屏弃别人合同上的漏洞。通过对这些合同样本的采集，我对合同也有了更进一步的认识，也为以后的项目管理提供有效的合同支持。

12、对项目做成本分析，分析20_年天气情况

为了便于对项目的成本的控制，我通过关系找到了__·____一套完整的联排别墅施工图，以此为样本进行成本分析。为了尽快作出分析，我放弃休息时间，对图纸进行计算，从而得出了相关数据，通过这些数据，结合公司项目的实际情况，我编制出了公司项目的20_年工程投资计划，为明年项目的工

程投资提供了有效的数据支持。通过对工程的成本分析，我也掌握了项目管理成本控制过程中的着重点。

为了完成20_年公司的项目开发任务，并做出科学而且符合实际的20_年工程部的工作内容以及项目施工进度计划，我对20_年全年的天气情况进行分析，结合___的常年的天气状况，对20_年的天气进行了预测，作出分析报告，同时将天气情况和工程进度互相结合，对工程进度进行合理的调整，抓紧施工良好季节，避开雨季大规模施工，并做好雨季以及高温季节的施工以及安全保护措施。

一、年度工作情况：1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20_年5月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目的地形、地貌

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我多次深入现场，对现场的地形地貌做更深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对项目的地形地貌、土质情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，并通过以往的施工经验，对项目的形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

3、编制临时围墙、临时水电施工方案，编制项目施工进度计划

通过了解和熟悉项目现场，在掌握第一手可靠资料之后，编制出符合现场实际的临时围墙以及临时水电施工方案。结合手中有限的参考依据，通过以往的施工经验，对项目整个现场进行综合平面布置。考虑到现场面积较广，坡度较陡，材料转运十分困难，而且成本较高，临时围墙采用砖墙以及彩钢围挡相结合的方案，这样即可以节约成本，还可以节约工期。由于项目位置比较特殊，落差比较大，单纯的市政临时给水不能缓解施工用水的压力，为了达到既能满足施工用水又能节约成本的目的，我多次对现场的地下水情况进行考察，并根据考察情况，编制出市政给水和挖井蓄水两种并用的方案。

为了更好指导以后的施工，根据项目规划手续办理进度，结合项目的实际情况，编制了项目施工进度计划，为以后项目施工开展提供理论依据。

4、完成项目用地红线勘测

为了项目的顺利开展，完成公司的预期目标，我配合公司相关部门从 6月11日 开始，冒着高温酷暑，穿梭于项目用地的杂草丛林中。由于项目用地地形复杂，而且工期也很紧，为了按期完成任务，我和勘测队一直奋战到晚上观测不到为止。在勘测过程中，我发现登山小道位于我们项目用地内，便额外要求勘测队对登山小道的位臵进行勘测，在记录好位臵的同时，我利用专业强项在电脑上画出登山小道的具体位臵，并根据该位臵的分布情况提出红线勘测过程中的相关问题，一直到6月20日出勘测成果报告，我将该报告附同项目红线相关问题提交给公司领导。

5、监督完成新办公室装修工程

为了给公司员工一个舒适的办公环境，综合部的刘总冒着高温天气给公司员工寻找一个合适的办公场所，我也积极配合综合部监督__正大建筑装饰工程责任有限公司的办公室装修

任务，虽然施工过程中出现了一些摩擦，但在公司领导的协调下，特别是张总和刘总的指导和帮助下，工程得以顺利完工，施工过程中，为了加快施工进度，我放弃每一个休息时间，督促该公司尽快完成办公室装修工程，员工也在计划的时间搬入新的办公场所。通过这次工程，也暴露出我在施工管理过程中的一些不足，在以后的项目管理过程中，我将以此为戒，不断完善和提高自己的。

6、参加项目概念规划设计方案论证会

为了加快公司项目的启动，公司领导两次组织各部门参加项目概念规划设计方案论证会，我有幸作为工程部的土建工程师参加了论证会。通过这次会议，我对项目用地有了更加直观的了解，对建筑物的布置以及小区内的配套设施有了初步的认识，这对以后项目的现场管理提供了有利的技术支持。项目的许多技术指标也为我后来的成本分析提供了帮助。结合论证会的意见，根据项目用地的地形地貌，考虑到整个项目的成本以及工期，我专门编写了项目土石方施工方案以备项目后期施工时参考。

7、参加公司总部组织的联合项目大检查

10月9日 — 10月15日 我有幸代表公司工程部参加_____置业工程部组织的第一次联合项目大检查。通过这次检查，我深深地感受到了公司总部企业文化的精髓并学到很多关于项目管理的优秀施工管理经验，同时也看到了一些项目管理上的盲点，并总结成学习心得。这对以后工程的开展有很大的借鉴作用，也通过这次检查认识了很多公司项目管理的精英，为以后施工管理提供了管理经验交流的平台。

8、编制工程部相关规章制度，参与公司项目管理流程小组

为了便于以后的现场施工管理，我结合公司的要求以及___的实际情况，并参考__以及其它___市比较知名的地产企业的相

关制度，编制了工程部工程管理的各项规章制度，制度的编制，有利于明确各个岗位的职责，为施工管理提供保障。

为了便于公司全员了解项目开发的流程，公司成立了以巫晓娟为组长的项目流程管理小组，我作为工程部的代表参与了管理流程的编制。通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

9、调查__建筑市场行情

为了控制好项目开发成本，便于整个项目的顺利开展。我对__建筑市场进行了调查。调查时间主要以业余时间为主，调查的对象主要是__比较知名的别墅楼盘，调查的内容包括施工单位实力、施工合同、监理单位、土石方等行情。通过调查了解，我基本上掌握了__市几家比较知名的施工企业在施工别墅工程上的管理水平和劳务队伍的素质；也了解了别墅施工合同的组成形式以及取费情况和结算方式等；通过对监理单位的调查，不仅了解该单位的业务水平，而且还间接的了解到了一些知名地产企业的管理模式。完成调查后，我还对以上的内容进行对比和分析，并形成一份系统的调查报告，这为以后的施工项目管理以及项目投资提供了第一手有效数据。

10、调查__建材市场以及花卉苗木行情

由于受国家下半年经济政策的影响，建材市场以及花卉苗木也出现了大幅上涨的情况。为了便于项目开发的成本控制以及现场的材料控制，我对__建材以及花卉苗木市场进行了调查了解，调查对象主要是__一些大型的钢材市场、建材市场以及苗木基地，调查内容主要为钢材、混凝土、水泥、河砂的价格情况；在调查过程中，我还走访多家装饰市场，对石材、彩钢门窗、涂料、防水材料、保温材料进行摸底，并对价格进行一一对比分析；调查花卉、苗木特别是大型的乔木如银杏、榕树的市场储备以及价格等，这些调查为项目的开发提供了

有效的市场支持。

11、采集合同样本

由于公司才进入___，对___的市场不是很了解。为了公司项目顺利开展，在合同谈判中占有一定的优势，我利用各方关系，采集了地勘、设计、监理、施工、景观等合同样本，其中地勘、设计、施工、景观等合同样本在3份以上，并且大部分合同都为___比较知名的别墅楼盘，包括龙湖的蓝湖郡项目。我对以上合同进行对比分析，并结合公司项目开发的实际情况，采纳别人合同上优点同时屏弃别人合同上的漏洞。通过对这些合同样本的采集，我对合同也有了更进一步的认识，也为以后的项目管理提供有效的合同支持。

12、对项目做成本分析，分析20_年天气情况

为了便于对项目的成本的控制，我通过关系找到了___·_____一套完整的联排别墅施工图，以此为样本进行成本分析。为了尽快作出分析，我放弃休息时间，对图纸进行计算，从而得出了相关数据，通过这些数据，结合公司项目的实际情况，我编制出了公司项目的20_年工程投资计划，为明年项目的工程投资提供了有效的数据支持。通过对工程的成本分析，我也掌握了项目管理成本控制过程中的着重点。

为了完成20_年公司的项目开发任务，并做出科学而且符合实际的20_年工程部的工作内容以及项目施工进度计划，我对20_年全年的天气情况进行分析，结合___的常年的天气状况，对20_年的天气进行了预测，作出分析报告，同时将天气情况和工程进度互相结合，对工程进度进行合理的调整，抓紧施工良好季节，避开雨季大规模施工，并做好雨季以及高温季节的施工以及安全保护措施。

二、存在的不足以及改进措施

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的前期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，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，争取能成为一名一专多能的复合型人才。

三、完成20_年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在工程管理方面以及其它方面做以下建议。

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起。合同是项目管理的依据。

熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，业主和承包商的地位是平等的。一方面，项目管理人员不以势压人，逼迫承包商接受合同外的条件；另一方面，也要警惕承包商在项目实施过程中埋设陷阱。当承包商提出各种各样的建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、质量控制

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，监理规划、监理实施细则的审查以及对监理工程师日常监理工作的监督和检查等几个方面。

承包商质量保证体系的审查确认。着重检查承包商是否已建立质量保证体系，质量保证体系是否经认证单位认证，是否制定了明确的质量目标和计划以及质量保证体系是否行之有效等。

工程材料的质量控制。检查承包商是否根据设计图纸的规定和合同的要求制定了材料检验和检查制度并在实际工作中严格对材料的采购订货、材料的进场和材料的使用进行质量控制。

生产设备的质量控制。包括生产设备采购订货的质量控制、生产设备加工制作的质量控制、生产设备组装调试的质量控制以及形成的生产能力的保证率等各个环节。

监理规划和监理工作实施细则的审查。业主的意志要通过监理工程师来实现。监理工作的好坏与监理规划和监理工作实

施细则的优劣有直接关系。

经常深入工地了解情况，同时对监理工程师的日常监理工作进行监督检查。特别强调带着问题下工地进行调查研究。

3、投资控制

工程部对工程项目投资控制负有很重要的责任，因为工程部所管的是源头的问题。工程部对投资控制的内容主要是审核批准拨付合同范围内的进度款、处理变更和索赔，即管理“项目实施控制价”。投资控制中最主要是加强对进度报表的真实性和可靠性进行审核，确保第一手资料的正确性；其次要加强对施工方案的审批，每一个措施都可能涉及费用，要做到将施工成本控制在源头。

4、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，工程部要做的就是编制项目管理规划，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。

5、加强全员经营意识

许多人错误认为项目开发只是开发部、工程部和销售部的事情，与自己部门关系并不是很大。其实项目开发相当复杂，他综合了各个部门的智慧和汗水，并不是单纯的开发和销售如此简单。所以作为公司的员工，我们要牢牢树立全员经营意识，以主人翁的精神投入到工作中去。

20_年即将过去，虽然项目还没有正式开工，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我们员工树立了榜样。总结过去，展望未来，20_年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，

新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好该项工程，是作为土建工程师该思考的课题。在以后的工作中，作为项目开发的排头兵，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

美国地产公司发展现状 房地产工作总结篇九

在繁忙的工作中，新的挑战摆在我面前。回顾这段时间的工作过程，作为一名房地产顾问，刚来的时候，我对房地产知识不是很精通，但深深觉得自己肩负着重任。以下是我这段时间的工作总结。

作为企业的门面和窗口，自己的言行也代表着企业的形象。所以要提高自身素质，高标准要求自己。在高质量的基础上，加强专业知识和技能。此外，我们应该对整个房地产市场的动态有广泛的了解，并保持在市场的前沿。经过这段时间的培训，我已经逐渐成为一名合格的物业顾问，努力做好自己的工作。

房地产市场的起伏使得销售工作更加困难。我积极与公司其他员工合作，在公司领导的指导下，完成了营业价格的制定，策划并完成了广告宣传活动，为完成销售任务奠定了基础。

因为公司成立时间不长，工作量大，面对工作量的增加和销售工作的系统化、正规化，工作特别繁重，每天都要加班才能完成工作。经过一段时间的工作，我进入角色，熟练地完成了工作。由于房款数额巨大□xxxxxx的房款在催收过程中已经认真催收，每一个账项都是相得益彰，没有任何差错。

此外，在销售过程中的月度工作总结和周会中，我不断总结工作经验，及时发现缺陷，尽快改进。短短三个月，我们就把二期的房子全部清算了，一期剩下的房子也卖完了，这和

我和其他成员的努力分不开的。

这段工作有意义，有价值，有收获。在每一个员工的努力下，公司在未来的工作中会有新的突破和新的氛围，并能在日益激烈的市场竞争中占据一席之地。