

# 2023年房地产公司半年总结公司层面(模板19篇)

学期总结是对自己学业状态的一个盘点和反思，帮助我们更好地认识自己的优点和不足。接下来是一些军训总结参考，希望能激发大家的写作灵感和创作能力。

## 房地产公司半年总结公司层面篇一

20xx上半年即将要匆匆走过，相信大家也在这段日子里，有过拼搏的汗水，有过奋斗的激情，有过丰收的喜悦，也有过失败的沮丧。下面是小编为大家整理的“20xx上半年房地产公司工作总结”，仅供参考，希望对大家有所帮助。

20xx上半年，在集团公司党委、董事会的正确领导下，按照公司年初制订的工作计划，经过全体员工的共同努力，公司的开发经营业务、内部管理等各方面工作，继续协调有力地推进，取得了较为显著的成绩。

截止到x月底，实现利润32.66万元，比去年同期提高了17.95%，完成全年预算指标的17.98%。目前，苏粮国际大厦建设已全面进入紧张的施工阶段，进展顺利；自有房产的经营稳中有升；公司历史遗留问题的处理有所进展；企业文化建设开展得有声有色。下面简要汇报一下上半年的工作情况和下半年的工作安排。

一、保质量、抓进度，苏粮国际大厦主体工程进入全面施工阶段。在大厦建设的决策机构和运营机构的领导和参与下，围绕大厦建设这一中心工作，公司全体员工在各自岗位上，全力以赴地为大厦的建设添砖加瓦。近日，弱电、消防招标工作已完成。电梯、中央空调的招标正在紧张准备，幕墙方案论证正在抓紧进行，为此，公司有关人员在公司领导带领

下，冒着酷暑，到上海等地对厂家进行考察，对成功的案例进行现场分析。

上半年，针对设备材料采购这一环节的重要性、复杂性，公司组织了对重要的材料设备的调研、询价、采购、验收等工作，在材料、设备这一块，严格、切实、有效地控制成本和质量，这项工作将经常性地坚持下去。目前，施工现场正在抓紧地下室的底板和外墙的浇注，到6月29日，已完成地下负二层的底板浇注。

二、在波动的市场环境中，自有房产的经营效益稳定，服务水平有所提高。公司上半年自有房产经营管理继续保持20xx年的大好形势，较好实现了“无空置、无拖欠、无投诉”的“三无”目标。在日常管理中，着力提升自身形象，提高人员素质，积极面向市场锻炼自己，为申请资质做准备。

三、公司历史遗留问题的处理有所进展。公司对盐城市政府驻宁办诉讼的审理已进入实质性阶段。省高院正式告知：我们与盐城办的租赁合同有效，在这一案中我们将胜诉。法院对盐宁办提出的诉讼标的的评估鉴定已接近尾声，即将进入对评估结果的质证程序，由于人为因素的影响，这一案件的最终结果还有不确定因素。

四、遵守党章，树立社会主义荣辱观，企业文化建设效果显著。遵照省国资委和集团公司党委的要求和部署，公司党支部在公司党员干部中深入地开展了“遵守党章，执政为民”的主题教育活动，通过组织学习、树立典型、示范引导、对照检查等活动，党员干部深层次地认识了党章对党员的要求和党员的义务、责任，明确了宗旨，坚定了信念，提高了工作水平和拒腐防变的能力。

支部为此还专门组织党员干部职工到苏粮国际大厦施工现场、盱眙新四军军部参观，向一线工人、向革命先辈学习，激发为实现共产主义而奋斗的激情和斗志。结合开展“遵守党章，

执政为民”的主题教育活动，公司组织党员干部和职工着重学习了关于“八荣八耻”的重要论述，并把树立社会主义荣辱观纳入公司企业文化建设。为提升学习效果，公司将“八荣八耻”的内容挂上了墙，让每位职工天天、时时都能看到、学到、对照到。

五、公司当前工作中存在的矛盾和困难。公司当前的中心工作是建设苏粮国际大厦□20xx年所需建设资金约6000万，按比例，我们公司要拿出20xx多万，仅就这一眼前所需资金的数额，就凸现出我们公司资金严重短缺问题。在苏粮国际大厦项目之外，再寻找新项目，以及今后公司的可持续发展，资金都是一个首要的要解决的问题。

公司改制问题。目前公司的改革改制工作处于准备阶段，我们公司情况与贸易公司有很大不同，何时改，如何改，我们正在加紧探索、研究。

到3月底，盐宁办拖欠我们房租和滞纳金已达800多万元，由于人为因素，我们对盐宁办诉讼的审理已拖延了2年时间，尚不知今年能否判决下来。盐宁办拖欠的巨额租金以及其占用不还的经营用房，已严重影响了公司的正常经营和发展。

下半年工作安排：苏粮国际大厦的工程建设。

- 1、严格贯彻各项法规、规范和大厦建设的管理制度，在保证质量、安全的情况下，加快建设进度。
- 2、围绕土建，消防、空调、电梯、幕墙等项目协调跟进。
- 3、继续按法规、规范要求，加强对名类材料设备的调研、询价、采购、验收等工作，严格控制设备、材料的质量和成本。
- 4、加紧制定营销方案，适时启动销售工作，早日实现资金回笼。

众所周知，在过去的一年里，为稳定房价，国家不断放松调控，释放改善性需求，先后取消和放松了限购、首套房认定政策。但整个销售市场需求观望情绪严重，房地产投资的增速明显放缓，商品房销售量呈现逐月下降趋势，且跌幅不断扩大。

现将公司20xx上半年来的工作情况汇报如下：

## 一、主要工作情况

销售指标完成情况。截止20xx上半年止，全年累计来访x组客户，累计认购x套，转化率为x%;全年累计签约x套，签约率为x%;全年已售房成交均价x元/平方米。截止20xx上半年止，货币资金余额x万元。

该部在严格按财税法规，及内控流程做好日常帐务、纳税申报、审计、检查、资金划转、回款催缴工作的同时，配合相关部门顺利取得x行按揭贷款审批;并全力配合公司领导跟进前期问题磋商洽谈。

预算采购管理方面。预算部严格按照工程造价执业准则和职业道德要求自己，拓展自身优势资源，在设计、地勘、监理、施工单位、电梯、营销代理、物管等分项工程、合同的发包过程中，加班加点，扎实做好预算基础数据的编制审核，为合同的谈判签订提供了强有力支持。

同时，配合工程施工做好规划总平设计、施工图设计，售楼部装饰设计、绿化总平设计、基坑支护、正式用电等方案优化审核工作，为工程造价成本控制做出了一定贡献。该部在人员紧张情况下，基本完成安装算量核对，及水、电材料市场询价比选，确定了预算价;对土建施工图以内算量除手工计算的全部完成。及时做好施工总包进度款的审核及股东单位的核对工作。

供应部人员在身兼数职的状况下，仍全力配合各部做好材料采购，市场询价，合格供方资料的收集、整理、比选、谈判、确定工作。对大宗材料及重大合作单位的选定都严格按招投标管理制度执行。坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合销售约定、质量条件，项目定位的合作方、工程承包商和材料供应商进行筛选，按合理、低价的中标原则，确定中标合作单位。

同时，配合做好售楼部软硬装饰材料、物资比选采购，电商、广告设计、活动策划、画面制作、印刷、公交、大牌等一系列工程、检测、销售合同的谈判选定，通过认真细致的比选，大幅度降低了销售推广费用开支，站好了成本控制监管审计班。

行政报建方面。该部通过全体同仁的不懈努力，圆满完成报规报建、招投标、资质换证、按揭回款、物管后勤服务保障工作。并在刘总带领下，严格按计划完成项目立项，规划容积率调规，规划总平方案审批，招标方式备案，环评、文勘、市政方案审核，节能、消防、人防、防雷施工图审查，建筑区划、物管备案等工作，顺利取得《工程建设规划许可证》、一标段《施工许可证》□□x号楼《预售许可证》，保障了工程、销售工作的正常开展。牵头主抓销售按揭回款工作，做好信息的上传下达、资料的传递上报，截止20xx年1月27日止，按揭累计回款x万元。

提出合理化建议，牵头协调办理了\*的减免。并配合预算部完成施工、物管等的招投标备案工作，及环评、土壤氡、沉降检测、图审等合作单位的比选确定。同步做好临水、临电、临讯的报批开通缴费，零星物资采购，办公设备的管理工作。及时完成工商变更、年检工作。协助做好物管人员招聘到岗管理工作，及客户、行销接送，拆案、调价、投拆、纠纷配合工作。

## 二、20xx上半年的不足及改进措施

上述成绩的取得，是全体同仁共同努力的结果，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亟待改进之处。

### (1) 销售方面：

全年销售计划完成率较低，虽有受市场大环境影响之因，但也跟项目整体推盘思路不明晰，销售团队内部管理工作还不够到位等诸多因素相关。

一是，加强电商、分销、行销等协作单位的沟通、监管，深挖现有渠道客户资源；在保持推广费用不变的基础上，调整转变现有营销推广战略打法，优化资源，引进差异化的营销渠道或拓客方式，扩大项目区域性影响力，促进来访。

二是，引进行业顶尖人才，通过自行组建新的销售团队，加大营销代理公司压力；出台具有可操作性的销售刺激政策；加强一线销售人员案场执行能力培训；在来访保障的基础上，促进成交。

三是，做好市场调研，及区域产品与自身产品的深度分析研究，顺应市场趋势，灵活多变的进行上量促销活动，以缓解融资缺口，减少融资成本，控制整个项目开发建设成本。

### (2) 工程技术预算供应方面：

对工期计划、工序控制点的把控还欠缺前瞻性，设计变更及技术核定较多，对施工单位的现场管理还不够到位，缺乏系统性的控制措施，以至总、分包单位对甲方的指示贯彻执行力度不够。因人员配置紧张，预算、供应虽对现场工程施工需求配合到位，但时效性上还有待加强。针对前述不足，拟从二个方面进行改进：

一是，多渠道引进优秀安装、预算专业人才，按需配置齐各

部门急需中坚力量;同时对现有人员进行内培加外培的多途径学习,提高其业务素质;从而打造一个高效、专业的工程预算团队,满足后期复杂的施工需求。

二是,在预结算审核过程中对所有原始数据、材料及时认质认价,在增减分项工程量上做好技术核定及书面证明材料的收集整理确认。在现行房价走低的情况下,从点滴做起,采购适宜于该项目定位的高性价比材料,从质量事前控制入手,把好工程质量管理关,建造合格的精品楼盘,切实规避交房常见的几大质量通病,为后期业主回楼,及商业、地下室推广打下坚实基础。

### (3) 在行政管理方面:

物业管理工作还不够到位。物管人员流动性大,从而影响案场服务水平和安全保卫工作,为突发事件的应急处理埋下隐患。对项目周边行销的驱赶工作时有松懈。企业文化建设工作未落实。针对上述问题拟从团队凝聚力、稳定性着手,不断提高员工归属感,营造良好的企业文化氛围,从而减少内耗、促进项目健康有序发展。员工的进步推动企业的发展,而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。

## 三、20xx下半年工作计划

在新的日子里,我们将切实做好以下工作:

- (1) 营销工作的计划安排
- (2) 财务资金流量预测
- (3) 工程施工计划安排

20xx上半年已成为历史,我们走过了从艰辛起步到顺利开盘的历程,使我们各方面都变得成熟、专业。在下半年里,工

作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。我们将依靠一流的工程质量，先进的营销理念，良好的服务意识和优秀的员工队伍，走过摆在我们面前的一条并不平坦的路。

我们坚信，在董事长与公司经营班子的正确领导下，只要我们坚定信念，奋发进取，团结协作，就能跨越前进道路上的任何障碍，我们的事业就能取得新的更加辉煌的胜利。我们有信心，也绝对有理由相信等待我们的，绝对是发展。

20xx上半年后，一转眼，今年便过去了一半的时间。今年对于房地产行业来说是极不平凡的一年，国家的宏观调控政策造成了房地产市场的持续低迷，罕见的气候严重影响了工程建设进度，但今年又是集团“规划发展战略的重要一年，也是项目工程建设工作的关键一年。

面对如此严峻的形势，山风景房地产开发有限公司在总经理的正确领导和鼓励下，全体员工勇敢沉着应对客观的大环境，通过树立信心、狠抓工程进度和质量、采取多种手段、齐心协力，扎实工作，努力克服重重困难，认真落实各项工作任务，上半年的工作取得了一定的成绩。现总结如下：

## 一、20xx上半年工作回顾

20xx上半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。在工程部和技術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。

工程施工合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务



和责任都作了比较全面的规定。在项目工程建设的具体实施过程中，公司严格遵守施工合同，对合同中规定的质量责任，划分界限，材料设备的采购，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。

通过研究施工单位提出来的与施工合同实施有关的问题，包括认价和认量，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过公司工程部和监理单位付诸实施，并对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期都进行了数次调整，将施工单位最后完工期限更改至20xx年x月x日。为保证第一批交房合同的实现，经过半年的辛勤工作，在工程部和技术部的共同努力及其他部门的配合下，我们先后完成了以下工作：

### (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，纪律松懈，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。

## (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x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

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。

### (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、20xx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

(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

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—一个了不起的成就和胜利。

光阴似箭□20xx年上半年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了半年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的半年，相信自己是最棒的。

20xx年x月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩□20xx年x月x日，我成为x公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

20xx年x月x日海西名筑盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。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新的认识。

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，我也体会到了许多销售心得。谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。

所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。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。

20xx年，我会给自己制定周详的计划，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。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，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。20xx上半年是有意义的、有价值的、有收获的。

祝愿公司在每一名员工的努力下，在新的下半年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。祝愿我们的公司明天更加美好！

自20xx年上半年复工后，一转眼，今年便过去了一半的时间。今年对于房地产行业来说是极不平凡的一年，国家的宏观调控政策造成了房地产市场的持续低迷，罕见的气候严重影响了工程建设进度，但今年又是集团““规划发展战略的重要一年，也是““项目工程建设工作的关键半年，面对如此严峻的形势，山风景房地产开发有限公司在总经理的正确领导

和鼓励下，全体员工勇敢沉着应对客观的大环境，通过树立信心、狠抓工程进度和质量、采取多种手段、齐心协力，扎实工作，努力克服重重困难，认真落实各项工作任务，上半年的工作取得了一定的成绩。现总结如下：

## 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。在工程部和技術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。

工程施工合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全面的规定。在“·“项目工程建设的具体实施过程中，公司严格遵守施工合同，对合同中规定的质量责任，划分界限，材料设备的采购，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。通过研究施工单位提出来的与施工合同实施有关的问题，包括认价和认量，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过公司工程部和监理单位付诸实施，并对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期都进行了数次调整，将施工单位最后完工期限更改至20xx年8月15日。为保证第一批交房合同的实现，经过半年的辛勤工作，在工程部和技術部的共同努力及其他部门的配合下，我们先后完成了以下工作：

### (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xx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过程中遇到的各种困难，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，不达标的材料不进，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，整个施工过程我们始终把安全第一放在首位，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

经过以上艰苦的努力，在全体员工付出了辛勤劳动的前提下，工作取得了丰硕的成果：

(一)20xx年x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x月xx日相关手续审核通过，并在当日取得首批套商品房预售许可证。

(三)项目开工至20xx年x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x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。

## 房地产公司半年总结公司层面篇二

不知不觉加入到xxxx这个大家庭已经半年了，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。过去的近半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xxxx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的东西，以前对房地产一无所知的我，现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的半年即将到来的美好时刻，我把自己这半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银行。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。对业务单位交来的支票，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，保险柜密码，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時候，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，一旦分管会计问到我相关问题，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，我将请款这项作用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，半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，争取在新的半年里，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

最后，祝各位领导，各位同仁新春快乐！

## **房地产公司半年总结公司层面篇三**

2019上半年后，一转眼，今年便过去了一半的时间。今年对于房地产行业来说是极不平凡的一年，国家的宏观调控政策造成了房地产市场的持续低迷，罕见的气候严重影响了工程建设进度，但今年又是集团“十二五”规划发展战略的重要一年，也是项目工程建设工作的关键一年。

面对如此严峻的形势，山风景房地产开发有限公司在总经理的正确领导和鼓励下，全体员工勇敢沉着应对客观的大环境，



通过树立信心、狠抓工程进度和质量、采取多种手段、齐心协力，扎实工作，努力克服重重困难，认真落实各项工作任务，上半年的工作取得了一定的成绩。现总结如下：

2019上半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。在工程部和技術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。

工程施工合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全面的规定。在项目工程建设的具体实施过程中，公司严格遵守施工合同，对合同中规定的质量责任，划分界限，材料设备的采购，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。

通过研究施工单位提出来的与施工合同实施有关的问题，包括认价和认量，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过公司工程部和监理单位付诸实施，并对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期都进行了数次调整，将施工单位最后完工期限更改至2019年x月x日。为保证第一批交房合同的实现，经过半年的辛勤工作，在工程部和技術部的共同努力及其他部门的配合下，我们先后完成了以下工作：

### （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。

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，纪律松懈，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。

### （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x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。

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

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。

#### （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。

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

（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

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界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。

## 房地产公司半年总结公司层面篇四

在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司上半年各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

镇办企业总收入为xx万元，工业总产值为xx万元；利润总额为xx万元。

村办企业总收为x万元；工业总产值为xx万元；利润总额为xx万元。

镇、村办企业营业总收为xx万元，完成区计划任务xx万元的xx%□完成镇计划任务xx万元的xx%□工业总产值为xx万元，完成区计划任务的xx万元的xx%□完成镇计划任务的xx%□利润总额为xx万元；完成区计划任务xx万元的xx%□镇计划任务xx万元的xx%□

总公司牢牢抓住经济建设这项中心，集中力量解决面临的各种焦点问题。主要完成了以下主要工作：通过班子成员认真研究，广大员工的积极参与，制订出了《xx年总公司经营考核方案》及《总公司管理制度》，为规范员工的行为，发挥员工的潜能，提供了保障；对班子成员的职权范围作了较为明确规定，从而为公司领导决策，提供了制度保障。有利于领导决策的科学化、规范化；进一步抓好房地产开发工作，由

于房地产开发手续的繁杂，周期长、专业性强的特点，原来同一些合作方合作开发房产项目出现了新的问题，例如□xx项目由于原来合同约定不明确，造成合同履行发生争议，为了尽快实现合作目的，经过双方努力最后达成了新的《补充协议》，为明确双方权利义务，及时、正确履行合同提供了保证；将公司合同期满后的有关物业及时处理。

以上工作的开展，保证了公司各项重点工作的完成，保证了公司经济稳步地发展。

首先要明确，体制改革是时代发展的必然，是市场竞争环境下集体企业参与市场竞争的必经之路，体制改革是关系到公司的前途与命运，关系到广大职工切身利益的大事。因此，抓好该项工作是我们义不容辞的事。

去年，我们就体制改革做了许多基础性的工作，现在体制改革已经到了攻坚阶段，总公司要做到资产评估，股权量化，股东登记，公司营业执照的申领等一系列工作，但是由于政策性的原因，体制改革的方式可能会发生一些变动。但是无论如何，我们都会想方设法加快体制改革的步伐，为公司向“产权明晰，责权明确，管理科学”的现代企业制度过渡。

1. 因政企分开的要求，总公司部份领导调回镇政府造成了权力“真空”，新领导班子成员未及时补全，造成某些工作未能协调好。
2. 公司的体制改革，得到了大多数员工的支持和理解，但也有少数员工对体制改革心存疑虑，不知体制改革后个人的去留如何，因此，持消极的观望态度，平常工作散漫，影响其主观积极性的发挥。
3. 企业的拖欠款问题十分严重，造成公司资金不能高效、快速地运转，给公司发展添加了包袱，进而影响公司经济的发展。

4. 由于公司资金紧缺，加上用地紧张，房地产开发受到了严重的影响□xx房地产开发有限公司的工作未能得到良好的发挥。今年以来□xx房地产开发有限公司未同他方签订新的房地产开发项目；自己也没有独立开发新的房产项目，房产开发历来是公司经济发展的龙头，如果不对房地产开发作出新的布署，任其萎缩，必然影响公司实力的发展。

为了进一步促进公司经济的发展，发挥总公司在xx经济发展中的作用，我们应该继续加强同镇党委、政府及上级各职能部门的沟通和联系，为公司的发展努力创造一个良好的外部环境，同时，加强公司的内部管理，发挥公司内部的潜能，尽可能把广大员工的积极性、主动性、创造性调动起来，为公司发展提供强大的内因支持。

1. 首先加强班子建设，配备齐全公司各职能部门的主要领导，并且加强公司班子成员内部的团结，做到互相尊重，互相补位，加强沟通，成为率领全体员工奋力进取的坚强核心。

2. 深入调查研究，听取各方面的意见，努力做好总公司的体制改革工作，尽可能使体改工作做得完美些。并且使广大员工的利益在体改中得到保护。

3. 加强对广大员工的教育。公司宜多举行职业技术培训，职业道德教育等多种形式的教育，使广大员工的知识、能力、工作态度得到很好的改变，并且形成具有自己特色的企业文化，包括关心人、尊重人、爱护人的人文精神；积极进取，奋力拼搏商业精神；勇于奉献、勇于创造的、团结一致团队精神。这样公司各部门协作形成合力，必然有利于公司“战斗力”的提高。

4. 努力解决企业的拖欠款问题。可以说拖欠款问题是制约公司发展的一大因素；公司资金周转不能到位，造成许多工作受到限制；公司拖欠款也使公司背上了利息损失。因此，面对这一状况，应该加大各种力度，特别是多采用诉讼方式，



行使到期债权的实现，这是解决该问题的根本出路。目前正考虑对一些拖欠大户采用诉讼方式解决。同时，对于一些将来收款困难，履行债务能力低的企业，则该停则停，该转则转，该并则并，将经营风险降到最低点。

5. 对下属企业进行整顿，督促其完善内部的经营管理，要求其做到依法经营，对于违反有关法律、法规政府政策的经营，令其进行整改，对逾期不改的则坚决予以关闭，维护公司的整体利益及发挥公司的社会效益。例如，对违反环保有关规定而不整改的予以停业处理。

## 6. 充分发挥xx房地产开发有限公司的龙头作用

房地产开发向来是总公司工作的重心，但在过去的房地产开发中□xx房地产开发有限公司的作用，尚未能全部发挥出来。原来的房地产开发大都采用我方提供土地，合作方提供资金的形式开发，这种方式在很大程度上给公司经济的发展起到了重要的作用。但是，随着形势的发展，公司现所掌握的用地已非常有限，传统的房产开发方式已不能适应公司经济长足地发展，因此，房地产开发方式必须进行调整，公司计划将一些红线用地进行性质转换，并采用自行规划，自行建设，独立地进行房地产项目的开发。

## 7. 与房地产开发相配套，进一步发挥xx物业有限公司的作用。

成熟的房地产开发公司大都会成立自己的物业公司，在向广大业主推出优质楼盘的同时，提供优质的物业管理服务。我们虽然拥有物业公司，但是我们的物业公司并没有向其它的物业公司那样，管理自己开发的楼盘，也没有受托管理相应的小区。物业管理作为一种新兴的产业，在其进入中国市场后，就得以迅速的发展，内地物业公司的管理水平也很高，市场竞争也趋向激烈。因此，我们物业公司要认识到物业市场竞争的激烈性，应努力学习现代化的物业管理模式，这方面，我们应当加强有关人才的引进及有关人才的培养工作，

并对现有的物业管理人员进行严格的培训，提高他们物业管理的水平。

## 8. 充分利用现有的“空置”物业，发挥其应有效应。

资源的合理、充分利用，是现代管理的一种目标。总公司的很多资源得到了有效地利用；但是目前公司还有一些闲置物业未能出租，这对于公司来说无疑是一种无形的损失；因此，公司上下应群策群力，为把公司的空置物业出租出去，献计献策，对于这些物业我们应当做到宜商则商，宜住则住，将其合理地利用，以此推动经济的发展。

## 9. 积极做好安防工作，确保一方平安

安防工作始终是公司工作的一个重点。没有什么比人民群众生命、财产安全更重要的。在全国上下齐心协力抓好安全的大形势下，我们更是不能麻痹大意，掉以轻心。应当高度负责，抓好安防的每一个环节，确保社会的平安。我们应当加强同各企业的沟通与联系，重视抓企业的内部稳定工作，对于企业的劳资纠纷，力争将其消灭萌芽状态。为做好“迎九运，当好东道主”创造一个祥和欢乐的氛围。并使公司同其它合作方共创社会效益，取得双赢。

## 房地产公司半年总结公司层面篇五

20xx年的上半年已经过去，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，达到了公司指标，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，客户分辨的出真心假意。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）保持客户关系，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，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

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。

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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以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xx套，销售额为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。

## 房地产公司半年总结公司层面篇六

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、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。

## 房地产公司半年总结公司层面篇七

x月已悄悄离我们远去□x月的到来告诉我们□20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分

享□xx年度销售半年工作总结。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键，工作总结□xx年度销售半年工作总结》。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是xx万回款是x多，而我只有两万

多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到xx万，月要做x万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

## 房地产公司半年总结公司层面篇八

1. 落实“两个责任”。层层签订《党风廉政建设责任暨廉洁从业承诺书》，将责任、压力层层传递，形成了一级抓一级、层层抓落实的工作态势。
2. 加强反腐倡廉宣传教育。一是定期组织拒腐防变警示教育，共6次，180余人次参加；二是组织开展“反腐倡廉宣传月”活动，观看警示教育片、学习典型案例和讲廉政党课。
3. 严格执行八项规定，严防“四风”反弹，强化对重要节假日期间的监督检查，未出现任何违纪违规现象。
4. 班子带头遵纪守法，无超标使用车辆、办公用房和违反“三公”消费规定的行为。



5. 严格执纪问责，实行大监督周报制，强化执行力。

## 房地产公司半年总结公司层面篇九

### 1) 监视与服务

xx年年初，实业公司实行项目公司目标本钱管理监视考核，因此公司要求内部财务管理监视水平需要不断地提升。外部，税务机关及银行对房地产企业的重点监察、税收政策调剂、国家金融政策的宏观调控也相应增加了我们的工作难度。在这不平凡的三年里置业公司财务部克服了由于财务专业职员严重短缺、付款审批流程等因素引发的工作量大、事务集中、办理平常财务事务间隔远、时间长等多方面困难，在公司各级领导的大力支持和关怀下，使得财务部在职能管理上积累了一些经验，并向前迈出了一大步，果断做好财务审核、监视和服务等各项工作。

### 2) 合作银行的选择

在与银行商谈按揭合作条件的进程中，财务部份析了之前开发项目的一些经验和教训，对项目销售后的资金安全及时回流和开发商承当的连带担保责任和为配合销售紧密相连的系列增值服务等多方面进行了认真细致的研究，经过反复具体地、探索性地调查讨论和考虑比较，并多次与多家内外资银行领导的谈判协商，结合实业公司对香蜜湖项目资金应用等方面的具体要求，寻觅合适我们项目的合作伙伴，终究在预定时间内与各合作银行（中行、招行、深发展）达成。

### 3) 认真审核原始凭证

1. 扎实做好会计基础工作。做到会计凭证手续齐全，装订整洁；及时记帐、报帐，科目设置正确，帐目清晰，会计报表报送及时，会计档案管理有序，做到帐帐相等，帐实相符，

使会计基础工作更加规范化、制度化，力提高资金使用率。

2. 资金管理方面。合理筹划和使用资金；管理好公司资金的每分每厘，获得资金使用率的最大化和效益最佳化，提高专业技术水平。

3. 加强自身素质修养。不断学习新的会计知识和财经法规，特别着重学习了解国家新的房产税收政策及知识，经常在互联网上查阅有关资料，并与全国各地财务人员互相交流。

4. 要协调好与税务部门的关系，房地产企业都是国家税务机关重点稽查对象。与他经常沟通和联系，非常必要的同时也取得了对我工作的支持、指导和理解。及时计提和缴纳各项税金，进行税收筹划，做到不偷税漏税。每月与销售部门核对当月房屋销售金额及按揭贷款情况。

5. 工程款的拨付情况与工程部进行核对。

## 房地产公司半年总结公司层面篇十

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。房地产公司行政部上半年工作总结如下，快随本站小编一起来了解下。

回顾这半年来的工作，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。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

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,办理公司有关证件。

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证件。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证件。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。

#### 6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。

#### 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

的要求,较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的'学习与工作,工作模式上有了新的突破,工作方式有了较大的改变,现将半年来的工作情况总结如下:

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

半年来,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。

在下半年里,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;真正做到领导的助手;。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。

## 房地产公司半年总结公司层面篇十一

半年来,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。房地产公司行政部上半年工作总结2018如下,快随本站小编一起来了解下。

回顾这半年来的工作,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。通过半年来的学习与工作,工作模式上有了新的突破,工作方式有了较大的改变,现将半年来的工作情况总结如下:

## 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,办理公司有关证件。

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证件。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证件。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。

6、切实抓好公司的福利、企业管理的.日常工作。

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

半年来,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。

在下半年里,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;真正做到领导的助手;。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。

## 房地产公司半年总结公司层面篇十二

不知不觉上半年过去了,这半年我做了很多事,当然我也加入了\_\_集团,成为了一名销售人员。很多成功的前辈都说,



销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己!现对上半年工作进行简单的总结，从中找出经验和教训，引出规律性认识，指导今后的工作。

## 一、工作成就

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低迷的市场中我们的公司在整个\_\_的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的。

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为销售人员应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们销售人员的天职。

其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢?当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。

## 二、工作失误和问题

主观认识不足，谈客户时思路不够清晰;自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定;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。对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。对竞争对手的跟踪分

析不深入，市场反应速度滞后。来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。这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最好做到从容面对。

### 三、客观深入的分析

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。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。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。

## 房地产公司半年总结公司层面篇十三

坚持以党建工作为统领，推进党建工作与中心工作深度融合，紧紧围绕“12318”专项行动和年度目标，以落实全面从严治党要求为主线，以落实党建工作责任制为抓手，夯实党建基础，创新党建品牌，提高党建质量，将党建工作与业务工作同谋划、同部署、同考核，从严从实推动党建责任制落实。

一是继续深入学习党的十九大精神，在学以致用上下功夫，真抓实干，推动公司年度目标全面完成。

二是以支部为基础，扎实做牢党建基础工作。

三是以项目部为单位，成立临时党支部，实现党建工作全覆盖，真正使党建工作与经营工作融合，推进工程建设。

四是认真贯彻落实公司党委工作要求，以“为党奉献、为企业服务的担当精神；不畏艰难、敢为人先的创新精神；一丝不苟、精益求精的工匠精神；开拓思维、更高视野的开放精神”为主题，以“责任、诚信”“追求卓越、铸造品牌”“红旗责任区”和“党员示范岗”为主线，扎实开展系列活动。

1. 7月20日前创建“党员示范岗”、“红旗责任区”；
3. 8月份开展爱国主义传统教育党员主题日活动；
4. 9月份开展歌唱祖国歌颂党红歌赛；
5. 11月份开展十九大精神学习记录本展评。

## 房地产公司半年总结公司层面篇十四

同事们□20xx年上半年的成绩即将成为历史，对于我们xx房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的半年，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。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们xx在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

（一）人员流动性过高，专业人才招聘困难。去年全年共计离职员工人数将近x人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：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）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）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xx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）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。

（一）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）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。

### 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。

同事们，在下半年里，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，我们有信心在下半年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

## 房地产公司半年总结公司层面篇十五

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已\_年，在这\_年的时间中我经过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长提高。今新年刚至，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自我新的目

标，理清思路，特对自我这半年以来的工作进行全方面的剖析，使自我能够更加的认识自我，鞭策自我，提高自我，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作。

进入\_\_房产的半年来，我很感激公司给了我一个学习的平台和对我的栽培!让我充分地展现自我价值，也感激同事们给我指导与帮忙，令我在工作中不断的学习，不断的提高，慢慢的提升自身的素质与才能!今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历最严厉的一年，应对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务本事和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎样经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，仅有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感激公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为\_\_房产的一员。同时也感激公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感激公司对我们的栽培和帮忙及鼓励和支持!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到此刻从一个合格的经纪人的不断迈进，在这半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有必须的见解，做为房地产一线销售员工的我深知自我职责的重大。因为我代表着公司窗口，自我的言行举止都代表着公司的形象，所以我要做好自我的本职工作，促使我必须提高自我的素质，加强自我的专业知识和专业技能，才能更快的成长，成为一名优秀的经纪人。平时还要坚持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应当具备的最基本的素

质。异常是在和客户及房东的沟通上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自我的情绪以一颗平稳的心态坦然去应对。

1、思想上进取提高，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为仅有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够坚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，适应本事强，有团队协作精神，富有职责心自觉性强，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制度！

3、心态上能都端正自我的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的经纪人卖的不是房子而是服务”平时能够坚持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自我的情绪！

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

1、工作中不善于自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现是店面位置和外部环境，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控本事差。总认为这是由于市场环境引起应理所当然，自我比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、做单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致谈单量少，从而影

响成交！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把房地产市场及房子卖点清晰的传递给客户，及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对房子的优点、缺点的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7、谈单本事还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自我素质！

5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6、正思想，坚持一颗进取上进心，以良好的精神面貌和进取的心态投入到下步工作中！

7、望公司加强相关专业培训，使我们的综合本事和素质得到全面提高！

8、期望在工作中好的方面给予坚持，不足之处在下不工作给予克服及改善！

以上是我一年以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长提高！

新的一年开始了，针对行业特点、现状，结合我对半年来对“房产销售”的理解和感悟，特对20\_\_年工作制定以下工作计划。



期望在20\_\_年至少完成销售指标\_万元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行：

1、多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自我的业务知识，使自我在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2、对有意向的客户尽可能多地供给服务(比如根据其需要及时通知房源和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲。

3、在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4、在交流的过程中，锁定有意向的客户，并坚持不间断的联系沟通，在客户对房子感兴趣或期望进一步了解的情景下，能够安排面谈。

5、在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌。

6、对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7、在总结和摸索中前进。

## 房地产公司半年总结公司层面篇十六

我回首过去、展望未来。过去的半年里，在公司的指引下，在上级领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我在工作上、学习上得到了很大的进步。在这半年里，总的来说我在公司还算顺利、平稳。

1、工作中有急躁情绪，有时生产任务急于完成，反而影响了生产进度和质量。

2、处理一些工作关系时，还不能得心应手，工作起来显得措手不及，无从着手。

我的主要任务是负责喷画生产进度，派车出货和处理一些客户的要求意见，以及公司里面喷画所发生的问题，同时还要负责跟好天地宽广告的所有喷画安装业务，以及一些其他散户的跟踪服务□xxx广告的总业务量已突破x万，上半年x万，比去年增长了x万，在公司客户业绩排行榜上名列前三名，当然，这些都不是我个人的工作成绩，是经过大家的共同努力而来的成绩。

在此，我要感谢x总、x主任、以及工程部的全体人员，公司的各部门领导、员工对我的大力支持和帮助，没有你们的支持和帮助，也就没有我今天的成绩，今天我在这里借此机会向在座的各位领导、各位同事说一声，谢谢你们！

回顾半年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，也认识到了自己的不足之处，理论知识水平还比较底，电脑办公技能还不够强，针对自己经验不足及知识面薄弱的问题，我对来年的工作作好自步的设想。

1、加强理论学习；

2、加强现场管理力度；

3、提高沟通能力。一定要认真克服自己的缺点，发扬成绩，自觉地把自已置于上级领导和同仁的监督之下，刻苦学习，勤奋工作，做一名对xx村有力量的人，为xx村的发展作出自己的贡献。最后，感谢大家的辛勤工作以及各位对我的大力支持！

## 房地产公司半年总结公司层面篇十七

### 1、弱电主管岗位职责

- 1、熟悉所有音响设备的技术状况，学习维修技术，把握维修技能。
- 2、服从分配，严格按照各项操作规程及规章制度完成音响设备系统的大、中、小修和日常音响设备的检修和保养工作，并认真填写检修记录。
- 3、负责协助工程部经理制定音响系统设备的年、季、月度检查计划。日常维护保养计划、预防性维修计划并实施。
- 4、熟悉酒店各种办公软件操作系统和维护。
- 5、负责组织安排完成音响派工单的维修任务，并做好记录。
- 6、和其它班组或部门协调合作。
- 7、完成上级交办的其它工作事项。

### 2、弱电工岗位职责

一、岗位名称：弱电工

二、直接上级：强弱电领班

### 三、直接下级：无

- 1、协助领班负责管理酒店内所有电视、音响、监控、通讯（包括电话交换机）消防安全设施及其它弱电设备设施的维修保养并保证其正常运行。
- 2、管理酒店范围内所有弱电设备设施的安会操作程序和维修保养范围并按要求进行。
- 3、配合领班制定弱电设备设施的年度、月度的预防性维修保养计划，提出自己的建议并保证计划按规定的要求和规范按时完成。
- 4、掌握弱电设备设施运行情况，制定巡视巡检制度，保证酒店背景音乐、电视节目的正常播放以及电话的畅通。
- 5、接受和完成值班室的运行调度和日常维修工作指令。
- 6、按经营需要提出更新改造设备的合理化建议并配合主管、领班负责弱电设备设施的选型选购协助安装调试验收使用。
- 7、配合安消部做好每月一次的例行消防设备的检测演习，发现问题及时解决并认真做好记录。
- 8、完成上级交办的其它工作事项。

### 3、酒店工程部弱电主管岗位职责

#### 1. 协助经理制定弱电图操作流程、规范及工作计划

(2) 根据酒店的要求，协助经理制定弱电设施设备检修、保养计划

(4) 结合酒店情况与弱电设施设备情况，提出大修、外修、改造及更新计划

(5) 制定设施设备突发故障的应急方案

## 2. 弱电组日常工作管理

(1) 组织做好酒店重大活动的音响及摄像设备布置工作

(2) 负责弱电组用料、备品、备件发放与使用情况，及时了解库存情况，做好节能工作

(3) 保管弱电组设施设备维修、保养、巡视记录和音像资料等

(4) 维护与电话局等外协单位的良好协作关系

(5) 完成领导交办的其他工作

## 3. 弱电系统的检修与保养

(2) 按照工作计划，组织完成弱电设施设备的大修、外修、改造和更新工作

(3) 设备系统出现故障，及时组织人力进行抢修

(4) 督促检查下属员工严格执行安全操作规范，确保设备及人身安全

## 4. 人员管理

(1) 编制弱电组各领班的班次安排，保证工作效率

(2) 做好弱电组员工的技术培训工作，培养有发展潜力的下属人员

(3) 指导监督下属人员的工作，协助人事部做好员工考核工作

#### 4、酒店弱电领班的岗位职责

直接对运行主管负责，直接管理弱电班电话、音响、电视、消防监控等专业员工。具有中等专业技术学历，3年以上酒店工作经验，3年以上通信、音响或消防设备系统管理与操作运行的工作经验，有关部门颁发的通信、音响或消防设备系统操作与维修证书。其主要职责有：

- (1) 确保电话、音响、电视、消防监控等系统的正常运行。
- (2) 按照维修保养制度的规定，提出对各系统维护保养的计划，每月定期上报工程部经理审定，并负责组织实施。
- (3) 设备系统出现故障时，要及时组织人力进行抢修，以最短的时间恢复其使用功能。
- (4) 贯彻执行岗位责任制、安全责任制，督促检查下属员工严格执行安全操作规程，确保设备及人员不发生安全事故。
- (5) 做好下属员工的技术培训、考核及督导检查工作。
- (6) 做好技术档案的建立、管理和设备维修、检查、保养的记录，善于总结经验和教训，逐步用新技术、新工艺对设备进行改造，使设备系统更加完善。
- (7) 做好与供电局等外协单位的协作关系。

#### 房地产公司半年总结公司层面篇十八

本人自\_\_\_\_年8月份加入公司，任职成本管理中心资料员，转眼\_\_\_\_年快接近尾声，在即将踏入\_\_\_\_年之际，我感慨良多。回首过去，在各位领导的悉心关怀与同事们的帮助下，通过自身的不懈努力，在短时间内适应了新的工作环境，在新的工作岗位上我虚心学习、忠于职责，较好地完成了各项工作任务，

工作上取得了一定的成效,现将本人入职以来的工作情况总结如下:

在公司工作的半年时间以来,在同事们的积极配合下我得以完成各项工作,取得了一定成绩,与此同时我得到了以下方面的经验和收获:

由于工作实践不够全面,我在\_\_\_\_年工作中仍存在以下的不足:

针对\_\_\_\_年工作中存在的不足,为了更好地完成下一年度的工作,我将重点做好以下几个方面:

光阴似箭,转眼间我来到\_\_\_\_集团这个大家庭已经一年了。在这半年里,我收获和感触都很多。任职以来,我努力适应工作环境以及工作岗位,认真地履行了自己的工作职责,较好地完成了各项工作任务。

作为一个新人,刚加入公司时,我对公司的运作模式和 workflows 都很生疏,多亏了领导和同事的耐心指导和帮助,让我在较短的时间内熟悉各项工作。在此本人对过去一年的工作作一个总结,并在此对公司领导和同事对我的工作关心、支持表示感谢!

## 房地产公司半年总结公司层面篇十九

回顾这半年来的工作,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。通过半年来的学习与工作,工作模式上有了新的突破,工作方式有了较大的改变,现将半年来的工作情况总结如下:

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,办理公司有关证件。

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证件。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证件。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。

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。

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。

的要求,较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作,工作模式上有了新的突破,工作方式有了较大的改变,现将半年来的工作情况总结如下:

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。

半年来,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。

在下半年里,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;真正做到领导的助手;。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。