# 年终总结房地产公司

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2023-11-24

*年终总结房地产公司5篇不经意间，一段时间的工作已经结束了，回顾这段时间以来的工作，收获颇丰，好好写写工作总结，吸取经验教训，指导将来的工作吧。你所见过的工作总结应该是什么样的？以下是小编整理的年终总结房地产公司，欢迎大家借鉴与参考!年终总结...*

年终总结房地产公司5篇

不经意间，一段时间的工作已经结束了，回顾这段时间以来的工作，收获颇丰，好好写写工作总结，吸取经验教训，指导将来的工作吧。你所见过的工作总结应该是什么样的？以下是小编整理的年终总结房地产公司，欢迎大家借鉴与参考!

**年终总结房地产公司【篇1】**

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了\_\_集团，成为了一名置业顾问。说到\_\_集团,公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。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!今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

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弥的市场中我们的公司在整个金堂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，当然我选对了!

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置业顾问应尽的责任，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，就是我们置业顾问的天职。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。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰;

2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定;

3、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。

4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上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。

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1、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。

2、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。

3、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。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远;

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标;

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员!

20\_\_年即将悄然离去，20\_\_年步入了我们的视野，回顾20\_\_年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我\_\_年6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

**年终总结房地产公司【篇2】**

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.

**年终总结房地产公司【篇3】**

公司领导、各位同事：

你们好！

光阴如梭，时光荏苒，\_\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千！转眼间又将跨过一个年度之坎，回首过去的一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢星艺公司领导给我这个了解常德装饰行业市场规律的一个良好平台

即将过去的这一年，我在星艺工作了九个月，在加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥员工们的主观能动性及工作积极性，提高团队的整体素质，树立起开拓市场、务实高效的星艺形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。

我是3月16日参加常德星艺团队的，一致在市场部负责销售工作，当时我为参加常德星艺这个团队，能来到广东星艺这个销售平台，我感到非常荣幸。上班的当天，在公司领导的协助下，我就忙着做公司市场部的筹备工作，紧接着招聘市场部人员，组织培训，搞市场调查分析，行业分析，找出公司的特点和卖点，要求市场部人员每天有日志，周周有计划，月月有总结，多参加一些市场上有关的活动，（如装饰协会组织的一些活动，近期各大楼盘举行的开盘盛典）收集楼盘相关资料，了解楼盘市场交房动态，合理处理好各大楼盘开发商、物业公司、售楼公司、房管局、小区管道煤气安装公司的关系，收集楼盘业主相关信息，效果明显，常德星艺公司在4月9日—4月11日常德市第三届家博会上到场的业主就有102位，和设计师接触咨询的就有77位，现场签单交定金的有一位，（业主是都市杰作），家博会过后公司设计部与市场部之间无形之间产生了一条代沟，市场部人员跟进在家博会上自己接待的客户，设计师意见很大，市场部人员叫设计师去楼盘量房，做方案，设计师从不理睬，从此市场部人员对公司失去信心，人心浮动，有的员工连工资都不要就走了，当时有几位员工走时跟我说：高经理星艺这个平台是个好平台，现在这个状况没得搞头了，设计师太牛了，我把员工反应的有些事到上面，上司骂一顿就完了，设计部的人好像已经习惯了，保持不理就行了，后来材料商的业务员跟我说你们星艺的业务做得好，常德市的楼盘到处都是星艺开的工地，如柳都水语、荷塘月色、东方美景、都市杰作、金色晓岛等楼盘，后来我带业务员去调查，都是设计师开的私单，公司没开一个，当时我想这次常德星艺被设计师玩完了，我去找他，上司就跟我解释了他的当时处境，我没办法，只有从另一个角度去理解他，我只好打算离开星艺公司，后来他又给我做了一些工作留下来。

皎阳似火的7月，公司改组，新的领导班子接管，长沙总部来人协助，公司加强培训力度，市场部又增添了新的活力，公司又重新动了起来，8份月试营，市场部人员邀请上门咨询的客户就有30多位，9月份侨迁开业，公司大搞侨迁庆典活动，公司整个团队朝气蓬勃，干劲十足，团结一致，客户流量明显上升，当天到公司咨询的客户就有123位（其中包括一个403队团购客户44位）现场还签了几单，全月签单16个，开工4个；整个公司发生了翻天覆地的变化，使我重新认识了常德星艺公司，10月到公司的客户就有73位，有效咨询客户49位，全月签单12个，开工7个；11月到公司的客户就有43位，有效咨询客户27位，全月签单5个，开工8个；从公司改组，新的领导班子接管以来公司总的客户流量是239位，有效咨询的准客户为199位，有效咨询准客户率为83.3％，共计签单29个，开工19个（不包括12月份）签单率为14.57％，开工率为65.5％；数据显示说明，这个数据不是很理想的，销售数据波动幅度大，销售状况不稳定。主要原因是公司部分员工素质差，各个部门之间配合不协调，部门之间不愿沟通，设计师与工程监理之间沟通也不是那么的融洽，客户变成了设计师与工程监理之间传话的桥梁，工程质量出问题相互推脱，部分设计师不顾客户的感受，公司的形象，只顾自己目前利益，设法施展行业潜规则谋取利益，市场部要推行的其它的销售模式推行不了，导致市场部工程实地营销这块欠缺。最后的结果是客户受到了伤害，公司受到了损失，设计师伤失了自己回头客源，工程监理到工地在客户面前难以做人，业务员在客户面前的企业印象受损，严重影响了市场拓展，公司这个平台变成了客户观望的阳台。公司缺乏职业道德管理意识，缺乏全员维护市场管理机制，公司提倡要让工地说话变成了一句空话，业务员把客户带到公司之后客服部派给设计师，遇到好沟通的客户，业务员很难了解到自己客户与设计师沟通过程和沟通的具体情况，这个单谈死了，死了就死了，设计师给业务员没有一个说法的.，业务员想和设计师沟通一下，设计师那种傲慢的姿态叫人难以接受；遇到不好沟通的客户设计师还是找业务员协助；对于那些签了单的客户，具体什么时间开工，工程进展情况，装完了装饰的效果如何，客户反应怎样，设计师遮遮掩掩的，业务员什么都不知道，工程出了问题，客户上门要说法才了解一点，业务员你们也太不关心你们自己的客户了吧！

5、充分发挥业务员的潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

五、目标分配（按家装签单产值分配）

1、电话营销明年的目标200万元，市场部电话营销员、业务员接待的客户。

2、工程实地营销明年的目标150万元，工程部工程监理在工地接待的客户。

3、终端销售明年的目标250万元，市场部业务员在蹲楼盘和在楼盘里搞活动接待的客户，包括家协、房地产开发商、材料商举行的活动接待的客户。

4、网络销售明年的目标50万元，全体员工采用电子商务营销接待的客户。

5、回头客户明年的目标150万元，客服部接待的上门客户。

六、目标实现管理办法

1、根据常德市房地产分布示意图，各个楼盘的具体位置，楼盘动态，交房的具体情况；把常德市场划分为三个片区，业务员分三个小组，两人一组负责一个片区，把明年的目标转化计划，按全年时间分配落实到每一个片区，每一个楼盘，每一个小组，每一个人。

2、市场部建立楼盘档案，楼盘动态表，交房记录表，业务员跟进进度表，业主房子动态表。各个楼盘产生业绩评定分析，市场部要及时到楼盘物业了解。

3、市场部业务员每天有日志，周周有计划，月月有总结，季度有市场评审分析。

4. 市场部明年的具体思路细节、操作办法的实施还需公司领导鼎力支持，各个部门紧密配合，各位同事的协助，相信市场部明年是有能力完成目标的。

以上是我在星艺工作一年来耳闻目睹、亲身经历的的一些事或近段时间的观察，市场调研写的一些不成熟的思维和建议，如有不妥之处敬请谅解。

明年，希望的常德星艺公司会更好！市场部将迎来一个生机盎然的春天！

**年终总结房地产公司【篇4】**

我是作为一名刚从学校毕业的职场新人，来到我们公司的，刚来的时候我还什么都不懂，甚至还在来到公司的头一两个月里，想过要放弃。但是现在我也已经在公司坚持了一年的时间。从年初到年尾，整整一年的时间，我就变化的连我自己都感到惊讶。但是我的变化和成长，绝大部分都来源于公司领导和同事对我的支持和帮助，所以我要感谢他们。

现在公司年终的工作也快结束了，也到了我们这些员工做年终工作总结的时候。

一、一年里的成长

我还在校园的时候，就听职场人士谈起过房地产销售这个岗位，他们说这个岗位必须要舍得吃苦，因为从事这方面的工作你必须要承受一个很大的销售业绩压力，你要有一个很强大的内心才能坚持的下去。我一开始还不以为然，直到我今年接触了这个岗位我才懂得了他们为什么会这么说。因为这个工作确实很累，我之前进来的时候知道会又很累和辛苦，也做了一个心理预防，但是我不知道会这么累。但是在累的体验过程中，也是在锻炼和成长自己。

首先，每天都要开一个早会，所以我要很早就起来，早会的内容就是给我们自己加油打气，我觉得这根本没有必要，也不懂的这些形式化的东西为什么每天都要坚持。但是慢慢的，我发现我在每一天的加油打气里，我自己的底气和自信也在慢慢的增加。所以我开始觉得这是一个很好的开始。

其次，我们销售人员每个月都有一个业绩要求，如果那个月的业绩没有完成，我们那个月可能就只能去靠吃方便面过日子了。我们不仅要顶着来自生活的经济压力，还要顶着来自公司上级领导施加的压力。所以我在一年里，别的什么可以先不说，这个心理承受压力的程度是越变越大，我所能承担的能力越来越得到提升，就连吃苦的能力也变强了。

二、一年里的不足

虽然在这一年里，成长了不少，但是也还有很多需要我去改进的地方。比如说在销售技巧这方面，我做的就不够好。和顾客在进行推销的过程中也往往只顾着自己的阐述和介绍，有点强推强卖的感觉，没有考虑到顾客的感受和他的述求是什么。所以在接下来的一年里，我还要多去参加一些公司组织的销售培训，多去向公司的老前辈学习房地产的销售技巧。

一年的房地产销售经历，让我更加的体会到了社会生存的艰难，体验到了现实的残酷，但是这些也只会让我越挫越勇。我要感谢这个经历让我成长，让我变得强大，我相信在将来的不久，只要我一直坚持下去，我就会尝到生活给我的甜头了。

**年终总结房地产公司【篇5】**

20\_\_年，房产公司在区政府的正确领导下，在各位董事、监事的指导和监督下，公司全体员工进一步强化市场意识、质量意识和效益观念，严格落实岗位责任目标，健全协调配合机制，经过公司全员的共同努力，基本实现了年初制定的各项工作目标。现将主要工作情况报告如下：

一、\_\_年工作

（一）组织建设

1、建立公司内部管理机构及规章制度

8月初，公司为提升运营效率，建立了“三部一室”即财务管理部、工程管理部、营销发展部和综合办公室的组织架构，并对各部室人员进行了任职。根据业务发展的需要，公司于10月份对新员工进行再一次招录，目前公司在职员工23人，其中行政事业身份的7人。公司加强制度建设，坚持以制度管人，初步建立了一批制度和工作流程，建立了职工工资执行标准，公司的管理体系逐渐完善，形成了分工明确、各司其职的工作局面。

2、组建工会并积极开展工作

公司自8月成立工会后，在劳动保护、维护职工权益等

方面积极开展各项工作。协办了“宿城区职工创先争优劳动竞赛”启动仪式；11月份组织项目一和项目三两个项目的项目部参加由住建局主办的“建筑施工砌筑职业技能竞赛”活动，分获一、二等奖；12月份公司工会被市总工会授予\_\_年度“工人先锋号”称号。

3、筹建公司党支部、妇委会

我们已与区妇联、住建局党委积极对接，开展公司妇委会、党支部的筹建工作，计划\_\_年年初可完成组建。

（二）融资及财务管理

房产公司自重组以来，不断完善财务管理制度，积极制定融资策略，通过与多家金融机构深入合作，公司共计融资金额亿元，融资余额亿元。公司注册资本金于11月初已经由初始注册的\_\_万元增至亿元。\_\_年公司财务融资取得了良好的成绩，为工程建设的顺利推进提供强有力的保障。

\_\_年12月29日公司召开座谈会，选择了项目一项目材料供应商中资信较好、实力较强的两家公司，公司一和公司二，分别与他们建立了战略性合作伙伴关系，建立了长期可靠的“融资链”。双方约定在未来在业务产品、财务融资等方面相互支持，携手发展，互利共赢。

（三）手续办理及项目建设情况

公司在建四个工程，施工手续办理情况如下：

1.项目一：一期工程已取得用地规划许可证、土地使用证、施工许可证；二期工程正在办理图纸审查手续。

2.项目四：土地挂牌前的工作准备完毕。

3.项目二：已取得66亩用地规划许可证，168亩规划方案已通过审查，正在公示，本月10日结束，施工图正在设计。

4.项目三：已取得用地规划许可证，因建筑结构设计由框架结构改为框剪结构，且市规划局要求提供三套规划立面效果图比选，正在调整规划方案，施工图设计同步进行。

公司在建四个项目，工程建设按年初计划稳步实施，包括作为市委工作会议观摩点的项目一和项目三项目，均完成了年初的目标计划。

1.项目一一期一标段二次结构已经全面完成，正在进行门窗安装及附属配套工程施工，南大门市政道路、绿化工作正在施工过程中，二标段地库浇筑全面完成，5-7号楼主体施工至17层，17-24号楼主体施工至3层；二期工程正在办理开工前各项手续，完成施工单位招标后，计划春节后正式开工。

2.项目四一期工程7栋厂房，主体工程、二次结构已全部完成，正在进行附属配套工程建设；二期正在进行“六平一通”及施工前准备工作。

3.项目二一期和宿城区项目三项目正在进行临时设施搭建及试桩施工。

二、存在问题

（一）队伍建设需进一步加强

公司目前保持着23名在职员工数量，随着项目的全面开工，繁重的工作量和有限的工作人员形成矛盾，同时员工的专业水平还不能完全符合项目开发的要求，已影响公司的日常管理工作。公司副总经理兼工程部经理，9月23日被抽调到经济产业园。另外营销发展部作为公司组织构架的重要组成部分，人员仅一名办事员，需进一步充实。

（二）项目需求资金来源尚无系统规划

房产公司承建的项目分为保障性安置小区以及政府代建工程。公司在建项目的主要服务对象均面向政府，目前项目建设资金来源主要为公司银行贷款，从政府方向回购资金尚无系统的规划。

（三）保障房政府回收尚未建立有效的机制

公司所建设的政府保障性安置小区，在政府回购资金结算方面还没有具体的标准，没有形成有效的机制。明晰与政府之间的财务关系，做到政企分开，是公司下一步工作的重点之一。

三、\_\_年工作计划

结合目前公司发展状况和未来的趋势，公司计划从以下几个方面开展\_\_年度的工作。

（一）完善公司组织架构，加大人才培养力度

\_\_年公司将完成公司妇委会、党支部的的组建工作。增设技术部及纪检监察室，近期也将对营销发展部的副经理进行面试任命，公司组织构架将得到进一步完善。在人事方面公司将坚持科学分工，提高员工执行力，切实提高工作效率。公司鼓励员工钻研专业知识和专业技术，同时将加大对员工的培训，提高队伍整体的专业化、职业化水平，打造一流开发管理团队，用人才和管理支撑公司快速发展。

（二）加大融资力度，理顺代建的政府项目财务关系\_\_年公司将继续充实注册资本金，切实将企业做实做大。我们将多方位、多渠道的开展融资工作，深入研究信贷机构的各种产品、政策，从抵押贷款、担保贷款、信托等多方位与融资机构深入开展合作，力争---公司下一步发展的资金难题，\_\_年计划融资总额10亿元，为公司未来的快速稳定发展提供强有力的资金保障。房产公司是企业，资金是企业发展的基础，\_\_年公司将在承建的保障房以及代建的工业房、综合楼等项目中，建立与政府之间的合同关系，与政府相关单位分别签订协议，明确回购等相关的权利义务，以理顺结算关系，为公司项目需求的资金来源做一个系统的规划。

（三）强化成本意识，加大成本控制力度

新的一年公司将强化成本意识，加大成本控制力度。

在规划设计、施工管理、主材供应等三个主要环节，建立可行论证制度，全方位、全过程进行成本控制。加大对施工方的动态审计和管理；与战略合作伙伴之间建立长期材料供应关系或采用甲供的方式，降低材料成本，在保障质量、安全的前提下，使项目成本最小化，公司利益最大化。

（四）加强工程管理，保障项目建设目标的实现\_\_年公司建设项目具体计划安排如下：

1.项目一一期计划全面完成，启动二期工程建设，计划年底后排四栋完成主体10层。

2.项目三二期工程全面竣工。

3.项目二一期工程施工完成地下车库，楼房主体施工至五层。

4.项目三土建工程全面竣工。

5.拟建的项目五项目，进行手续办理，计划年底前桩基工程全面完成

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找