# 央企地产开发工作总结(合集24篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2023-11-14

*央企地产开发工作总结120xx年xxx，酒店营销部在全体员工共同努力，大家心往一处想，劲往一处使，积极拓展业务，宣传走访，公关营销闯出了一方新天地，酒店生意越做越红火，各项经济指标均超同期，实现时间过半，任务过半，为圆满完成全年营销目标打下...*

**央企地产开发工作总结1**

20xx年xxx，酒店营销部在全体员工共同努力，大家心往一处想，劲往一处使，积极拓展业务，宣传走访，公关营销闯出了一方新天地，酒店生意越做越红火，各项经济指标均超同期，实现时间过半，任务过半，为圆满完成全年营销目标打下坚实的基础。现将xxx工作情况作如下总结：

xxx共完成营收xx元,其中客房完成营收xx元，占计划的xx%，平均出租率xx%，平均房价xx元;另外，餐饮完成营收收入xx元，占计划的xx%;xxx月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外，在xxx月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的;另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在xxx月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同;另外，接待了中化轮胎和金莱克、xx市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队;在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见;同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定;另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户;同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求;另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力;

公关营销方面：xxx月份主要是策划了母亲节活动;制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种;同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用;另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费。

**央企地产开发工作总结2**

在开发公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下，西荣阁住宅小区a区工程得以顺利进行。本人在临汾中矿房地产开发有限公司项目工程部工作过程中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，有认真负责的精神，有一定的组织协调能力，能理论联系实际的开展工作，与同志协作共事，一心为公司，较好地完成了20xx年度工作目标。现将有关今年西荣阁住宅小区a区工程项目管理工作汇报如下：

1、已完成工程情况：

(1)、西荣阁项目a区止水帷幕于6月23日开始至8月26日完成。历时64天;帷幕施工过程中，西南侧帷幕由于水泥用量不够，我方人员责令岩土公司整改并再复打一排帷幕，并且不计算工程量。以保证止水效果。

(2)、cfg桩于8月30日开始到9月20日完成。施工过程中2#楼由于施工人员素质不高，出现了桩位偏差。已经要求施工单位加强管理，纠正桩位偏差。已顺利完工，共完成2783根，其中36根为试桩。

(3)、0128地块共计降水井76口，8口为观测井，实际降水井数量68口，降水开始于9月6日，现在降水仍在进行。

(4)、0128地块楼座开挖开始于10月19日开始截止到年底已完成各楼座的褥垫层，车库及楼座的混凝土垫层的施工。

2、20xx年在建工程情况：

20xx年2月底开工，首先进行防水作业的施工，然后时混凝土保护层，混凝土筏片基础的施工，楼座及车库主体的施工。

(1)、计算0226地块及0128地块各楼座及地下车库的建筑面积，及各个户型的公摊系数。

(2)、复核0226地块及0128地块总图上的规划指标。

(3)、绘制0128地块北侧排水渠的施工图。

(4)、参与0128地块的现场帷幕的施工管理工作。

(5)、参与0128地块的施工现场的管理工作。

(6)、计算和校对0226地块和0128地块桩间土及大开挖土方工程量。

(7)、审查0226地块及0128地块现场变更单的内容。

回想自己在公司的.这些天，虽然做了一些工作,但许多工作还有不尽如人意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏预见性

在工作过程中，由于缺乏预见性，有些工作可以在事前控制好，但没有做好，在以后的工作过程中，我要认真学习图纸，多请教老前辈和各专业的工程师，争取做到事前控制，使损失降到最低。

2、专业面狭窄

作为一个现代化人才，应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，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，争取能成为一专多能的复合型人才。

为了公司项目在20xx年年底完成主体结构工程，我在工程管理方面以及其它方面做以下建议。

工程管理有三控三管一协调即：质量控制、进度控制、成本控制、合同管理、信息管理、安全管理及协调甲、乙双方的关系。

1、质量控制

质量控制的依据包括工程建设合同、设计文件、设计交底及图纸会审记录、设计修改和技术变更、国家和政府有关部门颁布的质量管理有关的法律和法规文件,及专门技术法规性依据。

质量控制的基本环节

(1)、事前质量控制

(2)、事中质量控制

(3)、事后质量控制

对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。

2、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，编制项目的总进度，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。实际进度与计划进度进行对比，发现问题及时进行纠偏。如果计划进度不符合客观实际，修改计划进度，反之，合理修改实际进度，使之与计划进度尽量保持一致。

3、成本控制

成本控制目前集中在现场施工成本管理，成本管理就是要在保证工期和质量满足要求的情况下，采取相应的管理措施，包括组织措施，经济措施，技术措施，合同措施，把成本控制在计划范围内，并进一步寻求最大程度的成本节约。成本管理的任务和环节主要包括：施工成本预测;施工成本计划;施工成本控制;施工成本核算;施工成本分析;施工成本考核;在现场严格按照图纸进行施工，严格控制施工现场的工程签证，仔细审核施工单位报送的图纸以外的施工方案。

4、合同管理

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。并且要树立强烈的合同意识。有关建设工程合同，首先要在符合国家规范法律《合同法》的前提下，确定合同的工程范围，建设工期、中间交工工程的开工和竣工时间、工程质量、工程造价、技术资料交付时间、材料和设备供应责任、拨款和结算、竣工验收、质量保修范围和质量保证期、双方相互协作等条款。

5、安全管理

安全管理的方针：“安全第一，预防为主“。

由于西荣阁项目工程规模大、周期长，所以要建立安全生产管理制度。并要求施工单位技术人员每天向工人进行安全技术交底，每月进行一次施工现场安全大检查逐一排查施工现场的安全隐患确保工程顺利进行。

虽然项目还在前期基础阶段，但收获也不少。特别是公司几位领导踏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，20xx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。

**央企地产开发工作总结3**

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。

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，更加有了默契，对以后的工作也起到了辅助作用。

经过这六个月的工作，让我体会最深的就是工作忙碌时间的不定性；有时候事情多，忙的不可开交；有时候闲的无聊，好几个星期都很空闲。可是空余时间我也不断充实自己，浏览一些建筑规范之类的书籍，不段完善自己。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，将在新一年中有新的突破、新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。我也期望自己在新的一年有所建树，期望公司领导多多给予支持，多多给予鞭策，多多给予鼓励。

20xx年即将结束，新的一年即将到来!我在新的工作岗位上已经工作了一段时间，为了以更好的状态开展今后的工作，我有必要总结过去一年的工作经历，总结工作经验，以便更好的把握将来，为此我将我在20xx年一年的工作做出如下年终总结：

刚从安管部调到客服部负责监督清洁绿化消杀及白蚁公司的服务标准，到年尾对装修管理以及现场客户投诉及建议处理，刚接触新的工作，不断的面对新的岗位，各方面都缺少一定的经验。为了尽快适应新的工作岗位，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。同时各方面都得到一些属于自己的经验：

1.监督清洁服务公司的服务标准

(1)每天对各区域定时、不定时和重点区域的巡查，发现问题第一时间与清洁公司现场责任人协调，要求其提供合理的整改方案，并在规定的时间内验收整改标准。

(2)每天不定时的抽查清洁公司的服务人数，不定时检查现场负责人对内部员工的检查力度，杜绝偷工减料以及消极代工现象。

(3)按照清洁公司提供的当月定期作业表监督其作业的标准，确保按时作业并达到服务合同约定的标准。

(4)每周最少一次不定时的与清洁公司现场负责人按照服务合同的标准对小区的整体清洁标准考核，考核的结果作当月的费用结算依据。

2.监督绿化服务公司的服务标准

(1)每天不定时的对绿化公司的工作人员的工作情况监督，尤其是现场负责人的工作安排方案。

(2)每天不定时的巡查绿化养护以及整体美观情况，发现问题立即通知现场负责人到现场查看，要求其提供具体的整改方案，并在规定的时间内验收标准。

(3)按照绿化服务公司提供的各计划表对当天的作业情况监督，确保按时作业，杜绝偷工减料，消极施工现象。

(4)每周至少一次不定时的与现场负责人按照服务合同约定的标准对小区绿化整体考核，考核的结果作当月的费用结算依据。

3.监督消杀xx公司的服务标准

(1)每天抓住重点的对小区公共区域检查，发现问题立即通知问题的公司负责人在一个工作日内到现场查看，要求其提供具体的整改方案，并在规定的时间内检查整改效果。

(2)按照白蚁及消杀公司提供的定期服务表，对其的工作情况监督，确保消杀到位，对周边的白蚁检查到位，杜绝有偷工减料及消极待工现象。确保周边环境达到公司要求的标准。

(3)不定时的对xx公司的平时工作情况及服务标准检查，检查的结果作当月的费用结算依据。

4.处理投诉、建议

(1)首先应该给投诉者或者建议者做“降温”的思想工作，同时专心的听取其投诉或者建议的只要企图。

(2)分析、调查问题的原因。

(3)若问题有涉及物业管理的相关法律法规应该结合物业管理相关的法律法规，然后根据实际情况拟定科学的解决方法。

(4)最后拟定的方法去落实。并总结每次处理经验为日后的处理相类似问题做基础。

(5)在规定的时间内把处理的结果给投诉、建议的业主回访，那样可以让我们的工作得到业主的肯定，同时也能缩进我们与业主的关系，方便日后物业管理工作开展。

5.日常装修的管理

(1)根据\_的《住宅室内装饰装修管理办法》初审施工图纸，并负责交给领导审批。合格后发放《施工许可证》

(2)装修管理及监督

①与安管部门紧密配合对所有入场的装修材料检查，确保无装修工人私自带违规的材料入场，同时不定时的对入场装修人员核对，确保小区安全无事故。

②不定时的对装修现场巡查，发现违规现象立即责令整改，必要时发放整改通知书，屡教不改的按照的违约规定处理。确保装修现场安全、合理。

③水电：检查卫生间、厨房和阳台的给排水系统，是否有乱接乱改、是否有跟施工图纸的设计不一。发现有渗漏水隐患或者其他不合理的地方应该及时通知业主整改;检查电力系统有无乱接乱改，电力的使用是否有存在安全隐患。

④泥水：检查卫生间、厨房是否有加作防水层;是否有乱砌墙;结构有无按施工图纸施工，最主要的是否按照《住宅室内装饰装修管理办法》做过闭水实验。并督促其施工过程，尽量减少装修后带来的其它隐患。

有效的装修管理可以把违规装修抹杀在萌发阶段，避免日后不必要的返工，也减少了日后许多由于违规装修造成的投诉、纠纷;有效的装修管理可以让小区的统一美观，使小区更加规范、更具品味;有效的装修管理体现了一个物业公司的管理能力。

**央企地产开发工作总结4**

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年9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、熟悉项工程的结构，现场情况

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，对现场的布置做更深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对工程的结构情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，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、参加工程部管理制度的修改

为了便于以后工程部管理，我结合公司的要求以及工程部的实际情况，并参考博爱以及其它比较知名的地产企业的相关制度，编制修改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，为工程管理提供保障。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。

4、分析20xx年天气情况

20xx年即将随风逝去，回想自己在公司将近半年的工作，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，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，特别是项目开发的施工阶段，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

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以及公司的需求。自己的专业面狭窄，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，争取能成为一专多能的复合型人才。

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。

**央企地产开发工作总结5**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

（三）、工程进度控制情况

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

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

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

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

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

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

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

**央企地产开发工作总结6**

20--年，是继20--年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策(新老国八条及七部委意见等)，房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的20--年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：

一、20--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，--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。--寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确， 20\_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“--市第-届--佳--房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“--市第-届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得--区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“--区十佳建设项目”，“--杯工程奖”等荣誉称号。--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、20--年工作计划

20--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。 20\_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20--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：--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、--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。

“--广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在20\_年基本扫除。因此，在20\_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，20--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。

**央企地产开发工作总结7**

一元街地处中心城区，面积平方公里(含防洪大堤内平方公里)行政区划内，以市直行政机关居多，商业网点稀少，随着房地产业的兴起，辖区内以怡东大厦为首的8栋写字楼给一元地区带来了商机。

200x年一元街财政收入5100万元，其中4344万元来自怡东、金源、鄂钢、扶轮、扶轮、永胜、新源、妇联8栋大楼，占全街财政总收入的80% 以上。除此以外，8栋大楼的周边已形成以大楼为服务对象的餐饮文化一条街(蔡锷路、车站路、洞庭街、岳飞街)卡拉OK一条街(黄兴路)、休闲一条街(胜利街)也为一元地区的居民提供了商机和就业机会。仅这8栋大楼的保安、工勤、车管人员就安置辖区下岗人员达230人。

“楼宇经济”就是以商务楼及功能性板块、区域为主要载体，体现集约型、高密度特点的一种经济形态，它是与城市化相伴而生的，是城市中心发展区域经济的一条新途径，一项统计显示，一幢高级商务楼里众多公司所产生的效益与城乡结合部平方公里内的经济效益相等，在发展楼宇经济方面，上海已先行一步，并取得了成功的经验，如在上海静安区入驻商务楼的企业上缴的税收占全面税收总量的四成以上，其中位于南京西路上的嘉里商务中心，仅半年税收就达到了亿元，可见“楼宇经济”蕴含的巨大能量不可低估。实践证明，“楼宇经济”不仅是一个名词，它所包含的是街道经济的发展方向如何定位，是从创办街属企业转向区域经济观点的转移。随着社会的发展，中心城区已迈向“楼宇经济”时代，立体的商务街将会是街道经济的亮点。

回顾“十五”期间的头三年，我街在区委、区的领导下，按照“”的指导思想，以加快发展为主题，以提高经济效益为中心，依托社区、立足民营、壮大财源、强区富民，推动经济社会、环境可持续发展，不断推进社区经济民营化、股份化、集约化，为全面落实每年确定的各项任务，全街上下，变压力为动力，克难奋进，在优化资源结构推进职能转换，培育区域经济，保持行业稳定等方面做了大量艰苦不懈的努力，取得了一些成效，主要表现在：

经济总量持续了稳定，快速增长，全街完成规模以上工业总产值，从20xx年的829万元到20xx年增至1412万元，实现国内生产总值从20xx年的796万元到20xx年增至10820万元，上交财政收入从20xx年的 1200万元至20xx年增至5100万元，各项指标均超额完成区下达的目标任务。

经济环境不断优化，全街各职能部门，立足实际，不断深化服务内涵，优化服务手段，从街属到街辖，从街办到社区，工作对象变了，服务方式随之改变。近年，我们瞄准市直机关，借用领导层的宏观思路，进一步密切工商、税务等经济杠杆部门的联系，多渠道、多途径传递信息，服务企业，挖掘潜在优势，在政治上给予关心，在政策上提供优惠，在服务上给予承诺，千方百计吸引商家入驻我街。三年来，全街共引进各类企业达500户以上，注册资金超6400万元，固定资产投入达8000万元。

特色路、街经济日益显现，在以沿江特色经济为标识的蔡锷路、黄兴路、车站路、洞庭街、胜利街布满了餐厅、休闲中心、咖啡馆、卡拉OK、旅游服务等一大批新兴服务业，使我街三产业的内涵和发展的档次都有了较为明显的提高。近年来先后矗立的8幢写字楼又增添了美景，一元地区已逐渐成为文化、休闲娱乐的中心。

三年来，我们紧紧围绕提高经济效益这个中心，解放思想、大胆探索、努力实践，为我街经济进一步快速发展奠定了基础，积累了经验，我们必须认真总结、在继承的基础上不断创新，以推动区域经济不断向前发展。

一元街是一个具有悠久历史的老城区，辖区地域狭小，人流集中，但又有需求多元、产业纷呈的特点，根据这一特点，研究发展高档次商贸经济，新型的服务经济，新兴的工业经济等，必须在现有的基础上着力构建区域经济发展的新载体――楼宇经济。几年的实践让我们感到：“一幢楼就是一个磁场”，巨大的人流、物流、资金流、信息流，在这里汇聚活动，形成显著的“财富效应”，我们坚持一幢楼胜似一条街、一幢楼就是一个大企业的理念，大力发展楼宇经济。在狠抓企业引进工作过程中，转变抓引进的观念，思路和方法，以楼宇为引进的主要平台，倡导“零收费”达到“引进一个带动一批”树立区域有限，发展无限的理念，主动迎合当前形势，发挥独特的区位优势，以“楼宇经济”为中心，依托江滩，创建饮食文化、娱乐、休闲、旅游特色街，形成经济与文化相融合从而达到相互补充、相互促进。一元街虽然在地理位置上拥有资源优势，但如何“引得进，留得住”确有文章可做，为让企业安营扎寨，我街要在搞好服务上下功夫，营造良好的软环境，与企业建立良好的合作关系，定期走访，主动服务，同时积极探索楼宇经济模式，把“引导、市场动作、政企互动”原则，通过有效的工作及早介入，想尽一切办法吸引那些已经或者即将入驻的企业来我区域注册纳税。。

同时要正确认识和分析一元地区形势，把握机遇，发挥优势，规避风险，抓好落实。抓贯彻落实首先在于各级领导干部的工作能力，特别是驾驭经济工作的能力。要有针对性地学习市场经济知识、科学技术知识、法律知识和世贸组织的有关知识，潜心思考，刻苦钻研，进一步熟悉经济工作，善于把握经济发展的内在联系及其发展方向，提高驾驭经济工作的能力，提高科学决策和依法行政的水平。同时还要培养干部深入基层的作风，通过接触企业的方式来改进提高工作技能和管理经济社会事务的能力。具体地讲，在新的一年的工作中，重点抓好以下几个方面：

1、继续围绕全区经济一体化的要求及市“三区一带”的经济发展总体布局，结合一元地区实际，坚持强化项目支撑，继续对辖区内重大策划和实施项目进行统计、跟踪，争取从环境入手，及时解决企业发展中的矛盾和困难，促进快速健康发展。

2、千方百计抓引进，通过关系，挖掘资源，加大服务力度，围绕“一道、两街、四条路、八幢楼”绘制一元地区美景。“一道”即沿江大道，为进一步丰富休闲娱乐业的内涵，积极筹办企业家联谊会和外宾俱乐部，推进旅游业在本区域的发展;“两街”即胜利街和洞庭街，为提升一元地区文化品位和地区形象，营造社区良好人居环境，借以促进江岸地带人流，物流，资金流，同时抓好现有商贸业的发展;“四路”即蔡锷路，车站路，洞庭小路，黎黄陂路，将其市场运作的现有基础创办路街特色，抓好江滩延伸发展，通过职能，采取有效措施，为个体经营者营造出“放手，放胆，放开，放心”的发展氛围，求得区域总体实力的不断增强。“八幢楼”即高层楼宇包括：鑫源大厦，金源大厦，怡东大厦，扶轮大厦，鄂钢大厦，妇联大厦，永胜大厦，华侨大厦等八幢写字楼，牢固树立“不求所有，但求所在，不求所管，但求发展”的区域经济观念，积极拓展思路，打破所有制、行业、隶属关系的.限制，为实现区域资源，技术，人才等生产优势的互补，加大引进，加大扶植，同时抓好动态管理。

3、明确措施，确保经济发展新的突破。一是优化环境，增强服务的主动性。大力推广“提前介入，主动参与，无偿服务”落实专门部门，专门人员，对企业实行紧盯跟牢，随时联系沟通，了解企业需求，切实帮助企业解决实际困难和问题，二是明确责任，形成合力。机关各职能部门，包括社区的所有干部和工作人员，都要把楼宇经济和特色路街经济作为新一年及今后经济工作的着力点来抓，同时争取税务，工商，城建，规划，土管，卫生，质检等部门的配合支持，把主要精力放在指导服务，信息沟通等具体工作上，出台扶持政策，分别为入驻企业和高新技术项目制定优惠政策，搞好共同开发。三是坚持协调并进，推动全面发展。在加大引进的同时，积极采取有效措施，扶植现有企业的发展，特别是那些潜力大，科技含金量高，市场竞争力强的企业，引导鼓励企业强化质量体系认证及申请专利保护，对商贸服务企业单位，要帮助深化服务内涵，创新服务手段，不断拓宽自身经营空间。

4、工作要求。一是提高思想认识，加强组织领导。全街上下要从“富民强街、加快发展”、振兴一元的战略高度，切实提高对发展楼宇经济重要性的认识。各相关部门要克服畏难情绪，把发展楼宇经济作为经济工作的重要举措，形成一把手负总责、分管领导具体抓、责任落实到人的工作格局，为加快发展楼宇经济提供可靠的组织保障。二是摸清区域资产，形成编报制度。立即着手对辖区内的楼宇、厂房等建筑进行一次全面的调查摸底，彻底弄清所有商务楼宇、闲置房产的基本情况。在此基础上，把对辖区内楼宇经济发展状况调查作为一项日常工作，坚持动态管理和统计，按时填报统计报表。

三是加快楼宇经济建设，构筑发展载体。坚持“支持一批、改造一批、建设一批”的工作方针，对环境、质量、管理有所欠缺的楼宇、厂房等建筑，督促实施硬件改造;对尚未开工建设的楼宇和闲置土地，要尽可能按照发展楼宇经济的要求，高起点、高标准地做好规划设计，为加快发展提供商机。四是加大招商力度，营造良好环境。各部门要把招商引资作为发展楼宇经济工作的核心，全方位、多渠道开展招商工作。并指定专人为企业跟踪服务。五是强化目标考核，落实奖惩措施。街工委、办事处对各责任单位目标进展情况进行动态跟踪。对楼宇经济发展目标完成情况进行考核和奖惩。

总之，我们要充分利用中心区有利条件以商务楼为载体，致力引进大公司、大集团总部，研发中心，加速信息、销售、决策在中心区域的集聚，同时加大中介组织为主体的知识型服务产业的培育和引进，增强高素质要素供给的能力，进一步提升和拓展中心城区服务功能，因此我们要从特色上做文章，有意识地引导，科学规划，合理定位，以吸引更高品质的企业入驻;依托江滩可从发展旅游超市入手，利用机构所在地大力发展科技中介市场，切实利用天时、地利、人和之机把“楼宇经济”推向新的台阶。

**央企地产开发工作总结8**

“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。

**央企地产开发工作总结9**

通过了这一个月的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，这一个月来我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

**央企地产开发工作总结10**

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!

**央企地产开发工作总结11**

（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。

**央企地产开发工作总结12**

光阴似箭，不知不觉一年又过去了。近一年来在领导的正确领导下，在同事们的关心和帮助下，我已从一名初出茅庐的大学毕业生成长成为公司的一份子。个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多。现在就今年的工作情况总结如下。

在工作中我发现，各部门的招聘出现了需求到岗时间较短，要人较急，所需人数较多的现象。而另一方面，这些人员的招揽渠道有限，有时在特定岗位上还会出现供需矛盾，发生特定时限内招不到合适的人的问题。这就迫使我不断地思索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。

另一个解决办法就是建立一个公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后面试。这样在不占用配额资源来发布职位需求的同时，又合理利用现有资源。不仅为公司节约了成本，而且可以把新职位发布限额让给少数多元化职位的发布，可谓一举两得。目前而言，这只是一个初步设想，可能还不成熟，今后我会在实践中进行尝试，努力实现其可行性。

另外我发现，目前公司空缺了岗位培训一块。个人认为：培训工作一直以来都是公司能够不断前进的动力之一，需要对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力。目前岗位入职后的培训还比较少，如果可以的话，我建议将来能够结合公司和员工个人情况，对员工职业发展做出规划，同时根据需要进行必要的培训或者开展对新进员工试用期内的轮岗。这样，员工就会更了解自己的工作能力和比较优势，就能够在较适合自己的工作岗位上发挥所长，达到甚至超过岗位要求。

当然，我也明白，企业不是学校的道理，特别是民营企业，没有义务为新进员工（及老员工）提供专门的培训。但是，定期的培训工作，不仅可以让管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门领导和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。力争做到合格人员能进的来、用的上、留的住。这样，不仅可以提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象。对一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。内部员工相较新进员工更熟悉企业的运作和规章制度，光这一点就可以省下不少机会成本。

本人严格遵守公司的各项规章制度，积极参加公司组织的各项政治活动，尊重领导，团结同事，正确处理好与领导同事之间的关系。对人真诚、热爱工作、任劳任怨，服从安排，完成领导给予的各项任务。同时，我也勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

在同志们的热情帮助与指导下，我在政治上、思想上都有了一定的进步与提高。我始终保持政治上的清醒和坚定。只有在前进的道路上始终保持清醒的头脑、科学的认识、坚定的信念，才能经受住各种困难和风险的考验。我我坚持从一点一滴的小事做起，不断提高自己的思想觉悟。

一年来，我工作上取得了小小的成绩，而这些成绩的`取得，应归功于领导和同事们对我的鼓励和帮助。一年来，也让我本人更清晰地看到了自己还需要在许多方面努力。在一些事务处理上，自己是“思想上有触动，工作上没改进”。着重是在工作的认真态度上、效率提高上。比如有时讲话结结巴巴，语言不够严谨。我自己反思得出的结论是：因为自己对待工作的态度还不够认真，没有充分地做好准备，平时的积累还太少，考虑的问题还不够充分。尤其是待人接物方面的修炼还不够，处事还不够圆滑，这点急需改善。

在一些事务处理上，自己是“学习上有触动，方法上没改进”。工作上魄力和艺术性还不够，与部门领导和主管相比工作显得粗糙，不能将书本上的理论知识很好地利用到实践工作中来，因此有时在对待工作时、与同事们沟通时，有谦虚，无谨慎，这点也需要改善。

总结过去，展望未来，在实际工作中我还存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。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。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。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。

**央企地产开发工作总结13**

20xx年的春节已过，同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至xx月份的一天中旬我的电话铃声响起。

第二天我神采奕奕如约前往x城的售楼部;这个竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

**央企地产开发工作总结14**

人事行政部是公司的人事和行政管理部门，其职责主要是对公司所有聘用员工进行用工管理，并负责执行公司的具体行政事务，做好公司员工的后勤保障工作，为公司一线业务部门及其他部门的正常运作提供必要的支持，在员工中倡导积极乐观的工作态度和公司文化，为公司的快速、健康发展保驾护航。通过一年来的努力工作，我们取得了一定的成绩，主要表现为：

一、重新修订并完善了公司各项规章制度

因应公司业务发展的需要，人事行政部重新审核了旧有的各项规章制度，查漏补缺，与时俱进，在原有制度的基础上，重新修订并完善了《考勤管理制度》、《采购管理制度》、《员工食堂管理制度》、《员工宿舍管理制度》等一系列涉及人员、财物等的管理制度及规范性文件，进一步提高公司规范化运作水平。

二、进一步科学合理地规范公司人事管理

1、完成公司与全体员工劳动合同的签订工作，从法律层面上保障了公司与员工的合法权益，进一步规范了公司的用工制度，基本建立和完善了公司员工劳动合同体系。

2、随着公司业务不断扩大，各部门出现不同程度的用人紧缺，人事行政部为此通过互联网人才交流网站、人才市场现场招聘会、猎头公司、职业介绍所等各类渠道，为公司聘请了一批高素质员工，及时补充到各部门，保证了公司业务的正常进行。

3、进一步完善公司员工薪酬发放制度的管理，实行核定与发放分离的管理制度，把原先财务部门独自负责核定与发放员工薪酬，改为由人事行政部进行每月员工薪酬核定，财务部根据人事行政部核定结果发放薪酬的新制度，进一步规范了薪酬管理制度。

4、针对下半年公司录用了大批新员工的情况，人事行政部在\_\_月和\_\_月两次\_\_了对全体员工的业务培训，讲授有关销售、工程、消防、爱岗敬业等方面的职业技能和职业操守。

5、配合物业部完成了公司保安队伍的更替。在公司与\_\_保安公司解除合作关系之后，人事行政部配合物业部重新招录了一批保安人员，并重新制定了新的公司保安制度，保证物业安保工作平稳过渡。

6、自行组建了公司保洁队伍，通过新录入保洁工人，有效降低了开荒的总成本。在外包保洁公司撤场前后，人事行政部积极配合做好保洁领班的招聘和筛选，基本做到了保洁队伍的稳定。

7、在公司各部门推行绩效考核。每月根据各部门绩效考核的情况，对所属员工进行绩效考评，绩效考评和其工资挂钩。通过绩效考核，充分调动了员工不断提高工作水平及自身素质的积极性，同时为公司对员工的提拔晋升、调薪等提供了依据。

8、进一步规范强化了公司的考勤制度，在重申考勤纪律的同时，加强对员工考勤的监督和管理，并将将考勤记录和员工的薪酬直接挂钩。

三、做好公司行政管理事务

1、规范公司员工食堂的管理。针对员工集中反映的员工食堂服务问题，经过意见采集，确定了符合大部分员\_\_味的菜式，并在食品卫生、份量及用餐时间上，根据各部门不同班次的需要进行调整。同时对员工食堂的支出严格把关，在员工满意的基础上合理降低成本。

2、\_\_、\_\_实施了公司办公场所的搬迁工作。在公司业务繁忙、人手紧缺的情况下，人事行政部全体出动，对公司各部门的办公用品等进行了打包搬迁，出色完成了任务。

3、规范仓库管理。加大仓库对物料的管理职责，建立公司总仓库，并不断完善总仓的入仓和出仓管理规章制度。在物品的领用方面积极配合一线业务部门及其他各部门开展工作。

4、强化公司行政人事费用控制，配合财务部做好费用规划的工作，做好月度和年度采购费用预算。

5、规范公司车辆使用管理，根据各部门的工作需要，合理调配车辆，尽量满足各部门的用车需求。同时制定《司机奖惩条例》，对司机实行统一管理和定量考核。

6、提高采购效益。根据财务部门的要求，在采购工作中注意提高采购的计划性，每月及时完成当月的采购计划，及时核价。同时在月底前做好下月的物品采购计划。

四、加强公司文化建设

人事行政部在管好公司员工的同时，注意做好员工的暖心工程。每月定期举办员工生日会，不断寻求方法和措施改善员工的吃、住、行条件，为员工创造更好的工作、生活环境。

**央企地产开发工作总结15**

(一)经济指标完成情况

全年开发房屋建筑面积xx平方米，建成房屋面积xx平方米，完成房地产建设投资xx万元，实现销售xx万元，销售面积xx平方米。

(二)项目推进方面

经过一年的艰苦工作，xxxx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。xxxx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xx万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确，xxxxx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，xxx项目通过控规调整，建设规模由原来的xxx平方米增加到了xxx平方米，增加了xxx万方，xxx建设规模从xxx方增加到了xxx方左右，潜在经济效益可观。同时，xxx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

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