# 最新房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得(19篇)

作者：心上人间 更新时间：2025-01-23

*房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得一经历了上次开盘，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...*

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得一**

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，我也体会到了许多销售心得。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：

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情;

2、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;

3、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。

4、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。

5、多从客户的角度思考问题;

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。

6、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;

7、良好的心态。

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.

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。所以这一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。

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得二**

实践活动中提升行政效能，创新推进项目建设和房产营销等工作，全县城乡房管事业呈现蓬勃发展的良好态势，顺利完成了“双过半”目标任务。现将20xx年上半年工作总结和下半年工作打算的报告如下。

(一)房地产业持续健康发展。全县房地产固定投资完成45.15亿元，同比增长26.54%;商品房销售面积106.68万平方米，同比增长34.14%;新引进和裕欧景、阳光欣城、银河春天三期、美茵庄园、金控金融中心等5个房地产项目，到位县外资金17.5亿元，同比增长17.58%。

(二)公租房项目建设有力有效。20xx年312套公租房续建项目主体封顶，目前正进行项目总平施工和配套设施建设，预计年底竣工;20xx年100 套公租房续建项目，预计20xx年6月底竣工;20xx年新建118套公租房项目正有序推进、正常建设。共发放廉租房租赁补贴149户(其中新增3户)，发放租赁补贴12.19万元，完成全年目标任务的99.3%。

(三)棚户区改造稳步推进。20xx年计划启动第一批5个项目的改造工作。现已启动的赵镇棚户区改造一期项目(包括赵镇爱国巷、团结巷和五星巷棚户区 3个区域)，总占地面积24.95亩，拆迁户数308户，总拆迁面积12095平方米，计划投资8307万元。上半年全县签订征收协议87户，完成全年目标任务43%，预计全年能够完成308户，完成目标任务154%。

(四)城市营销力争突破。上半年，通过异地巡展、营销活动、媒体推广以及借势节庆开展营销活动等，有效提升了我县的知名度和美誉度。开展了“金堂首届迎春灯会”、“教育金堂、财富金堂”走进西昌、“情系中江客户联谊会”、“成都品牌房产走进青海”等主题营销活动;借势油菜花节、菌博会、铁人三项赛等节庆赛事活动，加大城市宣传力度;以三星片区为试点，在华西都市报、成都商报等主流媒体上大篇幅的宣传三星片区区域价值、发展前景以及我县人居环境、旅游资源和交通优势;借助成都电视台《小刚刚刚好》、《深夜快递》等栏目平台以及成南高速立柱广告、成德南高速跨线桥广告对金堂城市形象进行了宣传;利用金堂电视台、《新金堂》、《魅力金堂》等宣传平台，持续推广城市形象。

(五)市场监管和项目促建并举并进。把严格市场监管与优质政务服务统筹起来。大力推行商品房销售现场公示系统，提高开机率; 积极探索商品房预售资金监管新方式;加强专项执法检查，重点对开发企业商品房预售资金、销售现场、合同备案、促销广告等进行严格监管，对成阿新城项目违规售房实施了行政处罚，对责令整改缓慢和拒不整改的锦绣香江、星岛国际、华地财富广场等项目作出关闭项目网签的处理。同时，加大对开发企业的政务服务力度，提高政务服务质量和水平，组织、协调召开房地产联席会议4次，到房地产项目现场解决问题6次，协调解决了金山国际、恒合时代城、鹭洲城邦、润利鑫项目、维罗纳等项目的用电、用水、阻工、市政道路建设等影响项目建设和销售问题，并协助鹭洲城邦、华尔兹、胜业望园、希望未来城、恒合时代城等项目办理报规报建手续。

(六)物业管理进一步规范。新增物业管理区域11个，面积65万平方米。推动62个100户以上农集区物业管理规范化建设，其中9个农集区聘用了6个物管公司进行物业服务。积极会同相关部门，探索建立物业管理矛盾纠纷处置长效工作机制，充分调动物业管理各类参与主体的积极性。上半年，调处华泰小区、森林小区、金沙小区等纠纷35起，回复涉及物管的信访件55个，按时办结率达100%。

(七)产权产籍管理逐步完善。按照法规政策和制度规定，共办理产权证登记10551件，归档10551件。其中新建房屋初始登记519件，转移登记 4459件，抵押登记4075件，其他登记1498件。同时，房屋信息查询利用制度进一步完善，有效防止房屋信息泄露，确保房屋信息使用安全。

(八)确保全县房屋住用安全。重点开展了学校、幼儿园、医院、电影院、市场等公共场所房屋住用安全检查。对全县7家单位玻璃幕墙使用安全进行了专项检查。完成铁人三项赛、龙舟节等重大节庆临时建筑物安全检查任务。对全县城乡居民用房进行安全检查，发出整改通知书84份，并督促整改到位，无房屋安全事故发生。

(九)扎实开展群众路线教育实践活动。严格按照县委总体部署，结合我局工作实际，采用“找准两个载体、抓好三个结合、坚持四个走访、着力五个解决”的活动方式，扎实推进群众路线教育实践活动。把群众路线教育实践活动与党风廉政建设和正风肃纪工作有机结合，扎实开展第一阶段工作，广泛征求意见，查找问题，建立台账，实行问题管理，着力提升队伍素质能力和行政效能，打造政治坚定、业务精良、作风过硬的房管干部队伍。深入开展“走基层”、“五进”等活动，做好了联系服务群众、企业和对口帮扶等工作。

二、工作中存在的薄弱环节及其原因

(一)房产市场执法力度不够。部分销售项目现场公示系统未按时开机，公布信息不及时，存在有误导消费者的现象;预售资金监管不够严格。主要原因是：侧重于强调政务服务，市场执法失之于软;预售资金监管部门协调性、联动性不足，合力不够。

(二)项目促建任务落实较慢。对于房地产项目促建确定的任务，相关职能部门在推进过程中，主动服务意识较差，配合解决问题力度不够，甚至落不到实处。特别是项目协调用地、用电和设施配套等方面落实较慢。主要原因是：部门本位意识较重，服务意识较差，有安排无督促，有任务缺落实。

(三)棚户区改造搬迁和资金压力大。搬迁进度较慢，项目资金缺口大。主要原因是：搬迁群众对搬迁补偿和安置期望值过高影响搬迁进度，改造地块商业开发价值小。

(四)物业小区矛盾纠纷多发频发。随着房地产业的发展，物业小区不断增多，居民维权意识增强，加之个别物业服务企业行为不规范，导致物业小区各类矛盾纠纷层出不穷。主要原因是：物业小区管理是综合性工作，除属地管理外，涉及行业主管部门较多，部门之间的协调联动不足，一定程度上影响小区矛盾纠纷的解决。

(五)城市营销创新不足。城市营销与相关部门联动不够，营销方法和手段上贴近市场、贴近对象方面还不够，针对西北地区市场的团购仍未实现实质性突破。主要原因是：在营销方法和手段上不够大胆，接地气不够。

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得三**

一、\_年主要工作情况：

(一)经济指标完成情况

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

(二)项目推进方面

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：

一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度;

二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;

三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;

四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，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，\_年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

(三)企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

(四)存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

二、\_年工作计划

\_年1—10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积1561.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，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。\_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\_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1.5亿元，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\_年基本扫除。因此，在\_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。

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得四**

不知不觉，一年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以下是今年的房地产销售工作总结。

一、工作成就

年初接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备\_号楼的交房工作，并与策划部沟通项目尾房的销售方案，针对\_\_的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，通过开展各项活动提高\_\_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。

二、工作中存在的问题

\_\_一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;年底的代理费拖欠情况严重;销售人员培训的专业知识、销售技巧和现场应变运用的不够到位;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。

三、明年工作计划

新年的确有新的气象，公司在\_\_的商业项目正在敲锣打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。

明年的销售工作中，希望\_\_能顺利收盘并结清账目。收集\_\_的数据，为\_\_培训销售人员，在新年期间做好\_\_的客户积累、分析工作。参与项目策划，在\_\_这个项目打个漂亮的翻身仗。争取能通过经纪人执业资格考试。

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得五**

20\_年年终工作总结不知不觉中，20\_已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。

20\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务本事，更让自我的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。能够说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，十分感激公司的每一位领导和同仁的帮忙和指导，此刻已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面：

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至能够说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，经过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自我的选择是对的。

二、心态方面：

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些资料真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮忙下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，坚持一颗良好的心态很重要，因为我们每一天应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、进取的心态去应对工作和生活。

三、专业知识和技巧：

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的十分乏味，每一天都会不停的背诵，相互演练，由于应对考核，我可是下足了功夫。最终功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到此刻的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，此刻回过头来想一下，提高要克服最大的困难就是自我，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮忙关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我提高的重要原因。

在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。

看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是供给各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多提议和帮忙，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些提高的前提涵盖了我们的努力与心酸。

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

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

五、展望未来：

20\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨日它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，那里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自我有更多收获的同时也使自我变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与提高，但离领导的要求尚有必须的差距。

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得六**

紧张忙碌的20\_\_年即将过去。今年，前期部全员总的感觉是：工作愉快而充实。遵照公司年末的工作安排，本着全面、客观回顾和总结20\_\_年度各项工作的原则，和为了更好地开展20\_年各项工作，现就前期部今年的工作情况汇报如下：

一、20\_\_年全年主要工作完成情况。

(一)春华秋实。从年初开始，随着公司全年开发项目建设计划的不断扩展、深入和项目开发力度的不断增强，前期部全力投入、积极跟进，紧紧围绕公司各阶段的经营目标，加强工作责任感和紧迫感，明确工作任务，提高办事效率，分工配合，求真务实，先后出色地完成了仁和宜居“沁心苑”、九城购物中心、二毛综合楼、青苹果二二期1527号住宅楼、青苹果幼儿园、青苹果13和综合楼、仁和宜居16号住宅楼和金融大厦等项目的前期手续;完成了仁和宜居67号、10号、2223号住宅楼补办规划的手续;完成了仁和宁远郡项目总体规划审批手续和部分前期手续;完成了宜居沁心苑、宜居25号商住楼和金融大厦等项目用地的拆迁安置工作;完成了“红苹果”项目环保验收及规划认证手续;完成了在建项目中二毛综合楼、青苹果114#号住宅楼的环保验收和规划认证资料的汇编整理工作。同时，完成了上年度墙体节能费的返还工作和明年拟开发建设的五个地块的民航限高审批工作。

(二)今年尚未完成的工作。仁和宁远郡项目由于目前对已批准的总体规划做了较大调整，造成一期“玫瑰苑”和“紫荆苑”项目的《建筑规划红线图》未能及时取得。调整后的总体规划待逐级审批，手续正在办理当中。另外，宜居25#商住楼由于用地性质不符，需要申请变更用地性质后重新申报，现仍在办理当中。

二、今年的工作体会。

(一)前期工作，重在实效。今年公司的在建项目开工时间相对都比较紧促，这就要求前期办理手续的速度也必须跟上各项目的节拍。但是，相应的工作又比较滞后，比如规划设计方案的修正和施工图出图基本上都晚于开工和办证时间，大多数时候都是先出放线图，再出基础图，而后再出施工图。从而留给前期办理手续的时间非常有限，着实给我们带来了前所未有的压力和紧迫感。但同时也确实给我们带来了极大的动力，促使我们及时调整工作思路，从实际出发，加强业务沟通和办事效率，压缩时限，克服困难，多跑、勤跑，积极催办。同时，提高办事预见性，加强工作配合协调，确保办事成效。做到每周有计划，每天有落实。一年来，前期部共办理大小项手续400多项，为完成目标任务做了实实在在的工作。

(二)加强内部联系，做好对外协调工作。针对今年的工作，前期部全员达成一个共识：既以完成目标任务为最终目的。因此，我们在自身严格要求，加强团结，加强分工协作的基础上，与公司行办、工程、财务、预算、营销等部门积极配合，建立良好的协作关系和营造愉快的工作氛围。同时，加强与相关部门的交流与沟通。在公司领导的大力帮助和部门全员的共同努力下，我们与政府、州、市、合作区等相关局处的大多数部门，建立了良好的业务关系，保证办事渠道和谐畅通。并以我们扎实的工作态度，务实的工作作风，为公司在外部树立了良好形象，也为完成各项工作任务奠定了基础，起到了事半功倍的作用。

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得七**

非常荣幸的进入了安徽水利这个大家庭，在不知不觉中已经快度过了一年的时光，这近一年的时光里，让我完成了从一个初出茅庐的大学生到进入职场的作为一名策划专员的成功转型，让我在工作实践中对理论知识有了更深刻的体会与理解，让我无论是工作能力还是社会经验都有了显著地提高。这一切离不开自己一年的勤奋努力，更离不开同事和领带的关心与关爱。现在我就近一年的工作进行如下总结：

一、实习阶段(20\_年7月-20\_年10月)

进入蚌埠清越置业后，项目开始对我进行房地产专业知识培训，了解项目基本信息。开始对竞争楼盘进行市场调研，并结合自身项目对竞争对手进行swot分析。同时整理和收集每月来访客户信息，对楼盘的主要客户来源、客户认知途径等进行简单整理和分析，与一线置业顾问进行信息交流，进一步了解客户购买动机和购买心理，为以后策划工作的方向把握奠定一定的基础。

二、实践阶段(20\_年11月-20\_年1月)

三个月的实习期满，并通过了项目考核，我开始进入学徒阶段。项目对我进行轮岗安排。从基本的销售开始到办理银行按揭，再到策划。通过不同的岗位学习，让我对房地产营销策划一个整体的系统有了直接的学习。通过与不同的客户交流可以更好的把握客户购买动机与心理。在为客户办理银行按揭手续的同时，也是在学习国家有关房地产的一系列政策，开始关注银行政策对于房地产市场影响，并努力学习房地产新政新规。同时也在学习基础策划知识，直接参与了4期价格制定、4期开盘策划、“金秋喜乐会”等策划活动，保证了现场销售人气。

三、独立上岗阶段(20\_年2月-至今)

20\_年2月份开始，我开始担任营销策划部策划专员一职，主要承担基础的策划工作。在以往的基础策划信息的积累上，我更新了客户来访信息登记本，对客户物业需求类别及认知途径进行细化，以便我们更好的了解客户认知途径及主要需求，为我们制定渠道选择及产品宣传侧重点提供判断标准及依据。独立完成每周营销内参报告，报告每周策划计划及重点，以便加速方案实施。统计每周客户来访情况并进行基础分析，统计每周竞争楼盘销售动态，蚌埠市部分楼盘销售信息统计，楼市政策变化等策划基础信息，为我们制定策划方案提供必要的依据。直接参与制定了销售员统一说辞、“幸福踏青”业主游园会、“春天智力动车”南京晨报小记者世界地球日环保知识竞赛活动、“我最喜爱的装修风格”户型评选、

在领导和同时关怀下，虽然有了很大的进步，但本身仍然存在很多的不足之处，需要加以改正，在今后的道路上要不断的提高业务知识，提高自身学习能力，不断创新，为公司的发展贡献自己的一份力量。

自20\_年7月26日加入恒大以来已是4月有余，在四个多月的时间里我从一名学生变成一个社会人，开始了自己的职业之路。从应聘恒大到成为恒大的一名员工，一路走来，感慨良多。恰逢去年的12月1日正是我参加恒大的招聘之日，现将这一年来的所见所闻、所想所感总结如下：

还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20\_年已经悄悄地开始数着倒计时了。20\_这一年我经历了毕业实习、答辩，离别的六月，初入职场的七月，火热的八月…在恒大集团\_\_公司的四个多月时间里，我先是在永川工程部工作了近两个月的时间，后来轮岗到永川开发部至今。在工程部期间，我师从土建工程师高小奎学习土建基础到主体方面的相关知识，在\_\_炎热的八月、九月，我见证了工程从基础到主体的修建过程，也更加深刻地认识到自己的专业和工作的结合点。诚然工作很艰辛，但收获的快乐早已将其忘记。虽然在工程部学习工作的时间不长，但在不到两个月的时间里我了解到了恒大在工程建设的办事制度和运作模式，也感受到了恒大对工程质量的高度重视。轮岗到开发部后，师从开发部副经理黄春梅学习报建办证的相关知识，从国土证办理到预售证取得，我拓展了自己对工程建设对房地产的认识，改变了自己一些原有的想法。因为没有开发工作的专业技能和工作经历，所以我经常在工作中出错，但我始终以负责的态度去认真对待工作中的每一件事，加之黄经理耐心细致的指导，我也深感自己在这两个多月的进步和变化。

在恒大这个大家庭里，我深感机遇和挑战并存，回顾以往走过的点点滴滴，成绩已经成为过去，新的环境对我来说是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着应该以什么样的心态和方式去学习去工作去生活。诚信负责、严谨勤恳，做好本职工作，配合同事、配合其他部门完成好每项工作。辛劳和泪水并存，我也看到了自己的不足，首先是不怕犯错误，其次是敢于面对错误，最后是改正错误。当然这并不能作为犯错误的一个开脱理由，而是在学习的过程中扬长避短不断完善自己。在此，真诚希望领导和同事能够在我以后的工作中多多给我提出批评和指导。

一、 工作情况

1.1 在工程部

主要协助土建工程师高小奎参与翡翠华庭项目综合楼、大门、小区道路的旁站，验收，建立工程台帐等。通过实践，我学习到土建专业的知识和公司各项关于工程管理的制度和办事流程，也体会到自己在专业知识技能方面的不足，以及就如何去沟通协调各参建人员、单位使整个工程在进度、质量、成本最优化的前提去安全有序地展开。8月份持续多天的高温天气极易发生火灾，现场的安全文明施工尤其重要，加上又处在抢工期阶段，如果不重视好安全问题，那么抢出来的工期也将是得不偿失，这一点让我感触很深。在工程建设的过程中尤其要做好前期准备，施工工序都是一环扣一环，如果前期出现错误，那么混凝土成型后再做更改将会非常麻烦，也会大大增加后期的工作量，所以我认为做工程施工在下手前一定要仔细考虑充分准备，下手的时候则需做到又快又准!虽然在工程部的时间很短暂，但对于专业出身的我来说触动还是很多的，真切地体会到工程的主线、细节和流程，对以后在工程方面的学习和进步也起到了非常重要的指引作用。在此，非常感谢我的导师高小奎以及工程部的领导和各位同事指导、关心和支持!

1.2 在开发部

我是从20\_年9月21日按照公司的培养计划由工程十部轮岗到永川开发部学习开发报建的相关知识，到现在也两月有余。面对一个全新的工作环境和工作内容，进步与感悟、收获和失去构成了我这两个多月来的学习、工作和生活。

在开发部我的工作内容主要有搜集报建信息、准备报建资料、协助黄经理进行办证报建、配合同事共同做好报建工作。从事开发报建工作，对于没有专业基础和工作积累的我来说刚开始还是无从入手，随着报建工作的推进我逐渐建立积累起了开发报建流程的框架和办事的一些方式方法。现将主要心得感悟简单总结如下：

1.2.1 从事开发报建需要具备的基本技能：

a、表达能力;开发报建需要和不同的部门和人员进行沟通协调，所以在沟通过程中表达要有重点有条理，简洁清晰又有说服性。

b、应变能力;在工作中经常可能会有不可预料的情况出现或需要灵活变通的地方，所以在交流的过程中要善于倾听，主动思考，结合实际情况随机应变。

c、创新能力;开发工作中做成一件事的方法有很多，如何提出快速有效的办法需要有创新能力，能够有自己独特的观点和处理问题的能力。

d、计划能力;开发工作是一项持续时间较长且前后紧密联系的工作，如何将每一个节点的工作安排计划好，为后期做好充分准备则尤其重要，目标明确，计划可行性高是做好开发报建工作的有力保证。

1.2.2 从事开发报建需要具备的相关法规知识

作为房地产开发建设和政府对接的一个部门，清楚地知道相关的政策法规对减少工作量、提高工作效率是有显著效果的。例如，规划、建委、消防等单位对各项规费的计取规定以及对方案设计、审批的要求，如果能清楚地知道这些就可以做到早做准备、有的放矢。

1.2.3 从事开发报建需要具备的专业技能

掌握土地招拍挂流程;“五证”办理流程和相应的报建资料准备;水电气配套;根据公司开发计划、安排好时间节点办理相应的证件;以及协调好政府、公司内部各个部门共同有序有效地开展工作…这些技能都需要在具体的工作中逐渐熟悉起来并形成一套行之有效的办事流程和方法技巧。

虽然在开发部学习的时间不长，好些流程也只是大概知道，但对于开发部的工作方式和处理问题的思维模式给了我很多的感触和启发，我改变了自己之前对于工程建设的局限性认识，对房地产开发建设从“点”到“面”再到“体”有了更宏观的了解和自己的看法。思想力决定行动力，在具体的开发报建工作中逐渐积累起来的变化让我体会到了工作带给我的进步与感悟，这些对于以后在其他部门的轮岗学习都有十分重要的作用。在此，真诚地感谢我的导师黄春梅教会我的工作技巧和思维方式以及开发部各位同事给我的帮助和促进!

二、工作中的不足及需要改进的地方

通过四个多月以来自己在工作岗位上参与的各项工作，我融入了公司的企业文化、了解了公司的运作流程，也认识自己在以后工作中需要改进和努力的方面，希望在以后的学习工作中能有一些突破。我想改变自己身上一些局限自己展现的因素，改进原有的工作态度和方式，使自己处于一个最佳的状态去对待每一个人每一件事。我认为自己工作中的不足之处有：

2.1 沟通不够

开发报建工作对外需要和很多部门、企业交流，对内又需要和公司内部相关部门和同事协调，所以相互理解，善于表达和倾听尤为重要。能够用语言的力量去说服对方让对方接纳。在工作中出现困难时如何快速灵活地转变沟通方式，针对不同的部门、人员有针对性地进行沟通交流这是我不足的地方，也是能力提升的一个增长点，这个时候需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持，而我在这个方面是做得不够的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这项工作的经历太浅、个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我将加强自己沟通技巧的转换技巧，适时运用恰当的方式方法完善自己在这方面的不足之处。

2.2 缺少精心策划

“凡事预则立，不预则废”。事情无论大小，关键在于策划，策划无论大小，关键在于精心。要做到时时有策划，事事有策划。凡事谋定而后动，三思而后行，大胆设想、反复推敲、周密部署。在开发报建的工作中，我有些事有精心策划过有些事则没有，所以对于精心策划给开展工作带来的影响我感触很深，例如在准备办理施工证的报建资料中，因为我们介入时间早、精心安排策划，所以到交件时我们的资料比较齐全能够快速理出所需资料。另一方面，因为没有做到精心策划，导致我们后期的工作很难有进展，在监理备案过程中因为不了解永川区的地方性规定，对监理备案没有引起足够的重视，导致在办理施工许可证的过程中使原计划耽误了好几天。在这一件事上我感受到，报建中再简短的几个字背后可能都会是很大的工作量，不能掉以轻心，一定要事前详细询问，事中精心策划。

2.3 工作中缺乏创新思维

工作中各个部门、各位同事之间需要相互协助，只有这样才能更好的做好工作，充分发挥每个人的潜力。按部就班去工作只是一名合格员工应做到的事，优秀的职工是需要在公司制度的规范下能够有创新意识并能显著地改善工作方式取得成效，在工作方式、工作效率上的不断创新形成行之有效的方式方法。对于这一点，我需要在日后的工作中让自己慢慢转变，充分挖掘有利于工作开展的思路和方法。

三、今后改善提升的举措

11年即将远去，面对即将到来的20\_年，新的工作给我带来的既是挑战又是机遇。在此，我从个人的角度谈谈自己20\_年的改善和努力：

3.1、 全面学习，转变心态

明年的轮岗学习会涉及到更多的部门和内容，两个月的轮岗学习时间又很短暂，我努力使自己在最短的时间里最大限度地学习各个部门的工作内容。任何改变对于一个人都是艰难的，在接下来的轮岗学习中我需要按照新的工作岗位去改变一些态度、方式或思路，先适应岗位需求，再是在岗位上认真快速地学习。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和转变，例如与各个部门、同事间的的协同配合、交流互进等。一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。保持一个积极、学习的心态去工作，在工作中学习，在学习中进步。

3.2、 提高技能，养成作风

作为一名工科毕业的应届生，实践经验不足，处理问题的方式方法不多，在工作中也常常感到自己的专业技能很欠缺，对问题的认识也存在很多一知半解的地方。在接下来的工作中我将有针对性地注重自己专业技能方面的学习，努力使自己成为专业技能过硬相关业务流程熟悉的职业人。以德为先，才为德用，优良的职业素养更为重要，在以后的工作中我将认真学习公司的规章制度，在工作中维护公司的权益，形成自己的专业、职业素养。

3.3、 勤思勤做，总结提升

实践是检验真理的最好方式，在工作中主动积极的学习也是最好的进步方式。勤于思考是精心策划，勤于实践则是狠抓落实。学而不思则罔，方向比努力更重要。条条大路通罗马，不同的方法背后就存在不同的工作量，如何把人、财、物最优地组织起来解决问题?这就需要在学习、工作中要善于总结，改进方式方法，提高工作效率，改善工作状态。所以在接下来的工作中我需要做到勤思勤做，总结提升。

四、 结束语

感谢公司给我轮岗学习的机会，让我有机会接触到房地产开发建设的各个部门，能够全面地学习知识提升自我;感谢给予我倾心指导的领导和热情帮助的每一位同事，是他们的谆谆教导和的支持帮助，让我一步一步的走到了今天。20\_年我从一名学生成为一个社会人，角色的转变让我更加感到自己承载的责任和前进的方向，今后我将以严谨负责、勤恳热情的心态和作风去对待每一件事每一个人，尽自己最大努力向完美的结果靠近。

今后我将注重学以致用，加强学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

此致!

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得八**

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1-6月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

(一)首先，谈一下公司的生产状况

(二)其次，谈一下公司各线的具体工作情况。

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：东圃广场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，例如：将骏美、和光厂的厂房出租了出去，将有关的制衣设备通过招标形式转让了出去，这实现了公司资源的有效利用。

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。

(三)再次，谈一下广大职工密切关心的体制改革问题

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。

二、公司现在存在的问题：

(一)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。

(二)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。

(三)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。

(四)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，千鹤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，千鹤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。

三、解决存在的问题和今后工作的设想

为了进一步促进公司经济的发展，发挥总公司在东圃经济发展中的作用，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。

(一)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。

(二)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。

(三)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、团结一致的团队精神。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。

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得九**

20\_\_年是房地产公司业务实现稳定发展，可持续发展的关键一年，今年以来房地产公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的工作作风，坚持发扬福中人的创业干劲，经过辛勤的努力，扫除了过去遗留的一系列疑难杂症，为公司持续稳定发展铺平了道路。全年各项工作进展总体较为顺利，实现竣工6.7万㎡，新开工7.4万㎡，基本实现了年初制定的目标，为集团产业园开发事业的可持续发展奠定了坚实的基础。具体总结如下：

一、三大基地建设稳步推进

(一)徐庄项目

徐庄项目利用靠近公司总部的优势，率先实现新突破。年初公司克服一重重困难，组建新班子，并\_一个个难题，最终完成了徐庄3号楼的竣工工作。4月底领取3号楼1—3单元的竣工备案登记表，并及时收回二单元业主深圳麦格米特电气股份有限公司房款940万元，6月上旬领取了4单元的竣工备案登记表。3号楼是一个整体，但要分割产权给4家业主单位，经过多方艰难的协调，终于在10月中旬领取4本房产证，并成功过户给4家业主单位，收回一千余万的售房尾款。在领取房产证过程中，公司与房产部门积极协调，为公司争取额外面积，增加房款约350万元。

4号楼开工准备工作已经全面展开，一方面设计工作基本完成，单体方案已通过规划局审核，正在进行人防设计和施工图的图审工作。施工单位已接触了多家，目前仍在洽谈中。

(二)浦口项目

浦口项目20\_\_年主要任务是：一方面全力协调一期施工单位启东公司，加快办理一期房屋的竣工备案登记表，办理房屋“两证”;另外一方面全力组织二期的开工工作。在集团的全力支持下，经过与施工方启东公司历时半年多的艰难周旋，终于在7月2日领取一期工程的竣工备案登记表，于9月20日领取一期七栋楼和地下室的房产证。在办房产证中，由于房产测绘面积比规划面积少近1000㎡，经过与多方的艰难协调，并对房屋进行二次改造，最终争回了该面积，让公司减少房款损失约500万元。

另外，二期工程的开工组织工作也有序推进，现场三通一平、图纸等工作都顺利完成。经过艰难的谈判，洽谈了近20家施工单位，最终由中江公司与我司合作承接二期两栋高层的施工，9月28日举行了开工仪式，目前，工程进展总体较为顺利。

(三)江宁项目

江宁项目一期工程停工了半年多，经过多次协调，施工单位丹湖公司才复工继续建设。目前，项目脚手架已落下，外墙涂料施工完毕，正在进行安装工程和一系列的扫尾工作包括室外工程和地下管网的施工。

二期开工建设的准备工作有条不紊地推进，报审规划方案，协调二期开工的临时供电和供水，报审二期施工图等工作已经完成，正在进行桩基单位和施工单位的招标工作。

二、营销工作逐步加强

公司年初就明确以招商营销工作为核心，一手抓工程建设，一手抓项目报批。上半年徐总对招商部门提出“三透”和“三定位”的要求，招商中心按此要求已经逐步把基础工作完善起来。下半年，招商中心的人员配置和组织架构明确并稳定了下来，拿出了招商奖励办法、销售基准价和招商销售计划，并分工三组分别负责三个项目，有的放矢地开展销售工作。通过实地调研，招商中心逐步搭建起了系统的招商销售平台的雏形，开拓了政府招商部门、商会行业协会、外地政府和大企业的驻宁办、投行、营销代理公司、同行交流等招商渠道，招商工作呈现蓄势待发的良好状态。

三、自身组织建设又上新台阶

20\_\_年公司秉承专业化、规范化、制度化、集约化治企理念，优化房产公司运作方式、完善各项规章制度和工作流程，打造一流开发建设团队，用人才和制度支撑公司快速发展。重点以完善制度、规范管理为中心，逐一理顺了各条业务流，有效提高了团队的工作效率。团队建设方面也有新成效，一方面集团下派了职能部门的精英员工加盟房地产，另外一方面公司内部提拔了优秀员工，初步构建起了房地产公司的领导班子;与此同时公司成立了五个协调小组，分别是设计工作协调小组、报批工作协调小组、工程建设工作协调小组、招商销售工作协调小组、突发事件应急处理工作协调小组，五个协调小组的组长由各分管的总经理助理担任，这样公司纵向和横向的工作便实现了全覆盖。通过调整，公司组织架构更加明晰、更加科学，团队工作效率和战斗力明显提高。

四、攻坚克难，奋力解决历史遗留问题

过去一年房地产公司一方面积极按常规开展工作，同时也拿出了大量精力来处理过去的历史遗留问题，包括与1号楼施工单位南通二建的工程款纠纷，与1号楼设计单位东南大学设计院的设计款处理，与1号楼装修单位金陵装饰、凯风装饰、银城装饰的纠纷，与3号楼施工单位华仁的协调，与浦口一期施工单位启东公司的纠纷协调，协调浦口二期桩基单位的工程款，与5家业主单位之间矛盾纠纷的调处等等一系列问题。这些问题既关乎公司的经济利益也关系公司的外在形象，房地产公司本着对公司负责对历史负责的工作态度，不计个人得失，克服重重困难，解决了部分历史遗留问题，有些还需要集团上下共同联动来加以解决。

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得篇十**

20--年上半年马上就要过去，回顾这半年来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，尽职尽责完成自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。 现就个人半年来的工作情况做以下总结：

一、积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我部门去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。经常在网上浏览和下载房地产的信息和去书店购买房地产方面的书籍学习相关知识，每天关注国内外各媒体的新闻和专题节目。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力

二、销售部在上半年的主要工作就是摸市场、搞调查、细分析、学经验，为咱们 “紫荆名苑”的销售工作做好铺垫。

“紫荆名苑”东临名城市规划路，南临南环路西延段，西临机床厂技校校办工厂，北临“晨曦名园”。与我们项目相邻的在建工程“星河湾”一期从20--年底开盘时均价2900元/m2直升至20--年7月的3900元/m2，二期现均价3600元/m2。在规划路和--路位置的商铺均价为8880元/m2，位于---位置的均价为120\_元/m2。最大面积约300m2最小为169m2，一二层送地下室。车库为8万—12万，面积最小为

3.4m-4.2m最大3.6m-5.7m。此项目我个人认为优点：楼盘大、户型多、价位低能满足大多数老百姓的需求，施工速度快今年7月下旬一期交钥匙。缺点：没有吸引知名企业入驻商业街，商铺在短时间内很难形成规模，小区内缺乏绿地景观，这将降低楼盘的档次很难吸引高端客户入住小区。

最近名城市正在热销的几个楼盘我也进行了走访其中有两个我认为不错的楼盘可做参考，第一个是“----”，它位于名城市--南街繁华的商业地段，现推出7栋27层高层，楼王是3、7#楼起价4500元/m2，其它5栋起价4300元/m2，均价4800元/m2，一房一价付全款3点优惠。商铺均价25000元/m2，最低价23000元/m2最高价30000元/m2，面积200-300m2，地下三层有车库和车位，价位未定。有一座商业大厦将由王府井百货、万达影院入驻其中很吸引人气。第二个是“----”位于名城市---街和---西路交汇处是名城一

中的学区房，一期住宅销售1-3#楼，27层，起价4380元/m2，1-6层每层加价100元，7层以上一房一价，付全款2点优惠。一栋公寓楼共22层，面积为50.66m2，均价4800元/m2销售火爆。商铺18800-19800元/m2，面积为130-150m2，付全款无优惠。现以商业铺面和公寓楼为主要销售点，拉入家乐福，肯德基和一个影院入驻商厦。其它几个老楼盘如---城、---源、---·府城、----城均价都已进入4200元/m2-5000元/m2。它们都有个共同点就是吸引知名品牌入驻商厦打造声势，吸引高端客户入驻小区。“---城”先已商业铺面和公寓楼为主打销售有别于以前的将商业铺面放置最后出售的销售方式这样资金回笼快，施工垫资压力降低，有可能销售时间也将缩短。

对于---内部在销楼盘“---”、“ ----” 我进行分阶段的回访，对价格、销售情况和所有户型进行更新、整理，把最新的资料汇报公司，以协助公司领导对---市场有个正确的定位。如，“----”开盘价格未2680元/m2和2700元/m2七月份价格每平米各涨了150元，而“局----旧房改造”开盘价2688元/m2七月份价格还和开盘时的价格相同预计楼房盖至7层时有可能涨价。

以上是我这半年来收集的名城市和---局的一些主要对我们项目有帮助的楼盘的资料，并提出我个人的一点观点请领导审查。我决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得篇十一**

20\_\_年是继20\_\_年后的又一个房地产政策年，也是历年来步转变观念，认真分析当前形势，克服各种不利因素，齐心协力、扎实工作，基本完成了年初的各项目标计划，主要工作如下;

一、确立项目

集团公司在今年年初在位于\_\_区\_\_路东、\_\_大道北购得土地\_亩，投资金额\_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)。

二、组建机构

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。

三、项目推进方面

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20\_\_年\_月\_日开始——20\_\_年\_月\_日结束。共计清运杂土\_万方。

2、20\_\_年\_月\_日于\_\_院签订了合同。对\_\_的地质进行勘察为设计部门提供详细的地质资料，为我们的产品设计打下了良好的基础。

原污水管道的迁移工作，由于\_\_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20\_\_年\_月\_日于\_\_工程公司签订了施工合同，共计迁移100mm管道80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，\_\_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、为使我们设计的产品高水准、高要求、是客户满意我们做了大量的工作，通过考察走访了解选择设计队伍，通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。通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大量有效的工作，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通过了方案的审批。

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、监理是施工的一项重要环节，我们对此项工作非常重视慎重选择，通过筛选于\_\_监理有限公司签订了合同。

9、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对比，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8家施工企业，通过筛选最终确定该项目由施工，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。

四、工作中存在的问题

按照集团公司年初工作计划，项目总体推进比较缓慢。究其原因，主要有以下方面：

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。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\_\_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。其次通过努力，增大了项目规模。项目通过控规调整，建设规模由原来的\_万平米增加到\_万平米，潜在经济效益可观。同时项目通过协调和利用政策，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。

五、积极开展营销工作

新的一年里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、是要积极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、房地产公司应该抓住机遇，搞好销售及资金回笼工作。

6、通过彩页、电视、短信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，实现资金回笼达到百分之—。

六、解放思想开拓进取

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，就必须保持开拓创新精神，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、敢做只有新思想才有新思路，如果连想都不敢想怎么去做。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希望和信心。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，为打造利源新都品牌，为商洛的经济建设美化城市，服务社会做出积极的贡献。

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得篇十二**

20\_\_年已接近尾声，作为在公司上班六个月的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，为了在新的一年更好完成本职工作，现将本年度工作做以下几方面总结：

一、敢于发现，勇于探索，不断充实知识。

初入房地产，我对各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和努力学习过程中，我很快了解到公司的性质及房地产市场。

作为业务员，我深深感觉到自己职责的重要性，因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高，对此，我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等，都有着很大的提高，同时田园新都市项目在前期宣传及销售过程中也取得显著成效，在品牌宣传途径中，也得到广大客户认可。

在\_\_地产前期工作时间里，我对本职工作还有些茫然，在公司领导的指导下，我设计前期vi等，这对于未曾做过房地产广告的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为\_\_绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成园林规划的初次案例，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：室内设计、广告设计、园林规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中。

二、努力提高自身素质与修养。

作为\_\_地产的一员，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，还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。

作为业务员人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自已的各项素养及技能。

三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对象熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣传中，定位不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历六个月磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为销售定位，我在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。在日常工作过程中，更要及时发现问题。

**房地产工作总结结尾 房地产工作总结与心得篇十三**

进入公司已经有将近半年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20\_年度取得了不小的进步。虽然公司项目善处于开发的前期阶段，但本人在担任土建工程师工作过程中，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，能理论联系实际的开展工作，较好地完成了20\_年年度工作目标。现将有

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畜水两种并用的方案。

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置进行勘测，在记录好位置的同时，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。

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置有了初步的认识，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畜水两种并用的方案。

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置进行勘测，在记录好位置的同时，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。

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置有了初步的认识，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

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