# 房地产项目工作总结与计划(11篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-07-01

*房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划一您好！自20xx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...*

**房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划一**

您好！

自20xx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“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：

一、20xx年上半年工作回顾

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

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镜。

（三）前期手续办理遇到的困难

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

三、采取的工作措施

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

（一）加强工程管理，推进工程进度

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

在工程建设中，我们紧紧的抓住了三个不放手，一是紧紧的抓住质量不放手，从原材料质量抓起，不合格的材料不用，不达标的材料不进，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3月取得精舍项目南区和北区环境影响报告批文。同时，我们充分利用外资企业在当地投资的优费政策，主动争取在收取施工排污等费用时给予一定优惠，为公司节约了费用。

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

（三）项目开工至20xx年6月底，南区现场施工建设已累计完成土石方65万立方米、毛石挡墙3、5万立方米、市政道路7500平方米、道路雨水边沟1800米、人工湖水域工程15000平方米、景观绿化面积0平方米、景观桥一座、一座高压箱变的安装调试、建筑砼挡墙1300延米、市政给水排水管线4000米，强弱电预埋管线米，庭院围墙500延米。完成市政用用房一座，小区入口门房两座。完成独栋别墅精装修2栋。建筑封顶36栋，其中屋面瓦完成28栋；围护完成33栋；内外墙抹灰完成26栋；副框安装完成26栋；负一层地面完成14栋；天沟完成25栋，基础完成28栋；首层完成2栋，二层完成3栋。

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

五、上半年工作的经验总结

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

六、20xx年下半年工作计划

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

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

（一）加强施工建设，确保完成年底交房任务

施工管理的科学化、规范化、有序化是项目建设正常运作和发展的基本条件，为了使各项工作流程清晰、责任明确、有章可循、有序运作，公司计划在今后的施工建设中，与监理单位和施工单位达成协议，严格遵照以下几点执行：

1、鼓励科技创新、提高劳动生产率。定期进行先进个人评选、做到以点带面。只有调动工人的积极性，才能提高工作效率。在工人当中形成一个比、学、赶、帮、超的良好局面。使之带动其他工人，让每个工人都认识到自己在项目上的地位和职责，全心全意为项目服务。

2、进一步完善工序交接制度、责任到人。坚决执行质量例会制度，工序交接检制度，质量与经济挂钩制度和挂牌施工制度等。使施工现场每个管理人员都明白自己的责、权、利，做到每项工作均有人负责，充分发挥每个人的主观能动性。

3、强化成本管理、严把材料关。完善项目材料进场制度，从报量、签字、审批、材料进场验收、使用，完全按公司制度进行，杜绝出现因材料不合格出现事故的现象。而且对建筑施工垃圾和废料处理上也制定相关条例，确保现场文明施工和项目品质。

（二）加大品牌营销力度，在完成交房任务的基础上挖掘潜在业主

未来的房地产市场，品牌是一笔巨大的无形资产。鉴于山建设国际性旅游度假城市的目标要求，公司将对品牌精神及品牌管理现状进行深入研究，同时聘请专业机构，协助对品牌的内涵、品牌形象和品牌管理提出改善计划并积极推行。拟请专业机构进行营销策划，制订产品品牌策略，并且在“·“项目的操作中得以体现。公司将采取实施专业化、差别化和区域化三大战略促进销售业务的推广：

1、专业化：致力于开发住宅市场中的高档房地产产品，全力创造专业化的品牌形象；以优良的生态环境、人文环境和品牌形象吸引潜在业主。

2、差别化：追求卓越的产品功能、产品质量和物业服务，建立高品质和优质服务，建立产品自身的竞争优势；针对高档消费人群的需求，提供相应的物业服务，通过良好的物业服务获得物业服务增值利润。

3、区域化：凭借山地区的旅游业资源积累潜在业主，在积累实力的基础上，向周边地区延伸。以山为中心，以为亮点，充分发挥现有旅游资源，建立区域内竞争优势，逐步向周边地区扩散，逐步探索性的向，等省内市场拓展，成为区域内有影响的房地产企业。

上半年已结束，下半年的工作已经开始。公司全体人员在认真总结过去经验教训的基础上，会继续改正工作中的缺点，以崭新的工作面貌和更大的干劲去迎接新的战斗。下半年里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。公司在过去两年政府宏观调控和中国房地产业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，本身就是一个了不起的成就和胜利。根据11月中国人民大学经济研究所发布《中国宏观经济分析与预测报告》指出，20xx年三季度，\_可能逐步放松“限贷“，然后放松“限购“，曙光已经在向我们招手，让我们团结起来，去迎接新的更大的胜利！

**房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划二**

20xx年的工作即将告一段落，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：

这是我毕业后的第一份工作，面对是全新的工作环境，但为了尽快适应新的工作岗位与环境，我自觉加强学习、适时调整工作思路、总结工作方法，现已基本能胜任本职工作。

（1）企业新闻：分成行业新闻、快讯、企业报道等栏目类别；

（3）在线订单：与售楼部置业顾问及分公司营销策划中心销售部接洽；

（4）人才招聘：需要经常更新；

（5）企业文化：注重宣传企业的经营理念、管理和业绩；

3、楼盘信息反馈、在线及离线用户的问题解答

**房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划三**

各位领导、各位同仁：

大家好！

20xx年是不\*凡的一年，在过去的一年中，xx分公司共完成营业额15375万元，创分公司历史新高，综合效益也大有提高。随着经营规模的急剧膨胀，接踵而来xx分公司在项目管理方面暴露出一些亟待解决的问题，如项目管理部人员变动频繁，机构空置，管理基础薄弱，管理权限、职责不清，对项目缺乏有效的过程监控、指导。20xx年局和公司对xx分公司自营项目现场管理进行了多次检查，发现了一些问题，其中有些问题都是不应发生的项目管理常识问题，只要项目\*时加强自检自纠，有些问题就不会发生。回顾20xx年，产生这些问题的原因主要有以下几点：

1、项目管理制度不健全，项目管理意识淡薄

20xx年xx分公司出台了一系列管理制度，但有关项目管理制度却不多，管理集约程度不高，执行力不够，项目成本管理意识欠缺，质量、安全意识淡薄。

2、过程监控流于形式，“人情化”管理比较突出

在去年的项目管理综合检查中，xx分公司项目得分不尽理想，有些项目对班组技术交底、安全交底做得很不够，有的项目尽管做了交底工作，但对班组监控往往流于形式，甚至敷衍了事，以至产生了很多质量问题、安全隐患。项目部对项目管理人员要求不严，项目管理人员对班组要求不严，管理制度有时成了一种摆设，“人情化”管理非常普遍。

3、项目未建立有效激励机制，奖惩措施不严，一岗多人、人浮于事、权责不清的现象还不同程度地存在项目管理中。

针对前期项目管理存在的一些薄弱环节，结合分公司年度工作目标，20xx年分公司项目管理部工作思路及重点可用“五句话”概括，那就是管理规划要有“信心”，过程监控要有“恒心”，工作指导要有“耐心”，奖惩措施要“狠心”，管理团队要“齐心”。

一、管理规划要有“信心”

由于前期项目管理部功能流失，人心浮动，要尽快扭转被动局面，项目管理部全体人员要树立信心，要充分坚信在公司、分公司领导下，在公司总部项目管理部指导和支持下，尽快把分公司项目管理部建成一个职能健全、人员精干、管理高效，对项目能起直接支持和保障作用的强有力的职能部门，为了实现这个目标，具体有以下几方面的规划：

1、20xx年分公司项目管理部将遵循公司项目管理部基础管理制度，尽快形成适合于xx分公司实际情况的管理架构、管理体系，正如孙总所要求的，在管理的各个方面、各个层次、各个环节都有章可循，有章必循，对项目管理要真正做到每桩事情有人管，出了问题有人当，给企业造成损失有人赔。

2、根据管理体系，尽快建立实用、可操作性的程序性文件、管理职责、权限划分、管理流程，促使项目各岗位人员明确职责、工作规范，杜绝低级错误的再度发生，避免工作失误给企业带来新的损失。重点是完善岗位责任制，坚持技术安全交底、过程监控、目标考核制度。

3、今年力争与预算、项目部等部门一道建立三个重点“信息库”，一是合格劳务分包商信息库；二是合格的材料设备供应商信息库；三是较为完善的内部价格信息库，包括劳务、专业分包、材料设备等要素信息。有了以上信息库，可为劳务、分包、材料的选择提供信息\*台，也为内部项目成本考核、投标报价提供可靠依据。

4、完善项目管理奖惩机制，真正做到奖优罚劣，提高项目部管理人员积极性、主动性、创造性，用心作好工作中的每一个细节。

5、实行目标考核，定期检查，有组织、不间断地开展项目管理检查、评比活动，充分树立项目管理部的权威性，作到有令则行，令行则止，促使项目加强管理，提高管理水\*。

6、组织丰富多彩的岗前、岗位培训活动，通过个人自学与社会助学相结合，岗位培训与技能操练相结合，专业技术与管理意识相结合，使项目管理人员逐步成为业务素质过硬、工作能力较强的多面手。在条件允许情况下，采取岗位轮换、一人多岗等方式实现项目管理人员的良性互动，逐步建立一个知识结构合理、专业互补、有事业心的人才队伍。

二、过程监控要有“恒心”

**房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划四**

为了总结经验、寻找差距，以便更好地严格要求自己，提高自己，促进部门各项工作继续向前，现将xx年的工作汇报整理如下：

1、认真做好综合办公室的文件档案、整理工作

据不完全统计，xx年6月至12月，按照公司要求参与、修改、拟定的综合性文件、报告、表格、制度共计182份；整理外部收文21份。

档案管理：建立了公司有关合同文本存档手续，并认真做好相关文件的借阅、转移记录手续，同时同步建立了电子档案，做到了每个合同文本均有电子档案的目标。

2、配合公司领导参与公司一些制度的制订、修改和完善

xx年至今，拟定后总部通过的制度有10个，包括：《董事会对临沂瑞柏房地产有限公司经营层授权管理规定》、《人力资源管理制度》、《员工考勤制度》、《办公用品管理制度》、《档案管理制度》、《部门与岗位职责》、《固定资产管理制度》、《车辆管理制度》、《财务费用管理制度》、《合同的签订及管理制度》等制度；

另外其他的制度还有7个，包括《办公行为准则》、《员工奖惩制度》、《材料设备采购管理制度》、《销售管理制度》、《工程管理制度》、《工程招投标管理办法》、《印章使用管理规定》、《预算及成本管理制度》等制度。

根据上面的有关制度，配合总部及其他部门陆续制订了一些日常使用表格。

3、员工管理

员工档案：制订了员工登记表，丰富了员工的个人资料，不断完善了员工档案的管理工作。

**房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划五**

本人自20xx年x月x日加入xx房地产集团有限公司，任职营销策划部文员，转眼20xx年快接近尾声，在即将踏入20xx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：

这是我初到中山的第一份工作，面对是全新的工作环境，但庆幸的是在以往的工作经验中我积累了一定的销售文员工作经验，使得销售统计工作在短时间内即可上手。除此以外，为了尽快适应新的工作岗位与环境，我自觉加强学习、适时调整工作思路、总结工作方法，现已基本能胜任本职工作。

（一）认真细致做好销售统计工作

自入职接手销售统计工作以来，我认真仔细地核对每天的成交数据，严格按照销售报表工作要求制作每期的报表，所制作的销售报表出错率越来越少，基本上每月报表出错率不超过三次，个别月份甚至还取得了零次出错的好成绩。

（二）积极主动做好文案管理工作

大半年以来，除了销售统计工作之外，部门日常文件的收发工作也很重要。期间主要完成了以下两方面的工作：

1、资料录入和文档编排工作：对营销部涉及的资料文档及有关会议记录，我在认真做好录入与编排打印工作基础上，根据工作需要及领导安排，及时高效地完成了各项请示、报告、协调单等文件的草拟工作；

2、档案管理工作：对于营销部日常文书档案按相关工作标准进行规范化的分类管理，再运用平时维护与定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记工作；在20xx年12月18日公司行政人事部例行的文件检查中，营销部获得了92分的良好成绩。

（三）做好保密工作

营销策划部日常的决策内容是直接影响到公司利益的关键。故在日常会议或文件传送过程中，凡涉及到公司机密内容的，我均做到了以公司的利益为重，决不外泄公司机密，因为我明白：这是职业道德中最基本的。

（四）协助财务部发放景三、四期二标段房产证工作

在20xx年11月至12月初期间，逢周一至周五整理景三、四期二标段发放房产证的清单，以短信形式通知业主前业领取房产证，并协助财务部进行房产证发工作，到目前为止，已有500多户业主领取了房产证。

（五）做好部门物料申购、发放工作

在物资管理方面，我严格按照公司物资管理制度做好部门每天的物品申领、发放、登记管理工作；再根据部门工作需要认真做好部门每月所需物品的申购计划，并在规定时间内（每月25日前）递交集团公司行政人事部进行审批。

（六）做好部门日常文件会审及传阅工作

对于日常部门需会审的文件，及时递交会审部门并密切跟进会审进度，以确保文件在规定时间内完成会审，不耽误部门工作的正常开展，同时做好相关文件的传阅工作。

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。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则、落实制度，才能更好地履行岗位职责。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把份内的工作做好。

由于工作实践不够全面，我在20xx年工作中仍存在以下的不足。

（一）日常工作中与其它同事的沟通欠缺，工作开展得还不够充分。

（二）对公司的发展史及企业文化不够深入了解。

（三）岗位专业知识不充足，实际工作中走了一些弯路。

针对20xx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：

（一）利用工作之外的时间，多学习房地产相关专业服务知识。

（二）加强对本岗位知识的学习，以便进一步地提高工作效率。

（三）进一步加强部门物资的管理工作。

（四）加强部门会审文件的跟进力度。

（五）认真制作各类销售报表，仔细核对相关数据，以保证报表的正确率。

（六）更深入了解公司的发展历史与企业文化，使自己更好地融入公司这个大家庭。

（七）加强与同事之间的沟通，以利于工作的更高效开展。

**房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划六**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首入司已一年，在这一年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这一年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这一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一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好自己的销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。\*时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗\*稳的心态坦然去面对。

1.思想上积极进步，不断积极，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，\*时能够保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，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，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章制度!

3.心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”\*时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪!

4.生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人!

1.工作中不善于不自我总结，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，外在体现的房地产市场的不景气，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，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己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.派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，\*时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交!

5.\*时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘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项目的优势、劣势的看法及了解到什么程度。

6.\*时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

7.谈客能力还有待提高及增强，必定存在优柔寡断!

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!

3.单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类!

4.用\*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，提高自己素质!

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，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中!

7.习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，积极心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力!

8.望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高!

9.希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进! 以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利!

**房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划七**

夯实管理基础

规范管理程序 加强过程监控

狠抓项目管理 各位领导、各位同仁：大家好！ xx年是不\*凡的一年，在过去的一年中，\*\*分公司共完成营业额15375万元，创分公司历史新高，综合效益也大有提高。随着经营规模的急剧膨胀，接踵而来\*\*分公司在项目管理方面暴露出一些亟待解决的问题，如项目管理部人员变动频繁，机构空置，管理基础薄弱，管理权限、职责不清，对项目缺乏有效的过程监控、指导。xx年局和公司对\*\*分公司自营项目现场管理进行了多次检查，发现了一些问题，其中有些问题都是不应发生的项目管理常识问题，只要项目\*时加强自检自纠，有些问题就不会发生。回顾xx年，产生这些问题的原因主要有以下几点：

1、项目管理制度不健全，项目管理意识淡薄

xx年\*\*分公司出台了一系列管理制度，但有关项目管理制度却不多，管理集约程度不高，执行力不够，项目成本管理意识欠缺，质量、安全意识淡薄。

2、过程监控流于形式，“人情化”管理比较突出

在去年的项目管理综合检查中，\*\*分公司项目得分不尽理想，有些项目对班组技术交底、安全交底做得很不够，有的项目尽管做了交底工作，但对班组监控往往流于形式，甚至敷衍了事，以至产生了很多质量问题、安全隐患。项目部对项目管理人员要求不严，项目管理人员对班组要求不严，管理制度有时成了一种摆设，“人情化”管理非常普遍。

3、项目未建立有效激励机制，奖惩措施不严，一岗多人、人浮于事、权责不清的现象还不同程度地存在项目管理中。

针对前期项目管理存在的一些薄弱环节，结合分公司年度工作目标，xx年分公司项目管理部工作思路及重点可用“五句话”概括，那就是管理规划要有“信心”，过程监控要有“恒心”， 工作指导要有“耐心”，奖惩措施要“狠心” ，管理团队要“齐心”。

一、管理规划要有“信心”

由于前期项目管理部功能流失，人心浮动，要尽快扭转被动局面，项目管理部全体人员要树立信心，要充分坚信在公司、分公司领导下，在公司总部项目管理部指导和支持下，尽快把分公司项目管理部建成一个职能健全、人员精干、管理高效，对项目能起直接支持和保障作用的强有力的职能部门，为了实现这个目标，具体有以下几方面的规划：

1、xx年分公司项目管理部将遵循公司项目管理部基础管理制度，尽快形成适合于\*\*分公司实际情况的管理架构、管理体系，正如孙总所要求的，在管理的各个方面、各个层次、各个环节都有章可循，有章必循，对项目管理要真正做到每桩事情有人管，出了问题有人当，给企业造成损失有人赔。

2、根据管理体系，尽快建立实用、可操作性的程序性文件、管理职责、权限划分、管理流程，促使项目各岗位人员明确职责、工作规范，杜绝低级错误的再度发生，避免工作失误给企业带来新的损失。重点是完善岗位责任制，坚持技术安全交底、过程监控、目标考核制度。

3、今年力争与预算、项目部等部门一道建立三个重点“信息库”，一是合格劳务分包商信息库；二是合格的材料设备供应商信息库；三是较为完善的内部价格信息库，包括劳务、专业分包、材料设备等要素信息。有了以上信息库，可为劳务、分包、材料的选择提供信息\*台，也为内部项目成本考核、投标报价提供可靠依据。

4、完善项目管理奖惩机制，真正做到奖优罚劣，提高项目部管理人员积极性、主动性、创造性，用心作好工作中的每一个细节。

5、实行目标考核，定期检查，有组织、不间断地开展项目管理检查、评比活动，充分树立项目管理部的权威性，作到有令则行，令行则止，促使项目加强管理，提高管理水\*。

6、组织丰富多彩的岗前、岗位培训活动，通过个人自学与社会助学相结合，岗位培训与技能操练相结合，专业技术与管理意识相结合，使项目管理人员逐步成为业务素质过硬、工作能力较强的多面手。在条件允许情况下，采取岗位轮换、一人多岗等方式实现项目管理人员的良性互动，逐步建立一个知识结构合理、专业互补、有事业心的人才队伍。

二、过程监控要有“恒心”

**房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划八**

xxx项目一期总建筑面积xx㎡，共包括x个x层单体住宅楼，结构形式为底部框架—上层砖混结构，共xx户。其它公共建筑包括一栋xx层框架结构的物业房、换热站、洗衣房、小区东大门及东门、南门共两个警卫室；小区铺装、绿化面积约xx㎡。

1、项目总体进度。xx项目自20xx年xx月xx日正式开工至今已一年零两个月，除储藏室层于xx年年底前完成，其它主要工作均在20xx年里突击进行。在这关键的一年里，在公司和工程部领导以及建筑主管部门、xx村委的大力支持下，项目部全体人员充分认识到项目任务的紧迫性和重要性，同心协力，基本按公司、工程部预定目标完成任务。

2、进度控制过程中出现的问题和解决措施。

xxx作为村民安臵楼项目，又因位于城关街道靠近市中心位臵，项目周边紧邻有工商局、邮电局家属楼，有一定特殊性和复杂性，尤其是夜间施工存在很大的难度。且施工场地较为狭窄，由于9#楼与12#楼之间有移动公司信号塔，导致塔吊布臵困难，6#—9#楼共4个单体楼共用一部塔吊，垂直运输机械配备从主体阶段到内外墙抹灰阶段一直难以满足进度需求；保温等工种由村委推荐、地暖由xx热力公司施工，给项目管理造成了一定的困难。在工程部的指导下，项目部组织工程师经过细致研究，与施工总承包单位、分包单位多次沟通、协调，采取了多种有效的措施。如项目部协助施工单位协调机械作业时间、协调各工种穿插作业、协调总包和分包单位之间的关系及各工种之间的衔接、严格控制各工种的劳动力安排，坚持每天清点劳务人员数量、项目部成员坚持每天6：30—7：00提前到工地，监督总包负责人和分包管理人员签到，并逐日计算工期，根据进度情况每天进行进度部署的微调等。保证了项目紧张、有序的进展。

严格按照工程部xxx的要求和质量标准化实施方案进行质量控制，并进行模式化管理。做到工程实施前提前考虑、解决问题，工程施工过程中严格控制施工质量，工程完成后及时进行隐蔽验收和隐蔽资料整理。

1、反复细致的审阅图纸。

在项目开工前图纸会审的基础上，项目部坚持要求工程师在每个分项工程施工前再重新审阅图纸设计，将可能出现的影响结构安全和使用功能的问题、各单体楼设计不统一的问题、土建与安装可能出现的矛盾等问题提前发现并立即进行解决。在项目部认真细致的图纸审查过程中，发现了多处问题，问题的提前解决，避免了在施工过程中的疑难和返工情况的出现，并消除了因此制约工期进度的因素。

2、坚持实施细致、可操作的技术交底。

每个分项工程施工前，先要求施工总承包单位依据施工组织方案和现场施工条件编制技术交底，再由项目部工程师仔细核对图纸设计、结合项目实际要求，提前考虑可能出现的操作问题、把书面的条文细化编制成便于操作工人理解、易于参照并便于操作的交底，由总包单位、监理单位、建设单位签字后交底到每个操作工人手中，并签字留存。做到提前使每个现场负责人掌握质量控制目标，使每个操作工人了解操作工艺规程。

3、严格执行样板领路制度。

结合工程部、xxx的要求，项目部通过建设单位项目部通知单、工程例会等方式明确要求，每个分项工程大面施工前必须先做样板验收。并且对样板部位作出明确规定，如：保温样板明确规定为每个单体楼的东山墙；砼结构、砌体、内墙抹灰等为每个单体楼的东单元一层东户。在样板施工的过程中，项目部工程师、监理工程师和施工单位技术负责人坚持旁站，随时发现并纠正出现的质量问题和操作不规范的问题，现场解决问题，决不将其遗留到后续的施工中。样板施工完成后，以样板的施工规程和操作工艺为标准，进行大面施工的质量控制。项目部在卫生间洁具的安装样板验收中发现，洗手盆和洗菜盆软管pvc材料质量较差，立即制止其安装并与要求供货商进行了更换，避免了交房后业主可能的投诉发生。

4、施工过程中加强检查和控制。

今年是强化质量控制的一年，项目按照xxx的提前布臵和安排，坚持在施工过程中强化旁站、检查和评比。每道工序完成后均组织项目部自检，组织监理和施工单位进行互相参照、评比，在项目检查和评比的过程中，充分调动了各个施工单位项目部的积极性，各个项目技术负责人相互交流、总结，项目的质量控制标准得到统一和强化。并且项目部严格按照工程部要求，积极参加工程部组织的公司各项目间的检查，不但在工程部和其他项目的指导下解决了现场存在的问题，同时也提前从其他项目借鉴了许多宝贵的经验和方法，使xxx项目的施工质量控制措施得到极大的完善。

5、严格隐蔽验收程序，及时完善隐蔽资料。

在xxx项目的施工过程中，项目部特别加强了对隐蔽工程的验收和书面资料控制。地暖施工每个房间盘管都留存了照片资料，在每张照片上明确标注楼号、楼层位臵、盘管间距是否符合要求等；在屋面防水施工过程中，防水基层处理、阴阳角附加层处理、大面铺贴搭接均留存照片，并且详细绘制了每个单体楼的节点隐蔽验收图；项目部严格要求施工单位，按照质量控制标准将水电穿线管在户内的走向、介质流向等隐蔽工序通过弹线、贴标识等方法进行了清晰明确的标注等…

通过严格控制验收程序和规范隐蔽资料，不但在施工中使各分包单位无法弄虚作假，而且方便了造价控制部门的结算，给这些部门提供了详细真实的参照数据。并且将来给用户在使用过程中带来了极大的便利。这些控制措施得到了\*度质检站在备案验收中的表扬，也得到了xxx村委的好评和认可。

6、严格按照质量通病的控制措施进行控制，杜绝质量隐患。

项目部在工程部和xxx的指导下，结合青岛市住宅工程质量通病专项治理要求，根据本工程的现场实际情况，由xxx专门研究、编制了针对本项目的质量通病治理、控制方案，并且在施工过程中特别重视、严格按照控制方案进行施工，常见的现浇板裂缝、墙体抹灰裂缝、栏杆高度不符合要求、安全玻璃施工不规范、地暖施工、水电安装线路不通等问题均未在本项目出现。而卫生间、屋面防水在施工过程中，项目部要求在防水完成后、面砖粘贴前、面砖完成后分三次做蓄水试验，并组织总包和各分包负责人逐一检查签字。其中屋面露台在sbs防水铺贴完成后，蓄水试验发现多处渗漏，项目部立即组织各单位查找漏水原因、研究解决措施，并迅速将详细情况向公司和工程部做及时汇报。由于公司的高度重视，项目部多方协调总包、分包单位，各单位积极配合，在原有的sbs防水层基础上加做了一遍丙纶防水，使屋面露台的漏水问题得到了妥善解决。

项目部严格按照公司审核部门和工程部制订的流程，对材料的采购审批、材料进场管理、合同的编制审批以及已完成工程量的核算和付款申请进行了严格的控制。

项目部将所需的各种材料数量提前由工程师逐一核算、确认，提前报工程部和公司，在采购询价过程中，严格按照审核要求配合材料、审核部门进行询价确认。由项目部对需采购的产品做逐一分解、细化，询价确认材料成本、制作成本、安装人工成本，并将项目部分析与投标单位原始报价做详细的分析比对表，在统筹考虑样品质量、厂家制作安装能力和节约成本等各方面因素后，配合公司和审核部门选定推荐单位、确定价格。由项目部在材料进场时，分阶段将封存的样品与实际产品进行比对、核查，其中塑钢门窗、水表间门、上人孔盖板等均做破坏性检查并留存照片资料。

项目部加强成本控制意识，在xx总的指导下，xxx和项目工程师结合小区实际需要，将原图纸设计的绿化乔木种植，法国梧桐由100棵改为60棵、水杉由原37棵改为20棵、樱花由77棵改为40棵；树径规格由最大20cm改为15cm；并对原图纸设计的部分树种不适宜本地种植的，改为当地村民喜闻乐见的树种。在保证绿化景观合理和美观的基础上节约了成本。

在合同的编制过程中，进行所有工程师与项目经理联合审阅后报公司审批，总包单位与分包单位双方合同如保温、门窗等也介入进行编制和审核，防止合同出现差错。因项目部工程师对经济条款、财务制度了解的不专业，在合同审核过程中得到了工程部、审核小组的指导，如工程部建议将争议解决条款由原来的提请人民法院审理改为由仲裁委员会进行仲裁等。项目部及时进行了改正并组织工程师进行学习，使项目部成员在法律知识、财务知识等多方面得到了学习和加强。

项目部成员在本年度严格执行公司领导、工程部的总体计划和各项规章制度，尤其是认真按照xxx的指导和部署，项目部成员共同努力，基本完成了公司对xxx项目的计划要求。在项目管理、行政管理等各方面学习、总结了大量的经验。同时，工作中也存在一些不足和有待提高的方面。

1、塑钢门窗虽经项目部旁站逐一进行了淋水试验，但在xx月xx日得雨后检查中发现，9#、12#楼仍有9处飘窗有渗漏点，项目部已查明原因，安排施工单位于本周前处理完毕。

2、经多次蓄水试验检查，本小区仍存在露台、卫生间漏水点共13个点。其中xx项目部共4处露台、4处卫生间；xx项目部共3处卫生间；xxx项目部共2处露台漏水。已安排施工单位进行处理。

3。项目部的进度计划仍有个别部分不够细化、不能全面考虑天气变化应采取的应对措施等问题。

在今后的工作中，项目部将继续加强业务学习、提高团队成员的责任心和业务素质，同时也将继续努力，配合好公司各部门的工作，争取圆满完成春节前小区主道路施工和明年正月后交房的任务，并圆满完成公司未来的建设任务。

房地产项目管理工作总结3篇扩展阅读

房地产项目管理工作总结3篇（扩展1）

——房地产财务管理工作总结 (菁选3篇)

**房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划九**

“一份耕耘，一份收获”，经过不懈努力，20xx年的工作即将结束，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。工程从前期土建工作到现今装饰装修工作，这一年的工作一幕幕还在我的眼前闪过。在公司领导的关怀和指导下，在同事们的互相关爱与工作配合下，在工作实践和学习中、这一年就此告一段落了。下面我将20xx年一年来的工作情况做以下汇报：

1、优化组织施工方案，提高科学管理水\*

在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

2、严格质量管理，争创优质工程

“质量第一”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，为美化市容多创精品。我所坚持的措施有：

（1）落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

（2）重点部位，重点监控。对于工程易出现质量问题的施工部位，如：防水和模板工程。我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

（3）严格规范，提高作业水\*。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把省优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为省优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

（4）层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形\*人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自已施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法。为自己管理项目质量管理工作充实了力量。

3、合理安排工序，加快施工速度

做为一名项目上的指挥员，自已在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松。特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，我一直坚持：

（1）加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

（2）加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作予见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

4、严细成本管理，提高工程效益

效益是项目发展立足的根基，没有了效益，项目管理将走不很远。工作中，首先做好成本管理涉及岗位的人的选择，责任心强，具有主人翁意识的优秀员工充实到成本的管理岗位；同时，按照公司的成本管理办法，制定了项目成本管理工作流程，通过流程的制约作用规范员工的行为。

施工中，每一单项施工前，项目部主要管理人员都要坐下来反复研究最高效益的施工方案；施工开展后杜绝施工浪费，严格加强及时的预算和实际用量的及时对比，及时发现问题，解决问题。加强施工过程的结算工作。项目部设定专人管理变更和签证工作，既避免了变更传递过程的失误，又实现了结算过程的全程跟踪。

5、安全与现场文明施工管理

安全是企业的效益；安全是职工的生命！

项目部针对分项工程的实际，制定有针对性的安全交底，在工种进场前对其进行安全交底，施工过程中进行巡视，确保按交底内容施工，发现有违规、违章操作的进行及时纠正，并随时召开各工作班组长会议，对违规、违章危险的行为所造成的后果等原因进行分析，并用通告形式对违班组的违规、违章的事情及时处理办法进行公示。项目部每两周进行一次针对全体在场施工人员的安全教育；特殊情况进行专项安全教育。

安全及现场文明经济投入方面，在日常施工操作过程中，为保证安全生产，确保施工人员的生命安全，项目部在资金相当紧张的情况下，按规范设置、全新配制。在公司的指导和帮助下，项目通过了市级安全文明工地的验收，并得到了领导的好评。

不知不觉的跨进了20xx年这一新的开端。今后我将更加努力工作，加强学习，实事求是，完成工作所需任务，强化意识，关心同事，关心领导和公司建设，为人生竖立坚实的目标，用苦干回报公司，用知识丰富自己，让自己能在项目经理的工作和专业知识的领域更上一层楼，从而可以为公司的效益做出更好的贡献。

**房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划篇十**

20xx年，受南方项目管理公司委派，在20xx年7月份我接手监管株洲新桂广场—新桂都一期高层住宅工程（15栋15万\*方米、时间为12个月）；以及先后兼项双峰县朝阳煤矿棚改多层住宅工程（28栋12万\*方米、上半年）；株洲康桥漫步会所（20xx\*方米、年中5月—10月）；南方房地产新华仁家高层住宅工程（12栋12万\*方米、下半年9月份进场至今）；株洲城市排水公司龙泉排污三期工程（监理费181万10月底进场至今）。

一、恪尽职守，以身作则，严把质量关。

我刚开始当总监理工程师时，由于经验不足，没有科学的管理方法，致使自己的工作较为被动，监管力度不大。在过去的一年，我通过完成上述项目的监管工作，积累了一定的工作经验和方法，并取得了一定的成绩。现在管理起项目来能有条不紊，井然有序，首先得益于公司领导的正确指导：要求我不仅仅是抓好技术管理，更重要的是做一个管理型总监。

在我的主管项目新桂广场—新桂都项目的实践中，自己严格履行总监职责，每天总是第一个到工地，带头清洁办公室和周边环境卫生，定期检查各监理人员的内业资料，带领大家落实现场监理工作，及时指出问题的不足并要求整改，公\*、公正地处事，坚持以身作则，深入工地一线掌握一手信息。在我的带领下全体项目部监理人员团结一致，勤奋工作，克服了重重困难，做好监理服务工作，获得了业主的高度信任；同时由于规范地开展监理工作，从不卡拿索要，按监理规范要求作好工程建设的事前、事中、事后控制，严肃认真地开展各项监理工作，及时发现和消除了施工现场的质量安全隐患，施工单位也把我们当成了现场“第二质安员”，获得了施工单位的理解与配合，圆满地完成了监理任务。始终贯彻“严格监理、热情服务”的工作宗旨，形成良性循环的工作状态。

二、通力合作，全力打造品牌工程。

由于监管工作到位，所监理的新桂广场高层住宅工程一至三标段都得到了建设主管部门和全年历次上级\*门检查的好评，被评为省文明示范工地，正在申报省文明示范工程；本人也在公司上半年评比中获得了优秀总监的荣誉。另先后兼职的株洲城市排水公司龙泉排污三期项目由于进场后规范地开展监理工作，按要求及时召开监理例会并亲手整理会议纪要，制定各项规章制度并严格要求执行，及时审查施工单位报审资料，经常巡视检查施工现场并严格按程序要求管控好施工现场，得到建设单位肯定；以至于建设单位组织其他项目的湖大监理和新凯监理总监来我项目部现场学习，获得各方好评。另南方房地产公司开发的新华仁家项目在我的带领下，从现场办公室布置，到资料整理工作，初始就严格按公司优秀项目部的标准实施，定期召开项目部内部工作会议，传达上级和公司有关文件，通报检查工作情况，统一标准和认识；积极配合建设单位和施工单位现场工作，加班加点，蹲守现场，实实在在地作好了监理服务工作，得到了参建设各方的好评。我能取得这些成绩，是离不开南方项目管理公司的正确指导。每月一次的公司总监例会和公司监理部的工地检查，切切实实地为各监理项目部作好技术指导与规划，统一了标准和认识，及时发现和纠正了项目部工作不足之处，并传达了建设主管部门的要求，确保较好地完成监理工作，让一线的监理项目部和总监受益匪浅。

三、思考和建议

“欲穷千里目，更上一层楼”，过去一年本人尽管工作中出了力、流了汗，但由于工作水\*和能力有限，有些事应该还可以做得更好，我一定要牢记公司领导的教诲，更加努力地学习和工作，不断提高自己各方面技能，为公司的生存和发展贡献自己的微薄力量！

对公司监理部的建议：

1、公司信息管理要求资料员加强现场项目部与公司的信息联络与交流，因此，资料员称呼改为信息员可能更适合；另建议公司监理部制定统一的项目部管理电子文件，便于项目部置换更新，确保信息管理标准、统一。

2、为了更好地激励和提高公司项目部管理水\*，建议设置项目部流动红旗制度，奖优罚劣，拉大首、末位项目部收入待遇；

3、给予总监适当活动经费，便于总监有效开展各项监理工作。

余公\*

20xx年1月29日

**房地产项目工作总结汇报 房地产项目工作总结与计划篇十一**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20xx年10月初项目组成立，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，基本完成了自己的本职工作。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。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

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、忠于股东、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。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。

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密工作，绝不能向客户透露；

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望 b、有希望 c、一般 d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！