

房地产公司投资拓展部年终工作总结 6 篇

(地产拓展的工作总结)

房地产公司投资拓展部年终工作总结 1

今年，我公司在县委、县政府和建设局的正确领导和支持下，公司由原有的管理理念转变为“变则通，通则久”的管理方针，督促全体干部职工进一步解放思想，转变观念，以新的思路解决工作中遇到的新问题。公司全体干部职工团结全都，扎实苦干，在新的管理方针的指引下，主动向上，开拓进取，各项工作都取得了较好的成果，~地完成了年初制定的各项工作目标。现将全年的工作状况总结如下：

一、各项工作的完成状况

1、经营指标的完成状况：全年新开发建筑面积约万 m²，其中商业街占 7300m²，竣工楼房 3 栋（33#、34#、35#），竣工面积 9000m²，完成建设投资约 800 万元，实现销售收入 1062 万元，销售面积 9327m²。续贷 900 万元，累计贷款约 1100 万元。削减应付工程款 350 万元。存货房屋总计约 9300m²，其中 1-6 区房屋面积为 4734m²，商业街房屋面积为 4566m²，存货约为 1117 万元，应收款 243 万元。公司机关人员工资约 40 万元，银行利息约 90 万元，办公费 30 万元，款待费 17

万元,小区物业公司修理费 21 万元,总费用约每年 200 万元。
本年度公司经营状况较往年有所好转,望全体职工连续努力工作,再接再厉。

2、小区的建设状况:今年雅居园小区新开住宅楼 3 栋,建筑面积万平方米,收尾工程 8000 平方米。在工程建设中,一是抓工程质量,二是抓工程进度,三是抓平安文明施工。

雅居园商业街建设项目,是我公司领导班子经过慎重、周密考察后准备建设的,位于济阳新老城结合部,十中以东,与兴化步行街互应,建成后将成为济阳商业领域又一热卖点。规划楼层为二至三层的独立单体楼房,建筑面积 1 万平方米,建设投资约 800 万元,又可依据用户需求在南侧自行依据统一规划建设,满足不同层次的消费者。现已全面竣工并可以使用。

3、房屋销售经营状况:针对当前我县住房市场供大于求的实际,公司一是主动调整销售价格,尽最大限度降低售价;二是降低工程建设成本;三是应客户需求,能甩项甩项处理,由住户自行设计;同时,主动利用宣布传达单、宣布传达牌、电视台、报纸、网络等多种形式进行宣布传达,宣布传达小区优越的位置、良好的物业管理及优质的售后服务,提高了知名度和社会信誉。针对顶层楼房销售难的问题,公司经争论准备降低售价,优待于内部职工,既解决了部分职工住房困难,又有利于资金的回收。全年销售房屋 120 套,

销售面积 9327 平方米，销售收入 1062 万元，销售率 85%。

4、宣布传达措施的转型状况：现今社会是网络信息快速发展的科技时代，公司也充分的熟识到了这点，所以主动开拓新思路。今年通过办公室人员的努力，初步架设完成了自己的网站系统，全面立体的呈现公司各方面的进展和业绩，既节约了宣布传达经费的重复投入，又扩大了公司的社会效益和影响力，对于公司进展信息的准时传递和网络信息的精确接受供应了便利。

5、党务工作：在新的党支部的全部全体成员以及新一任的支部书记的努力下，建立健全了党内各项工作制度。年内进展预备党员 2 名，转正 2 名，新培育入党主动分子 3 名，党支部的各项工工作逐步完善。

6、物业管理状况：物业管理公司是一个自主经营自负盈亏的企业，但多年来始终没有摆脱围绕总公司吃饭的不利局面。去年总公司投入近 30 万元的修理费，今年公司又投入了 20 余万元的修理费，锅炉、管道年久失修，公司年年往里投钱，收取的费用不够开支，造成连年亏损，入不敷出。

今年，为使宽阔用户过一个温和舒适的冬天，总公司今年 9 月下旬就对锅炉管道修理进行了部署，成立了特地领导班子，在人力、物力、财力上赐予了物业公司最大限度的支持。并调整了领导班子，由公司副总袁树忠亲自抓，并印发了《致雅居园小区用户一封信》，为使宽阔居民过一个温和

祥和的冬天，说明状况，让居民知道，因物价因素、煤炭价格上涨，今年的取暖费价格较往年有所提高，敬请宽阔用户予以理解和支持。物业公司是自负盈亏的企业，没有多余的财力来照看大家，在取消福利取暖的今日，只能取之于民，用之于民，完全是一种市场行为，因此希望各区居民要顾全大局，假如你居住的一家停暖，将给四周住户造成很大影响，使整体热源受到很大损失，也影响到采暖设施的热平衡。为了宽阔居民的利益和不影响物业公司的管理，欢迎您主动地参预采暖。

作为物业公司的主管单位—开发公司，在今后的冬季供暖工作中，将进一步深化企业改革，加强内部管理，主动消化和克服种种困难，搞好设备修理和基础设施建设，最大限度地满足宽阔居民的需求，为今后取暖做出更大的努力。

二、存在的问题

一是年开发总量少，建设规模小，不能适应新形势的需要；二是资金回笼慢，造成公司经营困难，难以开展大的经营活动；三是由于国家土地政策至今仍在冻结，公司没有土地资源来进展业务；四是企业改革力度不够，真正形成激励机制的目标还没有实现；五是小区物业管理人员素养水平和业务技能不高，与居民之间存在这样那样的冲突，经营状况不佳；六是各分公司的开拓市场意识还不强，围着公司转的经营模式仍没有改观；七是各项工作制度不健全，管理水平

不高；八是员工的思想还不够解放，始终未能真正熟识到“变则通，通则久”的管理方针的可行性和持续性，思想观念保守。

三、二〇〇四年工作方案和进展战略目标

1、解放思想，转变观念，认清形势

(1) 定位好职工的公司形象位置。首先赐予全体干部职工一个称号“公司形象代言人”，职工个人在公司外面的言行代表着本公司全体，直接影响着公司的形象和声誉。因此应从长远利益和整体利益动身，选择实行多种方法树立公司的傲慢感，产生公司的向心力，全体职工要自觉地维护公司的声誉和利益，让员工随时感觉到自己的一切行为都代表着公司，让员工们真正熟识到公司主人翁的重要性所在，时刻以此来约束自己的行为，来达到转变思想的目的，正所谓“行为思动”就是这个道理。

(2) 认清企业的市场形势，把握好时机寻求进展。商场如战场，当今社会要想跟上时代的进展，要想有立足之地，要想在激烈的市场竞争中站稳脚步，就必需做到“知己知彼”，所以明年我公司要把市场形势和进展动态明朗化，通过网络信息的广泛搜集充分把握好市场进展前景，并随时传递给每一位职工，让其真正转变思想观念，充分发挥好自己的职责和力气。

房地产公司投资拓展部年终工作总结 2

二〇一一年上半年度工程部工作总结

时间荏苒，20xx年已经过半，我们对过往的半年做深刻的总结。20xx年对于鲁新佳苑二期项目是特殊重要的一年，工程技术部在公司领导的关怀指导下，在公司各级业务部门的亲热协作下，全力以赴地投入到鲁新佳苑二期的开发工作中。作为公司工程建设专业的核心职能部门，我们严记公司领导的教育和嘱托，从部门职能动身，从项目的技术特点和开发要求着手，突出自身的技术优势和专业特长，充分发挥部门在工程技术管理上的核心作用，严格把握工程质量及工程进度，较好地完成了公司领导支配的各项任务。工程技术部形成一个岗位职责分明的团结奋进、有很强战斗力的集体。

在部门同事的共同努力下，截至今年6月底，我们已先后完成了鲁新佳苑期工程的装饰装修工作及期工程的开工建设。本着回顾过去，总结阅历，找出不足，进而丰富和改善自己的原则，为此，我们就工程技术部20xx年半年工作状况在以下几个方面进行回顾和总结。

一、工程管理

工程管理工作是我部工作的核心和重点，连续11年的工程主体结构的工作，我部更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在部门同事的齐心协力，我部克服了不良天气、施工单位投入不足、监理力度不够等种种困难，经过半年的辛勤工作，我们先后完成了

期外墙装饰装修、水电安装及期工程招标等多个工程。我部严格遵守对工程进行“四把握、二管理、一协调”的管理方法。从对工期、质量、成本三个重要因素的把握，加强合同的管理与信息的管理，努力协调与设计、监理、总包、各分包的关系，以及协调他们之间的关系，加强了管理措施。

1.定目标，建章建制，抓好建设项目

总体方案的执行完成的节点把握达到了75%，对此，我们也深刻反省，总结了如下几点缘由：(1)个别把握节点工期制定方案或调整方案考虑欠周，对方案运行中可能消逝的问题欠敏感性和前瞻性。(2)恶劣的天气环境等客观因素的影响。(3)一些施工单位组织不力，劳动力不足，纪律松懈，现场管理不到位，方案得不到落实。(4)进场的材料、设备受多方面因素影响，其中也包括部分甲供设备不能准时供应。

年已经过半，我部主动调整工作状态，做好期的收尾验收工作及期的主体结构工程。

我们要求总包单位依据实际状况对工程进行全面清理，尽快做出后续工程的施工方案。总包单位在6月份提交了下半年工作方案，我部快速召集相关技术人员一起对该方案支配问题进行专题争辩。通过会议的争辩，大家对方案中存在的问题进行了全面的疏理，并提出了相应的调整方法和思路。

3.留意合同对工程管理的作用，分类归档各种工程技术资料，主动协调各方工作关系和处理现场问题。

建设工程合同在工程的具体实施过程中起着特殊重要的作用，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。在工程建设的具体实施过程中，我部严格遵守合同，对合同中规定质量责任，划分界限，材料设备的选购，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。通过争论各方面提出来的与合同实施有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题准时提出解决方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。

4.抓好平安与文明现场管理工作

平安文明是施工项目中不行忽视的一项工作，我部依据本工程平安文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行 xxx 及各部门颁发的平安规程、生产条例和规定。在实施过程中主要做如下几点工作：

(1)为了提升工地形象和平安文明施工，科学支配、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按平安文明标化工地标准进行施工。

(2)督促监理工程师做好平安把握，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。

(3)督促监理工程师和施工单位依据有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明平安，环境得到爱惜，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。

(4)协调现场各承包商、监理、设计内部各有关部门、周边工程

和社区之间的关系，为工程建设缔造良好的内外环境。

三、工作中存在的不足和需要改进的地方

在总结阅历迎接挑战的过程中，我们发觉了几个值得我们改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

1、进一步完善、细化工程管理体制，理清管理程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动了各项工作顺利开展。

2、加强业务培训，利用业余时间自我学习。

3、还需要加强部门之间的协调、沟通，“早谋划、早支配”，做好一切施工前后预备工作。

4、有部分施工单位人员的业务素养较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不生疏，造成工程质量不能保证；自检体系不健全；舍得投入资金和材料，以次充好，质量意识不高，使得工程质量很难把握。

总结是一面镜子，通过总结可以全面地对过去的成果与教训、特长与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，供应参考和保障。从

对机遇要有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项预备。

四、确保项目开发进度，20xx年下半年工作重点

战略准备命运，思路准备出路，在新的一年里，工程技术部更要

明确工作的主要思路。为了确保项目开发进度，达到公司领导的预期目标，工程技术部将重点做好以下几项工作：

期工程交工验收工作 期室外配套工程施工

期工程的基础验收及主体验收工作

下半年已经到来，让我们兴奋精神，坚决信念，以奋勉有为的良好精神状态和扎扎实实的工作作风，正视、克服、解决项目所面临的诸多困难和问题，理清工作思路，再接再厉，努力推动前进项目建设，为全面精彩完成20xx年既定的工作目标而努力奋斗。

工程技术部 20xx年6月24日

房地产公司投资拓展部年终工作总结 3

房地产公司年终工作总结范文

今年，我公司在县委、县政府和建设局的正确领导和支持下，公司由原有的管理理念转变为“变则通，通则久”的管理方针，督促全体干部职工进一步解放思想，转变观念，以新的思路解决工作中遇到的新问题。公司全体干部职工团结全都，扎实苦干，在新的管理方针的指引下，主动向上，

初制定的各项工作目标。现将全年的工作状况总结

一、各项工作的完成状况

1、经营指标的完成状况：全年新开发建筑面积约万 m²，其中商业街占 7300m²，竣工楼房 3 栋（33#、34#、35#），竣工面积 9000m²，完成建设投资约 800 万元，实现销售收入 1062 万元，销售面积 9327m²。续贷 900 万元，累计贷款约 1100 万元。削减应付

工程款 350 万元。存货房屋总计约 9300m²，其中 1-6 区房屋面积为 4734m²，商业街房屋面积为 4566m²，存货约为 1117 万元，应收款 243 万元。公司机关人员工资约 40 万元，银行利息约 90 万元，办公费 30 万元，款待费 17 万元，小区物业公司修理费 21 万元，总费用约每年 200 万元。本年度公司经营状况较往年有所好转，望全体职工连续努力工作，再接再厉。

2、小区的建设状况：今年雅居园小区新开住宅楼 3 栋，建筑面积万平方米，收尾工程 8000 平方米。在工程建设中，一是抓工程质量，二是抓工程进度，三是抓平安文明施工。

雅居园商业街建设项目，是我公司领导班子经过慎重、周密考察后准备建设的，位于济阳新老城结合部，十中以东，与兴化步行街互应，建成后将成为济阳商业领域又一热卖点。规划楼层为二至三层的独立单体楼房，建筑面积 1 万平方米，

800 万元，又可依据用户需求在南侧自行依据统一规划建设，满足不同层次的消费者。现已全面竣工并可以使用。

3、房屋销售经营状况：针对当前我县住房市场供大于求的实际，公司一是主动调整销售价格，尽最大限度降低售价；二是降低工程建设成本；三是应客户需求，能甩项甩项处理，由住户自行设计；同时，主动利用宣布传达单、宣布传达牌、电视台、报纸、网络等多种形式进行宣布传达，宣布传达小区优越的位置、良好的物业管理及优质的售后服务，提高了知名度和社会信誉。针对顶层楼房销售难的问题，公司经争论准备降低售价，优待于内部职工，既解决了部分职工住房困难，又有

利于资金的回收。全年销售房屋 120 套，销售面积 9327 平方米，销售收入 1062 万元，销售率 85%。

4、宣布传达措施的转型状况：现今社会是网络信息快速发展的科技时代，公司也充分的熟识到了这点，所以主动开拓新思路。今年通过办公室人员的努力，初步架设完成了自己的网站系统，全面立体的呈现公司各方面的进展和业绩，既节约了宣布传达经费的重复投入，又扩大了公司的社会效益和影响力，对于公司进展信息的准时传递和网络信息的精确接受供应了便利。

5、党务工作：在新的党支部的全部全体成员以及新一

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/575332032240011204>