# 地产项目工作总结汇报(精选31篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-07-25

*地产项目工作总结汇报1时间过得真快，转眼间我加入xxxx房地产公司已经有一个多月了。在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益匪浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。本人于xxxx年xx月中旬非常荣幸的加入xxxx房...*

**地产项目工作总结汇报1**

时间过得真快，转眼间我加入xxxx房地产公司已经有一个多月了。在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益匪浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。

本人于xxxx年xx月中旬非常荣幸的加入xxxx房产公司工作，并在xxxx公司xxxx项目工程部担任土建工程师管理相关工作。初到工程部工作时，在项目部领导及各位同事的热心帮助下，对该工程概况有了大致的了解，并很快熟悉了公司组织管理架构和工作流程，迅速进入了工作角色。

坦白的讲，应该说自从事建筑行业以来还是第一次参建“xxxx”如此大规模的工程，仅“xxxx一期”工程建筑面积就达到近xxxx万㎡，同时各标段施工单位均为大型施工企业。我将十分珍惜与把握好xxxx地产给我的这次从业机会，最终将尽自己所能把工作做好。

回顾加入xxxx房产公司这段时间以来的工作，对自己的主要工作内容总结与工程部同事们共同对项目建设施工过程的组织实施、项目质量、进度、成本、安全等目标进行精细化划分与管控，确保达到我“xxxx一期”工程各阶段的预期目标。

1、积极参加施工图会审及设计交底(设计单位每周均到现场解决图纸问题)，及时收集现场存在的实际情况等相关资料提供给设计院作为依据，最终形成一致处理意见，对设计变更等作为重点要求监理及施工单位严格执行。

2、督促承包单位认真履行建设工程施工合同中规定的责任和义务，并维护双方应有的权益。

3、根据规范审核施工组织设计、施工方案，提出意见并与监理方共同监督执行。

4、严格监控工程施工质量，积极参与对工程质量问题、事故的调查、处理等。

5、每周参加监理单位组织的监理例会(包括现场召开的专题会议)，针对现场出现的实际问题向各方及时提出并要求予以整改落实。

6、对进入施工现场的工程材料会同监理单位进行质量检查、验收，按规定进行送检。

7、监督施工总承包单位做好现场的安全保护、消防、文明施工、环保、卫生等工作。

8、督促监理单位加大监管力度，监督承包单位质量管理体系、技术管理体系和质量保证体系落实到位。

9、审查工程进度计划的合理性，督促承包单位按工期总进度编制周计划、月计划，考核完成情况，处理存在的问题。

**地产项目工作总结汇报2**

20\_\_年12月25日，今天无意间翻开了手机万年历，屈指算算还有6天的时间，我们就要和20\_\_年说再见了，我们即将迎来20\_\_崭新的一年。转眼间我来到河南嘉图置业有限公司已有一年的时间。回首过去在工程部一年的工作和生活，在领导和同事们的关怀和帮助下，自己在思想觉悟上、专业知识上和生活方面都有了一个全新的提高。在工作上有付总为我们掌风稳舵指导工作的大方向，在思想上有公司“十五条”、“十大心法”的企业文化作为我们心灵上的精神支柱，在生活上有祈总为我们做强大后盾。这些都让我心里顿感踏实。这也为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将我一年的工作做以总结。

一、年度工作情况：

1、今年三月份一个偶然的机会，我有幸来到河南嘉图置业有限公司工程部做一名土建工程师。因为此前做的工作大部分是施工和监理，从未接触过房地产，所以一进公司，对房地产工作感到十分陌生，不知从何做起。因此一开始每天一到工地的第一件事，就是拿帽子上楼检查质量，在办公室核对工程施工进度，熟悉图纸。找点自己熟悉的工作来做，能发挥点自己的所学所用，来为公司做点微小的贡献。在管理一期A座期间，因为自己年轻气盛，在检查质量过程中和施工单位发生了一点小摩擦。分析原由这也因为一开始我还没有很快从以前的工作的角色转换过来，以前是乙方现在是甲方，没有很好的处理双方之间的关系。他们质量上不去，进度赶不上，达不到公司的标准，我心里也比较着急。可能说话方式上不注意，导致小冲突。这件事以后我也进行了反思摆正了自己位置，为了能把工程又快又好的进行，想尽办法处理好与施工单位的关系，避免与他们发生直接冲突，达到双赢的结果。

2、后来因为工作需要，我被领导派到设计院负责二期的图纸设计工作。为了加快图纸的设计进度，我每天在设计院督促设计人员加班加点进行图纸的设计，每天与设计人员共同工作，加快设计进度。在这期间也为我提供了一个良好的学习机会，在设计院工作的几天时间里，我一边督促图纸设计进度，一边学习设计软件及厂房相关设计规范。让我不但对软件操作更加熟练，且对设计规范有了更深的了解。经过一番努力，二期的全部施工图纸在9月15日已全部交付。

3、在嘉图给我的印象就是学习、学习还是学习，在与外联部张艳配合办理五个相关的许可证和手续时，也在一次给我创造了一个学习的平台。在办理规划证时，我与张艳配合根据公司实际情况及控规要求调整《总平面图》，要说这些事情应该是设计院为我们做的，但是设计院设计人员项目比较多，让他们改一个图纸的小问题，在时间上总是一拖在拖，有些时候也不能因为一点小问题我在那盯着，既没有进度，还浪费时间。直接导致我们在办证时的进度。所以我们自己按照规范及控规要求自己修改，这不但可以让我把所学的设计知识学以致用，且让我对办理规划证的流程有个大概的了解。在办理房产证时，我与张艳一起熟悉《建筑测量规范》，学着怎么去测量建筑面积、实用面积和公摊面积。最终为业主实面积上把好关。

二、存在的不足以及改进措施

回想自己在公司将近一年的工作，许多工作还有不尽人意之处，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，由于对房地产专业比较陌生，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、缺乏计划性和记录

在工作过程中，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。且平时没有养成良好的记录习惯，人家都说“好记性不如烂笔头”由于每天做的事情杂而乱，没养成记录的习惯，领导交代过的事当时还记得，过一会都忘到九霄云外了，因为这自己也没少挨吵，所以今后要养成记录的习惯把自己做过的事领导交办的事记好、做好。

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。

三、完成20\_\_年目标计划的措施以及建议

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、图纸设计

因为我公司开发的项目大部分是厂房，有些业主因自身行业限制对工艺设计有很高的要求，所以今后在图纸设计时应根据行业需求开发多功能型产品，使我们广大业主能根据自己的需要挑选适合自身的产品，打造厂房中的“变型金刚”。

2、成本控制

一个项目的实施成本控制应贯穿全局。图纸设计阶段，应根据项目所在的地域特点，在能满足规范要求及使用功能上简化设计，从而达到控制土建成本的目的。土建施工阶段，根据图纸及总包合同要求，按照合同分清总包单位工程项目应做哪些不应做哪些，避免发生没有必要的签证项目。在甲供材料方面，凡事应“货比三家”，挑选物美价廉的产品，达到降低成本的目的。

3、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，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。

4、加强全员经营意识

许多人错误认为项目开发只是工程部和销售部的事情，与自己部门关系并不是很大。其实项目开发相当复杂，他综合了各个部门的智慧和汗水，并不是单纯的开发和销售如此简单。所以作为公司的员工，我们要牢牢树立全员经营的意识，以主人翁的精神投入到工作中去。

20\_\_年已经过去，但是我觉得我的工作还不够，在新的一年里我要更加努力学习、努力工作，房地产这个行业还有更多的东西让我去学习、充电。今后我要更努力的做好自己的本职工作，想尽一切办法去完成领导安排我的各项工作。总结过去，展望未来，20\_\_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，是我应该思考的课题。在以后的工作中，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。

**地产项目工作总结汇报3**

做为\*\*房产公司的一位财务出纳职员，在平时的财务工作中，兢兢业业，任劳任怨，努力做好本职工作，在这段时间，我不但熟悉了很多友好的同事，更多的是学到了很多东西，这对我来讲是很大的收获。现把自己这半年来的工作情况做以下总结：

>一、工作基本情况先容

在工作中，我努力学习、了解和把握房产方面的政策法规和公司的回章制度，不断进步自己的学习能力。我知道做为一位财力出纳职员需要很强的操纵技能。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。我作为专职的出纳员，不但要具有处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具有较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算能力。在平常工作结束后，我都会利用业余时间，给自己充电，努力练习相干操纵技能，以进步本身的工作能力。做为一位出色的财务出纳职员首先要酷爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德才行。所以在平时的工作中，我竖立了较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不遭到损失。

>二、工作内容先容

1、严格执行库存现金限额，把超过部份按时存进银行。审核现金收支凭证，逐日按凭证逐笔登进现金日记帐。

2、严格保证现金的安全，避免收付过失。对收进和付出的现金及支票都由我和主任双。重复核，以确保正确无误。

3、坚持逐日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，题目便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿往银行的票据做到填写无误，印鉴清楚。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行来往业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到逐日序手工登记银行存款日记帐。

5、随时把握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末正确填写好凭证交接单，及时传递到团体公司分管财务手里。对这快平常，自我经手以来，没有出过任何过失，我想这一点应当是值得自豪的。（这一点是财务出纳工作总结常要写清的。）

6、每个月编制工资报表，到月底及时汇总各部分当月考勤情况，询问李总当月工资是不是有变化，然后根据其编制工资报表，编制终了先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是在工资的发放进程中，做到认真仔细，不出过失，在这点上，我有过一点失误，固然及时纠正了，但也是我值得进步警惕和需要改正的地方。

**地产项目工作总结汇报4**

为了进一步了解房地产开发企业对我市房地产业发展的意见和建议，准确分析、把握我市房地产业发展面临的形势，找准发展中存在的困难和问题，促进我市房地产市场的健康发展，3月3日，市政府委托市房管局召开全市房地产开发企业和金融部门座谈会。通过座谈交流，对今后全市房地产业发展提出了一些很好的意见和建议。现纪要如下：

>一、开发企业对当前房地产业发展的意见和建议

1、整体宣传力度不够，城市知名度不高。我市房地产业的整体包装和广告宣传不够，城市知名度低；旅游氛围不浓厚；海阳网站建设规模小，设计不新颖，未能展示城市的最靓点。

建议政府加强对外宣传，强化城市品牌效应，树立城市形象，由政府、社会、企业共同合力打造房地产卖点。牵头成立房地产业协会或商会，发挥舆论宣传、销售价格、房产推介等整体导向作用，整合资源，整体包装，通过到外地设立销售中心、到重点目标城市设点推销、聘请大型中介公司集中代理销售等形式，加大海阳房地产的推介力度，拉动房地产的销售；通过国家级电视媒体广告宣传和外地城市设立海边、路边、公共场所广告等形式，打出海阳房地产品牌和知名度；同时加强网站等网络宣传平台建设，全方位宣传、展示城市形象。

2、城市基础设施配套不到位。水、电、有线电视、通讯、供暖、燃气设施不配套。我市在度假区开发的楼盘污水接口和雨水管线不足，导致污水排放困难。有的楼盘无污水排放接口，没有雨水管线；已有的排放接口和管线也能力不够，已影响到污水的排放，随着居住户的曾加，问题将更加严重；广电部门有线电视线缆不到位，电视无法收看；网通电话、宽带接入不到位；暖气、燃气、自来水碰头困难等。建议政府加大已建成区的基础设施配套建设，在新城区的规划上，对供热、燃气、电力、通讯、给（排）水、排污等管网建设应超前规划。希望各部门通力合作，抓好排污、自来水、暖气、燃气、有线电视、通讯管线、管网建设配套。

3、社区建设不完善，物业管理不配套。度假区海边楼盘住宅区无统一的社区管理(居委会)，附近无学校、医院、商场、休闲娱乐等公共服务设施，购房人无法落户，就医、子女入托入学、购物和休闲娱乐不便。有关水、电、暖、燃气等专业公司不能按物业管理条例的要求直接管理到户，给物业管理带来极大不便，增加了开发商的负担。随着高层住宅建设的增多，公安消防部门的高层住宅消防能力问题也日渐突出，如水压达不到高层要求等，高层住宅的消防能力建设亟待加强。建议政府加快城市社区(居委会)建设，统筹规划学校、医院、商场、停车场、餐饮娱乐等公共活动场所和附属服务设施，为购房人在落户、就医、子女入托入学等方面提供方便。加强老城区和新区的物业管理，由专业物业公司提供各种规范的物业服务。

4、各种行政事业性收费项目多、标准高，土地拍卖时公共配套的约定有的不兑现或不能按时兑现，软环境建设需进一步加强。政府收取的配套费、人防费标准过高，如青岛市已停止收取人防费，我市仍按50元/平方米标准收取；重复收取硬化、燃气配套费；各种保证金完工后返还不及时或不返还，返还标准不明确。建议政府减少各类收费项目，降低收费标准，明确各种保证金标准，及时返还各种保证金。进一步加强软环境建设，不断优化办事程序，简化手续、环节，提高办事效率。

5、开发企业融资困难，房贷融资和购房入户手续繁琐。银行房地产信贷准入条件过高，房地产开发信贷种类少，手续烦琐，融资困难；境外人士购房手续繁琐，如要求购房人提供收入、国籍、婚姻情况证明和海阳本地担保人等，比上海等大城市手续繁琐。建议政府进一步加大对房地产业的信贷支持力度，减化房地产融资和域外人员购房手续，为外地消费者购房提供方便。

6、工业项目捆绑房地产项目和新农村建设对房地产市场冲击大。引进工业项目捆绑的房地产项目和城区结合部及周边农村房产开发，对房地产销售市场冲击很大，影响了开发企业的房产销售。建议政府进一步规范和加强管理。

7、旅游度假区景点建设及周边环境治理需进一步加强。如景观带中的主题雕塑小品、观海平台的亮化等工程，需进一步加快建设，以改变旅游度假区景点单一，人气不足的现状。另外，造纸厂污水排放造成的异味及海边沙滩垃圾杂物严重影响景观。建议政府加快旅游景点建设，强化景区环境整治，加强旅游业的宣传营销，以旅游带动人气；同时加大招商引资力度，以招商带动城市居住人口，吸引更多的域内外人士到市区购房居住。

8、以经济适用住房和廉租住房建设，刺激、带动住房消费。建议市政府在老城区和海阳工业园区规划建设经济适用住房和廉租住房，刺激和带动城市住房销售。

>二、促进房地产业发展的措施

1、进一步加大城市形象的推介宣传。宣传部牵头，结合亚沙会的宣传，整合海阳旅游、房产业的宣传包装，在央视和省电视台进行城市整体形象的宣传；旅游局牵头制作宣传片和宣传资料，在省级以上媒体宣传、推广海阳旅游业；政府牵头，利用广播电视、报刊等媒体和大中城市电子屏、主要交通路段站牌、铁路动车组、飞行航班广告等形式，进一步强化城市品牌宣传，树立城市对外形象。

2、进一步完善城市基础设施配套。规划建设局牵头，环保、自来水、供暖、燃气管理、广播电视、电信等部门要通力合作，抓好排污、自来水、暖气、燃气、有线电视、通讯管线、管网的配套建设，并牵头土地、区划办、卫生、教育体育等部门，在新城区的规划上，对供热、燃气、电力、通讯、给（排）水、排污等管网建设和学校、医院、商场、停车场、餐饮娱乐等附属服务设施的建设超前规划，统筹安排；民政、\_门和相关乡镇街道应加快城市社区和居委会的建设，新开发建设的楼盘小区，应及时成立社区，设立居委会，配备专门的办事人员，为购房人在落户、就医、子女入托入学等方面提供方便；房管部门和相关乡镇街道要加强老城区和新区的物业管理，按照物业管理条例的要求，落实各项物业服务，对社区内的供水、用电、供暖、燃气等服务，各专业公司在房屋开发时，要直接与开发商签定合同，管理到户；环保局要加强对造纸厂等污染企业的排污控制、管理和污染治理，特别是抓好东村河生态的修复，不断改善生态环境面貌；公安消防部门要加强高层住宅的消防能力建设，会同规划建设局，在高层住宅的规划、设计和开发、建设中，加强高层住宅的消防设施配套建设，住宅建设与消防设施、设备的配套建设要同步进行。

3、进一步加强软环境建设。各职能部门要充分发挥职能作用，进一步优化经济发展环境。监察局要加强对涉及房产开发服务部门的监督；行政服务局要进一步规范各类收费标准，减少各类行政事业性收费项目，明确各种保证金标准，兑现公共配套约定，及时返还各种保证金；金融部门要加大对房地产业的信贷支持力度，放宽房地产开发信贷准入条件，简化手续环节，根据开发企业的需求，扩大信贷种类，扶持开发企业发展；房管局牵头成立房地产业协会，以协会为依托，组织开发企业组团对外整体推介，加强房产信息中心建设，建立房地产站，举办房产报，强化房地产法律法规与政策宣传、房地产运行运营分析及交易代理、信息咨询、广告等服务；公安户籍部门应简化域外购房者审批手续，减少要件，为域外人员购房入户提供方便。

4、进一步规范房地产开发行为。土地管理和规划\_门要加强对城区周边村房产开发行为的管理，正确处理新农村建设和招商引资捆绑房地产项目与房地产开发的关系，做好结合的文章，相互促进，共同发展；同时，房管部门牵头在老城区或旅游度假区启动经济适用住房和廉租住房建设，刺激、带动住房消费。

**地产项目工作总结汇报5**

岁月不居！转眼间我来到\_\_工作将近一年了。时间催促我即将告别20\_\_，憧憬激励我在20\_\_年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20\_\_年工作情况总结如下：

一、工作汇报

自20\_\_年x月x日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着——房产的蓬勃发展，特别是20\_\_年又荣获“———”，我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

二、思想方面

20\_\_年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20\_\_年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

三、主要活动及成绩

1、20\_\_年4月，准备并参加——房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2、20\_\_年5月，准备企业内刊《\_\_X》的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3、20\_\_年6月，返校一个月，考察\_\_X楼市。如：\_\_X、\_\_X、\_\_X、\_\_X商旅酒店（产权式）、——假日酒店等。

4、20\_\_年7月，第二期《\_\_X》收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“\_\_X项目说明”、“\_\_X示范区可行性报告”等系列政府报告。

5、20\_\_年9月，网站文字改版工作全部完成，重新启动留言板功能。

6、20\_\_年10月，————商业房产考察。

**地产项目工作总结汇报6**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。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20××年一年来的工作情况做以下总结：

>一、工作思想

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。

>二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司销售部工作。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。

进入公司的这段时间里，我主要负责销售楼盘，在师傅的带领下我很快适应了工作，并取得不错的成绩。

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。

>三、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

房地产销售年终工作总结20××年（二）在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到企业之蓬勃发展的热气，拼搏的精神。下面就是本人20××年的工作总结：

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，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，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，在这段时间，我积极配合公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

在总结和每周例会上，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

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，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面；努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**地产项目工作总结汇报7**

在这辞旧迎新之际，我们应对过去的一年工作做一总结，找出成绩，同时也找出差距，以便在来年的工作中扬长避短，取得更好的业绩。

20\_\_年对于明珠山庄项目是非常重要的一年，工程部在公司领导的关怀指导下，在公司各级部门的密切配合下，全力以赴地投入到明珠山庄的二期、三期的开发工作。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诲和嘱托，从部门职能出发，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，严格控制工程质量及工程进度，较好地完成了公司领导安排的各项任务。工程技术部形成一个专业配套齐全，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12月底，我们已先后完成了明珠山庄二期工程的顺利交付，以及三期工程管理的正常开展。本着回顾过去，总结经验，找出不足，进而丰富和改善自己的原则，为此，我们就工程部20\_\_年的工作情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，延续20\_\_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，我部克服了今年五六月份长期风雨天气、施工单位投入不足、监理力度不够等种种困难，经过一年的辛勤工作，我们保证了二期工程顺利交付，以及对三期工程的基础、主体、装饰分部的施工管理。我部严格遵守对工程进行“三控制、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控制，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，使三期工程施工能够平稳、顺利地进行。

1.定目标，建章建制，抓好建设工作，为“6月30日二期顺利交付”目标的努力拼搏与总体实现。

20\_\_年6月30日，二期工程必须顺利交付。

20\_\_年四、五、六三个月，是工程部乃至整个房产公司尤为关键的三个月。在这段期间，二期工程正在收工了尾阶段，分包单位多，剩余工作量大，但施工进度缓慢，加之是三期工程正在进行主体结构施工，管理任务繁重。我工程部针对以上情况，根据“6月30日交房”这一硬性目标编制了详细的施工进度计划，与各总包单位、分包单位一一沟通，落实要求，每天跟踪施工进展情况，及时协调各分包单位与总包单位的配合工作，同时督促监理方严抓工程质量。

从今年年初开始，景观工程以及门面房装饰工程正式开工，但由于二期两家总承包单位进度缓慢，架空层以及商铺土建工程均未能交付，以致于景观工程以及门面装饰工程始终不能正常开展。针对该情况，工程部将景观工程以及门面装饰划分若干区，分别施工，督促总包单位逐段进行清理移交，尽最大可能地让景观工程以及门面装饰工程先行施工，避免了这两个工程因施工面不足而造成停工、窝工等现象，也为明珠山庄二期能够顺利交付提供了坚实的基础。

在三月份，虽然二期工程并未能按计划完成工程目标，但工程部为了节约时间，特地组织监理组以及总包单位、各分包单位提前进行了分户验收，一户一户地进行仔细检查，并将所有检查中发现的问题整理汇总，督促施工及时进行整改，并每日检查施工方的整改情况，充份保证了明珠山庄二期工程的质量，最大程度上减少了日后小业主的投诉现象。

经过我们不懈的努力，终于在6月30日，明珠山庄二期顺利交付。但是，却未能顺利组织整个二期工程的竣工验收。

对此，我们也深刻反省，总结了如下几点原因：

(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)暴雨季节，恶劣的天气环境等客观因素的影响。

(3)设计变更较多及其他不利因素增加了计划实施的难度。

(4)一些施工单位组织不力，劳动力不足，纪律松解，现场管理不到位，计划得不到落实。

(5)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及时供应。

月30日交房过后，我部积极调整工作状态，做好二期的交付配合工作，以及三期的施工管理工作及验收工作。

在二期顺利交付过后，工程部派遣专业人员，配合物业公司对二期工程进行交付维修工作。同时，将工作重点进行转移至三期工程的正常开展上面。要求总包单位根据实际情况对工程进行重新编排，尽快做出后续工程的施工计划。总包单位在8月提交了《明珠山庄三期工程调整后总进度计划》，我部迅速召集相关技术人员一起对该计划安排问题进行专题讨论。通过会议的讨论，大家对计划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，进一步明确了三期工程的最终工期目标。

三期工程与二期工程相比，施工难度更为突出，集中表现在架空层施工上面。由于三期南侧有一排高压电线，因此，南侧三幢楼无法设立塔吊，这样就导致了三期南侧一条线空地无法利用，而三期工程内部均有架空层的存在，工程越到最后，施工方材料堆放场地越小，而中途转运次数也增多，施工所耗费的时间、人力与二期相比增加很多。针对该情况，工程部要求总包单位拿出初步施工方案，并组织总包方、监理方三方共同对施工方的方案是否可行进行讨论，从施工段的划分、施工步骤以及施工进度方面一一进行了明确。

二、经过工程部与施工方的努力，在今年年底，架空层土建施工可以确保施工完毕。

3.注重合同对工程管理的作用，分类归档各种工程技术资料，积极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。

4.抓好安全与文明现场管理工作

安全文明是施工项目中不可忽略的一项工作，我部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。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。

(2)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。

(3)督促监理工程师和施工单位按照有关法规要求，对三期现场进行安全文明整顿，并组织多次安全文明检查，对施工单位的现场文明施工、机械、材料等进行检查，并进行考评。

三、工作中存在的不足和需要改进的地方

在总结经验迎接挑战的过程中，我们发现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、还需要加强部门之间的协调、沟通，“早谋划、早安排”，做好一切施工前后准备工作，特别是与材料供应部的配合方面，把好进场材料关，对所有进场的材料质量以及数量加大控制力度，确保所有材料均在控制范围之内。

4、有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;质量意识不高，使得工程质量很难控制。对这方面，我们工程部需要督促监理组加大对工程的质量控制力度，使得工程严格按照分户验收标准进行交付。

总结是一面镜子，通过总结可以全面地对过去一年的成绩与教训、长处与不足、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，提供参考和保障。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，对机遇要有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

四、确保项目开发进度，明年工作重点

战略决定命运，思路决定出路，在新的一年中，工程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，20\_年工程部将重点做好以下几项工作：

架空层及主楼剩余工序的施工管理。

综合管网及消防、水电安装工作的施工管理。三期景观及绿化、门面装饰工作的施工管理。

配套工程施工管理工作。

各级验收工作的组织，以及三期工程的按期交付。

四期工程的前期准备工作以及四期工程的施工管理。

新的一年即将来临，让我们振奋精神，坚定信心，以奋发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，努力推进项目建设，为全面出色完成20\_年既定的工作目标而努力奋斗。

**地产项目工作总结汇报8**

新一年的工作任务会更重，工程部会严格按照公司制定的各项计划和目标做好本职工作，并对20xx年工作做以下计划：

1、加强对新开楼幢的施工设计图纸的优化，多动脑筋，多提合理化建议。

做好甲供材料供应和协调工作，保证甲供材顺利供应，减少其对工程工期的影响。

2、加强工程质量、安全、进度等方面的管理力度，细化并完善工程项目管理的制度和措施。减少工程施工中的失误和错误。

3、加强合同管理，和施工过程管理，注重事前、事中控制，完善相关流程。

4、加强工作流程和人员职业道德的建设，打造工程部过硬的管理团队。

总之，在以后的工作中我们工程部将继续做好各项工作，将××××小区打造成一流的住宅小区。

**地产项目工作总结汇报9**

20\_年，中国土拍市场迎来了一个新规则——“两集中”供地。

2月末，北上广深4个一线城市以南京、苏州、杭州、厦门、福州、重庆、成都、武汉、郑州、青岛、济南、合肥、长沙、沈阳、宁波、长春、天津、无锡18个热点二线城市宣布实行“两集中”土地出让方式，即集中发布出让公告，集中组织出让活动，每年不超过3次。

相较于以往的土拍方式，集中供地会对房企资金产生分流，能一定程度上控制土拍市场的热度，达到“稳地价、稳房价、稳预期”的目的。

**地产项目工作总结汇报10**

自20xx年xx月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到xxxx地产集团这个集体已经近一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了xxxx项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

>一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足。

首先，作为一名20xx年入职的的公司新人，而且对xxxx的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对xxxx项目非常陌生，从入职至今，一年时间里，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

>二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越。

从入职到20xx年年末，我共销售出住宅xxxx套，总销售xxxxxx万元，占总销售套数的xxxx%，并取得过其中xx个月的月度销售冠军。但作为具有xx年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

>三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司。

>四、20xx年的销售工作情况。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。xx月的成功开盘，使我们xxxxxx成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。xx期的项目全部销售，给我们xx期增加了很多信心，xx期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近xx个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合xxxxxx高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到xxxx土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

>五、20xx年的挑战。

在20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合xxxxxx的整个市场，压力依然很大。

第一，同比xxxxxx同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

不知不觉就又一年过去了，这一年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清凤集团,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一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。

上一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，所以我把下一年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员!

**地产项目工作总结汇报11**

房地产开发项目工作总结

现为你提供房地产开发项目年终工作总结，仅供参考！

XX年整年中，世界都处在金融危机的阴影下，当然我们国家也是受到金融危机的很大影响，经济发展速度明显放缓，人民的生活水平不再像之前那样的好了。同样金融危机给我们国家的房地产事业产生巨大的影响。楼房滞销，楼盘无法开发，房价时高时低，没有任何的市场规律，这些都给我的工作带来了很大的困难，不过总体来说。XX年我的工作还是很好的。

XX年本人主管的部门是房地产公司工程技术部，绝大部分精力用在了项目的工作上，工作范围广、任务重、责任大。较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，调动了广大员工的工作积极性，较好地完成了所主管的全年工作任务。现就本人一年中所主管的工作总结汇报如下：

一、生产任务完成情况：

1、开发项目：

所开发的项目有综合楼、住宅楼，共三栋18层高楼约12万㎡，总投资约亿元，该工程继xx年启动以来经过三年多的努力，在全公司员工的共同配合下，已圆满竣工。项目的存在，树立了集团的良好形象，是集团公司领导的置业公司闯进省房地产行业的标志，是面向市场发展的 我们部门在施工中必须要更加努力和细心，具体心得如下：

说都需要一个过程，我们会在这个过程中认真学习和改变并逐步实施新的管理模式，从这个工程中我们已经学习到了外界市场下的管理模式是什么样子，每个职工对自身的要求应该是什么样，全部门应该怎么去做。

工作中存在的主要问题：

1、合同的履行：

此项目基本上严格履行了合同，但在工程款的支付上施工单位普遍的意见。建议在今后的项目中在工程开工后至竣工验收之前，公司应严格按照合同约定的方式和期限支付工程款，按照中标价格和中标工期与施工单位严格履行承包合同。项目部才能严格要求施工单位按节点计划完成工程任务。

2、工程分包：

由于特殊原因，此项目分包单位过多，如：基础分包、电梯分包、消防工程分包、防火门分包、入户防火防盗门分包、阳台栏杆分包、铝合金门窗分包、幕墙工程分包。这类分包单位往往因专业特殊、关系特殊，直接与业主联系，总包和监理难以对其进行管理。这其中有些分包单位与专业管理机构、开发商、总包单位、监理能很好的协调关系，能严格按要求完成工程任务，为开发商出谋划策，节约投资，也有些单位——如防火门生产安装方，由于其公司实力有限，管理不力，不能按合同给定的时间按时完成任务，且产品质量未达到理想要求，直接影响了整个工程的竣工验收。

3、监理公司：

监理应当依照法律,法规及有关的技术标准,设计文件和建筑工程承包合同，对承包单位在施工质量、建设工期、建设资金使用等方面，代表建设单位实施监督,并履行法律法规规定的监理安全管理职责。此项目选择的二家监理公司普遍现象是老同志多，经验型的专门人才太少，缺乏年富力强，理论水平高的中坚力量，不能适应日新月异的新技术、新工艺的工作要求，不具备专业齐全的专业人员，且部分监理人员兼职过多，监理力量投入不足，监理职责不明，尤其在后期装饰装修阶段，监理更应本着对项目负责、敢抓敢管，不能放松管理，必须督促施工单位履行其管理职责。

4、企业形象：

一个楼盘的销售价格，不仅关系到楼盘的地理位置、规划设计、建筑设计、户型设计、建材采用、小区环境、配套设施、交通条件、销售价格等因素，已经上升到对休闲舒适、企业品牌、文化内涵等多方面的综合需求，对房地产企业树立良好形象提出了更高的要求。

5、项目前期：

一个项目的成功与否，项目的前期论证是最重要的。前期应做好充分的论证，包括可行性和设计阶段。这样虽加大了前期的成本，但是从整个项目的成本控制来考虑，前期的投入是事半功倍的。可行性研究对于一个房地产项目的成败起着关键的作用，此项目虽然做了也是流于形式，都是靠感觉去上项目，这是非常危险的。虽然现在可以说此项目基本成功了，但对下一个项目我们应充分掌握消费者的心理，准确地估计市场的容量，制定好完美、可行的销售计划。另外在可行性阶段必须把资金的流量和销售计划做出来，这样就可尽量的减少开发者的现金投入，减少资金成本，让项目得于顺利进行下去。

6、项目设计：

我们现在可以说此项目的设计不够完美，其主要责任在我们。由于对市场了解不够，住宅部分设计成塔楼，局部户型的采光和通风存在一些问题，户型面积过大，户内厨房面积过小，不能满足现代生活要求，综合楼的负一层过多考虑使用功能，在没有与意向客户签定合同的情况下，按其要求北向设计了部分跃层，对后期的销售工作带来一些难题影响。尽管设计费在建设工程全过程费用中比例不大，一般只占建安成本的～2%，但对工程造价的影响可达75%以上，由此可见，设计质量的好差直接影响建设费用的多少和建设工期的长短，直接决定人力、物力和财力投入的多少。合理科学的设计，可降低工程造价10%。但在工程设计中不少设计人员重技术、轻经济，任意提高安全系数或设计标准，而对经济上的合理性考虑得较少，从根本上影响了项目成本的有效控制。

7、成本控制：

随着国家对房地产行业的一系列宏观调控政策的出台和房地产市场的不断成熟，房地产行业已经难于维持数年前的高利润率，仅靠短平快运作，粗放式管理已经无法适应目前的房地产市场状况，必须要从多方面进行成本控制，方有可能实现理想的投资效益。要控制好房地产开发的成本，首先应选择设计经验丰富的设计单位和主设计人员，一个好的设计是对项目成本的最好控制。在施工阶段要及时对材料进行性能分析的基础上力求先用价格低的材料，通过诸如改变配合比、使用添加剂等技术手段来降低材料消耗费用。通过建立分包商、材料商资料库来选择合适的分包商和材料商，也可对分包商、材料商采用招投标，实行“货比三家”，选择经济实力强和有现场管理经验、技术力量好、有熟练工人的分包商，以及产品质量好、供货时间能保证、信誉好的材料商。同时做好事中控制，即工程成本形成过程中的控制，做到“边做边算、不断调整”，切实控制住成本。同时要想方设法减少和避免无效管理和劳动，把降低工程成本的观念渗透到每个施工管理环节中。

8、与政府各部门的关系处理上：

在房地产开发中还有一大块费用就是政府性质的收费，这些费用一般都有明文规定。但是也有很多费用时可以折减，此项目交纳的政府规费为1524万元，占项目总成本的。对于这块费用就是一句话：了解政策，和各政府部门搞好关系。用最少的钱去办最多的事。但是这是牵扯到各方关系最多的地方，我们开发商一定要控制好，这就需要处理关系时的灵活和智慧。

9、管理上：

管理的严密对于一个项目的成功而起怕作用是不言而喻的。与其他项目相比较，房地产开发项目对于管理的要求是更高的，因为它更复杂，涉及的面广，时间跨度大。如果管理上稍微出现点纰漏或者松懈，可能就会造成很大的损失。我觉得是对项目的成功、成本控制最有意义的，就是对施工队伍的选择和对材料的管理。可以这样说，在施工阶段，投资是最大，但项目的投资已经定了，也没有弹性了，在这里把握的原则是少浪费。所以说施工队伍和材料是最关键的。在保证工程质量的前提下，提出各种施工方案，并从技术和经济上进行对比评价。尤其是像从去年九月末至今的主要建材市场价格的大幅度上扬，预结算员应做好价差分析及时向上反映，对于我们日后的结算及后序工程的成本控制工作具有积极意义。

XX年的收获

一是锤炼了自我，提高了自身的生存本领和竞争能力。

在激烈的市场竞争中，使我对事物的判断，对事情的决策斡旋能力有了很大的提高。从草率决定到严谨思维；从一件事情需层层请示到自己独立思考决策判断；从事事依赖别人到自己协调方方面面关系独立完成一个项目。经过各个阶段的学习锻炼，我感觉自身在为人处事方面经历了深刻的转型。

二是开阔了眼界，学会了用全方位的思维去了解社会、思考人生。在工作中我对市场经济的规律有了更加深刻的认识。在新经济时代，科技、信息、诚信、团队合作精神显得尤为重要。

三是体验了竞争，加速了自身知识的不断更新和个性的不断完善。商业竞争无情，需要的是高效率，在信息获取、决策、执行任何一个环节反映迟缓，机遇稍纵即逝。而这些必须全面的知识和快捷的信息。在不断的学习中，要拓宽了自己的知识层面。怡景苑工作的每个阶段都经历了种种意想不到的困难，至今记忆忧新。在项目的每一个阶段都要谨慎思维、不能出现一点纰漏。

XX年即将过去了，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，内心不禁感慨万千，XX年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢相关领导给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习、不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。回首这一年，我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导给予了我很多的支持与关爱，在此我向相关领导及各位同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶。

XX年的工作，我相信比之XX年会好做很多。首先一条就是金融危机对我们的影响开始逐渐的变小，人民也开始逐渐的开始购房，这些都是必然的，金融危机不可能永远的持续下去。所以我想我会在XX年的工作中做到更好。能够走到今天主管的位置，我付出了很大的努力，也是工作成绩斐然才得来的，我会珍惜现在的工作，将我的工作做到最好的！

各位同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶。

XX年本人主管的部门是工程技术部，绝大部分精力用在了项目的工作上，工作范围广、任务重、责任大。较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，调动了广大员工的工作积极性，较好地完成了所主管的全年工作任务。

现就本人一年中所主管的工作总结汇报如下：

一、生产任务完成情况：

1、开发项目：所开发的项目有综合楼、住宅楼，共三栋18层高楼约12万㎡，总投资约亿元，该工程继xx年启动以来经过三年多的努力，在全公司员工的共同配合下，已圆满竣工。项目的存在，树立了集团的良好形象，是集团公司领导的置业公司闯进省房地产行业的标志，是面向市场发展的 旧的模式去衡量我们现在新的生存环境，我们必须要有这样的思想转变，只有转变了这种观念和思想我们才会有更好的发挥空间，通过项目二年多的现场施工管理我们也认识到了思想转变的盲目和空白，因此下一个工程开始之前，我们就要先给自己的思想定一个位置，这也是我们部门在逐步努力向前转变的 对房地产企业树立良好形象提出了更高的要求。

2、项目前期：一个项目的成功与否，项目的前期论证是最重要的。前期应做好充分的论证，包括可行性和设计阶段。这样虽加大了前期的成本，但是从整个项目的成本控制来考虑，前期的投入是事半功倍的。可行性研究对于一个房地产项目的成败起着关键的作用，此项目虽然做了也是流于形式，都是靠感觉去上项目，这是非常危险的。虽然现在可以说此项目基本成功了，但对下一个项目我们应充分掌握消费者的心理，准确地估计市场的容量，制定好完美、可行的销售计划。另外在可行性阶段必须把资金的流量和销售计划做出来，这样就可尽量的减少开发者的现金投入，减少资金成本，让项目得于顺利进行下去。

3、项目设计：我们现在可以说此项目的设计不够完美，其主要责任在我们。由于对市场了解不够，住宅部分设计成塔楼，局部户型的采光和通风存在一些问题，户型面积过大，户内厨房面积过小，不能满足现代生活要求，综合楼的负一层过多考虑使用功能，在没有与意向客户签定合同的情况下，按其要求北向设计了部分跃层，对后期的销售工作带来一些难题影响。尽管设计费在建设工程全过程费用中比例不大，一般只占建安成本的～2%，但对工程造价的影响可达75%以上，由此可见，设计质量的好差直接影响建设费用的多少和建设工期的长短，直接决定人力、物力和财力投入的多少。合理科学的设计，可降低工程造价10%。但在工程设计中不少设计人员重技术、轻经济，任意提高安全系数或设计标准，而对经济上的合理性考虑得较少，从根本上影响了项目成本的有效控制。

4、成本控制：随着国家对房地产行业的一系列宏观调控政策的出台和房地产市场的不断成熟，房地产行业已经难于维持数年前的高利润率，仅靠短平快运作，粗放式管理已经无法适应目前的房地产市场状况，必须要从多方面进行成本控制，方有可能实现理想的投资效益。要控制好房地产开发的成本，首先应选择

设计经验丰富的设计单位和主设计人员，一个好的设计是对项目成本的最好控制。在施工阶段要及时对材料进行性能分析的基础上力求先用价格低的材料，通过诸如改变配合比、使用添加剂等技术手段来降低材料消耗费用。通过建立分包商、材料商资料库来选择合适的分包商和材料商，也可对分包商、材料商采用招投标，实行“货比三家”，选择经济实力强和有现场管理经验、技术力量好、有熟练工人的分包商，以及产品质量好、供货时间能保证、信誉好的材料商。同时做好事中控制，即工程成本形成过程中的控制，做到“边做边算、不断调整”，切实控制住成本。同时要想方设法减少和避免无效管理和劳动，把降低工程成本的观念渗透到每个施工管理环节中。

5、与政府各部门的关系处理上：在房地产开发中还有一大块费用就是政府性质的收费，这些费用一般都有明文规定。但是也有很多费用时可以折减，此项目交纳的政府规费为1524万元，占项目总成本的。对于这块费用就是一句话：了解政策，和各政府部门搞好关系。用最少的钱去办最多的事。但是这是牵扯到各方关系最多的地方，我们开发商一定要控制好，这就需要处理关系时的灵活和智慧。

6、管理上：管理的严密对于一个项目的成功而起怕作用是不言而喻的。与其他项目相比较，房地产开发项目对于管理的要求是更高的，因为它更复杂，涉及的面广，时间跨度大。如果管理上稍微出现点纰漏或者松懈，可能就会造成很大的损失。我觉得是对项目的成功、成本控制最有意义的，就是对施工队伍的选择和对材料的管理。可以这样说，在施工阶段，投资是最大，但项目的投资已经定了，也没有弹性了，在这里把握的原则是少浪费。所以说施工队伍和材料是最关键的。在保证工程质量的前提下，提出各种施工方案，并从技术和经济上进行对比评价。尤其是像从去年九月末至今的主要建材市场价格的大幅度上扬，预结

算员应做好价差分析及时向上反映，对于我们日后的结算及后序工程的成本控制工作具有积极意义。

6、合同的履行：此项目基本上严格履行了合同，但在工程款的支付上施工单位普遍的意见。建议在今后的项目中在工程开工后至竣工验收之前，公司应严格按照合同约定的方式和期限支付工程款，按照中标价格和中标工期与施工单位严格履行承包合同。项目部才能严格要求施工单位按节点计划完成工程任务。

7、工程分包：由于特殊原因，此项目分包单位过多，如：基础分包、电梯分包、消防工程分包、防火门分包、入户防火防盗门分包、阳台栏杆分包、铝合金门窗分包、幕墙工程分包。这类分包单位往往因专业特殊、关系特殊，直接与业主联系，总包和监理难以对其进行管理。这其中有些分包单位与专业管理机构、开发商、总包单位、监理能很好的协调关系，能严格按要求完成工程任务，为开发商出谋划策，节约投资，也有些单位——如防火门生产安装方，由于其公司实力有限，管理不力，不能按合同给定的时间按时完成任务，且产品质量未达到理想要求，直接影响了整个工程的竣工验收。

8、监理公司：监理应当依照法律,法规及有关的技术标准,设计文件和建筑工程承包合同，对承包单位在施工质量、建设工期、建设资金使用等方面，代表建设单位实施监督,并履行法律法规规定的监理安全管理职责。此项目选择的二家监理公司普遍现象是老同志多，经验型的专门人才太少，缺乏年富力强，理论水平高的中坚力量，不能适应日新月异的新技术、新工艺的工作要求，不具备专业齐全的专业人员，且部分监理人员兼职过多，监理力量投入不足，监理职责不明，尤其在后期装饰装修阶段，监理更应本着对项目负责、敢抓敢管，不能放松管理，必须督促施工单位履行其管理职责。

xx年年的收获

一是开阔了眼界，学会了用全方位的思维去了解社会、思考人生。在工作中我对市场经济的规律有了更加深刻的认识。在新经济时代，科技、信息、诚信、团队合作精神显得尤为重要。

二是体验了竞争，加速了自身知识的不断更新和个性的不断完善。商业竞争无情，需要的是高效率，在信息获取、决策、执行任何一个环节反映迟缓，机遇稍纵即逝。而这些必须全面的知识和快捷的信息。在不断的学习中，要拓宽了自己的知识层面。怡景苑工作的每个阶段都经历了种种意想不到的困难，至今记忆忧新。在项目的每一个阶段都要谨慎思维、不能出现一点纰漏。

三是锤炼了自我，提高了自身的生存本领和竞争能力。在激烈的市场竞争中，使我对事物的判断，对事情的决策斡旋能力有了很大的提高。从草率决定到严谨思维；从一件事情需层层请示到自己独立思考决策判断；从事事依赖别人到自己协调方方面面关系独立完成一个项目。经过各个阶段的学习锻炼，我感觉自身在为人处事方面经历了深刻的转型。

XX年工作计划和展望 ：

1、随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。我们要加强技术知识的学习和扩充，作为领导干部和专业技术人员首先要有领导部下的能力和过硬的技术本领，这样才能在竞争激烈的市场经济条件下不被社会淘汰，同时才能保证公司的产品－房子拥有较好的质量。

2、要发挥企业员工最大作用：在紧张的工作之余，要加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，要充分发挥员工的主观能动性及工作积极性，提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。通过我们灵活的学习，增强了职工的凝聚力，引导他们树立正确的世界

观、人生观和价值观，积极开展了创建学习型职工活动，使我们的各项工作都能顺利的进行。

3.注意培养人才：在市场经济的环境下，企业的竞争已经成为人才的竞争，近几年来人才的引进一直是我们集团公司的工作重点，要提供青年职工的福利和待遇，从感情上来留住人才，并加强对年青技术骨干的培养力度。随着公司的逐渐壮大和发展，公司XX年即将开发的项目有许多等。每个项目少需3～4名技术人员，平均起来需要10～18名技术人员，而公司目前人员情况承接这些项目是有很大难度的，主要情况在于：

1）目前公司能到现场一线进行项目管理的专业技术人员只有12人，难以满足XX年项目管理的需求；

2）老员工即将退休；

3）缺少年富力强，能独立承担项目管理工作的人；

公司应重点加紧对员工的培训工作，尤其是年青人的培养工作，以此来大幅度提升公司员工的素质和业务能力，实现公司“各个蚂蚁都要上树”的战略目标。

今后项目的建议：

1、选择好营销策划公司；

2、选择好的设计公司：

推行设计招标，择优选择设计单位积极推行建筑方案与经济方案相结合的设计招标方法，尽量将工程主体及配套的围护、绿化等均放在一起进行招标，采用多家竞投，组织有关专家综合评比，这样既可优选出好的设计单位，又可促进设计方在项目整体布局、建筑造型使用功能上开拓创新，在降低工程造价上下功夫。

开展限额设计，有效控制造价：积极推行限额设计，健全设计经济责任制。

设计人员应熟悉掌握建筑工程预算定额及费用定额，熟悉建筑材料预算价格，然后按项目投资估算控制初步设计及概算，再用初步设计概算控制施工图设计及概算。因此，各专业在保证功能及技术指标的前提下，必须制定双赢策略，合理分解和使用投资限额，融施工图设计和施工图预算为一体，把技术和经济有机结合起来。严格控制设计变更，以保证投资限额不轻易突破。房地产开发企业的工程造价管理人员应与设计部门积极配合，及时提供可靠的工程基础资料。

不少设计单位存在着设计不精、深度不够的情况。这是增加工程造价的不确定因素。由于设计频繁变更，给工程造价控制带来一定的难度。依据开发经验和投资估算的要求，必须有效地确定设计限额（造价、三大材消耗指标等），并建立奖惩考核激励机制。对哪个专业或哪一段突破了造价指标，必须分析原因，用设计修改的办法加以解决。克服那种只顾画图、不顾算账的倾向，变“画了算”为“边算边画”。并利用同类建筑工程的技术指标进行科学分析、比较，优化设计，降低工程造价。

采用合同措施，有效控制造价：针对目前设计人员经济观念淡薄，设计变更随心所欲。应在设计合同经济条款上，增加设计变更及修改的费用额度限制条款，如设计变更费超出施工合同价的某一比例（如5%）时，则扣罚一定比例的设计费（设计质保金）。采取一定的约束力是对设计规范、设计标准、工程量与概预算指标等各方面控制的举措之一。

3、做好合同洽谈、合同评审工作：应按合同内容明确协议条款，对合同中涉及费用的如工期、价款的结算方式、违约争议处理等，都应有明确的约定。在签订的过程中，对招标文件和设计中不明确、不具体的内容，通过谈判，争取得到有利于合理低价的合同条款。同时，正确预测在施工过程中可能引起索赔的因素，对索赔要有前瞻性、有效避免过多索赔事件的发生。此外，应争取工程保险、工程担保等风险控制措施，使风险得到适当转移、有效分散和合理规避，提高工程造价的控制效果。

4、做好项目实施阶段的成本控制：

在施工阶段成本控制的关键是对工程变更实行有效控制。作为业主方造价管理人员要做到事前把关，主动监控，严格审核工程变更，计算各项变更对总投资的影响，从使用功能、经济美观等角度确定是否需要进行工程变更，减少不必要的工程费用支出，避免投资失控；另外，对施工单位及材料供应商不履行约定义务及时提出反索赔，使成本得到有效控制。

5、从管理模式上着手，充分利用监理单位进行项目投资的造价控制，要求监理单位按照监理大纲和实施细则，完善职责分工及有关制度，落实责任，把好签证关、审核关。同时现场项目部必须做好月度工程进度款的初审，造价部门做好工程进度款的复审，避免超付、提前付。

XX年是崭新的一年，是奋斗的一年，是通往胜利之路的一年，我们将已最饱满的工作热情和忘我的工作精神为公司发出每份光、每份热……

XX年本人主管的部门是工程技术部，绝大部分精力用在了项目的工作上，工作范围广、任务重、责任大。较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，调动了广大员工的工作积极性，较好地完成了所主管的全年工作任务。

现就本人一年中所主管的工作总结汇报如下：

一、生产任务完成情况：

1、开发项目：所开发的项目有综合楼、住宅楼，共三栋18层高楼约12万㎡，总投资约亿元，该工程继XX年启动以来经过三年多的努力，在全公司员工的共同配合下，已圆满竣工。项目的存在，树立了集团的良好形象，是集团公司领导的置业公司闯进省房地产行业的标志，是面向市场发展的 理我们也认识到了思想转变的盲目和空白，因此下一个工程开始之前，我们就要先给自(好：)己的思想定一个位置，这也是我们部门在逐步努力向前转变的2、项目前期：一个项目的成功与否，项目的前期论证是最重要的。前期应做好充分的论证，包括可行性和设计阶段。这样虽加大了前期的成本，但是从整个项目的成本控制来考虑，前期的投入是事半功倍的。可行性研究对于一个房地产项目的成败起着关键的作用，此项目虽然做了也是流于形式，都是靠感觉去上项目，这是非常危险的。虽然现在可以说此项目基本成功了，但对下一个项目我们应充分掌握消费者的心理，准确地估计市场的容量，制定好完美、可行的销售计划。另外在可行性阶段必须把资金的流量和销售计划做出来，这样就可尽量的减少开发者的现金投入，减少资金成本，让项目得于顺利进行下去。

3、项目设计：我们现在可以说此项目的设计不够完美，其主要责任在我们。由于对市场了

5、协助完成招商大厅装修工程招标，并对此工程进行施工 管理工作，目前此工程正在施工过程中。

通过这一年多的工作，发现自己还有很多不足之处，XX年对于我来说是个探索、学习、升华的一年，以全新的面貌及良好的心态投入到工作中，要充分发挥主观能动性，积极主动的发现及解决在工作中所遇到的问题，严格要求自己，按照公司领导的要求更好的完成自己的本职工作，不断的提升自己的业务水平，同时也为公司的发展做出自己最大的努力。

者需求特点及项目地块性质，给出本项目产品（建筑）定位建议；

5、通过对竞争产品的研究，分析产品特点，寻求本项目独特营销思路。

6、通过对本项目的合理定位建议，结合甲方提供之真实的项目相关费用，进行科学的财务测算及经济分析。户访问2-

2、调查区域：\*\*市（本案所在行政区域）2-

3、样本量：（具体数量根据双方最终确认的计划书实际工作需要另行议定）2-

4、调查对象：2-4-

1、符合市场调查常规过滤条件2-4-

2、当前在上述指定区域工作或居住1年

以上2-4-

3、年龄在20岁以上2-4-

4、个人月收入在XX元以上或者家庭年收入4万元以上2-4-

**地产项目工作总结汇报12**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_\_\_\_企业的每一名员工，我们深深感到\_\_\_\_企业之蓬勃发展的热气，\_\_\_\_人之拼搏的精神。

我是\_\_\_\_销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，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，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于\_\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\_\_\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_月份的销售高潮奠定了基础，最后以X个月完成合同额\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

\_\_年下旬公司与\_\_\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出\_\_\_\_火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**地产项目工作总结汇报13**

房地产开发项目开发流程

项目招拍程序,寻找合作伙伴,签定合作意向,协议及合同书

运用“房地产前景预测调研系统”“房地产投资专家系统”进行项目的初步可研评估

向规划管理部门申领规划要点,以获取规划要点通知书,编制项目建议书

向发改委申报立项报告

发改委函至规划局

规划局会签返计委

计委下文同意立项并要求可行研究，此文经建委开发办会签

运用“房地产前景预测调研系统”“房地产投资专家系统”进行项目投资的详细可研测算，编制可研报告

发改委、建委、首规委及各专业局审查可研报告

对可研批复，两委会签，即下达规划设计任务；运用“营销策划展示设计系统”进行融资运作

据此办理征地及前期规划准备工作，开规划设计任务通知

规划局发征地意见函

到土地管理部门及土地使用部门征求意见

┏━━━━━━━━━━┻━━━━━━━━━┓

新征地到土地局、规划局、乡政府、村公所 旧城改造到区地政科

结果报市房地局 结果报市房管局

┗━━━━━━━━━━┳━━━━━━━━━┛

市政府下文批地

┏━━━━━━━━━━━━━━━━╋━━━━━━━━━━━━━━━━┓

画桩位并给钉桩条件，测绘院 规划局办理建设用地规划 据此到地政部门办理

钉桩，成果给设计人 许可证 用地批准书,评估项目建设用地地价

┃ ┃

申请确定规划设计条件 冻结户口并抄户口,交纳地价款,取得土地使用证

┃ ┃

按规划设计条件征询意 地政部门审查安置方案、见表到区配套部门征求意见 安置房

┃ ┃

规划局审查后下规划条件通知单 发拆迁许可证

┃ ┃

委托进行规划方案设计 动迁会及拆迁安置

┃ ┃

到规划局领设计方案送审书 场地三通一平,领取房地产开发手册

┃ ┃

规划局审方案提出意见

1、到园林局申请伐树许可证

2、了解线路情况与供电局运行班协商改造、移线方案

修改后送首规委审图

3、煤气、道路、上下水改路由

4、到供电局业扩处申请用电报装，做正式供电方案，首规委召开市政协调会 申请临时施工用电，委托施工。

出市政会议纪要

┗━━━━━━━━━━━━━━━━━━━┳━━━━━━━━━━━━━━━━┛

进行个体设计（大公共建筑首规委审查）

┏━━━━━━━━━━━━━━━━━━━╋━━━━━━━━━━━━━━━━┓

领建筑工程规划许可证 出施工图 开节能证明

┃ ┃ ┃

运用“营销策划展示设计系统” 制作资料 到计委申请，列入计划（建委会签）到税务局取税单

┃ ┃ ┃

报价小组审查,领取销售 到建委工程处领开工 持年度计划、税单到区计、许可证 审批表 经委领投资许可证登记卡，┃ 登记并取得许可证

建委、物价局下文批价

运用“营销策划展示设计系统” ┗━━━━━━━━┳━━━━━━━┛

“房地产营销管理系统” 销售 到市政部门盖章证明市政条件落实

四源费缴纳

到开发办市政处核实任务

开发办工程处同意招标

填招标申请书并到市招标办登记

招标办看现场

运用“投资项目概预算系统

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找