# 地产公司年终总结会背景(汇总10篇)

作者：美好的回忆 更新时间：2024-04-01

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**地产公司年终总结会背景篇一**

公司各部门：

200x年，是继200x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200x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）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， 200x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。

200x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。200x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200x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200x年基本扫除。因此，在200x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，200x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。

**地产公司年终总结会背景篇二**

20xx年是x地产集团公司精耕细作、持续发展的一年，也是集团公司重要项目——x开发建设的关键一年。在集团公司的正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。现将公司一年来的工作总结汇报如下：

(一)“x”开发建设稳步推进：

20xx年是x“x”项目全面开发的关键一年。经历了20xx年波折坎坷的开发历程，x公司倍感压力，也深感责任重大。消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目成功开发的合力，是x公司全年工作的重点。在加快推进项目开发的总要求下，x公司明确了前期各阶段重点工作。

首先，确定项目方案布局和产品定位，于20xx年x月通过规划方案，x月获得方案设计审查批复;其次，x月完成x区全部施工图的设计;以及施工图的审查，x月完成x组团全部施工图的备案。

按照x房地产项目开发的行政要求，依次取得三个地块的土地使用证、项目备案登记证、消防审查批复、园林绿化批复、项目环评批复、雷电灾害评估、人防批复、施工图审查、x组团建筑工程规划许可证、x组团建筑工程施工许可证等，使x项目建设能合法顺利展开。

x项目于20xx年x月完成项目范围内青苗的赔付，完成施工场地临时用水、用电的铺设，开始土石方工程施工和地质勘查，x月开始x地块地基强夯工程，x月完成项目部活动板房建设，开始修建x大道，x月完成x组团地基强夯并开始桩基工程施工，x月完成x、x号楼桩基施工，x大道顺利通车，x月完成d地块地基强夯工程，x月完成x、x号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。全年x项目累计完成土石方开挖50万立方米，场地平整回填x万平方米，地基强夯x万平方米。累计完成总投资x亿元。

房地产业是一个高度资金密集性行业，资金是项目开发的生命。通过不懈的努力，20xx年公司融资工作取得可喜成绩，在集团公司优良资产的支撑下超额完成年初的既定目标，为20xx年的全面拓展打下坚实的基础。

20xx年是x公司内部管理制度逐步健全的一年。根据集团公司要求：管理工作要向规范化、制度化迈进。

在各部门员工的积极配合下，x公司20xx年出台了《财务管理制度》、《物资申购领用制度》、《车辆管理制度》等，制定了各岗位员工的《岗位职责》，并规范了车辆使用和油料管理工作。

制定和完善了员工考核管理办法，完善了质量责任制。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改和完善，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。

x项目20xx年x月组建销售团队，完成了“x”项目推介，使x项目深入x百姓心中，并进行了各类潜在客户的摸底工作。x项目由于过硬的规划，精心的设计，优越的地理位置以及项目的卓越品质，荣获“x”、“x”称号。这都为20xx年全面展开的`营销工作奠定了良好的基础。

(二)酒店工作华丽转身

20xx年x酒店在中央强力限制三公消费的大背景下仍取得较好成绩。为集中力量，搞好x项目开发建设，集团公司决定将x酒店运营模式改变为个体承包，并于20xx年年底前完成这一转变。

(三)农贸市场经营稳中有升

x农贸市场经过20xx年的经营调整，目前租金收益稳步上升。农贸市场在稳步经营的同时，两个家具卖场的入住盘活了农贸市场的存量资产，使公司利益和社会效益得到最大化。

20xx年集团公司取得的上述成绩，和全体员工的辛勤工作密不可分。在20xx年的工作中，涌现出众多像x这样的好同志。他们长期工作在第一线，爱岗敬业、任劳任怨、克己奉公，始终把公司利益放在第一位，是我们全体员工学习的好榜样。

20xx年集团公司虽然取得一定的成绩，但对照年初既定目标计划还有一定差距，特别是x项目总体推进进展相对缓慢。

究其原因，主要有以下三个方面：一是管理水平还有待进一步提高;二是设计单位的设计速度严重制约x项目各项工作的推进;三是项目用地地质情况相对复杂，使桩基施工工期延长;四是x地区行政管理繁琐，相对增加了处理各种突发事件的时间。

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。

**地产公司年终总结会背景篇三**

自从进入房地产公司已经有3个年头了，在这3年里，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理紧急事件的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。xx年已经走过，我就我在过去一年的工作做一下自我总结：

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xxxxxx企业的每一名员工，我们深深感到xxxxx企业之蓬勃发展的热气，xxxxx人之拼搏的精神。

xxxx是xxxxxx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，xxxx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，xxxx同志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xxxx年与xxxx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，xxxx同志积极配合xxxx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xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xxxx个月完成合同额xxxx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，xxxx同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

xx年下旬公司与xxxxxx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xx火爆场面。在销售部，xx同志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，该同志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，xxxx同志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，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，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，该同志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xxxx同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx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。

xx年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，做好市场调查，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好xx年的工作！

**地产公司年终总结会背景篇四**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回忆这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是旅游管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从x回来是一直在酒店寻找自己适宜的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

自从进入房地产公司已经有一年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比方为人处世原那么、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20xx年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

-->

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化〞，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在剧烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

1、老实——做生意，最怕“x商〞，所以客户都喜欢跟老实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要表达自己的诚意。在客户交流的过程中，只有老实，才能取得信任。

2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不管是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功〞。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的\'，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能防止自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。

7、进一步标准自己的工作流程，在新的一年里防止一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的方案性，这样可以防止遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多缺乏之处，需要在20xx年的工作中进一步的学习和改良。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比拟多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业参谋，或者只是一个刚入门的置业参谋，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差异，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，假设一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要到达了如指掌才能很专业地答复客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

也很感谢x哥给了我这么好的一个自我展示的平台，在这不到一年的时间里学到了太多太多，让我不仅收获了成功开阔了眼界，更多的是对自己有了全新的认识和自我的突破，也感谢同事和经理对我的鼓励和指导。

**地产公司年终总结会背景篇五**

20\_\_年过去了，在这一年里，我接受上级领导的任命，出任了我们公司的总经理的职位。这是我的荣幸，也是我个人努力的结果。担任这一职位，我感到了压力，也感到了动力。压力就是我必须最好一切的带头作用，做好领导作用，让员工对我没有怨言。动力就是我会在我的职位发挥自己最大的努力去完成工作，这也是我作为总经理必须做的。下面是我的具体总结：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

**地产公司年终总结会背景篇六**

-->

20\_\_年是公司发展“壮大期”，风险控制部以《\_\_小额贷款公司管理办法（试行）》为指导方针，紧紧围绕公司工作重点，以增效为中心，强化监督、防范风险。今年以来主要从以下几个方面开展工作。

一、以合规操作为准绳，加强规范管理。

审查每笔贷款业务是否符合区域规定，期限、利率是否超越范围；努力对贷款流程的规范，信贷档案的齐全，贷款三查制度的执行等方面进行细节化、格式化；提出贷款风险隐患，跟进风险防范措施落实情况。每季对现有贷款余额客户进行五级分类标准进行考核。

二、专项检查，发掘潜在隐患，排查风险点。

根据上级监管部门和公司领导工作安排，今年风险部分别于四月份、十月份、十二月份对贷款档案及操作流程进行了专项检查活动，严格、深入地对贷款申请、受理、审核、办理及贷后管理和材料收集等方面做了调查，对发现问题的，提出整改意见。通过几次检查活动，信贷业务规范化对比上年有了很大的加强。

三、积极应对，顺利通过上级监管部门检查。

今年金融办分别于四月份和十二月份对公司内部管理、信贷资产、财务状况等方面进行专项检查，风险部根据公司领导要求及时准备，认真对待，对所有信贷资产风险点、风险人进行关注、排查，有问题的迅速解决，处理到位，自身无法解决的及时向公司领导汇报协助解决。顺利的通过了上级监管部门的现场和非现场检查。

四、参加洽谈会，增加公司市场知名度。

为参加今年6月\_\_日在广晟广场召开的“政银担融资合作洽谈会”，风险部根据公司领导的工作安排，积极参与会展的前期准备工作：现场协调与兄弟企业友力担保公司的展位排列，与广告公司商讨布景方案，准备会展的各种宣传资料和用具。会展期间，与业务部一道坚守岗位，向各方客户宣传讲解公司的经营宗旨、业务品种，散发宣传单张。经过全体员工上下努力，洽谈会取得圆满成功，为增加公司市场知名度起到了很好的促进作用。

五、以信贷报表为晴雨表，为分析贷款业务提供服务。

信贷报表数据作为全面反映公司资金营运状况的“晴雨表”，真实准确及全面为公司股东和领导决策提供依据。20\_\_年风险部按时准确上报金融办的贷款情况月度统计表和市人行统计系统及信贷系统等各类固定统计信贷报表，并根据上级监管单位和公司领导要求及时完成了临时报表的统计上报工作。每月按照业务经营发展状况，适时撰写信贷经营分析报告。

六、工作中存在的问题：

风险控制部人员少，工作较多而杂，尽管日常做了大量的管理和指导工作，但与公司标准还存在一些差距和问题：

一是平常忙于日常事务较多，深入客户调查较少；

二是风险控制能力还不能适应管理和业务发展的需要；

四是信贷档案存在收集不全现象，管理不规范，利率、期限计算不够严谨；

五是执行力不强，有章不循现象时有发生。

七、20\_\_年工作计划。

1、20\_\_年是公司发展“平稳期”，风险控制部将针对20\_\_年工作存在问题及时制定相应措施。加大贷款五级分类后续管理，规范贷款操作流程。

2、开展客户信用评级，规范客户授信。依据现有制度评级办法，结合公司实际，制定内部信用评级指标体系；会同业务部对现有客户进行有效的信用评级；在评级的基础上进行规范授信管理。努力提高对客户整体风险的识别能力，实现以客户为中心的经营管理，全面提高信贷管理水平。

**地产公司年终总结会背景篇七**

自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xx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，已经悄悄地开始数着倒计时了。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…在恒大集团重庆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，在重庆炎热的八月、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。

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！

2、在开发部

我是从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）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。

（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。

（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！

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：

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、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。

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。

xx年即将远去，面对即将到来的`，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的改善和努力：

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。

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、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。

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。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。

**地产公司年终总结会背景篇八**

接待来访客户1206组。成交总面积：44233.1㎡总套数：429套。总金额：168003265元。

由统计可见，1至9月份，销售总额与公司年度计划所占比率都保持在较理想的程度上。而由10月份开始，则有一定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析：

1、提高销售率的正面因素：

a、春节前以万泓里1#楼、11#楼多层小户型开盘营造销售氛围、东润里准现房迎合返乡置业群体的需求，销售情况反应良好。

b、美誉度的宣传配合销售，拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含：

xx万万树活动。

xx母亲节广场舞比赛活动。

xx5月廖杰主持“全湖景无遮挡”万泓里12#楼开盘活动。

xx6月万泓里7#楼开盘，针对各单位进行拓客，附中教师团购。

xx暑假聚会，傅中国老师授课。

7—8月淡季期间，推出2880元起“20套特价房”及店铺9折清盘等活动。

xx张戴金老师现场授课活动，8月底万泓里湖景楼王9#楼大户型开盘活动。

2、影响业绩的负面因素：

xx频繁开盘，在蓄卡和推房之间置业顾问的.平衡、掌控能力较差，业务程度有待进步。

xx国庆期间，中央城、聚贤空间等楼盘的推出，客户资源、市场份额被很大程度分流。这也是造成11、12月市场遇冷，我们销售在全年所占比率下滑的重要原因。

xx紫沄里开盘，房价高过蓄客客户心理承受范畴。

面对市场白热化的竞争，11月的立减380元、12月的岁末感恩“买房送店铺”活动，让我们走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。转变销售思路，统一思想，加强团队建设，扎实做好以下基本功才是王道：

1、加强销售队伍的目标管理

xx服务流程标准化

xx日常工作表格化

xx检查工作规律化

xx销售指标细分化

xx晨会、晚会制度化。

使销售工作系统化和正规化，做到掌握销售上的一切相关事务。

2、在客户减少的情况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售楼部，到各单位及乡镇上门访问客户。广开拓客渠道，做到有效行销。

3、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断注入置业顾问的工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟，不进则退，“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

4、制定月可行的销售计划分级管理，每周拟定销售目标，针对目标提出销售措施，由经理、主管组织增加周末活动。通过活动，帮助置业顾问消化每周来访客户，促进成交。

建行、农行在其金融政策及银行内部业务发展转向的影响下，累计约万元贷款未能审批发放。公积金审批缓慢，流程复杂且贷款规模受限，已积压未发放贷款320万。在如此恶劣的金融环境下，总结以往的经验，我们要时刻保持高度警惕，关注各银行动态。提前做好按揭材料的合理分配，避免资金长时间积压。为公司完成全年工程建设计划给予有力的财务支持。

已经如约而至！所以，不管做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接新的挑战！延续里优良的东西，摒弃里不好的东西，尽最大的努力去完成的工作！在新的一年，用新的工作态度，去完成新的挑战！

希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

**地产公司年终总结会背景篇九**

1、策划部：

该部配合世纪华庭销售部和九鼎颂园销售部销售工作完成了在《\_\_\_日报》、《汴梁晚报》、《东方今报》组织报导和广告80余篇宣传任务;完成《\_\_\_生活》第8、9、10期编辑出版任务;与《\_\_\_日报》、《汴梁晚报》等媒体协作完成“\_\_\_杯爱\_\_\_100个理由”、“\_\_\_之夜”、“炮团联谊”等外宣活动四十余次，有力宣传了公司对外形象，推介了公司新产品，提高了公司销售效果。

2、财务部：

该部去年全年为世纪华庭工程和九鼎颂园工程建设及时拨付工程款，回收各种款项。完成了纳税申报和各种财务、报表，被省工商行评定为\_\_\_年2a级信用单位，为公司完成全年工程建设计划进行了有力的财务支持，并实现全年无差错，确保了资金运作的安全。

3、人力资源部：

人力资源部在人手少、任务重的情况下，克服重重困难，去年全年共代表公司参加省、市人才招聘会6场。共招聘员工56名，其中行管人员10名，技术人员8名，销售人员20名，物业保安、保洁人员27名，确保了各部门工作的正常运行。

4、开发部：

该部在宋效孔经理的直接主持参与下，不畏困难，勇于创新，认真编写了在\_\_\_市房地产业界颇有影响的《房地产开发报建工作程序》，为报建工作的有序高效开展奠定了基础，受到\_\_\_市房地产业界的一致赞扬。

同时，该部按董事会要求，克服了重重困难，及时完成了“世纪华庭”、“九鼎颂园”从征地到领取商品房予(销)售许可证等各项报批申办工作。为我公司房地产开发和商品房销售的合法性做出了贡献。

5、办公室：

办公室是在董事会直接领导下，从事公司各部门行政管理、法律事务、后勤保障和对外联络、协调的重要机构。办公室去年全年共主持总经理办公会并编写《会议纪要》27期，编写督察工作简报48期，回楼简报17期。审核公司各种合同500余份，接待并处理各种法律、行政事务数十起;对保障公司的合法权益，维护公司声誉，协调公司各部门工作，维持公司正常运作秩序，正确处理与业主和其他部门纠纷，做出了显著贡献。

在全体员工共同努力下，一个“比、学、赶、帮”的风气正在形成。\_\_\_年，经全体员工民主评议，评先领导小组和董事会批准，共产生先进员工19名，他们是：售楼状元1名;优秀员工5名;优秀部门2名;成绩突出团队1名;优秀经理2名;先进员工11名。他们在各自不同的岗位上，为公司的发展做出了优异的贡献。在这里，我代表公司董事会和全体员工，向他们表示诚挚的祝贺，并向他们的辛勤劳动表示衷心的感谢!

**地产公司年终总结会背景篇十**

公司各部门：

是继后的又一个房地产“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，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）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，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。

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。，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基本扫除。因此，在的工作中，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，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。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com