

市政行业公司工作计划(实用5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

市政行业公司工作计划篇一

20xx年上半年，我局在区委、区政府的正确领导和市局的大力支持下，以及、和***^v^系列重要讲话精神为指导，以“打造科学和谐惠民房管平台”为目标，以开展“基层党建提升年”活动为契机，以解决人民群众最关心、最直接、最现实的住房问题为突破口，严格履行职能，优化服务环境，加强房地产市场监管，加大直管公房管理力度，努力构建和谐房产，促进了我区房地产市场的稳步健康发展，各项工作按照年度计划稳步推进。现将我局20xx年上半年工作情况总结如下：

一、20xx年上半年主要业务完成情况

20xx年1-5月，我局受理房产交易6219宗，交易金额亿元，交易面积万，同比分别下降16%、10%；全区核发房产证14239份，同比下降14%；*面积万，同比下降 %；全区商品房批准预售面积为万，同比增长；全区新建商品房签约成交 4315套、面积万、金额亿元，同比分别增长 、 、；房屋抵押登记10771宗，同比增长，抵押面积万，同比下降，贷款金额亿元，同比增长。

二、20xx年上半年主要工作情况

(一)“基层党建提升年”活动有序开展

根据区委《关于印发通知》(惠区委办发电[20xx]35号)及

□^v^惠州市惠阳区建设机关委员会关于印发“基层党建提升年”活动实施方案的通知》(惠阳建党字[20xx]4号)文件精神,制定《惠阳区房产管理局党总支部“基层党建提升年”活动实施方案》,通过深入学习贯彻***^v^系列重要讲话精神、开展教育实践活动“回头看”、扎实开展“三严三实”专题教育、建立党员干部密切联系群众工作格局,深入到挂点村良井大湖洋村开展扶贫“双到”工作、规范党员发展和管理工作等活动的开展,进一步提升教育实践活动成果,进一步提升党员干部队伍素质,进一步提升基层作风建设水平,认真落实关于加强党的作风建设、全面从严治党的战略部署。

(二) 积极做好进驻区行政服务中心的各项工作

根据《惠州市惠阳区人民政府办公室关于印发区行政服务中心进驻窗口及业务用房安排工作方案的通知》(惠阳府办〔2022〕67号)文件精神,我局紧紧围绕践行群众路线、解决联系服务群众“最后一公里”问题的工作要求,积极做好进驻区行政服务中心的各项工作:1、多次召开专题会议讨论研究进驻服务中心的具体事宜,制订方案,敲定细节,落实责任;2、多次前往区行政服务中心实地考察,聘请有资质的设计公司依据我们局的业务办理具体要求设计具体的装修图纸;3、多次与中心负责人协商办公场地的设计、施工、时限等问题。目前,进驻各项工作正有序进行中。

(三) 简化办事程序,提高办事效率

目前,我局拟对抵押登记审批流程作如下改革:(1)预购商品房抵押权预告登记由现行的受理、复审、领导审批三审精简成一审,即由业务股长审批;(2)房屋抵押权登记(常规件)由现行的初审、复审、主管领导意见、局长审批四审精简为三审,即受理意见,业务股长或副股长意见,分管副局长审批;(3)房屋抵押权登记(债权债务重组抵押、货物往来担保、反担保等特殊件)由现行的初审、复审、主管领导意见、局长审批四审精简为三审,即受理意见,业务股长或副股长意见,

分管副局长审批、局长审结；(4)在建工程抵押登记由现行的初审、复审、主管领导意见、局长审批四审改为三审，即：受理意见，业务股长或副股长意见，分管副局长审批、局长审结；(5)抵押权注销登记由现行的经办人员、股长二审，改由直接责任人负责注销，确保即时受理，即时注销。

(四) 推动我区物业管理服务整体水平再上新台阶

根据《惠州市人民政府转发惠州市^v^常务委员会关于加强小区建设和管理方案办理方案的决议的通知》文件精神，我局高度重视，按照区委区政府的工作部署，结合我区实际，切实做好我区议案办理工作。1、20xx年1月，组织人员到惠州市惠城区桥西办事处学习他们旧城改造的成功做法。2、20xx年3月，召开惠阳区物业管理企业负责人、物业管理师等的征求意见会议。3、周密部署，切实加强组织领导。目前，已制定了《惠阳区关于加强小区建设和管理的议案办理工作方案》、《惠阳区老旧小区改造(试点)方案》，形成了由区房产局牵头，会同区财政局等相关部门及各镇、街道办共同办理人大议案工作机制，各项工作正有序进行中。

(五) 做好迎国家卫生城市省级复审工作

市政行业公司工作计划篇二

活动主题：

xxx万圣节“不给糖果就捣乱”主题活动

活动目的：

提升xxx的市场知名度，培养储备新客户

活动时间：

20xx年10月30日/31日

活动口号：

不给糖果就捣乱

万圣节是西方欢迎和最流行的节日之一，也是儿童们纵情玩乐的好时候。夜幕降临时，孩子们会穿上五颜六色的化妆服，戴上千奇百怪的面具，手提一盏“南瓜灯”跑出去。他们来到邻居家门前，威吓般地喊着“trick—or—treat”意思是“不给糖果就捣蛋”。如果大人不用糖果、零钱款待他们，那些调皮的孩子就会想出各种办法捉弄你。当然，大多数人家都非常乐于款待这些天真烂漫的小客人，所以万圣节前夜的孩子们总是肚子塞得饱饱的，口袋装得满满的，也总能梦想成真。

邀请对象：

现场活动：

市政行业公司工作计划篇三

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于xx的各类人才，并相应建立xx专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

3、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，xx策划代理公司在进行营销策划的同时，对于xx文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是xx品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此，xx文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企

业精神做文章，形成内涵丰富的xx企业文化。

4、充实综合素质，提高业务技能

xx集团注册后，有着不同专业的子公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训工作计划，包括工程类、物流类、医药营销类、地产类、物业管理类、酒店宾馆类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

五、以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。企业靠制度管人，而不是“老板”管人。为使公司管理有序进行，员工自觉成为真正“xx人”，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行绩效工资制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无

据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩效高的员工给予增资励，对绩效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资；对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

5、推行各级责任制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立“xx集团”。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止责任推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工：

董事长□xx□负责全面工作，主持融资、重大合作。分管xx房地产公司。

总经理□xx□主持公司日常工作，分管财务部□xx医药商业公司。

副总经理□xx□负责公司行政工作、物流策划，分管办公室、招商部、物业管理公司，负责策划代理公司的工作对接。

副总经理□xx□负责营销工作，分管营销部。负责营销广告，与策划代理公司、媒体单位的工作对接。

总工□xx□负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理责任，新的岗位职责出台后，按新办法执行。以上“五个”今年必须强力推行的制度，由办公室负责起草，2月底完成。全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。因此，公司要求所属各部门，应根据公司的工作计划，在正月十五前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于xx项目的早日建成和投入市场运营。

房地产年度营销计划篇三

20xx年以来，我公司在佳宝房地产开发集团有限公司和董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面地展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司在确保20xx年底方案报批的前提下其工作计划如下：

工程方面

一、以“特洛伊城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一)20xx年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

(二) 20xx年度工作安排

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址（规划局），参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准（发改委）；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作（报市规划局），并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

(三)、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

(四)、工程质量。

“特洛伊城”项目是市重点工程，也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。

以监理为主，以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

(六)、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款，在20xx年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，最大限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金亿元左右；其中基础部分需用约亿元；地上商业部分约用亿元；公寓部分约用亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的二00八年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，

拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司建设工程款总需求是亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

招商方面

(一)、全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是“特洛伊城”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的—是塑造“特洛伊城”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“特洛伊城”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营

销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，“特洛伊城”应于20xx年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商政策》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

行政管理方面

“特洛伊城”品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依赖于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立现代企业管理体系上下功夫。

(一)、建立完善公司组织结构，不断扩大公司规模

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着“特洛伊城”项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

(二)、建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例和集团公司的要求，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步形成“特洛伊城”特色的企业管理体系。同时，根据不同的工作岗位，制定岗位职责和 workflows，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

(三)、以”特洛伊城”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“特洛伊城”的发展是历史的使命，也是市场的要求，同时更是集团总司蓬勃发展树立企业形象地良好契机，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使佳宝集团傲立于房地产之林。

人力资源方面

以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础，“特洛伊城”的企业精神：“开放式管理，以人为本；实事求是，科学求真”决定了“特洛伊城”品牌的打造。公司的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

(一)、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督。

(二)、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的[]20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于“特洛伊城”的各类人才，并相应建立“特洛伊城”专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

(三)、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，“特洛伊城”策划代理公司在进行营销策划的同时，对于“特洛伊城”文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是“特洛伊城”品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此，“特洛伊城”文化的形成、升华、扬弃应围绕“特洛伊城”企业精神做文章，形成内涵丰富的“特洛伊城”企业文化。

(四)、充实综合素质，提高业务技能

“特洛伊城”开工建设后，有着不同专业的合作公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、运营类、招商营销类、地产类、物业管理类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

五、以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。为使公司管理有序进行，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行例会制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行例会制，提高阶段性工作总结工作

20xx年实行的例会制，对阶段性工作总结提高，对时段工作安排布置，起了良好的作用。新的一年，例会制在坚持的同时，作好以下调整：

一是例会时间。在每星期二的上午进行。

二是会议主持。每次例会除工作小结及工作布置外，确定一个工作主题，分别由分管该项工作的总经理、项目经理、主管工程师主持。

三是建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定完成的时段内，落实部门应汇报执行情况，以利总结经验，改进方法，完善提高。

5、推行各级责任制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立科学高效的公司管理机制。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止责任推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工：

总经理：负责全面工作，主持融资、重大合作，主持公司日常工作，分管财务部。

项目经理：负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

行政副总经理：负责公司行政工作，分管办公室、招商运营部、物业管理部，负责各项对外工作的对接。

营销副总经理：负责营销工作，分管营销部、企划部。负责营销广告策划，与销售代理公司、策划代理公司、媒体单位

的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理责任，新的岗位职责出台后，按新办法执行。

全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。因此，公司要求所属各部门，应根据公司的20xx年工作计划，在元旦前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于”特洛伊城”项目的早日建成和投入市场运营。

市政行业公司工作计划篇四

委托方(甲方):

地址:

受托方(乙方):

地址:

银行帐号:

开户银行:

依照《合同法》及其它有关法律、法规，遵守平等、自愿、公平和诚实信用的原则，甲乙双方就 省 县 项目的营销顾问委托工作协商一致，达成如下协议:

第一条: 工作内容

1. 本合同的工作内容以《项目营销顾问服务工作》为准。
2. 在本合同有效期内，如需变更工作内容，双方另行协商书

面确认。

第二条：工作方式

乙方提供营销策划的策略及建议，经甲方确认后，由乙方委派一名案场常驻代表到现场协助甲方组建销售队伍组建培训、管理工作及营销策略的落实执行。

第三条：服务期限

从甲乙双方签定本合同之日起到 年 月 日止。

第四条：甲方义务与权利

1. 甲方应向乙方提供本项目开发、销售等各阶段的相应的审批文件和资料(复印件)。
2. 甲方负责提供商品房预售许可证及有关合法文件，保证购房人的合法权益，包括按规定签订《商品房买卖合同书》、开具正式发票、负责办理银行贷款、办理产权。
3. 乙方常驻代表在甲方公司的身份为销售经理，基本工资为：(注：以上工资为税后)。乙方常驻代表的销售佣金为总销售金额的万分之三，并在商品房销售合同签定后的次月5号前结算支付。乙方常驻代表的食宿、通讯补贴、差旅交通费用等享受甲方公司正式员工待遇支付。
4. 甲方负责乙方顾问到项目地考察、协助工作时的食宿及相关的差旅费用等。
5. 甲方应按照合同约定的付款方式、付款时间及金额向乙方支付营销顾问费。
6. 甲方有权要求乙方按时提供营销顾问文件及其它相关服务。

7. 甲方总经理或其指定专人负责与乙方在合同履行期内的工作联系事宜。

市政行业公司工作计划篇五

20xx年上半年，我局在区委、区政府的正确领导和市局的大力支持下，以十八大及十八届三中全会、四中全会和***^v^系列重要讲话精神为指导，以“打造科学和谐惠民房管平台”为目标，以开展“基层党建提升年”活动为契机，以解决人民群众最关心、最直接、最现实的住房问题为突破口，严格履行职能，优化服务环境，加强房地产市场监管，加大直管公房管理力度，努力构建和谐房产，促进了我区房地产市场的稳步健康发展，各项工作按照年度计划稳步推进。现将我局20xx年上半年工作情况总结如下：

一、20xx年上半年主要业务完成情况

20xx年1-5月，我局受理房产交易6219宗，交易金额亿元，交易面积万，同比分别下降16%、10%；全区核发房产证14239份，同比下降14%；办证面积万，同比下降 %；全区商品房批准预售面积为万，同比增长；全区新建商品房签约成交 4315套、面积万、金额亿元，同比分别增长 、 、 ；房屋抵押登记10771宗，同比增长，抵押面积万，同比下降，贷款金额亿元，同比增长。

二、20xx年上半年主要工作情况

(一) “基层党建提升年”活动有序开展

根据区委《关于印发通知》(惠区委办发电[20xx]35号)及^v^惠州市惠阳区建设机关委员会关于印发“基层党建提升年”活动实施方案的通知》(惠阳建党字[20xx]4号)文件精神，制定《惠阳区房产管理局党总支部“基层党建提升年”活动

实施方案》，通过深入学习贯彻***^v^系列重要讲话精神、开展教育实践活动“回头看”、扎实开展“三严三实”专题教育、建立党员干部密切联系群众工作格局，深入到挂点村良井大湖洋村开展扶贫“双到”工作、规范党员发展和管理工作等活动的开展，进一步提升教育实践活动成果，进一步提升党员干部队伍素质，进一步提升基层作风建设水平，认真落实关于加强党的作风建设、全面从严治党的战略部署。

(二) 积极做好进驻区行政服务中心的各项工作

根据《惠州市惠阳区人民政府办公室关于印发区行政服务中心进驻窗口及业务用房安排工作方案的通知》（惠阳府办〔xxxx年〕67号）文件精神，我局紧紧围绕践行群众路线、解决联系服务群众“最后一公里”问题的工作要求，积极做好进驻区行政服务中心的各项工作：1、多次召开专题会议讨论研究进驻服务中心的具体事宜，制订方案，敲定细节，落实责任；2、多次前往区行政服务中心实地考察，聘请有资质的设计公司依据我们局的业务办理具体要求设计具体的装修图纸；3、多次与中心负责人协商办公场地的设计、施工、时限等问题。目前，进驻各项工作正有序进行中。

(三) 简化办事程序，提高办事效率

目前，我局拟对抵押登记审批流程作如下改革：(1) 预购商品房抵押权预告登记由现行的受理、复审、领导审批三审精简成一审，即由业务股长审批；(2) 房屋抵押权登记(常规件)由现行的初审、复审、主管领导意见、局长审批四审精简为三审，即受理意见，业务股长或副股长意见，分管副局长审批；(3) 房屋抵押权登记(债权债务重组抵押、货物往来担保、反担保等特殊件)由现行的初审、复审、主管领导意见、局长审批四审精简为三审，即受理意见，业务股长或副股长意见，分管副局长审批、局长审结；(4) 在建工程抵押登记由现行的初审、复审、主管领导意见、局长审批四审改为三审，即：受理意见，业务股长或副股长意见，分管副局长审批、局长

审结；(5)抵押权注销登记由现行的经办人员、股长二审，改由直接责任人负责注销，确保即时受理，即时注销。

(四) 推动我区物业管理服务整体水平再上新台阶

根据《惠州市人民政府转发惠州市^v^常务委员会关于加强小区建设和管理方案办理方案的决议的通知》文件精神，我局高度重视，按照区委区政府的工作部署，结合我区实际，切实做好我区议案办理工作。1、20xx年1月，组织人员到惠州市惠城区桥西办事处学习他们旧城改造的成功做法。2、20xx年3月，召开惠阳区物业管理企业负责人、物业管理师等的征求意见会议。3、周密部署，切实加强组织领导。目前，已制定了《惠阳区关于加强小区建设和管理的议案办理工作方案》、《惠阳区老旧小区改造(试点)方案》，形成了由区房产局牵头，会同区财政局等相关部门及各镇、街道办共同办理人大议案工作机制，各项工作正有序进行中。

(五) 做好迎国家卫生城市省级复审工作