

2023年房地产项目总经理述职报告(优秀5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

房地产项目总经理述职报告篇一

尊敬的董事长□xx总，xx总，亲爱的xx家人：

大家好！

转眼间一个月试用期已过，在这一个月的时间里，充分的感受到，公司领导和家人对我工作上的帮助和支持，生活上的关心和照顾，心灵上的接纳和包容。使我能够更加清楚的认识自己，定位自己，为做一个合格的项目经理而奋斗。

为什么做：

时光如水，光阴似箭，看到公司营业额蒸蒸日上，同事们的激情和斗志，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断的超越自我，实现梦想和人生的价值。

做什么：

- 1、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识。

熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别是在工程方面安排了更加完善的工作流程和计划。作为公司的一名工程项目经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展项目工作。

2、自己毕竟是刚来公司不久，从哪个角度讲都还是处在起步阶段必须在工作中不断的提高自己，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下要客户满意我必须要参加公司内部的专业技能培训和爱无界心灵成长培训，等学习科目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距，在不断的学习中提高自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

3、以提高工作效率为根本，在坚持原则和遵守公司新的规章制度基础上保证完成工作的标准和质量。

4、以强化服务质量为目标，以协助赵总工作为主，安全施工，文明施工，为公司赢得更多光辉形象和品牌价值。

5、己所不欲，勿施于人。树立良好的形象为动力。俗话说的好：喊破嗓子，不如做出样子，作为一个项目经理，如果在台上说的一套，台下做的又是一套，就会对领导和同事造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求他人做到的，我自己首先坚决做到，要求他人不做的，我带头不去违反。什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成各项工作任务。

怎么做：

以下职责以协助xx总工作为主，以公司的总目标为核心。

1、制定项目阶段性目标和项目总体控制计划，项目总目标一

经确定，项目经理的职责之一就是总目标分解划分出主要工作内容和工作量，确定项目阶段性目标的完成和总目标的实现。

2、同施工方，监理方，厂方保持密切沟通，获取工作量和工作要求，保证在预定时间内完成目标。

3、把握工程质量，进度，安全。

4、经常与施工方进行沟通、与甲方保持亲密联系，及时与甲方进行技术沟通和交流，解答及反馈甲方的技术问题。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。

1、是不断丰富知识，提高工作能力。

2、是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。

3、是严格约束自己，力求做到严谨，坚持和开放。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，控制奢侈浪费。

1、项目部定期组织进行对施工安全、质量、进度等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

存在的问题及下步打算：

回顾一个月来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在工作中取得了一些进展，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单，在一些问题的处理

上显得还不够冷静。其次，在技术水平和组织管理能力上有待进一步提高，再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向公司领导和同事们学习管理和工作经验，借鉴好的工作方法，努力学习技术和理论知识，不断提高自身的综合素质和工程质量。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在本年度的目标中再上新的台阶，更上一层楼贡献出自己的力量。

房地产项目总经理述职报告篇二

尊敬的领导：

在分公司领导的信任和培养下，我于年初被任命为__项目经理，至今已有一年的时间，在分公司的大力支持和关心下，项目部各项工作进展顺利，现就近一年来的工作述职如下：

一、工作方面

工作上，我处处以身作则，处处严格要求自己，做到示范作用。由于业主要求节后尽快进场，我组织设备及人员赶往电站展开工作。在预埋阶段，电站地理位置偏僻，交通和通讯极为不便，这给电站物资采购和电站安装工作带来诸多不便。在克服厂内设备缺陷和设计施工图纸不全的状况下，我带领项目部成员顺利完成了前期预埋工作，得到了业主的肯定。

进入直线期以来，由于厂内设备延期交货以及设备的设计、制造都存在较多缺陷，这给安装工作带来较大难度，并造成安装工期延误。为了不影响业主的发电计划，让厂内设备缺陷在短时间内得以解决，我组织项目部现有的人力资源，有序的展开工作：咨询厂内技术专家、组织骨干人员研究处理问题的方案，并充分的利用有效的时间组织人员加班加点。

二、项目管理方面

在人事管理方面，我始终坚持以人为本的管理理念，根据工作需要和气候特点，在征求广泛意见后，制定作息时间：限度的解决和改善生活、住宿、医疗及施工条件，为员工解决后顾之忧，让大家全身心投入到工作中：根据每个人的技术水平和工作特点合理搭配施工班组，充分发挥每个人的特长，从而到达提高工作效率的目的。

在质量和安全管理方面，设置专职安全员和施工班组三检制，坚持安全第一，质量为本的施工管理理念。对大件设备的吊装，都进行安全技术交底，制定可靠的施工方案：对所有施工人员进入施工场地务必正确佩戴劳动保护用品，高空作业要求务必系安全带：施工电源等危险源都设置醒目标志。安装作业严格按照图纸、设计文件施工，作业前先进行技术交底，确保施工质量。

在施工协调方面，与各施工单位和睦相处，搞好与业主及监理单位的关系，解决项目部内存在的问题，建立一个团结、和谐、互助的施工团队。并协调业主方按照施工进度，及时组织设备及材料进场，做好各种工期延误资料的相关手续。

财务管理方面，严格控制各阶段的施工成本，按照公司规定认真做好现金流水账和总分类账，并按期进行财务报销。鉴于克思口电站交通不便的状况，尽量做到少次多量，对于辅消材料和设备、工具均由专人管理，杜绝各种浪费现象发生，从而到达降低成本的目的。

三、学习方面

通过一年来的工作中，让我深刻体会到，作为项目管理者还有许多东西需要去学习，主要是在项目总体施工策划方面还缺少经验。只有在掌握了丰富的理论知识，积累丰富的安装经验后，才能在实践工作中更得心应手。我深知自身有许多

不足和需要完善的地方，我将在以后的工作中努力学习，不断总结，扬长避短。

此致

敬礼！

述职人：___

2021年_月_日

房地产项目管理部经理述职报告篇4

房地产项目总经理述职报告篇三

尊敬的领导：

我叫___，现任__项目部经理，根据上级的要求，就本人一年来在工作中的主要情况述职如下，请予以评议。

一、务实创新、夯实发展基石

__项目部承建了__煤矿副立井、回风立井两个井筒的施工建设任务，是__首座设计年生产____万吨的矿井，也是我处首次打入__市场的关键性工程，在项目组建之初，我们就遵照管理理念。在施工过程中，班子成员精诚团结，恪尽职守，带领广大职工充分发扬“勇争第一”的企业精神，取得了一个又一个可喜的成绩。

二、强基固本，工作中展风采

我们把加强职工队伍建设作为基础性工作来抓，总结提炼出了“5+3”培训教育模式。在新工人入场前严把“五关”。一把

健康关，联系县医院对新工人进行体检，对高血压、心脏病、传染病患者一律不得录用；二把体能关，对体质弱，不能胜任井下工作的不得录用；三把文化关，对初中以下文化及智能低下的不得录用；四把培训关，所有人员必须经过72小时安全教育，对考试不合格的不得录用；五把合同签订关，对考核合格人员，必须签订劳动合同，否则不准录用。

新工人录用后，我们坚持开展经常性的培训教育，坚持“一日一题”（每天为职工讲授一道安全知识题），“一日一案”（每天为职工讲解一个事故案例）和“一月一考”（每月对职工学习的安全知识进行一次考核，不合格的进行补考，并给予相应处分），以此提高职工的安全意识和自保互保能力。同时，我们还采取了“以师带徒”、“互保联保”、签订安全承诺书等多种行之有效的办法提高职工队伍整体素质。

三、严抓细管，促进体系建设

为抓好安全责任落实，我们建立了“四位一体”的安全保证体系。项目经理把全面，支部书记搞协调，安全副经理抓落实，岗员、网员盯现场。我们将班组建设作为创新安全管理的突破口，规范了班前程序，制定了班前会制度，严格按照“六必讲”的要求，重点对本班的施工任务分解到每个职，对各个岗位的注意事项进行讲解，对不安全人进行摸排，对职工应知应会进行提问，用规范而严格的班前会制度使职工入井前知道“干什么”、“防什么”。

四、精细管理，提升项目收益

加大了项目内控力度。重点加强了对项目部工、料、机等直接成本费用和非生产性费用的支出监控，严格物资采购的各个环节，抓好成本超支的源头。细化了项目部与区队、班组间的承包考核，把经济承包责任制层层落实到位。提高了项目管理水平。项目部大力开展“修旧利废”和“以旧换新”活动，对使用过的旧风镐、旧风钻、旧风带、废风镐钎重新

维修利用，对旧劳保、坏工具、坏配件、坏电器等实行以旧换新，严控成本，杜绝浪费。

项目部按月召开经济运行分析会，会上实行了“每人一提”制度，每名经管人员围绕本质工作提出一条合理化建议，并予以奖励，以此促进经营管理，堵塞经营漏洞；二是降低了非生产性费用支出。项目部制定了业务招待费、差旅费和办公费用等管理制度，并严格控制和使用。“以成本管理为核心，以基础管理为重点”的精细化管理制度，进一步细化区队、班组成本考核，继续完善“每月一提”和“以旧换新”制度，严控项目部非生产性费用发生。提高了职工节约意识，有效杜绝了铺张浪费，节约了建设成本。

我工作中虽然取得了一些成绩，这都是部门领导的大力支持及项目广大职工共同努力的结果，我只是发挥了自已应有的作用。但由于本人的能力所限，实际工作与处领导的要求及广大职工的期盼还存在一定的差距。今后的工作中，我将与班子成员共同带领项目广大职工拚博进取、迎难而上，确保各项任务指标圆满完成，为我处整体发展做出更大的贡献！

此致

敬礼！

述职人：___

2021年_月_日

房地产公司项目部经理述职报告篇3

房地产项目总经理述职报告篇四

尊敬的领导：

本年度在公司领导的带领和关心下，在同事的帮助和配合下，使我在项目经理的岗位上逐渐成长起来，过去的一年中通过在施工现场的实践及公司内部培训课程，在专业技术上、现场管理方面、竞投标的策略方面以及与装饰单位在施工中的交接面配合上等方面的技能都有了显著提高；并在公司领导的提携指导下对管理部门方面也有了一定的认识，以下便是我对一年来工作的汇报：

一、强化形象，提高自身素质

为做好项目经理的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作最大地特点就是“计划性”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目经理进行有针对性的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会制度等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目经理进行管理。

二、强化职能，做好服务工作

工作中，我注重把自己融入于部门员工中，作为一个基层干部除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要帮助时要主动的帮助其解决问题，以保证部门各项目的顺利进行。一是认真办文。公文是传达公司政策、意图的载体，公文的质量和水平直接影响司令的畅通，撰写了工程部作业指导书；工厂发货流程图及说明，细化到各个细部节点的分解流程；二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门制度初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会；每周六固定的部门例会制度，有效的落实了领

导的安排部署，保证了工作的顺利进行。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存在许多不足，主要是思想解放程度还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有一定距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

回顾一年的工作有成绩也有缺点，在下一年里我会秉承公司“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，不断提高自己现场管理能力，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自己成为一个符合公司形象的合格的项目经理。

此致

敬礼！

述职人：___

2021年_月_日

房地产公司项目部经理述职报告篇4

房地产项目总经理述职报告篇五

进入___公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在尚格公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导

日后工作推进之意义。

一、总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1个人工作方面：

(1)在20____年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2)另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、业务部内部管理上的疏漏

(1)业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培养、考核。

(2)业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3)工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户；等等。

3、客服中心

(1) 前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2) 老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

二、20____年的工作计划

在____年岁末王总提出了“蓝海战略”598套餐和298套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照王总的总体思路是可行的，在____年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总____“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

房地产开发项目部经理述职报告篇2