

# 最新房地产开发管理部工作计划 房地产开发公司工作总结及工作计划(实用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 房地产开发管理部工作计划 房地产开发公司工作总结及工作计划篇一

(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：

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，并已开始售楼部施工。

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，\_\_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。

## 二、20\_\_年工作计划

### （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。

### （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\_\_年基本扫除。因此，在\_\_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。

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，\_\_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。

## 房地产开发管理部工作计划 房地产开发公司工作总结及工作计划篇二

工作计划网发布房地产开发公司工作计划大全，更多房地产开发公司工作计划大全相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

本文是工作计划网为大家整理的《房地产开发公司工作计划大全》的文章，希望大家能够喜欢！

一间房地产公司的建立需要大量的资金和充足的人脉关系，对于任何一样事物都是：建立容易，守护与发展难；如何解决在公司刚刚建立初期能保住并发展成了大多公司在成立初期的共同难题。下面是本人就就读房地产开发与管理专业以来的一些看法。

量的把握、及对后期销售的安排。因此公司应先建立自己的专业团队和完善自己的专业团队为主要目的，同时通过不厌其烦的现场监督和质量监察严把质量关，为公司树立一个严禁、认真、负责的企业文化形象！并通过薄利多为的理念，以长期收益为主线，做到短期少赚多增加公司的企业形象和企业文化。为公司的发展壮大打下良好的结实的基础！对于一个房建公司的发展，应遵循利益与质量挂钩、与信誉结合。树立一个文明企业形象会给公司的长久发展垫下良好的基础！同时良好的企业文化、硬朗的企业作风，会增加企业的凝聚力，减少企业内部的`蛀虫量！而这一切在公司建立初期最易

完成也最应完成。一个公司在建立初期的三年五年计划可以说决定了一个公司能否迅速壮大和长久发展的必要条件！

对于一个新建立的房建公司在初始阶段公司对业务上的操作和机会上的把握能力是大大欠缺的，同时受到同城相关和相似企业的压迫，公司在建立初期将面临巨大的生存压力。如何让公司在建立初期成长就变成了问题的主要部分，对于这个问题，我认为：先佣人后主人、先矮人后巨人。为了更好的发展，在初期5-10年间，可通过对本城大公司形成依附关系来解决问题。也就是短期小受益长期大回报，通过依附关系，形成先人后己的思想。在依附过程中，少收益多学习和发展人脉关系。通过大公司的小工程来练手，同时形成与大公司人才的良好互动，为将来人才的挖取和自己公司人才的培养做准备。当自己公司与大公司形成母子公司关系后，在与母公司的交往过程中积极吸取母公司能发展壮大的优良之处，在短期（1-3年）内规划出自己的发展方向和路线。与此同时，借鉴母公司在一些工程上的失败之处，为自己将来的发展壮大所应面临的困难想好良好的对策！

但一个公司不能看见另一个公司发展壮大威胁到自己，如何成为母子公司变成了先决条件。对于这一块，新公司必须认识到自己目前的境况，做到少收益多付出的利益理念。在于母公司交往中，通过让母公司多收益并在少付出的情况下以利益关系打通母子公司关系。不与母公司争工程，只吃小虾米让母公司吃大鱼，在附庸期间，少收益多学习。当母公司的工程下来后，努力做多积累经验，这是以后公司真正发展的本钱！不以短期盈利为主，用发展的眼光来看待公司初期的发展，才能良好的做大做强企业！

在我们中国自古就有：舍不得孩子套不住狼。因此，发展与壮大一个企业，任和样式的企业，不应以短期高盈利为目标。应在企业建立初期通过合理的安排，哪怕以少盈利，不盈利为代价，合理的建立公司的发展的基础！当公司初期的发展难关度过之后，那公司的未来一定春暖花开、阳光明媚！！！！

## 7. 房地产工作计划

## 8. 房地产客服工作计划

# 房地产开发管理部工作计划 房地产开发公司工作总结及工作计划篇三

1) 项目部规则性要求较少，导致工作中有些被动。项目实施过程中，对施工单位的管理经验不足，规则划分不明确，在后期的实施过程中，过多的依赖施工企业，使工程质量、进度等方面没有达到预定的管理目标。

2) 团队工作效率不高，管理不到位。由于过低的估计项目实施的难度，在人员配备上没有健全，人员素质参差不齐，再加上监理单位工作不到位，造成项目团队没有发挥较强的工作积极性。工作中管理、技术由我一个人抓，整体工作效率低下。

3) 工作中缺乏决断精神。无论在管理上，还是在技术上，没有较好树立一个项目经理应该有的素质。在工作中充当老好人，奖罚措施不到位，缺少做为一个部门经理应该有的基本素质。

4) 请示、汇报工作不到位。由于老想着为领导分担工作，认为有些事情自己能够较好的完成，没有及时请示、汇报，导致有些事情应该完成的没完成，完成的质量上不去。

## 2、今后的管理工作

1) 建立、健全项目部各项工作制度，从根本上制定相应规则，什么事情怎么做，做好程序管理，步骤管理，在环节上减少问题发生的可能性。

2) 树立工作中的威信度，加强组织秩序。在团队工作中，一

个人累死也不可能有一个团队的力量大，由于是自己第一个项目，总觉得自己多做点、累点没什么，不能把自己砸在这个项目上，导致没有把项目部团队的积极性调动起来。今后，在团队建设上，加强管理，工作分工明确、责任到人、奖罚分明，提升整体团队的工作效率。

3) 今后遇到事情多请示、汇报，自己的理解无论在经验上、社会阅历上毕竟是有限的，多接受领导的批评、教育才能更好的完成各项工作。

## **房地产开发管理部工作计划 房地产开发公司工作总结及工作计划篇四**

阳光·财富城项目经过两年的建设，基本完成了项目主体的交付工作。现已进入最后的收尾、整改、验收阶段。虽然项目主要工作基本完结，但今年的工作仍不能马虎。项目部在今年加大力度落实每一项工作，争取较好、较快的完成各项既定目标。

### **一、今年的主要工作内容：**

#### **1、做好后期工程扫尾工作。**

1) 消防整改。消防工程已于20\_\_年1月16日进行了初验，并提出了29条整改意见。在经过与消防部门的大量工作后，把整改数量由原来的29条减成8条。目前，该8条问题已完成大部分，预计于3月底前全部整改完成，尽快申请消防复验。

2) 节能整改。节能工程于3月12日进行了节能材料的实地检测，由于保温材料设计为岩棉，施工中改用聚苯板，不符合设计要求，经与检测单位多次沟通，基本可以给通过。另外楼梯间、地下室保温不符合要求，正与相关部门协调，争取能够达到验收要求。



3) 电梯整改。目前d楼、f楼电梯□b楼扶梯于20\_\_年1月22日进行了验收，提出一些问题，现在已全部整改完毕，并进行了复验，基本合格。预计3月底可以拿到合格证。剩下的电梯3月底全部整改完毕，具备验收条件，已督促电梯厂家尽快进行验收准备工作。

4) 未完成工程。主要包括小区道路、围墙、附属用房、地下室地面、散水、台阶等，已与施工单位沟通，准备在本月22日做地下室地面，剩下部分根据天气及土层解冻程度陆续进行，争取按原计划完工。

5) 已完成工程的维修及整改。目前完成工程的保护不到位，加之工程质量未达到要求，问题较多，现已要求各家参建单位抓紧时间维修。

2、做好阳光·财富城工程验收各项工作。

1) 消防验收。争取于月底报复验，下月初验收。

2) 节能验收。正在做相关工作，争取尽快验收。

3) 电梯验收。督促厂家准备对剩下四部电梯进行验收。

4) 工程竣工验收。整理资料，待三项验收完成后，进行竣工备案、验收报告工作。

3、做好各部门协调、配合工作。

1) 工程方面：今年工程上主要工作是已完成工程的整改、维修和未完成工程的监督处置上。目前，项目部已进行了分工，由我负责主要的协调工作，张工负责抓技术、质量。对后续工作，加强监督，把各项目问题圆满处理好。

2) 物业方面：目前，物业管理未全部接收，与项目部工作方

面存在盲区，例如在公共设施的管理上，各种设备的使用上现在仍由项目部代管。因管理角度不同，导致管理混乱。该部分容易造成设备人为损坏，造成二次维修，与后续保修发生冲突，增加不必要的成本投入。下一步工作上，项目部尽力做好配合工作，对完成的分项工程陆续进行移交，做好后续维护等工作。

3) 销售方面：做好销售部后勤工作。销售是今年阳光·财富城重中之重。项目部会全力配合，由我主要负责为销售方面提供便利条件，创造好的硬件环境，在控制成本的基础上增加销售额。

4) 当代商城、华林超市的协调、配合。当代商城、华林超市主要是维修和处理各种突发问题。项目部已与两家企业建立联络关系，发现问题及时通知项目部，由项目部牵头组织各参建单位进行快速、及时的处置，为两方与精工公司的共赢发展打好基础。

5) 对外的各项协调工作：阳光·财富城工程后续办手续、对外交际方面的事会比较多。项目部由我负责该方面工作，争取为公司少花钱，多办事，且办成事。

## 二、项目部在近两年的工作中存在的问题及今后管理工作如何做。

1) 项目部规则性要求较少，导致工作中有些被动。项目实施过程中，对施工单位的管理经验不足，规则划分不明确，在后期的实施过程中，过多的依赖施工企业，使工程质量、进度等方面没有达到预定的管理目标。

2) 团队工作效率不高，管理不到位。由于过低的估计项目实施的难度，在人员配备上没有健全，人员素质参差不齐，再加上监理单位工作不到位，造成项目团队没有发挥较强的工作积极性。工作中管理、技术由我一个人抓，整体工作效率

低下。

3) 工作中缺乏决断精神。无论在管理上，还是在技术上，没有较好树立一个项目经理应该有的素质。在工作中充当老好人，奖罚措施不到位，缺少做为一个部门经理应该有的基本素质。

4) 请示、汇报工作不到位。由于老想着为领导分担工作，认为有些事情自己能够较好的完成，没有及时请示、汇报，导致有些事情应该完成的没完成，完成的质量上不去。

## 2、今后的管理工作

1) 建立、健全项目部各项工作制度，从根本上制定相应规则，什么事情怎么做，做好程序管理，步骤管理，在环节上减少问题发生的可能性。

2) 树立工作中的威信度，加强组织秩序。在团队工作中，一个人累死也不可能有一个团队的力量大，由于是自己第一个项目，总觉得自己多做点、累点没什么，不能把自己砸在这个项目上，导致没有把项目部团队的积极性调动起来。今后，在团队建设上，加强管理，工作分工明确、责任到人、奖罚分明，提升整体团队的工作效率。

3) 今后遇到事情多请示、汇报，自己的理解无论在经验上、社会阅历上毕竟是有限的，多接受领导的批评、教育才能更好的完成各项工作。

鉴于很多在工作中犯的错误，在今后的工作中加强学习，多总结经验，不断完善自己，为公司、也为自己走好每一步路。

**房地产开发管理部工作计划 房地产开发公司工作总**

## 结及工作计划篇五

为认真贯彻中央、区、市关于安全生产工作的决策以及市国资委有关工作部署，落实安全生产工作责任制，推动安全生产工作和各项安全生产主题活动顺利开展，促进了全年安全生产责任目标的实现，现结合总公司实际，制定如下工作计划。

### 一、指导思想

深入贯彻落实党的\_\_大精神和关于安全生产的重要指示精神以及市委、市政府关于加强安全生产工作的一系列部署要求，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”方针，进一步督促企业落实安全生产主体责任，结合实际落实安全监管工作，加大巡查、检查力度，深化专项整治，加强宣传教育，遏制重特大安全事故的发生。

### 二、总体目标

强化安全生产“红线”意识，建立完善“党政同责、一岗双责、齐抓共管”的安全生产责任体系，强化企业主体责任，夯实安全生产基础，加强安全隐患排查和风险防控，深化安全培训和宣传教育，推进应急救援体系建设，进一步减少一般事故，控制较大事故，杜绝重特大事故，实现安全生产状况持续稳定好转。

（一）保证安全生产形势稳定。对各部门、子公司进行安全检查，组织危险源排查，落实隐患整改责任，建立健全隐患整改机制。事故隐患按期整改率达100%，保证本单位的重大危险源得到有效控制，减少一般事故，压降较大事故，杜绝重特大安全生产事故，不发生有影响的安全生产事故，不发生因安全生产引发的群体性事件，确保安全生产状况持续稳定。

（二）加强《安全生产法》宣传培训工作。为进一步推动各部门、子公司牢固树立安全发展理念，提高全系统安全生产管理工作水平和安全管理人员的综合素质，总公司将在全系统内积极开展《安全生产法》宣传工作，并组织全体员工参加《安全生产法》培训学习。

（三）健全安全生产责任体系。建立完善“党政同责、一岗双责、齐抓共管”的责任体系，各业务部、子公司负责人要重视安全生产，坚持管行业必须管安全、管业务必须管安全、管生产经营必须管安全。按规定建立健全与生产经营现状相适应的安全生产管理机构，配齐安全生产管理人员，保证办公经费到位。各业务部、子公司负责人定期组织研究部署安全生产工作，解决安全生产重点难点问题。

（四）夯实安全生产基础。做到安全投入到位、安全培训到位、应急救援到位、基础管理到位，夯实安全生产根基。加大安全生产投入，强化科技支撑体系建设，全面推进企业安全生产标准化建设，加强职业危害治理，保证职工健康安全，进一步健全规章制度和管理台账。

（五）加强安全隐患排查和风险防控。坚持预防为主、标本兼治，把工作做在前，把隐患消除在基层，把事故消除在萌芽状态。大力强化风险防范，深入基层排查各种风险隐患，加大整改治理力度，搞好预案演练。建立常态化安全检查、隐患排查和风险防控体系，创新和完善检查方式，提升隐患排查能力。重大隐患按期整改率达100%。

（六）深化安全培训和宣传教育。强化“培训不到位是重大安全隐患”的意识，加强安全公益宣传，大力倡导“关注安全、关爱生命”安全文化。深入开展“安全生产月”等活动。切实加强在岗人员教育培训。

（七）推进应急救援体系建设。建立完善企业安全生产应急管理网络体系，内部建立应急组织，外部与相关部门实行联

动，并加强应急培训。加强对本企业应急救援预案的动态修订完善和应急救援装备建设。定期开展应急救援预案演练，切实提高事故救援实战能力，保证突发事件时能及时抢险自救，最大限度的减少损失。

（八）依法查处各类安全生产事故。完善事故信息报告处置制度，建立本单位各类事故统计台账，做好事故统计分析上报工作。较大以上事故信息按时快报率达100%。