

房产测绘半年工作总结报告 测绘专业技术 术前半年工作总结(通用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

房产测绘半年工作总结报告 测绘专业技术前半年工作总结篇一

时间一晃而过，转眼间到公司快半年了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了测绘人“能吃苦，肯奋斗”的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会测绘一份子而自豪。

我公司具有全国甲级测绘资质证书的单位，经多年的发展创新，单位已成为一个仪器装备精良、专业技术全面、人才结构合理、具有多种竞争优势的测绘单位，拥有齐全的测绘仪器、全数字摄影测量工作站、遥感和物探仪器设备，具备工程测量、地籍测绘、航空摄影测量与遥感测绘、地理信息系统、房产测绘、遥感地质、物探及管线探测等综合生产科研能力，可承担各种大型、特殊、复杂的测绘工程及提供地图数字化，建立数据库、信息系统和gps技术服务。

很高兴我能有幸成为公司的一员，测绘专业毕业的我现在正是需要积累的阶段，而这样的单位无疑给我的成长加了助力，会使我在以后的工作生活中避免走很多的弯路，尽早的成为一名合格的测量技术人员。有这样的平台可以施展自身所学，我想我的人生将会变得越来越精彩！

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这两个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。测量对于我来说是我的工作，更是我的兴趣，祖国的建设需要我们付出自己的青春，我想我能做到，做一件事情如果没有了兴趣，那完全是为了完成任务而完成任务，自己在工作中又能收获什么呢，有了兴趣爱好，再加上健全的规章制度，我相信我会在自己的岗位上实现自己的理想。对于个人来说，做好自己的本职工作，才是对单位负责，对单位培养的回报！

怀着对新工作的向往，我迈上了前往新工作的路途，这一阶段我来到了某地，参与了该地区的地下管线三维测量项目，刚来时我对管线测量完全陌生，第一次接触管线测量的我完全是个门外汉，甚至不理解最基本的管线测量的原理，但是在王主任的教导和自身的努力下，我渐渐的对管线测量有了一些了解。管线测量最重要的一点就是弄清楚地下管网的分布及连接关系，这一点是需要时间和实践来体会理解的，只有长时间的实践才能将管线图更好的诠释，这不是一朝一夕可以得到的，但是我并不灰心，在普光工作的这一个月多的时间里我学会了很多，从管线仪的使用到现场的定点、测量等我都有一定程度的进步，虽然还有很多的不足。

4、外业数据的采集和入库(包括外业定点的数据采集和处理);5、管线图的生成及整饬;6、实地检查修改和生成资料;7、业主单位的验收;8、提交管线测量的最终资料及自身成果的入档保存。当然这些也只是我个人结合实践的理解，肯定会存在不足和需要提高的地方。

近两个月的实践，在管线测量方面我有一定程度的提高，我已能够实地操作管线仪，并熟悉了夹钳法、直连法、感应法等一些管线测量的基本方法，初步了解外业记录的录入及数据的整理工作，虽然我现在还不是一名合格的管线测量人员，

但是我相信通过我的不懈努力及合理的工作计划，我一定会在管线测量的岗位上做的很好，今后我会努力实践，增加自己的管线测量经验，结合自身所学，做一名合格的管线测量员！

虽然到测绘中心来了近两个月，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习专业知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

在这一段时间的工作中，我总结了自己的不足，人无完人，金无足赤，有缺点不足并不可怕，重要的是能克服困难、迎难而上。首先、工作经验不足，对工作的理解比较片面；其次、工作不踏实，对工作缺乏系统的认识；最后、缺少专业知识的积累和专业技能的培养。虽然有这些的不足，但是我并不气馁，经验的不足可以通过继续实践来加强，在以后的工作中我会一步步一个脚印的努力，认真学习专业知识、培养自身的技能，不断的适应新的工作环境，在自己的岗位上积极进取！

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

上半年已经过去，虽然这个项目还没有正式完成，但收获也不少。特别是公司领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，希望在下半年的工作对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，在以后的工作中，我会认真努力的完成自身工作，并积极的学习新的技能，努力团结同事，在岗位上贡献自己的青春，

为公司的不断发展，不断壮大贡献自己微薄的力量，相信我会成为公司一名优秀的员工，实现自己的价值！

房产测绘半年工作总结报告 测绘专业技术上半年工作总结篇二

又是半年结束，在这日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的半年就伴随着风而去。

2021年的_月，我第一次来到__这个__，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮助下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心的培训学习。通过一段日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过近一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从4月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房__万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在_月_号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在_月__号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

经过领导开会讨论，我们楼盘决定下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观。

近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大的市场行情不理想，但是我们可以从自身的项目上着手__商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如__市。小一期结顶后，可以把__外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

2021年对我们来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们2021年度面临的重要课题。在新一年里，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。我给自己目标销售__套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。

并且在工作的提升中，提高自己的收入。

最后，预祝我们2021年的任务圆满实现。

房产测绘半年工作总结报告 测绘专业技术上半年工作总结篇三

（一）确立项目

集团公司在今年年初在位于xx区政府xx路东□xx大道北购得土

地十亩，投资金额xxx多万元，用于房地产开发，根据项目的确立在当地工商部门注册登记了xxx开发有限公司，同时在建设部门注册办理了房地产开发资质（暂定三级）。

在今年的工作中，我们在行政管理、机构布置、制度建设及运行机制等方面进行认真的剖析、经过梳理针对公司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，提高员工在工作中的管理水平，使企业的整个管理有所提高。

房地产公司根据需要，组建了公司人员机构，招聘各类技术人员四名，为公司长期发展储备人才，招聘大学生两名。为完善各部门的职责，组建财务部、工程技术部、预算部，各部门在经理的领导下，部门分工明确，各负其责，为公司的发展打下良好的基础。

经过半年的艰苦工作，完成了的前期策划及产品功能定位。

（1）完成了用地范围内的各种杂物的清运工作，于20xx年x月xx日开始——20xx年x月x日结束。共计清运杂土xx千多方。

□2□20xx年x月x日于xx勘察设计院签订了合同。对宗地内的地质进行勘察为设计部门提供详细的地质资料，为我们的产品设计打下了良好的基础。

（3）宗地内原污水管道的迁移工作，由于宗地内的污水管道直接影响我们的工程施工。经于市政局、市污水处理厂、市政园林所等相关部门联系沟通，同意我们的迁移方案。于20xx年8月28日于商洛市工程公司签订了施工合同，共计迁移100mm管道80米□40mm管道70米，顺利的完成了污水管道的迁移工作。

（4）用电手续及审批工作，我们对施工用电及周边的线路进行了详细的考察和了解□xx路的公网线路对我们很有利，抓住

这个机遇，我们和供电部门及时联系沟通，顺利的完成和办理了用电的各项手续。修建电房及设备已全部到位。

（5）设计为是我们设计的产品高水准、高要求、是客户满意我们做了大量的工作，通过考察走访了解选择设计队伍，通过听取各方意见和建意确定此项目由xx设计院设计。

（6）前期策划，控规调整及产品功能定位。通过进行各方位专家及有关人士的多次论证，在设计、使用功能、合理使用土地、户型布置等方面做了大量有效的工作，规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化、方便用户。图纸由xx设计院已完成设计并通过了方案的审批。

（7）完成了项目手续并取得了土地使用证。办理了土地规划许可证，办理了项目环评手续，发改委立项批复等。

（8）监理是施工的一项重要环节，我们对此项工作非常重视慎重选择，通过筛选于陕西世监理有限公司签订了合同。

（9）招标，项工作直接关系到甲乙双方利益问题，我们同样慎重经过与3家招标代理公司考察对比，最终先定由咨询事务所签订了合同。

（10）施工单位的确定，经过多次考察讨证，确保项目高标准、高质量，创房地产公司形象。我们先后考察了8家施工企业，通过筛选最终确定该项目由陕西航建施工，并于施工方签订了施工合同，施工方已进入工地按计划在施工中。

按照集团公司年初工作计划，项目总体推进比较缓慢。究其原因，主要有以下方面：（1）国家实行宏观调控，建设部门的机构改革，政策性文件出台是领导在战略上调整放慢了进度。（2）宗地内的污水管道的迁移上。由于迁移难度大，降水施工论证在实际运行工作中几经周折，影响了项目整体推进时间。（3）在项目产品及产品定位上反复推敲花费了时间。

(4) 由于机构的改革使我们的手续在办理中难度变大，直接影响了整个工程施工进度。

尽管项目整体推进有所滞后，但对项目下一步的运作还是利大于弊。首先，我们的项目产品和功能定位准确。根据商洛房地产市场形势，房价在升高状态，市场需求比较活跃，将更利于项目的建设和销售。其次通过努力，增大了项目规模，项目通过控规调整，建设规模由原来的2.3万平米增加到4.8万平米，潜在经济效益可观。同时项目通过协调和利用政策，还节省了土地成本。为项目的下一步运作奠定了坚实的基础。

(1) 首先我们要确保项目品质具有较强的市场竞争力。

(2) 是要积极组织强有力的营销班子。

(3) 加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进。

(4) 加强和做好市场调研制定切实可行的营销推广、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。

(5) 房地产公司应该抓住机遇，搞好销售及资金回笼工作。

(6) 通过彩页、电视、短信等形式加大宣传力度，确保项目的资金调配及新项目的运作，实现资金回笼达到百分之——。

在下半年里我们要解放思想，开拓进取、加快发展，必须有敢想、敢干、敢闯、敢试的精神，有敢为人先的胆略，要实现繁荣兴旺，就必须保持开拓创新精神，不要畏首畏尾、左顾右盼，要有发展眼光，与时俱进。具体说公司要在激烈市场竞争中站稳脚步必须有纵横发展的战略思想，就是说我们

房地产公司要想得到长足发展，首要敢想、敢做只有新思想才有新思路，如果连想都不敢想怎么去做。所以我们一有机遇排除一切干扰和困难大胆地走出去。

总之；在过去的半年里取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，过去一年里存在的问题是激励我们发展的动力，认清形势严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在日益激烈的市场中立于不败之地。从当前形势看，我们公司上下齐心协力，干劲十足，职工精神面貌焕然一新，对公司今后的发展都充满希望和信心。全体员工在集团公司领导下，抓住开发主线，发展多种经营、加大改革力度、提高建筑质量、内部强化管理、外树良好形象的工作思路，解放思想、与时俱进、努力拼搏、扎实工作，为打造xx品牌，为xx的经济建设美化城市，服务社会做出积极的贡献。

房产测绘半年工作总结报告 测绘专业技术上半年工作总结篇四

光阴似箭，时光如梭，转瞬间□xx年即将拉下帷幕，回首xx年，内心思绪万千，初到内蒙工地的情景还历历在目，虽然交通不便，生活条件艰苦，通信信号较差，与家人朋友长时间失去联系，但富有意义、价值。我于今年三月二十九日进入公司，经过短短几天的培训后，我了解了公司的各种规章制度，熟悉了公司环境也明确了各部门的工作任务及自己去工地的职责所在。

一、工作心得体会

初来乍到，我时刻提醒自己勤奋努力，牢记公司制度，严格要求自己，自我检讨，秉承认真完成工作，不断强化专业知识，积极思考，虚心请教，以使个人能力有所提高。

今年大半年我在内蒙工地主要从事地质方面的工作，在工作中做到了自我严格要求。任务具体为□x铁路x隧道一号斜井及

进口地质素描工作和为顺利做好tgp之前的一切准备工作。为了更好地完成领导安排的工作任务，我积极翻阅相关资料、书籍，向专业人士和同事请教不明白之处及工作中存在的种种问题。回顾这大半年，我能在日常工作中树立正确的工作态度，不断总结工作经验，努力做好本职工作的同时积极主动帮助他人，做到安于平凡敢于吃苦，一切以工作为首要原则！另外，能够严格按照计划和规范将地质素描工作做好，按时完成素描资料，写好施工日志，并对围岩能进行详细描述，保证了工程紧张有序的进行，也为下一步工作提供详实、可靠的依据。

二、存在的不足

通过现场的工作经历，我深刻认识到自己的不足之处，专业知识欠缺、社会经验不足、工作能力欠佳等多方面问题。在工作中也会碰到很多不懂的关于隧道工程专业术语及施工流程等。由于我在学校所学的专业涉及岩土工程方面的内容少之又少，在现场常遇到需要及时记录隧道掌子面开挖方面的一些地质条件时，很难用地质学方面的专业术语来表达，因此便感到才学疏浅，信心不足。这些不足已成为我努力学习、强化专业知识、积累工作经验的动力源泉，争取以较强的工作能力，丰富的社会经验和更加饱满的热情投入到下一年度的工作中！

三、思想品德方面

日常工作中，我严格遵守单位的各项规章制度，提高思想认识，结合工作需要，发扬吃苦耐劳的精神，能正确理解与执行公司的各项方针、政策。也能积极主动与同事沟通，扬长避短，保持良好的关系，互相督促，做到共同进步！通过老前辈的言传身教，深刻地认识到吃苦耐劳和勤俭节约的重要性及必要性！

四、生活方面

刚到工地特不适应，加之人地生疏，虽有同事的热情照顾，但我还是没有太多的自信，对我来说比较陌生，面对一个全新而又陌生的环境我如履薄冰，能做的该做的就有多想、多听、多看、多问，努力调整自己的心态，时刻准备面对新人新事的挑战，敢于接受，敢于面对，不退缩！争取让自己在最短的时间里适应了个全新的生活环境，我做到了这一点。也熟悉了工作流程，担负起了应有的职责，不断自我补充、自我鼓励、自我提高。初到工地只有理论没有实践经验，我能做的就是虚心请教，认真负责，在这大半年坚持学习下，我全面了解了隧道掌子面掘进的整个流程。

经过着大半年的工地生活，我学会了怎样去适应新环境，懂得了怎样与他人更好的沟通与交流。通过这段时间的锻炼，我相信自己以后不论做什么工作，都能持之以恒、始终如一！现在工地停工了自己也有时间反省总结，我学会了独立谨慎，懂得了互帮互助，明白了许多的道理，收获远胜于付出。在那边吃的苦，受的委屈都不算什么，都是值得的。很感谢公司给了我这个锻炼的平台。

五、下年工作计划

- 1、服从领导安排、团结同事、乐观上进，做好本职工作；
- 3、针对自身弱点，接受专业培训，掌握更多与工作相关的专业技能；
- 4、总结经验的同时大胆创新、敢于挑战新工作！

房产测绘半年工作总结报告 测绘专业技术上半年工作总结篇五

房产企业的总结主要写一下主要的工作内容和取得的成绩，同时总结不足，改正缺点及吸取经验教训，以便今后做地更好。下面是小编给大家整理的房产上半年工作总结，仅供参考

考。

时光飞逝，转眼间，上半年已经过去了，经过这半年的工作，为此作以下工作总结，也为下半年的工作能更顺利的展开。

实践活动中提升行政效能，创新推进项目建设和房产营销等工作，全县城乡房管事业呈现蓬勃发展的良好态势，顺利完成了“双过半”目标任务。现将20xx年上半年工作总结和下半年工作打算的报告如下。

一、20xx年上半年工作总结

(一)房地产业持续健康发展。全县房地产固定资产投资完成亿元，同比增长26.54%;商品房销售面积106.68万平方米，同比增长34.14%;新引进和裕欧景、阳光欣城、银河春天三期、美茵庄园、金控金融中心等5个房地产项目，到位县外资金亿元，同比增长17.58%。

(二)公租房项目建设有力有效□20xx年312套公租房续建项目主体封顶，目前正进行项目总平施工和配套设施建设，预计年底竣工;20xx年100套公租房续建项目，预计20xx年6月底竣工;20xx年新建118套公租房项目正有序推进、正常建设。共发放廉租房租赁补贴149户(其中新增3户)，发放租赁补贴x万元，完成全年目标任务的99.3%。

(三)棚户区改造稳步推进□20xx年计划启动第一批5个项目的改造工作。现已启动的赵镇棚户区改造一期项目(包括赵镇爱国巷、团结巷和五星巷棚户区3个区域)，总占地面积24.95亩，拆迁户数308户，总拆迁面积12095平方米，计划投资x万元。上半年全县签订征收协议87户，完成全年目标任务43%，预计全年能够完成308户，完成目标任务154%。

(四)城市营销力争突破。上半年，通过异地巡展、营销活动、

媒体推广以及借势节庆开展营销活动等，有效提升了我县的知名度和美誉度。开展了“金堂首届迎春灯会”、“教育金堂、财富金堂”走进西昌、“情系中江客户联谊会”、“成都品牌房产走进青海”等主题营销活动；借势油菜花节、菌博会、铁人三项赛等节庆赛事活动，加大城市宣传力度；以三星片区为试点，在华西都市报、成都商报等主流媒体上大篇幅的宣传三星片区区域价值、发展前景以及我县人居环境、旅游资源和交通优势；借助成都电视台《小刚刚刚好》、《深夜快递》等栏目平台以及成南高速立柱广告、成德南高速跨线桥广告对金堂城市形象进行了宣传；利用金堂电视台、《新金堂》、《魅力金堂》等宣传平台，持续推广城市形象。

(五)市场监管和项目促建并举并进。把严格市场监管与优质政务服务统筹起来。大力推行商品房销售现场公示系统，提高开机率；积极探索商品房预售资金监管新方式；加强专项执法检查，重点对开发企业商品房预售资金、销售现场、合同备案、促销广告等进行严格监管，对成阿新城项目违规售房实施了行政处罚，对责令整改缓慢和拒不整改的锦绣香江、星岛国际、华地财富广场等项目作出关闭项目网签的处理。同时，加大对开发企业的政务服务力度，提高政务服务质量水平，组织、协调召开房地产联席会议4次，到房地产项目现场解决问题6次，协调解决了金山国际、恒合时代城、鹭洲城邦、润利鑫项目、维罗纳等项目的用电、用水、阻工、市政道路建设等影响项目建设和销售问题，并协助鹭洲城邦、华尔兹、胜业望园、希望未来城、恒合时代城等项目办理报规报建手续。

(六)物业管理进一步规范。新增物业管理区域11个，面积65万平方米。推动62个100户以上农集区物业管理规范化建设，其中9个农集区聘用了6个物管公司进行物业服务。积极会同相关部门，探索建立物业管理矛盾纠纷处置长效工作机制，充分调动物业管理各类参与主体的积极性。上半年，调处华泰小区、森林小区、金沙小区等纠纷35起，回复涉及物管的信访件55个，按时办结率达100%。

(七)产权产籍管理逐步完善。按照法规政策和制度规定，共办理产权证登记10551件，归档10551件。其中新建房屋初始登记519件，转移登记4459件，抵押登记4075件，其他登记1498件。同时，房屋信息查询利用制度进一步完善，有效防止房屋信息泄露，确保房屋信息使用安全。

(八)确保全县房屋住用安全。重点开展了学校、幼儿园、医院、电影院、市场等公共场所房屋住用安全检查。对全县7家单位玻璃幕墙使用安全进行了专项检查。完成铁人三项赛、龙舟节等重大节庆临时建筑物安全检查任务。对全县城乡居民用房进行安全检查，发出整改通知书84份，并督促整改到位，无房屋安全事故发生。

(九)扎实开展群众路线教育实践活动。严格按照县委总体部署，结合我局工作实际，采用“找准两个载体、抓好三个结合、坚持四个走访、着力五个解决”的活动方式，扎实推进群众路线教育实践活动。把群众路线教育实践活动与党风廉政建设和正风肃纪工作有机结合，扎实开展第一阶段工作，广泛征求意见，查找问题，建立台账，实行问题管理，着力提升队伍素质能力和行政效能，打造政治坚定、业务精良、作风过硬的房管干部队伍。深入开展“走基层”、“五进”等活动，做好了联系服务群众、企业和对口帮扶等工作。

二、工作中存在的薄弱环节及其原因

(一)房地产市场执法力度不够。部分销售项目现场公示系统未按时开机，公布信息不及时，存在有误导消费者的现象；预售资金监管不够严格。主要原因是：侧重于强调政务服务，市场执法失之于软；预售资金监管部门协调性、联动性不足，合力不够。

(二)项目促建任务落实较慢。对于房地产项目促建确定的任务，相关职能部门在推进过程中，主动服务意识较差，配合解决问题力度不够，甚至落不到实处。特别是项目协调用地、

用电和设施配套等方面落实较慢。主要原因是：部门本位意识较重，服务意识较差，有安排无督促，有任务缺落实。

(三)棚户区改造搬迁和资金压力大。搬迁进度较慢，项目资金缺口大。主要原因是：搬迁群众对搬迁补偿和安置期望值过高影响搬迁进度，改造地块商业开发价值小。

(四)物业小区矛盾纠纷多发频发。随着房地产业的发展，物业小区不断增多，居民维权意识增强，加之个别物业服务企业行为不规范，导致物业小区各类矛盾纠纷层出不穷。主要原因是：物业小区管理是综合性工作，除属地管理外，涉及行业主管部门较多，部门之间的协调联动不足，一定程度上影响小区矛盾纠纷的解决。

(五)城市营销创新不足。城市营销与相关部门联动不够，营销方法和手段上贴近市场、贴近对象方面还不够，针对西北地区市场的团购仍未实现实质性突破。主要原因是：在营销方法和手段上不够大胆，接地气不够。

三、下一步工作打算

下半年工作中，我局将紧紧围绕县委、县政府中心工作，按照“稳中快进、改革创新、统筹发展、全域开放”的工作基调，争当“四个标兵”，奋力完成全年各项目标任务。

(一)千方百计确保房地产业持续健康发展。加大房地产项目招商力度，积极引进知名房企提高项目打造的质量和水平，进一步推动城市综合体、纯商业、纯住宅等房地产项目连片发展，提高宜居水平，推进我县房地产业转型升级。加强房地产市场形势研判，稳定企业和购房者预期，尽力缓解经济波动引起的下行压力，确保全年目标任务顺利完成。

(二)有序推进住房保障工程建设。在把好工程质量、专项资金和建设过程安全“三关”的前提下，加快工程进度，确保

完成20xx年300套公租房项目分配安置和加快续建、新建公租房项目建设。通过在实际操作中设定不同的收入、住房申请条件、采用市场定价、租补分离、梯度保障的方式，实现廉租房与公租房并轨运行。廉租房住户审查不合格但符合公租房保障条件的调为申请公租房，有效解决保障房类型单一、“只进不出”等问题。

(三)加大棚户区改造力度。进一步完善全县棚户区改造项目计划，深入研究项目实施的稳定风险和可行性，加大项目资金争取力度和融资力度。充分借鉴“曹家巷改造模式”以及其他先进地区的经验和有益做法，结合我县实际，进一步完善和出台优惠政策，调动群众参与改造的积极性，切实改善棚户区群众居住条件。20xx年7月上旬，在完成赵镇棚户区改造一期项目已启动区域的模拟搬迁前期工作基础上，加快推进模拟搬迁协议签订工作，确保全年改造任务的顺利完成。

(四)深入推进城市营销。突破传统房产营销模式，谋求更加贴近市场、更加合理有效的办法深化城市营销和房产促销工作。重点以优惠促销、资源团购为切入点，突破新疆、西藏、青海在内的西北市场的团购渠道，实现城市营销效果的最大化。通过在新疆、阿坝、凉山等地异地巡展，进一步巩固市场；积极筹备。

(五)加强房产市场和物业监管。完善全县房地产市场监管工作机制，推动建设、工商、税务、城管、银监等部门联动，清理整顿房地产开发建设、商品房销售、中介服务机构的违法违规行为，严查各种违法违规行，规范房地产业开发销售及售后服务流程，重点加强预售资金监管、房地产广告发布、公示系统在线情况等监管，确保我县房产市场有序运行。同时，建立健全物业管理长效机制。充分落实县级部门、辖区乡镇政府、社区(村)管理责任，通过以奖代罚的方式，激励各部门各乡镇参与物业管理的积极性和工作责任的有效落实；制定物业企业准入机制，严格物业企业资质备案及合同备案制，实现退出备案率达100%。

(六)加强项目促建服务。以推动部门联动落实促建工作任务为目标，以解决企业实际困难、促进房地产项目加快建设为重点，进一步提升政务服务质量，积极协调各部门落实解决房地产项目在筹备、建设、销售、交房、办证过程中存在的问题和困难，推进项目加快建设。同时，加强尚缘国际、成阿新城、水城学府等问题项目的稳定风险管控，积极协调、会同相关部门解决项目遗留问题，切实降低维稳压力和行政风险。

(七)高标准开展群众路线教育实践活动。严格按照全县统一要求，不打折扣，不搞变通，认真落实第二阶段和第三阶段各项具体工作，把党风廉政建设和正风肃纪工作作为群众路线教育实践活动的重要内容。紧密结合房管工作实际，进一步用好“三视三问”群众工作法，建立健全群众诉求解决机制，实行台账管理、问题管理，大力解决密切关系群众切身利益的问题、联系服务群众“最后一公里”的问题等，着力建设一支为民务实清廉的房管干部队伍。