

最新房地产个人年度工作总结报告 房地产公司年度工作总结(优质8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

房地产个人年度工作总结报告篇一

自进入销售部成为一名销售置业顾问，至今已有一年的时间。在此期间内，销售部的总经理、经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这两个多月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。

在来到公司时，我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。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘

说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。

在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在新的一年里，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有率。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好！

房地产个人年度工作总结报告篇二

20xx年是政府针对房地产为主的第二次治理，限价、限购、限贷成为政府不断加压的筹码，放弃gdp考核的计量，放弃单

一土地财政的依赖，治理地产绝不放松。面对如此环境，工程管理部在公司各级领导的关心和帮助下，在同级部门的协同照顾下，在工程管理部全体同事的艰辛努力和付出下，取得了些许成绩，完成了部分既定目标，同时也暴露出工作的一些问题，取得一些宝贵经验，在此我代表工程管理部做如下工作汇报：

20xx年将是xx世纪综合楼项目最为紧张的一年，预计20xx年5月底完成公寓式酒店的主体封底，全面展开门窗、外墙、幕墙、电气、水暖、空调等大量土建、安装分部工程全面展开，结合室内精装修等也将全面展开施工。确保20xx年7月xx世纪综合楼项目竣工验收。

高新区综合服务中心项目按照20xx年公司制定的目标计划为施工全部完成，项目在公司领导的重视和帮助下，克服了典范园中区建设项目特点，开工施工手续滞后，边施工边出图，幕墙施工图纸和工序安排不畅通，部分材料组织不便和产地受限等原因，施工未能按计划完成。20xx年4月26日取得《建筑工程施工许可证》，9月10日完成a座主楼主体结构封顶也是完成了全部主体结构施工，截至20xx年12月12日a座主楼幕墙施工完成2、3层，独栋商务别墅b、c3、c5幕墙施工差不多完成。c1、c2、c4幕墙玻璃完成，剩余石材安装中。独栋商务别墅b、c1、c3室内精装修施工差不多完成，其余独栋商务别墅差不多完成至70%。

20xx年综合服务中心项目计划在节后全面展开施工，完成幕墙、装饰装修、电气、水暖、空调、室外景观、精装修等施工，计划于6月30日全部完工交付使用。

20xx年延吉路“两改”项目实现全面动工，工程部将审核编制更为详细的2#3#4#地块的总控计划，便于指导施工，自开工之日起计划18个月完成此项目单体验收。解决彻底1#地块的遗留问题。

1、工程部人员较好分配

工程部共11人（含资料员1名，借调装饰部1人），老中青三代。综合楼项目配备6人（含资料员，庄工兼高新区水暖工程师）。高新区项目部配备5人（含庄工兼综合楼给排水工程师）。延吉路“两改”项目部配备1人。

2、坚持工程部例会制度

每周三上午8：15的工程部例会，将工程部全体人员集合在一起，对每个项目概况、开工进展等进行汇总，对工程中出现的问题进行探讨和总结。

3、建立完善的项目管理制度和工程简报制度

一个项目建设好坏与管理到位与否紧密联系。工程部针对综合楼项目制定了详细的制度和奖罚机制，细致到例会、质量检查、监理通知、停工令等出现的奖罚制度，对于工期延误不同时间段的处理意见等等都做了详细的规定，并严格执行每月对监理、总包单位管理人员的量化考评。各项制度的严格执行才能确保了项目质量安全进度的按计划完成。工程简报实施为工程部每月总结提供了较好平台，将每月工程进展汇报公司领导，抄送公司各相关部门，让公司各部门时时掌握公司各项目情况，通力合作，保证公司利益。

4、坚持每周质量、安全大检查制度

针对项目质量和安全重要性，项目部每周二上午9：00对施工现场、工人生活区、食堂等进行全面检查，汇总检查内容，责任相关单位整改，确保施工现场质量及安全。项目部还要求监理单位多组织现场协调会，现场质量会，技术协调会等，解决相关事宜，并针对多次出现的`质量问题，安全问题，通报相关部门公司领导到现场统一思想，解决问题，达到了事半功倍的效果。

5、针对监理资料、施工单位资料及建筑实体的检查制度

针对监理规划、实施细则、监理月报、监理日志、旁站和检验批等检查，是否交圈等落实监理管理，强化监理职责和监理管理到位。针对施工单位检查施工组织设计、施工专项方案、施工交底、分包单位资料、检验批等资料，和施工现场的进场材料、试化验、试块留置、支拆模、塔吊施工电梯手续等等检查结合建筑实体，全面细致精细化管理。二次结构砌筑施工前，在主要通道实行实体样板领路，指导施工。

6、针对开工进展的纠偏管理制度

要求监理单位对进度纠偏做预警，根据关键线路工期延误采取相关措施解决。超过10天提出警告，超过20天要求施工单位项目部书面提交措施追赶工期，超过30天约谈所在企业领导，提供切实可行的方案解决工期延误事宜。从而较好控制了开工进展。

7、设备选型和方案优化，节省投资确保建设方利益

综合楼高空大跨度模板支撑悬挑脚手架方案和高空超常规悬挑承重结构施工方案多次会同赵总工商讨，最终组织学者评审时部分学者由建设单位邀请，较好的控制好方案审核。高新区电力设计和智能化照明设计的优化，为公司节约几十万的建筑成本。

8、通畅的设计联系和技术洽商的讨论制度

随着施工展开，相关的技术洽商、设计变更不断增加，项目部有严格的提交技术洽商时间和流程，快速的审核制度和与设计联系方法，电子版代替正式文件先行指导施工的方法，避免发生因变更增加的费用支出。技术洽商和设计方案是否可行，商讨更为可行的方法，也是项目部主动做为的表现。

9、针对项目发文公章统一管理

项目管理的指令畅通对项目建设非常重要。公司原定的招标采购中心、成本管理部均能单独发文项目部的的方法不便于项目管理，经汇报公司领导同意后改为统一使用项目管理章，参考“三权分立而又统一协调管理”方法，项目部根据施工特点，难以程度，施工经验等，能够把好最后一道关。

10、项目部启用“文件处理章”

文件处理章提示意见和时间，责任人和完成时间明确，提供工作效率。

11、主动配合其他部门工作

针对招投标标书的技术文件配合，针对签证复核及签证有争议的讨论，及时与成本部沟通完毕后下达指令签署意见等，都能对做到快速回复。还能够主动配合综合楼销售及售楼处工作。

1、工程部工作管理还不能成为常态机制

工程部分工作还呈现较为浮躁态势，责任心不强，图纸审查不够，不能较好的针对本专业的性质，做更为细致的技术论证、施工管理、可行性分析等工作，不能较好的协调相关专业碰头会，商讨会，不能较好的提供合理化建议和可行性分析。对于工程管理还不能较好的把握，处理问题呆板，不能及时制止某些质量和有违规范的时间发生，造成返工、变更等工程量增加，造成质量检查后的整改工作加大等，不利于项目进展。

2、工程部工作方法还有待调整和提升

工作方法不同可能影响到最终的建筑质量和建筑品质。工作

的拖拉和滞后，对于时间点关键点的把控不严格，对于发现问题解决问题的能力较弱，造成工作的被动和解决问题的缓慢，或者工作方法的和恰当性，技术确认或工作确认时间过长，都将导致施工被动。

3、工程部内部交流和沟通还不是很顺畅

工程部集合了老中青三代，每个人的工作方法和工作经验都非常宝贵的经验，但是工程内部的交流还不多，施工过程中遇到的问题交流少，存在的问题和解决办法也不沟通，一人做事一人当，很多工作做到了一个人手里，很多工作都在摸索中前行，造成了后续工作被动。

4、签证量多显示控制力不足

房地产个人年度工作总结报告篇三

xx年即将过去，新的一年也即将到来。在这一年的工作过程中，本人在业务部负责房地产业务的具体操作，包括房产的信息搜集、核定、实地看房、市场调研、办理房产过户手续、房产销售以及寻找项目信息等相关事宜。在这一年的时间里，工作中有进步，更有失误，借此机会总结一年来工作中的得与失。

1、业务流程更加熟练

经过又一年的业务操作，对本职工作各个流程更加熟练。从房产信息的搜集、信息核实、市场调研、后期销售流程方面均有所提高。对业务的具体操作流程更加规范化，对业务环节也由最初的仅仅是知晓上升到了理解阶段。

2、与同行、客户建立了良好的合作关系

通过长期的业务办理，与北京同行及客户建立了一定的合作

关系，让他们也了解了公司的资金实力及经营方向，利于公司在业务的操作中占得先机。

3、信息来源渠道更广泛

4、勇于承担公司交与的各类工作并努力完成

敢于承担公司交与的各项工作，努力执行以达成领导要求。并在不同类型的工作中探索新的业绩增长点，为公司的发展提供崭新的经营思路。

5、与同事关系融洽

在平时工作中，与同事关系融洽，对同事提出的工作上的协助要求会尽力给予行动上的帮助或提出自己的合理建议，并有效解决了实际工作中的问题。

1、缺乏有效沟通，导致工作屡屡失误。

即时与领导和同事沟通工作进展及完成情况，是保证业务顺利开展'的必要条件。但我在这方面做得很不够。因为没有及时沟通或沟通不到位，导致业务出现问题而影响到公司的整体收益的情况多次出现。

另外，在与客户过程中，没有对应该详细了解的信息进行彻底沟通，也导致了一些手续办理上的延迟，而给公司造成不必要的麻烦，这些都是应该在后期工作中坚决改进的地方。

改进方式：多与公司领导及同事进行有效沟通，了解公司真实期望，顺利完成领导安排的工作。

2、对细节不够关注，失误较多。

在日常工作过程中，对细节关注不够，经常出现如单据填写错误、资料遗失等情况；在与相关客户交流业务过程中，对

沟通的细节也不够重视，无形中影响了业绩的提高，这些都是本人在新的一年中需要不断提高的方面。

改进方式：对向同事学习，对同事的指正做出及时改进。

当前，国家对房价继续采取打压政策，市场房价仍有变数。根据以前经验□xx年的房地产市场将在明年的3月份走向明朗。因此业务部可以从以下几个方面开展业务，以应对市场的变化。

1、持有房产以租代售

目前业务部已开始采取此方法，在房价明显下滑的情况下，租赁价格变化不大。虽然出租会影响销售，但在大势低弥的情况下，也不失为一个退而求其次的方法，想尽一切办法实现利润。

2、关注商业地产项目

在以往的业务操作中，业务部基本是以住宅项目为主，其他类型的项目关注较少。而此次政策的调控，国家主要是针对住宅市场，商业地产受到影响有限。因此，可以考虑将业务重点转向商业类项目上。

3、开展房地产经纪业务

依托公司资源优势，积极开展大宗房地产经纪业务。

在xx年的工作中，我将更加努力，以四个“积极”做好本职工作。

1、积极处理遗留问题

积极处理未完成项目的后期问题，及时与同事沟通，研究新

的解决思路，努力实现此项目的回款。

2、积极努力完成本职工作

在本职工作中积极完成公司安排的各项工作，改变以前靠等为主的工作方式，在完成部门既定任务基础，争取超额完成任务指标。

3、积极寻找新的业务拓展思路

积极寻找业绩新的增长点，拓宽业务发展思路，并努力尝试，以增强公司的整体的竞争力及应变能力。

4、积极提出公司发展的合理化建议

根据市场变化及公司发展战略，积极提出自己的合理化建议，帮助公司实现利润的飞速增长。

xx年，我自己虽然曾出现过这样或那样的问题，但我仍将继续努力，发挥自身优势，克服自己的不足，为公司的不断发展和进步贡献自己的力量！

房地产个人年度工作总结报告篇四

做好客户的拜访工作并阐述当前房地产工作的行情，针对这点自己往往会根据客户的需求提前做好房产介绍的视频，通过图文并茂的形式让客户了解到房地产的发展行情以及尽早购房的重要性，根据房产稳定升值的行情并对相应的地段进行介绍也是打动客户的重要方法，而且今年自己在进行销售的时候也采取了逼单的策略来让客户意识到购房的必要性，但也由于自己过于重视部分没有购房欲望的客户导致今年的销售工作浪费了许多宝贵时间。

整理好客户信息并对往后的拜访做好提前的部署工作，在明

白销售工作并非一蹴而就的前提下自然需要做好长期联系的准备，尤其是部分对价格或者房子布局心存疑惑的客户需要让他们放松警惕才行，为了处理好这方面工作自己会选择定期联系部分有意向的客户并咨询对方的想法，揣摩对方的想法并整理好相应的信息以求下次的拜访能够获得成功，实际上销售工作中的这种方式也是自己近期拜访客户的时候思考出来的。

老实说想要在房地产销售工作中获得成就还需要坚持不懈的恒心才行，即便在当前阶段取得成就也要及时进行总结才能明白销售工作中的关键因素，从中寻找共同点并对自身销售能力进行提升才是现阶段应该做的，只不过在销售工作经验积累不深的情况下仍需要长时间的努力才能获得突破。

房地产个人年度工作总结报告篇五

非常感谢各位领导给我一次在房地产开发公司工作的机会，下面是本人一年来在工程部工作的总结报告。

自3月15日调到xx工作，刚进入xx工程的第一周，就感觉这个工程整体质量较好，细节问题有一定缺陷、现场管理方面缺少必要的综合性控制措施。通过和xxx多次沟通交流，确定了现场管理入手工作要点，进行了下面具体工作落实。

1、确定质量目标是：主体工程合格率93%装饰工程合格率95%

1、确定安全目标是：零死亡

2、技术、安全监督的覆盖率100%

1、自从综合管理体系3月22日开始实施以来，给了每个单位项目经理、现场施工主管、技术人员，有一个现场相互学习的机会。每周综合检查中体现出各施工单位现场安全、现场文明施工、分部(子分部)、分项质量的缺陷与优越这几个方

面问题;分项工程质量优越的相互学习。安全、现场文明施工等方面有不到位的地方,质量有缺陷部位下周都得以整改完善。其他楼也不会出现同样的问题。

2、为使总承包项目经理、现场施工主管理解和执行工程部的综合管理方针和目标,工程部建立了综合检查制度和方针后,采取多种形式的宣传教育,利用工程列会、专题会议、综合检查和提问等方式进行强化宣传,使各楼座总承包项目经理、现场施工主管都知道工程部的综合管理方针,加强职工对综合管理方针、目标的理解、并在管理工作和实际施工过程中得到较好的贯彻。

3、便于综合管理体系更加完善,编制了综合管理手册、程序文件和各种记录表格,建立了文件化的综合管理体系,全面组织体系的正常运行,并实施日常的安全、质量、现场文明施工督促检查。做好了现场文件资料、记录和数据分析和控制与管理,抓好施工现场的监督管理,对关键、特殊工序建立了控制点,规定了控制和记录要求。汇总分析总承包项目经理反馈的信息及公司内部的各项信息,组织、落实纠正预防措施的实施。

1、作为一名xx公司员工,我常想,我们的企业或许还不是秀的企业,但我们的企业却一贯是擅于总结经验教训并及时反思并拨乱反正的企业,通过每次公司会议上领导讲话要点的学习,更坚定我对这个看法的肯定。

2、作为一名工程部的土建工程师,就我本人理解,工作上的事情,只要不断努力去做,就能取得一定的成果。但如果只是想到而停下来不做,那只是画饼充饥,永远也达不到目标。每一个分部、(子分部)分项工程,在施工前期我都在不断考虑,结合公司领导会议精神,在工程保证质量的前提下、减少资金投入、确保安全使用功能。如:1-8号楼平屋面、1-4号楼外墙造型、储藏室地面等分项工程,节省了资金,也方便了施工单位的施工,并保证了质量和安全使用功能。想到、

更要做到，这是一切工作得以圆满完成的保证。

1、抓好事前控制，严把过程控制关。

在整个过程中，我坚持以事前控制和主动控制为主，依据设计文件编制了质量控制规划，制订了具体的程序，明确了工作内容、验收标准及工作要求。依据规范要求进行了现场质量管理、并对工程的测量、定位放线，包括轴线尺寸、水平标高进行了现场复核，进一步明确了目标和要求，为了工作的顺利开展创造了条件。

2、严把原材料半成品进场关。

凡是进场原材料、即查验合格证、准用证、质保单等，符合要求后进行了外观检查，没有异常情况后见证取样送检测中心复检，做到材料进场先复检后使用，不合格的材料拒绝用于工程上。本工程建筑材料合格证、质保单齐全，其中共查验钢材合格证、质保单、复检报告共68份，水泥出厂合格证、质保单、复检报告21份，对钢材、水泥、石子、黄沙等主要建筑结构性材料都进行了进场后的抽检复验，全部达到合格要求。

3、严格工序检查，强化过程控制。

在施工监督过程中，强化了施工工序报验手段，做到先报验后施工，上道工序未经验收不得进入下道工序的施工，对隐蔽工程的验收工程部尤其重视，现场对重点、关键部位进行了旁站监督，如现浇钢筋混凝土、梁、板、梯、屋面等。施工中，我对钢筋混凝土工程，特别是楼面工程的施工质量给予了高度的重视和严格的控制，在整个施工过程中，我把钢筋的绑扎制作质量，板的浇筑厚度、混凝土的配合比、坍落度和养护等方面作为重点来控制，以确保混凝土的施工质量。在墙体施工中，我抓了以下关键：一是砖的湿水；二是砂浆的正确拌制；三是砌筑的质量，其中砂浆的饱满度、粘结度、垂

直平整度及拉结筋的设置作为关键来监督控制。

4、现场监督控制

在现场监督控制中，共抽查送检c30混凝土标养试块6组，同条件养护试块6组，共抽查送检c25混凝土标养试块58组，同条件养护试块58组，砂浆试块46组，抽查柱钢筋对焊试件5组，评定结果均达到合格要求。在施工工作过程中，共发出联系单8份，整改通知单15份，实行每周一次的由三方参加的现场综合检查碰头会，及时处理解决施工中的有关问题。

5、加强事后控制，确保施工质量符合要求。

本工程在施工全过程中没有发生质量事故，作为一般性质量问题，施工单位通过自查、自检后内部整改；另一方面，通过检查发现后通知施工单位整改。及时督促施工单位收集整理好各种工程资料，并认真做好自己的现场综合检查资料。总的说，本工程通过严格控制，施工质量取得了较好的效果，主体内在的质量安全可靠，外墙砖砌工程总体平整光洁，楼地面未发现明显的裂缝，墙面窗台处、卫生间、屋面发现几处渗漏现象，以全部得到有效控制。

6、工程地基基础和主体结构的质量情况

在条基基础施工过程中，现场跟踪旁站，条基的断面尺寸，混凝土配合比，振捣等的质量控制，按规范要求见证取样了混凝土试块。包括土方、模板、钢筋、混凝土等分项工程，并对分部工程在认真验收及统计的基础上，承包单位自评为合格，经工程部验收确认合格。

7、主体结构的质量情况

主体结构中对构造柱、梁和砖墙等在施工过程中按工序进行检查验收，从验收情况看，总体质量情况良好。其中，钢筋

工程、模板工程和混凝土工程3个主要的分项工程全部达到合格，经承包单位自验自评和工程部、监理验收，全部达到合格标准。

8、装饰分部质量情况

装饰分部工程共查验16项，其中砖面层分项为18个检验批，一般抹灰分项有25个检验批，饰面砖分项为18个检验批，涂料涂饰分项各为6个检验批，各分项工程经验收，全部达到合格标准。

9、质量控制资料情况

本项目工程部根据分项、分部(子分部)单位工程的质量情况认为该工程实物质量满足设计图纸和相关规范、标准的要求。观感质量较好，质量控制资料基本完整，主要项目的安全和功能检测资料齐全。

感谢各位领导给我一次在房地产开发公司工作的机会，在这1年的时间里，自己的技术水平和业务水平都得到了很大的提高，其他生活、社交等各个方面也都得到长足的发展和健康的成长。之所以有这么大的进步，首先得益于各位领导的赏识和大力栽培，同时还要感谢各位同事们的帮助和照顾，使我真正的感受到了公司这个大家庭的温暖和温馨。这一切都使我不得不每时每刻都要不住得提醒自己，认真工作、努力学习、尽自己的努力为我们的大家庭贡献自己的一份力量，使我们的大家庭更加美丽更加温暖。

回首过去，展望未来。在新的一年里，我将继续加强自己的工作，并努力学习专业知识，完善自己的能力。处理好和新老同事的关系，与领导和同事们携起手来，尽自己的努力，同xx房地产开发有限公司一起壮大成长，一起描绘公司的美好明天。

房地产个人年度工作总结报告篇六

20xx年是继20xx年后的又一个房地产政策年，也是历年来步转变观念，认真分析当前形势，克服各种不利因素，齐心协力、扎实工作，基本完成了年初的各项目标计划，主要工作如下：

一、20xx年主要做了以下几个方面的工作

(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1200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xx房地产开发有限公司，同时在x门注册办理了房地产开发资质(暂定三级)。

(二)、组建机构

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。

(三)、项目推进方面

经过一年的艰苦工作，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4

月25日开始——20xx年5月6日结束。共计清运杂土3万5千多方。

(2)20xx年5月7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xx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。

房地产个人年度工作总结报告篇七

20xx年即将过去，转眼间又要进入新的一年——20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力，在工作中也有所收获。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情，公司在不断的发展，而我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取经验，提高自己，以至于将工作做得更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在20xx年的工作总结汇报：

20xx年3月，公司的第一个楼盘——加州海岸小区如期开工，这也是入职后接手的第一个项目，从中我学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20xx年度本项目部的楼盘销售畅旺，但是在工程施工中也出现了一些问题，如桩基偏移、断桩、手续不齐全以及在五

月份兴城市出现一系列的安全事故而停工，进而导致工人撤离，最终导致影响工期，在出现问题时工程部人员也相应采取措施，终止不良影响进一步蔓延，稳住施工人员的心让其认认真真、踏踏实实工作。在对外协调方面公司员工也积极与设计院、质检站、企管站等相关单位进行沟通，让加州海岸项目工程得以顺利进行，加州海岸项目工程也将带着零失误的成绩进入下一年的工作中。

二〇一一年上半年属于开发公司新老员工磨合阶段，在这半年间人员不断更换，不断磨合，而到了下半年，开发公司的人员配备已经齐全稳定，在现有员工之间的相处亲如一家人，心中只有唯一的一个目的——将加州海岸项目以零事故的佳绩顺利交工，不仅同一部门的员工这样，各部门之间也是一样，不存在勾心斗角现象，开发公司的宗旨就是——工作上认认真真、实事求是、原则性强；工作外亲如一家人，只有这样才能工作效率高，顺顺利利将工作完成。

房地产个人年度工作总结报告篇八

不知不觉加入到xxxx这个大家庭已经一周了，时间说短不短，说长不长。但这段时间给比较我的感觉可说是非常亲切，亲切的领导，亲切的同事，也非常的温馨，温馨的工作环境，温馨的工作气氛。过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让我时常难以忘怀，时常想念。在xxxx的这段时间，不仅认识了这么多好表哥，更多的是学到了很多就行了，以前对房地产一无所知的我，从前也能多少了解一些，也能协助购房者销售人员签订购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的一年里即将到来的美好时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的组织工作成绩，也有不足的教育工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我的教育工作进行监督。

作为一名财务工作人员，一名出纳，我十分清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行者。

- 1、严格执行库存现金限额，把已经超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，日日登入按凭证逐笔登入现金日记帐。
- 2、严格保证现金的安全可靠，防止收付差错。对收入和付出的. 现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。
- 3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，环境问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的承兑汇票做到填写无误，印鉴清晰。
- 4、严格审核股份制银行结算凭证，处理银行往来管理业务。对业务发展单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的额度，日期，印鉴，然后正确填写国有银行进帐单。持之以恒做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。
- 5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时推送传递到集团公司财务管理财务手里。对于这快日常其他工作，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。
- 6、每月编制工资财务报告，到月底及时汇总各部门统整当月考勤情况，询问李总当月工资若有变化，然后根据其编制工资报表，编制先对完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总写明确认。最后是在过程薪资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。
- 7、我手里还有这块就是和房地产业务有一定很强关系的工作，就是去集团公司股份公司给媒体及相关业务单位请款。李总刚交给我这份工作在工作中的时候，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦出纳分管会计问到我相关风险问题，我便是一问三不知，只好又回来问索性广宣部的

同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，认识我逐渐对房地产广宣方面有了了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多三十天。而且，我将请款这项其他工作用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的工作要用文字写完，肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就阐述到这里，以后工作上有有待提高的地方，请党政和同事多指导，争取在新的六个月里，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

最后，祝各位领导，各位同仁新春快乐！