

2023年地产公司交房总结(大全6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

地产公司交房总结篇一

作为一名售后客服，我的主要工作是通过在线聊天解决客户对我们产品的各种疑惑和问题。我们还负责提供一些基本的技术支持。但在实际工作中，我们最负责的是安抚客户的情绪！今年上半年，其实很多客户的售后问题并不是产品的质量问題，更多的是由于产品的无知或者使用不规范导致的故障。这种情况下，很多客户会发脾气。所以在回答问题之前，做好客户的安抚工作也是我们的责任之一。

回顾上半年的工作，我努力锻炼自己的仪态，也在迎合网络上流行的表情包文化，收集各种表情来强化自己的发言。在领导的帮助和自己的努力下，这半年来我很好的处理了自己的任务，帮助客户顺利解决了产品问题。

在这半年的工作中，我除了努力，也一直致力于自己的成长。除了通过在线教学和练习加强自己的交际能力，还通过与其他同事的讨论增强自己的知识储备。尤其是和技术部的同事在一起，每次遇到难题，我都会认真吸收技术部同事的回答，记在心里。此外，我还对客户的常见问题做笔记，并总结回答，帮助我改进售后工作。

回顾这半年来的失败案例，很大一部分原因是个人能力不足！作为一个售后客服，我要时刻加强自己的能力，不能什么都

等技术人员来解决。这样不仅会消耗客户的耐心，还会降低客户对公司的评价！这是一个非常糟糕的情况。所以以后我会加强自己的学习，提高对产品的理解。

在过去的半年里，我的工作并不出色，但我一直在努力做好自己的工作。我相信，只要我努力，我一定能做得更好！

地产公司交房总结篇二

我于20xx年9月xx号来到久居地产，因为以前没有接触过房地产，所以对这个行业还是很陌生，对于新环境、新事物都很陌生。接受东西也非常慢，记得在来公司都一个周了，孔雀城的东南西北都还分不清楚，什么叠拼、联排、洋房、栋自己更是一塌糊涂，而那时候碰巧公司代客户看房不是很方便，所以不能亲自看到什么房子会有什么户型，从外观上怎么区分，房源有什么、位置在哪脑子里边都是一片空白，还好有身边这么多的同事助我，让我慢慢的熟悉起来。还有刚开始同事我做模拟的时候，我根本就不知道该怎么回答这些问题，每个问题提出来我都要让他们复回答好几遍，然后自己试着才能回答。第一次吕经理给我做模拟我没通过我哭了，因为不熟练，所以回答问题时特别紧张，也指错了房源位置，可是经过三个月的磨练，我已经能做到和客户交谈时谈笑风生，成为了一个合格的销售员。

在性格方面，我也有很大的变化，在来公司之前自己一直就是个心直口快的人，脾气不好也很任性，总是无意说话伤了别人，可是现在我加入到了这个团队，融入了这个家庭，我能很友好的和同事相处，我也深知在一个公司要的不只是一个员工的能力，而更看重的是他为人处事的方式和团队协作精神。

在经理和同事的助下我学到了很多的东西，让我在房地产行业逐渐进入正轨，很快了解到公司的性质和房地产市场。但还是有很多缺陷，缺点于优点。优点是我比较热情，有一

定的感染力，在和客户交谈时能做到自如的状态。在我接待第一个买受人赵禹的过程中，得知他已经在期房排了卡，接下来的就是首付款，所以我抓住我们现房的优势让他先别付首付，国家调控政策贷不了款，与其全款买期房还不如全款买现房，而且能挑到自己喜欢的位置和户型，100多万就买到一张图纸回去，自己的房子是什么样子，位置在哪还不知道。所以接下来的就特别顺利，水到渠成，当天下午就约他过来看房并且订了房子。

缺点是有时候过于浮躁，急于求成，遇到不顺心的事不能使自己冷静下来，所以在以后的工作中我会吸取别人的优点和成功的经验，戒骄戒躁。作为销售中的一员，我也知道自己身兼重任，作为公司的门面，公司的窗口，自己的一言一行也代表了公司的形象，尤其是我们这个行业销售的是服务。所以更要提高自身素质，高标准要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业技能和专业知识，根据每个客户制定不同的计划。我相信我会在一次次的成交过程中，提高自信，完善自我，成为一名更加优秀的销售员。

以下是我这两个多月以来的经验：

- 1、不做作，真诚对待每一个客户
- 2、始终微笑服务于每个客户
- 3、珍惜每次的接待机会，把每个客户都当成自己的准客户
- 4、要尊重领导，要乐于与同事合作，要有团队协作精神
- 5、把公司当成自己家

xx年即逝□xx年即将到来，我们所卖的房子也有了很大的变化，期房也即将转变为现房，也就意味着我们的房源会越来越多，再加上我们所卖的房子所处的优势很好，项目地处未来城市

实验区核心区域。

1、目前兴地铁线已经修到天宫院，规划20xx年轻轨到共，地铁通廊坊。

2、广高速也即将全线开通，以后北京到共也就不只京开高速。

3、20xx年1月010区号与河北13个县市联网，包括共，手机无漫游，教育医疗等全面对接。

4、国际第二机场也已经确址，5年之内肯定有起色。

1、公司以后多给我们做些专业知识和接待技巧的培训

3、在管理制度罚钱上，不要为了罚钱而罚钱，罚钱不是目的只是一种手段，比如有时候同事喝了水而刚好别人又叫他所以顺手把水杯房子桌子上，等说完话水杯已经到了助理手里！

我希望在以后的工作中有所成绩和同事共同进步，让我们的业绩更上一层楼。

地产公司交房总结篇三

时间在我指尖划过，没想到已经在公司两个月了，我在这两个月实习中对房地产，有所了解，也知道了房地产的情况，对我这段时间的实习工作做了一下总结。

在实习工作我坚持认真工作，对待工作的态度也从满了热情，对待客户同样非常热情，全心全意的去推广房屋，终于在经过了不停的努力得到了回报，达成了一次生意。

不去抵触他，也不去逃避他，我咬牙坚持，在困难的时候不放弃，在高兴的时候不松懈，把生活融入到了工作中，以前面对客户不好意思，现在是随时都能够与客户做到良好沟通，

在适应了公司之后感到一切都显得那么的轻松，那么的容易，没有了以前的焦躁，没有了离开的念头，反而对以后的工作充满的斗志，从满了信心。

房地产博大精深，里面的知识浩如烟海，想要在房地产行业干出名堂，就需要学习这些知识，掌握他们，我们房地产公司每年都会举办培训，对新老员工培训，在此期间我为了更好的去工作更好的去完成任务主动参加了这些培训，通过这些培训我对房地产的了解又上了一个台阶，并对这些知识及时的做好消化，的消化方式就是用到实战中去，我经常会把新学到的东西通过各种手段用在工作中，在一次的工作任务中也把那些深奥的知识完全理解吃透，变成了自己的一部分。我学习房地产知识的方法不止这一种，还向其他成绩优秀的老员工学习各种知识技巧，他们经过了多年的职场磨砺，早已经把各种问题和解决方法总结出来了，让问题变得简单易懂。因此向他们学习让我少走了很多的弯路。

我们做房地产销售的不只是要把房子卖出去，还要做好客管理沟通，在工作中如果使得客户失去信任，后果是非常严重的，会让客户对整个公司都产生不信任，尤其对你不信任，为了防止这样的事情发生，我始终保持着诚信的态度，用诚信去感召客户，也正是因为带客户诚实才能够与客户达成共识，才能够把房子卖出去，更是为自己赢得了赞誉。

在房地产工作需要不断的接收挑战，要耐得住寂寞，在今后的的工作中我将继续发扬我的优点，继续创造佳绩。

地产公司交房总结篇四

20xx年是集团公司全面执行五年发展规划的第五年，也是集团发展的关键之年，房产公司全体员工在集团公司的正确领导下，在房产开发项目多、投入大、时间紧、任务重的大背景下，坚持“以人为本、规范运作、协调沟通、节源高效”的工作指导思想，遵循集团“品牌、职责、规范、服务、效

率”的经营理念，在项目开发、经营管理、项目运作、高效节源等方面取得了较好的成绩，推动了房产公司规范、稳定、持续的发展。

根据年初集团公司制定的工作目标和发展方向，结合自身的需求，房产公司充实各岗位人员配置，首先，从队伍建设上下功夫，聘用高管人员，技术人员，项目开发人员，招募销售团队，并做到分工明确、各负其责，房产公司队伍建设得到了加强，这也为公司的发展打下了良好基础。其次是完善房产公司管理模式，加强房产公司的规范运作，使公司进入正规的运行轨道；再次是营造企业和谐的外部环境，房产公司经过自身的努力，进取主动加强同外部各方协调沟通，为企业的项目建设和经营运作创造了良好的外部环境，进而为企业项目建设和经营运作，节俭开支，降低成本，提高效率。

经过一年的努力工作，各工程项目建设有序推动：

1、领先花园高层底商住宅楼项目

该项目总用地面积10884.27平方米，总建筑面积98727.82平方米。其中商业建筑面积21111平方米，住宅建筑面积69257平方米，公建建筑面积90平方米，地下停车场面积8269.82平方米。项目总投资2.5亿元，其中工程建设费2.08亿万元；该项目在年初仅有建筑设计条件通知书的基础上，办理了很多的前期手续，取得了该项目立项批复报告、可研报告、环评报告，并完成了图纸设计、图纸审核、招投标工作、合同签订、合同备案、临时用电、基坑支护等工作；多家单位对地下管线进行现场勘察并确定了改道线径，包括广电、移动、联通、铁通、电信、暖气等单位。该项目于6月10日正式基坑开挖，7月11日钢材进入施工现场，对于基坑开挖深度约—12.9米的工程项目来说，基坑加固是重点，经多方现场勘察，后期研究，历经两个多月完成了可行的基坑加固施工；11月4日完成了该项目的消防审核手续，11月8日两栋楼地下室封顶，11月30日+0以下部分土方回填完毕，11月16日完成

了720万农民工工资的发放工作。今年，该项目商混投入20396立方米，共计660.18万元，钢筋投入2593吨，约848.54万元，基坑支护投入300万元，高压线防护工作，搭建脚手架防护，经过转变思路，调整方案后，由原先100余万的工程量，降至8万元，顺利完成了防护工作。土方开挖投入196万元，劳保统筹费先行缴纳了100万元，人防易地建设费先行缴纳10万元。为完善施工前期手续，该项目还缴纳了配套费764.83万元、土方填埋费10.24万元、拉运砂石料、卫生费3.25万元、履约保证金80万元。剩余部分也与各单位主管领导对接，给予了先行缓缴的优惠政策，暂时减轻了公司的资金压力。上述投资数额足以说明，该项目资金投入大，这就要求我们更要重视施工中的每个环节，把握好施工中的各个细节。

在现场施工过程中，我工程技术负责人每一天都到工地检查工程质量，督促安全进度，如有不贴合图纸设计的、生产质量的、安全规范的、进度要求的，都及时向现场监理及施工单位提出整改意见；对于设计图纸与实际施工不相符的，及时联系设计院，并提出合理化提议，对局部图纸进行修改变更；同时还定期组织召开施工例会，有效解决施工中存在的问题。建设局及其下属部门（安监部门）也多次对我施工现场进行了大检查，检查中对现场高压线防护工作、消防审核意见、楼梯钢筋设置提出了整改意见，后期我单位进取整改，妥善解决了上述问题。确保消除安全隐患，确保安全施工。目前该项目处于冬季停工状态，根据天气情景，计划20xx年3月16日复工。

2、购物广场10千伏电线线路改造项目

该电路改造项目长度达2232米，该路径位于城市中心，途径单位多，施工难度大，施工期间遭遇到各单位阻碍，但都经过进取的对外协调，得到了解决，促使该项目正常有序施工。

该电线线路改造项目在仅有规划局红线图的基础上，取得了

建设工程规划许可证。于今年三月完成了电缆招投标工作，签订了178万元电线、电缆、电杆订购合同，该项目前期电力公司工程报价470万元，后多家比较，多方询价，最终确定青海正盛公司以110万元的工程价承接此项目，为企业节俭了投入资金。

该项目4月中旬开始施工，工程部指派专人负责监督施工进度情景，于8月底完成第一间隔的用电，9月底完成自建间隔回路的敷设，接火供电。其中自建间隔的设计也受到了电力公司的阻碍，最终将设备施工成本由60万元降至40万元。该项目的占道费也由起初的6.6万元谈妥至5千元，大大降低了资金投入。目前第二间隔正办理进站手续，预计20xx年元月底可接火供电，至此该项目全部完工，便可进行竣工验收。

3、嘉苑大厦项目

该项目5月10日前完成了外保温苯板外贴、水电表安装、室内防火门安装、供水设备安装及分包消防工程的扫尾工作。工程完工后及时与设计院联系，落实施工全过程的所有变更签字确认，并做好嘉苑大厦工程的决算审核工作。随后又对施工资料全面复查，保证在竣工完成后能将资料及时移交档案馆，确保工程能顺利办理相关手续。6月17日由我公司组织，质监站、施工单位、监理单位、共同参与进行了工程竣工验收。于7月5日正式通知业主办理入住手续，交付业主使用，该项目涉及到的536万元的拆迁置换款，征收办也进行了审核认可。

4、世纪大厦、中山大厦项目

世纪大厦项目，缴清了46万元的人防易地建设费；整合了世纪大厦与嘉苑大厦的配电柜并更换了电表；完成了土地招牌挂手续及征迁办对1200万元拆迁置换金额的认可，后经社会公示、四邻界限的核实，缴纳土地出让金（1107万元）契税33、78万元后，经过不断的协调，联系相关职能部门，最

最终12月23日取得了世纪大厦的土地证。该项目的相关资料，经过整理已向档案馆提交，监理资料已完整，前期资料还剩余13项，竣工资料还剩余5大项，及7家分包单位的相关工程资料，资料及手续完善工作是接下来要重点推进的工作。

中山大厦项目，经过近半年的奔忙，联系原施工单位资料员，补齐了缺失的土建资料及消防资料，由建设单位供给的前期文件，也都经过自查、外单位补办、一一收齐，该项目所有资料已在12月5日全部移交档案馆，并出具归档认可。市质监站也对该项目进行了房屋竣工验收备案，接下来便可办理房屋产权证。该项目在提交工程资料，完善前期手续过程中，房产公司全体人员都做了很多的工作，工作采取分工负责，专人对接联系的工作方法，解决了该项目遗留4年的资料手续问题。

资金快速回笼对公司后继发展起着至关重要的作用，这就要求重点做好房屋的销售工作，公司自组建销售团队以来，针对哈密房地产市场现有房源项目进行了3次的市场调查，对各周边项目及商业区进行了价格及项目卖点的比较。结合哈密当地情景，首先对公司在售的两个楼盘进行了分析，对周边楼盘进行询价分析后，合理调整了世纪大厦的房价，对领先花园1x2x楼进行了合理定价，制定了可行的销售计划，经过广告宣传，车展宣传、建筑博览会现场dm单发放等方式，扩大楼盘的影响力，进而增加客户的收集量。同时协助阿拉尔、克拉玛依公司，对其项目进行销售分析，编制可参考的销售计划，主要也是以了解周边楼盘情景，摸清居民收入，分析市场行情为基础，对楼盘做合理定价。其次是完善了销售流程，加强对来电、来访客户的接待工作，做到来访客户信息登记，后期进取回访。经过有效的宣传和规范的销售流程，今年9月前，共积蓄了630位新客户，为随后的开盘销售打下了良好基础。

截止12月，领先花园一期销售住宅2套，回款926600元；世纪大厦销售住宅3套，回款1376285元；嘉苑大厦销售住宅1套，

回款605892元。领先花园楼销售住宅97套，回款928万元；世纪大厦销售一层、二层商铺5间，面积约1290.22平方米，回款1824.99万元；三层交通银行2191.3m²，回款2366.60万元，共计销售回款5410.47万元。嘉苑大厦未售住宅6套，面积为795.44m²，世纪大厦未售住宅71套，面积为10135.97m²，商业剩余面积2846.27m²。此外，嘉苑大厦交房工作分7月、8月两次进行，共办理了136户的业主入住手续，现仍有6户业主因在外地未办理入住手续。

经过对20xx年审计工作量进行梳理统计，工程审计核算多达442次，其中哈密购物广场、嘉苑大厦及其他零星工程共有124次□1x2x楼23次；克拉玛依一期、二期、白碱滩共有102次；阿克苏有84次；阿拉尔有74次；库尔勒有35次。归纳后主要由以下几个方面构成。

(1) 月施工进度款、土方、基坑支护、钢材、商混、消防、空调设备、钢网架、桥架、石材等材料款、设备的复核，还有设计、监理等费用的复核。主要涉及到克拉玛依一、二期、阿拉尔d1—d3地块、哈密花园1—2号楼。这部分工作量比较大，也是房产公司工作中的重点。

(2) 协调工程结算复核。今年嘉苑大厦、库尔勒影视城、阿克苏三个大项目进入工程结算环节。经过对管理公司上报的结算进行复核，嘉苑大厦上报的审核数与最终定案数核减8万元。库尔勒影视城结算经反复修正，到库尔勒现场对甲方代表提出的十几条进行逐项核实，最终核减170万。阿克苏项目主要是对签证资料与管理公司多次沟通。购物广场维修工程结算的审核，小型零星维修改造完成的有6—7项，合计核减约16万元。

(3) 其他费用的复核。主要有设计费、监理费、招标代理费、分包完工项目的尾款支付等。

(1) 按集团公司要求，严格考勤制度，做好调休统计及值班

安排，按时上报日常考勤表，供财务部审核；对来文、来函做好接收登记，并呈报相关负责人；按时组织公司人员例会并做好会议纪要；对工程档案、资料分类整理、分盒造册，建立电子档案，方便管理查阅。

（3）做好与阿克苏、阿拉尔的工作衔接、文件收发、上传下达工作。顺利办理了哈密房地产开发资质四级延期业务的手续，并配合阿拉尔完成了房地产企业开发资质的申报工作；配合克拉玛依办理人防审批的相关手续。

（4）配合克拉玛依、阿拉尔协调好施工进度，确认变更签证的资料及施工方案的审核。

1、继续加强员工队伍建设，最主要是提高员工工作进取性和主动性，提高工作效率，能认真理解和执行集团的决策和部署。

2、坚持规范运作的企业运作模式，杜绝施工进行与前期手续办理脱轨现象，真正规范施工。建设良好外部的环境，维系和谐友好的对外关系，促进企业项目建设，营造良好的外部环境，仍是要推进的工作。为公司节源降耗，提高效率仍是我们要进取完善的工作。

4、抓紧时间办理世纪大厦缺失手续，提交相关资料，严把领先花园1#2#楼项目的工程质量关，确保安全施工，对工程进度严格审核；协助克拉玛依公司、阿克苏分公司和阿拉尔公司做好工程指导、技术监督的工作。与其他各地州分公司财务部、工程部共同协作，认真把好关工程项目审核关。

在新的一年里，全体员工愿在集团公司领导下，抓住发展的主线，扎实工作、强化管理、为打造领先品牌，发扬领先精神做出进取的贡献。

地产公司交房总结篇五

我们舜天房地产公司在20xx年主要有如下工作。

- 1、安丘舜天花园的尾盘销售工作。
- 2、舜天花园竣工后维修及物业管理工作。
- 3、鸢飞路沿街商铺销售工作。
- 4、新项目开发，及调研工作。
- 5、峡山诺诚山庄项目项目合作开发工作。
- 6、投资北大房地产公司寿光房地产项目
- 7、健康街华夏项目策划工作
- 8、鸢都湖润绿苑项目开发前期测算规划工作

安丘舜天花园总开发建设面积14000平方米，以售完120xx平方米，上半年销售640平方米，200万元，尚余400平方米门头未售出。剩与价值约120万元，预计在年底前销售完毕。

对于验收遗留问题，全部结束。根据现在房地产的形势，门头销售只是个时间问题。

全面展开鸢飞路沿街商铺的销售工作，在晨鸿信息等报纸上发布售房广告，通知原租户售房信息。有多个客户有购买意向在商谈中。

峡山诺诚山庄项目已于北大科技园房地产公司签订合作开发协议。我们及时协调办理土地过户，现已开工建设。我们及时跟进项目发展。确保公司投资利益。经多方论证考察与北

大科技园房地产公司寿光项目签订了合作开发协议，预计投资回报率20%左右。

关于新项目开发，我们先后作了大量的考查，调研及项目论证工作。例如有；鸢都湖润绿苑项目、华夏项目、后栾项目、三甲项目、十甲项目等一大批项目的论证，通过筛选，我们认为都很有开发价值，值得我们关注。鸢都湖润绿苑项目经过前期实地测算，结合规划设计我们认为很适合我公司投资开发。报经领导同意与土地方签订了合作开发意向书，进入项目立项审批阶段。

上述开发项目列为我们工作的重点。并开使具体在运作这几个项目。

1、我们公司只有五个人，但是在工作中充分发挥很大的作用，特别是高月华同志，不分节假日，工作时间，一心扑在工作上，没有公车，用自己的车代替公车，从不计较个人得失，较好的完成工作。黄海同志一人当两人使，既担任开发公司付经理又兼司机，工作点子多，积极主动。张砚勋同志家在潍坊，但从不影响工作，由原来业务不熟练，不专业，经过这一年的努力段炼，以经出色的成为一名销售人员，交好的完成领导交给的各项工作。潘其华同志，任老任怨，工作踏实，一监多职，服从领导，不分上下班，随叫随到，是一个合格的财务人员。

2、存在不足的方面有，工作积极性主动性需加强，总认为领导办法多，领导咋说咋干没错工作成绩不高。

3、安丘门头销售较慢，业务能力和宣传力较差。

4、遇事不能积极想办法。

1、继续搞好开发工作。

根据我们考查论证的四个项目，我们认为还是比较可行的项目，一是项目小，投资小，见效快。二是利润有保证，风险低。三是有可操作性，成功机率大。根据上述分析的几点，我们应抓住机遇，争取做成一个项目。

2、坚定信心以房地产的发展为突破，搞好公司的发展。我们首先坚信，中国的房地产的发展与银行命运相关，而银行的命运与国家相关，所以中国的房地产不会倒闭，也不会出现大的倒退。现在全国在调控房地产，这也是有一定的道理的，土地是不可再生的资源，特别是在中国，人口众多，土地少，人均更少，当土地被占用到一定限度时，就会停止占用，那时城市土地将寸土寸金，加之城市人口在扩大，住房刚性需求越来越大，现在出现滞销和空房，只是暂时的，经过一个时间，将会有一个好的发展阶段很快到来。

3、加强人员的培训，提高公司管理人员的管理水平、我们房地产公司人员不全，不专业，基本都是半路出家，业务水平低，专业不过硬，缺少房地产开发经验，所以在新项目时，应加强培养和培训。

4、建议组织有关人员进行培训。

培训的内容，如规划设计、工程管理，专业销售，市场策划，等专业。

5、在考察的项目中如润绿苑、华夏等项目选择好的项目集中力量，配合给职工的需要、改善住房搞一个高标准的开发项目，搞好我公司的房地产的发展。

以上是我们房地产公司20xx年的工作总结及打算，如有不对之处，敬请领导批评指正。

地产公司交房总结篇六

您好！

一、20xx年上半年工作回顾

20xx年公司现场施工工作的核心和重点是按照已签定的购房协议将房屋准时交付业主。春节复工后，公司更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在工程部和技術部同事的齐心协力下，上半年，公司克服了连续阴雨天气、施工单位投入不足、监理力度不够等种种困难，加强对工期、质量、成本三个重要因素的控制，加强合同的管理与执行，努力协调与监理、总包、各分包之间的关系，加强了管理措施。

（一）进一步完善设计

一是总图设计调整，完成道路竖向、场地排水等设计调整。二是单位户型的设计调整，对原设计的楼王及部分大户型进行了拆分，并完成了初步设计方案以及物业人员住房的初步设计方案等。三是景观方案调整，完成了对景观桥以东区域跌水景观的多次调整。同时，完成了样板区内绿化种植节点的优化设计及种植情况核对工作。

（二）组织施工建设

建设工作重心放在e区、c区和b区已开工的单体建筑施工上；同时还进行了局部区域内的市政、园林景观工程的施工，除此之外，还完成了施工路面的硬化工作。

（三）开展市场推广和销售工作

包括细化样板间及售楼处管理，结合新版制式物业合同，重新制定物业管理合同；完成首次按揭手续办理，初步证实当地人购房按揭付款的可行性；完成项目楼书的定稿印刷以及

分销沙盘的制作工作。

（四）办理项目相关手续及公司证照年检

包括办理第批套·南区住宅项目商品房预售许可证；取得精舍项目南区和北区环境影响报告；继续跟踪·南区住宅项目a区地块调整手续。

公司执照是公司管理经营工作顺利开展的重要凭证。公司的营业执照正、副本，组织机构代码证正、副本及投资企业批准证书都由综合办公室负责统一管理。为保证公司证照的正常使用，综合办公室在各项证照要求年检的期限前顺利完成了《企业法人营业执照》、《组织机构代码证》及《台港澳侨投资企业批准证书》的年检工作。

以上仅仅是开发建设方面的主要任务，另外还有涉及企业内部管理，财务管理和建账等多方面的工作。公司财务部不但完成了别墅项目的部分收款工作，还完成了兴业银行委托贷款展期手续。

二、工作中面临的困难

上半年，我们不仅面对着国家对房地产市场宏观调控政策的压力，还面临着种种困难。

（一）现场施工过程中遇到的困难

1、个别控制节点工期制定计划或调整计划考虑欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。

2、施工单位组织不力，劳动力不足，纪律松解，现场管理不到位，计划得不到落实。由于部分施工单位人员的业务素质较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不熟悉，造成工程质量不能保证；自检体系不健全；投入资金

和材料力度不够，以次充好，质量意识不高，使得工程质量很难控制。

3、进场的材料、设备受多方面因素影响，不能及时供应、进场。

4、季节性阴雨天气，恶劣的气候环境等客观因素严重影响施工进度。

（二）销售工作遇到的困难

国家对房地产市场宏观调控政策对项目销售造成了巨大影响。别墅项目一直以来备受开发商的青睐，然而近来受国家调控政策影响，别墅项目销售举步维艰，在售别墅项目降价再售，新盘开盘楼面价出售……等等，这种趋势已经让别墅销售面临全线崩溃的境地。尽管政府一直在试图遏制高涨的房价，但房地产业陷入萧条，对全球经济也产生巨大的涟漪效应。“·“项目准备进入销售初期，已有40-50位预订意向客户，其中大部份为企业老总（包括房地产开发、茶叶行业、建材行业等）。但由于受国家宏观调控政策及银根紧缩的影响而产生的经济涟漪效应，让很多企业自身生存发展也受到严重的影响，有部分原本计划的购房资金不得不转投入公司经营运作中，还有部分人员将资金投入到高利息放贷行业中。使不少预订意向客户原本准备在购房的计划也不得不延至20xx年。但20xx年的楼市延续着的宏观调控，房价调控政策、房价控制目标、房产税、限购令、新国八条，种种政策让意向客户更加坚定了持币待购的心理，项目销售一度陷入困镜。

（三）前期手续办理遇到的困难

今年复工以来，公司积极准备·南区住宅项目a区地块进行等面积、等价置换的相关手续。但在4月中旬召开山市政府常务会议讨论该项目时，有部分专家持反对意见，造成置换手续

遭到搁浅，现在继续在做有关领导的工作，基本得到相关主管领导的同意，待7月份再召开一次专题会议研究解决该项事宜。

三、采取的工作措施

面对房地产市场严峻的形势及施工建设中遇到的各种困难，公司领导班子不畏艰难，没有退却，采取了积极地对策和措施，有效地确保了项目建设的有序推进。

（一）加强工程管理，推进工程进度

一是坚持以工程建设为重点工作，实行分区责任制，将区域内工程质量优劣与各区现场管理人员的奖惩挂钩，激发现场管理人员的主观能动性，以高度的敬业精神和责任感，齐心协力的完成工程建设任务；二是坚持系统管理和计划管理，精心组织、周密部署，合理安排、解决现场问题，全力保障工程建设顺利开展；三是从建筑材料的购买及工程建设上严把质量关，确保各施工环节一次成型，杜绝返工现象，工程质量合格；四是针对连续的雨季天气，通过周密部署、精心组织、合理安排全力保障工程建设速度。

在工程建设中，我们紧紧的抓住了三个不放手，一是紧紧的抓住质量不放手，从原材料质量抓起，不合格的材料不用，不达标材料不进，与此同时，紧紧抓住施工质量不放，百年大计，质量第一；二是紧紧抓住进度不放，从节后复工的那一天起，我们就采取了倒计时方法，克服了时间够用，来得及，不着急的思想，解决了很多预料不到的问题，做了大量的深入细致的思想工作，解决了施工单位各施工队之间内部等诸多矛盾，从而保证了工程的顺利进行。目前，工程正处在非常时期，有的施工队由于资金紧缺而面临停工的关键时刻，主要领导当即立断，多次帮助解决资金不足问题，同意施工队把前期已经完成，并通过阶段性验收的分项工程结算上报至建设单位，及时拨付部分工程款，解决了施工队的

资金问题，确保了工期，以确保工程能按时完工；第三，我们紧紧的抓住了安全施工这一重要环节，整个施工过程中我们始终把安全第一放在首位，时刻不忘记抓安全施工，领导开会讲安全，亲临一线抓安全，用具体规章制度保安全，使20xx年上半年没有出现一例不安全事故。

（二）定期召开监理例会、不定期召开联合指挥部工程例会

每周六下午，建设、施工和监理单位定期召开监理例会，每次监理例会上，建设单位现场主管领导和监理单位的工程管理人员都对安全、质量、进度提出新要求。除此之外，还不定期召开联合指挥部工程例会，不仅使建设、施工、监理三方保持良好的沟通，而且有利于解决共同存在的质量隐患、安全隐患，使得工程施工得以有效地事先控制，有利于监督生产进度。除此之外，为解决施工生产中遇到的技术问题、质量通病问题，我们还不定期召开工程技术协调会，使得凸显的质量通病得以控制。

（三）联合检查、工序验收为项目顺利验收奠定基础

“• “项目在各个施工阶段进行过数次由建设单位、施工单位和监理单位组织的联合检查。通过联合检查，增强了施工单位的荣誉感，促进了施工人员的质量意识，更重要的是检验了阶段性的工程质量，有利于下一步质量控制。对主要分项工程的主要工序、隐蔽工程、钢筋工程、屋面保温工程、屋面防水工程、屋面瓦工程等，均先由施工单位自检合格后报监理单位验收，监理单位验收合格后报建设单位，最后由专业工程师或总工程师检查验收合格后进行下一道工序；对验收不合格的工序予以返工处理。此类问题处理数十起。由于措施得当为一次性竣工验收奠定了基础。

（四）加强预算管理，切实降低成本

上半年，公司进一步强化预算管理，一切费用开支都控制在

预算内，并要求各个部门进一步细化年度预算，严格控制费用，降低各项成本。在工程进度拨付前，严格采取核价制度，及时根据市场价格情况，派专人对各项材料价格进行实地考察，做到认质认价，货比三家，充分做到材料核价准确及时，对材料价格得到有效控制。

四、取得的成果

（一）20xx年3月取得精舍项目南区和北区环境影响报告批文。同时，我们充分利用外资企业在当地投资的优费政策，主动争取在收取施工排污等费用时给予一定优惠，为公司节约了费用。

（二）20xx年5月15日相关手续审核通过，并在当日取得第批套商品房预售许可证。

（三）项目开工至20xx年6月底，南区现场施工建设已累计完成土石方65万立方米、毛石挡墙3、5万立方米、市政道路7500平方米、道路雨水边沟1800米、人工湖水域工程15000平方米、景观绿化面积0平方米、景观桥一座、一座高压箱变的安装调试、建筑砼挡墙1300延米、市政给水排水管线4000米，强弱电预埋管线米，庭院围墙500延米。完成市政用用房一座，小区入口门房两座。完成独栋别墅精装修2栋。建筑封顶36栋，其中屋面瓦完成28栋；围护完成33栋；内外墙抹灰完成26栋；副框安装完成26栋；负一层地面完成14栋；天沟完成25栋，基础完成28栋；首层完成2栋，二层完成3栋。

（四）截止20xx年6月底，项目整体认购套，完成正签（即合同签约备案）套，销售额万元整，回款额万元整。其中20xx年初至今累计新签认购套，完成正签（即合同签约备案）套，销售额万元整，回款额万元整。

五、上半年工作的经验总结

针对上半年的工作完成情况，公司认真做出以下总结：一是所有工作要有预见性、超前性和计划性，在开展日常工作中做到“三性工作法”使得各项工作效率得到明显提高，同时解决了盘子大，人员少的问题；二是所有工作要坚持“快”字当头，“快”中取胜，牢固树立“争分夺秒、与时间赛跑”的思想不动摇，确保整个工程进度得以按时完成；三是一人多岗、统一协作，针对项目部人员相对较少的问题，采取了一人多岗、统一协作的办法，各部门在做好自己本职工作的同时，服从领导的安排，统一协作，以此推动全盘工作的开展。

六、20xx年下半年工作计划

下半年，公司的工作重心将放在年底交房的别墅的施工建设上。针对各栋别墅制定必保措施，加强重点监督，决不允许销售合同要求今年年底交房的别墅拖期，确保满足年底交房合同的兑现。

为确保年底交房合同的实现，下半年公司将从以下方面入手，集中精力、全力以赴，统筹安排好开发建设的各项工作，并在交房的基础上，加大品牌营销力度，发掘潜在业主。

（一）加强施工建设，确保完成年底交房任务

1、鼓励科技创新、提高劳动生产率。定期进行先进个人评选、做到以点带面。只有调动工人的积极性，才能提高工作效率。在工人当中形成一个比、学、赶、帮、超的良好局面。使之带动其他工人，让每个工人都认识到自己在项目上的地位和职责，全心全意为项目服务。

2、进一步完善工序交接制度、责任到人。坚决执行质量例会制度，工序交接检制度，质量与经济挂钩制度和挂牌施工制度等。使施工现场每个管理人员都明白自己的责、权、利，做到每项工作均有人负责，充分发挥每个人的主观能动性。

3、强化成本管理、严把材料关。完善项目材料进场制度，从报量、签字、审批、材料进场验收、使用，完全按公司制度进行，杜绝出现因材料不合格出现事故的现象。而且对建筑施工垃圾和废料处理上也制定相关条例，确保现场文明施工和项目品质。

（二）加大品牌营销力度，在完成交房任务的基础上挖掘潜在业主

1、专业化：致力于开发住宅市场中的高档房地产产品，全力创造专业化的品牌形象；以优良的生态环境、人文环境和品牌形象吸引潜在业主。

2、差别化：追求卓越的产品功能、产品质量和物业服务，建立高品质和优质服务，建立产品自身的竞争优势；针对高档消费人群的需求，提供相应的物业服务，通过良好的物业服务获得物业服务增值利润。

3、区域化：凭借山地区的旅游业资源积累潜在业主，在积累实力的基础上，向周边地区延伸。以山为中心，以为亮点，充分发挥现有旅游资源，建立区域内竞争优势，逐步向周边地区扩散，逐步探索性的向，等省内市场拓展，成为区域内有影响的房地产企业。

上半年已结束，下半年的工作已经开始。公司全体人员在认真总结过去经验教训的基础上，会继续改正工作中的缺点，以崭新的工作面貌和更大的干劲去迎接新的战斗。下半年里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。公司在过去两年政府宏观调控和中国房地产业重新大洗牌的严峻形势下，不仅没有被击跨，反而挺直了腰，在各方面都变的更加成熟、更加强壮，本身就是一个了不起的成就和胜利。根据11月中国人民大学经济研究所发布《中国宏观经济分析与预测报告》指出□20xx年三季度，中央政府可能逐步放松“限贷“，然后放松“限购“，曙光已经在向我们招手，

让我们团结起来，去迎接新的更大的胜利！