

2023年房产公司设计部工作总结(大全7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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

房产公司设计部工作总结篇一

门面房一期工程已于20xx年竣工，本年度紧张是进行销售和资金回笼工作，以及交户后的质量保修回访工作；门面房二期工程紧张施工内容已于20xx年根本结束，20xx年紧张进行销售和资金笼工作，以及门面房门前大理石铺装，和路亮化及告白牌等别的配套办法的施工，门面房二期工程已于20xx年11月28日进行了完工验收会；如今已进入周全交户阶段和后期手续的办理。

1、项目开辟、构筑工作

在项目构筑施工过程中，我公司从项目构造办理、工程质量把握、现场办理等几个方面展开工作。

在项目构造办理方面：最终明了项目构造办理系统、项目工程部紧张工作职责，肯定项目办理的目标任务，订定工程四大整体目标(质量、进度、投资、同事的协作下，使得贸易用房工程得以顺利进行，经过议定工程例会和谐各项工作、办理平常施工中的矛盾，加强彼此之间的雷同，及时有效地把握好工程的质量、进度、本钱、安定文明。

在工程质量把握方面：质量办理上，项目部注重抓了三个关

键：建立质量目标、肯定质量预控方案；产品构成的进程把握；验收把握。开工前肯定质量预控方案，公司发起“建佳构工程、树形象”的质量目标，对监理及单分包单位明了目标、验收标准等。并核定监理纲领及施工单位的施工构造计划。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱关键发起改革要求，帮忙其美满施工工艺、办法的订定。抓好进程质量把握，在进程把握上，阐扬监理在质量办理上的本能机能，对监理富裕授权、有效监督；严把原材料质量关，项目部对出场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以查抄参加材料是不是符合公约要求。工程项目部在对付施工单位的质量办理上，紧张抓其质保系统构筑，阐扬质保系统在质量办理上的效用，从思维上珍视质量办理，在平常的办理中重点工作是质量放哨，质量跟踪，并联合施工的阶段，构造一些有针对性的质量办理活动，有效利用工程例会轨制，讲题目、提题目、办理题目。现场办理中，强调办事意识，为乙方出产质量优良产品创设前提，供给技巧赞成、办理赞成。产品的验收把握中，紧张是要求施工方做到自检、互检和交代检，严厉监理验收轨制，确保按工序报验轨制履行。总之，门面房工程的施工质量整体是好的，能较好地按典范施工，按典范验收，如今门面房二期工程已经各级质量监督查验部分验收合格。

在安定与文明现场办理方面：本工程施工场地较小工作面较大，且在镇区紧张交通要道占道施工，现场安定较难办理，工程项目部联合实际环境，和施工、监理探讨，及时调整现场临时办法，根据本工程安定文明项目办理目标，鞭策施工单位在施工进程中贯彻履行国务院及各部分公告的安定规程、出产条例和法则；为了提拔工地形象和安定文明施工，科学安排、公道调配利用施工场地，并使之与各种环境保存和谐干系，要求施工单位按安定文明标化工地标准进行施工；鞭策监理工程师做好安定把握，目标是包管项目施工中异国危机、不误事出变乱、不造成人身伤亡和财产吃亏；鞭策监理工程师和承包商凭占有有关标准要求，使施工现场和临时用地范畴内秩序整齐，文明安定，环境获得保卫，交统统畅，防火办法

完好，居民不受干扰，场容和环境卫生均符合要求。

2、销售工作

整体销售状况：门面房一二期工程应销售总额为12348万元，现已销售9147万元，资金已回笼8006万元，未销售部分3201万元，别的另有1140万元已销售资金异国回笼。

项目开辟的最要一环是销售，开辟告成与否，紧张看销售环境，所以公司采纳了多种销售计谋，多方开源，经过议定多种渠道，关联多层次客户。公司在上半年紧张是对一期工程交户后的客户进行催款，落实二期门面房开辟资金，对资金坚苦的客户，自动关联银行，策动客户及时按揭贷款，以加快公司资金回笼；在二期工程开辟构筑进程中，对直接分包的分项工程，优先思虑购买门面房的施工单位，以房款抵工程款，以减小工程构筑的付出压力，如玻璃门工程和室外亮化工程；别的，策动处所一些有气力的个别老板购买门面房，以及一些故意投资商店的外埠老板购买，策动本项目标施工承包人购买本工程的一处较大的商店，用以抵扣工程款；固然，还用了别的销售伎俩，比如富裕利用户外告白宣扬，采取涨价伎俩，策动公司员工亲朋来购买等。

3□20xx年工作筹划

镇卫生院门前门面房开辟，开辟面积约3500平方米，该处门面房属于原门面房二期工程，各项手续齐备，有现成的施工图纸，在和谐好外部干系和补办一些手续后可直接施工构筑，该处一旦肯定开辟，可以在5个月内完工，且可以很快结束销售。

进一步对门面房一二期工程残剩门面房进行销售，确保后期开辟项目有富裕的滚动资金。

4□20xx年工作思路

总结门面房一二期工程的开辟构筑，存在四个方面的题目，一是门面房整体开辟利润其实不算高；二是销售不力，如今门面房销售相对滞销；三是工程构筑收尾工作迟钝，每每没法及时交户；四是现有办理理念相对进步，开辟进步精神不敷。

针对以上题目，我们总结出以下工作思路：

1、针对开辟利润不高的题目，这里诚然有一个社会效益的方面，开辟的初志是为了形象的进步，也包括了路改革的投资，但此中实际上仍有益润上的开辟潜力，比如，在开辟筹划的初期，异国对房地产开辟做周全的查看和探讨，异国对投资效益做周全的论证，对此中的部分费用异国富裕思虑，乃至于在开辟进程中产生了很多意想不到的开支，如消防和供电工程等；另有在工程构筑的办理上也存在一些题目，异国富裕和谐质量、进度和本钱之间的干系，导致了工程构筑本钱有所进步；别的，在思虑销售代价时，异国订定严谨科学的销售计谋也对集体的利润有必定的感化；固然另有一些别的方面，总而言之，开辟利润不高的题目不是某一方面或此中几个方面酿成的，这里触及到一个系统的本钱办理，而系统的本钱办理也便是科学的本钱办理，是必要在实际工作傍边积聚经验并连续美满的，同时更必要进修，进修系统的表面和科学的办理方法。我们要在今后的工作中，联合房地财产的实际环境，订定严谨科学的本钱办理系统体例；要从泉源抓起，从决议计划筹划和初步计划到施工图计划，到工程施工终了和最终的完工决算，乃至可以延长到项目标寿命周期，都要有细致的本钱筹划；要加强进修，进修进步的本钱办理理念，进修大房地产公司的本钱办理经验，竭力将房地产开辟的经济效益和社会效益最大化。

2、针对如今门面房相对滞销的题目，尽管如今残剩商店量其实不大，但因为整体利润不高，如不将残剩商店尽快销售出去，就会导致公司周转资金量不敷，这对房地产公司来讲是特别紧张的题目，务必要加以办理。而从市场身分看，仍有市场空间可供开辟，而放眼全部以及乃至全国，市场空间更

大，这就必要我们在市场上做好调研，进一步开辟市场，而不能坐等；别的在销售计谋上也有文章可做，我们在之前的销售计谋上比拟较呆笨和保守，必要在销售计谋长进一步解放思想。我们将在今后的工作傍边进一步拓展思路，在市场开辟方面，不能只范围于永安洲，而更应当放眼更大的市场空间，要做好宣扬告白工作，可以先在*地区内做好宣扬，富裕利用传媒气力，在*地区内做告白宣扬，吸引有购买力的业主来投资，尽管异国投资购买，那也是对一些宣扬，对今后的开辟也有长远意义；在销售计谋上，要起到刺激市场的结果，针对如今门面房的销售近况，我们应在原有销售代价的根本上当上调销售单价，如许对那些已购买商店的业主是一种安慰，让他们感觉到房屋升值的抱负结果，同时他们也会对我们开辟构筑的门面房做一些间接的宣扬，而对那些持币观望的业主倒是一种猛烈刺激，会促使他们坚定购买；别的在今后的开辟筹划上要知足文章，要肯定所开辟的项目有富裕的市场，所建房型要能最大限度地知足用户的切当必要，同时还要思虑差别层次的购买力人群，侧重于中低收益人群的需求。

3、针对如今门面房工程收尾进度悲痛的题目，总结的关键因为是异国科学公道的进度筹划和细致的筹划计划，别的在择优选择施工队和公约办理方面也存在一些题目。我们在今后工作中，要抓好各项配套工程的施工，订定细致的工作筹划；抓好工程质量，美满各项完工验收资料，做好工程完工验收筹办工作；在今后的项目招标中，要选择有气力、有诺言的施工单位。

4、关于现有办理理念进步和开辟进步精神不敷的题目，我们觉得办理题目的关键是改革现有运行系统体例，要面对市场，采纳纯公司化运作；订定公司长远成长筹划，建立公司人才筹划，投资筹划，办理筹划，并建立和美满响应的轨制；要有将公司成长壮大，做大做强的见解，不可不劳而获；要加强进修，坚定走出去，引进来，要将进步的办理理念为我所用。

以上是我公司20xx年度的工作总结及20xx年工作筹划和工作思路，我公司全部员工，将在到来的20xx年的工作傍边，放眼将来，注重面前目今，各司其职，做好本职工作；我们要求公司全部员工要奋发精神、迎难而上，抓住如今大好成长机会，首创我们房地产公司的新的将来；要竭力进修，加强本身的素养，埋头苦干，结壮工作，进步本身的交易程度；用科学成长的见解教导我们房地产公司的各项工作，使房地产公司的各项工作能够周全、和谐、可连续的成长。坚定以工钱本，把我们房地产公司做大做强，为经济构筑作出应有的贡献！

房产公司设计部工作总结篇二

一、尽忠职守，陪伴公司共同成长

20—年7月，根据集团公司相关工作安排，成立了公司，我担任综合部经理一职，并于当年9月派遣至内江常驻办公，进行公司各项综合行政事务管理及项目对接、跟进。

(一)行政事务方面

公司下属子公司等组织架构搭建，编制完成各公司各项内控制度，一年多来，组织招聘及面试十余次，完善了各部门人员配置，提升公司整体技术力量。

经营过程中，带领部门井然有序地完成各项行政内勤工作，按照集团规定完成办公设备用品采购、各项对政府或对集团的报告编制及报送，顺利通过国资委及集团公司内控检查，为公司各项目推进提供了可靠的后勤保障。

(三)集团工作配合

在完成本公司工作同时，积极配合集团公司其他部门，开展集团公司宣传文件编制、办公大楼对接及方案编写、经济测算等工作。

二、力学笃行，全面提升综合能力

我自进入房地产行业以来已逾十年，过往工作侧重于项目前期拓展、谈判及分析方面，并通过自学考试获得房地产经济(中级)职称证书，较为熟悉房地产项目整体开发流程，有着较为扎实的理论基础和实践经验。

进入公司后，随着岗位调整，我也注重加强相关知识学习，不断提升个人理论水平及专业能力。在日常工作中，坚持“向书本学习、向身边人学习、向合作伙伴学习”的学习态度，并用于实践，养成脚踏实地、服务大局、求真务实的工作作风。同时，注重提高对待问题、解决问题的高度和角度，着力培养自己的统筹管理能力。通过长时间兢兢业业的工作态度及较强的专业能力，获得了公司及集团相关部门领导的认可。

三、夙兴夜寐，保持饱满工作激情

我始终以“勤学苦干、锐意进取”的川酒人标准要求自己，在工作中不计节假日或上下班时间，在保证当日事、当日毕的同时，对各项工作做到提前谋划、提前筹备。

综合部工作较为繁杂，加之我另需负责项目推进中的部分具体事务，平时工作量较其他同事更大。针对实际情况，我较为科学有效地分配工作精力及时间，白天上班时主要用于处理各项外联及管理事务，夜晚及节假日用于各类报告、材料撰写，始终保持饱满工作激情及高质高效的工作效率。

四、严于律己，为公司员工作出表率

我虽不是党员，但始终以党员的标准严格要求自己。在日常工作中，自觉遵守公司及集团纪律，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，以诚待人、以信处事、以实干事，在维护团结的基础上发扬好的工作作风，以自己的言行创造

和谐的工作环境。工作上尊重领导，团结同事，顾全大局。同时，注重廉洁建设，从不为个人谋取私利而违反相关规定、损害公司利益。和外部合作单位对接过程中，从不吃拿卡要，注重维护公司及集团形象。

在工作中，做到全力以赴，讲究效率和效益，以严谨的职业操守和高尚的职业道德来约束自己，为本部门及公司其他同事作出表率。

五、存在的缺点及不足

(一)工作方面偏实务操作，认知高度及管理能力仍有待提升；

(二)处理突发问题、驾驭复杂局面、解决突发事情的能力还有待加强。

房产公司设计部工作总结篇三

大家好!在这个阳光明媚的好日子，我们即将告别20xx年，迎来20xx年。过去的一年我们有进步也有不足，现在请允许我在这做简单的年终总结。

xx年，是继xx年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策(新老国八条及七部委意见等)，房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的200x年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。

(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：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并已进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；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，并开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；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。

(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。

房产公司设计部工作总结篇四

光阴如梭，时光荏苒[]20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千！转眼间又将跨过一个年度之坎，回首过去的一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢xx公司领导给我这个了解xx装饰行业市场规律的一个良好平台。

即将过去的这一年，我在xx工作了九个月，在加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，

对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥员工们的主观能动性及工作积极性，提高团队的整体素质，树立起开拓市场、务实高效的xx形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。

我是x月xx日参加xx星艺团队的，一致在市场部负责销售工作，当时我为参加xx星艺这个团队，能来到xx星艺这个销售平台，我感到非常荣幸。

上班的当天，在公司领导的协助下，我就忙着做公司市场部的筹备工作，紧接着招聘市场部人员，组织培训，搞市场调查分析，行业分析，找出公司的特点和卖点，要求市场部人员每天有日志，周周有计划，月月有总结，多参加一些市场上有关的活动，（如装饰协会组织的一些活动，近期各大楼盘举行的开盘盛典）收集楼盘相关资料，了解楼盘市场交房动态，合理处理好各大楼盘开发商、物业公司、售楼公司、房管局、小区管道煤气安装公司的关系，收集楼盘业主相关信息，效果明显□xx星艺公司在x月x日x月x日x市x第三届家博会上到场的业主就有xx位，和设计师接触咨询的就有xx位，现场签单交定金的有一位，（业主是都市杰作），家博会过后公司设计部与市场部之间无形之间产生了一条代沟，市场部人员跟进在家博会上自己接待的客户，设计师意见很大，市场部人员叫设计师去楼盘量房，做方案，设计师从不理睬，从此市场部人员对公司失去信心，人心浮动，有的员工连工资都不要就走了，当时有几位员工走时跟我说：高经理星艺这个平台是个好平台，现在这个状况没得搞头了，设计师太牛了，我把员工反应的有些事到上面，上司骂一顿就完了，设计部的人好像已经习惯了，保持不理就行了，后来材料商的业务员跟我说你们星艺的业务做得好□xx市的楼盘到处都是星艺开的工地，如柳都水语、荷塘月色、东方美景、都市杰作、金色晓岛等楼盘，后来我带业务员去调查，都是设计师开的私单，公司没开一个，当时我想这次常德星艺被设计师玩完了，我去找他，上司就跟我解释了他的当时处境，我没

办法，只有从另一个角度去理解他，我只好打算离开星艺公司，后来他又给我做了一些工作留下来。

整个公司发生了翻天覆地的变化，使我重新认识了xx星艺公司。x月到公司的客户就有x位，有效咨询客户x位，全月签单x个，开工x个；x月到公司的客户就有xx位，有效咨询客户x位x。全月签单x个，开工x个；从公司改组，新的领导班子接管以来公司总的客户流量是xx位，有效咨询的准客户为xx位，有效咨询准客户率为x%。共计签单x个。开工x个（不包括x月份）签单率为xx%。开工率为xx%。数据显示说明，这个数据不是很理想的，销售数据波动幅度大，销售状况不稳定。主要原因是公司部分员工素质差，各个部门之间配合不协调，部门之间不愿沟通，设计师与工程监理之间沟通也不是那么的融洽，客户变成了设计师与工程监理之间传话的桥梁，工程质量出问题相互推脱，部分设计师不顾客户的感受，公司的形象，只顾自己目前利益，设法施展行业潜规则谋取利益，市场部要推行的其它的销售模式推行不了，导致市场部工程实地营销这块欠缺。最后的结果是客户受到了伤害，公司受到了损失，设计师伤失了自己回头客源，工程监理到工地在客户面前难以做人，业务员在客户面前的企业印象受损，严重影响了市场拓展，公司这个平台变成了客户观望的阳台。

对于那些签了单的客户，具体什么时间开工，工程进展情况，装完了装饰的效果如何，客户反应怎样，设计师遮遮掩掩的，业务员什么都不知道，工程出了问题，客户上门目前我们公司的电话营销还做得可以，必然销售量不大，资源有限，何况在xx市场楼盘业主信息资源泛滥，一个新的楼盘业主信息资源出来，业主信息资源几天时间几十家装饰公司都有了，这样就导致电话营销的竞争力大，各个公司都在打这个电话，业主也很烦，邀请业主上门咨询就有难度。

下一步我们一定要把工地营销抓起来，工地营销才是家装企业生存、发展、壮大的命脉；工地营销能给业务员搭建一个

良好的销售平台；工地营销能给一个公司带来一个能创造永久性财富的口碑，俗话说得好：金杯、银杯不于别人的口碑，常德星艺公司目前最需要的就是口碑。

营销学里讲过这样一段话：思路决定一个人的出路，心态决定一个人的动态，行为可以看出一个人为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。我们公司全体员工只要团结一致，抱着真诚做事，诚信待人的心态还是能够把常德市场做好，使常德星艺公司在常德市场上做大做强。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

(2) 做好了各类信件的收发工作□xx年底协助好办公室主任顺利地完成了xx年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

(3) 协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院xx年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

(4) 做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

(5) 做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大工作的需要。

(6) 认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。

为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为学院及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

房产公司设计部工作总结篇五

门面房一期工程已于20--年竣工，本年度主要是进行销售和

资金回笼工作，以及交户后的质量保修回访工作；门面房二期工程主要施工内容已于2011年基本结束，2011年主要进行销售和资金笼工作，以及门面房门前大理石铺装，和一路亮化及广告牌等其它配套设施的施工，门面房二期工程已于2011年11月28日举行了竣工验收会；现在已进入全面交户阶段和后期手续的办理。

一、项目开发、建设工作

在项目建设施工过程中，我公司从项目组织管理、工程质量控制、现场管理等几个方面开展工作。

在项目组织管理方面：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标质量、进度、投资、安全的协作下，使得商业用房工程得以顺利进行，通过工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

在工程质量控制方面：质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。开工前确定质量预控方案，公司提出“建精品工程、树企业形象”的质量目标，对监理及单分包单位明确目标、验收标准等。并审定监理大纲及施工单位的施工组织设计。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。抓好过程质量控制，在过程控制上，发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督；严把原材料质量关，项目部对进场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以检查到场材料是否符合合同要求。工程项目部在对于施工单位的质量管理上，主要抓其质保体系建设，发挥质保体系在质量管理上的作用，从思想上重视质量管理，在日常的管理中重点工作是质量巡查，质量跟踪，并结合施工的阶段，组织一些有针对性的质量管理活动，有效利用工

程例会制度，讲问题、提问题、解决问题。现场管理中，强调服务意识，为乙方生产质量优质产品创造条件，提供技术支持、管理支持。产品的验收控制中，主要是要求施工方做到自检、互检和交接检，严格监理验收制度，确保按工序报验制度执行。总之，门面房工程的施工质量总体是好的，能较好地按规范施工，按规范验收，现在门面房二期工程已经各级质量监督检验部门验收合格。

在安全与文明现场管理方面：本工程施工场地较小工作面较大，且在镇区主要交通要道占道施工，现场安全较难管理，工程项目部结合实际情况，和施工、监理研究，实时调整现场临时设施，根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国务院及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定；为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工；督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失；督促监理工程师和承包商按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，居民不受干扰，场容和环境卫生均符合要求。

二、销售工作

总体销售状况：门面房一二期工程应销售总额为12348万元，现已销售9147万元，资金已回笼8006万元，未销售部分3201万元，另外尚有1140万元已销售资金没有回笼。

项目开发的最要一环是销售，开发成功与否，主要看销售情况，所以公司采取了多种销售策略，多方开源，通过多种渠道，联系多层次客户。公司在上半年主要是对一期工程交户后的客户进行催款，落实二期门面房开发资金，对资金困难的客户，积极联系银行，动员客户及时按揭贷款，以加快公司资金回笼；在二期工程开发建设过程中，对直接分包的分项

工程，优先考虑购置门面房的施工单位，以房款抵工程款，以减小工程建设的支付压力，如玻璃门工程和室外亮化工程；另外，动员地方一些有实力的个体老板购置门面房，以及一些有意投资商铺的外地老板购买，动员本项目的施工承包人购买本工程的一处较大的商铺，用以抵扣工程款；当然，还用了其它销售手段，比如充分利用户外广告宣传，采用涨价手段，动员公司员工亲朋来购买等。

三、20--年工作计划

镇卫生院门前门面房开发，开发面积约3500平方米，该处门面房属于原门面房二期工程，各项手续齐全，有现成的施工图纸，在协调好外部关系和补办一些手续后可直接施工建设，该处一旦确定开发，可以在5个月内竣工，且可以很快完成销售。

进一步对门面房一二期工程剩余门面房进行销售，确保后期开发项目有充足的流动资金。

四、20--年工作思路

1、针对开发利润不高的问题，这里诚然有一个社会效益的方面，开发的初衷是为了---形象的提高，也包含了---路改造的投资，但其中实际上仍有利润上的开发潜力，比如，在开发规划的初期，没有对房地产开发做全面的调查和研究，没有对投资效益做全面的论证，对其中的部分费用没有充分考虑，以致于在开发过程中产生了许多意想不到的开支，如消防和供电工程等；还有在工程建设的 management 上也存在一些问题，没有充分协调质量、进度和成本之间的关系，致使了工程建设成本有所提高；另外，在考虑销售价格时，没有制定严谨科学的销售策略也对整体的利润有一定的影响；当然还有一些其它方面，总而言之，开发利润不高的问题不是某一方面或其中几个方面造成的，这里涉及到一个系统的成本管理，而系统的成本管理也就是科学的成本管理，是需要在实际工作当

中积累经验并不断完善的，同时更需要学习，学习系统的理论和科学的管理方法。我们要在今后的工作中，结合房地产的实际情况，制定严谨科学的成本管理体制；要从源头抓起，从决策规划和初步设计到施工图设计，到工程施工完毕和最后的竣工决算，甚至可以延伸到项目的寿命周期，都要有详细的成本计划；要加强学习，学习先进的成本管理理念，学习大房地产公司的成本管理经验，努力将房地产开发的经济效益和社会效益最大化。

2、针对目前门面房相对滞销的问题，尽管目前剩余商铺量并不大，但由于总体利润不高，如不将剩余商铺尽快销售出去，就会导致公司周转资金量不足，这对房地产公司来说是非常严重的问题，必须要加以解决。而从市场因素看，---仍有市场空间可供开发，而放眼整个---以及---乃至全国，市场空间更大，这就需要在市场上做好调研，进一步开拓市场，而不能坐等；另外在销售策略上也有文章可做，我们在之前的销售策略上相对比较呆板和保守，需要在销售策略上进一步解放思想。我们将在以后的工作当中进一步拓展思路，在市场开发方面，不能只局限于永安洲，而更应该放眼更大的市场空间，要做好宣传广告工作，可以先在---区域内做好宣传，充分利用传媒力量，在---区域内做广告宣传，吸引有购买力的业主来---投资，即使没有投资购买，那也是对---的一种宣传，对今后的开发也有长远意义；在销售策略上，要起到刺激市场的效果，针对目前门面房的销售现状，我们应在原有销售价格的基础上适当上调销售单价，这样对那些已购买商铺的业主是一种安慰，让他们感受到房屋升值的理想结果，同时他们也会对我们开发建设的门面房做一些间接的宣传，而对那些持币观望的业主却是一种强烈刺激，会促使他们果断购买；另外在今后的开发规划上要做足文章，要确定所开发的项目有充分的市场，所建房型要能最大限度地满足用户的切实需要，同时还要考虑不同层次的购买力人群，侧重于中低收入人群的需求。

3、针对目前门面房工程扫尾进度不快的问题，总结的关键原

因是没有科学合理的进度计划和详细的规划设计，另外在择优选择施工队和合同管理方面也存在一些问题。我们在以后工作中，要抓好各项配套工程的施工，制定详细的工作计划；抓好工程质量，完善各项竣工验收资料，做好工程竣工验收准备工作；在以后的项目招标中，要选择有实力、有信誉的施工单位。

4、关于现有管理理念落后和开拓进取精神不够的问题，我们认为解决问题的关键是改革现有运行体制，要面对市场，采取纯公司化运作；制定公司长远发展规划，建立公司人才计划，投资计划，管理计划，并建立和完善相应的制度；要有将公司发展壮大，做大做强的观念，不可坐享其成；要加强学习，坚持走出去，引进来，要将先进的管理理念为我所用。

以上是我公司20--年度的工作总结及20--年工作计划和工作思路，我公司全体员工，将在到来的20--年的工作当中，放眼未来，着重眼前，各司其职，做好本职工作；我们要求公司全体员工要振奋精神、迎难而上，抓住目前---的大好发展机遇，开创我们房地产公司的新的未来；要努力学习，加强自身的素养，埋头苦干，扎实工作，提高自身的业务水平；用科学发展的观点指导我们房地产公司的各项工作，使房地产公司的各项工作能够全面、协调、可持续的发展。坚持以人为本，把我们房地产公司做大做强，为---经济建设作出应有的贡献！

房产公司设计部工作总结篇六

2019年10月，公司的另一个楼盘---盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，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2019年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅

旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改进的几个方面

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找出不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

房产公司设计部工作总结篇七

一、_主要工作情况

(一) 主要指标完成情况 _已推房源_套，已售房源_套，完成已推可售房源的_%，实现销售面积_平方米，实现销售收入_万元。全年累计签约金额_万元，资金回笼_万元，资金回笼率_%。

_一段主体至_层，砌体至_层；二段标_号楼完成基坑开挖支护，_号楼主体至_层。

(二) 销售指标完成情况

1、截止_12月31日止，全年累计来访_组客户，累计认购_套，转化率为_%；全年累计签约_套，签约率为_%；全年已售房成交均价_元/平方米。

(三) 财务收支状况

该部在严格按财税法规，及内控流程做好日常帐务、纳税申报、审计、检查、资金划转、回款催缴工作的同时，配合相关部门顺利取得_行、_行、按揭贷款审批；并全力配合公司领导跟进前期_问题磋商洽谈。

(四) 工程施工方面

由_亲自挂帅，工程部各专业工程师在部门负责人的积极带动下，齐心协力，圆满完成__项目_工程安全、质量、进度目标。

该部严格贯彻领导会议精神，始终将安全管理工作做为重中之重，充分发挥监理、施工管理团队、分包管理人员作用，定期对现场进行安全巡查，杜绝安全隐患，迄今为止未发生一起重大安全事故。同时督促监理、施工单位按照相关法规要求，完善安全文明施工措施，使施工现场秩序井然、防护到位。主抓安全、文明施工的同时，现场质量管理工作也不曾松懈，严格按图纸、合同及相关规范进行工序验收，做好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制，确保主体工程

结构优良;对重要部位和关键点的施工，督促监理实行全过程旁站，及时发现和纠正施工技术质量问题。并配合做好规划方案报规，售楼部、样板间、总平绿化设计、施工、验收、整改工作。并在施工管理过程中不断探索，及时提出合理化建议，优化设计施工方案，严把施工造价控制关。

(五) 预算采购管理方面

预算部严格按照工程造价执业准则和职业道德要求自己，拓展自身优势资源，在设计、地勘、监理、施工单位、电梯、营销代理、物管等分项工程、合同的发包过程中，加班加点，扎实做好预算基础数据的编制审核，为合同的谈判签订提供了强有力支持。同时，配合工程施工做好规划总平设计、施工图设计，售楼部装饰设计、绿化总平设计、基坑支护、正式用电等方案优化审核工作，为工程造价成本控制做出了一定贡献。该部在人员紧张情况下，基本完成安装算量核对，及水、电材料市场询价比选，确定了预算价;对土建施工图以内算量除手工计算的全部完成。及时做好施工总包进度款的审核及股东单位的核对工作。

供应部人员在身兼数职的状况下，仍全力配合各部做好材料采购，市场询价，合格供方资料的收集、整理、比选、谈判、确定工作。对大宗材料及重大合作单位的选定都严格按招投标管理制度执行。坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合销售约定、质量条件，项目定位的合作方、工程承包商和材料供应商进行筛选，按合理、低价的中标原则，确定中标合作单位。同时，配合做好售楼部软硬装饰材料、物资比选采购，电商、广告设计、活动策划、画面制作、印刷、公交、大牌等一系列工程、检测、销售合同的谈判选定，通过认真细致的比选，大幅度降低了销售推广费用开支，站好了成本控制监管审计班。

(六) 行政报建方面

该部通过全体同仁的不懈努力，圆满完成报规报建、招投标、资质换证、按揭回款、物管后勤服务保障工作。并在刘总带领下，严格按计划完成项目立项，规划容积率调规，规划总平方案审批，招标方式备案，环评、文勘、市政方案审核，节能、消防、人防、防雷施工图审查，建筑区划、物管备案等工作，顺利取得《工程建设规划许可证》、一标段《施工许可证》，_号楼《预售许可证》，保障了工程、销售工作的正常开展。牵头主抓销售按揭回款工作，做好信息的上传下达、资料的传递上报，截止20__年1月27日止，按揭累计回款_万元。

提出合理化建议，牵头协调办理了_的减免。并配合预算部完成施工、物管等的招投标备案工作，及环评、土壤氡、沉降检测、图审等合作单位的比选确定。同步做好临水、临电、临讯的报批开通缴费，零星物资采购，办公设备的管理工作。及时完成工商变更、年检工作。协助做好物管人员招聘到岗管理工作，及客户、行销接送，拆案、调价、投拆、纠纷配合工作。

二、_的不足及改进措施

上述成绩的取得，是全体同仁共同努力的结果，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亟待改进之处。

（一）销售方面：

全年销售计划完成率较低，虽有受市场大环境影响之因，但也跟项目整体推盘思路不明晰，销售团队内部管理工作还不够到位等诸多因素相关。20__年，房价会继续进行合理回归，根据项目资金流，应加大以量换价，去库存化。在_长的指导下，拟从三个方向入手改进，以应对市场更加激烈的竞争。

一是，加强电商、分销、行销等协作单位的沟通、监管，深

挖现有渠道客户资源;在保持推广费用不变的基础上,调整转变现有营销推广战略打法,优化资源,引进差异化的营销渠道或拓客方式,扩大项目区域性影响力,促进来访。二是,引进行业顶尖人才,通过自行组建新的销售团队,加大营销代理公司压力;出台具有可操作性的销售刺激政策;加强一线销售人员案场执行能力培训;在来访保障的基础上,促进成交。三是,做好市场调研,及区域产品与自身产品的深度分析研究,顺应市场趋势,灵活多变的进行上量促销活动,以缓解融资缺口,减少融资成本,控制整个项目开发建设成本。

(二)工程技术预算供应方面:

一是,多渠道引进优秀安装、预算专业人才,按需配置齐各部门急需中坚力量;同时对现有人员进行内培加外培的多途径学习,提高其业务素质;从而打造一个高效、专业的工程预算团队,满足后期复杂的施工需求。

二是,在预结算审核过程中对所有原始数据、材料及时认质认价,在增减分项工程量上做好技术核定及书面证明材料的收集整理确认。在现行房价走低的情况下,从点滴做起,采购适宜于该项目定位的高性价比材料,从质量事前控制入手,把好工程质量管理关,建造合格的精品楼盘,切实规避交房常见的几大质量通病,为后期业主回楼,及商业、地下室推广打下坚实基础。

(三)在行政管理方面:

物业管理工作还不够到位。物管人员流动性大,从而影响案场服务水平和安全保卫工作,为突发事件的应急处理埋下隐患。对项目周边行销的驱赶工作时有松懈。企业文化建设工作未落实。针对上述问题拟从团队凝聚力、稳定性着手,不断提高员工归属感,营造良好的企业文化氛围,从而减少内耗、促进项目健康有序发展。员工的进步推动企业的发展,而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。

三、20__年工作计划

在新的一年里，我们将切实做好以下工作：

(一) 营销工作的计划安排

实现认购_套，签约_套，签约金额_万元(含商业_万元)，销售回款_万元人民币(含商业_万元)。

已在1月推出_号楼，预计在4月推出_号楼商业，_号住宅，_月推出_号楼住宅与_号楼商业。根据销售进度拟于_月推出_号楼住宅与_楼商业、办公；地下室将根据执行情况适时调整。

(二) 财务资金流量预测

(三) 工程施工计划安排

一标段

1、_5月完成弱电、智能化系统方案优化审批。 2、_完成天然气设计审批。 3、_完成高压配电接入点确认。

4、_完成市政绿化方案及项目绿化方案规划审批。 5、_完成市政排污及给水接入点确认。 6、_完成住宅公共区域、商业外墙精装工程。

工。 二标段

1、_完成主体、砌体工程。

2、其他分项工程将根据施工作业面，从_陆续插入。 3、_楼将根据销售、施工场地临时调整。 (三) 日常事务性工作计划安排 1、持续做好前期_题的跟进解决。

2、按项目控制节点要求，做_期《施工许可证》、《预售许可

证》，按揭回款，市政绿化方案报规，《暂三房产资质》换证工作。

3、根据工程进度计划，做好给水、强电、燃气、通讯、光纤等专项配套工程设计、方案优化、审批备案、合同、进场施工管理工作。

4、完成新的招标代理、造价咨询等单位的确定。完成合格供方信息库建设，及合作单位询价比选，为工程造价预、结算审核工作做好基础性工作，对施工现场的签证、变更，及时、准确、合理、真实，逐级上报签批。

5、_确定_包_。

7、持续做好公司月度、年度资金、工作总结、计划;并尽快完善招商团队、工程、预算工程人员配置。

8、尽快取得公积金、_按揭贷款银行审批。

9、充分发挥财务监管指导作用，加强公司物资、资金管理，做到资金收、支依据完善，程序合法，严格按领导签批的政策执行;物资进、出入库签收合规，发放耗损合理，指导各部做好台帐工作，不定期进行抽盘。

10、一如既往的按要求，细致做好工程安全、质量、进度、成本控制工作。

_已成为历史，过去一年，我们走过了从艰辛起步到顺利开盘的历程，使我们各方面都变得成熟、专业。在新的一年里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。我们将依靠一流的工程质量，先进的营销理念，良好的服务意识和优秀的员工队伍，走过摆在我们面前的一条并不平坦的路，我们坚信，在董事长与公司经营班子的正确领导下，只要我们坚定信念，奋发进取，团结协作，就能跨越前进道

路上的任何障碍，我们的事业就能取得新的更加辉煌的胜利。我们有信心，也绝对有理由相信等待我们的20__年，绝对是一个发展年。

最后，祝大家新春愉快、阖家欢乐、万事如意！