

2023年房地产业年度总结(实用5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

房地产业年度总结篇一

一转眼，走向社会，参加工作已经整整7个月了。我大学毕业，直接竞聘来到沈阳程顺房地产顾问有限公司，从事房地产销售工作，从学校大门，走上工作岗位，对我人生来说是个极大的转变，也是我新生活的开始，在这段时间里，在公司领导的栽培下，在师傅的大力培养和帮助下，在同事们的积极支持和鼓励下，我学习到了一些房地产方面的专业知识和技能，熟悉和掌握了房地产销售等方面的基本工作经验，适应了工作需要，对工作也有了极大的热情，也在工作中尽自己最大的努力做出业绩，下面是我这一阶段的工作总结。

这7个月的销售工作对我来说是一个巨大的转变，无论是自己的奋斗目标，还是生涯规划，甚至是生活态度以至于人生观。初进公司就被分到公司在抚顺的一个项目--水木山城，也就在这个项目让我第一次有了奋斗目标这种想法。“奋斗目标”说起来很简单做起来确很难，这个时期（也就是7月份）我经历了盛大的开盘，每天的主要工作就是收集，准备资料，培训，考核26关等基本事情，每天加班到12点，也就是在这个期间，我才发现做销售或者做项目前期乎能工作几占到整个项目工作一半以上的任务量。后期按照前期工作所定下来的道道起执行，也就意味着前期工作中，包括培训，等工作一定要为后期销售做好计划，并且一定要照着计划去执行，否则就会乱了陈脚，甚至引发灾难性的后果。也就在这一个月工作中，我看到了我的工作方向，看到了我的希望。

感谢公司给了我实践的机会，我知道任何一个项目都不可能让新人一上岗就接待客户的，这是领导对我的信任，我不会辜负领导对我的信任，我会懂得感恩，只有努力的提高自己来回报，要想提高自己做销售的就是业绩。

回想我的第一单，总是不能忘记，那是来项目第20天，我把客户谈成以后，从小定到签约都不是我个人办的，当时所有的新人中只有我没有出单了，这一单给了我最大的鼓励，给了我自信，让我觉得出单并不是那么难。可能是我太要强了，工作上总是想往前冲，天天接客户，天天在工地跑，爬阁楼，紧张了一个月，也可能是从来没有这么累这么紧张的生活吧，我有点坚持不住了，给妈妈打电话，妈妈说不要太要强了，不行就放弃，找别的工作不用这么辛苦在工地跑来跑去，可是我不甘心，我一直喜欢房地产销售行业，终于进入这行，还有这么好的经理，这么优秀的团队，刚上班就有业绩谁会甘心呢？我的不甘心和我不服输的性格让我留下来了，我的人生我做主。在我没来公司之前和我在一起的同事们，他们已经通过关经理的严格培训和考核，他们在自身能力基础上，又大大提高。台上的胜利离不开背后所付出的努力，只有这样才能炼造出更刚毅的销售员，我没能经历之前培训和考核，总感觉落人一步，心情郁闷极了，感觉自己很失败，甚至怀疑过自己在大学是不是学房地产销售的，怀疑是不是“留下来”是不是对的。但是很快我调整了心态，对自己说：“别人能做到的自己一样可以做到，你不比别人差，只要我努力肯付出，虽然没有经历过，一样可以跟得上团队，工作中困难是一定有的，只要不同的事对待困难的心态不一样罢了，我要找回自信，调整好心态，要知道心态的重要性，也就是决定成功与失败的分水岭，要经常心态归零，才能放下包袱，虚心学习，快速提高”。

20xx年是我真正走上工作岗位的一年，对于工作或者说是事业每个人都有自己的想法，对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态。套用米卢的一句话“态度决定一切”有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果，具体而言我对工作的态度是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐，我相信我会在对这一行业努力学习和领悟中找到我工作的乐趣，并尽大限度的挖掘自身的潜力。懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次是能力问题。能力分专业能力和基本能力，对这一问题的认识，我可以用一个简单的例子说明，以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存；基本能力包括适应度，坚忍度，天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力，一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好的协调发展和运作的人。

奥运年的到来我仍然坚持在自己的岗位上，我相信我还算是比较幸运的人，更是缘分的汇集，这也更让我们水木山城拧成一团并肩作战，我相信我们一定能再接再厉把水木山城的二期做的更完美。

做为本公司的一员，在奥运年里我对自己提出更高的要求：

一，互相协作，吃苦耐劳，努力超额完成业绩任务。

二，制定谈客户与追客户详细步骤与计划，持之以恒，用行动来说话。

三，继续努力学习业务知识，扩大自己的业务才能。

四，在工作中勇于挑重担，不怕苦累，多做工作，为公司的

发展做自己最大的贡献。

李嘉诚先生曾经说过这样一句话：“当我们梦想要更大成功的时候，我们有没有更刻苦的准备？我们常常只希望改变别人，我们知道什么时候改变自己吗？当我们每天都在批评别人的时候，我们知道该怎样自我反省吗？”而我在工作和生活当中，也只有时时反省，时时改变，并不断的付出行动，才可以向自己所制定的目标挺进，行动不一定能成功，不行动一定不能成功，我现在就付出行动，可到现在我才能总结出这些东西，不能不说自己还是才学疏浅，还需要更多地去学习，去体会这就需要充分的发挥主观能动性。离开了学校，再也不会有人强制你学习，唯独自己下功夫，自己去钻研，才会有收获，才会对曾经搞不懂的东西，有新的，深刻的，正确的认识。随着工作的深入进行，我有信心展现出自己更高的水平，完成更高的目标，我想用这样这一句话表达我的信心，心有多大，舞台就多大。

20xx年这一年是有意义的，有价值的，有收获的，在公司的每一位员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

房地产业年度总结篇二

一、200_年主要工作情况：

(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20140万元，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,并已开始售楼部施工。

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。

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,200_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、200_年工作计划

200_年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积1561.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4月房产新政影响，销售

节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。200_年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的日趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为未来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严峻考验。

为此，集团公司经慎重讨论，特提出200_年工作计划如下：

(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。

计划全年完成市场已建成部分80%的招商量。

(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。

在200_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，并力争运作出两三个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，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；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，200_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。

房地产业年度总结篇三

一是定期调查摸底。我局行业管理科具体负责房地产项目的协调服务，年初召开了各街道乡镇分管房地产项目副职的会议，要求各街道乡镇及时掌握辖区范围内房地产项目建设进展情况及存在的问题，并按季度上报区住建局。今年全区计划启动房地产项目91个，实际启动67个，已完工项目4个，尚有24个项目因各种原因未启动。

我局集中组织，由区政府领导和相关职能部门参加，专题调度房地产重点项目，研究解决问题，推进项目建设。

我局安排专人负责清欠工作，逢节假日及特殊时期，积极开展工程款及农民工工资拖欠摸底调查，及时引导企业将矛盾和问题解决在萌芽阶段，尽量避免爆发上访事件。

1、开拓创新，展示建筑行业新特色

一是着力推进行业协会成立。为顺应当今形势发展需要，维

护建筑市场秩序，促进建筑行业健康发展，行业科积极筹备，着力推动xx区建筑行业协会成立□xx区建筑行业协会成立大会暨第一次会员代表大会在时代帝景多功能厅顺利召开。协会的成立，对加强行业自律，促进沟通与合作，提高建筑行业整体素质，加快我区建筑行业发展都将起到重要作用。

二是积极组织成立建筑行业工会联合会。在区总工会的悉心指导下，行业科积极准备行业工会成立前期各项工作□xx市xx区建筑行业工会联合会正式成立，这也是全省首家建筑行业工会联合会，为维护建筑工人合法权益搭建平台，标志着xx区万名建筑工人从此有了一个共同的家□xx月xx日省总民管部领导专程来调研，充分肯定了我区建筑行业工会工作，对xx区建筑行业率先实行工资集体协商工作给予了高度评价，准备在全省各行业推广我区建筑行业工会先进做法。

2、深化服务，塑造建筑行业新形象

一是做好行业诚信建设服务。积极组织、深入指导企业参加全市信用等级评定及评优评先工作，湘华、西城、桐木、坪塘、岳麓山、金湘、清水、咸嘉8家企业被评为“aaa”企业；猎鹰、新望被评为“aa”企业；西城被授予“20xx-20xx年度长沙市建筑企业施工总承包十强”称号；西城、湘华、金湘、坪塘、桐木、岳麓山6家企业被评为“施工总承包先进企业”；坪塘、西城被授予“质量优胜企业”；坪塘、东方红、西城被评为“安全生产好企业”。企业诚信意识明显增强，行为更加规范。

二是全力支持企业打造精品工程。为提升建筑单位创优意识和积极性，年初确定创鲁班奖计划，并在局长的带领下对创优工程企业进行了专程走访，制定重点扶持措施，加强跟踪指导。

19xx年中药现代化科技产业行动计划实施以来，我市认真贯

彻落实国家和省推动中药现代化科技产业发展的有关文件精神，加强自主创新，把中药现代化科技产业基地建设和示范工作作为调整我市农业结构、推进农业产业化和促进地方经济发展的重要项目来抓，取得了显著的效果。

（一）领导重视，组织有力。

市委市府对中药现代化科技产业工程的实施非常重视，及时成立了以市长任组长、市委副书记和副市长任副组长、市府相关部门主要领导为成员的“市中药现代化科技产业协调领导小组”，办公室设在市科技局，并由专人负责处理日常事务。由于各成员单位责任明确，各施其职，为工程的顺利实施提供了强有力的组织保障。

（二）制定配套的政策措施，确保工程顺利实施。

根据国务院和省发展中药现代化科技产业的有关精神，我市印发了《关于大力发展中药现代化科技产业的通知》和《市中药材科技示范园总体规划及实施方案》，制定了我市中医药产业10年发展规划和促进我市中医药产业发展的七条政策措施，为我市中药现代化科技产业的发展创造了良好的政策环境。

（三）加大宣传力度，强化对外交流与合作。

一是积极组织我市中药材生产企业及制药企业参加各种展会及经贸洽谈会□xx年我局组织了7个制药企业及药材生产企业18个新技术、新产品参加了国际中医药现代化科技大会暨新技术、新产品展览会□xx年9月，由我局牵头，市政府组成了以科研机构、医院、中药材基地、中药材产业化企业及市、区、县相关部门200多人的代表团参加了第二届中医药现代化国际科技大会，展示了我市科研成果近100个。

二是利用新闻媒体加大对我市中药材生产基地及制药企业的

宣传□xx年x月xx至xx日，由xx电视台等一行16人组成的新闻采访团，对我市中医药现代化科技产业发展情况进行了专题采访，引起了社会各界对中医药现代化科技产业发展的广泛关注，进一步强化了对外交流与合作，促进了我市中医药现代化和现代中药产业的发展。

房地产业年度总结篇四

我于20xx年xx月xx日成为xx投资有限公司的一名员工，不知不觉，在xx工作已经一年，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。

- 1、各类文档资料的登记、整理、存档；
- 2、负责本部与相关部门之间的各类文件的报批传递；
- 3、对集中上报的客户资料进行整理并统；
- 4、按揭前后的合同盖章、合同备案、合同归档交接；协助部门处理日常事务以及领导安排的其他工作；配合相关单位或部门做好协调工作。
- 5、认真做好公司的文字工作，草拟文件和报告等文字工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作，做好客户资料管理工作。大量的工作让我感觉到客户服务的工作很是繁琐，且工作量大，尤其在购房高峰期时间，客户踊跃争房，办理相关手续愈发程序化，办理期间，还要应付客户的大量问题，不仅业务知识要熟练，而且要态度温和持久，让客户满意。

所以，作为一名客服人员要有良好的职业心理素质，对于业主要以诚相待，把业主当做亲人或是朋友，真心为业主提供

切实有效地咨询和帮助，在为业主提供咨询时要认真倾听业主的问题而不是去关注用户的态度，这样才会保持冷静，仔细为之分析引导，这样不但会损害自己的个人利益，还会影响公司的整体利益。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

第四，自我约束意识不强，在业余时刻琅缦嫌有更好的操作来进修专业常识和考虑问题，导致工作没有更好的前进。

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；提高自身业务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

房地产业年度总结篇五

按照县委统一部署，我局坚持以政德建设为中心，深入开展“讲政德、爱x县、干成事、出亮点”及党的群众路线教育实践活动。根据中央“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求，经过周密部署、精心组织、扎实推进，我局圆满完成了党的群众路线教育实践活动学习教育、听取意见，查摆问题、开展批评，整改落实、建章立制三个环节的工作。

在开展教育实践活动中，我局坚持将活动同推进当前各项工作一并谋划、统筹考虑，并进一步巩固好整改成果，建立长效机制，使活动同推动工作相互促进、相互提高，确保活动取得实效。

1、东兴公寓公租房3#、4#楼，申报“市优质工程”。目前，东兴公寓3#、4#楼（共计156套住房）已于4月8日竣工并获得“河北省结构优质工程”称号，现该项目已申报“市优质工程”，并已完成资料上报及现场实地验收工作。

2、认真做好兴济房管所原办公院及工人新村公产房区域拆迁改造前期准备工作。拆迁改造工作事关群众的切身利益和社会稳定，为确保稳妥，我局积极部署，对工人新村拆迁制定方案并成立工作小组，开展摸底调查，并建立了住户档案。截至目前，入户调查及土地评估工作已全部完成，正在做项目规划，为下一步征收补偿工作做准备。

3、辖区集中供暖与昊天热力成功并网。按照x州市东部集中供热发展计划及市政府节能减排要求，今年，我县辖区内共有14个单位及家属院纳入昊天热力供热管网，供暖面积为17万多平方米。为做好供热并网工作，我局组织人员对辖区1447户居民进行了走访座谈，积极宣传热力并网有关事宜。目前，南环社区已代表所辖小区居民与昊天热力节能有限公司签订了入网协议（入网费为60元/平方米），入网费收缴率已达93%左右，收缴费用已全部纳入昊天热力账户。经过紧张施工，目前并网事宜已圆满完成。

一年来，共受理各类房地产交易与房屋权属登记6697件，其中初始登记339件，转移登记2694件，变更登记48件，房地产抵押登记985件，注销登记51件。预告商品房登记771件，预购商品房设定抵押权登记772件，预售商品房备案登记1030件，补证登记7件。

在测绘工作中，我局严格按照测绘工作技术标准规定，出具

准确、合理的测绘报告，维护好市场秩序和相关利益。

20xx年，x州市下达我县的安居工程责任目标是：新开工建设120套公租房；公租房竣工156套；分配入住100户；新增廉租住房租赁补贴10户。

（1）120套新开工任务，已由县政府批准，选址在xx东经济开发区，由县财政投资1300万元，建设公租房四期6#、7#楼120套，建筑面积为5656平方米。建设手续“四证”齐全，已于6月10日正式开工建设，目前主体在建六层已封顶。

（2）156套住房的竣工任务，我们已于4月8日对东兴公寓3#、4#楼（共计156套）完成了公竣工验收；其完成情况已录入河北省住房保障信息系统。

现在其附属工程给排水和地面、道路硬化已完成，居民用电高压部分施工已完成，低压部分正施工，预计11月底可全部完成。

（4）对于新增廉租住房租赁补贴10户的任务□20xx年，我县新增廉租住房租赁补贴12户，已纳入保障范围，录入河北省住房保障信息系统□20xx年，我县共发放廉租住房租赁补贴326户，发放补贴资金42.41万元。

一年来，我局认真做好专项维修资金的归集、管理以及使用工作，确保政策性资金专款专用。同时，完成范桥新天地和罗湖英郡两个小区的前期物业备案工作，并完成了狮城物业和福阳物业两家公司的检查换证工作，完成了树君物业的资质升级工作。

我局圆满完成20xx年—20xx年度对直辖小区的供暖工作，并做好各小区的绿化及卫生工作，为居民们打造一个整洁舒适的居住环境。为保证今冬正常供暖，我局投资30余万元对各小区供暖设施进行维修、保养、更换，积极为今冬集中供

暖工作纳入昊天热力管网做好前期准备工作。

由于直管公房大多年久，我局专门组织人力、物力对福阳小区、军转干小区的平房门市进行了维修，及时排除安全隐患，避免责任事故的发生。

今春，冀东第一集管委会圆满完成春季庙会的各项组织工作。同时，认真做好市场日常管理工作，并做好房屋的维修工作，保证商户正常使用。

一年来，我们按季向市局上报我县房地产市场稽查统计报表，每月向县纪委上报行政许可事项情况。4月30日组织全局执法人员参加全县执法人员培训考试，完成了执法人员执法证的年审工作。5月19日为房地产开发企业和经纪机构下发了《关于进一步加强商品房预销售管理健全房地产市场监管机制的通知》，并协助市局房地产稽查办检查了我局监管的3个房地产项目。为进一步加强房地产市场监管，规范房地产市场秩序，5月份，房管局组织执法人员对我县所有房地产开发项目开展了非法集资风险大排查活动。9月份完成了房地产领域非法集资和广告资讯信息排查清理工作。10月份联合物业股对全县23个房地产开发项目的市场行为和物业管理情况进行了检查，规范了我县房地产市场秩序，提高了物业管理水平。全年向市局法规科上报法制信息5份。共为6家房地产开发企业颁发了《商品房预售许可证》，为7家房地产开发企业颁发了《商品房延期预售许可决定书》，同时做好商品房预售款的监管工作，及时纠正房地产开发企业的不规范行为，维护好我县房地产市场秩序。

1、认真落实惠民实事，继续抓好保障房建设任务，确保如期完成责任目标。

2、继续做好百合世嘉、御宇国际城、罗湖英郡、x德家园等新建住宅小区的预售商品房合同登记备案工作及竣工商品房的确权发证工作。

3、继续做好城镇低收入住房困难家庭的住房保障工作，实现动态管理，做到应保尽保。

4、5做好兴济房管所原办公院及工人新村公产房区域危房改造工作。