

最新地产回款年度工作总结 房地产公司 工作计划(精选8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

地产回款年度工作总结篇一

房地产行业前几年最中国是最火的行业，房价节节攀升，房地产行业迎来了大发展时刻，可是也产生了很多的泡沫经济。随着全球金融危机的到来，中国的房地产行业迎来了很大的考验，房子卖不出去，房价步步走低，导致中国经济的发展也出现很大的放缓。国家正在想出各种办法来促进内需的消费，希望能够快速的的增长中国的经济。

20xx年是我们**地产公司业务开展至关重大的开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长成为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

做房地产市场中介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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

2、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

3、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

20xx年的工作不好做，这我知道，我已经做好了心理准备了，我会努力克服困难的，虽然这是有些困难的。我相信我能够在如此困难的工作中做出一定的成果。

地产回款年度工作总结篇二

工作计划网发布2019年房地产开发公司工作计划，更多2019年房地产开发公司工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

这篇关于《2019年房地产开发公司工作计划》的文章，是工作计划网特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

一间房地产公司的建立需要大量的资金和充足的人脉关系，对于任何一样事物都是：建立容易，守护与发展难；如何解决在公司刚刚建立初期能保住并发展成了大多公司在成立初期的共同难题。下面是本人就就读房地产开发与管理专业以来的一些看法。

量的把握、及对后期销售的安排。因此公司应先建立自己的专业团队和完善自己的专业团队为主要目的，同时通过不厌其烦的现场监督和质量监察严把质量关，为公司树立一个严禁、认真、负责的企业文化形象！并通过薄利多为的理念，以长期收益为主线，做到短期少赚多增加公司的企业形象和企业文化。为公司的发展壮大打下良好的结实的基础！对于一个房建公司的发展，应遵循利益与质量挂钩、与信誉结合。树立一个文明企业形象会给公司的长久发展垫下良好的基础！

同时良好的企业文化、硬朗的企业作风，会增加企业的凝聚力，减少企业内部的蛀虫量！而这一切在公司建立初期最易完成也最应完成。一个公司在建立初期的三年五年计划可以说决定了一个公司能否迅速壮大和长久发展的必要条件！

对于一个新建立的房建公司在初始阶段公司对业务上的操作和机会上的把握能力是大大欠缺的，同时受到同城相关和相似企业的压迫，公司在建立初期将面临巨大的生存压力。如何让公司在建立初期成长就变成了问题的主要部分，对于这个问题，我认为：先佣人后主人、先矮人后巨人。为了更好的发展，在初期5-10年间，可通过对本城大公司形成依附关系来解决问题。也就是短期小受益长期大回报，通过依附关系，形成先人后己的思想。在依附过程中，少收益多学习和发展人脉关系。通过大公司的小工程来练手，同时形成与大公司人才的良好互动，为将来人才的挖取和自己公司人才的培养做准备。当自己公司与大公司形成母子公司关系后，在与母公司的交往过程中积极吸取母公司能发展壮大的优良之处，在短期（1-3年）内规划出自己的发展方向和路线。与此同时，借鉴母公司在一些工程上的失败之处，为自己将来的发展壮大所应面临的困难想好良好的对策！

但一个公司不能看见另一个公司发展壮大威胁到自己，如何成为母子公司变成了先决条件。对于这一块，新公司必须认识到自己目前的境况，做到少收益多付出的利益理念。在于母公司交往中，通过让母公司多收益并在少付出的情况下以利益关系打通母子公司关系。不与母公司争工程，只吃小虾米让母公司吃大鱼，在附庸期间，少收益多学习。当母公司的工程下来后，努力做多积累经验，这是以后公司真正发展的本钱！不以短期盈利为主，用发展的眼光来看待公司初期的发展，才能良好的做大做强企业！

在我们中国自古就有：舍不得孩子套不住狼。因此，发展与壮大一个企业，任何样式的企业，不应以短期高盈利为目标。应在企业建立初期通过合理的安排，哪怕以少盈利，不盈利

为代价，合理的建立公司的发展的基础！当公司初期的发展难关度过之后，那公司的未来一定春暖花开、阳光明媚！！

地产回款年度工作总结篇三

××房地产公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，20xx年的各项工作取得了丰硕的成果，^v^××^v^品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司的各项工作在新的一年里更上一个台阶，特制定本方案。

1. 完成房地产开发面积××万平方米。
2. 实现楼盘销售额××万元。
3. 完成土地储备××亩。

为确保20xx年度经营目标的实现，各部门需要做好如下工作。

(一) 完成××项目开发及后期销售工作

××项目是省、市的重点工程。市委、市政府对其寄予了殷切的期望。由于该项目所蕴含的社会效益和经济效益，我们必须高质量完成。因此，公司做出如下计划。

1. 确保一季度××工程全面开工，力争年内基本完成一期建设任务

××项目一期工程占地面积为××亩，总投资××亿元，建筑面积××万平方米。建筑物为××商业广场裙楼、××大厦裙楼和一栋物流仓库。

(1) 土地征拆工作

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。一月份完成

征地摸底调查,二月份完成征地范围内的无证房屋拆迁,三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。

(2) 工程合同及开工

一月份签订招投标代理合同,工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并签订施工合同,确定监理企业并签订监理合同。三月份工程正式开工建设。

(3) 报建工作

工程部应适时做到工程报建报批,跟进图纸设计。一月份完成方案图的设计,二月份完成扩初图的设计。在承办过程中,工程部应善于协调与相关部门的关系,不得因报建拖延而影响工程如期开工。

2. 全面启动细化××项目招商工作

招商工作是××建成后运营的重要基础。该工作开展得顺利与否,也直接影响企业的楼盘销售。因此,在新的一年里必须实现招商××户。

(二) 加快××项目、××项目的施工速度

协调与施工单位的关系,加快××项目、××项目的施工速度,确保××项目的一期工程、××项目的二期工程在4月底前完成竣工验收。

(三) 完成××项目、××项目的销售工作

××项目、××项目已全部竣工完成,为了迅速实现资金回流,结合项目所处地段及同类项目的价格,可以考虑采取适当的优惠措施,提高成交量。今年的目标销售额为××万元,销售率

达到××%。

(四) 参加土地招标

项目开发部要根据公司的实际情况, 积极参与土地的招投标工作, 确保企业土地储备达到××亩以上。

地产回款年度工作总结篇四

回顾过去, 展望未来, 物流公司在恢复中逐渐步入欣欣向荣, 新的20xx[]财务部在保证工作顺利进展并取得长足的进步的同时, 更要戒骄戒躁, 继续保持20xx年的昂扬斗志, 同时不断的发现并弥补工作中的不足, 在保证作为公司核心的财务机构正常运作的前提下, 将财务的管理提高到一个新的层次! 因此, 财务部对充满激情的20xx年作出了如下的展望和规划:

当然, 这个工作与各个部门的直接分管经理的管理是分不开的; 同时, 财务部将加强对新职工的成本费用报销和控制的宣传, 老职工带新职工, 把严格借支, 节约费用, 7天冲账的优良作风延续下去; 对于项目的请款严格审批制度, 经理一支笔制度, 对项目的冲账报销严格按照借支明细审批, 超出借支范围的请款除特别批准外, 财务一律不得核销负责人借支, 并按公司规定收回借款或从工资扣除。

需要各项目总监极力配合财务的此项工作, 对各个项目的正常回款, 按照公司财务部制定的佣金结算管理办法严格要求各项目销售秘书按时报交销售报表和佣金结算表, 除法定节假日外, 财务部每月5日左右对各项目所报数据归总, 向董事办上报当月资金收付计划。

财务部工作量日渐加强, 鉴于目前财务工作在运作尚好, 本着为公司节约人力资源成本的原则, 财务建议至少增加一名主管会计, 负责日常账务处理及成本费用报销审核把控, 出纳除负责日常收支及资金收付计划外, 加强往来款项的催要

工作，成本会计负责按照公司的绩效考核方案进行公司人力资源成本提成的核算，另协助往来款项的清欠工作。

至少配备三个财务软件端口，董事办一个端口，主管会计一个端口，出纳一个端口，各负其职，出纳负责现金银行流水账记账核查兼负凭证审核，会计负责收、付、转全盘内、外账务处理，董事办设置查询功能，实时进入账务系统，进行现金银行查询，这样就必须具备一个条件，所有收支发生时，由经手人将手续完备的单据直接传递给会计、出纳同时记账。

这样就均衡了平时的日常工作量，不会出现平时出纳忙，月底会计忙，并且会计出纳同时做了相当一部分重复工作，月底核对账务也很繁琐费时的情况，工作起来更加高效，有序，时效性和监控性更强。由此，财务管理更加规范，流水化，分工明确，并且董事办通过自己的查询端口可以随时了解公司资金状况，便于董事长统筹安排和临时资金调配。

认真完成每月原始凭证审核、纳税申报，凭证装订和财务档案、代理策划等合同管理，现金银行收支，提成核算发放，账务核对和往来款项催收等日常工作，保证不出差错，做好资金安排，保证公司资金正常运作。

配合其他部门完成公司交给的其他工作。

地产回款年度工作总结篇五

一、进一步加强员工的成本控制意识：

严格控制借支的审批流程，层层把关，当然，这个工作与各个部门的直接分管经理的管理是分不开的；同时，财务部将加强对新职工的成本费用报销和控制的宣传，老职工带新职工，把严格借支，节约费用，7天冲账的优良作风延续下去；对于项目的请款严格审批制度，经理一支笔制度，对项目的冲账报销严格按照借支明细审批，超出借支范围的请款除特别批

准外，财务一律不得核销负责人借支，并按公司规定收回借款或从工资扣除。

二、加强往来款项的催收力度：

需要各项目总监极力配合财务的此项工作，对各个项目的正常回款，按照公司财务部制定的佣金结精精算管理办法严格要求各项目销售秘书按时报交销售报表和佣金结算表，除法定节假日外，财务部每月5日左右对各项目所报数据归总，向董事办上报当月资金收付计划。

三、配备财务人员：

财务部工作量日渐加强，鉴于目前财务工作在运作尚好，本着为公司节约人力资源成本的原则，财务建议至少增加一名主管会计，负责日常账务处理及成本费用报销审核把控，出纳除负责日常收支及资金收付计划外，加强往来款项的催要工作，成本会计负责按照公司的绩效考核方案进行公司人力资源成本提成的核算，另协助往来款项的清欠工作。

四、配备金蝶升级版财务软件及多端口：

至少配备三个财务软件端口，董事办一个端口，主管会计一个端口，出纳一个端口，各负其职，出纳负责现金银行流水账记账核查兼负凭证审核，会计负责收、付、转全盘内、外账务处理，董事办设置查询功能，实时进入账务系统，进行现金银行查询，这样就必须具备一个条件，所有收支发生时，由经手人将手续完备的单据直接传递给会计、出纳同时记账，这样就均衡了平时的日常工作量，不会出现平时出纳忙，月底会计忙，并且会计出纳同时做了相当一部分重复工作，月底核对账务也很繁琐费时的情况，工作起来更加高效，有序，时效性和监控性更强。由此，财务管理更加规范，流水化，分工明确，并且董事办通过自己的查询端口可以随时了解公司资金状况，便于董事长统筹安排和临时资金调精精配。

五、日常工作：

认真完成每月原始凭证审核、纳税申报，凭证装订和财务档案、代理策划等合同管理，现金银行收支，提成核算发放，账务核对和往来款项催收等日常工作，保证不出差错，做好资金安排，保证公司资金正常运作。

六、其他：

配合其他部门完成公司交给的其他工作。

地产回款年度工作总结篇六

上个月度，我们的地产销售业绩还不错，在下个月度，我们将切实做好以下工作：

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。

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。

7、20__年1月完成除总坪、市政相交部分外，主体各分项工程全部施工。

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。

上月度已成为历史，在下个月度，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。在下个月度里，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。

地产回款年度工作总结篇七

工程部技术人员的日常管理，工作区域的划分。万能工的合理使用，能源消耗的合理控制，各个部门维修费用成本的降底，设备的维修保养等等均是工程部经理、总监的日常工作。总之，应做到：事业为本、人才为重，事人相宜搭建工程部骨干员工架构。

管理是一个组织的整体活动，是一个有效的控制过程。概况的讲就是利用组织内有限的资源，去实现一个特定的目标。在这个过程中通过一定的手段对现有资源有效合理的配置和控制。它涉及的主要内容包括人员、设备设施、材料、方法、环节。

管理是一门科学也是一门艺术。我们常对一个管理好的企业赞扬说;他们有一套行之有效的科学的管理体系，领导成员具有很高的领导艺术。

管理作为人类的一项实践活动，广泛地存在于现实社会中，它对于任何性质任何类型的组织都具有普遍意义。人们在各类的社会活动中将成功的经验分类的进行总结归纳，并以理性的思维进行科学的提炼使之条理化、系统化、程序化，从而出现了管理体系。

- 1、要求对系统有很深的了解，（高压供电方式，几路供电，上级变电站名称，联系电话联系人姓名，变压器容量、大厦内供电方式、发电机供电方式，主配电柜的安装部位、容量、生产厂家、对所有一二级配电柜的开关供电区域进行核实并粘贴标签。等）
- 2、掌握大厦供电系统中各主要设备设施的工作情况与运行参数（变压器容量、变电所各主要开关的参数、40系列、20系列、44系列、电容补偿控制器、直流操作控制柜、等设施）
- 3、正常电源与紧急电源的切换方式
- 4、变电站防事故的方案。
- 5、操作证上墙
- 6、大厦要害机房安全管理规程
- 7、工程重要机房巡视检查要求
- 8、重要机房巡视签到表重要机房来访登记表
- 9、变电站安全管理制度
- 10、变电站交接班制度

- 11、变电站运行规程
- 12、变电站倒闸操作制度
- 13、变电站倒闸操作票
- 14、事故处理规程
- 15、变电站门卫制度
- 16、变电站工具仪表管理制度
- 17、变电站工具档案表
- 18、工程部工具外借登记本
- 19、变电站巡视检查制度
- 20、变电站电气消防防火措施
- 21、变电站岗位责任制
- 22、市政电路检修及外电源故障停电启动发电机程序
- 23、电站事故停电检修修复程序
- 24、柴油发电机试车操作程序
- 25、柴油发电机试车记录表
- 26、柴油发电机供电运行记录表
- 27、配电室运行记录表
- 28、配电室交接记录

29、电梯运行记录

30、电梯放人程序

31、紧急情况联系表

地产回款年度工作总结篇八

一、认真贯彻执行《建筑法》、《合同法》和国家有关劳动保护法令和制度以及公司的安全生产制度。贯彻“安全第一、预防为主”的方针，搞好安全防范措施，把安全工作落到实处，在各种经济承包中必须包括安全生产，做到讲效益必须讲安全，抓生产首先必须抓安全。

二、全面负责本工程的一切事务，认真熟悉施工图纸、编制施工组织设计方案和施工安全技术措施，建立统一规格的“八牌一图”。会同项目部相关人员精选强有力的施工队伍，编制工程进度计划及人力、物力计划和机具、用具、设备计划，做到文明施工。

三、制定适合本工程项目的管理细则、方案及措施，组织职工按期开会学习，合理安排、科学引导、顺利完成本工程的各项施工任务。

四、认真履行《建设工程施工合同》条款，保证施工顺利进行，维护企业的信誉和经济利益。

五、根据本工程施工现场情况合理规划布局现场平面图，安排、实施、创建文明工地。要求布局合理、经济。

六、编制本工程总进度计划表和月进度计划表及各施工班组的月进度计划表。

七、和工地相关管理人员一起商订、制定和签订本工地的单

项工程承包合同、材料进购合同、劳动合同及零工的处理商定。

八、安排、搞好分项总承包的成本核算（按单项和分部分项）单独及时核算，并将核算结果及时通知承包队的管理人员，以便及时改进施工计划及方案，增创更高效益。

九、及时向各班组下达施工任务书及材料限额领料单；认真记录好项目经理台账。

十、深入实际了解员工的生活、工作和学习情况，采纳员工中的合理化建议，妥善解决好员工的后顾之忧，保质、保量和按期完成本工程的施工任务。