

2023 年房地产半年工作总结

2023 年房地产半年工作总结 1

时光飞逝，转眼间过去了，对我而言，这半年的工作是最难忘，印记最深的半年。工作单位的转换，连带着工作思想，方法等一系列的适应与调整，带给我很大的压力和挑战，但在压力中也得到了收获和快乐。在领导的指导与支持下，同事的密切配合下，我圆满的完成了自己的各项工作任务同时也很好地配合了其他部门的工作。

一、办理公司各项初始登记手续

作为一个新成立的房地产公司一切都要从头开始，办理银行开户，验资，办理税务登记等，这些是我既熟悉又陌生的工作，我在办理的过程中遇到了很多问题和困难，经过多方咨询，和不懈的努力终于圆满完成。

二、建立财务帐套

领导从公司发展的`角度考虑，决定启用比用友财务软件更先进和规范的金碟财务软件，我根据财务管理及房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要，设计了一套较为科学、完整的会计核算科目体系，制定了详细的二级和三级明细科目，及辅助核算、项目核算帐，首次启用了固定资产核算系统，在较短的时间内，完成了难度较大的全部帐套初

始化工作。并根据公司内部业务的需要，印刷了统一的粘贴单，收据，借款单等常用单据。

三、建立健全各项财务制度流程

制度化管理是企业发展的基础，建立一套科学、完整、实用性强的规章制度，是规范财务管理及核算的基础，公司成立初期我和主管领导一起根据《会计法》、《企业财务准则》和《企业财务通则》及相关法律法规，结合公司的实际情况及经营特点，经过反复讨论、研究、起草了__公司的，会计核算管理办法，内部会计控制制度与经济业务审批流程等制度。对资金的收支，个人借款的管理，实物资产的管理，会计核算原则等都做出了详细的规定和流程。

四、认真执行财务会计制度，提高财务信息质量

会计核算是财务部最基础也是最重要的工作，是各项财务工作的基石和根源。在日常的工作中，我严格遵守国家财务会计制度、税收法规、公司的各项制度，认真履行会计的工作职责。审核原始凭证、录入记账凭证，计提各项税费，申报纳税、上缴税款，编制资金收支计划并审核支出，及时准确的编制财务会计报表，为领导决策和进行财务分析提供全面、可靠的信息。

五、加强自身建设，提高工作能力

随着社会经济的快速发展，会计准则和税收政策都在不断的更新，因此领导多次组织学习，让我们能及时掌握新知识，政策，法规。我们

由原民营业会计核算变为国有企业会计核算，在政策和制度方面有很多区别，所以把这方面的内容也作为学习的重点，使我们在工作中能尽快的转变角色。同时对于公司所制定的各项规章制度也进行了系统的学习。

总结过去是为了更好地面对未来。在过去的这一年里，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，收获了许多专业知识和工作经验。在新的半年里公司将进行小白桥建设项目的实施，首先要进行艰巨的拆迁工作。在当前的经济形式下，难度可想而知，这对__公司的每一个人都是—种考验，我要发扬团队精神，积极配合拆迁人员的工作。在拆迁过程中，向老百姓发放补偿金是比较重要的一个环节，所涉及的现金发放额较大，我们在发放过程中要主动与其他部门沟通，核对数据、安排流程，做到安全，准确、及时，为拆迁工作的顺利进行做好服务。同时我会更加努力学习各项财务知识，钻研会计业务，提高会计核算水平，加强自己在税务法规、规避财务风险方面的学习，加强房地产开发企业相关知识的学习，进一步增强自己的的工作能力，在企业的项目实施中更好的发挥会计的核算、监督、服务职能，为×××公司的发展壮大做出贡献。

2023 年房地产半年工作总结 2

上半年,在我委的直接领导下,按照市委、市政府开展“三个年一活动”的工作要求,进一步加强房地产工作管理,促进房地产业平稳健康发展,各项工作取得了一定的成绩。现将上半年工作总结如下:

一、房地产市场工作总体情况

(一)上半年房地产市场发展呈现平稳发展态势。

1-6月份,全市房地产市场持续平稳健康发展,呈现全市完成投资、商品房施工面积、新开工面积同比均上升的发展态势。具体表现为:

一是全市完成房地产开发投资 x 亿元(该数据未包含保障性住房),完成自治区下达任务 x%,完成全市下达的固定资产投资任务 x%,同比增长 x%。二是全市商品房施工面积 x 万平方米,同比增长 x%。三是全市商品房新开工面积 x 万平方米,同比增长 x%。四是全市商品房竣工面积 x 万平方米,同比下降 x%。五是全市商品房销售面积 x 万平方米,同比下降 x%(其中商品住房销售面积 x 万平方米,同比下降 x%)。(以上数据_____市统计局)

综上数据显示,上半年我市房地产发展态势总体平稳健康。主要是去年以来,中央和地方政府出台了一系列房地产新政,特别是从几大层面支持改善性的首套购房需求,带动了房产成交量和相关指标的增长,减少了商品房的库存。

(二)开展了购买新建商品住房契税补贴工作。5月26日开始,____城区实行为期三个月的购买新建商品住房契税补贴工作。到目前为止,

收到购买新建商品住房契税补贴申请 3800 多户，预计退税约 x 万元，这对我市的去库存工作起到了积极的作用。

（三）政府出台政策，为企业做好服务。，__市人民政府出台了《关于促进__市房地产市场平稳健康发展的意见》（玉政办发【】44 号）文件，实施棚户区改造安置住房“以购代建”和公共租赁住房“以购代建”、“以租代建”政策，对购买商品住房给予财税优惠政策，给予房地产开发企业缓交房地产开发项目的报建费，1-6 月份，我委同意为 4 家房地产开发企业缓缴 1452 多万元的报建费用。

（五）抓专项检查，促进我市房地产市场平稳健康发展。

我委于 4 月 15 日-25 日联合市工商局、市城市管理综合执法局组成三个督查组对全市 8 个县（市、区）开展了房地产市场专项检查，其中对__城区全覆盖检查，各县（市）抽查 3-5 家，全市共检查了 62 家房地产开发企业，其中有 53 家房地产企业检查出问题，有 7 家房地产开发企业违规预售，对检查出来的问题，要求房地产开发企业认真对照检查中发现问题，分析原因，采取有限措施，抓紧整改解决。同时将此次检查情况通报了全市。从这次联合检查来看，取得了一定的成效，房地产开发企业在尚未取得《商品房预售许可证》就开始收取定金的现象得到了有效的遏制。今后我委将建立对房地产开发企业日常巡查制定，不定期对房地产开发项目进行检查，发现问题，及时指出，让房地产开发企业及时整改，并报执法局严肃处理。

（六）规范房地产开发企业暂定级资质审批以及二、三、四级资质初审，严格审批关。严格按照自治区住建厅《广西壮族自治区房地产开发企业资质管理实施细则（试行）》精神，做好房地产开发企业暂定级资质审批以及二、三、四级资质初审工作，严格审批关。1-6月，我委已审批暂定级资质89家，初审二、三、四级资质10家。

（七）妥善处理房地产纠纷问题。

按照依法处理的原则，贯彻落实有关处理房地产矛盾纠纷和维护社会稳定的各项方针政策，严格执行相关法律法规，妥善处理房地产纠纷问题，维护了当事人权益，化解了矛盾，促进了社会和谐稳定，1-6月份共处理房地产纠纷87件，接待信访人数超5000人次，对每件信访均有答复，每个集体上访事件均能及时到现场处理，引导群众依法维护自己的合法权益，维护了社会的稳定。

二、主要存在问题

一是非住宅商品房去库存仍存在较大压力，消化周期过长。

二是一些商品房不符合消费者的要求。我市的房地产开发企业多为本土的中小企业，开发的楼盘规模不大，档次低，品质不高，不能满足不同层次消费者的需。

三是部分建设项目纠纷多。部分房地产开发企业不按规划建设，或质量不合格延期交房和资金困难等问题仍然存在，引起业主上访，造成了社会不稳定因素。

四是房地产项目用地遗留问题难以解决。房地产开发中遇到了土地遗留、周边设施建设配套、拆迁安置、施工用水用电、群众阻挠施工等问题，影响了房地产开发投资的进度。

三、下半年工作计划

（一）做好房地产去库存的各项工作。特别是非住宅商品房库存，采取多渠道消化库存。

（二）要因地制宜，确保全国、全区及我市各项政策落到实处。要实事求是，加强研判，完善和深化有利于促进房地产市场健康发展的措施。特别是积极利用棚户区改造政策，推进棚户区改造“以购代建”政策，通过货币化安置的方式消化房地产存量住房，提高住房保障效率。

（三）要配合有关部门拓宽融资渠道，推动房地产开发企业转型升级。配合有关部门加强与金融机构的沟通协调，争取金融机构对房地产信贷给予更大的支持，为房地产开发企业提供多渠道的融资方式。支持房地产开发企业转型将其持有房源向社会出租，支持从租赁市场筹集公共租赁住房房源，满足城镇无房居民的租赁需求。

（四）配合有关部门，合理引导房地产消费和投资的市场预期。继续大力促进商品房销售，以部门牵头，企业发力，媒体搭桥，通过开展房博会、参加展销会和搭建展销网络平台等形式，大力促进商品房销售，积极搭建房地产展销平台，加大宣传力度，为房地产市场提人气、

促销售，拓宽商品房销售渠道，促进商品房销售，力争全市商品房销售面积同比有所增长。

（五）切实加强房地产市场管理。进一步加强房地产市场监管，营造主体诚信、行为规范、市场有序的房地产市场环境，促进我市房地产市场平稳健康发展。

（六）加强对房地产中介机构的管理，完善房地产中介机构管理制度。

2023 年房地产半年工作总结 3

本年度是公司开拓进取的一年，是公司创新改革的一年，我作为__有限公司的销售人员在公司领导的带领和关怀下，经过上半年的艰苦努力，克服了重重困难，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人上半年的工作情况进行汇报。

刚到__公司__项目时，对房地产销售方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快对公司的性质及其房地产市场有了一定的了解。作为销售部中的一员，我深深觉到身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以平时本人重点注意提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，在做好本职工作的同时，还要广泛了解整个__乃至全国的房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员。

针对已经过去半年的的销售工作，从公司销售部门以及个人两个方面进行总结：

一、本人对于在__地产顾问有限公司__销售部工作的一点感想和回顾

本人所处的__项目的营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司组织的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己。由于作为__地产的开发商在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上与我公司存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

我认为，如果协调不畅或沟通不畅都会导致工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，这让我颇有些积重难返的感觉，好像有时候有一些建议或意见，但却无从述说，现在知道了问题的严重性，我将会努力改正，力求工作中目标一致、简洁高效。但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营

只履行销售程序，问题无论大小都要请示开发商方面，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，对我们销售人员来说，无疑是利大于弊。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是就我觉得，我们公司销售部的内部会议效果感觉不是特别理想，就此，我在想这是否与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上是不是不明确有关系？在这里我诚心建议公司各级领导能积极与开发公司在高层会议上能够沟通好，这样会更有利于我们下游销售人员对于本职工作问题的了解与对问题的解决。

二、对于这一年来的销售状况和体会以及个人销售中发现问题

客户心里在想什么、他们有着怎样的需求、他们对你的产品及你个人有哪些看法，这些都是我在__半年来作为销售人员所需要考虑的问题，不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析，而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求，从而达到令双方都满意的沟通效果。在每一次与客户进行沟通之后，我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短，继续发挥自己的优势，不断使自己的销售技能得到改善。对此，我深有感触，比如，在销售过程中，我觉得把我客户心理动态是决定销售质量的一个至关重要

销售工作实际上也是要特别讲究技巧的一门学问，一下就我在销售过程中遇到的一种销售情况作为一个例子展开说明：

某日，销售处。客户：这个户型的二十楼的一平方多少钱呀？我：这个户型现在是____元一平方。客户：太贵了！能不能便宜一点？我：没办法的，这个户型你看它的朝向以及所处整个楼盘的位置，就知道这个价格绝对是物超所值，而且，再加上现在是__节日，这已经是最优惠的实在价格了，不能便宜了。客户：那我还是再看看吧。我觉得这样回答是错误的。在遇到客户直接问价格的时候，第一反应应该是确认客户了解这个产品之后才可以谈价格、直接问价的就是价格导向的客户在回答价格以后，客户必然的逻辑回答就是太贵了。这样，销售人员没有任何解释的空间，客户也不给销售人员机会来解释产品的技术或独到的领先之处。

根据我的工作经验，我觉得应该回答如下：我：您真是好眼力，您看中这个户型是独一无二的，而且这套房子在整个楼盘中的位置可以说是最好的，不过，价格可不便宜，挺贵的！此时，要暂停，将沉默留给客户。客户会急于要追问到底多少钱呀？我：要不您眼力好呢，这个户型，____元一平。此时，客户的回答一定是这样的两种。a 客户：是不便宜。那么为什么这么贵呢？b 客户：您这 3480 元就叫贵了？真是开玩笑，这不算贵。对于第二种，我已经赢得了这个客户，而对于第一种的回答正好给我一个解释产品性能的机会，顺理成章。

稍微总结一下要点，我发现：客户直接问价后的答复要知难而上，先说贵，等客户继续问贵是多少的时候，再回答具体的价格。

同时，在具体工作中，我必须检讨自己，我有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

在通过像这样一系列的总结之后，我就会了解到自己先前在沟通中的哪些表现不够好，哪些表现比较出色。了解这些是不断改进自己的基础，我相信只要我愿意不断改进不足，并且有着成功的必胜信念，那就一定会在今后的沟通活动中做得更好。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人私佣销售了二十多套，总销额约为3千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对__这个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

年房地产半年工作总结 4

我是__部门的一名普通员工，刚到公司时，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。在公司领导和同事的帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质及房地产市场知识。作为销售部中的一员，我深感自己身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了企业的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

由于房地产市场的激烈竞争，公司在与__公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，完成了广告宣传，为__月份定了基础。最后以 x 个月完成合同额 x 万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中学到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

半年公司与__公司合作，这是公司的又一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出__项目十分火爆的场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务，面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得紧张而有序。在项目开盘之际，我基本上每天都要加班加

经过一个多月时间的熟悉和了解，我进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都清楚明白，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及时改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和销售部其他成员的努力是分不开的。

一年是有意义的、有价值的、有收获的。相信在全体员工的共同努力下，公司在新的一年中将会有新的突破，新的气象，将能够在日益激烈的市场竞争中，取得更加辉煌的业绩。

年房地产半年工作总结 5

7月31日，成都_____房地产咨询有限公司-_____团队举行了”上半年工作总结大会”，并组织开展了别开生面的户外团建活动。

上午，作为大数据特邀嘉宾-正合大家长__董通过视频向所有数组成员致辞，鼓舞大家士气，并就房地产市场发展趋势给大家进行了重要讲解。

会上，公司副总经理_____围绕着“正合数智在正合组织中的定位”为题，阐述了大数据在正合乃至在房地产行业的'重要性，就上半年大数据“数据业务破冰”、“首个对外产品交付”两大重要里程碑进行

王总就“如何改变团队氛围”和大家敞开心扉畅谈，大家积极发表自己的观点。

下午，我们齐聚户外举行团建活动(很荣幸参与了本次团建活动)。首先是破冰环节，各部门新进小伙伴踊跃自报家门，接下来就是各种游戏轰炸，看到这里，你是不是也想一起参与进来。游戏胜利的小伙伴还有礼物!当然，绝不仅仅只是这些!品茗、麻将、手游……

_____团队上半年总结大会圆满落幕，下半年大家继续加油、奋进，向着年度目标冲刺。

_____年房地产半年工作总结 6

回顾这半年的工作历程，作为__企业的每一名员工，我们深深感到__企业之蓬勃发展的热气，__人之拼搏的精神。下面就是本人的工作总结：

我是销售部门的一名普通员工，刚到__房产时，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。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质

的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于__年与__公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合__公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额__万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

下旬公司与__公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且

一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这半年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

2023 年房地产半年工作总结 7

撰写人：

日期：

__年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家__：

（一）不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。

得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。

第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有__的，要使客户了解，如果你看到了__的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自我的'身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。

多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。

有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为__套，总销额为__千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

2023 年房地产半年工作总结 8

时光如箭，岁月如梭，转眼间已经过了一大半了，在公司董事会的正确领导下，公司各部门的大力支持和协作下，公司工程建设有了很大的进展，但也存在很多不足，现将本人上半年的工作总结如下：

第一部：工作总结

一：紫園项目主要工作就是一期工程收尾工作以及二期工程的前期准备和打桩工作。

1. 完成 1.1 期 1#. 2#. 3#. 8#. 12#二次结构的施工，主要包括：室内墙体砌筑，构造柱的浇筑，室内墙体外粉刷等工作。

2. 完成 1.2 期 9 栋房子主体结构封顶及地下室结构施工。

3. 完成 1#楼. 2#楼门前景观绿化工程施工及外墙干挂石材。

4. 完成二期工程前期准备工作：工程地质勘查工作，场内场地平整，临时施工道路、临时排水，临时施工用电、等各项现场管理工作。

5. 二期工程桩基工程：桩基工程前期准备工作，桩型选择，施工图纸技术交底及图纸会审，现场配桩及现场相关技术管理对接工作。

二：蓝白领项目主要工作就是工程前期准备工作和项目展示厅的主体结构施工及装修工作。

1. 工程前期的准备工作：施工现场临时板房的搭设，施工临时道路的铺设和硬化，项目用地红线复核，大门及洗车池砌筑，施工临时水电的安装等各项前期准备工作。

2. 项目展示厅的主体结构施工：项目展示厅工期紧，任务重，结构跨

度大，梁柱结构尺寸大。现场克服种种困难，突破技术难题，整个工程加班加点在施工单位的全力配合下在 20 天的时间内完成了正个展示厅主体结构的施工。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/487050024151010014>