# 房地产公司年度工作总结及工作计划(汇总10篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-03-21

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**房地产公司年度工作总结及工作计划篇一**

房地产公司前期人员年度个人工作总结提要：同时还在能力范围内给成本、营销和财务予以支持和帮助，并取得了良好的效果。对\_\_年度的总结为：踏实、努力、坚持、使命必达。

一、自我评价：

这一年的工作自我认可，尽心尽力地资源信息，为常州公司的发展和壮大做前期准备、服从领导，积极配合，完成了公司领导交给的其他所有任务。

二、存在问题：

1、投入到前期报批工作的精力过大，有忽视员工满意度建设、企业文化建设的现象，对后勤保障工作有落入陈规的问题。

2、对行政人事、客户口的工作有重视，但阶段性太强，专业度也不够。

3、个性过于明显，与个别人的沟通方式简单。

三、改进措施

1、提升个人专业知识能力，增强外拓能力和知识水平，创造性地开展工作。

2、多看书，多学习，提升个人修养，遇事不急不躁，增强沟通水平和沟通力。

四、20\_\_年工作思考

1、做好政府关系维护，加强与政府的合作，协助营销做好品牌落地工作。

2、关注土地信息，在公司资金计划允许的情况下争取获取一块土地(勾地)，为常州公司的发展打好基础。

3、重视客户口的工作，采取多学多问的方式，开阔眼界，把客户关系建设放在首位。

4、加强内部培训和员工活动，增进员工间的沟通交流，提高员工满意度。

5、对在建项目进行有效跟踪，把准备工作做在前面，使项目建设健康进行。

6、在条件许可的情况下，参预并学习营销知识，提升个人营销能力，为常州公司的建设做一定的贡献。

7、加强公司和部门建设，做好人力资源的储备和后备人才的培养。

**房地产公司年度工作总结及工作计划篇二**

在集团公司及开发公司领导的强有力的领导下和相关同xx事的协作下及监理有限公司、新光建设工程监理咨询公司的共同努力，xx住宅小区工程得以顺利进行。本人在xx房地产开发有限公司项目工程部工作过程中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，有认真负责的精神，有一定的组织协调能力，能理论联系实际的开展工作，与同志协作共事，一心为公司，较好地完成了20xx年上半年度年度工作目标。

1楼自今年一月份基础施工以来到六月底已施工到主体结构第16层，占总工期的44.8共计已施工工期为7个月，（总工期为16个月）；2楼自今年一月份桩基开工以来到六月底已施工到主体结构第7层，共计已施工工期为6个月，占总工期的30（总工期为20个月，包括总体）；根据施工总进度计划，1、2楼工期在计划之内，无超期、脱期。

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

（一）、项目组织管理情况：根据xx工程特点，编制了xx工程项目管理规划：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、现场）施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。在集团公司及开发公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下，使得xx工程得以顺利进行，通过每周的集团公司工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要公司协调的事项，听取公司下步工作计划，贯彻公司会议精神，及时落实公司相关决定；通过每周项目工程例会例会协调各项工作、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。

（二）、工程质量控制情况：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。

要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。组织新材料、新工艺的厂商，到现场为甲方、监理、施工单位讲授材料的特性、施工工艺要求、质检方法等。组织专家、质监站、厂商、监理、施工研讨材料性能、施工工艺、质量评定及验收方法，确定最终的预控方案。

2、产品形成的过程控制。目前建筑产品主要还是由手工完成，因此产品质量就必然会出现较大的偏差。而产品形成的过程控制是对所有预控方案的执行过程，将直接影响质量目标是否能实现，影响项目品牌与企业品牌。在过程控制上，我们主要通过以下几个管理方式来实现：首先，发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督。严格按照监理合同上明确的权力与义务，监督基层监理人员是否按照监理大纲及甲方的企业标准执行质量管理。

其次，严把原材料质量关。公司首先对部分主要材料供应商给予选择，从厂商直接订购，减少中间环节，防止流通过程中可能出现的假冒伪劣产品。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。对于总分包单位的自购材，主要是加强对到场的材料检验。

再者，项目部依合同及国家的有关法律法规，对总分包单位加强质量管理。总分包单位是产品的生产者，他们的工作直接决定产品的质量，事实上，各个施工单位的工人的操作技能基本上是比较接近的，而产品的质量差异，主要是管理水平的差异。所以在对于总分包单位的管理上，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，以及加强与总分包单位第一负责人及现场项目经理沟通和组织现场标区进行横向参观、相互取长补短，强化市场竞争意识，大团队意识及品牌意识，从思想上重视质量管理。而后项目组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，我们还强调服务意识，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。

3、产品的验收控制中，我们始终牢记黄董事长：“工程质量是企业的生命”这一指示，着重抓二个层面的验收：第一层是总分包单位质保体系的自查、自检、自验三级验收制度。在这个层面上，主要是依靠抓总分包单位的管理去实现，强化工序报验制度与手序，对一次报验不通过的部品、工序再从自检开始，重新进入验收程序。第二层是监理与项目部的验收。针对不同的施工阶段，不同的系统采取了相应的验收方式方法，在主体施工阶段，进行的主要是工序验收，这部分直接关系到住宅产品的结构安全，因此，我们不仅对总分包单位的复验按有关规定、规模验收，而且，对工序的过程进行旁站监理，做到对主体质量形成过程了然于胸。

（三）、工程进度控制情况

1、主体施工阶段的进度管理较为单纯，目前根据施工总进度计划制定分阶段进度计划，明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施，然后在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再付诸实施。进度控制的最终目的是确保工程项目按预定的时间启用或提前交付使用。项目部在进度控制方面所做的工作有：编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

2、审查确认监理工程师上报的承包商所做的施工组织设计及施工进度计划表。要求监理工程师做好监理规划、计划、组织设计和进度控制的工作制度以及进度控制工作实施细则，并督促监理工程师在工程实施过程中努力落实。

3、主持会议研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，参加监理工程师主持的有关协调研究会议，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过监理工程师去实施，必要时对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

（四）、项目投资控制情况：项目部对工程项目投资控制负有很重要的责任，因为项目部所管的是源头的问题。项目部对投资控制的内容主要是审核施工预算工程量、处理变更和签证，即管理“项目实施控制价”。

1、分析设计图纸、施工方案、标底价、合同（工程量核算、定额取费、材差价格构成因素）等，明确工程费用最容易突破的部分或环节即投资控制重点。项目部对工程进行施工图工程量计算、套用工程预算定额，编制工程施工图预算造价、根据进度编制月进度造价预算。

2、在施工过程中及时答复施工单位提出的问题及配合要求，主动协调好各方面关系，预测工程风险及可能发生索赔的诱因，制定防范性对策，避免和经济索赔事件发生。

**房地产公司年度工作总结及工作计划篇三**

20\_\_年年初，经过公司与物业的洽谈，对我公司进驻\_\_小区合作达成了共识，于\_\_年3月15日签订了相关合作合同。首先要非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，以及对我的信任，非常感谢公司领导、同事给予的关心帮助，在此我向公司全体同事表示最衷心的感谢。

下面是我对今年所做的工作做一下总结，以及对\_\_年新的一年的工作设想。

一、关于管理工作方面

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

二、取得的工作业绩

进驻已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源套，佣金收入约为\_\_\_\_\_元；出售、贷款及其他业务为。主要原因是门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

三、存在的主要问题

无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

四、对公司的建议

一、用人唯才

随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

二、能力重于学历

成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表能力的充分条件。选择一些对待工作态度积极，主观能动性强的人安排在适当的位置上是用人的标。

五、工作打算

新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的原因千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到，实现更高的收入，并且在\_\_年里实现三跨。

**房地产公司年度工作总结及工作计划篇四**

各位同事：

大家下午好!

20xx年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。台山市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。

但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢!

在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。

上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到一亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

6月份，四期项目“锦江”1#、2#、3#、5#、6#、7#楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7#、8#楼已顺利于20xx年元旦开盘，然后1#、3#也将于20xx年春节前开盘。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20xx年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们东方豪苑荣获中国房地产业协会评选的 “20xx-20xx年度中国房地产最佳宜居楼盘”称号。

公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“20xx年度中国房地产年度最佳经理人奖”和“20xx年度中国房地产最佳操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。

公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们，20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120xx相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本;另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善;管理层对一线工作人员的指导性不高;工作人员服务意识不足等。

导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从 “服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。

严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步;积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌!我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

最后，祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!

**房地产公司年度工作总结及工作计划篇五**

一、20\_年度工作完成情况：

根据公司制定的工程任务要求，工程部主要完成以下相关工作：

4、工程部根据公司计划落实\_\_小区一期28幢楼的全面开工建设，总建筑面积约110000平方米(其中住宅8900平米、商铺17000平米、地下车库3000平米)，并对各施工楼幢进行了有效管理，从工程施工质量、进度、安全、投资及协调等方面进行有效地控制，确保工程各个分项均满足验收规范要求。根据目前进度有6幢楼已经拆除脚手架，其他受拆迁进度影响的楼幢也已完成主体分部的验收工作，为20\_来年的顺利交房给予了保证。

6、积极做好甲供材的计划申报和供货分配工作，因公司的甲供材品种多、规格复杂，工程部不怕麻烦，认真督促协调，确保材料能够按时保质的供应到施工现场，保证了工程施工进度。对公司确定的分包项目进行协调管理，制订了详细合理的总分包项目配合管理流程，保证分包项目的施工质量和进度。

11、完成一期工程的招投标工作，配合开发部办理相关批建手续;

14、审查工程进度款的支付，编制工程资金计划。

二、工作中存在的不足和需要改进的地方：

在总结全年的工作过程中，我们发现了几个值得我们改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

1、进一步完善、细化工程管理体制，明确岗位责任制度;细化目标(质量、进度、投资)管理，完善工地检查管理程序，安全文明施工检查管理程序，以便更有力地推动了项目管理中各项工作顺利开展和目标的实现。

2、加强业务培训，利用业余的时间自我学习，提高工程管理人员的业务素质，激励部门员工的工作热情，提高他们工作积极性、主动性和责任心。

3、加强沟通，协调好工程参建各方之间的关系，协调好公司各部门之间的关系。

三、20\_年的工作计划：

新一年的工作任务会更重，工程部会严格按照公司制定的各项计划和目标做好本职工作，并对20\_年工作做以下计划：

1、加强对新开楼幢的施工设计图纸的优化，多动脑筋，多提合理化建议。

做好甲供材料供应和协调工作，保证甲供材顺利供应，减少其对工程工期的影响。

2、加强工程质量、安全、进度等方面的管理力度，细化并完善工程项目管理的制度和措施。减少工程施工中的失误和错误。

3、加强合同管理，和施工过程管理，注重事前、事中控制，完善相关流程。

4、加强工作流程和人员职业道德的建设，打造工程部过硬的管理团队。

总之，在以后的工作中我们工程部将继续做好各项工作，将20\_小区打造成一流的住宅小区。

**房地产公司年度工作总结及工作计划篇六**

本站发布房地产公司年度工作总结，更多房地产公司年度工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。

本站工作总结频道为大家整理的房地产公司年度工作总结，供大家阅读参考。

公司各部门：20xx年，是继20xx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20xx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。现将公司一年来的工作总结如下：

一、20xx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，并己进入土石方施工。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，并己开始售楼部施工。

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，20xx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、20xx年工作计划

20xx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。20xx年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将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目趋理性，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末来市场真正的赢家。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竣考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出20xx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。

**房地产公司年度工作总结及工作计划篇七**

自20xx年月日进入销售部成为一名销售置业顾问，至今已有两个多月的时间。在此期间内，销售部的总经理、经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这两个多月的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售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调整我的学习方向来补充新的能量。

在来到公司时，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。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第天，在师傅的帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。截止今天共完成了销售面积平米，总价元，回款金额元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

来到公司两个多月，的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中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业务员和同行学习，取长补短。20xx年，我希望能拥有自己的住房，在安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

2、每月成交三套以上，因为这样才能支付房子的首付；

3、听从领导安排，积极收集客户信息；

5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20xx年，我一直在期待！

**房地产公司年度工作总结及工作计划篇八**

部门：工程部 姓名 ：聂剑飞 职位：技术员 岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我来到贵公司上班已经半年了，贵公司良好的工作环境和工作氛围使我受益匪浅，也使我明白好工作难求的道理。我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断前进的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我素质和技术水平，以适应新的形势需要。 现就个人一年来的工作情况做以下总结：

一、 岗位职责

我于20\_\_年7月进入公司以来，在公司工程部工作。在公司领导，主管领导及各位同事的帮助下，对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地认知，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识。 刚进入公司的时间里，我学习了贯标的相关编制工作，整理和收集贯标的法律类文件和法规。参与了编制关于公司机械管理制度，实验检测管理制度。负责编写土方开挖的技术交底工作，负责有关贯标文件的保管，及文字处理等工作，并参加了关于曹家巷，夏家庄面积统计，户型与图纸校对，拆分与合并户的处理任务等。在公司各部门领导正确的指导和各部门同事密切配合下，我能按时完成领导布置的各项工作，同时参与和同事各项任务的交接与整合。

在公司的这段时间我接受了公司组织的房地产开发与经营的培训，在

培训过程中，我系统性的学习了房地产有关投资的概述，房地产的类型，房地产投资的特性，房地产投资的形式等等。通过学习丰富了我在施工企业所应用的专业知识，使我更加全面的了解建筑行业，这个知识涵盖广阔、行业规范严谨、专业知识相互连接综合性很大的行业。通过学习我还掌握了房地产开发前期的运作程序比如房地产开发的项目可行性研究，房地产开发用地的取得途径，城市房屋拆迁管理，房地产开发项目的报建程序等。

二、 工作中的不足

第一，房地产开发这个行业对我而言是一个既熟悉又陌生的行业，很多工作的完成都是领导安排的合理，我得以顺利完成，自己对工作的思索能力还不够。

第二，有些工作做的还不够过细致，一些工作协调的不是十分到位，以至于有些细小的问题不能当天及时的处理完成。

第三，自己的专业知识及理论水平还有很多的不足导致有些技术上的问题不能及时的识别和改正。

三、未来的工作计划

**房地产公司年度工作总结及工作计划篇九**

在过去的半年里，xx经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金xx万，上客xx组，现将本公司进驻xx中心项目部以来截至xx年xx月xx日主要营销活动及销售工作总结如下：

1、xx年xx月xx日：本公司进驻xx中心。注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作。

2、xx年xx月xx日：xx中心售楼部盛情开放注：活动当天来客xx组，并在xx月xx日前完成各媒体、媒介推广工作。通过此次活动，将xx中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。注：活动期间客户积累达xx余组，为开盘工作顺利的推进起到关键的作用。期间主要采取以售楼部。门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成保安及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告。

1、xx中心多层住宅房源共xx栋；

2、xx中心私家小院房源共xx栋；

1、案场管理方面。一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

2、销售培训方面。一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设（地段、资金、户型、配套、建筑品质），也离不开软件塑造（物业、推广、销售），作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20xx年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

3、营销策划方面。市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对xx中心的营销方式要更好的“闰土”及“接地气”，适应当地市场，将新安邻里中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把xx中心在现有基础上再推向另一个高度。

回顾xx年上半年，切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司领导的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过半年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，人生最可怕的就是虚度光阴。

**房地产公司年度工作总结及工作计划篇十**

20xx年对于xx，对于楼市，对于xx房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xx公司已逾一年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的20xx年，我共售房90套左右，总金额达xx万左右，回款迄今为止大概达到xx00多万，连续6次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，专题总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢?我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可用的的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点：

1.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。

2.了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

3.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。

4.保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的\'喜爱，他们就会将喜爱传递。

5.确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6.要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉xx房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn