# 2024年房地产工作总结(优秀13篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-07-31

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**房地产工作总结篇一**

我于20xx年9月xx号来到久居地产，因为以前没有接触过房地产，所以对这个行业还是很陌生，对于新环境、新事物都很陌生。接受东西也非常慢，记得在来公司都一个周了，孔雀城的东南西北都还分不清楚，什么叠拼、联排、洋房、栋自己更是一塌糊涂，而那时候碰巧公司代客户看房不是很方便，所以不能亲自看到什么房子会有什么户型，从外观上怎么区分，房源有什么、位置在哪脑子里边都是一片空白，还好有身边这么多的同事助我，让我慢慢的熟悉起来。还有刚开始同事我做模拟的时候，我根本就不知道该怎么回答这些问题，每个问题提出来我都要让他们复回答好几遍，然后自己试着才能回答。第一次吕经理给我做模拟我没通过我哭了，因为不熟练，所以回答问题时特别紧张，也指错了房源位置，可是经过三个月的磨练，我已经能做到和客户交谈时谈笑风生，成为了一个合格的销售员。

在性格方面，我也有很的变化，在来公司之前自己一直就是个心直口快的人，脾气不好也很任性，总是无意说话伤了别人，可是现在我加入到了这个团队，融入了这个家庭，我能很友好的和同事相处，我也深知在一个公司要的不只是一个员工的能力，而更看重的是他为人处事的方式和团队协作精神。

在经理和同事的助下我学到了很多东西，让我在房地产这个行业逐渐进入正轨，很快了解到公司的性质和房地产市场。但还是有很多缺陷，缺点于优点。优点是我比较热情，有一定的感染力，在和客户交谈时能做到自如的状态。在我接待第一个买受人赵禹的过程中，得知他已经在期房排了卡，接下来的就是首付款，所以我抓住我们现房的优势让他先别付首付，国家调控政策贷不了款，与其全款买期房还不如全款买现房，而且能挑到自己喜欢的位置和户型，100多万就买到一张图纸回去，自己的房子是什么样子，位置在哪还不知道。所以接下来的就特别顺利，水到渠成，当天下午就约他过来看房并且订了房子。

缺点是有时候过于浮躁，急于求成，遇到不顺心的事不能使自己冷静下来，所以在以后的工作中我会吸取别人的优点和成功的经验，戒骄戒躁。作为销售中的一员，我也知道自己身兼重任，作为公司的门面，公司的窗口，自己的一言一行也代表了公司的形象，尤其是我们这个行业销售的是服务。所以更要提高自身素质，高标准要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业技能和专业知识，根据每个客户制定不同的计划。我相信我会在一次次的成交过程中，提高自信，完善自我，成为一名更加优秀的销售员。

以下是我这两个多月以来的经验：

1、不做作，真诚对待每一个客户

2、始终微笑服务于每个客户

3、珍惜每次的接待机会，把每个客户都当成自己的准客户

4、要尊重领导，要乐于与同事合作，要有团队协作精神

5、把公司当成自己家

xx年即逝，xx年即将到来，我们所卖的房子也有了很的变化，期房也即将转变为现房，也就意味着我们的房源会越来越多，再加上我们所卖的房子所处的优势很好，项目地处未来城市实验区核心区域。

1、目前兴地铁线已经修到天宫院，规划20xx年轻轨到共，地铁通廊坊。

2、广高速也即将全线开通，以后北京到共也就不只京开高速。

3、20xx年1月010区号与河北13个县市联网，包括共，手机无漫游，教育医疗等全面对接。

4、国际第二机场也已经确址，5年之内肯定有起色。

面对着以上的优势我很乐观，因为执着、拼搏是我的航标，我会以愈加饱满的热情投入到新的挑战之中，向着更高的目标冲击。我不知道明年每个月的市场会有怎么样的变化，具体给自己制定怎样的销售目标，如果我有幸与公司一直共同成长，我会更加努力做好自己的本职工作。我会在新的一年里给自己一个新气象、新目标，继续用我的热情感染别人，同时多看一些房地产专业知识的书籍，多了解整个房地产市场的动态，让自己走在市场的前沿使自己更加充实。来公司这么长时间，我个人建议有三点：

1、公司以后多给我们做些专业知识和接待技巧的培训

3、在管理制度罚钱上，不要为了罚钱而罚钱，罚钱不是目的只是一种手段，比如有时候同事喝了水而刚好别人又叫他所以顺手把水杯房子桌子上，等说完话水杯已经到了助理手里！

我希望在以后的工作中有所成绩和同事共同进步，让我们的业绩更上一层楼。

**房地产工作总结篇二**

一年来，在县委、县政府的正确领导下，在上级业务主管部门的具体指导下，我局不断加强干部队伍建设，提高服务管理水平，圆满完成了年度工作目标，现将20xx年度工作完成情况总结如下：

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。

（3）分配入住100户的任务，目前我县已受理公租房租赁申请120户；

（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。

**房地产工作总结篇三**

非常荣幸的进入了安徽水利这个大家庭，在不知不觉中已经快度过了一年的时光，这近一年的时光里，让我完成了从一个初出茅庐的大学生到进入职场的作为一名策划专员的成功转型，让我在工作实践中对理论知识有了更深刻的体会与理解，让我无论是工作能力还是社会经验都有了显著地提高。这一切离不开自己一年的勤奋努力，更离不开同事和领带的关心与关爱。现在我就近一年的工作进行如下总结：

一、实习阶段(20\_年7月-20\_年10月)

进入蚌埠清越置业后，项目开始对我进行房地产专业知识培训，了解项目基本信息。开始对竞争楼盘进行市场调研，并结合自身项目对竞争对手进行swot分析。同时整理和收集每月来访客户信息，对楼盘的主要客户来源、客户认知途径等进行简单整理和分析，与一线置业顾问进行信息交流，进一步了解客户购买动机和购买心理，为以后策划工作的方向把握奠定一定的基础。

二、实践阶段(20\_年11月-20\_年1月)

三个月的实习期满，并通过了项目考核，我开始进入学徒阶段。项目对我进行轮岗安排。从基本的销售开始到办理银行按揭，再到策划。通过不同的岗位学习，让我对房地产营销策划一个整体的系统有了直接的学习。通过与不同的客户交流可以更好的把握客户购买动机与心理。在为客户办理银行按揭手续的同时，也是在学习国家有关房地产的一系列政策，开始关注银行政策对于房地产市场影响，并努力学习房地产新政新规。同时也在学习基础策划知识，直接参与了4期价格制定、4期开盘策划、“金秋喜乐会”等策划活动，保证了现场销售人气。

三、独立上岗阶段(20\_年2月-至今)

在领导和同时关怀下，虽然有了很大的进步，但本身仍然存在很多的不足之处，需要加以改正，在今后的道路上要不断的提高业务知识，提高自身学习能力，不断创新，为公司的发展贡献自己的一份力量。

自20\_年7月26日加入恒大以来已是4月有余，在四个多月的时间里我从一名学生变成一个社会人，开始了自己的职业之路。从应聘恒大到成为恒大的一名员工，一路走来，感慨良多。恰逢去年的12月1日正是我参加恒大的招聘之日，现将这一年来的所见所闻、所想所感总结如下：

还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20\_年已经悄悄地开始数着倒计时了。20\_这一年我经历了毕业实习、答辩，离别的六月，初入职场的七月，火热的八月…在恒大集团\_\_公司的四个多月时间里，我先是在永川工程部工作了近两个月的时间，后来轮岗到永川开发部至今。在工程部期间，我师从土建工程师高小奎学习土建基础到主体方面的相关知识，在\_\_炎热的八月、九月，我见证了工程从基础到主体的修建过程，也更加深刻地认识到自己的专业和工作的结合点。诚然工作很艰辛，但收获的快乐早已将其忘记。虽然在工程部学习工作的时间不长，但在不到两个月的时间里我了解到了恒大在工程建设的办事制度和运作模式，也感受到了恒大对工程质量的高度重视。轮岗到开发部后，师从开发部副经理黄春梅学习报建办证的相关知识，从国土证办理到预售证取得，我拓展了自己对工程建设对房地产的认识，改变了自己一些原有的想法。因为没有开发工作的专业技能和工作经历，所以我经常在工作中出错，但我始终以负责的态度去认真对待工作中的每一件事，加之黄经理耐心细致的指导，我也深感自己在这两个多月的进步和变化。

在恒大这个大家庭里，我深感机遇和挑战并存，回顾以往走过的点点滴滴，成绩已经成为过去，新的环境对我来说是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着应该以什么样的心态和方式去学习去工作去生活。诚信负责、严谨勤恳，做好本职工作，配合同事、配合其他部门完成好每项工作。辛劳和泪水并存，我也看到了自己的不足，首先是不怕犯错误，其次是敢于面对错误，最后是改正错误。当然这并不能作为犯错误的一个开脱理由，而是在学习的过程中扬长避短不断完善自己。在此，真诚希望领导和同事能够在我以后的工作中多多给我提出批评和指导。

一、 工作情况

1.1 在工程部

主要协助土建工程师高小奎参与翡翠华庭项目综合楼、大门、小区道路的旁站，验收，建立工程台帐等。通过实践，我学习到土建专业的知识和公司各项关于工程管理的制度和办事流程，也体会到自己在专业知识技能方面的不足，以及就如何去沟通协调各参建人员、单位使整个工程在进度、质量、成本最优化的前提去安全有序地展开。8月份持续多天的高温天气极易发生火灾，现场的安全文明施工尤其重要，加上又处在抢工期阶段，如果不重视好安全问题，那么抢出来的工期也将是得不偿失，这一点让我感触很深。在工程建设的过程中尤其要做好前期准备，施工工序都是一环扣一环，如果前期出现错误，那么混凝土成型后再做更改将会非常麻烦，也会大大增加后期的工作量，所以我认为做工程施工在下手前一定要仔细考虑充分准备，下手的时候则需做到又快又准!虽然在工程部的时间很短暂，但对于专业出身的我来说触动还是很多的，真切地体会到工程的主线、细节和流程，对以后在工程方面的学习和进步也起到了非常重要的指引作用。在此，非常感谢我的导师高小奎以及工程部的领导和各位同事指导、关心和支持!

1.2 在开发部

我是从20\_年9月21日按照公司的培养计划由工程十部轮岗到永川开发部学习开发报建的相关知识，到现在也两月有余。面对一个全新的工作环境和工作内容，进步与感悟、收获和失去构成了我这两个多月来的学习、工作和生活。

在开发部我的工作内容主要有搜集报建信息、准备报建资料、协助黄经理进行办证报建、配合同事共同做好报建工作。从事开发报建工作，对于没有专业基础和工作积累的我来说刚开始还是无从入手，随着报建工作的推进我逐渐建立积累起了开发报建流程的框架和办事的一些方式方法。现将主要心得感悟简单总结如下：

1.2.1 从事开发报建需要具备的基本技能：

a、表达能力;开发报建需要和不同的部门和人员进行沟通协调，所以在沟通过程中表达要有重点有条理，简洁清晰又有说服性。

b、应变能力;在工作中经常可能会有不可预料的情况出现或需要灵活变通的地方，所以在交流的过程中要善于倾听，主动思考，结合实际情况随机应变。

c、创新能力;开发工作中做成一件事的方法有很多，如何提出快速有效的办法需要有创新能力，能够有自己独特的观点和处理问题的能力。

d、计划能力;开发工作是一项持续时间较长且前后紧密联系的工作，如何将每一个节点的工作安排计划好，为后期做好充分准备则尤其重要，目标明确，计划可行性高是做好开发报建工作的有力保证。

1.2.2 从事开发报建需要具备的相关法规知识

作为房地产开发建设和政府对接的一个部门，清楚地知道相关的政策法规对减少工作量、提高工作效率是有显著效果的。例如，规划、建委、消防等单位对各项规费的计取规定以及对方案设计、审批的要求，如果能清楚地知道这些就可以做到早做准备、有的放矢。

1.2.3 从事开发报建需要具备的专业技能

掌握土地招拍挂流程;“五证”办理流程和相应的报建资料准备;水电气配套;根据公司开发计划、安排好时间节点办理相应的证件;以及协调好政府、公司内部各个部门共同有序有效地开展工作…这些技能都需要在具体的工作中逐渐熟悉起来并形成一套行之有效的办事流程和方法技巧。

虽然在开发部学习的时间不长，好些流程也只是大概知道，但对于开发部的工作方式和处理问题的思维模式给了我很多的感触和启发，我改变了自己之前对于工程建设的局限性认识，对房地产开发建设从“点”到“面”再到“体”有了更宏观的了解和自己的看法。思想力决定行动力，在具体的开发报建工作中逐渐积累起来的变化让我体会到了工作带给我的进步与感悟，这些对于以后在其他部门的轮岗学习都有十分重要的作用。在此，真诚地感谢我的导师黄春梅教会我的工作技巧和思维方式以及开发部各位同事给我的帮助和促进!

二、工作中的不足及需要改进的地方

通过四个多月以来自己在工作岗位上参与的各项工作，我融入了公司的企业文化、了解了公司的运作流程，也认识自己在以后工作中需要改进和努力的方面，希望在以后的学习工作中能有一些突破。我想改变自己身上一些局限自己展现的因素，改进原有的工作态度和方式，使自己处于一个最佳的状态去对待每一个人每一件事。我认为自己工作中的不足之处有：

2.1 沟通不够

开发报建工作对外需要和很多部门、企业交流，对内又需要和公司内部相关部门和同事协调，所以相互理解，善于表达和倾听尤为重要。能够用语言的力量去说服对方让对方接纳。在工作中出现困难时如何快速灵活地转变沟通方式，针对不同的部门、人员有针对性地进行沟通交流这是我不足的地方，也是能力提升的一个增长点，这个时候需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持，而我在这个方面是做得不够的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这项工作的经历太浅、个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我将加强自己沟通技巧的转换技巧，适时运用恰当的方式方法完善自己在这方面的不足之处。

2.2 缺少精心策划

“凡事预则立，不预则废”。事情无论大小，关键在于策划，策划无论大小，关键在于精心。要做到时时有策划，事事有策划。凡事谋定而后动，三思而后行，大胆设想、反复推敲、周密部署。在开发报建的工作中，我有些事有精心策划过有些事则没有，所以对于精心策划给开展工作带来的影响我感触很深，例如在准备办理施工证的报建资料中，因为我们介入时间早、精心安排策划，所以到交件时我们的资料比较齐全能够快速理出所需资料。另一方面，因为没有做到精心策划，导致我们后期的工作很难有进展，在监理备案过程中因为不了解永川区的地方性规定，对监理备案没有引起足够的重视，导致在办理施工许可证的过程中使原计划耽误了好几天。在这一件事上我感受到，报建中再简短的几个字背后可能都会是很大的工作量，不能掉以轻心，一定要事前详细询问，事中精心策划。

2.3 工作中缺乏创新思维

工作中各个部门、各位同事之间需要相互协助，只有这样才能更好的做好工作，充分发挥每个人的潜力。按部就班去工作只是一名合格员工应做到的事，优秀的职工是需要在公司制度的规范下能够有创新意识并能显著地改善工作方式取得成效，在工作方式、工作效率上的不断创新形成行之有效的方式方法。对于这一点，我需要在日后的工作中让自己慢慢转变，充分挖掘有利于工作开展的思路和方法。

三、今后改善提升的举措

11年即将远去，面对即将到来的20\_年，新的工作给我带来的既是挑战又是机遇。在此，我从个人的角度谈谈自己20\_年的改善和努力：

3.1、 全面学习，转变心态

明年的轮岗学习会涉及到更多的部门和内容，两个月的轮岗学习时间又很短暂，我努力使自己在最短的时间里最大限度地学习各个部门的工作内容。任何改变对于一个人都是艰难的，在接下来的轮岗学习中我需要按照新的工作岗位去改变一些态度、方式或思路，先适应岗位需求，再是在岗位上认真快速地学习。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和转变，例如与各个部门、同事间的的协同配合、交流互进等。一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。保持一个积极、学习的心态去工作，在工作中学习，在学习中进步。

3.2、 提高技能，养成作风

作为一名工科毕业的应届生，实践经验不足，处理问题的方式方法不多，在工作中也常常感到自己的专业技能很欠缺，对问题的认识也存在很多一知半解的地方。在接下来的工作中我将有针对性地注重自己专业技能方面的学习，努力使自己成为专业技能过硬相关业务流程熟悉的职业人。以德为先，才为德用，优良的职业素养更为重要，在以后的工作中我将认真学习公司的规章制度，在工作中维护公司的权益，形成自己的专业、职业素养。

3.3、 勤思勤做，总结提升

实践是检验真理的最好方式，在工作中主动积极的学习也是最好的进步方式。勤于思考是精心策划，勤于实践则是狠抓落实。学而不思则罔，方向比努力更重要。条条大路通罗马，不同的方法背后就存在不同的工作量，如何把人、财、物最优地组织起来解决问题?这就需要在学习、工作中要善于总结，改进方式方法，提高工作效率，改善工作状态。所以在接下来的工作中我需要做到勤思勤做，总结提升。

四、 结束语

感谢公司给我轮岗学习的机会，让我有机会接触到房地产开发建设的各个部门，能够全面地学习知识提升自我;感谢给予我倾心指导的领导和热情帮助的每一位同事，是他们的谆谆教导和的支持帮助，让我一步一步的走到了今天。20\_年我从一名学生成为一个社会人，角色的转变让我更加感到自己承载的责任和前进的方向，今后我将以严谨负责、勤恳热情的心态和作风去对待每一件事每一个人，尽自己最大努力向完美的结果靠近。

今后我将注重学以致用，加强学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

此致!

**房地产工作总结篇四**

自20xx年xx月xx日进入xx销售部成为一名销售置业顾问，至今已有一年的时间。在此期间内，销售部的总经理、xx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，这一年的时间里，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xx天，在师傅xx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xx平米，总价xx元，回款金额xx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。

来到公司一年，我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xx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：

1、依据20xx年销售情况和市场变化，着重寻找a类客户群，发展b类客户群，以扩大销售渠道。

2、每月成交xx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。

4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质。

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！

**房地产工作总结篇五**

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。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人20xx年一年来的工作情况做以下总结：

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。

因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

我于年初进入公司以来，在公司销售部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司的这段时间里，我主要负责销售楼盘，在师傅的带领下我很快适应了工作，并取得不错的成绩。

在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划xx小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加xx拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

房地产职员个人年终总结20xx年三篇

不知不觉，在x工作已经一年有余，在这期间，工作量不大，要学的却很多，也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。

第一次接触房地产，有太多对大国地产的企业文化及公园世家这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与公司前辈们深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习;平时多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势;增加客户接待量，从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

**房地产工作总结篇六**

今天在这里召开20xx年工作总结表彰大会，就是要认真客观的回顾一年来我们走过的历程，总结经验、大力发扬先进集体、先进个人的事迹，学习贯彻好市委八届七次会议和市房管工作会议精神，进一步鼓舞干劲，树立新标准、追求高水平、实现新跨越，开创公用公房工作新局面。

下面，我首先回顾总结去年工作，再就今年工作进行部署。

20xx年全处超额完成各项指标任务，经济增长和管理水平跨上新台阶。

（一）全年完成公用公房租金收入20xx.16万元，超计划2.4个百分点；住宅租金收入超计划2.54个百分点；协议租金收入超计划24.54个百分点。

（二）面向公用公房使用单位，提供高效快捷服务，受到社会好评。

一年来，按照市委和局党委的要求，高起点、高速度、高标准、严要求。打好服务牌，提高管修质量，为政府管好房，为使用单位服好务，及时解决热点难点问题，保证了房屋的安全使用。

为落实市局\"双迎双送\"活动，在\"两节\"期间走访和慰问使用单位，发放慰问信100余封，把党和政府的关怀送到各使用单位。按照市局下达的《20xx年房管系统窗口建设工作要点》精神，以《天津房地产管理服务指南》为标准，将\"五一致\"（办件政策一致、程序规范一致、时限要求一致、取费标准一致、服务水平一致）落实到公用公房的实际工作中，统一印发涉及管理修缮14个内容的宣传册，在全市公用公房系统使用。

继续坚持每位管修人员每周走访2-3个用户制度，真心实意为用户解决难题，办实事。在接待和办理业务中做到了热情服务，礼貌待人。对重点工程和急件当日办理完毕。今年共办理各种房管手续224件、走访用户512次，接待来访653人次。为增强服务意识，以\"首问负责制\"和\"一站式\"服务为标准开展自查自纠，改进工作中的不足。做到了不放松每一个环节，不错办每一道手续，不慢待每一位用户，让使用单位及群众满意在房管。去年向公检法、文教卫生等15个单位的社会监督员问卷测评后显示，满意率98，及时率100，投诉率0。全年共收到锦旗11面，表扬信14封。

按照年初制定的修缮计划，全年完成修缮建筑面积23.2万平方米，其中完成土建工程47处，水暖工程28处，电气工程16处，电梯工程10处，碎修、抢修工程102处。完成老化电线改造1.5万平方米。根据市风貌办的部署，对成都道等八条道路上的9处直管公房进行了外檐整修，改造围墙11处。

根据市局安全生产要求，编制了《公用公房经营管理处安全生产管理规定》。在修缮施工中，严格按照规定执行，做到安全施工。实现了工程合格率100，工伤事故率为0。

入冬前组织有关技术人员检查了公安局巡警总队、公安局九处收容所、交管局直属队等8台燃煤锅炉的司炉工资格、锅炉安全运行记录、锅炉使用证及年检报告等安全管理的落实情况，通过检查，使各使用单位提高了锅炉安全运行的意识，保证了各使用单位冬季供暖安全。

在做好正常维修工作的基础上，重点抓好紧急工程的抢修。向使用单位公布节假日及雨季防汛工作抢修通讯网络，落实了抢修人员、物资，做到24小时值班，保证通讯工具畅通，接到报修电话及时派人进行维修，保证了各使用单位房屋的安全使用。

（三）集中优势，高质量完成天津工商职业技术学院和原维多利亚大楼整修两项重点工程。

天津工商职业技术学院项目占地300余亩，规划建筑面积8.7万平方米，一期工程由6个单体建筑构成。按照市局20xx年1月31日会议精神，公用处做为执行甲方，承担了工商职业技术学院的项目管理工作。市局的决策充分体现了对公用处的信任。处领导班子深感责任重大，任务艰巨，多次研究后，决定把该工程列为全处的重点工作。提出了全力以赴做好工程管理，争创\"双优三保\"，打造一个精品工程的目标。组建了由我任总指挥的项目组。2月8日到达现场开始工作，4月18日举行了奠基典礼仪式，5月26日正式开工。先后完成了平整场地，办理各种手续，招投标，施工组织管理，建立各项制度，抓施工进度、质量、安全等各环节工作。到去年底，完成了男、女宿舍和食堂的粗装修，主教学楼、成教楼、体育馆、游泳池的主体封顶。

要想发挥好项目组的作用，完成好任务，必须有一支能打善战的队伍。项目组5名党员和积极分子劲往一处使，团结一致，顽强拼搏，充分发挥了党小组的战斗堡垒作用。这个工程最大的难点在于工期短、时间紧，市局要求今年5月竣工。因此，保进度成为完成工程建设的瓶颈。突破这个瓶颈，必须进行超常规的`安排、组织、协调工程建设的各个环节。为此项目组实行轮流值班，项目经理、工长24小时在岗，以周为单位分解进度，增加作业人员，延长作业时间，立体穿插作业，按完成的施工部位拨款等一系列措施，保证进度。这些措施的有效实行收到很好的效果。当初认为不可能按计划进度完成施工的建设队伍，都信服了项目组的组织管理能力。

在全力保进度的过程中，项目组丝毫没有放松对工程质量和安全生产的管理。到目前，项目各部位质量验收全部达到了合格标准。在狠抓安全生产过程中，始终贯彻\"安全第一，预防未主\"思想。明确提出了用制度抓安全、用检查促安全的工作方法，采取了八项措施，使安全生产贯穿于工程施工的全过程、各环节，达到了全年安全事故率为零的高水平。

经过项目组和各施工队的共同努力，项目已从主体施工阶段转入全面装饰和配套建设阶段。项目组有决心完成工程建设的最后冲刺，向市局交出一份满意答卷。

原维多利亚大楼改造工程建筑面积2744平方米，经过项目班子的努力，先后组织协调完成了房屋动迁和拆迁、地质勘探，在桩基施工之前，完成了施工监理的公开招标，设计单位完成部分施工图设计。去年底已完成基础施工任务。

（四）严格执行政策，按期圆满完成了全员推行聘用制工作。

市局召开事业单位推行人员聘用制改革工作会议后，立即行动，经过历时3个月的精心组织，周密安排，全面落实了市政府和市局关于人事改革的有关精神。去年7月22日，圆满完成了推行人员聘用制改革各环节工作。

为实施好全员聘用制工作，成立了人事制度改革工作组织。全处干部职工认真学习了市政府和市局有关文件精神，统一了思想，提高了认识。提出了认真学习、广泛宣传、摸清底数、结合实际、方案可行、民主决策、依法办事，确保改革在公开、公平、公正的环境下进行，处理好改革与稳定的关系，以聘用制改革为契机，为推动长效发展打下坚实基础的工作思路。在市局领导和有关部门的具体指导、帮助下，经过对\"实行全员聘用制实施办法细则\"等13个改革文件的5次修改、充实完善。获得了全处职工大会的表决通过。

在组织人员聘用工作中，坚持严格按照规定的程序操作。全处职工均享有竞聘3个批次岗位的机会。经过全员竞聘上岗、双向选择，45名参聘人员全都受聘上岗，并与处签定了事业单位聘用合同。

（五）加强公用公房基础管理，实现资产良性循环。

1、房产换证测量工作是今年的重点工作。根据市局要求，从去年5月21日开始进行全市市、区两级未登记房产的换证测量，全力配合市测绘大队进行测绘，完成了207处房产换证进件任务。

2、积极推动盘活房产。今年共盘活房产4处。

3、完成房校、职大3处房产的更名进件。根据市局的批示，将房校、职大等3处房产进行产权更名、领证并办理了抵押贷款手续，为天津工商职业技术学院建设顺利进行提供了资金保证。

4、为实现规范化管理，去年将河北、南开、红桥三个区的207处，建筑面积152.72万平方米\"保管自修\"公用公房的房屋基本档案和基础资料输入微机。

5、根据市风貌办的要求，完成了我处掌管的96处、建筑面积39.73万平方米风貌建筑普查，统一按区归类录入微机，按时上报给市风貌办。

6、完成了与住宅集团几处直属房产的移交工作，将原掌管的一房建等九个企业的房产划转住宅集团。

（六）推动全市公用公房管修上水平，加强了对各区公房所的业务指导。

组织召开了市公用公房系统20xx年工作会议，总结了20xx年工作，研讨了20xx年工作，分解落实了公用公房今年的各项任务指标。要求各区在20xx年继续做好政务公开工作，加强窗口服务工作，做好市局\"数字房管\"工程的建设，强化房屋安全管理，杜绝塌房伤人事故的发生，并做好对各基层使用单位的服务工作，加大工作信息的报送，确保圆满完成20xx各项工作目标，使人民群众满意在房管。

为了加强对各区公用公房服务指导，提高各区公房服务水平，全年共召开各区公房所总结和座谈培训会2次，培训各区房管人员100余人次。及时准确地按市局要求将各项法规政策贯彻到各区的日常工作中。对全市13个区公房所、站进行了工作检查、并交流了工作经验。

（七）认真落实市局工作部署，完成了编制公用公房\"十一五\"专项规划和科技周活动。

根据市局《关于编制天津市房地产管理和发展\"十一五\"规划的安排意见》的要求，结合公用公房管理实际，提出了公用公房经营管理处编制\"十一五\"专项规划工作方案。在召开座谈会和征求各方意见建议基础上，总结了公用公房\"十五\"期间的规划完成情况，汇总分析了公用公房工作取得的经验和存在的问题。编制并上报了\"天津市公用公房管理\"十一五\"规划\"。

**房地产工作总结篇七**

20xx年是政府针对房地产为主的第二次治理，限价、限购、限贷成为政府不断加压的筹码，放弃gdp考核的计量，放弃单一土地财政的依赖，治理地产绝不放松。面对如此环境，工程管理部在公司各级领导的关心和帮助下，在同级部门的协同照顾下，在工程管理部全体同事的艰辛努力和付出下，取得了些许成绩，完成了部分既定目标，同时也暴露出工作的一些问题，取得一些宝贵经验，在此我代表工程管理部做如下工作汇报：

xx世纪综合楼项目按照20xx年公司制定的目标计划为办公楼主体封顶，公寓式酒店主体施工至26层，截至20xx年12月12日，办公楼主体施工至24层，公寓式酒店主体施工至22层，至春节前基本能够完成公司制定的全年工作计划。7月21日项目被青岛市建筑工程管理局评为青岛市标准化示范工地，8月3日中国建筑业协会全国质量五星级工地检查组检查工地并予以肯定，证书已发到中建八局。8月16日，通过山东省安全文明示范工地评审工作，12月8日全市在建工程质量通报会上，综合楼项目作为青岛市典型质量较好工程予以全市表彰，也是崂山区唯一一家受到通报表扬的项目。同时xx世纪综合楼项目在迎接全市创卫生文明城市，在全市、全区质量、安全拉网检查中都成绩优异，受到市、区各级领导的重视和肯定。

20xx年将是xx世纪综合楼项目最为紧张的一年，预计20xx年5月底完成公寓式酒店的主体封底，全面展开门窗、外墙、幕墙、电气、水暖、空调等大量土建、安装分部工程全面展开，结合室内精装修等也将全面展开施工。确保20xx年7月xx世纪综合楼项目竣工验收。

高新区综合服务中心项目按照20xx年公司制定的目标计划为施工全部完成，项目在公司领导的重视和帮助下，客服了典型园中区建设项目特点，开工施工手续滞后，边施工边出图，幕墙施工图纸和工序安排不通畅，部分材料组织不便和产地受限等原因，施工未能按计划完成。4月26日取得《建筑工程施工许可证》， 9月10日完成a座主楼主体结构封顶也是完成了全部主体结构施工，截至12月12日，a座主楼幕墙施工完成2、3层，独栋商务别墅b、c3、c5幕墙施工基本完成，c1、c2、c4幕墙玻璃完成，剩余石材安装中。独栋商务别墅b、c1、c3室内精装修施工基本完成，其余独栋商务别墅基本完成至70%。

20xx年综合服务中心项目计划在节后全面展开施工，完成幕墙、装饰装修、电气、水暖、空调、室外景观、精装修等施工，计划于6月30日全部完工交付使用。

支护设计方案，缴费领取边坡支护专家评审意见，办理临时水电接入，新式建筑施工围挡的更换，两台施工车辆冲洗机的安装，场地施工大门的设置，出入口的地面硬化，办理迁移2#地块电线杆和有线电缆，研究1#地块单体设计和户型设计等工作，做好了施工准备。

20xx年延吉路两改项目实现全面动工，工程部将审核编制更为详细的2#3#4#地块的总控计划，便于指导施工，自开工之日起计划18个月完成此项目单体验收。解决好1#地块的遗留问题。

1、工程部人员较好分配

工程部共11人(含资料员1名，借调装饰部1人)，老中青三代。综合楼项目配备6人(含资料员，庄工兼高新区水暖工程师)。高新区项目部配备5人(含庄工兼综合楼给排水工程师)。延吉路两改项目部配备1人。

2、坚持工程部例会制度

每周三上午8：15的工程部例会，将工程部全体人员集合在一起，对每个项目概况、施工进度等进行汇总，对工程中出现的问题进行探讨和总结。

3、建立完善的项目管理制度和工程简报制度

一个项目建设好坏与管理到位与否紧密联系。工程部针对综合楼项目制定了详细的制度和奖罚机制，细致到例会、质量检查、监理通知、停工令等出现的奖罚制度，对于工期延误不同时间段的处理意见等等都做了详细的规定，并严格执行每月对监理、总包单位管理人员的量化考评。各项制度的严格执行才能确保了项目质量安全进度的按计划完成。工程简报实施为工程部每月总结提供了较好平台，将每月工程进展汇报公司领导，抄送公司各相关部门，让公司各部门时时掌握公司各项目情况，通力合作，保证公司利益。

4、坚持每周质量、安全大检查制度

针对项目质量和安全重要性，项目部每周二上午9：00对施工现场、工人生活区、食堂等进行全面检查，汇总检查内容，责任相关单位整改，确保施工现场质量及安全。项目部还要求监理单位多组织现场协调会，现场质量会，技术协调会等，解决相关事宜，并针对多次出现的质量问题，安全问题，通报相关部门公司领导到现场统一思想，解决问题，达到了事半功倍的效果。

5、针对监理资料、施工单位资料及建筑实体的检查制度

针对监理规划、实施细则、监理月报、监理日志、旁站和检验批等检查，是否

交圈等落实监理管理，强化监理职责和监理管理到位。针对施工单位检查施工组织设计、施工专项方案、施工交底、分包单位资料、检验批等资料，和施工现场的进场材料、试化验、试块留置、支拆模、塔吊施工电梯手续等等检查结合建筑实体，全面细致精细化管理。二次结构砌筑施工前，在主要通道实行实体样板领路，指导施工。

6、针对施工进度的纠偏管理制度

要求监理单位对进度纠偏做预警，根据关键线路工期延误采取相关措施解决。超过10天提出警告，超过20天要求施工单位项目部书面提交措施追赶工期，超过30天约谈所在企业领导，提供切实可行的方案解决工期延误事宜。从而较好控制了施工进度。

7、设备选型和方案优化，节省投资确保建设方利益

综合楼高空大跨度模板支撑悬挑脚手架方案和高空超常规悬挑承重结构施工方案多次会同赵总工商讨，最终组织专家评审时部分专家由建设单位邀请，较好的控制好方案审核。高新区电力设计和智能化照明设计的优化，为公司节约几十万的建筑成本。

8、通畅的设计联系和技术洽商的讨论制度

随着施工展开，相关的技术洽商、设计变更不断增加，项目部有严格的提交技术洽商时间和流程，快速的审核制度和与设计联系方式，电子版代替正式文件先行指导施工的方式，避免发生因变更增加的费用支出。技术洽商和设计方案是否可行，商讨更为可行的方式，也是项目部积极做为的表现。

9、针对项目发文公章统一管理

项目管理的指令畅通对项目建设非常重要。公司原定的招标采购中心、成本管理部均能单独发文项目部的方式不便于项目管理，经汇报公司领导同意后改为统一使用项目管理章，借鉴三权分立而又统一协调管理方式，项目部根据施工特点，难以程度，施工经验等，能够把好最后一道关。

10、项目部启用文件处理章

文件处理章提示意见和时间，责任人和完成时间明确，提供工作效率。

11、积极配合其他部门工作

针对招投标标书的技术文件配合，针对签证复核及签证有争议的讨论，及时与成本部沟通完毕后下达指令签署意见等，都能对做到快速回复。还能够积极配合综合楼销售及售楼处工作。

1、工程部工作管理还不能成为常态机制

工程部部分工作还呈现较为浮躁态势，责任心不强，图纸审查不够，不能较好的针对本专业的性质，做更为细致的技术论证、施工管理、可行性分析等工作，不能较好的协调相关专业碰头会，商讨会，不能较好的提供合理化建议和可行性分析。对于工程管理还不能较好的把握，处理问题呆板，不能及时制止某些质量和有违规范的时间发生，造成返工、变更等工程量增加，造成质量检查后的整改工作加大等，不利于项目进展。

2、工程部工作方式还有待调整和提升

工作方式不同可能影响到最终的建筑质量和建筑品质。工作的拖拉和滞后，对于时间点关键点的把控不严格，对于发现问题解决问题的能力较弱，造成工作的被动和解决问题的缓慢，或者工作方式的和恰当性，技术确认或工作确认时间过长，都将导致施工被动。

3、工程部内部交流和沟通还不是很顺畅

工程部集合了老中青三代，每个人的工作方式和工作方法都非常宝贵的经验，但是工程内部的交流还不多，施工过程中遇到的问题交流少，存在的问题和解决方式也不沟通，一人做事一人当，很多工作做到了一个人手里，很多工作都在摸索中前行，造成了后续工作被动。

4、签证量多显示控制力不足

签证的发生网是前期问题发现不足，指令不及时。提前检查设计文件，及时洽商及沟通，仔细研究施工做法，都可以预控后期变更增加签证发生。

5、工程部制定的制度还不能较好贯彻执行

工程部在20xx年制订了大量的管理制度，针对总包、监理人员的考核机制，针对工作流程，合同会签，意见审核审批，对外文件审批、签字流程审核等进行了约定，在实际运作效果不理想，多次出现越级会签，越级审核等等问题。

6、工程部不能成为一个仅仅对项目质量管理

由于分工不明确，施工合同不经过工程部，割算审核等不通知工程部，致使专业工程师在很多不明确的情况下，仅仅成为项目质量管理，但是一个管理到位的项目管理是一个统筹安排管理，对人员、材料、机械、物品等都要精心组织、调配、合理利用，不是要直接管理而是要知道和提前把控预管理的全面问题。

7、工程部对工程预算、工程招投标配合模式还有待提升

一个方案的审核，一个设备的优化，往往在建筑成本和后期的运行成本上差距较大，工程部不能成为设计单位和施工单位的传话筒。应结合技术特点，可行性分析，费用的多少来优化方案，提出自己的观点，把握关键点的控制，达到相同的投资额做更为品质好的工程。

1、招标技术配合讨论制度

工程招投标的设备存在选型和设备匹配度的问题，特别是xx世纪综合楼在20xx年设计基本完成，对于地源热泵系统的把握远没有目前的技术成熟，所以在设备选型上需要下大量功夫，特别是综合楼涵盖地源热泵+可回收新风机组+顶棚辐射、风机盘管、地暖等较为复杂的空调系统，为后期调试成功奠定较好基础。设备招投标前的碰头会极为重要。

2、合同会签走专业工程师审核制度

很多施工合同牵扯到技术问题、施工顺序问题、施工配合问题，然而合同会签避开工程部，项目很多施工合同不经工程部会签造成施工分配不便掌握，进出场时间和实际施工要求不能有效贯穿，造成工程在管理过程中施工界限约定不能有效划分，施工签证不能较好把握，合同工期不能实际控制的不利局面。同样工程款拨付由专业工程师会同成本管理部共同运作，完成存档交圈，确保工程款拨付及时和准确。

3、严格各部门工作职责、工作流程、工作接口

责权利的分配是提供工作效率，便于查找问题原因，落实责任的较好管理方式，公司已经从单一的工程管理部变为招标、预算、工程等各负其责的分管部门，然而在合同会签、工程款申请、施工单位遴选，设备筛选等各种工作中，谁后期配合，谁主导谁辅助等，谁签字谁审核等都没有很好的理顺，多头指令多头回复，不能较好统一，使工作相互推诿扯皮增加，工作迟缓。招标采购中心的分包单位确认应及时通报工程部，并做施工交接，由工程部发施工进场通知单，并严格按合同质量约定和合同工期执行，并要求进场单位遵从工程部奖罚规定。

4、认真履行工程部管理制度

工程部制定了严格的奖罚制度和施工进出场制度，正在完善分包单位进场安全文明施工制度。工程部要求建设单位发包单位进场缴纳文明管理费用，严格遵守工程部、总包、监理的管理制度，强化自身管理意识，服从质量管理，严格报验收制度，为项目管理更加有序做好基本工作。

5、工程部试推行内部评优考核制度

对于工作中任劳任怨，对于工作安排能够及时完成，对于工作中能够发现问题解决问题的人，不能通过公司人力资源的绩效考评评定，公司绩效考评全部以a的方式评分，工程部尝试实行内部评优机制，作为年底呈报公司作为奖金分配的可借鉴资料，也尝试实行内部检查奖罚机制，对检查中好和较坏行为予以工程部内部通报，抄送公司总经理办公室，对多次出现问题或性质严重的行为进行经济处罚，提请人力资源部在当月奖金中予以扣除。竖立良好的行为准则，建立良好的工程管理队伍，对于公司发展极为有力。

**房地产工作总结篇八**

xx—xx年8月，我踏入了上海\*\*\*代理公司的大门，作为一名物业顾问开始了我在\*\*\*的工作和生活，大宁歌林的春天、松江金港的花园、昆山华城的美地，无锡的蓝墅都是我工作过的地方，在那里我留下了辛勤的汗水，也留下了我优秀的工作业绩，更积累了丰富的销售工作经验。每一个项目的销售过程，都是我对销售工作的积累、挑战。所以我必须在工作中不断总结与反思，这样才能做到更好。

我总结的销售心得有以下几点：

“坚持到底就是胜利”听得多了谁都只把它当做一句口号，但是仔细想来这句话其实是意义非凡。坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。工作了一段时间，难免疲倦，放松一下是人之常情，有时放松一下就过去了，但坚持一下也过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。

做销售这个行业会对“机不可失时不再来”古谚有切肤的体验，有些业务员个人主观判断过于强烈，即“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，一些老客户经营的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户的变化没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

每个人都希望得到尊重，对待客户，给予他们充分的尊重是先决条件；好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，乃至掌握客户的性格，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要不时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。完美的融合这些条件，将会是一次令双方都愉快的成功的销售。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入\*\*\*公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论在哪个岗位上都努力做到，作为销售员充分的熟悉产品；热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。与此同时由于我在多个项目参与过销售，期间所积累的老客户对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

无锡蓝墅是上海\*\*\*第一个异地操盘的别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到\*\*\*寻求帮助，\*\*\*成为该项目的销售顾问，我作为销售主管常驻无锡，帮助开发商培训、管理销售人员，两个月后打破了销售困境，成功开单，06年春节后更是带动了项目热销，使项目销售率成功突破40%。

随着\*\*\*的进入无锡蓝墅项目销售工作开展的越来越顺利，作为\*\*\*公司在无锡的一个在操做楼盘，怎样才能帮助公司在无锡更好的开拓市场，提高\*\*\*服务品质及品牌效应，成为了我销售工作中的重中之重。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃，所有的努力都付之东流。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准的服务做到让客户满意。在无形中积累\*\*\*品牌效应。也因为在无锡蓝墅的工作得到了老客户的肯定，而使她向无锡银仁开发商强烈推荐了我们\*\*\*。为公司接盘做好了前期铺垫，我很高兴，我以自己的努力赢得了开发商的高度认可，也赢的市场对手的尊重。

在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活，今天的生活是由3年前我们的选择和态度决定的，而今天我们的抉择和态度将决定我们3年后的生活。

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

所以这六年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**房地产工作总结篇九**

200x年即将结束，我进入xx公司销售部工作也将近半年。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。

这些工作主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。

xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

xxx花园ii—9，iv—3，iv—4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。

参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。

参加了九月份的“房展会”，“xx园国庆看房专线车”，xx节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。

从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。

协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

房地产转正工作总结范文三又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

xx年的春节已过；同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。

第二天我神采奕奕如约前往xxx城的售楼部；这个xx人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

**房地产工作总结篇十**

尊敬的总经理：

您好！

自20xx年复工后，一转眼，今年便过去了一半的时间。今年对于房地产行业来说是极不平凡的一年，国家的宏观调控政策造成了房地产市场的持续低迷，罕见的气候严重影响了工程建设进度，但今年又是集团“十二五“规划发展战略的重要一年，也是“·“项目工程建设工作的关键一年，面对如此严峻的形势，山风景房地产开发有限公司在总经理的正确领导和鼓励下，全体员工勇敢沉着应对客观的大环境，通过树立信心、狠抓工程进度和质量、采取多种手段、齐心协力，扎实工作，努力克服重重困难，认真落实各项工作任务，上半年的工作取得了一定的成绩。现总结如下：

一、20xx年上半年工作回顾

20xx年公司现场施工工作的核心和重点是按照已签定的购房协议将房屋准时交付业主。春节复工后，公司更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在工程部和技术部同事的齐心协力下，上半年，公司克服了连续阴雨天气、施工单位投入不足、监理力度不够等种种困难，加强对工期、质量、成本三个重要因素的控制，加强合同的管理与执行，努力协调与监理、总包、各分包之间的关系，加强了管理措施。

工程施工合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全面的`规定。在“·“项目工程建设的具体实施过程中，公司严格遵守施工合同，对合同中规定的质量责任，划分界限，材料设备的采购，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。通过研究施工单位提出来的与施工合同实施有关的问题，包括认价和认量，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过公司工程部和监理单位付诸实施，并对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期都进行了数次调整，将施工单位最后完工期限更改至20xx年8月15日。为保证第一批交房合同的实现，经过半年的辛勤工作，在工程部和技术部的共同努力及其他部门的配合下，我们先后完成了以下工作：

（一）进一步完善设计

一是总图设计调整，完成道路竖向、场地排水等设计调整。二是单位户型的设计调整，对原设计的楼王及部分大户型进行了拆分，并完成了初步设计方案以及物业人员住房的初步设计方案等。三是景观方案调整，完成了对景观桥以东区域跌水景观的多次调整。同时，完成了样板区内绿化种植节点的优化设计及种植情况核对工作。

（二）组织施工建设

建设工作重心放在e区、c区和b区已开工的单体建筑施工上；同时还进行了局部区域内的市政、园林景观工程的施工，除此之外，还完成了施工路面的硬化工作。

（三）开展市场推广和销售工作

包括细化样板间及售楼处管理，结合新版制式物业合同，重新制定物业管理合同；完成首次按揭手续办理，初步证实当地人购房按揭付款的可行性；完成项目楼书的定稿印刷以及分销沙盘的制作工作。

（四）办理项目相关手续及公司证照年检

包括办理第批套·南区住宅项目商品房预售许可证；取得精舍项目南区和北区环境影响报告；继续跟踪·南区住宅项目a区地块调整手续。

公司执照是公司管理经营工作顺利开展的重要凭证。公司的营业执照正、副本，组织机构代码证正、副本及投资企业批准证书都由综合办公室负责统一管理。为保证公司证照的正常使用，综合办公室在各项证照要求年检的期限前顺利完成了《企业法人营业执照》、《组织机构代码证》及《台港澳侨投资企业批准证书》的年检工作。

以上仅仅是开发建设方面的主要任务，另外还有涉及企业内部管理，财务管理和建账等多方面的工作。公司财务部不但完成了别墅项目的部分收款工作，还完成了兴业银行委托贷款展期手续。

二、工作中面临的困难

上半年，我们不仅面对着国家对房地产市场宏观调控政策的压力，还面临着种种困难。

（一）现场施工过程中遇到的困难

1、个别控制节点工期制定计划或调整计划考虑欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。

2、施工单位组织不力，劳动力不足，纪律松解，现场管理不到位，计划得不到落实。由于部分施工单位人员的业务素质较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不熟悉，造成工程质量不能保证；自检体系不健全；投入资金和材料力度不够，以次充好，质量意识不高，使得工程质量很难控制。

3、进场的材料、设备受多方面因素影响，不能及时供应、进场。

4、季节性阴雨天气，恶劣的气候环境等客观因素严重影响施工进度。

（二）销售工作遇到的困难

国家对房地产市场宏观调控政策对项目销售造成了巨大影响。别墅项目一直以来备受开发商的青睐，然而近来受国家调控政策影响，别墅项目销售举步维艰，在售别墅项目降价再售，新盘开盘楼面价出售……等等，这种趋势已经让别墅销售面临全线崩溃的境地。尽管政府一直在试图遏制高涨的房价，但房地产业陷入萧条，对全球经济也产生巨大的涟漪效应。“·“项目准备进入销售初期，已有40-50位预订意向客户，其中大部份为企业老总（包括房地产开发、茶叶行业、建材行业等）。但由于受国家宏观调控政策及银根紧缩的影响而产生的经济涟漪效应，让很多企业自身生存发展也受到严重的影响，有部分原本计划的购房资金不得不转投入公司经营运作中，还有部分人员将资金投入到高利息放贷行业中。使不少预订意向客户原本准备在购房的计划也不得不延至20xx年。但20xx年的楼市延续着的宏观调控，房价调控政策、房价控制目标、房产税、限购令、新国八条，种种政策让意向客户更加坚定了持币待购的心理，项目销售一度陷入困镜。

（三）前期手续办理遇到的困难

今年复工以来，公司积极准备·南区住宅项目a区地块进行等面积、等价置换的相关手续。但在4月中旬召开山市政府常务会议讨论该项目时，有部分专家持反对意见，造成置换手续遭到搁浅，现在继续在做有关领导的工作，基本得到相关主管领导的同意，待7月份再召开一次专题会议研究解决该项事宜。

三、采取的工作措施

面对房地产市场严峻的形势及施工建设中遇到的各种困难，公司领导班子不畏艰难，没有退却，采取了积极地对策和措施，有效地确保了项目建设的有序推进。

（一）加强工程管理，推进工程进度

一是坚持以工程建设为重点工作，实行分区责任制，将区域内工程质量优劣与各区现场管理人员的奖惩挂钩，激发现场管理人员的主观能动性，以高度的敬业精神和责任感，齐心协力的完成工程建设任务；二是坚持系统管理和计划管理，精心组织、周密部署，合理安排、解决现场问题，全力保障工程建设顺利开展；三是从建筑材料的购买及工程建设上严把质量关，确保各施工环节一次成型，杜绝返工现象，工程质量合格；四是针对连续的雨季天气，通过周密部署、精心组织、合理安排全力保障工程建设速度。

在工程建设中，我们紧紧的抓住了三个不放手，一是紧紧的抓住质量不放手，从原材料质量抓起，不合格的材料不用，不达标的材料不进，与此同时，紧紧抓住施工质量不放，百年大计，质量第一；二是紧紧抓住进度不放，从节后复工的那一天起，我们就采取了倒计时方法，克服了时间够用，来得及，不着急的思想，解决了很多预料不到的问题，做了大量的深入细致的思想工作，解决了施工单位各施工队之间内部等诸多矛盾，从而保证了工程的顺利进行。目前，工程正处在非常时期，有的施工队由于资金紧缺而面临停工的关键时刻，主要领导当即立断，多次帮助解决资金不足问题，同意施工队把前期已经完成，并通过阶段性验收的分项工程结算上报至建设单位，及时拨付部分工程款，解决了施工队的资金问题，确保了工期，以确保工程能按时完工；第三，我们紧紧的抓住了安全施工这一重要环节，整个施工过程我们始终把安全第一放在首位，时刻不忘记抓安全施工，领导开会讲安全，亲临一线抓安全，用具体规章制度保安全，使20xx年上半年没有出现一例不安全事故。

（二）定期召开监理例会、不定期召开联合指挥部工程例会

每周六下午，建设、施工和监理单位定期召开监理例会，每次监理例会上，建设单位现场主管领导和监理单位的工程管理人员都对安全、质量、进度提出新要求。除此之外，还不定期召开联合指挥部工程例会，不仅使建设、施工、监理三方保持良好的沟通，而且有利于解决共同存在的质量隐患、安全隐患，使得工程施工得以有效地事先控制，有利于监督生产进度。除此之外，为解决施工生产中遇到的技术问题、质量通病问题，我们还不定期召开工程技术协调会，使得凸显的质量通病得以控制。

（三）联合检查、工序验收为项目顺利验收奠定基础

“·“项目在各个施工阶段进行过数次由建设单位、施工单位和监理单位组织的联合检查。通过联合检查，增强了施工单位的荣誉感，促进了施工人员的质量意识，更重要的是检验了阶段性的工程质量，有利于下一步质量控制。对主要分项工程的主要工序、隐蔽工程、钢筋工程、屋面保温工程、屋面防水工程、屋面瓦工程等，均先由施工单位自检合格后报监理单位验收，监理单位验收合格后报建设单位，最后由专业工程师或总工程师检查验收合格后进行下一道工序；对验收不合格的工序予以返工处理。此类问题处理数十起。由于措施得当为一次性竣工验收奠定了基础。

（四）加强预算管理，切实降低成本

上半年，公司进一步强化预算管理，一切费用开支都控制在预算内，并要求各个部门进一步细化年度预算，严格控制费用，降低各项成本。在工程进度拨付前，严格采取核价制度，及时根据市场价格情况，派专人对各项材料价格进行实地考察，做到认质认价，货比三家，充分做到材料核价准确及时，对材料价格得到有效控制。

四、取得的成果

经过以上艰苦的努力，在全体员工付出了辛勤劳动的前提下，工作取得了丰硕的成果：

（一）20xx年3月取得精舍项目南区和北区环境影响报告批文。同时，我们充分利用外资企业在当地投资的优费政策，主动争取在收取施工排污等费用时给予一定优惠，为公司节约了费用。

（二）20xx年5月15日相关手续审核通过，并在当日取得第批套商品房预售许可证。

（三）项目开工至20xx年6月底，南区现场施工建设已累计完成土石方65万立方米、毛石挡墙3、5万立方米、市政道路7500平方米、道路雨水边沟1800米、人工湖水域工程15000平方米、景观绿化面积0平方米、景观桥一座、一座高压箱变的安装调试、建筑砼挡墙1300延米、市政给水排水管线4000米，强弱电预埋管线米，庭院围墙500延米。完成市政用用房一座，小区入口门房两座。完成独栋别墅精装修2栋。建筑封顶36栋，其中屋面瓦完成28栋；围护完成33栋；内外墙抹灰完成26栋；副框安装完成26栋；负一层地面完成14栋；天沟完成25栋，基础完成28栋；首层完成2栋，二层完成3栋。

（四）截止20xx年6月底，项目整体认购套，完成正签（即合同签约备案）套，销售额万元整，回款额万元整。其中20xx年初至今累计新签认购套，完成正签（即合同签约备案）套，销售额万元整，回款额万元整。

五、上半年工作的经验总结

针对上半年的工作完成情况，公司认真做出以下总结：一是所有工作有要有预见性、超前性和计划性，在开展日常工作中做到“三性工作法“使得各项工作效率得到明显提高，同时解决了盘子大，人员少的问题；二是所有工作要坚持“快“字当头，“快“中取胜，牢固树立“争分夺秒、与时间赛跑“的思想不动摇，确保整个工程进度得以按时完成；三是一人多岗、统一协作，针对项目部人员相对较少的问题，采取了一人多岗、统一协作的办法，各部门在做好自己本职工作的同时，服从领导的安排，统一协作，以此推动全盘工作的开展。

六、20xx年下半年工作计划

下半年，公司的工作重心将放在年底交房的别墅的施工建设上。针对各栋别墅制定必保措施，加强重点监督，决不允许销售合同要求今年年底交房的别墅拖期，确保满足年底交房合同的兑现。

为确保年底交房合同的实现，下半年公司将从以下方面入手，集中精力、全力以赴，统筹安排好开发建设的各项工作，并在交房的基础上，加大品牌营销力度，发掘潜在业主。

（一）加强施工建设，确保完成年底交房任务

施工管理的科学化、规范化、有序化是项目建设正常运作和发展的基本条件，为了使各项工作流程清晰、责任明确、有章可循、有序运作，公司计划在今后的施工建设中，与监理单位和施工单位达成协议，严格遵照以下几点执行：

1、鼓励科技创新、提高劳动生产率。定期进行先进个人评选、做到以点带面。只有调动工人的积极性，才能提高工作效率。在工人当中形成一个比、学、赶、帮、超的良好局面。使之带动其他工人，让每个工人都认识到自己在项目上的地位和职责，全心全意为项目服务。

2、进一步完善工序交接制度、责任到人。坚决执行质量例会制度，工序交接检制度，质量与经济挂钩制度和挂牌施工制度等。使施工现场每个管理人员都明白自己的责、权、利，做到每项工作均有人负责，充分发挥每个人的主观能动性。

3、强化成本管理、严把材料关。完善项目材料进场制度，从报量、签字、审批、材料进场验收、使用，完全按公司制度进行，杜绝出现因材料不合格出现事故的现象。而且对建筑施工垃圾和废料处理上也制定相关条例，确保现场文明施工和项目品质。

（二）加大品牌营销力度，在完成交房任务的基础上挖掘潜在业主

未来的房地产市场，品牌是一笔巨大的无形资产。鉴于山建设国际性旅游度假城市的目标要求，公司将对品牌精神及品牌管理现状进行深入研究，同时聘请专业机构，协助对品牌的内涵、品牌形象和品牌管理提出改善计划并积极推行。拟请专业机构进行营销策划，制订产品品牌策略，并且在“·“项目的操作中得以体现。公司将采取实施专业化、差别化和区域化三大战略促进销售业务的推广：

1、专业化：致力于开发住宅市场中的高档房地产产品，全力创造专业化的品牌形象；以优良的生态环境、人文环境和品牌形象吸引潜在业主。

2、差别化：追求卓越的产品功能、产品质量和物业服务，建立高品质和优质服务，建立产品自身的竞争优势；针对高档消费人群的需求，提供相应的物业服务，通过良好的物业服务获得物业服务增值利润。

3、区域化：凭借山地区的旅游业资源积累潜在业主，在积累实力的基础上，向周边地区延伸。以山为中心，以为亮点，充分发挥现有旅游资源，建立区域内竞争优势，逐步向周边地区扩散，逐步探索性的向，等省内市场拓展，成为区域内有影响的房地产企业。

上半年已结束，下半年的工作已经开始。公司全体人员在认真总结过去经验教训的基础上，会继续改正工作中的缺点，以崭新的工作面貌和更大的干劲去迎接新的战斗。下半年里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。公司在过去两年政府宏观调控和中国房地产业界重新大洗牌的严峻形势下，不仅没有被击跨，反而挺直了腰，在各方面都变的更加成熟、更加强壮，本身就是一个了不起的成就和胜利。根据11月中国人民大学经济研究所发布《中国宏观经济分析与预测报告》指出，20xx年三季度，中央政府可能逐步放松“限贷“，然后放松“限购“，曙光已经在向我们招手，让我们团结起来，去迎接新的更大的胜利！

**房地产工作总结篇十一**

过去的20xx年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

1、完成销售业绩；

2、完成销售物料的设计与制作；

3、完成媒体推广的执行；

4、完成公司领导交代临时工作；

5、协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作；

6、协助领导完成排屋客户交流会的组织落实；

7、协助领导完成样板房展示的媒体交流会；

8、协助领导完成样板房通道的布置展示。

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，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，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。

热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句\"谢谢\"就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更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，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了\"今天工作不努力，明天努力找工作\"作为自己的座右铭。

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

房地产策划工作总结3

作为房地产策划人，必须具备房地产全程策划的能力，要熟悉房地产全程开发中的每一个环节，善于运用创新思维和已有经验化解全程开发中的问题和矛盾，使项目能够顺利运作并最终创造经济效益和社会效益。

房地产开发的最终目的和社会意义就是能够让居者获得舒适和满意的居住环境，在有限的资源下使居住条件达到最优化。作为房地产策划人，有责任把消费者满意作为自己的策划使命，在有限的土地上为消费者达到最优的居住空间。因此在土地获得之前，策划人就应该介入，这也是全程策划的开端。

全程策划的第一环节就是对土地进行调研，开发商在拿地之前，应该对拍卖地块进行周密的调研和经济预算，以求得到可以支付的最大拿地成本，降低拿地风险。土地调研和成本利润率核算几乎是同时进行的。对于地块的调研主要包括：地块基本条件和规划指标，地块所处城市位置和周边资源，地块所在城市房地产市场宏观环境、地块所在城市房地产微观环境，地块所在城市房地产市场预期等，对于地块经济效益的测算主要是成本利润率的测算，其中需要重点考虑的是：不同的拿地成本所带来的利润率、开发周期的预估、市场价格的预测、风险的预测，还有就是资金的机会成本评估。

国家宏观政策的角度出发提出建筑规划中所应规避的问题点。

建筑规划设计的同时，也是项目卖点提炼的过程，作为策划人在这一阶段必须要有意识的把握建筑规划中可以作为项目卖点的东西加以提炼，这为日后做项目定位，卖点总结都有很大的帮助。同时，策划师还要对项目建筑做全盘性的理解和把握，掌握项目的优势和劣势，建筑园林景观、建筑类型、风格、户型比例、创新点等等。

在建筑设计方案审批通过之后，开发商将着手于项目施工，在正式施工之前，施工方和开发商要订出项目施工进度计划，策划师必须要对这一份施工进度计划有足够的掌握，以施工进度安排为基础才能准确的制定项目的推盘计划。

在建筑规划中后期，市场人员配合策划师要对项目所处市场进行一次深入的市场调研，做出一份集合真实性、实用行、全局性的市场调研报告。这一份调研报告可以说是提交给开发商作为项目操盘参考的依据，内容涉及了项目自身调研总结（swot分析、配套资源调研、卖点汇总等）、宏观房地产市场分析（宏观政策、房地产市场现状、供给与需求、整体价格、房地产市场预测等）、微观房地产市场分析（项目所在地楼盘汇总、项目所在地竞争性楼盘等）、消费者调研（需求分析、层次分析）、项目初步定位等，这份市场报告将为项目市场定位、推广主题、目标客户选择、定价策略、开盘周期策略、广告策略提供可靠依据，因此是至关重要的。

通过前期的土地调研、建筑规划前第一次市场调研、建筑规划设计、第二次全面市场调研、施工进度安排等一系列工作，策划师开始进行项目的操盘运作策划，首先要对项目进行市场定位，市场定位要结合项目卖点和所处的竞争环境给项目找准当前市场上的位置，定位务必要保证明确性和准确性，市场定位将作为项目推盘的核心贯彻推盘全过程。通过市场定位，在客群分析的基础上找准本项目对应的目标群体，着力明确目标群体的购买动机，购买行为，接受信息渠道。在市场定位、目标客群分析的基础上，为项目提炼出推广主题，这一主题即是项目的营销主题，贯穿项目推广的全过程，也是项目的广告主题，将反应项目最核心最优势的卖点。

提和主线，策划者必须对市场和消费者充分理解的基础上才能做出正确的思路选择。整体营销推广思路下是项目推广的策略环节，分策略计划是项目执行的基础，主要包括了：项目分期推广策略、价格策略、开盘营销策略、阶段广告策略、现场销售策略、公关活动策略等。这些计划制定要求既要有切实的可操作性，又要有前瞻性。到项目执行阶段，对分策略计划的执行要根据当时市场情况变化采取灵活运用，且不可拘泥于计划、循规蹈矩。

淡，不具有冲击力和表现力。因此对比广告公司和策划师，二者有利有弊，值得互相取长补短。现今有很多专业广告公司出来的房地产策划师能够很好的弥补了二者的缺憾。

房地产广告应用的媒体与日常消费品应用的广告媒体也有所不同，房地产对广告媒体的选择和搭配上都有其独特的一面，房地产广告更多的应用大众传媒的报纸和杂志作为传播媒体，而较少用电视广播等。同时每一个房地产项目都有一个销售中心，楼书、户型图、海报的平面广告就成为房地产主要的宣传媒介。

了太多现今房地产广告，大多数是炒概念，烘托形象，斯斯文文、华而不实，反而对项目主力卖点介绍的很少，这种舍本逐末的行为多半会发生在广告公司身上。

这里值得一提的是，楼盘销售过程中如果出现销售情况不利，没有按照预期的销售进度时，那么我们就要适时地修改调整广告策略。在调整之前应该对前期广告效果进行调研并召开动脑会议找出前期广告不足，重新制定新的广告策略。调整的方式可以是对广告媒体的更换，广告发布时机的重新选取，广告投入增加，广告文案的调整，甚至必要的话广告主题也可以进行更换。当然销售不利可能是多方面的原因，如：楼盘定位不准，市场容量有限，销售淡季、宣传推广不到位等，这里从广告推广的角度考虑，不论什么原因导致销售不畅，都应该对广告策略进行相应调整。

开盘是项目取得预售许可证后正式销售的开始，开盘策划在楼盘营销推广中的地位举足轻重。在销售中心建立、销售人员进场到开盘这段时间，通常在房地产营销中所说的蓄水期阶段就要确定开盘策略。通常情况下，蓄水期阶段售楼处的工作主要是：销售道具准备、销讲培训模拟，销控表制定、销售的各种表格准备、接待来人来电、区分意向客户、前期预约和vip卡发售（在不允许收售定金的情况下，以会员制或者vip卡的形式积累客户是比较有效的方法）等。从蓄水期到开盘日时间的把握不应控制过死，应根据客户积累情况和市场竞争情况适当调整开盘时间，蓄水期过长或者过短都不利于客户的积累，影响开盘效果。

开盘的过程实质上是预约客户选房、签订认购合同的过程，而在整个操盘过程中，开盘对楼盘造势和宣传都起到了巨大作用。因此许多代理商会在开盘时作很多活动和宣传工作，以此达到宣传推广和造势的目的。开盘的准备主要包括了开盘流程制定、开盘方式选择、认购合同准备、开盘活动安排、开盘应急预案等。这里主要强调开盘方式的选择，通常用的开盘方式例如摇号法、排号法、vip客户优选法、所谓的开盘方式主要还是客户的选房规则。这里运用什么样的方式取决于前期客户的积累情况和项目的规模。在客户积累情况很好供不应求的情况下，通常采用排号方式，排在前面的客户有优先选房权。使用vip卡的方式通常是蓄水期的vip客户按照vip卡的排号顺序选房。开盘考验的是一个策划人的协调能力和组织控制能力，因此合理有序的开盘流程，科学民主的开盘方式都显得尤为重要。开盘的好坏直接影响到楼盘销售期的销售情况，一个场面热烈、井然有序、具有轰动效应的开盘将为楼盘销售创造一个良好的开端。

楼盘价格策略包括了楼盘定价和价格走势预测，定价需要以定性和定量的方式科学的制定，常用的定价方法有成本导向定价法和市场导向定价法，现实当中，通常两种方法加以结合应用，成本导向这里不必细说，市场导向定价法主要是针对目前市场同类项目的价格制定出既有竞争力，又符合本项目定位的价格，通常采用市场价格比较法系数修正表来制定价格，这种方法是通过定量比较得出的，从定性角度，同样不能忽视策划师和开发商多年来对楼市价格的经验把握，通过二者结合加上市场调研最终得出楼盘价格，制定好的楼盘价格同样不能限制太死，应根据市场的走势和价格的浮动有所变化，目前房地产市场价格涨幅过快，楼市价格急剧变幻，因此要求策划师能够掌握先机，提前预测楼盘价格走势，以期在合理的价格内获得较大利润，通常定价策略包括低开高走、平开高走、高开高走等，一般情况下楼盘定价较多使用低开高走策略，有利于先期销售顺畅和价格的抬升。

公共关系策略在楼盘营销中是比较常用的营销手段，这里不在赘述广义的公共关系，楼盘公共关系策略主要包括了活动营销和政府公关，活动营销主要指通过各种活动策划达到宣传楼盘知名度和影响力的目的，最终促进销售。活动营销具体包括了谢老客户答谢会，开盘演出活动、产品推介会、楼盘新闻发布会、明星代言、楼盘创新发布会、楼盘评比活动、各种酒会名车会、赞助或捐款各类公共活动和公益活动、参加官方或非官方的房展会、楼盘事件营销（包括开盘活动、封顶活动、入住活动等）等，活动应根据楼盘销售的不同时点适时地推出。所谓的政府公关主要是和政府及下属机关打交道，争取在第一时间得到政府颁发的房地产法律法规、市政规划、宏观经济调整等信息，这些信息对楼盘营销的影响不可小视。开展公共关系策略要把握三点：1是活动的成本控制，在有限的广告成本下活动营销应尽量控制成本，以防超出广告预算。2是必须有明确的目的性，公关活动的目的必须是明确的，每一个时段，不同的销售节点的公关活动必定是与之后的销售情况或者企业发展相关。3公关活动要针对特定的目标人群展开，房产消费群体在整个消费群体的比例是非常小的，公关活动在开展之前锁定目标群体、做到有的放矢才能取得良好的效果。可以说没有明确的目的性、没有选择目标消费群体展开公关活动无疑是浪费钱财。

**房地产工作总结篇十二**

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这一年多的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

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。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活;好好工作、好好生活。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xxxx企业的每一名员工，我们深深感到xxxx企业之蓬勃发展的热气，xxxx人之拼搏的精神。

我是xxxx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，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，我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20xx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xxxx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xx月份的销售高潮奠定了基础，最后以x个月完成合同额xx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，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与xxxx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xxxx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，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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，我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。

20xx年这一年是有意义的、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。

**房地产工作总结篇十三**

为了总结经验、寻找差距，以便更好地严格要求自己，提高自己，促进部门各项工作继续向前，现将xx年的工作汇报整理如下：

1、认真做好综合办公室的文件档案、整理工作

据不完全统计，xx年6月至12月，按照公司要求参与、修改、拟定的综合性文件、报告、表格、制度共计182份；整理外部收文21份。

档案管理：建立了公司有关合同文本存档手续，并认真做好相关文件的借阅、转移记录手续，同时同步建立了电子档案，做到了每个合同文本均有电子档案的目标。

2、配合公司领导参与公司一些制度的制订、修改和完善

另外其他的制度还有7个，包括《办公行为准则》、《员工奖惩制度》、《材料设备采购管理制度》、《销售管理制度》、《工程管理制度》、《工程招投标管理办法》、《印章使用管理规定》、《预算及成本管理制度》等制度。

根据上面的有关制度，配合总部及其他部门陆续制订了一些日常使用表格。

3、员工管理

员工档案：制订了员工登记表，丰富了员工的个人资料，不断完善了员工档案的管理工作。

人员招聘：通过在当地网络、报纸、利用周末时间参加招聘会等形式，招聘相关部门人员，进行初步筛选后组织面试。主要有对安装工程师、预算人员、营销部人员、采购人员等的招聘。

4、车辆管理。制定了相关的使用表格，努力做好车辆的用车登记、用油登记，安全管理等工作。

5、办公用品的考察、购买、保管及发放。购买、管理公司办公用品，如电脑、打印机、投影仪、其它一些日常用品等的采购与管理；完成公司xx年固定资产定期清点及办公用品库存清点。

6、每周工作报告的整理。根据工作需要，李总决定公司定期召开每周例会，以安排下周的工作任务，对每个工作任务的完成时间及要求都明确记录安排到位。

7、公司办公网络的维护。

8、成本节约

与++大酒店签订合作协议，总部来人或本公司人员住宿均可享受6.6折优惠；为节约成本，保证车辆维修质量，签订了《车辆定点维修协议》；日常办公用品采购实行一月一申报，严格按照预算购买的办法，以控制支出；日常打印、复印、物品领用均实行登记控制的办法。

下班后要断电、定期处理一些过期或不用的外部宣传资料等。

10、公司的其它一些日常接待等。

1、xx年xx市11、12月五区商品住宅每天的成交信息统计、整理；

2、物业方面

了解在xx市成立物业公司的条件，对xx市成规模的房地产住宅小区的基本资料和物业收费情况进行了摸底统计调查。

与外地知名物业顾问公司和当地物业公司的前期接触及合作方面的洽谈，包括合作形式、内容、价格等相关信息进行交流，针对聘请外地、当地、自己成立物业公司作出优劣势比较分析，并提出相关意见。

3、对xx市及有关大型商场的基本参数，与合同成本部徐经理一起进行了调查，并形成文件。

4、政府政策、有关楼盘的广告扫描及其相关活动等内容的跟踪和统计。

5、配合营销代理公司和营销部参与楼盘住宅及商业的市场调研，组织召开部分接受调查人员座谈会，讨论户型设计的优劣。

6、利用圣诞节期间组织去蒙山郊游活动。

7、参加市政府组织的《新生活方式展》、市房地产业协会组织的《房屋登记办法》培训，制订培训学习计划、组织公司内部人员相互培训学习，努力提高全体人员的综合知识面。

8、参加公司组织的各种专题性会议。包括安案设计中的户型设计讨论会、xx市目前最热销户型讨论会、材料会议、营销公司专题会、营销报告讨论会等。

9、参与商场招商的前期联系。

10、市区房地产项目相关信息调查。

11、其它工作。

通过xx年以来的学习、工作，感觉到自己正在慢慢成长和不断自我调整与完善，自己的行为标准、思想觉悟和工作能力正在尽快的向公司要求的目标靠拢。虽然每件事都是竭尽全力，努力做好，但在工作中也遇到了一些问题，还有很多不足的地方需要改进。

1、企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。由于公司日常工作主要以前期调查、联系为主，在日常考勤、奖惩方面做得不是很好，当然也有其它的一些因素在里面。时间一长，易造成人员纪律涣散、工作思想不能集中，造成迟到现象一直不能很好的解决，甚至出现一些不正常的攀比现象。

2、主要是员工素质水平和业务技能水平参差不齐，团队整体素质和自身意识不高。由于每人的思想觉悟不高，加上对自身行为标准的自我放宽、自身综合素质的高低、专业水平的局限等因素，造成了这样或那样一些根本就不该出现的问题，工作结果也让人很不满意。

3、部门内部有些工作明显滞后。如考勤管理、车辆管理、档案管理、日常服务工作等均需加强和提高，需要提出的是对公司的车辆及驾驶员的日常管理不到位，导致在半年的时间里发生了三起责任事故。部门内安排工作的执行、跟进程度已经有些落后；档案管理方面的工作还不是很完善。

4、部门间沟通有待加强。尤其在对每周工作安排事情的及时沟通、督促方面，定期座谈、步调协调上需进一步加强与提高。

5、电脑有12台，拨号上网4台，其它电脑共用一个号，无法从根本上解决上网不出现问题。导致有时会出现共用网络上不去的情况，可能会导致一些工作的拖延。

6、打印机的控制。由于是集体办公，对于打印复印的纸张使用、登记及节约控制存在缺陷。

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，籍以推进公司的全面工作。

1、尊重领导，团结同事，在总部和李总的领导下，作好自己份内工作，配合好其他部门的工作。

2、切实加强企业内部管理，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。

3、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、加快工作进度，使部门内的工作早日走上正轨。

5、加强部门之间、本部门与其他部门人员的工作和思想交流，使之思想统一，步调一到长。真正做到劲往一处想的目标。

6、针对已发现和其它存在的问题，采取一些行之有效的办法，改进工作，提高成绩。

7、继续努力并提高日常服务水平，拌演好公司服务者的角色。

房地产文员工作总结

房地产会计个人工作总结

房地产出纳年终工作总结

房地产的销售年终工作总结

房地产房地产

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