# 2024年房地产年终总结及明年计划 房地产年终总结(精选11篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-05-27

*计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。房地产年...*

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**房地产年终总结及明年计划篇一**

我于20xx年5月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

1、熟悉项目的地形、地貌

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我多次深入现场，对现场的地形地貌做更深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对项目的地形地貌、土质情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，并通过以往的施工经验，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

2、编制临时围墙、临时水电施工方案，编制项目施工进度计划

通过了解和熟悉项目现场，在掌握第一手可靠资料之后，编制出符合现场实际的临时围墙以及临时水电施工方案。结合手中有限的参考依据，通过以往的施工经验，对项目整个现场进行综合平面布置。考虑到现场面积较广，坡度较陡，材料转运十分困难，而且成本较高，临时围墙采用砖墙以及彩钢围挡相结合的方案，这样即可以节约成本，还可以节约工期。由于项目位置比较特殊，落差比较大，单纯的市政临时给水不能缓解施工用水的压力，为了达到既能满足施工用水又能节约成本的目的，我多次对现场的地下水情况进行考察，并根据考察情况，编制出市政给水和挖井畜水两种并用的方案。

为了更好指导以后的施工，根据项目规划手续办理进度，结合项目的实际情况，编制了项目施工进度计划，为以后项目施工开展提供理论依据。

3、完成项目用地红线勘测

为了项目的顺利开展，完成公司的预期目标，我配合公司相关部门从6月11日开始，冒着高温酷暑，穿枢于项目用地的杂草丛林中。由于项目用地地形复杂，而且工期也很紧，为了按期完成任务，我和勘测队一直奋战到晚上观测不到为止。在勘测过程中，我发现登山小道位于我们项目用地内，便额外要求勘测队对登山小道的位置进行勘测，在记录好位置的同时，我利用专业强项在电脑上画出登山小道的具体位置，并根据该位置的分布情况提出红线勘测过程中的相关问题，一直到6月20日出勘测成果报告，我将该报告附同项目红线相关问题提交给公司领导。

4、监督完成新办公室装修工程

为了给公司员工一个舒适的办公环境，综合部的刘总冒着高温天气给公司员工寻找一个合适的办公场所，我也积极配合综合部监督xxx正大建筑装饰工程责任有限公司的办公室装修任务，虽然施工过程中出现了一些摩擦，但在公司领导的协调下，特别是张总和刘总的指导和帮助下，工程得以顺利完工，施工过程中，为了加快施工进度，我放弃每一个休息时间，督促该公司尽快完成办公室装修工程，员工也在计划的时间搬入新的办公场所。通过这次工程，也暴露出我在施工管理过程中的一些不足，在以后的项目管理过程中，我将以此为戒，不断完善和提高自己。

5、参加项目概念规划设计方案论证会

为了加快公司项目的启动，公司领导两次组织各部门参加项目概念规划设计方案论证会，我有幸作为工程部的土建工程师参加了论证会。通过这次会议，我对项目用地有了更加直观的了解，对建筑物的布置以及小区内的配套设置有了初步的认识，这对以后项目的现场管理提供了有利的技术支持。项目的许多技术指标也为我后来的成本分析提供了帮助。结合论证会的意见，根据项目用地的地形地貌，考虑到整个项目的成本以及工期，我专门编写了项目土石方施工方案以备项目后期施工时参考。

6、参加公司总部组织的联合项目大检查

10月9日— 10月15日我有幸代表公司工程部参加xxxxx置业工程部组织的第一次联合项目大检查。通过这次检查，我深深地感受到了公司总部企业文化的精髓并学到很多关于项目管理的优秀施工管理经验，同时也看到了一些项目管理上的盲点，并总结成学习心得。这对以后工程的开展有很大的借鉴作用，也通过这次检查认识了很多公司项目管理的精英，为以后施工管理提供了管理经验交流的平台。

7、编制工程部相关规章制度，参与公司项目管理流程小组

为了便于以后的现场施工管理，我结合公司的要求以及xxx的实际情况，并参考xx以及其它xxx市比较知名的地产企业的相关制度，编制了工程部工程管理的各项规章制度，制度的编制，有利于明确各个岗位的职责，为施工管理提供保障。

为了便于公司全员了解项目开发的流程，公司成立了以巫晓娟为组长的项目流程管理小组，我作为工程部的代表参与了管理流程的编制。通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

8、调查xxx建筑市场行情

为了控制好项目开发成本，便于整个项目的顺利开展。我对xxx建筑市场进行了调查。调查时间主要以业余时间为主，调查的对象主要是xxx比较知名的别墅楼盘，调查的内容包括施工单位实力、施工合同、监理单位、土石方等行情。通过调查了解，我基本上掌握了xxx市几家比较知名的施工企业在施工别墅工程上的管理水平和劳务队伍的素质；也了解了别墅施工合同的组成形式以及取费情况和结算方式等；通过对监理单位的调查，不仅了解该单位的业务水平，而且还间接的了解到了一些知名地产企业的管理模式。完成调查后，我还对以上的内容进行对比和分析，并形成一份系统的调查报告，这为以后的施工项目管理以及项目投资提供了第一手有效数据。

9、调查xxx建材市场以及花卉苗木行情

由于受国家下半年经济政策的影响，建材市场以及花卉苗木也出现了大幅上涨的情况。为了便于项目开发的成本控制以及现场的材料控制，我对xxx建材以及花卉苗木市场进行了调查了解，调查对象主要是xxx一些大型的钢材市场、建材市场以及苗木基地，调查内容主要为钢材、混凝土、水泥、河砂的价格情况；在调查过程中，我还走访多家装饰市场，对石材、彩钢门窗、涂料、防水材料、保温材料进行摸底，并对价格进行一一对比分析；调查花卉、苗木特别是大型的乔木如银杏、榕树的市场储备以及价格等，这些调查为项目的开发提供了有效的市场支持。

10、采集合同样本

由于公司才进入xxx，对xxx的市场不是很了解。为了公司项目顺利开展，在合同谈判中占有一定的优势，我利用各方关系，采集了地勘、设计、监理、施工、景观等合同样本，其中地勘、设计、施工、景观等合同样本在3份以上，并且大部分合同都为xxx比较知名的别墅楼盘，包括龙湖的蓝湖郡项目。我对以上合同进行对比分析，并结合公司项目开发的实际情况，采纳别人合同上优点同时屏弃别人合同上的漏洞。通过对这些合同样本的采集，我对合同也有了更进一步的认识，也为以后的项目管理提供有效的合同支持。

11、对项目做成本分析，分析20xx年天气情况

为了便于对项目的成本的控制，我通过关系找到了xx·xxxx一套完整的联排别墅施工图，以此为样本进行成本分析。为了尽快作出分析，我放弃休息时间，对图纸进行计算，从而得出了相关数据，通过这些数据，结合公司项目的实际情况，我编制出了公司项目的20xx年工程投资计划，为明年项目的工程投资提供了有效的数据支持。通过对工程的成本分析，我也掌握了项目管理成本控制过程中的着重点。

为了完成20xx年公司的项目开发任务，并做出科学而且符合实际的20xx年工程部的工作内容以及项目施工进度计划，我对20xx年全年的天气情况进行分析，结合xxx的常年的天气状况，对20xx年的天气进行了预测，作出分析报告，同时将天气情况和工程进度互相结合，对工程进度进行合理的调整，抓紧施工良好季节，避开雨季大规模施工，并做好雨季以及高温季节的施工以及安全保护措施。

存在的不足以及改进措施

20xx年即将随风逝去，回想自己在公司将近半年的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的前期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。通过xxxxx置业工程部组织的第一次联合项目大检查，我看到与公司那些管理精英们的差距，自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

**房地产年终总结及明年计划篇二**

20xx年，对于我们祖国来说是充满着诸多回忆的一年，我们的国家在xx年经历了严寒和温情、经历了磨难和荣誉、经历了经济的低谷和复苏;xx年，对于我们房地产行业来说是非常值得深思的一年，房地产业在xx年步入了行业的周期，房地产业在一片该不该的争论中从年头走到了年尾，房地产业的生存之路将走向何方?需要我们地产人用智慧和汗水去描绘;同样，xx年，对于我们xx公司来说更是不平凡的一年，是内涵丰富的一年，是蜕变成长的一年。xx公司在xx年经历了bsc的阵痛、经历了培训老师的洗礼、经历了xx改制成功的荣耀、经历了工业项目挂牌的喜悦、也经历了房产销售的低谷。

就是在这样一个复杂多变、跌荡起伏的外部环境和内部环境下，xx财务部在公司领导班子的正确指引下，理清思路、不断学习、求实奋进，在财务部的各项工作上实现了阶段性的成长和收获。下面就将财务部所做的各项工作在这里向各位领导和同仁一一汇报：

众所周知，会计核算是财务部最基础也是最重要的工作，是财务人员安身立命的本钱，是各项财务工作的基石和根源。随着公司业务的不断扩张、随着公司走向精细化管理对财务信息的需要，如何加强会计核算工作的标准化、科学性和合理性，成为我们财务部向上进阶的新课题。为努力实现这一目标，财务部主要开展了以下工作：

1、建立会计核算标准规范，实现会计核算的标准化管理。财务部根据房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要、根据资金预算的需要，设计了一套会计科目表，制定了详细的二级和三级明细科目，并且对各个科目的核算范围进行了清晰的约定。同时还启用一本房地产会计核算的教科书做为财务部做帐的参考书。有了这一套会计科目表和参考书就保证了会计核算口径的统一性、一贯性和连续性;有了这套会计核算标准规范可以使我公司的帐务不管什么时候去看这套帐都象是一个人做出来的，有了这套会计核算标准规范也使得新的会计人员能快速上手公司的帐务。值得一提的是，按照我们设的明细科目和项目辅助核算能直接快速地计算出某个房开细项的收入、成本、费用，相关税金，迅速地计算出土地增值税的增值额，使得土地增值税和所得税清算工作变得轻松、快捷、明了。我公司的会计科目设置得到了集团领导的好评。

2、重新对原有的会计核算流程进行了梳理和制定，现在的财务部内部会计核算流程更加突出了内部控制，明确了各个流程所占用的时间，对什么时候出什么表、出什么帐、出什么凭证，凭证如何传输都做出了明确清晰的规定。保证了财务信息能有序地、按时、按质地提供出来。采用新的工作流程后，工作效率提高了，各岗位的矛盾和扯皮现象减少了，财务报告的及时性得到了有效地保障。使我公司上报集团财务部的各类财务数据的及时性和准确性均达到集团财务部的要求。3、加强各业务单位及往来单位帐目的清理核对工作，定时与各单位打电话或发传真来清理核对帐目，使得我公司xx户客户往来和xx户的供应商往来帐目清楚准确。同时加强应收往来款的追讨，在年内追回了xx的往来款xx万元。

4、除此之外，财务部组织全体员工在xx年共完成了：收取xx二期回笼房款xx亿元，契税维修基金xx万，审核原始凭证x万多张，填制、复核，整理装订记帐凭证xx张。出具统计报表xx份出具纳税申报表xx张，税源统计表xx张。出具xx集团、xx集团相关财务报表xx张，出具预算报表xx张等。

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。特别是房地产业进入了新一轮行业周期的历史时刻，国家为调控房地产的经济泡沫，通过各种货币政策、信贷政策、税收政策、土地政策来进行宏观调控，目的就是为了抬高房地产业的资金门槛，对整个房地产业进行重新洗牌。再加上我公司要按计划完成xx改制投产、工业项目的全面挂牌启动，xx的前期开发。最严重的是xx年楼市低迷，今年的销售大大低于预期，使得我公司的资金“造血”功能极为不畅。使得我公司随时面临“缺血”的风险。所以对于xx年财务部来说，如何做好融资?如何做好资金预算?如何做好资金管理成了财务部摆在第一位的头等大事。为此，财务部也投入了大量的时间和精力去做好相关资金管理工作，尽最大努力去帮助企业渡过资金难关。

1、财务部加强与七家商业银行的联系，与各家银行逐一进行谈判和沟通，不断寻找和触碰各商业银行的底线。可由于受到国家货币政策的宏观调控的影响，商业银行自身的资金流动性大大降低，这使得商业银行为降低经营风险，在核准贷款的`时候会显得更加小心谨慎，特别是对于房地产企业是慎之又慎。xx年xx市各商业银行对房地产业的贷款总量较去年已经下降xx%。就是在这样一个非常恶劣的融资环境下，财务部并没有被眼前的困难所吓倒，反而在我公司资产总额和实收资本不足的情况下运用智慧、勇于创新与各家银行展开艰苦的商业谈判。这其中与银行的各级主管领导洽谈、会餐、应酬，跑了多少次银行、复印准备了多少授信资料，加了多少次班，牺牲了多少业余时间，财务人员已经无法用数字去统计了。值得高兴的是，最终财务部在公司领导的正确指导下，凭借在工作中总结出来的谈判技巧在公司最有利的时点完成了在x行的x亿元房开贷款、xx万元工业项目贷款和xx万元额度的承兑汇票，完成了xx行的xx万元的工业贷款，完成了一个个看似不可能完成的任务，因为我公司的资产负债率和项目实收资本占总投比例均没有完全达到银行的信贷条件。同时为公司争取了最大的土地抵押率和最低的银行利率。毫无疑问，xx财务部可以骄傲地说，在融资方面，xx年xx财务部走在了同行业财务部的前面。

2、预算执行方面，在公司领导的大力推动下，在财务部的积极组织下，目前公司的全面预算管理工作已经融入到各个部门的日常工作当中，各个部门已经能熟练的运用全面预算这一管理工具来管理各个部门的资金流。财务部还定期组织预算差异分析会议，总结讨论预算差异产生的原因，提高了各个部门对财务数据的重视程度。目前各个部门在财务部的组织下积极投入地参与全面预算管理，为来年的全面预算的编制和推行打下坚实的基础。也正是因为有了全面预算，才使得公司领导对资金调度能做到心中有数，提前对资金进行合理的统筹安排。

3、在年初资金充裕时，根据已编制的预算，在较短时间内比较各家银行的理财产品，从各家银行中选出与x行签订了购买xx万理财产品，六个月利率为xx%，为公司获得理财收益94.6万元。另外利用闲散资金，在x行理财x次每次分别为x万元(x天)、x万元(x天)、x万元(x天)，共获得理财收益xx元。在x行理财x次，每次xx万元分别为xx天和xx天，获得理财收益xx。1月开始ipo打新股，投入xx万元，获得理财收益xx万元。使得公司全年获得理财收益为xxx万元。为公司在一定程度上降低了资金使用成本。

4、充分使用承兑汇票支付工程款，降低资金使用成本。xx年财务部共办理承兑汇票xx笔，充分用足商行xx万的承兑汇票的授信额度。

5、在日常资金管理上，财务部重点加强了以下工作：与各家银行开通了网上银行业务，帮助公司实时了解公司的银行存款状况;建立了资金日报体系，每日向公司领导上报头天的公司资金状况，为公司领导进行资金调度提供了依据;每月定期编制各家银行的银行余额调节表，保证了公司资金的准确性和安全性;不定期地对库存现金进行盘点;在大量收款的几天，每天核对收款收据与银行缴款单和进帐单，保证了资金收取的准确性;在付款流程上增加了资金经理对出纳填制的支票和进帐单的复核程序;通过这一系列的工作，使得公司资金的收取和使用上的准确性和安全性大大提高，使财务部在资金管理的规范化管理方面上了一个新的台阶。

**房地产年终总结及明年计划篇三**

20xx年10月—20xx年12月的主要工作

1、配合完成中秋晚会

2、协助完成汽配展活动

3、完成网络推广工作

4、用心配合公关活动

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮忙完善招商基础资料

6、配合同事完成其他工作资料

7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略

8、完成临时性交代的任务

（一）不怕困难，建立把项目策划好的信心

认真分析新形势新状况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和×××的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以用心的姿态迎接困难，树立信心，始终持续旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析潜力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略。三是用心争取领导的支持和帮忙，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的状况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自我计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛必须不会白费。

（二）从细分市场找到目标客户

力求按照不一样的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不一样阶段，针对更加明确的目标客户，使用适宜的营销策略和方式。

（三）与世俱进，转变策划观念和思维模式

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的\'特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式务必创新和媒体选取更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。

（四）提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率

在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作潜力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自我成为策划的行家里手。二是注重自我工作作风的培养及业务潜力的提高，着力提高工作效能。

目前在营销和宣传等方面存在的问题：

（1）信息网络还不够健全，信息量和信息来源渠道还不够多。

（2）招商方式创新不够，仍以传统的为主，应对面接触居多，招商效率低。

（3）招商面还不够宽泛，信息含金量偏低。

（4）已建的厂房结构比较单一，缺乏个性化，不能切合市场企业多样化厂房需求的实际。

（5）给客户承诺的配套设施跟不上，工程不能同时完工。

（6）与北京2xxxx园区，横向纵向的比较，在价格上没有优势，价格相对偏高，尤其是销售价格。

（7）厂房的设计合理性和园区的规划不是市场需求的最佳体现。

（8）工业城的定位缺乏远瞻性和市场引导性，内部招商组织结构建立的不科学，宣传推广的力度比较小。

透过我两个月对工业地产营销的认识和实践，主要有以下几条体会和思考：

1、领导对营销的重视程度及其思想观念是营销策略的制定和营销思路能否成功施行的决定因素。

一是领导对部门或个人的重视，使得个人潜力增强，获得更多的资源和协助，对营销方案的真正实施也有帮忙，甚至可能扭转乾坤。二是战略重点的定位重视，比如说领导对工业城的主体思路，对投入产出比的概念的认识，要建立品牌就得加加大投入，不断创新，连贯实施。实践证明，领导对指导性工作重视了，认识到位、支撑到位了，有机构，有人手，有支支撑，有管理，有推动，事情就会办的更好。相反，倘若仍停留在“等、靠、要”的阶段，则只能走下坡路。

2、优化组织结构，畅通内部信息沟通渠道，明确职责，提高工作效率的是前提。

提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善组织架构，组织结构扁平化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，完善营销制度，提高营销推广实施力度，加强公关是当务之急。

基于工业城要打造成知名的工业地产项目，提高工业城的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。透过创新观念、盘活思路制定出有效科学的营销战略和营销策略，同时加强公关以辅助作用。

两个月来，我所取得的每一个进展，都是行政中心各位同事关心支持的结果，我还存在着许多不足，所能看到的成果不大，实现目标的距离还比较远，期望透过总结学习，不断提升自我，按照20xx年既定的目标前进，做好每一件事。

**房地产年终总结及明年计划篇四**

自金秋xx年x月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到xx集团这个集体已经x个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了xx项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自己，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到xx年年末，我共销售出住宅x套，总销售xx元，占总销售套数的xx%，并取得过其中x个月的月度销售冠军。但作为具有x年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们xxx的项目知识，和了解xxx房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的\'信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

作为一名冲锋在销售第一线的销售人员，通过直接面对不同的客户群体，对我们阳光地中海项目的一些理解与期望挑点小毛病。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。x月的成功开盘，使我们xxx成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

**房地产年终总结及明年计划篇五**

xx年，对于我们祖国来说是充满着诸多回忆的一年，我们的国家在xx年经历了严寒和温情、经历了磨难和荣誉、经历了经济的低谷和复苏;xx年，对于我们房地产行业来说是非常值得深思的一年，房地产业在xx年步入了行业的周期，房地产业在一片该不该“救”的争论中从年头走到了年尾，房地产业的生存之路将走向何方需要我们地产人用智慧和汗水去描绘;同样，xx年，对于我们xx公司来说更是不平凡的一年，是内涵丰富的一年，是蜕变成长的一年。xx公司在xx年经历了bsc的阵痛、经历了培训老师的洗礼、经历了xx改制成功的荣耀、经历了工业项目挂牌的喜悦、也经历了房产销售的低谷。

就是在这样一个复杂多变、跌荡起伏的外部环境和内部环境下，xx财务部在公司领导班子的正确指引下，理清思路、不断学习、求实奋进，在财务部的各项工作上实现了阶段性的成长和收获。下面就将财务部所做的各项工作在这里向各位领导和同仁一一汇报：

会计核算工作众所周知，会计核算是财务部最基础也是最重要的工作，是财务人员安身立命的本钱，是各项财务工作的基石和根源。随着公司业务的不断扩张、随着公司走向精细化管理对财务信息的需要，如何加强会计核算工作的标准化、科学性和合理性，成为我们财务部向上进阶的新课题。为努力实现这一目标，财务部主要开展了以下工作：

1、建立会计核算标准规范，实现会计核算的标准化管理。财务部根据房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要、根据资金预算的需要，设计了一套会计科目表，制定了详细的二级和三级明细科目，并且对各个科目的核算范围进行了清晰的约定。同时还启用一本房地产会计核算的教科书做为财务部做帐的参考书。有了这一套会计科目表和参考书就保证了会计核算口径的统一性、一贯性和连续性;有了这套会计核算标准规范可以使我公司的帐务不管什么时候去看这套帐都象是一个人做出来的，有了这套会计核算标准规范也使得新的会计人员能快速上手公司的帐务。值得一提的是，按照我们设的明细科目和项目辅助核算能直接快速地计算出某个房开细项的收入、成本、费用，相关税金，迅速地计算出土地增值税的增值额，使得土地增值税和所得税清算工作变得轻松、快捷、明了。我公司的会计科目设置得到了集团领导的好评。

2、重新对原有的会计核算流程进行了梳理和制定，现在的财务部内部会计核算流程更加突出了内部控制，明确了各个流程所占用的时间，对什么时候出什么表、出什么帐、出什么凭证，凭证如何传输都做出了明确清晰的规定。保证了财务信息能有序地、按时、按质地提供出来。采用新的工作流程后，工作效率提高了，各岗位的矛盾和扯皮现象减少了，财务报告的及时性得到了有效地保障。使我公司上报集团财务部的各类财务数据的及时性和准确性均达到集团财务部的要求。

3、加强各业务单位及往来单位帐目的清理核对工作，定时与各单位打电话或发传真来清理核对帐目，使得我公司xx户客户往来和xx户的供应商往来帐目清楚准确。同时加强应收往来款的追讨，在年内追回了xx的往来款xx万元。

4、除此之外，财务部组织全体员工在xx年共完成了：收取xx二期回笼房款xx亿元，契税维修基金xx万，审核原始凭证x万多张，填制、复核，整理装订记帐凭证xx张。出具统计报表xx份出具纳税申报表xx张，税源统计表xx张。出具xx集团、xx集团相关财务报表xx张，出具预算报表xx张等。

**房地产年终总结及明年计划篇六**

第一条商品房的销售，由经营部组织，办公室予以协助，销售的`策略、平均售价、售楼日期等由经营部提出书面报告，经经理审批后，报集团公司总工程师、总经理批准后实施。

第二条商品房的销售，除按规定售楼花一次性付款、享有九折优惠成品房（以工程开工后计算）一次性付款享有九五折优惠外，其余均不得享有优惠。特殊情况，售楼花一次性付款九折以下（不含必折）、成品房一次性付款九五折以下（不含九五折），分期付款享有折头优惠的，一律经经理核准，并报集团总工程师批准后，才能办理。否则将追究有关人员的经济责任及法律责任。

第三条销售方案由经营部牵，会同工程部、办公室等有关部门共同制订，根据楼层、方向等因素确定每单元的明细价格，经经理审定，报总工程师和总经理批准后执行。

第四条售楼的所有宣传资料，包括售楼书、售楼广告等，由办公室同经营部拟稿，原稿由经理核准，报总工程师批准后，方可委托付印。

第五条销售商品房的申报手续，含预售楼花、境外销售批文、外汇管理局批文、公证、按揭委托和产权证等，由办公室负责会同经营部、财务部办理。

第六条房产销售结束后，由办公室、经营部、财务部共同负责写出工程项目投资效益总结报告，由经理审定后，上报总工程师、总会计师和总经理。

第七条样板房根据经理的意见，由工程部负责会同经营部、办公室拟定装修和施工方案、工期，组织施工及购置家私、花草等。样板房完成后，开放给客户参观，由经营部保管，直至售楼结束。样板房及一切家私由经营部会同办公室制定方案报经理批准后作出处理。

**房地产年终总结及明年计划篇七**

是我司经济受严峻挑战和重大考验的一年。也是各部全力支持和促进发展，积极作为的一年。一年来，在董事长及总经理的正确战略部署指导下，全面工作有条不紊的进行，使得公司在经济危机下仍稳步健康的发展，并取得了一定的成绩。

1、小区的建设情况：截止12月底我司通过竣工验收并交付使用面积为5.7万平方米，分别为一区安置房和廉租房。三区、八区一期正处于施工阶段，建筑面积共15万平方米房，其中四区的5.2万平方米已进入附属设施收尾阶段，即将交付；八区二期的4.4万平方米也在紧密筹备中，预计初进入施工阶段。在工程建设中，一是抓工程质量，二是抓工程进度，三是抓安全文明施工。在施工现场上，工程部成功处置了多起民工劳务纠纷问题，为资阳市的社会治安稳定和社会团结的发展做出来自己的应有的贡献。在工程建设中，工程部成功通过了省建设厅的暗访，对建筑工地的各项建设、环境、安全等都达到了省建设厅的考核标准。

2、房屋销售经营情况：针对当前我市住房市场供大于求的实际，公司积极调整销售价格，同时，积极利用宣传单、宣传牌、电视台、报纸、网络等多种形式进行宣传，宣传小区优越的位置、良好的物业管理及优质的售后服务，提高了知名度和社会信誉。本年通过银行贷款完成新贷4300万元，展期1000万元，还旧款1200万元。花果山春天半岛项目在本年度共实现销售面积102386.75平方米，其中抵工程款面积17055.17平方米，团购面积9264.02平方米。资阳市城区住房销售均价为2615元，我司销售均价为2478元。

3、党支部工作：在新的党支部的所有全体成员以及新一任的支部书记的努力下，党支部的各项工作逐步完善。党支部坚持在每个党的节日都组织座谈学习，并发展了一批新的党员。

4、春天半岛一区反迁工作顺利完成。春天半岛一区反迁工作的顺利进行，预示着公司的发展上了一个新的台阶，截止到12月底，已成功反迁76户，累计反迁住宅套数为225套，累计反迁面积为20564.56平方米。在本次反迁工作中，公司强化领导组织，切实转变职能，强化依法行政意识，将工作重点由直接参与反迁。细致分工，严格定位。在反迁过程中加强宣传，营造良好的舆论环境为了使广大返迁户了解返迁、理解反迁、支持返迁，公司同仁还不厌其烦进行解释、宣传。本着实事求是的原则，公司同仁驻扎返迁现场，具体问题具体对待，实行现场反迁，现场解决，不留尾巴，把问题解决在当场，解决在前面，减少了群众的奔波之苦，减少了群众的上访率。为实现平安返迁打下了良好的基础。在这样的领导队伍和同仁的努力下，总结多方反迁经验以及实际工作经验，一区的反迁顺利的完成。也为明年的四区反迁工作奠定了良好的基础。当然我们也要总结反迁中所遇到的问题和困难，在以后的工作中争取做到更好的成绩。

1、年开发总量少，建设规模小，不能适应新形势的需要；

2、是资金回笼慢，造成公司经营困难，难以开展大的经营活动；

3、是由于国家政策的宏观调控；

4、是管理制度不全面，管理水平需要进一步加强、提高。

1、解放思想，转变观念，认清形势

（1）定位好职工的公司形象位置。首先给予全体干部职工一个称号“公司形象代言人”，职工个人在公司外面的言行代表着本公司全体，直接影响着公司的形象和声誉。因此应从长远利益和整体利益出发，采取多种方法树立公司的自豪感，产生公司的向心力，全体职工要自觉地维护公司的声誉和利益，让员工随时感觉到自己的一切行为都代表着公司，让员工们真正认识到公司主人翁的`重要性所在，时刻以此来约束自己的行为，来达到改变思想的目的，正所谓“行为思动”就是这个道理。

（2）认清企业的市场形势，把握好时机寻求发展。是房地产受政府宏观调控的一年，预计会出台一系列不利于房地产市场的政策，销售情况不太乐观，所以的销售工作就显得艰难一些，面对这样的局势，营销上更应该搞好楼盘宣传推广工作，加大知名度。的销售任务是12万平方米，这样的前提是要保证销售房源的充裕，那么项目手续的按期合理程序就更紧迫重要。预计开工项目八区二期13、14、15楼等，预计明年完工项目面积为12万平方米。

公司要从根本上实现经济状况的根本转变，这也就要求我们公司的同事们对过去所有成绩做个总结，吸取工作中成功的经验；对于去年工作中所遇到的问题，我们更应该吸取教训，克服困难，在以后的工作中做到更好。

2、公司对职工要求：

（1）处理好上下级、同事间的关系；以人为善，一份劳动一份收获；同事之间要求团结一致，相互交换意见，根本利益上大家无任何的冲突，团队需要齐心协力的做好工作。

（2）商场如战场，当今社会要想跟上时代的发展，要想有立足之地，要想在激烈的市场竞争中站稳脚步，就必须做到“知己知彼”，所以明年我公司要把市场形势和发展动态明朗化，通过网络信息的广泛搜集充分掌握好市场发展前景，并随时传递给每一位职工，让其真正改变思想观念，充分发挥好自己的职责和能力。

**房地产年终总结及明年计划篇八**

20已经接近尾声，这一年的工作让我觉得非常宝贵，这是对我的一个考验，我做房地产销售以来在很多方面都在进步，贯彻公司的领导方针我一直都在做好自己工作，我想不管是在什么时候都要清楚这些，一定要不断的去完善好这些东西，在今后的工作当中我想没有什么事情可以去逃避的，这些都是非常关键的，我清楚的认识到了自己责任，这就是我的职责所在，工作跟收获都是成正比的，一定要清楚这些，作为一名房地产销售很多事情都不需要去一一的指出来了。

一、工作业务方面

首先我始终认为提高自己能力是第一，作为销售的基本原则就是有信心，自己认可自己能力，认可自己销售的东西，我觉得这些都是非常关键的，在业务方面一定要遵守规矩，这是我一直都在明确的一点，我不希望自己在工作生活当中做不好这些，只有不断的去完善好自己，提高自己水平让自己不处在一个没有状态的情况下，做好自己的所有事情，这诶才是关键，现在我想了很多我一直都在提高能力，一年来我不敢说自己进步了多少，但是一定是比昨天的自己要强，我非常自信，虽然说这一年来的业绩不是特别出众，甚至在工作当中也出过一些状况，我觉得这些都是非常关键的，现在我都是在逼着自己去做好这些，我觉得只要做了就没错。

二、学习新的知识

销售不是一直凭借自己的经验，很多时候都需要有一个稳定的状态，学习新的.知识能够丰富自己，在很大程度上面这些都是非常难得的，我想只有把这些都做好了才是最为关键的，在销售方面很多知识是非常宝贵的，想学都不一定能够学习的到，这让我对自己今后的一个情况非常珍惜，一年来，我始终都觉得自己欠缺一些销售方面的知识，这让我知道了知识的重要性，不管是什么时候都应该清楚这些，找到一种能够融汇贯通的方式，这一直都是我在追求的，一年来我就要求自己要做好这些，我想了很多，无论是在什么时候都应该把握好每一个学习的机会。

三、工作不足之处

这一点，我想不管是什么事情总需要一个认真的态度，这就是我的缺点，我一定会把自己的不足完善好。

**房地产年终总结及明年计划篇九**

岁月荏苒，时光如梭，20xx转眼已过，20xx年来临，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。现做房地产评估一年的工作总结，如下：

1.单位全年实现收入529万元，协助财政局征收契税3750万元，协助地税局代收营业税1678万元。

2.完成各项评估项目330个，评估面积157.45万平方米，评估总额21.68亿元。

其中拆迁评估48个项目，拆迁评估面积32.09万平方米拆迁评估面积：14.3万平方米，土地储备中心拆迁评估面积：8.1万平方米，道路交通拆迁评估面积：4.09万平方米，乡镇工贸园区拆迁评估面积：5.6万平方米），评估金额4.13亿元。抵押224个，评估面积65万平方米，评估额7.5亿元；其它各项评估12个，评估面积11.76万平方米，评估金额1.5亿元；测算评估项目46个，测算面积48.6万平方米，测算金额8.85亿元。

3.接收并归档11671份，协助司法查封181起，完成日常城镇、村镇房产移交档案的装订工作共计16000多份，对内调档6000多份，接待群众查档2200多人次。

4.办理商品房登记3720份，二手房3020份，拆迁安置房1325份，自建房638份，换证1702份，抵押登记3613份，村镇房屋所有权证3869份，共发放权属证书17887份。

5.全所全年无重大事故，安全程度完全达到上级下达的指标。

6.测量房屋建筑面积为83.28万平方米。并为国际车城及九天房产开发等多家开发企业提供面积预算服务，共计预算建筑面积42.8万平方米。测绘拆迁房屋面积32.09万平方米。

在日常工作，我本着服务发行的原则，提高发行财务工作效率和服务能力，尽量克制抵触情绪，让发行员工都感到满意。

在工作上，严格要求自己，以孜孜不倦的进取精神来勉励自己，认真执行领导的统一部署，积极开展日常财务工作，严肃财务纪律。发行公司子公司、发行站众多，日常事务繁杂，导致财务工作比较繁琐。

回顾20xx年来的工作，在领导的支持和相关部门的配合下，无论在本行业的业务还是在思想认识上都有一定的.提高，但在工作的广度和深度上还需要进一步的扩展，同时克服工作中时有的浮燥情绪。

**房地产年终总结及明年计划篇十**

20xx年上半年，在县委、县政府的正确领导下，在市房管局的指导下，我局坚持以党的十八大、十一届四中全会精神为指导，以科学发展观为统揽，紧紧围绕县委、县政府提出的“奋进xx的奋斗目标，结合本局的工作职责，以整顿规范房地产市场秩序为重点，不断转变工作作风，强化房地产行业监管，优化经济发展环境，提高服务水平，实现了时间过半完成任务过半。为全年工作的完成夯实了基础。现将xx年上半年工作完成情况汇报如下：

1、房地产开发投资

完成房地产开发投资计12500万元，同比下降14%；施工面积完成13.4万平方米，同比增长14.3%；新开工面积完成7.59万平方米，同比增长13.4%；竣工面积完成11.3万平方米，同比增长527.8%；共批准商品房预售面积8.4万平方米，同比增长110%。

2、商品住房销售

共销售商品住房427套，面积4.89万平方米，同比减少9.44%；成交金额9854.66万元，同比减少12.12%。二手房交易共计249户，面积2.49万平方米，同比增长122.32%，成交金额2024.17万元，同比增长112.69%。

3、商品住房价格趋势

住房价格受多种因素推动，我县商品房价格处于平稳上升态势，5月我县商品住房均价元/平方米，到xx年5月商品住房均价达2150元。商品房均价高于周边县城。

4、房屋交易

办理各项房屋交易676宗，同比增长17.16%，交易面积7.38万平方米，同比增长13.19%，交易金额11883.83万元，同比减少2.33%；办理房地产抵押445宗，同比增长166.47%，抵押登记面积15.93万平方米，同比增长8.29%，估价金额33269.86万元，贷款金额23732.80万元。

5、产权产籍管理

共办理各项房屋产权登记发证、他项权证1554件，共计面积38.36万平方米，合格率达100%，其中：房屋初始登记341件，面积12.02万平方米；房屋产权转移、交易、抵押登记等1213件，面积26.34万平方米。

（一）房地产行业管理水平稳步提升

1、房地产开发市场更趋规范和稳定。今年以来，为规范市场行为，促进市场健康发展，我局在深入贯彻国家一系列宏观调控政策的前提下，认真落实我县住房建设规划和年度计划，采取积极有效的措施，抓住房地产市场回暖时机，强化市场管理职能，稳定住房价格，鼓励普通住房消费，推进住房供应结构调整，引导开发中小户型、中低价位普通商品房，加快发展二手房市场和住房租赁市场，满足多层次住房需求。同时，加大执法力度，重点加强对商品房预售许可、商品房销售管理，落实动态巡查监管责任制，建立健全长效机制，进一步规范我县房地产市场秩序，使我县房地产市场朝良性健康方向发展。

2、物业管理工作全面开展。为规范和培育物业管理市场，全面提升我县物业管理水平，我们依据《物业管理条例》等相关法规，在认真学习理解的基础上，积极做好物业管理工作。一是积极做好小区业主成立业主委员会工作的指导与备案登记工作。通过深入宣传，物业管理逐步被广大群众所接受，业主们维权意识不断得到增强，但由于目前物业管理还属于起步阶段，大多数业主对相关的法律法规了解不够，缺乏一定的`认识，所以在维权过程中难免存在盲区和误区。对此，我们及时调整工作思路，对成立业主委员会程序上有问题苗头的小区主动介入，积极给予指导和帮助。二是加强对区内物业公司的管理，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾纠纷。我们依据相关法规，在加强对物业管理企业督促指导的同时，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾，并通过组织召开协调会等形式直接参与了多次物业管理纠纷矛盾调解协调，为促进物业管理进一步走向规范发挥了积极作用。

3、房屋拆迁工作有力推进。在拆迁管理工作中，我局坚持做到依法行政、严格程序，强化监管，维护当事人的合法权益，使拆迁工作做到有理、有力，措施落实到位；同时，积极响应县委、县政府号召，维护城市建设和经济发展大局，发挥攻坚克难的拼搏精神，抽调精干人员，经常放弃节假日，加班加点，不分昼夜，有效保障了县城各重点工程的拆迁进度和项目的如期开工，半年来，未发生一起因拆迁导致上访和安全事故，圆满完成县政府下达的房屋拆迁任务。

**房地产年终总结及明年计划篇十一**

时间飞逝，20xx年就快要过去，新的一年就快要到来，站在岁末的门口，回望20x在公司走过的旅程，感慨颇多。针对20xx年所做的工作，在此作一个总结，供领导审阅。这也算是一付我个人对20xx年工作所递交的答卷吧。

的相关维护和普通技术故障的处理，我以后会在工作中更加努力，以报答公司的信任和知遇之恩。

新的一年就要开始，过去的一年，让我真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭笞，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、分享、虚心好学、认真，担当，追求卓越”这十六个字里面找到人生价值的所在。

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