# 房地产工作总结(实用15篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-07-07

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**房地产工作总结篇一**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20xx年10月初项目组成立，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，在公司开发部工作。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。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，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、策划李培庄小区的宣传工作，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、参加李培庄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。

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望 b、有希望 c、一般 d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

**房地产工作总结篇二**

本公司房地产所开发的项目，都依法办好勘察、设计、施工、监理等有关手续。并对与工程建设有关的重要设备、材料等采购进行招标。本公司从不迫使承包方以低于成本的价格竞投，不任意压缩合理工期，不明示或暗示设计单位或者施工单位违反工程建设强制性标准，降低建设工程质量或者使用不合格的建筑材料、建设构配件和设备。

由本公司投资兴建的商住楼，于20xx年11月份竣工验收使用。今后我公司将一如既往、做出更多优质产品回报社会。

**房地产工作总结篇三**

在去年8月全市机关效能工作会议后，我局迅速召开了局机关及所属单位领导参加的会议，传达贯彻市机关效能建设工作会议精神，并制定了局机关效能建设工作方案，成立了由蔡敬睦局长任组长的局机关效能建设领导小组，落实各职能部门的工作任务，做到在局的统一领导下，思想认识、工作时间和工作措施三到位，明确地把效能建设作为实践“三个代表”重要思想的工作来抓好。

为防止走过场，局领导从践行“三个代表”重要思想的高度，引导大家联系房管部门的实际，深入查摆问题，分析原因，寻找差距，有的放矢的开展工作，把干部职工的思想认识统一到市机关效能建设工作会议精神上来，使每个机关工作人员思想上有所触动，工作上有所行动，通过各种类型的宣传动员，使全局干部职工提高对开展机关效能建设重要性和必要性的认识，增强了搞好机关效能建设的紧迫感和责任感，为开展机关效能建设、进一步规范制度，依法行政，提高工作效率，接受群众监督打下基础。

按照《关于实施深化市政府审批制度改革方案有关问题的通知》（潮府[20xx]18号）要求，全面清理行政审批项目，提出取消或保留的处理意见及法规依据，并填报了行政审批项目登记表予以上报。拟保留审批项目17项，取消2项。

我们坚持把政务公开建设作为工作重点，实行政务公开，自觉接受群众监督。主要体现在以下五个方面：

1、设立对内对外政务公开栏和监督岗。

在对内公开方面，我们把领导干部勤政廉政、财务收支以及干部人事管理等情况上墙公布。通过对重大工程项目的招投标、开发建设以及财务运作、干部人事任免情况的公开，强化领导干部的廉洁自律行为，方便干部职工对局廉政勤政情况进行监督。

在对外公开方面，在办公大楼通道处设立对外公开栏，把局的行政管理职能以及工作任务上墙对外公布；把全局办公场地的布局、各科室所职能以及所属人员的姓名、照片、职务、编号上墙公示，制成监督岗，使外来办事人员一目了然，少走弯路。

2、各职能窗口设置阅取箱，印制服务告知卡。告知卡对办事内容、程序、时限以及监督投诉电话进行公开，方便群众取阅和监督。共印制房地产权属登记发证、房地产交易登记、抵押（备案）登记、房地产估价和二手楼按揭贷款等服务告知卡一万多份，方便了群众办理各项业务的需要，得到群众的普遍好评。

3、实行一站式服务。通过设立交易服务中心，统一对外收件，一次性告知，一条龙服务，同时设立了统一收费窗口和契税征收处，改变了原来群众要多次来回跑，变成不出大门就能把所有应办的事务一次完成。既方便了群众，又提高了办事效率。

4、利用报纸、电视等形式宣传群众关注的事项。一是对群众普遍关心的房产确权发证问题，通过报纸、电视宣传和召开房地产开发企业负责人会议等形式，宣传发证条例的内容、程序、时限等和应注意的事项。印发通知张贴到各个住宅区限时督促群众自觉办证，强化凭证管业意识。二是安排了120套廉租房，解决群众住房难的问题。通过广播电视、报纸等形式发出通知，在全市范围进行宣传，并设立了登记处。由民政、街道、居委和各房管所核实申报对象，对符合条件的予以公示，无异议后报市解困办审定，并通过摇珠的.形式择房。使120套解困房的安置确实做到公开、公平、公正。

5、加强对内部政务的管理和监督。对原有的工作制度、行为规范、办事程序以及服务承诺等25个制度进行了全面的修改、补充和完善，编成了《工作制度汇编》，发至所属人员，做到人手一册，为规范化建设提供制度保障。并按市委市政府的要求，召开全体干部职工大会，进行效能建设、廉政勤政的教育，使所属人员明确个人职责，虚心接受监督。

本着便民利民、沟通、协调的原则，我们就交易登记、权属发证，房地产抵押登记和价格评估等方面的工作，明确规定了办事时限：申办房地产交易在资证齐全手续完备情况下，购买商品房的，10个工作日内办妥手续发给《房地产权证》，其它交易12个工作日内办妥手续发给《房地产权证》；抵押登记4个工作日内发给“他项权利证明”；房地产评估的委托方提供的资料齐全并能及时协助现场勘查的，属纳税、按竭，抵押等估价，3个工作日内完成，其它估价按委托协议要求的时限完成；房地产权属登记发证属新建、改、扩建的房屋，10个工作日内完成；落实政策归还的房屋，30个工作日内完成；继承的房屋10个工作日内完成；分割、折产、合并的房屋，10个工作日内完成；拆迁赔偿的房屋，10个工作日内完成；同时做到急事急办，特事特办等。由于这些制度的制订落实，使部门之间的职能、时限、程序更加明确，有效地提高了工作效能。

我们坚持科技创新，以信息化带动管理现代化，从而促进工作效能。在前几年自主研制“直管公房管理系统”、“房地产产权产籍管理系统”、“房地产统一收费软件”等一系列应用软件的基础上，于去年3月着手研制“房地产抵押登记网上审批系统”，攻克了“公文流转”、“数据压缩”、“效能监督”等技术难关，仅用一个多月的时间就完成了设计任务，实现了房地产抵押登记与购房按揭贷款备案登记审批网络化，既为“一站式”服务提供信息化工具，极大提高了工作效率，真正做到便民、利民。同时又建立了网上的效能监督机制，领导能在网上对下级的办事效能实施监督，使抵押登记审批工作朝着廉洁、勤政、务实、高效的方向健康发展，得到市信息化领导小组全体成员很高的评价，并被市政府授予20xx年科学技术进步奖二等奖。

我局主办的潮州房地产信息网已于今年9月8日正式开通，网站提供了大量政务公开的信息及便民利民的措施。尤其是：公布各个商品房楼盘权属确认的情况，让群众买到放心。

**房地产工作总结篇四**

我于xx月成为xx投资有限公司的一名员工，不知不觉，在xx工作已经一年，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。

回顾这一年来的工作，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，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况总结如下：

各项工作完成的基本情况及取得哪些成绩

客户服务部对我来说是一个全新的工作领域。作为一个处理客户关系的工作者，自己清楚地认识到，客户专员的工作千头万绪，档案管理、文件批转、受理客户投诉、退换房屋、交房等。面对繁杂琐碎的事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。我在今年所做的各项工作主要有以下几个方面：

1、各类文档资料的登记、整理、存档；

2、负责本部与相关部门之间的各类文件的报批传递；

3、对集中上报的客户资料进行整理并统；

4、按揭前后的合同盖章、合同备案、合同归档交接；协助部门处理日常事务以及领导安排的其他工作；配合相关单位或部门做好协调工作。

5、认真做好公司的文字工作，草拟文件和报告等文字工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作，做好客户资料管理工作。大量的工作让我感觉到客户服务的工作很是繁琐，且工作量大，尤其在购房高峰期时间，客户踊跃争房，办理相关手续愈发程序化，办理期间，还要应付客户的大量问题，不仅业务知识要熟练，而且要态度温和持久，让客户满意。

所以，作为一名客服人员要有良好的.职业心理素质，对于业主要以诚相待，把业主当做亲人或是朋友，真心为业主提供切实有效地咨询和帮助，在为业主提供咨询时要认真倾听业主的问题而不是去关注用户的态度，这样才会保持冷静，仔细为之分析引导，这样不但会损害自己的个人利益，还会影响公司的整体利益。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

工作中存在的问题及经验教训

一年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和足，主要表现在：

第四，自我约束意识不强，在业余时刻琅缦慊有更好的操作来进修专业常识和考虑问题，导致工作没有更好的前进。

工作计划和改进措施

在的工作中，我计划首先将积极主动配合客户办理客户银行按揭贷款手续做为我的工作重点，其次我将与财务部门积极配合进行一期楼盘交房后的房屋不动产发票及契税完税证办理，同时与房管所进行一期楼盘的房屋产权登记办理工作，配合公司工程部收集业主在交房后的房屋问题整改单，在整改后及时向客户进行反馈。针对自己的不足，明年我自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；提高自身业务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**房地产工作总结篇五**

20xx年7月我担任了花园资料员，从前任资料员接手了花园5#6#7#8#楼资料治理工作，在施工阶段对一局、八局和各分包工程资料的形成、积累、组卷和回档进行监视、检查，使施工资料达到完整性、正确性，符合有关要求。

花园在20xx年9月分包工程资料和监理资料顺利通过了档案馆预验收和验收达到了合格标准，而且也通过了质检站验收。资料的顺利验收给工程顺利竣工验收奠定了基础。资料的顺利通过是由各个施工单位的全力配合，才取得一定的成绩，但其中也存在一些不足。

在监理部的半年时间里，无论是从监视、检查各施工单位的施工资料，还是做好监理部的监理资料我做到了尽职尽责。作为监理资料员我的主要工作如下：

1、配合各专业监理工程师对各施工单位的工程资料作好严格把关。由于工程资料是真实反映工程项目施工的结果，资料就是在工程建设过程中形成各种形式的信息记录，只有和监理工程师、施工单位资料员全力配合才能完成并做好这项工作。

2、负责监理资料的治理工作，并对监理资料进行收集、整理和回档。监理资料是工程建设过程中，监理进行监控的真实记录，是一项系统工程。它牵涉到监理单位、建设单位、施工单位、单位等工程参建单位的实质性工作，是监理工作科学化、规范化、法制化的标志。监理资料反映监理工作水平，是衡量、评定监理工作的重要依据。

3、按照合同约定，在勘察、设计阶段，对勘察、设计文件的形成、积累、组卷和回档。

4、编制会议记录、监理月报，监理月报是监理部在一个月内对工程进展和监理工作的，也是各有关部分检查、评定监理部工作的重要依据，因此做好这项工作很重要，也很关键。

5、按照资料规程将列进城建档案馆接收范围的监理资料移交城建档案馆。只有前期各个环节都做好了，转自才能顺利的移交档案馆，监理工作也就顺利完成。

以上工作的完成也存在着很多不足之处：1首先对于施工单位工程资料的报验有一定的松懈，往往施工单位在施工完毕之后才将工程资料上报监理部。工程资料应随工程进度同步收集、整理并按规定移交。2对于监视、治理施工单位做好工程资料，使工程资料真实、有效、完整也存着在不足之处，其中施工单位不重视工程资料编制，工程资料没有使用工程资料软件做资料，使资料无法同一治理。3监理月报的编制不完整，施工单位在开始还能及时配合监理做好月报，待工程接近尾期时就开始拖延，使监理月报无法及时收集、编制，编制一份完整的.监理月报需要各方全力配合。

以上是我半年来在监理部工作中所碰到的困难也正是工作中所存在的不足之处，做到一个专业资料治理员是在长期工作实践中日积月累中锻炼出来的，不管是对施工资料、监理资料、建设资料都能做到娴熟治理，而我固然从着手资料治理已有四年之久，虽对各个不同阶层资料治理有一定经验。但是做到一个专业资料员也有一定的差距。面临新的工期即将开始，我将全力认真做好每一项资料治理工作。

在此我也给监理部提一点小小的建议，在接手监理资料以来，目前公司没有治理资料员的领导，缺少一个正规的资料室，很多资料无处堆放，使不少资料丢失。工程资料形成和治理需要一个很长的过程，而且治理资料的职员也更换频繁，这样使下一个接手的很难做好治理工作。监理说话没有力度，很多分包单位不予配合，关键是不重视工程资料，也没有专职资料员，自己想怎么做就怎么做，就是得过且过，拖一天是一天，一到上级领导检查资料才乱了阵脚。根据这种情况应当给予严格惩罚。希看在新的一年里这种现象尽量避免，监理和各施工单位全力配合做好自己的本职工作为工程圆满竣工献出一点气力。

**房地产工作总结篇六**

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，今年4月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。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，在这短短的一个月的时光里，收获颇多，十分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：持续一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员就应具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

我们每一天工作在销售一线，应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应对工作和生活。

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，就应与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

上进心，也是进取心，就是主动去做就应做的事情。要成为一个具备进取心的人，务必克服拖延的习惯，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，务必好好的学习。

持续一颗良好的心态，用心的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活；好好工作、好好生活。

**房地产工作总结篇七**

回顾这一年来的工作，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。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况总结如下：

办公室对我来说是一个全新的工作领域。自己清醒地认识到，办公室是综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自己强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系

2、积极响应公司号召，深入开展工作。

3、完善公司基本制度。

4、认真做好公司的文字工作。负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作。

5、企业文化建设。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的.专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

一年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任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，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

**房地产工作总结篇八**

作为销售工作的最基础前沿职位，通过各种渠道直接与客户接触，负责公司开发房产的销售工作。负责接待客户咨询、全程服务、联系、格式合同等相关文件的准备。

2、按《销售部作业流程》要求接听客户电话;

7、严格执行会计部《客户收款流程制度》，配合出纳完成客户缴款服务;

8、依据《销售部客户投诉处理流程制度》和项目具体销售政策，接待处理客户投诉;

10、参与执行销售部安排的销售推广活动任务;

12、按《业主收楼入伙流程制度》通知、接待客户收楼入伙的全程服务;

13、按周、按月定期完成个人销售记录报告呈报部门经理;

14、按直属销售主管的指令，负责见习销售员的实践操作培训和督导工作。

**房地产工作总结篇九**

20××年已经过去了，新的挑战又在眼前。在这一年里，有压力也有挑战。在领导和同事的带领下，我达到了公司的指标要求，创造了不错了业绩。

1、不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。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，否则，所说的一切都是白费时间。

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，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4、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。

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。

6、团结、协作，好的团队所必需的。

1、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。

2、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，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。

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。

**房地产工作总结篇十**

进入房地产这个行业少说也有近4个月了，记得刚进集团，前辈发给我4本书，其中3本有关建筑学方面知识，最后一本是房地产可行性研究报告的案例。我强撑着眼皮一页一页翻看完，看不懂是其次，最可怕的是即使看懂能怎样呢，那么多建筑术语图形，就算懂的快，忘的更快。最后心一横，干脆把书都扔进抽屉，以后便拿本外贸实务外带一本外贸口语来上班，一是表示对房地产行业的不感冒，二是告诫自己将来某天还得投身祖国的外贸事业，同时希望这天尽早到来。

在我极度郁闷的某天，王总说小李我们去工地，我说正好憋在办公室要死了。还是工地好啊，条件差了点，但可以看见山和水，而且工地的饭又好吃又免费。只是工地不是我每天都能去的，后来的几次即便是去了也没落着留下吃饭。

本以为担当电脑维护工的任务就此结束，没想到卢总的一个电话让我又一次不得超生。这次是她父亲家的电脑死挺了。我打车来到省人大家属院，我靠，全是二层小别墅啊，进了卢主任家，挺好，古色古香的我喜欢，这位省人大主任可是以前的副省长啊，担待不起。卢主任说小李啊，我家2台电脑不能同时上网啊，我一看他那路由器接口插的不对嘛，怎么lan口没插网线啊（网线插了第二个口，寒……）。我把lan口网线插回，把二台电脑ip地址给改了就ok了。得出结论，没有知识真可怕，网线都插错。谁知道没带系统盘，下午又打车去重做系统。非但没有补助，还来回打了4趟车，不能报销。还好我宁可去修电脑也不想坐在办公室，就当花钱买我愿意。

在集团这些日子，我考虑了很多，虽说转正申请正在写，可我想不久的日后顺便把辞职报告交上，况且我发现自己完全能够跑去山大路给人修电脑，装一次系统还50块钱呢，比挣工资都来的划算。难道这就是传说中的it？只是当初进集团是托了关系的，哪能说走就走，薄了人家面子以后还怎么打交道。所以只能挨，挣些不合心意的钱，然后拿着这些钱去做自己喜欢的事情。何时才能投身祖国的外贸事业呢？何时才能参加广交会呢？房地产的工作总结，简直就是对无聊房地产的无聊自嘲，小小书童可笑可笑。

**房地产工作总结篇十一**

今年，我单位在总公司的正确领导和支持下，全体干部职工团结一致，扎实苦干，在新的房地产政策影响下及时适应市场变化，积极向上，开拓进取，各项工作都取得了较好的成绩，圆满地完成了年初制定的各项工作目标。现将全年的工作情况总结如下：

我们舜天房地产公司在20xx年主要有如下工作。

1、安丘舜天花园的尾盘销售工作。

2、舜天花园竣工后维修及物业管理工作。

3、鸢飞路沿街商铺销售工作。

4、新项目开发，及调研工作。

5、峡山诺诚山庄项目项目合作开发工作。

6、投资北大房地产公司寿光房地产项目

7、健康街华夏项目策划工作

8、鸢都湖润绿苑项目开发前期测算规划工作

安丘舜天花园总开发建设面积14000平方米，以售完120xx平方米，上半年销售640平方米，200万元，尚余400平方米门头未售出。剩与价值约120万元，预计在年底前销售完毕。

对于验收遗留问题，全部结束。根据现在房地产的形势，门头销售只是个时间问题。

全面展开鸢飞路沿街商铺的销售工作，在晨鸿信息等报纸上发布售房广告，通知原租户售房信息。有多个客户有购买意向在商谈中。

峡山诺诚山庄项目已于北大科技园房地产公司签订合作开发协议。我们及时协调办理土地过户，现已开工建设。我们及时跟进项目发展。确保公司投资利益。经多方论证考察与北大科技园房地产公司寿光项目签订了合作开发协议，预计投资回报率20%左右。

关于新项目开发，我们先后作了大量的考查，调研及项目论证工作。例如有；鸢都湖润绿苑项目、华夏项目、后栾项目、三甲项目、十甲项目等一大批项目的论证，通过筛选，我们认为都很有开发价值，值得我们关注。鸢都湖润绿苑项目经过前期实地测算，结合规划设计我们认为很适合我公司投资开发。报经领导同意与土地方签订了合作开发意向书，进入项目立项审批阶段。

上述开发项目列为我们工作的重点。并开使具体在运作这几个项目。

1、我们公司只有五个人，但是在工作中充分发挥很大的作用，特别是高月华同志，不分节假日，工作时间，一心扑在工作上，没有公车，用自己的车代替公车，从不计较个人得失，较好的完成工作。黄海同志一人当两人使，既担任开发公司付经理又兼司机，工作点子多，积极主动。张砚勋同志家在潍坊，但从不影响工作，由原来业务不熟练，不专业，经过这一年的努力段炼，以经出色的成为一名销售人员，交好的完成领导交给的各项工作。潘其华同志，任老任怨，工作踏实，一监多职，服从领导，不分上下班，随叫随到，是一个合格的财务人员。

2、存在不足的方面有，工作积极性主动性需加强，总认为领导办法多，领导咋说咋干没错工作成绩不高。

3、安丘门头销售较慢，业务能力和宣传力较差。

4、遇事不能积极想办法。

1、继续搞好开发工作。

根据我们考查论证的四个项目，我们认为是比较可行的项目，一是项目小，投资小，见效快。二是利润有保证，风险低。三是有可操作性，成功机率大。根据上述分析的几点，我们应抓住机遇，争取做成一个项目。

2、坚定信心以房地产的发展为突破，搞好公司的发展。我们首先坚信，中国的房地产的发展与银行命运相关，而银行的命运与国家相关，所以中国的房地产不会倒闭，也不会出现大的倒退。现在全国在调控房地产，这也是有一定的道理的，土地是不可在生的资源，特别是在中国，人口众多，土地少，人均更少，当土地被占用到一定限度时，就会停止占用，那时城市土地将寸土寸金，加之城市人口在扩大，住房刚性需求越来越大，现在出现滞销和空房，只是暂时的，经过一个时间，将会有一个好的发展阶段很快到来。

3、加强人员的培训，提高公司管理人员的管理水平、我们房的产公司人员不全，不专业，基本都是半路出家，业务水平低，专业不过硬，缺少房地产开发经验，所以在新项目时，应加强培养和培训。

4、建议组织有关人员进行培训。

培训的内容，如规划设计、工程管理，专业销售，市场策划，等专业。

5、在考察的项目中如润绿苑、华夏等项目选择好的项目集中力量，配合给职工的需要、改善住房搞一个高标准的开发项目，搞好我公司的房地产的发展。

以上是我们房地产公司20xx年的工作总结及打算，如有不对之处，敬请领导批评指正。

**房地产工作总结篇十二**

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。

**房地产工作总结篇十三**

xx年x月，项目营销工作刚刚启动之际，我应聘进入项目组，先后担任策划文案、执行策划之职，主要工作包括利用自身拥有的当地丰富的媒体资源与多次大型活动策划组织经验，协助策划经理进行项目营销推广策略的制定并监督实施，时光荏苒，到现在项目结案已有整整两个年头。

回顾过去，对我自己来讲，这两年的时间可以说是收获颇丰，这两年，我亲眼见证了这座商务地标建筑的辉煌崛起，也见证了它在营销史上无与伦比的业绩神话，有太多值得总结和归纳的东西，因为x广场项目是我正式做的第一个房地产项目，这也标志着我从此进入了一个圈子——房地产圈。

在这个项目中接触的所有人，上到公司领导、各部门经理、项目总监，下到每一个同事，每一个项目销售人员，都给予了我包括业务、生活、人际关系等多方面的指导和帮助，对于我工作中出现的失误都报以宽容和鼓励的态度，使我从无到有、从陌生到熟悉、从一知半解到游刃有余，再到目前能够基本熟练地把控项目尾盘的策划工作，除了自己的努力之外，最给予我帮助的就是公司以及项目组整体那种热情、温暖的气氛和专业、果敢的精神，现就我在该项目中的具体工作总结如下：

期、媒体价格、主要负责人等等信息均归纳记录在册，随即根据这些信息以及信息的不断更新，开始尝试制定不同阶段的项目推广策略方案。也就是从这些一次又一次修改方案的过程中，我逐步了解、掌握了房地产营销的基本原则，在整个项目的营销推广过程中，共参与制定并整理的营销推广方案达x多份。

基于之前良好的大型活动组织经验，在策划组织项目推广活动方面还比较得心应手，由于中铁商务广场项目自身体量有限，大规模硬性广告推广的宣传效果远不及一次有规模的营销活动效果好，因此，为了扩大项目和公司品牌的影响力，先后策划组织了建筑师沙龙、项目封顶暨物业签约、中秋书画笔会、客户答谢会等推广活动，实践证明，活动均收到了预期的效果，并得到公司领导和各界朋友的普遍好评，自身的工作也受到领导的认可和支持。

项目成立之初，由于人员配备稍显不足，在完成项目营销推广方面工作的同时，我还主要负责项目各方面的基础文案工作。包括与开发公司每次例会的会议纪要，项目的营销周报、月报，以及项目组各种文件的起草、修改。并负责与广告公司、项目网站建设公司的外联和对接。对这份工作的珍惜，也让我对待每一项任务，都保有认真、负责的工作态度，不懂就问、不会就学、不对就改，经过努力，这种工作态度得到了大家的尊重，取得的工作成绩也得到了领导的`充分认可。

无论是与置业公司的每次例会、项目组的每次例会，还是各个交阶段制定、提的营销方案，还是大客户的谈判记录、所有客户资料，还有媒体信息、项目推广监测报告等等，都分门别类地整理、归档。我主要负责策划部的档案管理工作，并能够利用空余时间，定期不定期与负责销售部档案管理工作的同事对档案进行查漏补缺，补充和完善工作，使得本项目保存了比较完整的档案记录。

项目后期，随着基本工作进入常规化运作阶段，经公司领导安排，我先后参与了x项目、xx项目、x项目等多个项目的前期考察工作，并参与撰写x项目前期定位报告，在完成公司对外拓展新项目工作的同时，也让我开始接触并实践了项目前期的具体策划工作，这对我是一个极其宝贵的学习、提高的机会。

**房地产工作总结篇十四**

一转眼，走向社会，参加工作已经整整7个月了。我大学毕业，直接竞聘来到沈阳程顺房地产顾问有限公司，从事房地产销售工作，从学校大门，走上工作岗位，对我人生来说是个极大的转变，也是我新生活的开始，在这段时间里，在公司领导的栽培下，在师傅的大力培养和帮助下，在同事们的积极支持和鼓励下，我学习到了一些房地产方面的专业知识和技能，熟悉和掌握了房地产销售等方面的基本工作经验，适应了工作需要，对工作也有了极大的热情，也在工作中尽自己最大的努力做出业绩，下面是我这一阶段的工作总结。

这7个月的销售工作对我来说是一个巨大的转变，无论是自己的奋斗目标，还是职涯规划，甚至是生活态度以至于人生观。初进公司就被分到公司在抚顺的一个项目--水木山城，也就在这个项目让我第一次有了奋斗目标这种想法。“奋斗目标“说起来很简单做起来确很难，这个时期（也就是7月份）我经历了盛大的开盘，每天的主要工作就是收集，准备资料，培训，考核26关等基本事情，每天加班到12点，也就是在这个期间，我才发现做销售或者做项目前期乎能工作几占到整个项目工作一半以上的任务量。后期按照前期工作所定下来的道道起执行，又就意味着前期工作中，包括培训，等工作一定要为后期销售做好计划，并且一定要照着计划去执行，否则就会乱了陈脚，甚至引发灾难性的后果。也就在这一个月工作中,我看到了我的工作方向,看到了我的希望。

感谢公司给我了我实践的机会，我知道任何一个项目都不可能让新人一上岗就接待客户的，这是领导对我的信任，我不会辜负领导对我的信任，我会懂得感恩，只有努力的提高自己来回报，要想提高自己做销售的就是业绩。

回想我的第一单，总是不能忘记，那是来项目第20天，我把客户谈成以后，从小定到签约都不是我个人办的，当时所有的新人中只有我没有出单了，这一单给了我最大的鼓励，给了我自信，让我觉得出单并不是那么难。可能是我太要强了，工作上总是想往前冲，天天接客户，天天在工地跑，爬阁楼，紧张了一个月，也可能是从来没有这么累这么紧张的生活吧，我有点坚持不住了，给妈妈打电话，妈妈说不要太要强了，不行就放弃，找别的工作不用这么辛苦在工地跑来跑去，可是我不甘心，我一直喜欢房地产销售行业，终于进入这行，还有这么好的经理，这么优秀的团队，刚上班就有业绩谁会甘心呢？我的不甘心和我不服输的性格让我留下来了，我的人生我做主。在我没来公司之前和我在一起的同事们，他们已经通过关经理的严格培训和考核，他们在自身能力基础上，又大大提高。台上的胜利离不开背后所付出的努力，只有这样才能炼造出更刚毅的销售员，我没能经历之前培训和考核，总感觉落人一步，心情郁闷极了，感觉自己很失败，甚至怀疑过自己在大学是不是学房地产销售的，怀疑是不是“留下来”是不是对的。但是很快我调整了心态，对自己说：“别人能做到的自己一样可以做到，你不比别人差，只要我努力肯付出，虽然没有经历过，一样可以跟得上团队，工作中困难是一定有的，只要不同的事对待困难的心态不一样罢了，我要找回自信，调整好心态，要知道心态的重要性，也就是决定成功与失败的分水岭，要经常心态归零，才能放下包袱，虚心学习，快速提高”。

20xx年是我真正走上工作岗位的一年，对于工作或者说是事业每个人都有自己的想法，对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态。套用米卢的一句话“态度决定一却”有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果，具体而言我对工作的态度是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐，我相信我会在对这一行业努力学习和领悟中找到我工作的乐趣，并尽大限度的控掘自身的潜力。懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次是能力问题。能力分专业能力和基本能力，对这一问题的认识，我可以用一个简单的例子说明，以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存；基本能力包括适应度，坚忍度，天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力，一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好的协调发展和运作的人。

奥运年的到来我仍然坚持在自己的岗位上，我相信我还算是比较幸运的人，更是缘分的汇集，这也更让我们水木山城拧成一团并肩做战，我相信我们一定能再接再厉把水木山城的二期做的更完美。

做为本公司的一员，在奥运年里我对自己提出更高的要求：

一，互相协作，吃苦耐劳，努力超额完成业绩任务。

二，制定谈客户与追客户详细步骤与计划，持之以恒，用行动来说话。

三，继续努力学习业务知识，扩大自己的.业务才能。

四，在工作中勇于挑重担，不怕苦累，多做工作，为公司的发展做自己最大的贡献。

李嘉诚先生曾经说过这样一句话：“当我们梦想要更大成功的时候，我们有没有更刻苦的准备？我们常常只希望改变别人，我们知道什么时候改变自己吗？当我们每天都在批评别人的时候，我们知道该怎样自我反省吗？”而我在工作和生活当中，也只有时时反省，时时改变，并不断的付出行动，才可以向自己所制定的目标挺进，行动不一定能成功，不行动一定不能成功，我现在就付出行动，可到现在我才能总结出这些东西，不能不说自己还是才学疏浅，还需要更多地去学习，去体会这就需要充分的发挥主观能动性。离开了学校，再也不会有人强制你学习，唯独自己下功夫，自己去钻研，才会有收获，才会对曾经搞不懂的东西，有新的，深刻的，正确的认识。随着工作的深入进行，我有信心展现出自己更高的水平，完成更高的目标，我想用这样这一句话表达我的信心，心有多大，舞台就多大。

20xx年这一年是有意义的，有价值的，有收获的，在公司的每一位员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**房地产工作总结篇十五**

自20xx年xx月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20\_年。转眼间来到xx集团这个集体已经快一年了，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：

首先，作为一名xx年入职的的公司新人，而且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

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20xx年年末，我共销售出住宅28套，总销售268万元，占总销售套数的14。74%，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5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20xx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xx的项目知识，和了解xx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。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。xx月的成功开盘，使我们xx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。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合xx高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到xx土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合xx的整个市场，压力依然很大。同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

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