# 最新房产年终工作总结(精选11篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-07-19

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**房产年终工作总结篇一**

自x年从事房地产行业至今已经一年了，在这一年的工作中，由xx到xx房地产再到xx，独立和参与完成的项目有xx·清河园、xx·丽水家园、xx·云和家园、xx·紫微星座等，办理过手续的项目建设面积到目前达60万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好xx的事业。

转眼xx年即将过去，回顾在公司前期部这一年来的工作情况首先从下几个方面向各位领导做一汇报：

我工作第一天就投入到了工作之中，中午加班，对“观湖一号”拟建地块界点进行放线，为全面开工提供准确界线依据，在随后的几个月的工作中，完成了“观湖一号”项目总图的批准、项目单体审批、项目核准意见书、项目一期环评、1、2、3标段的招投标、消防审核、规划工程许可证和施工许可证等前期手续的办理，以及一期1、2标段建筑节能意见书的办理，前后共办理大小手续146项，完成项目准建设手续面积约11万平方米。

由于xx地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合xx地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

1、档案管理上，严格管理，及时归档

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为工作阶段单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为工作单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都至关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我们前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新问题、新建议、新要求。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司部门内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅;与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围;同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

**房产年终工作总结篇二**

20xx年即将过去，转眼间又要进入新的一年--20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在20xx年的工作总结汇报：

20xx年10月，公司的另一个楼盘----盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2xx7856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改进的几个方面

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自已销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作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同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

**房产年终工作总结篇三**

马上就要到xx年末了，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进百年的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。

xx年9月1日，第一次踏入百年这个“大家庭”，感到的是稀奇和新鲜；第一次从事房地产行业，由认识到熟悉，感到的是一种对工作的冲劲与激情；第一次到外地工作，感到了一点点的茫然和一点点的兴奋；第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。xx年是我学习的一年，学习接受新的事物和信息，学习与人沟通，学习“微笑服务”，自我感觉成绩不错。

可以说xx年是学习，那么xx年就是逐步走向成熟。由销售员到经理助理，再到销售经理，除了自身的努力外，大家的帮助与配合使得我的工作越来越得心应手。这一年我感受到了团队精神的重要性，而这也成为了我每到一个新的项目所强调和注重的话题。这一年的工作是开心的！愉快的！

最初两年我都是呆在外地工作，对于公司的一些人和事，我不是特别清楚，我渴望去了解公司，认识公司，希望自己能够在更大的领域发展，而这一愿望在xx年得以实现，我从抚州调到南昌上班，就任f1假日别墅的项目经理。由于本项目是中途接手，由于开发商的稚嫩，由于工程质量的不合格，销售业绩一直不理想，并且经常有业主来反应问题。安抚客户，解决问题是我这一年做得最多的事情。xx年是我最没有成就感的一年，也是我感觉“最累”的一年。

我个人认为xx年是我成长最快的一年，虽然有许多的遗憾，虽然成绩不是特别的好，但公司领导对我的厚爱与信任，同事对我的肯定与支持，让我坚信自己会创造好的成绩，会交出一份合格、满意的答卷。

**房产年终工作总结篇四**

房产管理工作总结在全体管修人员的共同努力下，房产管理各项经济指标圆满完成，现总结如下：

目前仍然是我公司主要经济之一，我经营部紧紧围绕这一主题，想方设法，采取有效措施，昼可能为公司多创造经济效益，我们对“必保、超收、贡献”三个指标进行了适当的调整，经上半年各单位完成情况来看，下半年又对各单位的指标进行了调整，五个管房单位全部同公司签订了“贡献”指标，同时在今年年初，集团总公司在全市范围内进行换发房屋租赁证，由于时间紧，工作量大，在换证过程中涉及到房产管理的诸多方面，为了加强这方面的管理，堵塞漏洞，针对我公司的实际情况，我们下发了“关于房管业务几个有关问题的规定”，文件中对拖欠租金核销问题、承租名义变更问题、租赁证发放问题、收取拖欠费用的\'入帐问题、房产档案与租金台帐核兑的问题进行了严格、细致的规定，堵塞了因换证过程中出现的工作漏洞，促进了租金征收工作，并对租金征收起到了积极的促进作用。

为增强房产管理及租金征收的透明度，更加充分调动全体房管人员的工作热情，我们每月及时通报各公司的征收进度及完成租金征收情况，每月10号左右召开一次主管经理会议，下发一次通报，通报各单位租金完成情况，研究分析和解决存在的问题，介绍好的经验。总之，全年租金征收工作已超额完成了年初制定的工作目标，全公司实际完成租金万元，占预收额%，超年初计划%，与去年同期相比提高了%;陈欠租金计划完成万元，实际完成万元，超年初计划万元。

随着房改不断深入，物业费、二次加压供水费在我公司主要经济指标中所占的比重逐年增加，这引起了公司领导的高度重视，为此，我们对这两费进行了普查、摸清了底数后，经过认真分析、研究将物业费、二次加压供水费与租金持钩，同管房单位领导班子集体签订征收指标。全年公司物业费实际完成万元，占预收额的%，超计划%，二次加压供水费实际完成万元，占预收额的%，超计划%。

加强房管人员的业务学习为了加强房产管理工作，不断提高房管人员的政策、业务水平，提高服务质量，集团总公司于今年7月份举办了房管员、物业管理员、档案员、台帐员学习班，利用二天时间，重点学习了物业管理方面的有关知识，各级领导对这次学习非常重视，公司乔培铭副经理带领有关人员亲临现场，各管房单位领导积极组织，参加学习的房管人员认真准备，因此，在全集团考试中，我公司取得了第一名的好成绩，得到了领导的好评。

为了使全体房管人员能够及时、准确掌握房产管理、物业管理的新政策并在具体的工作中加以运用，研究分析解决工作中出现的各种问题，我科经常深入基层了解掌握房管人员的学习情况，今年下半年，我公司接管了太平黎华、宏伟两个住宅小区，建筑面积达45万余平方米，为管理好这两个物业小区，为业主提供安全、优美的居住环境和优质的服务，我科配合安松分公司对聘用的房管物业人员进行了培训，提高了他们的业务和服务水平，为创出我们自己的物业品牌典定了基础。

**房产年终工作总结篇五**

一、迎难而上，团结拼搏，保障单位经济又好又快发展

近年来，房产中心经济发展遇到了前所未有的困难与挑战，大规模市政拆迁、棚户区改造以及不断加快的政策性售房，给我们赖以生存的房产经营造成巨大冲击。面对挑战，我们迎难而上，抢抓机遇，奋力拼搏，化解诸多不利因素，解决了一些历史遗留问题，资产运作取得重大进展，绩效工资补发到位，幸福家园创建稳步推进，民主南路拆迁圆满完成，受到市、区领导的`高度肯定，单位经济继续保持稳步发展的态势。截至10月份，共计实现各项收入1386万元，全年预计实现各项收入1698万元，保持了单位经济又好又快发展的好局面。

二、改善民生，提升服务，让人民群众生活得更加幸福

房产服务中心以保障和改善民生作为工作的根本出发点和落脚点，以提升房产服务为宗旨，围绕服务百姓“零障碍”工程、三解三促、“沟通零距离、服务零投诉、管理零缝隙”主题创建活动，扎实开展各项服务工作。

一是深入推进小区管理工作。幸福家园创建是市委市政府20xx年实施的重点工程之一，按照市委、市政府统一部署，我区强化领导，明确责任，通力协作，落实措施，制定了创建活动总体方案，明确创建牵头部门和责任单位，落实创建措施和监督检查办法，筹集并拨付了区级配套资金200万元。全区符合条件的小区全面开展文明小区和幸福家园示范小区创建，确定24个物管小区和24个非物管小区参与区级创建，并从中择优申报参与市级幸福家园示范小区的统一评比。房管部门作为牵头单位，建立领导包挂制度，坚持定期与不定期检查、抽查制度，组织各物业公司“走出”互相交流学习。同时，做好物业管理的日常管理工作。规范物业公司服务行为，坚持每月对小区抽检，发现问题限期整改；建立“黑名单”制度，对服务不好，投诉较多，且屡教不改的物业企业，除通报批评外，记入黑名单，并上报市局物业处备案；积极做好创优工作，为树品牌，推动行业发展，推选辖区内具备条件的优秀小区参创“国优、省优、市优”，今年共申报1个国优小区，4个市优小区；指导业主大会成立，发挥业主委员会作用，依法指导召开业主大会，选举业主委员会，全年共指导4个小区依法召开了业主大会；推进“三位一体”物管新机制，今年新增加10个“三位一体”物业管理模式小区。

二是深入解决中低收入家庭住房困难。今年以来，我们深化住房保障政策落实，广泛开展住房保障政策、法规的宣传，认真审核受理辖区居民的申报资料，接待群众来电、来访千余户，并对咨询反映问题事项详细记录，耐心细致给予解答处理。全年累计受理辖区居民的廉租房和低收入家庭住房补贴的申请357户，按政策规定，符合条件上报共12户，已按程序上报至市住保办审核。

三是深入实施汛期危旧房屋抢修。建立健全组织网络，根据领导分工，调整安委会领导小组成员。坚持定期安全检查，督促各单位做好安全防范工作。汛期，制定汛期抢险工作计划，坚持领导带班值班制度和24小时值班制度，成立10人抢修队，储备抢险物资，房屋抢险维修共计投入资金120.67万元，对辖区内1947.87m2国有直管公房进行了修缮加固，确保了住用户生命财产安全。

三、依法规范，加强协作，共同做好房屋租赁税收征管工作

自4月份以来，在全区范围内开展了房屋租赁税收的专项检查、征收工作。区政府专门成立了区房屋租赁税收征管协调工作领导小组，成员为各街道办事处、区有关部门和相关单位。组建了一支专职协税、护税队伍，我单位从全处范围内抽调19人专职从事检查工作，并分配到各个街道办事处，开展实际工作。邀请市房屋租赁监理处专家对工作人员进行专项业务培训，尽快掌握方法、要领，以便更好地开展工作。大力开展税法宣传，通过张贴布告，悬挂横幅等形式进行宣传，使广大纳税人了解了税收法规和相关政策，提高了纳税人自觉纳税意识，在全区形成了良好的依法纳税氛围。我区房屋租赁税征收工作成效显著，1—10月份全区累计完成税金2945万元，同比增长600余万元。

四、成果共享，普惠职工，单位各项事业和谐稳定

近年来连续大规模拆迁、售房所带来的减租减产给我中心基层房管所造成了巨大生存压力，同时工资等刚性支出快速增长形成收支倒挂，干部职工情绪波动较大，保工资，保收入，保稳定成为基层房管部门的头等大事。为了稳定干部职工队伍，营造安定和谐发展环境，领导班子始终把调整和改善职工工资福利待遇当做头等大事来抓，经济的发展成果优先用于保障职工政策性工资增长，3月份率先实施事业单位绩效工资，20xx年度单位共增资988万元。保证了单位和谐稳定发展的大局。

**房产年终工作总结篇六**

时间过得很快，转眼间xx年成为过去，xx年接踵而至。xx年，虽然国家继续实施宏观调控、市场竞争日趋“白热化”、公司资金紧张，但是房产公司在董事局的领导下，在各公司和部门的支持配合下，团结一心、迎难而上、积极进取，经过公司全员的努力工作，圆满地完成了董事局下达的年度工作任务，取得了良好的业绩。

1、销售任务完成情况：xx年销售变现任务(略去)万元，实际完成销售额(略去)万元，考核收入(略去)万元，超额完成(略去)万元，完成率(略去)%；完成销售面积为(略去)。此外，完成了“摩托车市场”(略去)亩土地的转让，回款现金(略去)元；中方实现土地变现(略去)万元和收回工程款(略去)万元。公司全年实现内部考核盈余(略去)万元，完成任务的(略去)%，上缴各项税费(略去)万元。

2、项目开发建设情况

a、总开工面积(略去)m2（不含绿化(略去)m2），完成年度总计划（略去m2）的(略去)%。其中：xx25#、29#楼(略去)m2，五期(略去)m2，世纪花园南苑楼(略去)m2，顺天国际主楼(略去)m2，中方桃花源和新榆树湾(略去)m2，会同奥林匹克花园、体育场、影剧院(略去)m2，洪江xxx广场(略去)m2，靖州飞山新城(略去)m2。此外，顺天大道(略去)m2，西站巷道路(略去)m2。

b、总竣工面积(略去)m2（不含绿化略去m2），完成年度总计划（略去m2）的(略去)%。其中：房地产事业部(略去)m2，中方项目部(略去)m2，靖州项目部(略去)m2，冷水江项目部(略去)m2。

（二）非经济指标完成情况（略）

（一）坚定不移的执行“变现”方针，努力做到“资金就地平衡”，加快项目建设。

1、严格执行董事局“年度考核任务”和“资金就地平衡”两项基本制度，确保完成年度经济指标。“资金就地平衡”和“年度考核任务”是董事局历年来既定的基本原则。房产公司根据董事局的要求，制定了《考核收入、盈余考核方案》，在科学核算和充分讨论的基础上，将董事局下达的年度任务逐一分解到各项目部和项目本身。各项目部将任务分解到月，采取了按月考核并按月发放风险考核工资的激励措施，加大对销售人员的考核，明确部门之间、处室之间、员工之间的责任，确保任务完成，做到资金就地平衡。公司8个项目部中有三个项目部没有完成任务，其他的项目部均超额完成任务，其中顺天国际项目尤为突出，超过任务76.22%。5月，冷水江xxx国际正式开业。

2、继续贯彻以市场为导向、以变现为核心，采取多形式、多途径的变现模式回笼资金。04年董事局就已经明确提出了“一切为了变现、盈利和可持续发展”的方针。三年来的经验证明，这是一条经过市场肯定了的正确的经营原则，是公司三年来连续取得佳绩的根本保证。今年，房产公司一方面认真分析研究畅销房的市场因素，在xx四期、会同奥林匹克花园、飞山新城三期、在水一方等项目的新盘中力推小户型，同时对在水一方的个别大户型根据市场需求进行改造。另一方面，采取多途径的变现模式，通过“尾盘促销月”、以住房（商铺）抵付工程款和材料款等措施销售产品，既达到了变现的目的，又减轻了资金支付的压力。各公司（部门）积极响应公司号召，尤其是贸易公司、工程公司为此做了大量的工作。第三，敏锐的捕捉市场新的需求点，创造新卖点。公司成功的推出怀化第一个产权式酒店，回笼资金(略去)万元，并于11月投入运行。抓住市体育馆临街体育用品门面拆除的契机，调整南苑楼设计，项目重新定位，推出世纪体育用品中心，回笼资金(略去)万元。第四，积极变现老物业。先后将三角坪停车场、河西xxx广场、香洲苑及世纪花园临花溪路门面变现，实现变现收入(略去)万元。

3、加强对各项制度的执行力度，跟踪检查，使工作开展能符合规章，执行到位。公司经过近几年的制度修改和完善，基本上形成体系，工作有了流程和标准。公司坚持每周一晨会制度，每周四晚摸拟销售制度和业务学习，制订了绩效考核，置业顾问实施每周、每月业绩排名和考核，认真履行了日、周、月销售情况报告制度；销售、交房、办证、工期、报建、文档等管理制度基本做到有效执行和完善，实施了《项目主管制度》、《体能测试制度》。

4、锻造团队、依靠员工、提高素质，为完成任务提供组织和智力保证。9月，按照董事局决策，事业部进行了重大班子调整，原地产事业部与房产事业部合并设立房地产事业部，原财务部房产办证处并入事业部，事业部下设房产处、工程处、权证处、地产处。新机构、新班子、新活力。通过公开竞聘，提拔任用了两名副总经理级员工。根据工作需要，及时调整、合并了冷水江项目部与美格林超市的领导班子。完善和出台了《置业顾问轮岗制度》、《执业资格证制度》，全年轮岗4人；组织1次房地产经纪人培训考试、1次建造师资格考试、1次营销师资格考试、1次人力资源师资格考试，参加人员达到28人，有人获得相关执业资格证书。为了减少行政开支，杜绝人浮于事的弊端，由房产人力资源部组织实施了全集团行政人员“瘦身”，从64人减少到42人。

（二）坚定不移的\'践行“三十二字”价值理念，加强企业文化的建设和传播。

1、以“依法经营、照章纳税，遵章守制、令行禁止”为原则，继续加强对员工的思想政治工作，组织全员学习“‘两高’关于赌博的司法解释的规定”；劝退不合格的员工1人。典型经验在全市的思想政治工作研讨会上推广。

2、企业文化载体建设全面升级。网站整体委托的管理思路使网站建设取得突破性成绩。通过整体改版、调整布局、补充内容、增加功能、更换色彩等措施，从而使得网站更专业、更系统、更贴近企业生产。全年发布集团文字信息1320条，图片信息160组，视频信息9条，专题15个，房产信息更新12次。各子公司的网页全部更新。全年网站访问量60万次（任务数40万次），总访问量突破100万大关。公司歌舞团招募新员，增强班底，成功举办了司庆14周年文艺晚会，晚会的组织和节目编排得到了员工的一致好评；歌舞团为市工商联成立十周年、市文化局组织的“十一文化周”等7次汇演（晚会）选送了精品节目。篮球队扩充实力，引进球员，举办了两次集团篮球赛；先后代表会同项目部、中方县、市建设局参加比赛。

3、积极投身社会公益事业，履行“建设家乡、回报家乡”的企业宣言。公司在市委提出的“背街小巷硬化”活动中，承担捐资额最大的西站巷路的建设，出资额156万元。为市委、市政府提交了《优化政府服务是最好的投资环境》的建议。

1、在应对国家宏观调控政策的过程中，资金仍然是制约开发的关键性因素。银行项目贷款额锐减，项目进展缓慢，对银行的依赖性强。由于资金问题造成了支付延期、工程延期、交房延期上的连锁反应，给公司带来了很大负面影响。

2、成本控制仍然是管理中的短板。“定额设计”、“定额施工”虽然在洪江xxx广场和顺天国际两个项目中初见成效，但是没有形成统一的标准模式，并使之在整个公司推广。

3、工程管理水平欠佳，监管不到位，个别项目的住宅质量有待提高。

4、绩效考核体系不够完善，没有真正分解到个人，仍然存在“忙闲不均”的现象，影响员工工作的积极性。

5、xx“重合地”这一多年遗留问题，至今未能得到解决。在市区储备土地的任务没有完成。

6、人力资源工作仍然跟不上业务发展的需要。没有形成人才远期规划、知识结构、合理配置、人才储备等方面的制度。

7、营销策划、广告宣传工作缺乏专业性，营销思路窄、广告创意少、宣传相对滞后。

（一）企业文化建设:始终把优秀的企业文化作为企业发展的核心竞争力，把“三十二字方针”融入到具体的工作中，导入cis系统；提前规划和准备十五周年大庆活动，做好宣传、展示形象。

（二）经济指标及考核盈余：继续坚持以“项目为中心，以变现为核心，突出重点”，“变现、变现、再变现”，始终把变现工作放在工作的首要位置。

1、在优质、高效完成在建项目开发、回笼资金的同时，要深入调查、认真研究，适时变现湖天花园村、鸿运楼、xx12#楼、三角坪停车场、世纪文体街的变现，完成湖天商业广场的部分招商工作。

2、总结xxxxx酒店在销售、装修、开业等方面的典型经验，形成xxx产权式酒店的标准和模式，先后在4月份、6月份和10月份推出会同xxx酒店、顺天国际xxx酒店、洪江xxx酒店。

3、认真调研，抓住城市南扩、工业园建设、中方全面搬家、高速公路通车的契机，全面推进中方生态城的项目建设。第一，按照建设“鹤、芷、中、洪一体化”的思路，由中方县政府牵头、企业组织实施，邀请专家、行业参与大怀化城区规划的讨论和宣传，让“生态城”和“怀化后花园”的概念深入人心。第二，项目开发以住宅为主、商业为辅，走以“项目带动”和“土地转让”相结合的变现方式，杜绝发生已征土地的法律风险。

4、主楼征地拆迁工作要必须加大力度、加快步伐，争取时间，规避由于《物权法》出台新增加的阻力，在8月底前完成主楼拆迁和可行性研究报告，力争在10月份推出主楼的住宅部分，在12月份推出商业部分，全力打造怀化第一楼。同时还要确保在6月份前解决xx五期重合地问题。5、洪江、会同、靖州加快已开楼盘的建设，准确把握市场，抓住时机，及时调整销售政策，确保“资金就地平衡”。认真研究百货业态的管理，精细测算，搞好冷水江xxx国际的整改。

（三）完善考核机制、任务分解到位，确保完成07年度各项经济指标。由于受宏观政策大气候的影响，07年房产公司的产值和考核盈余与xx年保持一致。要2月底完成任务分解工作，到部门（项目）、到处室、到个人。3月份完善考核机制。

（四）认真落实“产品优、成本低、服务好”的各项措施。3月份完成房地产服务手册；5月份完成“定额设计”和“定额施工”方案，并在此基础上围绕集团产业战略，加大对产品的研发力度，研究符合酒店和超市经营管理的产品，为主楼的开发建设提供宝贵经验；6月份成立客户俱乐部和房屋超市。

（五）确保工程进度，争取如期完工，为销售任务的完成创造条件。

（六）资金是项目开发的生命线，既要加速变现，又要加大融资力度，做到“两条腿走路”。在做好按揭贷款、争取项目贷款的同时，认真研究和利用银行新的金融产品，推动销售。融资工作从“依赖”银行转变为“依靠”银行。

（七）积极应对持续、稳健的宏观调控政策，认真分析国家新出台的土地增值税政策，研究对策，提前准备，落实措施。

（八）加强项目开发的营销策划工作，重视市场调研，宣传工作提前介入，确保完成销售任务。

（九）重视和加强人力资源工作，建立健全管理制度。培养、引进专业技术类人才和操盘手，逐步摆脱“能人经济”模式。

我们相信，20xx年有董事局的正确领导、有xxx人万众一心的精神，房产公司全体员工会再接再厉，为xxx的事业努力工作。

谢谢大家。

**房产年终工作总结篇七**

上半年，我局筹建了郴州市物业管理协会，加强物业管理行业指导力度。一是指导了香雪苑、乐仙山庄、华宁花园等知名楼盘召开首次业主大会，取得了良好反响。二是加大了维修基金的收缴力度，上半年共收缴维修基金1110多万，从源头杜绝了因商品房维修公用部位造成的物业管理纠纷。三是与建设部深圳培训中心联系，在我市举办了一期物业管理企业经理培训班，从而提高了广大物业从业人员的管理水平。四是全市物业管理社会化、专业化、市场化步伐进一步加大，1―6月份，全市物业管理面积达410万平米，较去年全年增长20％，实现营业收入1208万元，较去年全年增长15％，安置下岗人员700余人，取得了经济效益和社会效益的`双丰收。

**房产年终工作总结篇八**

在xx这一年的`年初走到了年尾，20xx年是在xx地产xx项目快乐的度过一年，在这将近一年的时间中自我总结工作过于散漫没有发挥好，另外也有了一点收获让自己不断的成熟，临近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行几点总结。

(一)由于自身原因导致接访量不足。

在本年的工作中，从4月初到12月末有记载的客户访问约有有348组，总体计算个人一天拜访的客户量1 组左右。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好，以及冬天客户量的逐渐减少导致平均一天接访量不到2组。

对于公司下达的各项活动帮助表示感谢，使我们的销售业绩有所提升，对于在本公司所看到的前景包括：领导的责任心，细心以及对员工的关心，让我感觉到了真正融入到xx地产这个大家庭，在这一年当中我对公司也有了一定的了解，首先推出的零首付政策我觉得是在这一年当中对销售的促进有很大的帮助。

在这一年当中也看到一些导致个人销售原因，没有深刻的去了解项目的核心情况，以及户型卖点，个人对部分户型抗性比较大，导致部分客户流失。

(二)沟通不够深入。

作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图。对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。没有及时与客户建立良好的沟通环境导致客户流失。

(三)在工作没有一个明确的目标和详细的计划。

作为销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

(四)新业务的开拓不够，业务增长小，工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

(一)销售业绩

截止20xx年12月30日，共完成销售额xxx万元。

(二)销售服务业绩

1、整理自有成交客户关系体系，不断创新完善自身工作。

2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。

3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。

4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

(三)未完成工作的分析情况

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。不能太放肆了！

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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

1、要做到有良好的团队合作精神和工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，我们要不断的完善自己多多学习，通过学习与总结能够让销售业绩突飞猛进。

营造一个良好销售氛围，与同事共同成长相互学习相互帮助，时时保证工作中的心态调整，集中智慧去做好销售工作，创造团结合作的力量。

2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止

作为置业顾问，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

3、每天坚持做一份业务作业

利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。

业务作业内容包括：

项目的经济技术指标。 项目的位置、周边环境。 项目的平面布局，周边的长宽。 项目的户型种类、分布。 单套房型各功能间的开间、进深 及面积、层高、楼间距。 有关销售文件的解释。 装修标准。 配套设施。 了解工程进展。 物业管理。 价格、优惠条件。 罗列项目卖点。 每天必须对着模型针对以上的内 容讲一次盘。 房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料。 银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料。 产权证的办理及费用和要求提供的个人材料。 土地证的办理及费用和要求提供的个人材料。 按揭银行及利率和计算。 购房后相关费用。

4、认真做好客户

姓名、姓别、来访人数、客户特征、来访交通工具、联系电话、意向户型、意见建议、认知途径、来访批(人)数、意向价格、交楼标准、客户来源等。 记录每一次洽谈经过，将与客户的每一次接触过程尽量详尽地记录下来(包括电话追踪、多次来访情况)，以便掌握客户情况。 建立联系通道。

与客户保持经常性的联系，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。 坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪。 结案。记录客户成交情况或未成交原因。在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。

当客户第二次来访或来电的时候，可以准确地叫出他的名字，和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。

所以，今天我可以告诉所有从事销售行业的人说，用心就是最高水平的销售技巧。

5、诚实做人、正值做事

只有用真心做事，才能为自己为公司，同事也为客户赢得一脸笑容。

通过对20xx年工作的反思和总结，对xx年的工作做了如下改进：

(一)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。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

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

(四)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，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五) 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，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

五、培训和参与度

优秀的售楼人员应该具备的专业素质包括：

第一，必备的专业知识，你必须是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推荐你的产品。

第二，正确的售楼心态(诚信是根本)，不是靠花言巧语或欺骗来实现成交的，多一些换位思考。

第三：个人的仪容仪表以及潜在的高素质。专业的形象及彬彬有礼的举止会为你赢得第一，良好的印象，有助于消除客户的戒备心理和彼此距离感。

第四：具有和客户良好的沟通能力(亲和力)，先让客户认同你、接受你，这样客户才会更好的接受你所推荐的产品。

第五：学会和同事很好的相处，特别是有利益冲突的时候要能够正确对待和处理，当然了 还有和领导的关系，这就不用多说了。

第六：虚怀若谷，不断学习，勤思考

一年来的工作，自己的工作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。

20xx年，更多的挑战在等着我，我已经做好准备了。在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定灰要做好的。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。

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

**房产年终工作总结篇九**

硕果累累的`20xx年已悄然过去，充满希望的20xx年已经来临。不知不觉中，我被安排到xx区的分支机构已经快一年了，回顾一年的所有工作令人欣慰，在公司和部门领导的关怀下，在大家的帮助下，我快速的进入了工作状态中。

在这一年的时间里，我的个人综合素质和各方面能力有了很大的提高，各项学习和工作任务都顺利进行。在工作过程中，不断提高自己的理论水平，使理论和实践再次结合，提高自己的工作效率。这一年中，在取得一定的成绩同时，也发现自身不足之处。现将20xx年的工作总结如下：

在分到xx后的六月份中，我参与的第一个大项目就是武湖农用地项目评估。在这个项目中我的能力得到了很大提高，从开始根本不懂农用地价格特\*，到查询熟悉农业生产的每年经常\*费用等指标，最后能运用收益还原法快速测算农用地地价相关费用。在这过程中，我发现我要学习的东西非常多，尤其是特殊用地评估的相关理论知识。在学习过程中，不断地使理论知识和实践相结合，提高自己的业务水平。xx农用地评估项目是我参加的第一个特殊用地项目，也是我快速成长的项目。但是这个项目最终我没能实施到结束。感觉有点遗憾，毕竟我要学习的东西还有很多。

七月份接触到的是一个拟补交出让金为目的，由划拨工业用地转为出让工业用地的土地使用权价格评估项目。做这个项目不仅锻炼个人业务能力，更多的是沟通能力。如果未能到达客户预期的结果，会出现失望情绪。这时候就需要在项目进行过程中，多次与委托方沟通、协商，讲解其中的技术路线，使对方能理解并能坦然接受，达到“双赢”效果。在与客户沟通前，脑海总是一片空白，因为会出现思维混乱的状况，数次之后就学会了先把该讲述的理由或是该规避的话题拟出来记在小本上，避免再次类似尴尬对话情形出现。最后项目还是顺利地完成，这让我感到非常欣慰，同时也给了我极大的信心。在以后做项目过程中，不管遇到多大的困难，我相信都能克服。

九月份出现一个类似\*\*区剪\*厂补交出让金的项目，不过这次是土地转让，以交易课税为目的的评估。委托方为了少交契税，自然会百般要求，自从有了上次的经验后，对客户的心态也能有所理解。但评估行业最重要的是讲究评估的合理\*及客观\*，公正、公开、公平是我们长挂在嘴边的准则，但要真正做起来，还需要很大的决心和毅力。毕竟“糖衣\*\*”是很能消灭人意志的，重要的是能坚持好自己，力争做到“做事讲规矩、做人讲原则！”

20xx年参加过xx房屋拆迁补偿价格评估项目，对拆迁项目的推进速度缓慢程度和进户勘察的难度甚有了解。在九月份，\*\*分支机构承接xx42户房屋装修补偿价格评估项目，我和机构领导全身心投入到工作中，为此连续数天加班至凌晨来搜寻相关装修资料、整理电子表格和打印附件。同事们的工作热情深深感染了我，让自己在思想上严格的要求自己，工作勤勤恳恳、任劳任怨。

在12月份末，顺利完成该公司土地使用权变更登记的评估项目。在评估过程中，由于收集资料较为完整，对其企业改制文件有仔细看查，获益良多，对以后碰见企业改制的评估项目时也能做起来得心应手有很大的帮助。让自己明白，做事仔细不仅不会磨工或浪费时间，反倒能让事情变得更加简单，效率也会大大提高。

20xx年12月31日，与委托方洽谈一块划拨公共基础设施用地拟挂牌出让的评估项目。目前，本次项目还在进行中，但前期工作已顺利完成。其中涉及到的复杂问题让自己感觉事情本没有难易\*，重要是看自己如何来巧妙处理了！引申到这个项目，本应是由土地相关主管部门委托的，便在此过程中也\*示自己要学会如何灵活地去处理工作流程的正确\*和合理\*。

在这一年中，我也发现了自身一些的不足之处：

第一：沟通能力有待进一步加强。

第二：评估相关的理论知识需要进一步学习。

第三：灵活处理事情的能力需要更进一步的加强。

以上存在的不足，我会在以后的学习和工作中，不断加强和改正，不断的提高自己的业务能力，为公司做出更大的贡献。

1.工作方面：联系业务对我来说就好似是一张白纸，如何画上七\*\*是我所要思考的问题，也是一种全新的挑战！19年我将虚心的向同事学习，更加熟澈评估业务工作的各项流程和要注意的事项等。

2.学习方面：工作和学习两手都要抓紧，工作也是学习，学习就是为了更好的工作。20xx年除了学习怎么对项目进行\*作，从项目中学习实战经验外，还应坚持学习理论知识，关注社会经济发展趋势和房地产市场行情；提高知识的深度和广度，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力，并争取早日通过注册房地产估价师的考试！

**房产年终工作总结篇十**

转眼间又到了十二月，这年的.工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

可以说，20xx年开年至今，二手房一直处于一个低迷的状态。国家对于房价制定了一系列的政策，以宏观调控，微观指导的方针来调控房价，致使买房的顾客一直处于观望状态，导致了房地产中介公司的门可罗雀，甚至有一些房地产公司关闭了几家门店，可以说，20xx年房地产中介公司是很不景气。今年国家出台的主要针对房产的政策有以下几点：1月26日，二套住房首付款提到到了60%，并且从严制定和执行住房限购措施；1月25日，《房地产经纪管理办法》落实国务院关于加强房地产市场调控的重要举措，整顿房地产市场秩序，规范房地产经纪行为，保护房地产交易及经纪活动当事人的合法权益；1月27日，规定个人将购买不足5年的住房对外销售的，将全部征收营业税；2月9日其上调金融机构人民币存贷款基准利率0.25个百分点，上调个人住房公积金贷款利率。五年期以上个人住房公积金贷款利率上调0.20个百分点。以上信息，都是国家在今年出台强制执行的新政，致使房价有所缓解，但是贷款利率的上升，给买房者也是带来了巨大的压力。

11年上半年，全体员工在领导的指挥下，每个人都积极努力学习房产知识，以及加深对公司其他业务的了解，每个人都通过学习，取得了中介从业人员的资格证，这也证明我们公司正在健康稳步的发展。上半年，在公司同事的配合下呢，一共完成了19套租房，离我们制定的目标还是比较远。不足的地方呢，主要是房源量比较少，再就是针对客户需求的房源还不够积极去寻找。公司的其他业务，我们也都积极去配合，为了更好的扩大公司的利益。

1、上班时，工作不够积极，比较懒惰，房源不及时更新。

2、接待客户时语言还不够丰富。应变能力还不够。

3、最重要的就是专业知识还不够强。有时候客户问的一些刁钻的问题，也找不到完全正确的答案。

**房产年终工作总结篇十一**

20xx年对我们来讲是极其不平凡的.一年，在这一年中，公司经历了发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的住所，在服务社会的同时，也成就了自己。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

20xx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20xx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20xx年新的一年的工作设想。

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。

进驻xx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xx套，佣金收入约为x元；出售、贷款及其他业务为x。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。

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。

1、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。

2、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最高标。

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，要做就争取做到最好。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最好，实现更高的收入，并且在20xx年里实现三跨。

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