# 房地产年终工作总结(大全8篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-04-09

*总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。...*

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**房地产年终工作总结篇一**

2xx-xx年，是继2xx-x年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策(新老国八条及七部委意见等)，房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的20xx年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：

一、二xx-x年主要工作情况：

(一)经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积 150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

(二)项目推进方面：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

(三)企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

(四)存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

二、二xx-x年工作计划

2xx-x年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积1561.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。 20xx年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的目趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严竣考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出20xx年工作计划如下：

(一)指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

(二)目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米(其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米)，计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入1.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场己建成部分80%的招商量。

(三)工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广潮及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在xx-x年基本扫除。因此，在2xx-xx年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研究及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力;其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进;三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

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。同时，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、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

**房地产年终工作总结篇二**

随着时间的流逝，20xx年的新年钟声即将响起，在这辞旧迎新之际，xx项目工程在xx公司的正确指导下，在xx房地产开发公司的正确领导下，在xx项目部全体员工及x家监理公司派驻的x个监理部全体人员的共同努力下，经各参建施工单位广大干部、工人的辛勤劳动，经过近15个月的日夜奋战，终于迎来了x个单位工程全面竣工验收阶段，预计到20xx年12月末，x个单位工程全部竣工验收完毕，交付使用。

xx项目工程占地面积：51公顷，总建筑面积：97㎡。其中：地上建筑面积：24㎡，计xx栋住宅，1栋物业管理中心，地下建筑面积：73㎡，计x个地下车库。一期开发建设近60万平方米的住宅小区，在xx省的开发建设史上堪称第一次。xx项目部成立于xx年3月1日，到xx年12月31日止，计22个月时间。本着回顾过去，总结经验，找出不足，丰富自己，使企业具有长足发展的后劲，特对过去的工作总结如下：

1、xx项目部成立后，根据本项目工程的特点和规模，xx地产公司决定由地产公司的副总经理担任项目部项目经理，主抓项目部的全面工作。在项目经理的直接领导下，从组织结构上入手，做好组织建设工作。项目部的组织结构形式，采用直线式组织结构形式，即：根据工程特点和平面分布，划分了xx个区域，成立了xx个组团项目部和xx个外网部，负责本区域所辖范围内的工程建设管理工作。

2、在项目经理的领导下，由总工程师负责制定工作目标，其中：安全目标是：零死亡。进度目标是：xx年12月31工程竣工，交付使用。质量目标是：按\"xx\"杯的标准要求，全部达到合格。投资目标是：不突破投资概算，在投资概算范围内，完成全部的建设内容。

3、目标确定后，为能实现上述工作目标，我们有针对性的制定了切实可行的各种规章制度，如：《考勤管理制度》、《岗位工作职责》、《项目例会管理制度》、《设计交底与图纸会审制度》、《施工组织设计与施工方案审查制度》、《工程质量与验收管理制度》、《工程变更管理制度》、《文件资料管理制度》、《安全管理制度》、《安全教育培训制度》、《安全检查、文明施工检查工作制度》、《安全工作会议制度》、《文明施工管理办法》、《质量、进度考核细则》、《安全考核细则》、《甲供材管理制度》等。做到了凡事有章可循、凡事有据可依、凡事有监督、凡事有人管理，行为有约束、管理有依据，减少了随意性，增加了责任感。

1、工期事前控制：

工期目标确定后，项目部要求所有参建的施工单位编制工期进度为了保证砼浇筑后的外观质量及几何尺寸不发生变化及变形，我们要求施工单位必须使用新竹胶模板，而且质量必须是合格品。特别是顶棚，我们要求是免抹灰顶棚，目的就是防止顶棚因砼浇筑后表面不平整、变形过大，基层表面处理不好，抹灰厚度太厚，发生裂缝，脱落伤人事故的发生。经过严格检查模板的质量，模板施工中的严格控制，其结果基本令人满意。在主体验收中，基本满足了观感质量的验收标准，项目部总工办非常重视砼的浇筑质量，加强平时巡视检查的力度和巡视检查的频率，对在检查中发现的质量问题，除按违约罚款制度进行处罚外，必须进行推倒重来的，坚决砸掉拆除，重新施工，达到设计及规范要求标准为止。经过对几起质量事故的严肃处理，使得工程质量有了很大的提高，同时不重视质量的现象得到了有效的遏制。

2、砼工程

施工用的砼，全部为商品砼，为了保证商品砼的质量，由项目总工办组织组团项目部、监理部的人员到商品砼供应商的砼拌制厂进行原材料的检查、取样、复试，经取样复试合格后，方可搅拌供应到施工现场。我们采取了定期或不定期的检查方式到砼拌制厂进行检查，防止了不合格的商品砼进入施工现场，在施工现场严格检查砼的坍落度，对不符合规范要求的施工单位可以拒收退出场外。采取这些有效的措施后，保证了砼的供应质量。经主体检测后，砼质量全部满足设计及砼规范要求，全部为合格。

**房地产年终工作总结篇三**

本人主管的部门是房地产公司工程技术部，绝大部分精力用在了项目的工作上，工作范围广、任务重、责任大。较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，调动了广大员工的工作积极性，较好地完成了所主管的全年工作任务。现就本人一年中所主管的工作总结汇报如下：

1、开发项目：

2、在项目的建设中深刻的体会到一个国有企业下的子公司要在现有的市场经济制度下生存并发展，我们还有很多东西要学习、要改变，在公司成立十个月来，工程技术部门也肩负的巨大的挑战，此项目是公司的成长项目也是形象项目，我们部门在施工中必须要更加努力和细心，具体心得如下：

第一步：技术力量改变

通过这个项目，我们深刻的认识到我们部门在技术这点要求上还有很大的缺陷，对新事务的领悟能力不够，对新施工工艺掌握不全面，对现场的管理和具体计划安排上还有很大的差距，因为对某一项技术要求监督的不到位，很容易就会让施工方有机可乘，这样也会公司带来不必要的经济损失，因此我们部门每个人将会为此制定了一个学习计划，边学习边交流边考核，以此来提高个人的技术处理能力，为下一个工程做好充足的准备。

第二步：思想观念改变：

国有企业有其特定的生存环境，有其独特事务处理方式，但是对于我们部门在对外的施工中还仍然保持以往的高姿态、高调子、以自己为中心的思想，那么我们将遭受到市场经济的淘汰，现行的市场经济奉行的是公平竞争和抓住机遇再加勤奋、实干，目前我们正一步步走向这个区域，我们就要意识到在这个区域生存的条件是什么？该怎么样去做才能生存，不能再依赖于以往的旧思想、旧观念、旧的模式去衡量我们现在新的生存环境，我们必须要有这样的思想转变，只有转变了这种观念和思想我们才会有更好的发挥空间，通过项目二年多的现场施工管理我们也认识到了思想转变的盲目和空白，因此下一个工程开始之前，我们就要先给自己的思想定一个位置，这也是我们部门在逐步努力向前转变的第一步。

第三步：管理模式改变

俗话说：国有国法，家有家规。我们工程部门的来说，管理的好与坏直接影响到公司的经济利益。在此项目中仍然存在老管理模式，与此同时新的管理模式的加入也在逐步取代旧的管理模式，毕竟此项目是我们公司从成立以来最大的、直接面向市场的项目，无论从思想转变还是到管理模式的改变和加强对于我们来说都需要一个过程，我们会在这个过程中认真学习和改变并逐步实施新的管理模式，从这个工程中我们已经学习到了外界市场下的管理模式是什么样子，每个职工对自身的要求应该是什么样，全部门应该怎么去做。

1、合同的履行：

此项目基本上严格履行了合同，但在工程款的支付上施工单位普遍的意见。建议在今后的项目中在工程开工后至竣工验收之前，公司应严格按照合同约定的方式和期限支付工程款，按照中标价格和中标工期与施工单位严格履行承包合同。项目部才能严格要求施工单位按节点计划完成工程任务。

2、工程分包：

由于特殊原因，此项目分包单位过多，如：基础分包、电梯分包、消防工程分包、防火门分包、入户防火防盗门分包、阳台栏杆分包、铝合金门窗分包、幕墙工程分包。这类分包单位往往因专业特殊、关系特殊，直接与业主联系，总包和监理难以对其进行管理。这其中有些分包单位与专业管理机构、开发商、总包单位、监理能很好的协调关系，能严格按要求完成工程任务，为开发商出谋划策，节约投资，也有些单位如防火门生产安装方，由于其公司实力有限，管理不力，不能按合同给定的时间按时完成任务，且产品质量未达到理想要求，直接影响了整个工程的竣工验收。

3、监理公司：

监理应当依照法律,法规及有关的技术标准,设计文件和建筑工程承包合同，对承包单位在施工质量、建设工期、建设资金使用等方面，代表建设单位实施监督,并履行法律法规规定的监理安全管理职责。此项目选择的二家监理公司普遍现象是老同志多，经验型的专门人才太少，缺乏年富力强，理论水平高的中坚力量，不能适应日新月异的新技术、新工艺的工作要求，不具备专业齐全的专业人员，且部分监理人员兼职过多，监理力量投入不足，监理职责不明，尤其在后期装饰装修阶段，监理更应本着对项目负责、敢抓敢管，不能放松管理，必须督促施工单位履行其管理职责。

4、企业形象：

一个楼盘的销售价格，不仅关系到楼盘的地理位置、规划设计、建筑设计、户型设计、建材采用、小区环境、配套设施、交通条件、销售价格等因素，已经上升到对休闲舒适、企业品牌、文化内涵等多方面的综合需求，对房地产企业树立良好形象提出了更高的要求。

5、项目前期：

一个项目的成功与否，项目的\'前期论证是最重要的。前期应做好充分的论证，包括可行性和设计阶段。这样虽加大了前期的成本，但是从整个项目的成本控制来考虑，前期的投入是事半功倍的。可行性研究对于一个房地产项目的成败起着关键的作用，此项目虽然做了也是流于形式，都是靠感觉去上项目，这是非常危险的。虽然现在可以说此项目基本成功了，但对下一个项目我们应充分掌握消费者的心理，准确地估计市场的容量，制定好完美、可行的销售计划。另外在可行性阶段必须把资金的流量和销售计划做出来，这样就可尽量的减少开发者的现金投入，减少资金成本，让项目得于顺利进行下去。

6、成本控制：

随着国家对房地产行业的一系列宏观调控政策的出台和房地产市场的不断成熟，房地产行业已经难于维持数年前的高利润率，仅靠短平快运作，粗放式管理已经无法适应目前的房地产市场状况，必须要从多方面进行成本控制，方有可能实现理想的投资效益。要控制好房地产开发的成本，首先应选择设计经验丰富的设计单位和主设计人员，一个好的设计是对项目成本的最好控制。在施工阶段要及时对材料进行性能分析的基础上力求先用价格低的材料，通过诸如改变配合比、使用添加剂等技术手段来降低材料消耗费用。通过建立分包商、材料商资料库来选择合适的分包商和材料商，也可对分包商、材料商采用招投标，实行货比三家，选择经济实力强和有现场管理经验、技术力量好、有熟练工人的分包商，以及产品质量好、供货时间能保证、信誉好的材料商。同时做好事中控制，即工程成本形成过程中的控制，做到边做边算、不断调整，切实控制住成本。同时要想方设法减少和避免无效管理和劳动，把降低工程成本的观念渗透到每个施工管理环节中。

7、与政府各部门的关系处理上：

管理的严密对于一个项目的成功而起怕作用是不言而喻的。与其他项目相比较，房地产开发项目对于管理的要求是更高的，因为它更复杂，涉及的面广，时间跨度大。如果管理上稍微出现点纰漏或者松懈，可能就会造成很大的损失。我觉得是对项目的成功、成本控制最有意义的，就是对施工队伍的选择和对材料的管理。可以这样说，在施工阶段，投资是最大，但项目的投资已经定了，也没有弹性了，在这里把握的原则是少浪费。所以说施工队伍和材料是最关键的。在保证工程质量的前提下，提出各种施工方案，并从技术和经济上进行对比评价。尤其是像从去年九月末至今的主要建材市场价格的大幅度上扬，预结算员应做好价差分析及时向上反映，对于我们日后的结算及后序工程的成本控制工作具有积极意义。

一是锤炼了自我，提高了自身的生存本领和竞争能力。

在激烈的市场竞争中，使我对事物的判断，对事情的决策斡旋能力有了很大的提高。从草率决定到严谨思维；从一件事情需层层请示到自己独立思考决策判断；从事事依赖别人到自己协调方方面面关系独立完成一个项目。经过各个阶段的学习锻炼，我感觉自身在为人处事方面经历了深刻的转型。

二是开阔了眼界，学会了用全方位的思维去了解社会、思考人生。

在工作中我对市场经济的规律有了更加深刻的认识。在新经济时代，科技、信息、诚信、团队合作精神显得尤为重要。

三是体验了竞争，加速了自身知识的不断更新和个性的不断完善。

商业竞争无情，需要的是高效率，在信息获取、决策、执行任何一个环节反映迟缓，机遇稍纵即逝。而这些必须全面的知识和快捷的信息。在不断的学习中，要拓宽了自己的知识层面。怡景苑工作的每个阶段都经历了种种意想不到的困难，至今记忆忧新。在项目的每一个阶段都要谨慎思维、不能出现一点纰漏。

**房地产年终工作总结篇四**

销售工作有句行话，客户比作水源，“水能载舟，亦能覆舟”。紧张忙碌的20xx年房地产销售工作即将过去，20xx年的房地产销售工作新挑战又摆在了眼前。我在沉思回顾销售部门过去工作的同时，又必须重新认识新阶段工作。现在就来就20xx年房地产销售工作做点总结：

今年，在公司领导的英明带领、同事的共同努力下，我们积累了大量的实践经验，学习了很多理论知识，同时也可以发现自身存在的一些不足之处。

首先，销售统计和分析：

（一）绩效统计：在20xx年6月开业，商品房预售5套，销售总面积600平方米，销售总房款额1636040元。

（二）业绩分析：客户签单18单，其中9签订完成交易。

其次，在实际工作中，我也学到了一些销售经验，我与大家分享几点：

（一）与顾客成为朋友，彼此信任，那么你就是最成功的销售人员。

（二）要站在客户的立场想问题，然后才能谈心，因为大家都喜欢与知己沟通。

（三）不要回避产品缺点，在健谈当中尽量展现得坦率、真诚一些。

（四）增加销售方法，专注于重要客户，老顾客。

（五）注重帮而非卖，卖是光将产品塞给客户，帮则是帮助客户挑选到的\'产品。

总的来说，20xx年的房地产销售工作总结就是以上，我销售部门还会继续努力做好以后工作。

**房地产年终工作总结篇五**

诗司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作出如下总结：

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积增加，这对我和所有销售团队成员都是一个巨考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理诗司快速、健康、可持续发展的生命线，诗司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的\'正常运转；销售工作诗司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途经。成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况；奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。加内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作；全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细；认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

无论个人生活还胜作，都要极力营造团结一致、相互助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

**房地产年终工作总结篇六**

在繁忙的\'工作中人不知鬼不觉又迎来了新的一年，回忆这一年的工作过程，作为xx企业的一名员工，咱们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

我是xx销售局部的一名个别员工，刚到房产时，我对房地产方面的常识不是很粗通，对新环境、新事物比较某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，我深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我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，高标准的恳求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业常识跟专业技能。此外，还要广泛理解全体房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨难，我已成为一名合格的房地产销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某年与某公司进行合资，奇特完成销售工作。在这段时间，我踊跃配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的引导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某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，使自我各方面都所有进步。

20xx年下旬公司与xx公司配合，这又是公司的一次重大变革和质的奔跑。在此期间主要是针对屋宇的销售。经过之前销售部对房屋实行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆局势。在销售部，我担当销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重跟其中。在开盘之际，我基本上每一天都要加班加点实现工作。经由一个多月时光的熟悉和懂得，某同志即时进入主角并且娴熟的实现了本人的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的进程中该同道做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都井水不犯河水，无一过错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我始终总结自我的工作教训，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屋宇全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其余销售部成员的尽力是分不开的。

20xx年这一年是有意思的、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冲破，新的气象，可能在日益激烈的市场竞争中，占据一席之地。

**房地产年终工作总结篇七**

自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。转眼间，来到xx地产集团这个集体已经近一年了。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，作为一名刚入职的公司新人，而且对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xx项目非常陌生。从入职至今，一年时间里，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。

从入职到年末，我共销售出住宅xx套，总销售xx万元，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，希望在度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

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。

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。x期的项目全部销售，给我们x期增加了很多信心，x期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近x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。

在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。

第一，同比xx同档别墅项目，我们的价格优势并不明显。

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势。

第三，而且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。

**房地产年终工作总结篇八**

在的这一年度中，我继续担任公司的出纳一职，主要负责xxxx的出纳工作以及统计填报工作。现将这一年的工作总结如下：

（一）在出纳工作上，主要有银行结算业务、现金收付业务、保管。

1、以票据结算的方式到银行进账付款。主要支付了xxx办公室的物管费、房租、水电费、空调使用费；营销部门的广告策划费；设计费、测绘费；工程装饰费；律师顾问、税务咨询费等。中大南分方面主要支付给xxx物业管理公司以及贵阳市住房和城乡建设局。

2、按时依据实际发生的业务和会计凭证登记现金日记账、银行日记账。

3、根据每月银行对账单编制银行余额调节表。

4、定期或不定期进行现金盘点并编制现金盘点表。

5、各月经过余额调节后账实相符，未出现金额上的较大误差。

6、做好会计凭证的保管工作。积极配合每月审计部门的内部审查。

7、工资发放方式改革，改现金发放为发到银行卡上，采用网银转账方式发放，方便快捷且不易出错。

8、为的\'业主开不动产销售发票，收取维修基金、水电煤气、可视对讲、房款面积差价等款项。今年共有大约17家业主来办理发票，2人购买了四个车位。

9、到南明区地方税务局、南明区国家税务局办理中大公司纳税申报、发票购买相关事宜。后因为税务申报改革，先是零申报企业采用短信申报方式，后税务局开始采用联网申报。年初新版发票开始使用，原手开发票统一更换为机打发票，参加了税务局组织的对于机打发票开具的相关培训。

10、从去年9月底到今年9月底为止，每周日在中大国际广场售楼部担任财务收银员，主要收取认筹会员费、商铺以及房屋的首付款。收款开具的收据、金额在每日工作结束后按时统计，并由当日值班会计、销售部负责人签字核对。期间参加过三次中大国际广场的解筹活动、一次正式开盘活动。工作结束后，所有收据、代金券以及售楼部财务室钥匙一把都已交还至会计处。

（二）对于统计填报方面：

1、数据都是据实填写，并已按时将月报、季报上报到南明区统计局、贵阳市统计局。因中融信项目还未动工、中大南分未有项目，因此每个月填报的数据基本保持不变。

2、统计局组织的培训都已参加，统计政策的变动以及报表内容的改变都已掌握。

3、遵守统计法以及统计政策的各项规定。

（一）本职工作上基本做到了认真负责，但也出现了一些疏忽，对此我进行了深刻的自我批评与检讨。财务工作首先需要谨慎，要严格按照公司的财务规章制度办事，每付出去的一笔款项不仅需要各位领导的监督，更需要我们财务人员的谨慎，金额过大时就算手续齐全也应当再次向领导确认。但是我在这一点上确实存有失误，今后定当时刻警醒，提醒自己严格按照出纳的岗位职责和规范做事。出现的一些失误对于我来说是一次教训，也是一次成长，从中学到的东西将会使我今后的工作更加完善。

（二）需要不断加强专业学习。

1、在今年参加了会计资格证书的考试，并顺利通过。由于今年全省会计从业证书考试时间的大调整以及初级考试的错过等原因，原定于今年继续参加会计初级资格的学习调整到明年，希望通过更多的学习来加强我的工作技能。

2、同时，对于房地产行业的诸多知识我还了解得不够，身为房地产行业的一名出纳，更要立足于长远的职业发展，因此了解整个房地产行业的情况以及房地产行业的相关税法等是非常必要的。

（三）参加工作已经一年有余，对于出纳的工作内容已经基本掌握。财务工作很多时候都是重复性的工作内容，但出纳只是财务的初级，还有更高深的东西值得我学习。同时我也希望接触一些其他的挑战，毕竟我刚参加工作不久，需要学习的东西还很多。要专精也要博识，这样将来才能更好地为公司创造效益。

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