# 最新房地产年终工作总结及明年工作计划(通用12篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-04-09

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。房地产年终工作总结及明年工作计划篇一在这里，我对自己前段时间的工作...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇一**

在这里，我对自己前段时间的工作提出批评，也反思如何做好自己的工作，在以后的工作中亡羊补牢，亡羊补牢。这一年的工作总结如下:

无论从事什么工作，树立大局意识是最重要的问题，现场管理也不例外。我觉得现场工作的大局是“树立公司形象，保护公司利益。”一年来的工作实践让我意识到，管理好项目现场并不是一件容易的事情。要做好工作，首先要在专业技能的基础上分析工作中的重点和难点，明确自己的职责和责任。只有明确责任，真诚待人，脚踏实地，忠于职守，努力工作，才能完成自己的工作。

首先从最初的锚杆施工到套管跟进，最后到现在的加劲桩。从最初的一次合格率到现在全部合格，对土钉的施工技术有了深刻的认识。

其次是降水井和回注井观测、冠梁标高测量、现场工程量确认。最后，为资料室的管理和工程资料的收发建立了完善的管理制度。

第二，善于沟通，胜过协助和协调。

现场技术人员不仅要有较强的专业技术知识，还要有良好的沟通能力。很多情况下，问题的产生是因为处理不当，而问题是可以通过改变角度或者处理方式来避免的。通过一年的学习，我深深的明白了现场组织协调是一种管理艺术和技巧。只有不断学习，深刻理解，举一反三，博采众长，才能进行有效的协调。

随着房地产行业的不断发展，竞争也在不断加强。作为现场技术人员，要勤于观察，独立思考，与领导、专家、同事沟通，努力不断提高自己的专业水平。

在这一年的时间里，在领导和同事的帮助和支持下，我取得了一定的进步，但我也深知自己还有很多缺点和不足，理论基础不扎实，专业知识不够全面，工作方法不够成熟。在以后的工作中，我会努力做得更好，加强理论学习，积累项目经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，多参与项目工作，在实践中磨练自己，锻炼自己，成为部门里独立的员工。

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇二**

在不知不觉中，领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现对目前的工作做以下总结。

今年实际完成销售认购签约回款佣金的情况和竞争对手易居的对比的情况。

1、招聘面试方面

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟着面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部部门增添了不少麻烦。

2、团队培训工作

没有计划的培训，培训目的的不明确，培训前没有系统的准备对团队的打造目标不够明确比较笼统，培训的计划做的也比较笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候天天都在培训也达不到预期的效果。不但增加了置业顾问的负担更影响大家的心情。

对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队褒足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、监督、督促工作方面的

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如置业顾问的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致置业顾问在这方面的工作开展的不是很理想。有的置业顾问甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

5、公司制度的执行和落实方面的

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题敏感性。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

7、团队之间的沟通。

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，因为各种原因落下了，在置业顾问提成方面因为没有事先沟通，向团队说明公司的情况，导致了一些小的情况发展，不仅仅影响了团队的士气也影响了正常工作的进行。通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要。

1、案场谈客监督及把握方面当问题客户出现的时候，自己都想办法及时给予解决，在案场自己也时常全程并及时的给予置业顾问的谈客进行指导，同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，常组织置业顾问交流谈客过程的关键点把握，从而提高了部分置业顾问的成交率。尤其是对新的置业顾问谈客自己都及时给予点评，并组织其它置业顾问给予及时的旁听来提高谈客技巧。

2、案场问题客户处理方面

当出现问题客户的时候自己都很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对公司的信任感和认同感。

我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

1、首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司和团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

2、其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

3、学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽可能为公司吸纳和留住优秀人才。

4、在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住“管理即是严格的爱”。

5、针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的心态和动态。

6、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

7、关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到第一时间，高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前20分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

都说公司是自己的第二个家，既然是家，没有谁有理由不爱自己的家，在这个家里我一直都是，忠诚可靠，乐于奉献，一切以公司利益为出发点，忠于职守，不以权谋私，敢于管理，尽心尽力，尽职尽责，管的公平、公正、一视同仁，心胸宽广，宽容善待他人，任人为贤。积极热情、充满活力。用自己的热情去感染自己的下属，关心他们的工作和生活。当然没有谁是十全十美的，我也有很多的不足之处，在执行力方面的欠缺，有时候性格的过于温和，对团队管理经验的不足，以及和下属沟通的欠缺，都给工作的进行带来了一定的困扰。作为一名销售经理，想好更好的发展，这些缺点和不足都需要一一的克服和解决，我有信心能够很好的解决。

学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇三**

不知不觉中，20xx已靠近尾声，加入国华房地产成长有限公司公司已泰半年光阴，这短短的泰半年学习工作中，我懂得了许多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰巨的市场情况下，越是能熬炼我们的业务才能，更让本身的人生阅历了一份激动，一份喜悦，一份悲哀，最紧张的是增加了一份人生的经历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的光阴里，劳绩额多，异常感谢公司的每一位领导和同仁的赞助和指导，现在已能自力完本钱职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无尽头，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职贩卖工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对付新的情况，新的事物都对照陌生，在公司领导的赞助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过尽力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到本身的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始感觉有点无聊甚至死板。但一段光阴之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感到我们的真的是劳绩颇丰。心境也越来越平静，加倍趋于成熟。在公司领导的耐心指导和赞助下，我垂垂懂得了心态抉择一切的事理。想想工作在贩卖一线，感触最深的便是，保持一颗优越的心态很紧张，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会节制好本身的情绪，要以一颗安稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和贩卖技术的那段光阴，由于首次打仗这类知识，如建筑知识，所以觉的异常乏味，每天都邑不绝的背诵，相互演练，由于面对稽核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的轻车熟路，都充分证明了这些是何等的紧张性。其时确实感到到苦过累过，现在回过火来想一下，提高要降服最大的艰苦便是本身，固然其时苦累，我们不还是坚持下来了吗?当然这份发展与公司领导的赞助关切是息息相关的，这样的工作气氛也是我提高的紧张原因。在工作之余我还会去学习一些及时房地产专业知识和技术，这样能力与时俱进，才不会被时代所镌汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基础的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更必要细心和耐心，在整个工作傍边，不管是主管强调照样提供各种材料，总之让我们从生疏到纯熟。在平时的工作傍边，两位专案也给了我许多建讲和赞助，实时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到轻车熟路，都是一个一个脚印走出来的，这些提高的前提涵盖了我们的尽力与心酸。

有时短缺耐心，对付一些问题较多或说话对照冲的客户往往会针锋相对。其实，对付这种客户可能采纳迂回、或以柔克刚的方法加倍有效，所以，往后要收敛脾气，增加耐心，使客户感到加倍贴心，才会有更多信任。

对客户眷注不敷。有一些客户，必要贩卖人员的时时眷注，否则，他们有问题可能不会找你扣问，而是本身去找别人探听或本身瞎揣摩，这样，我们就会对他的成交丢失主动权。所以，以后我要增强与客户的联结，时时眷注，通过扣问引出他们心中的问题，再委婉办理，这样不只可以控制先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的情感，增加客带的机率。

20xx这一年是最故意义最有代价最有劳绩的一年，但不管有多杰出，他已是昨天它即将成为历史。将来在以后的日子中，我会在高素质的根基上更要增强本身的专业知识和专业技能，此外还要普遍的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理建立优越的公司形象，这里的工作情况令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的赓续改良给了我工作的动力。同事之间的友情关心以及协作合作给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让本身有更多劳绩的同时也使本身变的加倍强壮。总之，在这短短半年工作光阴里，我固然取得了一点造诣与提高，但离领导的要求尚有必然的差距。

本身的工作仍存在许多问题和不够，在工作措施和技术上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年本身计划在客岁工作得失的根基上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)根据20xx年贩卖环境和市场变更，本身计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)针对购买力不够的客户群中，寻找有实力客户，以扩张贩卖渠道。

(三)为积极共同其他贩卖人员和工作人员，做好贩卖的鼓吹的造势。

(四)本身在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及贩卖拭魅战来完善本身的理论知识，力争赓续进步本身的综合素质，为企业的再成长奠定人力资源根基。

(六)增强本身思想扶植，加强全局意识、加强责任感、加强办事意识、加强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的才能减轻领导的压力。

(七)制订学习计划。做房地产市场中介是必要依据市场不绝的变更场所场面，赓续调剂经营思路的工作，学习对付业务人员来说至关紧张，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的方式和业务方面的生命力。我会适时的依据必要调剂我的学习偏向来弥补新的能量。工业知识、营销知识、部门治理等相关厂房的知识都是我要控制的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司授与我们业务人员支持)。

(八)为确保完成全年贩卖任务，本身平时就积极搜集信息并实时汇总，力图在新区域开拓市场，以扩张产品市场占有额。

往后我将进一步增强学习、踏实工作，充分施展个人所长，扬长补短，做一名合格的贩卖人员，可以或许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供献!!!

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇四**

20xx年悄然已逝，在过去的一年里，国家出台了新“国五条”政策，中国房地产行业经历了发展关键时期。我\*\*房地产开发有限公司本着“董事会领导下的总经理负责制”原则，致全力开发《\*\*\*\*》一期工程。全体同仁不断转变观念，认真分析形势，以“超前、务实、拼搏、团结、敬业”的企业精神，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划并取得初步成效，现将公司一年来的工作总结如下：

一、工程进展状况：

在县委、政府领导的关心和各职能部门的支持下，我公司的《\*\*\*\*》开发项目经过近三年的筹划、设计、审批、基建等程序，终于在20xx年初进行市场推广营销阶段，随着市场的变化和成长初步达到：工程上规模、管理上水平、企业上台阶、经济出效益的年初计划。

全年完成一期工程竣工的有\*\*\*\*\*号楼。首批业主已逐步入住。目前正在起动的基础和在建的有\*\*\*\*号楼，其中\*#、\*#小高层电梯房。 全年完成项目投资 约\*\*\*万元，完成工程建筑面积\*\*\*\*m2，其中验收合格\*\*\*m2，合格率达到100%，在建工程\*\*\*m2。

二、销售及推广：

在销售上取得骄人的业绩，还上缴土地过户税、土地使用税、房屋销售税、工程施工税,合计\*\*万元，各部门行政规费约\*\*\*万元，共计\*\*\*万元。

为了进一步扩展销售渠道、传播品牌，我公司在传统广告投入基础上特在《\*\*\*\*》网站上投入广告，致力在注重品质，加大推广品牌的同时融入当地文化。以“规模最大，配套最全，环境最美，品质最优”的开发理念，将《\*\*\*》打造成\*\*\*“第一城——城中之城”。

三、公司管理

为了认真执行房地产开发的相关法律、法规，多次参加州、县级的房地产法规学习、技术培训，认真落实房地产市场的规范操作。在公司内部进行技术培训和制度管理。在售楼全过程中，始终执行州、县关于商品房预售中的规定，未发生违规操作的行为。所有销售款项均按要求进入资金监管帐户并按相关规定，认真履行法人单位上缴各种税、规费。在项目工程管理上，认真做好“七分安全、三分生产”的工程规范管理，全年无大、小事故发生。

四、存在问题：

对照年初工作计划，一期工程虽有条不紊的逐步进展，但未全面达到年初计划。究其原因，1，华星路的拆建因素影响到\*\*\*号楼的滞后施工，以至影响到全年的工作计划完成;2，需加强员工队伍的技术、管理培训，用企业文化塑造品牌意识;3，加大对售后服务的督查，使物业管理水平不断提升、规范，力创把《\*\*\*》打造成\*\*县“文明小区示范单位”。

为此公司本着实事求是的工作状态，积极向县委、县政府汇报工程进展协调争取各职能部门的支持，力争今冬明春的有限时间内，加快工程进度，为社会、企业的效益作出应有的努力。

20xx年工作计划：

展望20xx年是充满机遇和挑战的一年，根据\*\*县的实际情况，多家房地产开发商进入市场，商品房的开发逐步放量，国家加大对房地产政策的宏观调控，这将是对我公司一次严峻的挑战和重大考验。我公司在总经理的领导下，全体同仁决心以苦练内功，建立与之相适应的规范管理体系，专业化管理团队、职业化管理理念，培育具有审时适度的核心竞争力。在品质上狠下功夫，确保多项关键经营指标与目标的完成，争取本公司在\*\*县的龙头地位。

树立地产界的美誉度，使《\*\*\*\*》迈出二期工程的关键战略举措。随着企业的迅速成长，为了工程进展顺畅、有序、安全，我公司将采取有力的措施，培养一批能自觉学习、勇于负责、忠于企业、能打硬仗的职业化骨干队伍。为此，公司经慎重讨论，特提出20xx年工作计划如下：

一、配合当地政府和相关职能部门促进华星路的拆建工作，在法规允许的范围内认真协助职能部门以维稳、和谐的大原则为前提，审时度势，做出适度的让步。既减轻当地政府和职能部门的工作压力，力争在20xx年促进建设路的开建、竣工，又使公司在二期工程中全面、有序展开。

二、工程进度计划及投资计划：

5#—9#楼建筑面积\*\*\*m2，计划在20xx年12月份全部竣工。1#、2#、3#建筑面积\*\*\*\* m2，争取在本年度内完成80%以上。a区内配套设施绿化、硬化、亮化计划在本年度内全部完成。

20xx年项目总投资约\*\*\*\*万元。

三、销售和效益指标。

根据建设路的逐步拆、建具体进展，在条件具备的情况下，随时跟进，大面积、全方位、快速度地进场施工。计划全年新开工房屋总建筑面积\*\*\*\*平方米，总户数\*套，计划实现销售超亿元。预计上缴税费、行政规费约\*\*万元。

四、质量安全和服务计划实施

20xx年元月末，随着\*\*\*号楼的竣工验收和其他住宅、部分沿街商舖相继结頂、预售，配套设置逐步完善，将迎来业主乔迁《\*\*\*\*》一期小区。更需加强安全防范意识，贴心服务意识，工程质量意识，规范管理意识。合格率达到100%，把安全作为头等大事 ;把“七分安全，三分生产”的理念贯彻始终，把服务理念贯彻最佳常态。

在新的一年里，任重和梦想同在，挑战与机遇共存，站在新的起点上，我们将吸取前一年工作的经验和教训， 统一思想、与时俱进、努力拼搏，争取圆满完成公司计划的全年各项目标工作任务。

房地产年终工作总结范文【二】

20xx年是xxxx地产集团公司精耕细作、持续发展的.一年，也是集团公司重要项目——xx开发建设的关键一年。在集团公司的正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。现将公司一年来的工作总结及20xx年工作计划汇报如下：

(一)“xx”开发建设稳步推进：

20xx年是xx“xx”项目全面开发的关键一年。经历了20xx年波折坎坷的开发历程，xx公司倍感压力，也深感责任重大。消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目成功开发的合力，是xx公司全年工作的重点。在加快推进项目开发的总要求下，xxxx公司明确了前期各阶段重点工作。

一、完成现阶段设计工作

首先，确定项目方案布局和产品定位，于20xx年2月通过规划方案，7月获得方案设计审查批复;其次，11月完成xx区全部施工图的设计;以及施工图的审查， 12月完成xx组团全部施工图的备案。

二、完成前期报建工作

按照xx房地产项目开发的行政要求，依次取得三个地块的土地使用证、项目备案登记证、消防审查批复、园林绿化批复、项目环评批复、雷电灾害评估、人防批复、施工图审查、xx组团建筑工程规划许可证、xx组团建筑工程施工许可证等，使xx项目建设能合法顺利展开。

三、项目建设全面推进

xxxx项目于20xx年1月完成项目范围内青苗的赔付，完成施工场地临时用水、用电的铺设，开始土石方工程施工和地质勘查，3月开始xx地块地基强夯工程，4月完成项目部活动板房建设，开始修建xx大道，5月完成xx组团地基强夯并开始桩基工程施工，6月完成xx5、xx6号楼桩基施工，xx大道顺利通车，7月完成d地块地基强夯工程，8月完成xx3、xx4号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。全年xx项目累计完成土石方开挖50万立方米，场地平整回填10万平方米，地基强夯5万平方米。累计完成总投资6.5亿元。

四、超额完成年度融资任务

房地产业是一个高度资金密集性行业，资金是项目开发的生命。通过不懈的努力，20xx年公司融资工作取得可喜成绩，在集团公司优良资产的支撑下超额完成年初的既定目标，为20xx年的全面拓展打下坚实的基础。

五、不断规范各项管理制度

20xx年是xx公司内部管理制度逐步健全的一年。根据集团公司要求：管理工作要向规范化、制度化迈进。在各部门员工的积极配合下，xx公司20xx年出台了《财务管理制度》、《物资申购领用制度》、《车辆管理制度》等，制定了各岗位员工的《岗位职责》，并规范了车辆使用和油料管理工作。制定和完善了员工考核管理办法，完善了质量责任制。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改和完善，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。

六、前期营销策划

xx项目20xx年4月组建销售团队，完成了“xx”项目推介，使xx项目深入xx百姓心中，并进行了各类潜在客户的摸底工作。xx项目由于过硬的规划，精心的设计，优越的地理位置以及项目的卓越品质，荣获 “xx”、“xxx”称号。这都为20xx年全面展开的营销工作奠定了良好的基础。

(二)、酒店工作华丽转身

20xx年xx酒店在中央强力限制三公消费的大背景下仍取得较好成绩。为集中力量，搞好xx项目开发建设，集团公司决定将xx酒店运营模式改变为个体承包，并于20xx年年底前完成这一转变。

(三)、农贸市场经营稳中有升

xxxx农贸市场经过20xx年的经营调整，目前租金收益稳步上升。农贸市场在稳步经营的同时，两个家具卖场的入住盘活了农贸市场的存量资产，使公司利益和社会效益得到最大化。

20xx年集团公司取得的上述成绩，和全体员工的辛勤工作密不可分。在20xx年的工作中，涌现出众多像xx\\xx这样的好同志。他们长期工作在第一线，爱岗敬业、任劳任怨、克己奉公，始终把公司利益放在第一位，是我们全体员工学习的好榜样。

20xx年集团公司虽然取得一定的成绩，但对照年初既定目标计划还有一定差距，特别是xx项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下三个方面：一是管理水平还有待进一步提高;二是设计单位的设计速度严重制约xx项目各项工作的推进;三是项目用地地质情况相对复杂，使桩基施工工期延长;四是xx地区行政管理繁琐，相对增加了处理各种突发事件的时间。

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

1、xx项目

计划全年开工房屋总建筑面积约36万平方米，计划实现销售5亿元，力争达到6亿元，回笼资金4亿元以上。计划3月开盘销售。全年完成住宅部分可售面积80%以上的销售量，商业部分待市场行情适时而定。

2、拓展其他项目

根据国家大的房地产政策，结合各地区房地产发展的具体情况，进行稳妥的项目开发。

(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，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xx项目建设和销售工作

“xx”项目前期工作大的障碍已在20xx年基本扫除。因此，在20xx年的工作中，我们必须集中集团公司主要精力，全力以赴抓好项目的建设、销售工作，确保20xx年3月开盘销售，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕全年的销售计划，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，搭建好营销及队伍，加强营销的业务培训，加大销售工作力度，保证项目销售计划的顺利实现。其次，加快项目建设进度。加强项目施工过程各个环节的建设管理，强化与设计单位、施工单位、监理单位及政府各部门的沟通力度，在确保施工质量和安全前提采取各种有效措施强力推进xx的建设进度。第三、加强市场调查研究及产品的自身研发，确保项目后期住宅具有较强的市场竞争力。

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，以保证项目的顺利推进。

总之，20xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇五**

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xx企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

xx是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、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，该同志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，某同志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，公司于某年与某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员工，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x月份的销售奠定了基础。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，某同志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xx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某火爆场面。在销售部，某同志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，该同志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，某同志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，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，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，该同志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，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年一年是有意义的、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。

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇六**

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现。在公司各级领导和同事们的.真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

1、完成情况综述。

2、未完成情况分析并说明。

3、职业精神。

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房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。

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。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。

在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

房地产市场的起伏动荡，公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，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的销售高潮奠定了基础。最后以完成合同额的好成绩而告终。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。

几个月前，公司与xx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xx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。

总之，这一年来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇七**

不知不觉中，20xx已经过去，在这一年里，我很荣幸的被聘为公司的营销总监，这对我个人来讲是一种成长、一份磨练、一种自我完善，同时也更是一份沉甸甸的责任。

在这一年当中经历了太多的物是人非，也经历了项目所具有的困难与挑战，收获颇多，感触颇多。

一、20xx年营销部年度总结及项目分析

在这三百多个日子里，在公司全体员工的共同努力下，我们同心同德、携手奋进，项目进展飞快。

1、临时接待中心开放。

五月下旬，临时接待中心的筹备提上了议程并且立刻实施。

经由各领导及同事的配合，我们的临时接待中心如火如荼的加紧建设，并如期投入使用，中间的曲折虽然很多，但我们仍旧克服了一系列困难，于约定日期正式对外开放蓄客。

临时接待中心里每一处精心的布置，皆来自全体员工的共同努力。

值得欣喜的是，在前期对外宣传开放的一段时间内，我们临时接待中心自然来访客户络绎不绝，项目的口碑宣传从此拉开序幕。

2、确定推广渠道，准备销售物料。

依据年度营销方案要求，我们与广告设计公司和营销策划公司加班加点，利用一切资源，制定了周密详尽的工作计划，并将浮于纸上的计划任务逐一落地实现，我们先后确定了电视台、户外、led、微信等多种宣传渠道，涵盖了平面、立体、短频快等多种类型的推广方式，并制定了详细全面的推广排期。

3、项目起势，vip认筹启动。

临时接待中心启动，我们举行了冲红包活动，之后在县城人流最密集的滨江广场举行了文娱会演，为项目的推广和公司的形象口碑打下了坚实的基础。

年底vip认筹正式启动，当天仅一小时，成功认筹30余张，客户、媒体、同行均对项目的产品及亮相表示高度的认可。

4、蓄客情况良好，年底新营销中心开放。

从开始认筹，至12月下旬成功认筹70余张，在公司全体人员的共同努力下，项目高贵奢华的新营销中心顺利开放。

当天到场vip客户、嘉宾、各界媒体，共到场余200多人，各主流媒体均已到场。

现场氛围大气、喜庆，为前期vip客户打下了坚实的购买基础，并很好的对所有媒体展示了公司的形象、实力、及高竞争力。

二、项目营销工作不足与问题分析。

1、执行力低，务实性不强。

项目营销的竞争就是人员的竞争，团队的竞争。

只有各岗位分工明确、各执其职、团结一心，团队才能高效运转，但现在项目营销工作的整体分工相对不是很清晰，责任不够明确，整体工作推进很慢，策划线务实型的人员不多，总体执行比较差。

2、基本功不扎实，销售未最大化。

目前的衡东房产市场，客户选择性多了，原来公司的广告吸引思路、送礼等方法，虽然客户上门量增多，但真正有意向的客户并未增加，且营销费用支出较大。

客户买房基本同范围楼盘都会比较，如果不把自己的基本功做扎实，客户上门也很难留住。

三、20xx年工作大体计划及调整建议

20xx年项目整体销售情况一般，排卡数及强意向购买客户数是不够的，20xx年的销售任务巨大，但区域竞争绝不会比20xx年弱，加上新盘的面市，放量会超过20xx年，根据国家政策导向三四线城市房地产市场去库存降低购房门槛的趋势，消费群体依然以刚需为主，20xx年我们也必然要面对更残酷的市场。

1、良好的团队是关键。

很多时候执行力好不好，完全取决于后期的.监督与督促。

很多时候都是事情安排下去了，由于各种原因，没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情没有达到预期的效果。

所以在20xx年作为营销总监我一定要改正，要做到有计划有安排有监督有回馈，形成一个封闭的整体，增强团队执行力。

2、加强销售队伍培养。

销售人员的培训一直是每个项目工作当中非常重要的一环，绝对不能马虎，所以从进场熟悉项目开始，我们就根据人员结构情况，和项目情况，按照计划统一安排了一系列的培训内容，明确培训目的，监督检查培训结果，目的是在最短的时间内，培训出能够尽快符合上岗条件的员工。

但在培训当中也出现了一些问题，因为公司本年度招聘的人员，大多都是没有任何工作经验的新人，每个人的性格及接受能力都不一样，培训起来比较吃力，培训周期也被拉长，同时由于销售人员流动性太大，导致用在培训上的精力太多，培训在日常销售工作中占得比重过大，从而影响其他工作的正常进行。

所以后期各项目在招聘时除了应将新人和老人比例控制好以外，还要重点加强公司员工的归属感，树立公司企业文化，培训工作让老员工也参与进来，让老员工积极的去带新员工成长。

同时对培训要有一个长期统筹的安排和布置，针对不同的销售人员要进行区别培训，增加机会试培训，让他们感觉每天都能学到东西，让公司和员工共同成长。

3、知己知彼，百战不殆。

现在的市场，是买方的市场，要时刻掌握竞争对手信息，加快调整赢得市场。

随着客户选择性的越来越大，要想销售顺畅，就必须迎合客户需求。

要想跑在别人前面，我们就需要花更多的时间和精力去探讨研究，并快速执行，发现了问题整个团队一起努力及时调整，客户选择购买时主要比较地段、价格、产品、服务四个方面。

合理的定价、贴心的服务、主流的产品必定能在市场赢得主导地位。

四、20xx年度工作展望

回顾20xx，一切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。

本人及营销部员工较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长。

展望20xx，革命尚未成功，同志仍需努力。

新的一年里，我将带领营销部的同志们，在公司领导的坚强领导下，严格要求自己，按照公司的要求，力争圆满完成自己的本职及其他工作，迎接挑战，创造辉煌。

在此预祝公司在新的一年里，业绩蒸蒸日上，更上一层楼!

不经意间，20xx年已悄然离去。

时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

xx年工作中存在的问题

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

3、年底的代理费拖欠情况严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

xx年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目——星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。

\*因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

新年计划：

1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目。

2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。

目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。

有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。

新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。

但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。

在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。

如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等;流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。

根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划;通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合;根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。

然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。

有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。

终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇八**

不知不觉中，20\_\_已接近尾声，加入\_\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。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内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。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。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

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。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。

五、展望未来

20\_\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

今后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!

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇九**

20xx年已经逐渐离我们远去，在年尾来对这一年的工作进行分析和总结是非常必要的。

20xx年是我们房地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好房产销售的工作。为此，两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司的规章制度，与公司人员充分认识合作；通过上网，电话，陌生人拜访等多种方式联系客户，加紧联络客户感情，组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度，公司已正式走上轨道，房地产市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。

3、在第三季度，随着我公司楼盘数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的市场大战做好充分的准备。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的推界、客户推广，我相信是我们售楼部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路，争取把工作业绩做到最大化！

做房地产市场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。工业知识、营销知识、部门管理等相关的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不。

积极主动地把工作做到点上、落到实处；我将尽我最大的能力减轻领导的压力，让我们所负责的楼盘业绩达到顶峰。

以上，是我对20xx年的一些总结，可能还有做的不好的地方，将在明年继续努力，创造佳绩！

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇十**

各位领导、同志们：

20xx年以来，开发公司在房管局党总支的正确领导下，全体干部职工坚持以经济效益为中心，以新兴路商业步行街开发建设为重点，克服了市场竞争激烈、资金严重短缺等困难，迎难而上，狠抓落实，实现了开发建设的新突破，确保了各项工作的顺利进行。下面，根据公司经理办公会研究的意见，我讲两个方面的问题：

1、开发建设面积万平方米，占年计划的;其中新开工万平方米，占年计划的。

2、开发工程量万元，占年计划的。

3、竣工面积万平方米，占年计划的。

4、商品房销售套，实现销售收入万元，商品房销售率。

5、经营管理费支出万元。

6、工程质量合格率100，优良率45。

1、开发建设工程。步行街改造工程作为全市的重点工程项目，公司在局领导的大力支持下，集中精力、人力和财力，先后在现场展开10多次工程调度会，全力以赴抓好了工程建设。去年九月底，为确保回迁工程年底竣工上房的目标，公司专门成立了工程建设现场办公室，抽调精兵强将，强化各项管理措施，加大了质量、安全管理力度，确保了建设资金和材料供应工作，积极协调配套工程建设。截止到目前，除小高层a座外，全部完成了主体工程建设，其中商铺a、商铺b1、商铺c和2#、3#、5#、7#、8#、10~13#楼已实现了竣工目标。××小区续建工程、××南区超市已全部竣工交付使用。××名苑小区已完成围墙拉设和前期准备工作，××东路的建设正在准备之中。

2、拆迁工作。去年以来，新兴路商业步行街的拆迁工作一直是个大难题，对工程建设带来了极大影响。在外部大环境极为不利的情况下，任务紧、压力大，搬迁一线的同志们不畏难、不怕累，一方面苦口婆心做工作，一方面加大依法拆除力度，截止到去年底，累计完成拆迁面积万平方米，完成私房结算户，圆满完成了所有拆迁任务，保证了工程建设的顺利进行。家佳乐超市拆迁工作经过反复多轮协商，在局分管领导的大力指导下，最终签定了拆迁协议，完成了房屋移交和拆除工作。××东路拆迁工作目前已办理结算户，剩余户正在办理中，基本完成了回迁上房工作。

3、商品房销售和售后服务工作。一是组织完成了××南区超市、××东区的上房工作;二是圆满完成了全市第七届房地产展示会的参展工作，预销售商品房套，收到了较好的经济效益和社会效益;三是加强了步行街和××名苑小区的营销工作，增设“新街”现场销售大厅，制作了车体广告，利用电视、报纸等新闻媒体进行了专题现场，对营销人员开展了学习和特色培训，促进了销售工作。为加强商业步行街的销售工作，公司聘请了深圳××置业顾问公司，策划了多次富有特色的的宣传活动，装修布置了soho样板房，为销售工作打下了坚实的基础。全年累计完成商品房预销售套，回收资金万元。

商品房售后工作坚持承诺制度，完成了春秋阁东区、荆东花园等售后回访工作，全年共接报修户，维修及时率达，维修质量合格率达，维护了公司的良好信誉和社会形象。

4、物业管理工作。一是完成了20xx~20xx年度××南区、××小区和××宿舍的集中供暖工作，基本达到了收支平衡。二是顺利将××北区、××花园用电移交给了供电局，荆东花园卫生保结移交给了环卫部门。三是对××、××、、××南区等小区用电进行了承包管理，加强了用电管理和线路养护，电费亏损总额比去年同期降低了。四是公司积极与××小区业主委员会协调，基本达成移交协议。五是为解决××北区矛盾比较集中的供暖问题，重新接管了集中供暖工作，同时启动了××南区、××小区和××宿舍的集中供暖工作。六是加大了物业管理力度，开展了环境综合整治工作，累计完成粉刷1500平方米，清理各类垃圾210余吨，修剪绿化带1100平方米，补植花木85株，拆除违章建筑3处，清理乱贴乱画2200余处，环境卫生面积焕然一新。

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇十一**

20xx年悄然已逝，在过去的一年里，国家出台了新“国五条”政策，中国房地产行业经历了发展关键时期。我xx房地产开发有限公司本着“董事会领导下的总经理负责制”原则，致全力开发一期工程。全体同仁不断转变观念，认真分析形势，以“超前、务实、拼搏、团结、敬业”的企业精神，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划并取得初步成效，现将公司一年来的工作总结如下：

在县委、政府领导的关心和各职能部门的支持下，我公司的开发项目经过近三年的筹划、设计、审批、基建等程序，终于在20xx年初进行市场推广营销阶段，随着市场的变化和成长初步达到：工程上规模、管理上水平、企业上台阶、经济出效益的年初计划。全年完成一期工程竣工的有号楼。首批业主已逐步入住。目前正在起动的基础和在建的有号楼，其中x#、x#小高层电梯房。全年完成项目投资约x万元，完成工程建筑面积m2，其中验收合格m2，合格率达到100%，在建工程m2。

在销售上取得骄人的业绩，还上缴土地过户税、土地使用税、房屋销售税、工程施工税，合计xx万元，各部门行政规费约x万元，共计x万元。

为了进一步扩展销售渠道、传播品牌，我公司在传统广告投入基础上特在网站上投入广告，致力在注重品质，加大推广品牌的同时融入当地文化。以“规模，配套，环境最美，品质”的开发理念，将打造成“第一城——城中之城”。

为了认真执行房地产开发的相关法律、法规，多次参加州、县级的房地产法规学习、技术培训，认真落实房地产市场的规范操作。在公司内部进行技术培训和制度管理。在售楼全过程中，始终执行州、县关于商品房预售中的规定，未发生违规操作的行为。所有销售款项均按要求进入资金监管帐户并按相关规定，认真履行法人单位上缴各种税、规费。在项目工程管理上，认真做好“七分安全、三分生产”的工程规范管理，全年无大、小事故发生。

对照年初工作计划，一期工程虽有条不紊的逐步进展，但未全面达到年初计划。究其原因：

1、华星路的拆建因素影响到号楼的滞后施工，以至影响到全年的工作计划完成；

2、需加强员工队伍的技术、管理培训，用企业文化塑造品牌意识；

3、加大对售后服务的督查，使物业管理水平不断提升、规范，力创把打造成xx县“文明小区示范单位”。

为此公司本着实事求是的工作状态，积极向县委、县政府汇报工程进展协调争取各职能部门的支持，力争今冬明春的有间内，加快工程进度，为社会、企业的效益作出应有的努力。

展望20xx年是充满机遇和挑战的一年，根据xx县的实际情况，多家房地产开发商进入市场，商品房的开发逐步放量，国家加大对房地产政策的宏观调控，这将是对我公司一次严峻的挑战和重大考验。我公司在总经理的领导下，全体同仁决心以苦练内功，建立与之相适应的规范管理体系，专业化管理团队、职业化管理理念，培育具有审时适度的核心竞争力。在品质上狠下功夫，确保多项关键经营指标与目标的完成，争取本公司在xx县的龙头地位。树立地产界的美誉度，使迈出二期工程的关键战略举措。随着企业的迅速成长，为了工程进展顺畅、有序、安全，我公司将采取有力的措施，培养一批能自觉学习、勇于负责、忠于企业、能打硬仗的职业化骨干队伍。为此，公司经慎重讨论，特提出20xx年工作计划如下：

在法规允许的范围内认真协助职能部门以维稳、和谐的大原则为前提，审时度势，做出适度的让步。既减轻当地政府和职能部门的工作压力，力争在20xx年促进建设路的开建、竣工，又使公司在二期工程中全面、有序展开。

5#—9#楼建筑面积m2，计划在20xx年12月份全部竣工。1#、2#、3#建筑面积m2，争取在本年度内完成80%以上。a区内配套设施绿化、硬化、亮化计划在本年度内全部完成。

20xx年项目总投资约x万元。

根据建设路的逐步拆、建具体进展，在条件具备的情况下，随时跟进，大面积、全方位、快速度地进场施工。计划全年新开工房屋总建筑面积x平方米，总户数x套，计划实现销售超亿元。预计上缴税费、行政规费约xx万元。

20xx年元月末，随着号楼的竣工验收和其他住宅、部分沿街商舖相继结頂、预售，配套设置逐步完善，将迎来业主乔迁一期小区。更需加强安全防范意识，贴心服务意识，工程质量意识，规范管理意识。合格率达到100%，把安全作为头等大事；把“七分安全，三分生产”的理念贯彻始终，把服务理念贯彻常态。

在新的一年里，任重和梦想同在，挑战与机遇共存，站在新的起点上，我们将吸取前一年工作的经验和教训，统一思想、与时俱进、努力拼搏，争取圆满完成公司计划的全年各项目标工作任务。

**房地产年终工作总结及明年工作计划篇十二**

xx年渐行渐远，给我们带来了很多令人喜悦的收获，也留下了许多值得总结和思考的东西。这一年，我在绿洲新城小区一期工程工地，负责7#、9#、11#高层和13#门市商业楼的施工管理。工作中，我严格按照公司领导的指示要求，积极主动与施工单位、监理单位相关人员沟通联系，认真巡查现场了解施工进度、施工质量、施工安全情况，及时协调解决施工中遇到的各种问题，认真履行了一名土建专业工程师的工作职责。

1、完成了高层7#、9#、11#楼14至18层主体及屋面混凝土工程；

2、完成了7#、9#、11#高层二次结构及室内外装饰装修及门窗工程；

3、完成了门市商业13#楼主体、二次结构及室内外装饰装修及门窗工程；

4、完成了4000平米左右的地下人防主体及防水工程；

5、在一期工程所有栋号楼验收交房后，配合物业部与业主及各施工方协调好售后维修工作。

1、高层施工中出现二次结构工程构造柱钢筋植入楼板内不合格的问题，责令施工方返工，重点进行监督跟踪管理。

2、装饰装修抹灰工程个别墙体出现开裂现象，在分户验收之后发现很多房间开间尺寸有误差，这些问题施工方已按我方要求一一做了修补抹灰，但验收交房后还是有个别的墙体出现了误差。

3、外墙保温板黏贴中，出现外窗台抹灰强度不够、不规范，个别外墙主体施工时尺寸偏差大的问题，给后期黏贴保温板工作带来了一定的难度。此问题要求施工方对重点部位采取加强补救措施，确保黏贴保温板符合使用要求。

4、屋面防水工程完工后由于屋面经常有人施工，在下雨后检查发现每栋楼都有渗漏点，一而再再而三的督促施工方维修并做蓄水试验，可施工方总是推托直到验收交房后才进行修补，导致蓄水试验都未做。

5、施工到7月时，由于施工进度迟迟赶不上，由我方的一名工程师焦工去担任广通施工方的项目经理，给我和刘林在施工管理上带来了一些阻力，致使有些问题没能得到有效解决，没处理好施工质量与进度的关系。

6、一期验收交房在配合物业维修售后工作中，存在很多问题例如：一是业主房内插座线盒破坏缺失；二是业主各户的缺失的窗户，由于制作原因在交房后一个月左右才补齐；三是给水管跑水现象严重，后期厨房阀门有几个损坏，因严重跑水给业主造成了一定的经济损失。

一年来，自身工作存在的不足主要表现在以下几个方面。

1、沟通协调能力有待提高。在与施工方、监理单位相关人员联系协调工作时，我虽能坚持原则，照章办事，但缺少必要的语言沟通和细致的解释工作，在解决问题过程中态度有些生硬。今后要加强与相关人员的沟通联系，讲究工作方式、方法，使问题既能得到解决，又让对方能够接受。

2、考核执行力需要加强。在处理施工方面不是很严重的工程质量、工艺问题时，多采取责令整改的方式处理，当需要落实到经济考核时，有时会碍于情面，下不了狠手，使个别单位和个人产生了蒙混过关的心理。以后对于施工方的问题决不能姑息迁就，要严格按合同相关要求进行经济处罚。

3、对问题的预判性略显不足。对施工方管理水平、人员技能、材料供应等方面所能发生的问题估计不是太全面，未能有较好的预见性，当问题集中在一起时，处理起来就有些纠结。后期将培养自己对工程的前瞻性，对容易出现问题的部位进行超前预控和重点跟踪，能到有条不紊地处理问题。

综合分析工作中遇到的问题，我对管理方面提出以下建议。

1、针对个别施工单位存在的责任心不强、施工标准不高、履行合同能力差的现象和行为，要坚决按合同要求和行业施工标准加以考核。对于拒不接受管理、不听指挥的施工单位，要采取更加严厉的措施加以处罚，必要时予以解除合同。在选择施工单位时要做周密细致的调查，对于一些资质低、能力差、资金不足的要筛选掉，避免这样的施工单位中标而影响工程建设。

2、合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据，在整个施工管理过程中做为一名甲方土建工程师对施工合同都没有详细的接触了解，有的分包队伍的承包人直到施工完成才见到人，望公司以后让我们这些各专业管理人员能够更加的熟悉各项合同以便于施工中的管理。

3、对于工程来说，建安成本的控制最关键的还是在设计时段，建议在今后项目的设计过程中一方面精选实力强尤其是责任心强的设计单位为我们做设计，同时在施工图正式出图前，找高水平结构建筑等工程师或设计公司对图纸进行认真的审核把关优化，对于经过他们审查后节约下来的成本按照一定比例支付劳务费，这样能够更加有效的控制好成本，将不必要的成本支出控制到最低限度。

4、在对公司管理人员进行工作业绩考核的同时，要注重对人才的培养，可以组织到一些先进的企业去交流学习，进而提升全员的素质和工作能力，培养一些后备力量。同时，要给一些有能力、有潜力、有发展空间的人提供施展才能的平台，提升到更高层次的工作岗位，进而调动大家的工作积极性和创造性，为公司发展创效做出贡献。

20xx年，公司的又一杰作枫林绿洲即将开始建设，面对新的工作任务，面对新的`机遇和挑战，我要扬长避短，再接再厉，让自己的工作能力和工作业绩再上一个新的台阶。新的一年，我会对过去一年来的工作进行全面的总结，把新的工作中遇到的或可能遇到困难和问题进行认真的梳理，把工作中遇到的各种问题处理得妥善圆满，把自己管理的工程项目管理好，把本职工作做得更加出色，为公司建设发展做出自己应有的贡献，也为自己今后的工作积累更多的经验。同时，我也坚信，依靠积极的工作态度，依靠严谨的工作作风，我一定会给自己创造新的发展空间。

在这里，还要衷心感谢公司各位领导一年来对我工作和生活的关心和支持。

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