# 个人房地产年终工作总结报告

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-05-20

*个人房地产年终工作总结报告（精选18篇）个人房地产年终工作总结报告 篇1 20\_\_年即将结束，我进入公司已经两个月了，现将工作总结如下。 1、策划案写作 策划案的核心是给这个项目的定位，以及怎么在各方面做到这个定位。每个策划案都有很多花哨的...*

个人房地产年终工作总结报告（精选18篇）

个人房地产年终工作总结报告 篇1

20\_\_年即将结束，我进入公司已经两个月了，现将工作总结如下。

1、策划案写作

策划案的核心是给这个项目的定位，以及怎么在各方面做到这个定位。每个策划案都有很多花哨的部分，一是为了渲染项目定位的感觉，二是美观，三也是展现能力的一种体现。

策划案是有模板和套路的，写过几个之后，就可以不自觉的就大量套用模板。要求不高时，合适的模板，不管在板式还是文字上，都可以大量沿用，只需要改动里面的部分文字即可。因为我们公司代理项目多，几乎可以找到所有需要运用的模板，这对我这个刚学做策划的是很方便的。如果需要的话，我自己也可以做出比较漂亮的模板。

2、报广

报广方面，我目前还是简单的写了一些，平时没感觉的一些“盛大开盘、荣誉开启”之类的词，到自己想就觉得不简单了，可能也是因为自己刚开开始写吧，反正也都是有套路的。

整个项目的报广内容是分阶段的，筹备期一、筹备期二、蓄水期三、预热期四、强销期五、持销期六、开业期七、养市期，每个阶段的报广侧重点不一样，如筹备期和蓄水期就注重整体的概念、定位基调的宣传，到预热期开始就涉及到一点产品的信息，再到强销期或以后，就要体现具体的产品信息，各种的营销活动则会掺杂在各个阶段。

3、案场改进方案

开发商由于对自己案场的布置习以为常，很多很明显的需要改进的地方都忽视了。或者只想到一两点，无法成为系统，代理商站在旁观者的角度，专业的来矫正很有必要。

我们给外滩中心做案场改进方案的时候，发现开发商因为几个领导要操心的事情太多了，重心偏向销售，没有专门的推广部门;历史遗留的问题又比较严重，前一个领导的作风是想到一个做一个，毫无连贯性可言，宣传推广的画面也是根据他的喜好选择多种亮色交杂在一起，无法体现项目的高端品质。我们接过这个项目，直叹这么好的项目，做成这样真是被埋没了。改进方案里，我们提出泛现场的概念，将项目的宣传布展扩大到周围一公里内，从道旗、展示牌、工地围挡、高炮到售楼处包装都统一更改，项目的高端有序的形象马上就出来了。

4、具体活动方案

活动展现出来的，其实都是简单的聚人气、彰显楼盘品质的东西，真正要命的是活动的核心及其想要达到的效果。

比方说都是参加房展会，你在房展会上要展示什么?有些楼盘展示是的定位和品质，有些楼盘就会在房展会上大肆打折促销，有些楼盘则会用高品质的活动吸引成交，属于比较隐晦的促销。

5、踩盘

踩盘的目的是什么呢?该开始经理让我去踩盘，我是很晕的，去楼盘转了一圈就回来了，售楼员说了一大通，不知道该听什么，楼盘里各种各样的东西，不知道该重点看哪些，记下哪些。事实上需要知道的资料网上都可以查得到，而且我们公司房地产信息研究很强大，可以查到各个楼盘的销售情况(不过有一定的滞后性)。踩盘一定要带着很强的目的性的。

策划经理带我的时候，踩盘就是要看项目的资源、现场的包装、小区的设计和产品的细节，这些都是要到项目现场去亲自看才知道的，思考为什么他们是这个定价，项目是不是受市场欢迎，消费者主要来自哪里，不过要求是比较感性的，市场情况知道一些就可以。

个人房地产年终工作总结报告 篇2

我是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、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我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，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。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx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\*\*月份的销售\*奠定了基础。最后以xx个月完成合同额x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，使自己各方面都所有提高。

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火爆场面。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，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，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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、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。

个人房地产年终工作总结报告 篇3

自20xx年x月x日进入xx销售部成为一名销售置业顾问，至今已有两个多月的时间。在此期间内，销售部的总经理、x经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这两个多月的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结：

一、学习方面

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，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产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。

二、工作方面

在来到公司时，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。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第天，在师傅帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。截止今天共完成了销售面积平米，总价xx元，回款金额x元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，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，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

三、思想方面

来到公司两个多月，的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，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。

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中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，取长补短。20xx年，我希望能拥有自己的住房，在安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

1、依据20xx年销售情况和市场变化，着重寻找A类客户群，发展B类客户群，以扩大销售渠道。

2、每月成交三套以上，因为这样才能支付房子的首付。

3、听从领导安排，积极收集客户信息。

4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质。

5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。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。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。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！

个人房地产年终工作总结报告 篇4

在商品社会，价格跟供需关系有着很大的关系，当供需角色发生变化的时候，自然就会影响价格。很多人说现在的房子供应量减少了，价格才高。只能说有一部分的道理，但并不是完全由供应量决定了现在的房价。根本上，我们国家的房价是政策房价，就是说，现在的价格完全是政府创造和调控的，开发商就是个赚钱的机器，他们的目的就是获得利益，他们现在可以不用在家里供奉关二爷了，供奉给他们指导出这么好的价格的政府就可以了。

在经济危机影响时期，20\_年底到20\_年初，房地产市场有过一次走向市场调节的机会，当时确实有房子存量过大的问题，需要降价才能够解决问题。于是部分开发商采取了降价的方式出售房子，结果房子还是非常地好卖，并没有进入那种降价无市的局面。说明，我们的大众购房需求还是非常强烈，需要解决居住问题的人还是相当多的。

开发商的贪欲和政府的配合，又使房地产走向了另外的一个方向。降价处理的房子，降低了预期的收入。于是开发商开始算总账了，20\_年低落期的亏损，加上后市的不明朗，开发商迫切需要的销售收入，来弥补贪欲。同时，直接的表现，就是减缓开发进度，降低开发投资规模。这恰恰应该是政府干预的关键时期，需要政府的有利引导，通过有效手段，在可控的范围内增加开发量，实际上，政府在扩大开发量的调控过程中，被开发商绑架了房价，并且将房价和地价的关系深化了，以高价拿地为掩护，造成一片高房价。

在后面几个月，房价继续上涨的时候，政府看到的是经济复苏的保八，认识到了房地产先行复苏对于经济数据的好处，对于完成保八的重要意义，于是放任房价继续上涨。由于我们国家的地大物博，北京、上海的房子可以由各地的有钱人集中去炒，煤老板、油老板多得很，炒起北京的房价不成问题。而青岛这样的地方的房价，又可以让北京、上海的人来炒，加上一些外地的小老板，这样房价就一直快速上涨。这个循环还会继续，如果国家没有干预政策的话，因为有钱的炒北京房价，没有感觉高，而北京人到青岛，也感觉房价便宜。这样gdp的数据可以继续高走，只是各地的房子没有入住的会越来越多，不知道算不算资源浪费。

房地产的最大功劳，就是拉动了经济，为保八做了贡献，同时满足了有钱人的规避通货膨胀的需求，让这些人感到了踏实，不过到底买房是否能够规避通胀风险还是个未知。再就是让广大的普通大众，彻底买不上市区的房子，不是有钱人去郊区，而是让没钱的去了郊区，再间接配合汽车政策，让汽车畅销了。这几天路上观察了一下车牌，其中50%以上的车是一年内的挂牌车，道路拥堵、能源危机、空气质量下降等等影响民生的问题将会相继而来。

政策房价可以作为特殊时期的调控手段，作为手段就要及时调整变化，如果政府还是一味靠房地产发展经济，考虑的还是少部分人的利益，将会造成房地产市场的进一步混乱。

于是就出现了现在的景象，开发商根据市场价格放房子，价格好的时候放点，不好的时候捂着。谁也奈何不了，据说捂盘的就罚一万，随便捂一下，就不止多赚一万。各种表演，也在助推房地产的表演。房地产市场在我们国家成立价格决定供需，而不是供需决定价格。这也许是自由经济模式的一个理想状态。

个人房地产年终工作总结报告 篇5

2020\_\_年终工作总结不知不觉中，20\_\_已接近尾声，加入国华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本事，更让自我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。能够说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，十分感激公司的每一位领导和同仁的帮忙和指导，此刻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，甚至能够说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，经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，同时也意识到自我的选择是对的。

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，回头再来看这些资料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忙下，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，坚持一颗良好的心态很重要，因为我们每一天应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、进取的心态去应对工作和生活。

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，所以觉的十分乏味，每一天都会不停的背诵，相互演练，由于应对考核，我可是下足了功夫。最终功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到此刻的得心应手，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，此刻回过头来想一下，提高要克服最大的困难就是自我，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忙关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我提高的重要原因。

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供给各类资料，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提议和帮忙，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，这些提高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，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，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，经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，并且还能够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，他已是昨日它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自我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，那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，让自我有更多收获的同时也使自我变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与提高，但离领导的要求尚有必须的差距。

个人房地产年终工作总结报告 篇6

各位领导，大家好：

我是\_\_\_的\_\_\_，在繁忙紧张而充实的工作中，不知不觉送走了辉煌的\_\_年，回顾这半年多来的工作，学习和生活历程，作为\_\_\_\_的每一名员工，我深深感受到了公司蓬勃发展的热情，就像我们的案名“\_\_城”一样，充满着希望和力量，我也深刻体会了\_\_人为之拼搏的精神，我自豪而骄傲!

我是销售部驻\_\_\_的\_\_\_\_，我在\_\_年\_月底刚进入公司时，对房地产方面的知识还一窍不通，对于新环境，新工作，新行业比较陌生。但在公司领导和同事的帮助下，很快了解到公司的性质和房地产市场的情况，我为能成为\_\_人而感到荣幸。公司的综合实力.\_\_城项目的优势和业界良好的口碑使我有信心在这努力奋斗。那作为销售部的一员，我也深感自己责任重大。作为企业的门面窗口，自己的一言一行也代表着公司的形象，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行情和动态，走在市场的前沿，为公司领导的决策提供充足的一手市场资料和数据。那经过大半年的磨练和洗礼，相信自己已成为一名合格的\_\_\_\_。

\_\_年是房地产市场起伏动荡，群雄逐鹿的一年，我是\_\_\_日刚上岗就和\_\_被分配到了\_\_\_的。说实话，刚到\_\_，人生地不熟的，无论生活和工作都充满了很大的挑战。但是有总部领导和同事的关怀帮助，后顾之忧解决了，我们对\_\_市场充满了热情和希望，马上积极地投入了工作中。刚到2天，就成功组织了参加\_\_\_日在\_\_房展的客户\_人回\_\_考察项目，买票，带团，看项目，签合同，不亦乐乎。对于第一次成功签单的我也很兴奋，那次一共成交\_套。虽然此次成交的\_套是同事的客户，与\_\_的业绩无关，但我仍然有着成功的满足感和欣慰感，我知道，我的每一分付出都是值得的，因为我是\_\_\_\_人!回来以后，我又马上投入到新的工作中，我深知，专业的房地产知识和精通的市场了解是成功的必备因素，马上虚心向有经验的同事请教，在领导的鼓励和帮助下，学会如何与客户沟通，跟进，促成与服务，如何顺利达成签单。5.1黄金周来了，我们认识到这是一个好的销售高峰期，不断打电话拜访预约客户，组团回\_。

虽然火车票一票难求，但在公司领导帮助下，想尽一切办法解决问题，顺利带回\_位客户。成功签单\_套。谋事在人， 成事在天吗。5月又乘势而上，在中下旬又成功签单\_套，为\_\_市场的开发开了一个好头，好的开始就等于成功一半!经过5月高峰的洗礼，我又学到总结了好多经验，为以后的工作奠定好了一个基础!接下来，在骄阳似火的6月，\_\_\_迎来了又一个销售高峰。\_\_\_\_\_日参加了\_\_房展，在\_\_\_组团客户\_\_人次，工作量大，带团困难，我和\_\_分工合作，在火车上挨个沟通交流，很好的完成了任务，顺利签单\_套。我们也知在外地人际资源少，要求做好老客户的转介绍是必须的，在6月，老客户\_\_\_也帮助介绍客户成交\_套，是对我们工作服务和公司项目认可的最好回报。进入7月期，按道理是\_\_人到\_\_旅游的高峰期，也是房地产的火爆期，但对于外地楼盘在\_\_市场却进入了一个水深火热期。对于\_\_\_\_\_项目的虚假宣传，导致\_\_部门的介入和媒体的宣传，一定程度上对外地置业起到了负面的影响，成交量萎缩。这期间我们积极开展工作，发资料，到大学校园找老师聊，蓄势待发。8月市场形式有所好转，组团去\_\_考察\_次，签单\_套。9月又参加了\_\_秋季房展，签单\_套。因\_\_市场客户对海景房的要求越来越高，我们面临着挑战和选择，如何去适应市场，找到我们的热销卖点，是我们在一直深刻关注的问题。

大家知道，房地产行业流传着“金九银十”的说法，\_\_年也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，央行的5次加息以及9月底央行和银监会的一纸房贷新政策，又让很多的购房者持币观望，楼市进入了一个相对大幅放缓的低迷局面。深圳，广州，上海的成交量萎缩3—4成，有价无市。面对风云变幻，市场动荡的时期，公司领导适时做出了英明的决策，推出了珍藏版限量海景房的促销政策，经过全体同事的齐心协力和扎实工作，在10月.11月又成功签单\_套，开心欣慰。

总结这半年多的工作，有成绩也有不足。现有如下主要工作情况汇报：参加房展\_次，发放宣传资料共计\_\_\_\_\_多份，组团\_\_多次，去\_\_的客户\_\_多人次，签单\_\_多套(其中展会：\_套，报纸广告：\_套，网上：\_套，朋友介绍：\_套，其他：\_套)销售面积\_\_\_\_平米，总房款\_\_\_多万。登记来电，来访客户资料近\_\_\_人，重点有意向客户\_\_\_\_人，写工作日记\_\_\_多篇，为以后的市场开发打下了良好的基础。成绩中有不足，\_\_\_的工作比起总部的同事来说，在成交量上还有很大的差距，我愿意学经验，找差距，迎头赶上，百尺竿头更进一步，相信在充满希望的\_\_——别墅年，我们一定会有更大的丰收。

建议反馈：\_\_市场对海景房的需求旺盛，要求也越来越高，要求建筑质量精而优，户型设计充分考虑观海效果(北边最好有落地大客厅)，阁楼的利用最好多一些明窗设计，适当推出一些精装的小户型，在材料的选用，价格的因素上也是我们做好外地市场考虑的重要因素。

\_\_年，是有意义，有价值，有挑战的一年，我在领导和同事的帮助下，适应了外地市场，找到了一条良性的发展之路，相信，在未来的一年中，我充满着希望和热情，同时，一定会有新的突破点。在日益激烈的房地产市场竞争中，扎稳脚跟，占有自己的一席之地。我是最棒的!我一定会成功的!!!

谢谢!

个人房地产年终工作总结报告 篇7

20\_\_年\_月份我进入\_\_房产项目办工程部，任职资料员一职。\_月份因办公室文员及主任相继辞职，我被调至办公室，开始新的工作。

转眼之间，我在办公室工作\_个月了，在办公室这个舞台上，经过\_个月的历练，我对办公室的工作有了更深的了解，少了些青涩多了些成熟，还有面对生活和工作的自信和从容。办公室围绕本部门工作职责，充分发挥后勤管家、督查检查、协调服务三个作用，在公司领导的正确领导下，其他部门的大力支持配合下，经过地产综合办公室全体同事的共同努力，较好的完成了各项工作任务。新的一年就要开始了，我有必要对过去的一年进行总结，发扬优点客服缺点，为了更好完成工作坐下坚实基础。回顾20\_\_年所做的工作，现将工作情况总结如下：

1、办公室配合项目办领导参与、修订、拟定了项目办各项规章制度，并与\_月初装订成册发往各部室。做好了各类文件和报告的文字工作的起草，较好的完成了项目办的各种会议记录、整理和会议相关决议的实施工作。本年度自\_月份开始至今共记录项目办会议\_份，工程部会议\_份。认真做好项目办各类文件的收发、登记和督办工作;地产公司各项规章制度在\_月初底最终装订成册。

2、公司的各类印章管理工作，按公司领导要求对公司印章设专人管理，并制定了详细的印章管理制度及使用流程，对所有文件、材料必须有领导签字才能盖章，未出现印章管理失误现象。

3、合同的管理，项目所签订的合同登记及存档工作。

4、切实抓好地产项目办日常管理、福利工作。按照预算审批制度，组织落实地产公司办公设施、办公用品及生活用品等商品的采购、调配和实物管理工作。

5、为加强项目办办公电话、网络的管理，保证办公网络畅通无阻。制定的一些管理制度并对各部室办公设备进行了及时清理维护及维修(电脑、电话、打印机、传真机、复印机)，使办公系统得以运行正常。

6、做好国家法定节假日的放假安排工作。

7、配合销售部做好各销售活动物品的采购及管理工作。

8、做好地产公司及其他各种会议的后勤服务工作，做好车辆管理和食堂质量管理的后勤工作。

个人房地产年终工作总结报告 篇8

在一年忙碌的工作中，不知不觉有临近了一年的尾声，在房地产的工作年龄又要加一年，仔细回想起来，这是我加入xx房地产的第三年了，每一年都会有不同程度的进步，每一年都会有不同程度的考验，但是这一年却是我最值得纪念的一年，在今年我的销售业绩水平达到了自己不敢想象的高度，成为了我们房地产公司众多销售中榜首，在这三年里，我从一个对房地产一问三不知的门外汉，成为了一名资深且优秀的销售，而今年则是我职业生涯上最为重要的一年，现在就针对我的个人工作而言，做了以下年终工作总结：

一、工作态度

我一直坚信一句话，“学无止境”，对于任何一件事都是如此，如果你满足于自己当前的成绩，停滞不前的话，那么等待你的只有被别人超越、被别人取代，却什么也做不了，“三人行必有我师焉”，别人身上肯定会有你能学习的地方，就看你愿不愿意去发现，去虚心请教学习，我敢说就算是公司的保洁阿姨，在她身上也有我未曾拥有的东西。我一直保持着一颗向上的心，我们做销售的，每天所接触到的人各种各样的，他们是你的客户，如果连他们都觉得你存在着问题，而你又不当回事，那你只能算最低级的销售，客户的意见是最为重要的，我们服务于他们，就要做到他们眼中的完美，而不是我们自己觉得自己很好了，就是很好了。

二、工作总结

这这一年里，我可以说是赚的腰缠万贯的，我总计卖出别墅房6套，精品房42套，毛坯房46套，楼道房35套等等，可能是你们业绩的两倍，因为一套别墅就够我两个月不工作的了，但是我却没有沾沾自喜，因为我跟丢的客户仍然存在，明明刚开始非常有购买意向的，我们直接也几乎谈妥了，但是到最后说不买了就不买了，有说自己破产的，也有说自己最近资金周转不过来的等等，这是我一年中最值得反思的地方，我相信在我们公司众多销售中人才济济，有的销售一单都没跟丢过，这是我应该向你们学习的地方。

三、展望未来

虽说这一年是我最为成功的一年，让我成长了太多。也获得过太多的殊荣了，但是在今天过后也会变成历史了，这不会成为我骄傲的资本，反而会成为我在来年工作时的动力，我可不想我明年的业绩比今年还差，我要总结出我今年工作的得与失，争取在明年更上一层楼，继续突破自己，刷新自己的记录，为公司带来更多的利益。我要成为销售界的神话！

个人房地产年终工作总结报告 篇9

不知不觉，在\_\_工作已经一年有余，在这期间，工作量不大，要学的却很多，也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。

第一次接触房地产，有太多对大国地产的企业文化及公园世家这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与公司前辈们深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习；有时候多上网或看书学习专业知识；尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势；增加客户接待量，从客户身上现学现卖；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处；也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

在这一年中，虽然我没有很多业绩，但是这段时间却让我学到一个真正的置业顾问重新所必备的能力！

一、个人素质

1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。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。

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。

4、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，他们就会将喜爱传递。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为大国房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉大国地产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

二、业务能力

1、对公司和产品一定要很熟悉。

对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解。

这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3、业务技巧。

很多客户都喜欢跟专业的销售人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把置业交给专业的销售人员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

三、工作计划

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

个人房地产年终工作总结报告 篇10

随着时间的流逝，20\_\_年的新年钟声即将响起，在这辞旧迎新之际，\_\_项目工程在\_\_公司的正确指导下，在\_\_房地产开发公司的正确领导下，在\_\_项目部全体员工及\_家监理公司派驻的\_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\_个单位工程全面竣工验收阶段，预计到20\_\_年12月末，\_个单位工程全部竣工验收完毕，交付使用。

\_\_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\_\_栋住宅，1栋物业管理中心，地下建筑面积：73㎡，计\_个地下车库。一期开发建设近60万平方米的住宅小区，在\_\_省的开发建设堪称第一次。\_\_项目部成立于\_\_年3月1日，到\_\_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：

一、定目标，建章建制，抓好组织建设。

1、\_\_项目部成立后，根据本项目工程的特点和规模，\_\_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\_\_个区域，成立了\_\_个组团项目部和\_\_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：\_\_年12月31工程竣工，交付使用。质量目标是：按 \_\_ 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。

二、做好事前控制

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。

个人房地产年终工作总结报告 篇11

一、工作思想

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。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司销售部工作。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。

进入公司的这段时间里，我主要负责销售楼盘，在师傅的带领下我很快适应了工作，并取得不错的成绩。

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\_\_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\_\_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。

三、工作中的不足

第一，售房销售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，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

个人房地产年终工作总结报告 篇12

20--年是极不平凡的一年。从外部讲，以反腐为先的国家发生巨大变化，重建规则、重建道德、重建生态的政改大幕开启，与此伴随的是三期叠加的经济新常态和房地产进入了白银时代。从内部说，随着国信集团“一体两翼”、“一控双优”的新战略规划，--地产作为实业板块的重头戏面临转型发展的刚需，而--经历了被称为史上最严厉的经济审计，对企业制度流程、职能授权、治企思路都带来了巨大冲击。

年终回望，面对错综复杂、十分艰难的经营形势，--公司在集团和董事会的领导下，坚持“一个中心”、把握“两个契机”，一方面加强市场研判，对预定开发项目、年度开发目标做了适当调整，把握好开发节奏，力求风险防范为先，稳中再求发展;另一方面，我们紧紧围绕全年重点工作任务，抓重点，补短板，练内功，做了大量富有成效的工作，公司治理取得了新成效，工程建设取得了新成绩，在建的某项目本年度年完成投资-万元，实现销售回款-—万元(项目累积实现销售回-—万元)年终实现利润总额-—万元，净利润-—万元，成绩取得殊为不易。

一、公司治理取得新成效

在新--建设实践的三年里，我们以某项目建设为试金石，逐步完善了公司发展战略，20--年，我们继续践行、完善公司的战略构成，公司治理结构、组织架构日臻丰富和完善，继成立山东--地产研究所、山东--地产技术中心的基础上，组建并试运行--地产财务核算中心，通过设立财务核算中心，围绕公司新战略规划，加强财务核算，逐步推进预算管理、统筹资金的实时监控与集中管理，实现金融资源的有效利用。

另一方面，20--年的审计工作贯穿全年始终，面对多轮审计，我们给予高度重视，积极应对，针对审计提出的问题，本着实事求是、客观公正、正直坦诚的态度，认真对照检查，反思不足，找出病根，积极申述，积极整改，积极落实，较好完成了该项工作，企业顺利迈过审计关。

二、公司创新有了新思路

20--年以来，--公司所处的经营环境发生了重大变化。从外部环境讲，房地产市场总体形势发生了深刻变化，业界普遍共识是“房地产行业从黄金时代步入了白银时代”，尽管对济南市房地产市场影响有限，但也能感受到萧萧寒意，足以需要警觉和未雨绸缪;从内部环境讲，集团的战略取向发生了深刻变化，按照集团“一控双优”战略规划，提出未来要牌照齐全，有影响力、有竞争力的一流金融控股集团”的战略愿景。如何顺应时代的发展、保持与集团战略取向同步，是--必须面对的重大经营课题。

通过认真学习上官董事长在改革创新研讨会上的讲话精神，结合--地产实际，通过多次深入讨论，提出了--地产未来将转型为投资型房地产公司的经营创新思路。在未来三到五年内，--地产将在妥善推动现有项目完成的基础上，围绕以客户为中心，引入金融思维、互联网思维和协同思维，扩大经营范围，拓宽房地产上下游产业链，逐步发展成为以项目开发管理、资本运作、股权基金投资、房地产咨询、房地产项目管控、不良项目(资产)处置等为主要经营业务，具备独特竞争能力的投资型地产企业。

以上是我们对--未来发展的初步思路，鉴于集团尚未明晰实业板块的发展方向，我们将在集团指导下制定出符合企业实际的发展道路，以更优异的业绩回报股东。

三、工程建设取得新成绩

某项目是--公司唯一在建项目，总建筑面积43万㎡，计划20--年7月底开始交房，确保某项目项目如期竣工是全年工作的重中之重。

工程建设方面。自去年大部分楼座主体结构封顶以来，今年建设重点转向二次结构砌筑、室内外安装、配套管线以及庭院景观工程。我们提出了“一横一竖、立体突击;同步施工、安全必保”的指导方针，以庭院景观为横向施工主线，协调处理庭院土建与安装之间、庭院与各主楼竖向之间的相互交叉施工问题，以及各阶段交通路网、各阶段材料的布置等问题，进行分区域、分阶段、快节奏的实施施工。

一是通过认真抓组织措施落实，抓节点目标实施，狠抓现场管理，组织了大干一百天、决战三季度等活动;

二是组织总包单位、分包单位、监理公司定期召开工程进度现场分析会，分析问题、寻找漏洞、完善措施、强化考核，严格履行合同，并采取了对施工单位分节点考核奖罚，加大管理力度等应对措施，力保今年总进度目标实现;

三是在招标管理与成本管理方面下功夫。我们强化目标成本的动态管理与考核，从各个部门和各环节严控成本，分解细化量化各项建设成本指标。在主要材料、设备的招标中，严格执行公司制定的招投标制度，不讲人情、不讲关系，按程序和制度执行。通过精心组织，顺利完成电梯、铝合金窗、外墙保温涂料、防火门等多项招标与合同签约。截止年底，全部完成了楼座主体验收，二次结构工程、安装工程完成70%，庭院绿化工程、各外管线安装工程已同步有序展开。

随着工程建设全方位进入安装收官阶段，各种矛盾交织，总包单位的组织不力问题、资金匮乏问题以及民扰问题，一时间矛盾突显，骤然爆发，严重影响到工程建设正常进行。面对各种矛盾和困难，我们多方努力化解，力求排除不利因素干扰，保证开发建设平稳进行。总体讲，某项目本年度年完成投资-万元，基本完成全年建设目标和投资目标，为明天顺利交房打好基础。

四、营销工作取得新胜利

某项目项目的住宅、公建的合同签约以及销售回款是全年工作重点。20--年，我们紧盯市场变化，深入做好市场调研分析，周密部署，责任到人，开展各项销售工作。

一是根据公司年度任务，精心组织、周密安排、狠抓落实，全面推进各项销售回款工作，全年共实现销售回款-万元;

二是紧锣密鼓地推进招行大厦销售，全年实现销售回款-万元，累计回款-万元;

三是重点开展某项目项目商铺销售工作，深入市场调研，切实做好前期策划，在20--年市场环境变化较大的情况下，全年商铺销售12套，累计销售面积-平方米，实现销售回款-万元。截至20--年底，某项目项目全年实现销售回款-—万元(项目累积实现销售回款-万元)。

五、安全生产保持稳定局面

安全生产是红线，建立底线，坚守底线，强化风险意识，是我们全年工作又一重点。我们认真吸取安全事件教训，严格贯彻了“安全为天、质量为先”的生产指导思想，开展了为期三个月的“安全质量生产月活动”，定期开展安全培训、安全教育、质量宣传、技术交底、现场技术指导等活动，定期召开现场安全质量生产会，抓安全、保质量、促进度，有力保障了全年任务目标，确保了安全生产零事故。

六、公司党群工作迈上新台阶

回顾过去的一年，我们在挑战中磨练了意志，也得到了不少经验和体会。

第一，员工是企业力量之源。我们的员工，不计得失，始终发扬“白加黑、五加二”的工作作风，与公司同呼吸、共命运，实践证明，我们是一支特别能吃苦、特别能战斗、特别讲奉献的队伍。

第二，狠抓落实是实现任务目标的根本途径，我们始终坚持脚踏实地、不尚空谈、狠抓落实、一抓到底的作风。

第三，公司文化是战胜困难的强大动力。以“勇于创新、善于学习、吃苦奉献、和谐共事、追求卓越、精细化管理、加强执行力和民主科学决策”为基本特征的八大文化，使我们面对困难仍然保持了强大的向心力和凝聚力，为我们战胜困难、实现目标提供了强大动力。

回顾过去的一年，我们也必须更加清醒地看到，面对三期叠加的严峻经济形势和房地产市场步入白银时代的新常态，面对集团发展战略调整对实业产生的影响，如何做好企业的创新与转型发展，更好地适应新常态、顺应新战略，是--公司须花大力气解决的重大课题。

个人房地产年终工作总结报告 篇13

一、20\_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55000平方米，建成房屋面积54000平方米，完成房地产建设投资13000万元，实现销售约3300万元，销售面积约10000平方米。

(二)项目推进方面：

新天地商业广场项目于20\_年12月5日取得建设用地规划许可证;20\_年2月22日取得国有土地使用证;20\_年7月13日取得建设工程规划许可证;20\_年11月8日取得建设工程施工许可证。

经过一年的艰苦工作，新天地商业广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了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。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确，20\_年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

(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。

个人房地产年终工作总结报告 篇14

我是\_\_销售部门的一名普通员工，刚到公司时，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。在公司领导和同事的帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质及房地产市场知识。作为销售部中的一员，我深感自己身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口---销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了企业的形象。所以要不断地提高自身的素质，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。

由于房地产市场的激烈竞争，公司在\_\_年上半年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，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\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最后以\_\_个月完成合同额\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中学到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

\_\_年下半年公司与\_\_公司合作，这是公司的又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\_\_项目十分火爆的场面。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，工作显得紧张而有序。在项目开盘之际，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，每一笔帐目都清楚明白，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，及时找出弊端并及时改善。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，这其中与我和销售部其他成员的努力是分不开的。

\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。相信在全体员工的共同努力下，公司在新的一年中将会有新的突破，新的气象，将能够在日益激烈的市场竞争中，取得更加辉煌的业绩。

20\_年即将已经过去，新的挑战又在眼前。在过去的一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(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。

个人房地产年终工作总结报告 篇15

一、坚持到底就是胜利

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

二、学会聆听，把握时机

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

三、对工作保持长久的热情和积极性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入\_\_公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

四、保持良好的心态

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃!

五、龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实

生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

个人房地产年终工作总结报告 篇16

20\_\_年是房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。个人简历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，到一个对房地产认知熟练，在这一年多的时间里，收获很多，十分感激公司和每一位同事、领导。

工作在市场一线，感触最深的就是坚持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个市场销售人员应当具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。

1、控制情绪

我们每一天工作在市场销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，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。

2、宽容

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，应当与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应当做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，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，必须好好的学习。

坚持一颗良好的心态，进取的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活；好好工作、好好生活。

个人房地产年终工作总结报告 篇17

\_\_\_\_\_\_年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。台山市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢!

在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。

上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到一亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

6月份，四期项目“锦江”1#、2#、3#、5#、6#、7#楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7#、8#楼已顺利于\_\_\_\_\_\_年元旦开盘，然后1#、3#也将于\_\_\_\_\_\_年春节前开盘。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了\_\_\_\_\_\_年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们东方豪苑荣获中国房地产业协会评选的“\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_年度中国房地产最佳宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“\_\_\_\_\_\_年度中国房地产年度最佳经理人奖”和“\_\_\_\_\_\_年度中国房地产最佳操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段。项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们，\_\_\_\_\_\_年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

第一、物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司\_\_\_\_\_\_年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本;另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善;管理层对一线工作人员的指导性不高;工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

第二、公司内部管理方面

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步;积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌!我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

最后，祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!

个人房地产年终工作总结报告 篇18

20xx年即将结束，新的一年即将到来！我在新的工作岗位上已经工作了一段时间，为了以更好的状态开展今后的工作，我有必要总结过去一年的工作经历，总结工作经验，以便更好的把握将来，为此我将我在20xx年一年的工作做出如下年终总结：

刚从安管部调到客服部负责监督清洁绿化消杀及白蚁公司的服务标准，到年尾对装修管理以及现场客户投诉及建议处理，刚接触新的工作，不断的面对新的岗位，各方面都缺少一定的经验。为了尽快适应新的工作岗位，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。同时各方面都得到一些属于自己的经验：

1.监督清洁服务公司的服务标准

（1）每天对各区域定时、不定时和重点区域的巡查，发现问题第一时间与清洁公司现场责任人协调，要求其提供合理的整改方案，并在规定的时间内验收整改标准。

（2）每天不定时的抽查清洁公司的服务人数，不定时检查现场负责人对内部员工的检查力度，杜绝偷工减料以及消极代工现象。

（3）按照清洁公司提供的当月定期作业表监督其作业的标准，确保按时作业并达到服务合同约定的标准。

（4）每周最少一次不定时的与清洁公司现场负责人按照服务合同的标准对小区的整体清洁标准考核，考核的结果作当月的费用结算依据。

2.监督绿化服务公司的服务标准

（1）每天不定时的对绿化公司的工作人员的工作情况监督，尤其是现场负责人的工作安排方案。

（2）每天不定时的巡查绿化养护以及整体美观情况，发现问题立即通知现场负责人到现场查看，要求其提供具体的整改方案，并在规定的时间内验收标准。

（3）按照绿化服务公司提供的各计划表对当天的作业情况监督，确保按时作业，杜绝偷工减料，消极施工现象。

（4）每周至少一次不定时的与现场负责人按照服务合同约定的标准对小区绿化整体考核，考核的结果作当月的费用结算依据。

3.监督消杀白蚁公司的服务标准

（1）每天抓住重点的对小区公共区域检查，发现问题立即通知问题的公司负责人在一个工作日内到现场查看，要求其提供具体的整改方案，并在规定的时间内检查整改效果。

（2）按照白蚁及消杀公司提供的定期服务表，对其的工作情况监督，确保消杀到位，对周边的白蚁检查到位，杜绝有偷工减料及消极待工现象。确保周边环境达到公司要求的标准。

（3）不定时的对消杀及白蚁公司的平时工作情况及服务标准检查，检查的结果作当月的费用结算依据。

4.处理投诉、建议

（1）首先应该给投诉者或者建议者做“降温”的思想工作，同时专心的听取其投诉或者建议的只要企图。

（2）分析、调查问题的原因。

（3）若问题有涉及物业管理的相关法律法规应该结合物业管理相关的法律法规，然后根据实际情况拟定科学的解决方法。

（4）最后拟定的方法去落实。并总结每次处理经验为日后的处理相类似问题做基础。

（5）在规定的时间内把处理的结果给投诉、建议的业主回访，那样可以让我们的工作得到业主的肯定，同时也能缩进我们与业主的关系，方便日后物业管理工作开展。

5.日常装修的管理

（1）根据建设部的《住宅室内装饰装修管理办法》初审施工图纸，并负责交给领导审批。合格后发放《施工许可证》

（2）装修管理及监督

①与安管部门紧密配合对所有入场的装修材料检查，确保无装修工人私自带违规的材料入场，同时不定时的对入场装修人员核对，确保小区安全无事故。

②不定时的对装修现场巡查，发现违规现象立即责令整改，必要时发放整改通知书，屡教不改的按照的违约规定处理。确保装修现场安全、合理。

③水电：检查卫生间、厨房和阳台的给排水系统，是否有乱接乱改、是否有跟施工图纸的设计不一。发现有渗漏水隐患或者其他不合理的地方应该及时通知业主整改；检查电力系统有无乱接乱改，电力的使用是否有存在安全隐患。

④泥水：检查卫生间、厨房是否有加作防水层；是否有乱砌墙；结构有无按施工图纸施工，最主要的是否按照《住宅室内装饰装修管理办法》做过闭水实验。并督促其施工过程，尽量减少装修后带来的其它隐患。

有效的装修管理可以把违规装修抹杀在萌发阶段，避免日后不必要的返工，也减少了日后许多由于违规装修造成的投诉、纠纷；有效的装修管理可以让小区的统一美观，使小区更加规范、更具品味；有效的装修管理体现了一个物业公司的管理能力。

一、主要经验和收获

在客服部工作以来来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1.只有不断的加强学习业务知识，不断的在实践中吸取经验，才能更快更好的提高自己的工作质量。

2.只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位。

3.只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的岗位中保持更好的工作状态。

4.只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

二、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20xx年的工作存在以下不足：

1.在监督清洁绿化的工作中，缺少经验，加上个人努力不佳，所以没有更好的起到监督管理作用，招到部分业主投诉，给公司带来很多不利的因素。

2.在处理业主（住户）的投诉建议中，缺少经验，在处理大的投诉过程中没有更好的让业主体会到公司的宗旨，让领导当心，给公司带来一定的不利影响。

3.在对装修户的管理中没有足够的经验，没有更好的抓住重点去巡查及管理，给公司添不少麻烦。

4.自我约束意识不强，在业余时间里没有更好的利用来学习专业知识和考虑问题，导致工作没有更好的进步。

5.没有专心的听领导的教导，有时在工作中喜欢开小差，导致招到个别业主不必要的投诉，给公司带来不好的影响。

三、下步的打算

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1.加强自我约束、自我控制能力，多多学习专业知识，更好的为业主服务，给公司未来添加光彩。

2.虚心的向同事学习，专心的听取领导的指导，吸取过去的经验，创新更好的工作方法，提高现有的工作效益。

3.在现有的装修经验中不断提高，加强对装修户的管理及监督，保证达到原设计规划的标准。

4.不断的加强人际关系学，加强处理投诉、建议的技巧以及经验，更好的为业主（住户）服务，让业主深深的体会到我们是“真诚服务、规范管理、持续改善、顾客满意”的为他们服务。

一年的辛苦即将结束，一年的忙碌变成幸福，一年的奔波即将止步，一年的期盼化成幸福！祝公司明年的辉煌更胜今年！愿快乐、吉祥、幸福永远包围着所有xx集团全体职员工们！

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