# 房地产年终总结内容

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-06-15

*房地产年终总结内容（精选16篇）房地产年终总结内容 篇1 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。...*

房地产年终总结内容（精选16篇）

房地产年终总结内容 篇1

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：

自20xx年3月首期开盘至今，在取得《商品房预售许可证》等各种证件齐备的条件下，共预售各种房型的住宅商品房合计套，实现销售\*万元，销售面积\*平方米 ，销售率达90%。企业不但

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、部分沿街商铺相继结顶、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。

房地产年终总结内容 篇2

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！

房地产年终总结内容 篇3

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。

房地产年终总结内容 篇4

在过去的一年里， 中心经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期;在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金1000万，上客320组，现将本公司进驻新安 邻里中心项目部以来截至20xx年1月15日主要营销活动及销售工作总结如下：

一、营销总结

1、20xx年10月3日：本公司进驻新安 邻里中心

注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作

2、20xx年10月6日：新安 邻里中心售楼部盛情开放注：活动当天来客14组，并在10月6日前完成各媒体、媒介推广工作。通过此次活动，将 中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。

3、20xx年12月9日—20xx年1月9日：新安 邻里中心开盘前系列活动

注：活动期间客户积累达150余组，为开盘工作顺利的推进起到关键的作用。期间主要采取以售楼部

门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成保安及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告

4、20xx年1月10日：新安 邻里中心一期首批房源正式开盘

注： 中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源17套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为新安 邻里中心在保安地产界奠定龙头老大的口碑。

5、20xx年1月25日：启动 中心春节营销计划

注:此期间主要推出针对保安当地各村有影响力(各村村支书)的人物发放优惠卡活动并为他们带去油、酒等新春礼品，并鼓励其为本项目介绍客户，若介绍成功奖励其20xx元/套。事实证明此种推广方式效果还是有一点的，但作用不是太大，还有一点点的负面影响，就是有的客户先到售楼部交过定金后才找的他们。

6、20xx年4月20日—20xx年五一期间：推出“首批商铺完美售罄，房源应急加推”活动

注：将7#号楼正式推向市场并接受预定，但由于7号楼的工期一再延期，导致销售工作没有很好地

推进。此期间前期房源的价格首次调整，8号楼上调20元/㎡。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

7、20xx年7月16日—8月30日：推出“清凉一夏”买房送空调活动。

注：因7、8月份是房地产销售的淡季，且新安 邻里中心销售进度缓慢，适时推出“清凉一夏”买房送空调、看房送凉扇活动，并配合农村村口电影放映等营销方式，打破市场僵局。此期间的7月31日也是首批房源的合同约定交房日期，但由于8号楼刚刚封顶，水电及道路迟迟不到位，交房延期，也对销售工作产生一些负面影响。

8、20xx年9月10日—10月7日：推出“庆中秋，迎国庆”活动

注：期间推出看房送月饼及凭 中心宣传单页购房可在其他优惠基础上再优惠1000元活动。中秋国庆假期相连，推出的活动也很顺应市场，但由于开发公司与施工方关系处理不当，导致10月12日施工人员对售楼部打砸，此次影响恶劣。致本项目前期精心、努力所建立的良好口碑毁于一旦，楼盘形象一落千丈，而且此恶劣影响也没有在短期内有所好转。保安地方不大，百姓人云亦云，而且夸大其辞，事实证明此影响在短期内是无法根除的，也为后期的销售推进带来一定的难度。且在此期间国家推出整治小产权，对本项目也有一定的影响

9、20xx年11月2日： 中心一期二批商铺房源盛大公开

注：将D区、E区新建商铺房源推向市场，推出商铺交1000抵3万活动，市场反应强烈。当月售出商铺6套，住宅3套。此月为新安 邻里中心除开盘外单月销售量最多的一个月。但当月由于开发公司的张总与丁总在安置房源等方面问题互不沟通，致可销售房源较少，也导致后期释放房源失去销售时机。

10、20xx年12月27日：新安 邻里中心正式启动针对返乡置业潮营销计划

注：因私家小院销售进度缓慢，主要推出购私家小院送10件品牌电器活动：液晶电视、空调、洗衣机、太阳能、抽油烟机、燃气灶、高压锅、电动车、微波炉、豆浆机。并降低购房门槛，将私家小院的首付定为5万元，但由于本项目的私家小院楼距较近，只有5米，且价格相对较高，市场反应一般。

11、20xx年元月6日：农贸市场正式搬迁至 中心，农贸大街正式启用。

注：农贸市场正式搬迁至本项目的菜市场内，市场摊位正式搬迁至农贸大街，为本项目的繁华奠定了坚实的基础，将 中心又推向另一个高度。

小结： 中心整体营销活动能够整体连贯及很好地衔接，能够根据市场情况适时做出调整，顺应节点，做出不同的有针对性的营销计划，并能够很好地实施执行到位。

二、销售总结

1、新安邻里中心多层住宅房源共4栋

注：从已售住宅来看，8号楼销售最多，因为8号楼的户型是本公司根据当地市场为开发公司精挑细选的户型，面积为97.1㎡及120.93㎡的三室房源，事实证明本公司给予开发公司的建议是正确及非常明智的。14、15号楼是开发公司在本公司进驻之前就确定的，由于开发公司的丁总盲目自信，对本公司的建议有所保留，不能够完全采纳，导致14、15号楼的两室房源一直滞销。

2、中心私家小院房源共2栋

注：本项目的私家小院在原有规划上并没有此房源，开发公司的丁总不顾本公司的建议只考虑项目的容积率，认为增加房源，就是为项目增加利润。事实证明此决定并不成熟，因为此两栋楼是后加房源，在楼间距、阳光照射的采光度及舒适度等问题上并没有过多的考虑，导致此两栋楼采光受影响且视觉压抑，所以销售进度一直缓慢。

3、中心商铺房源150套注：本项目的商铺可售房源较少共40套，此40套房源大多为位置稍差的房源，除菜市场门口的9套外，其余大多为拆迁户挑剩下的房源，未售的17套房源其中有7套为转角且面积多为200㎡以上，面积较大，另有2套为通道房源，市场接受度较低。

小结：本项目虽拥有专业的营销建议及培训有素的销售人员，但也并不意味着可以不顾市场需求，与市场背道而驰。保安市场竞争激烈，地产项目较多，大大小小地产公司总共8家，市场存量房较多，二期、XX小区二期及XX小区的二期都将在20xx年春节之前集中推向市场，推出房源较多，而且价格相对较低。在保安，经济基础较好人员都已经选择在市区购房，而留守人口经济基础差，百姓投资意识更差，大部分人由于经济原因，暂无购房计划或延缓购房计划。后期 中心面临的竞争威胁依然激烈，中心如何在竞争日益激烈的市场中站稳脚跟，并能够持续稳定的发展都将是后期要面临及要解决的问题。

三、后期计划

1、案场管理方面

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

2、销售培训方面

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20xx年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

3、营销策划方面

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对新安 邻里中心的营销方式要更好的“闰土”及“接地气”，适应当地市场，将新安邻里中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把新安 邻里中心在现有基础上再推向另一个高度。

四、个人总结

回顾20xx，一切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司领导的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，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，人生最可怕的就是虚度光阴，20xx年过去了，在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向中国大地产企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。20xx，我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

房地产年终总结内容 篇5

20--年已接近尾声，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，为了在新的一年更好完成本职工作，现将本年度工作做以下几方面总结：

一、敢于发现，勇于探索，不断充实知识。

初入房地产，我对各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和努力学习过程中，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为广告宣传和设计策划人员，我深深感觉到自己职责的重要性，因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高，对此，我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等，都有着很大的提高，同时田园新都市项目在前期宣传及销售过程中也取得显著成效，在品牌宣传途径中，也得到广大客户认可。

在高力地产前期工作时间里，我对本职工作还有些茫然，在公司领导的指导下，我设计前期VI等，这对于未曾做过房地产广告的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为宝鸡厂内绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成园林规划的初次案例，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：室内设计、广告设计、园林规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中。

二、努力提高自身素质与修养。

作为高力地产的一员，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，还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。

作为广告策划人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自已的各项素养及技能。

三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。

在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对象熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣传中，定位不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历六个月磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为策划定位，我在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。在日常工作过程中，更要及时发现问题并解决问题，尽量避免不必要的错误出现。同时，将进一步加强学习，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

四、未来工作计划。

现就20--年工作总结对未来发展有着目标及计划，明年本着尊贵、高雅、不落俗套的指导原则，树立具有田园新都市特色文化内涵的宣传、销售方式，从不同的层面和角度整合现有客户资源，在配合经营销售的基础上，同步提升包装、宣传、销售等整体营销的档次。

在广告宣传方面，明年主要以周边县为主，由于本地人口有限，所以在周边县区推广本项目有着势在必行的意义。

结束语：

总之，在今后的工作中，我要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快。而对于本项目我们将以树立企业形象，围绕目标消费群体的需要，以及同行业间的相互竞争，开展积极有效的销售策略，逐步、有序的完善基础工作，提高知名度、信誉度。在提高经济效益的前提下，充分发挥本项目综合优势，利用稳定现有客户群，适时做出对品牌推广答谢等活动，以“积文化营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而达到占有本地房地产消费市场的目的。

房地产年终总结内容 篇6

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。

房地产年终总结内容 篇7

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。

房地产年终总结内容 篇8

20\_\_年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的11亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱(我没有销售总提成)，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是林总、刘经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20\_\_年的主要工作内容如下：

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部、队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。(我把自己的时间全部放在了为团队服务上面，而自己却没有了客户，没有提成，收入也是在这个团队里最低的一个人)。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等;与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握;请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好置业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、 加强自我学习，提高自身素养

在20\_\_年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了5本畅销书(《货币战争》2本、《激荡30年》2本、《从优秀到卓越》)，为自己充电。向周围的领导、同事进行学习，尤其是林晋春老总和刘中举经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门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。

三、 工作中存在的问题

在这一年来，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，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之;第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

1、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;

2、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;做好置业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、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。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、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。

新的一年开始了，又是一个新的纪元，20\_\_年的任务目标15亿也已经下达，又是“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步!

房地产年终总结内容 篇9

\_年是\_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——\_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汇报如下：

（一）“\_”开发建设稳步推进：

\_年是\_“\_”项目全面开发的关键一年。经历了\_年波折坎坷的开发历程，\_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\_公司全年工作的重点。在加快推进项目开发的总要求下，\_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\_年\_月通过规划方案，\_月获得方案设计审查批复；其次，\_月完成\_区全部施工图的设计；以及施工图的审查，\_月完成\_组团全部施工图的备案。

二、完成前期报建工作

按照\_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、\_组团建筑工程规划许可证、\_组团建筑工程施工许可证等，使\_项目建设能合法顺利展开。

三、项目建设全面推进

\_项目于\_年\_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，\_月开始\_地块地基强夯工程，\_月完成项目部活动板房建设，开始修建\_大道，\_月完成\_组团地基强夯并开始桩基工程施工，\_月完成\_、\_号楼桩基施工，\_大道顺利通车，\_月完成D地块地基强夯工程，\_月完成\_、\_号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。全年\_项目累计完成土石方开挖50万立方米，场地平整回填\_万平方米，地基强夯\_万平方米。累计完成总投资\_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，\_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20\_\_年的全面拓展打下坚实的基础。

五、不断规范各项管理制度

\_年是\_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，\_公司20\_\_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

\_项目20\_\_年\_月组建销售团队，完成了“\_”项目推介，使\_项目深入\_百姓心中，并进行了各类潜在客户的摸底工作。\_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“\_”、“\_”称号。这都为20\_\_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

\_年\_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\_项目开发建设，集团公司决定将\_酒店运营模式改变为个体承包，并于\_年年底前完成这一转变。

（三）农贸市场经营稳中有升

\_农贸市场经过\_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。

\_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20\_\_年的工作中，涌现出众多像\_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。

\_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\_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\_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\_地区行政管理繁琐，相对增加了处理各种突发事件的时间。

总之，\_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。

房地产年终总结内容 篇10

春回大地，万象更新。在这辞旧迎新的日子里，我们时间房地产大家庭欢聚一堂，畅谈时间房产一年来的成败得失。我们欣喜地看到，在去年房地产环境面临严峻考验的时候，我们时间集团全体员工负重拼搏，迎难而上，自强不息，取得了辉煌的业绩。首先请允许我代表集团公司对于各位一年来的辛勤付出表示衷心的感谢和诚挚的敬意，并致以节日最美好的祝愿!

过去的一年，是我们所有时间人的拼搏之年、奋斗之年，同时更是收获之年。在这一年里，我们面对宏观调控、银根紧缩、土地停批、房地产市场相对疲软的严峻形势，仍然取得了十分可喜的业绩。我们的房地产业仍保持良好的发展势头。集团实现销售收入7.76亿，上缴税收5585万，创下了集团历史之最。我们时间集团能取得如此优异的业绩，作为集团内的龙头企业时间房地产公司在其中的贡献是显而易见的。公司全年共完成投资1.7亿元，施工面积近40万平方米，销售商品房1078套，预销售收入达6.5个亿，占集团总销售收入的83.8%，上缴税收4492万元，占集团总上缴税收的89.4%。被评为“台州市房地产十强”荣誉称号。

这一串串令人震奋的数字，包含着时间房产员工的心血与汗水，也体现了你们的刻苦、勤奋与敬业。例如占地150多亩，总建筑面积达27万平方米的海湾浪琴的如期交房，更凝聚着多少人的心血与汗水。由于小区开工以来连续遭遇市场变化、SARS侵袭、缺水、断电等等不利因素的影响，直接导致工期严重滞后，如期交房似乎成了一个“不能完成的任务”。而海湾浪琴又是我公司开发的规模最大、档次最高的小区，小区内共有1200多户，涉及面广、影响最大，如果不能及时交房，其负面影响可能是灾难性的，公司的良好形象也将在公众中一落千丈，更重要是我们对于1200多衷情于时间品牌的客户如何交代?面对这种“华山一条路”的困境，房地产员工没有半点犹豫，立即行动起来，众志成城，心往一处想，劲往一处使，有的同志在休息时间加班加点，有的甚至带病坚持工作，涌现了许多舍小家为大家平凡而又感人的事迹。我们的员工用自己的辛劳硬是完成了这个不可能完成的任务。

时间房产的任务繁重，既要做好、做精、做细当地在建工程，又要兼顾温岭、赣州、滨州等外地项目启动工作，大家经常是风尘仆仆两头跑。特别是外地项目都是首次进入当地市场，大量复杂的前期准备工作都要从零开始。我们始终面临着时间紧、人手少、任务重等诸多困难。就是在这样的情况下，我们的各项工作仍在有条不紊地展开：本地项目海湾浪琴已经成功交付，天际公寓也赶在年底前实现交房，天琴公寓与海悦公寓已全面结顶、进入后期装修施工阶段，松门99幢别墅已经基本结顶;江西赣州时间公园一期工程己打好桩，即将进入全面土建施工阶段;山东滨州时间暄嘉名都项目己完成三通一平，前期手续基本办妥，己打下试桩。这一切都说明我们的队伍是一支能打硬仗，具有强烈进取心的队伍。新的一年，摆在我们面前的道路并不平坦，面对国家继续宏观调控的经济政策，面对房地产业增长速度放缓、利润空间变窄、市场竞争愈趋激烈的客观形势，我们首先要着重抓好本地工程，争取海悦公寓、天琴公寓提前交房，并做好后期服务工作。东商贸区B-6地块项目要办好各种前期手续，开始动工，为开盘创造条件;同时要抓住商机，在台州市区再拍卖地块，拟建超前时尚、绿色环保、健康舒适、技术领先，能代表企业形象的标志性建筑。台州是时间集团的发源地，是我们的根和家，更是我们今后继续发展的基地与后盾。古人说：一屋不扫，何以扫天下?对于我们来说也是如此，如果我们连台州的项目都做不好，又如何在外地立足生根?其次，我们还要着力做好温岭、赣州、滨州的在建项目，让时间品牌得以延伸，不断提升品牌的知名度与美誉度。在新的一年里，我们继续把对外推出精品作为我们的经营宗旨，按照智能、节能、环保、健康、舒适的目标来开发房产。要进一步加强服务质量，加强企业与客户之间的沟通与联系，扩大集团在社会上的知名度与美誉度。在新的一年里，我们要进一步加强管理，练好内功，通过浙江工商管理学院专家的帮助，制订好集团的发展战略，建立分工更加明确、责任更加清晰的管理制度，提升企业文化，使集团在管理科学化、规范化上迈出新的步伐。

全新的20--年，对于我们时间人来说可谓“任重道远”。而对你们来说更是首当其冲。要完成既定目标，我提几点希望：

1、针对目前时间紧、任务重、面广量多的情况，我们的领导班子要合理分工，有分有合，要学会“弹钢琴”，要分清轻重缓急;

2、我们要正确处理好同事关系，加强团结，互相多通气，大事讲原则，小事讲风格，做到胸襟坦荡，切实增强企业内部凝聚力与向心力。

3、我们要做强品牌，对外推出精品，我们员工要发挥自己的创造力，工作上要变被动为主动，平时开动脑筋，多提合理化建议。

4、要加强管理，待浙江工商管理学院专家的一套办法出台后，要切实、严格执行各项制度，为整个集团做出表率。

5、要加强人才队伍建设，多培养业务精、懂管理的复合型人才。

同志们，“春回大地万物新”，在举国喜迎新春的时刻，让我们共同祝愿我们伟大的祖国更加繁荣昌盛，祝愿我们时间集团取得更辉煌的业绩。最后，祝愿在座各位新春愉快、万事如意!祝全体时间人合家欢乐，幸福美满!

房地产年终总结内容 篇11

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。

房地产年终总结内容 篇12

光阴似箭，201\*年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

XX年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。201x年10月8日，我成为xx公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

201\*年12月1日盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。

如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

20xx年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。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。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。XX年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

房地产年终总结内容 篇13

各位领导，同事们：

大家好!在这个阳光明媚的好日子，我们即将告别20\_\_年，迎来20\_\_年。过去的一年我们有进步也有不足，现在请允许我在这做简单的年终总结。

\_\_年，是继\_\_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200\_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。

一、\_\_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。

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， 200\_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矗.

(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、20\_\_年工作计划

20\_\_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。200\_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200\_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。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在200\_年基本扫除。因此，在200\_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。

总之，\_\_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。

房地产年终总结内容 篇14

自从进入房地产公司已经有一年了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20\_年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

一、业务能力

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。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。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二、个人素质能力

1、诚实。做生意，最怕“\_商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情。只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

3、耐心。房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心。这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们。才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，个人简历一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

房地产年终总结内容 篇15

江房地产开辟有限公司在20xx年度的紧张工作,是开辟构筑并策划门面房1、二期工程,在园区党工委、\*带领的关心赞成下，经过议定全部员工的互助竭力，“门面房”项目各方面工作都获得了很猛进展。为顺利结束该项目，竭力到达要求，兑现项目标经济效益和社会效益，总结工作经验，找出工作中的差距，公道安排来年的工作，现将20xx年度年度工作环境总结以下：

门面房一期工程已于20xx年峻工,本年度紧张是进行销售和资金回笼工作，以及交户后的质量保修回访工作；门面房二期工程紧张施工内容已于20xx年根本结束,20xx年紧张进行销售和资金笼工作,以及门面房门前大理石铺装，和路亮化及告白牌等别的配套办法的施工,门面房二期工程已于20xx年11月28日进行了完工验收会；如今已进入周全交户阶段和后期手续的办理。

1、项目开辟、构筑工作

在项目构筑施工进程中，我公司从项目构造办理、工程质量把握、现场办理等几个方面展开工作。

在项目构造办理方面：最终明了项目构造办理系统、项目工程部紧张工作职责，肯定项目办理的目标任务，订定工程四大整体目标（质量、进度、投资、同事的协作下，使得贸易用房工程得以顺利进行，经过议定工程例会和谐各项工作、办理平常施工中的矛盾，加强彼此之间的雷同，及时有效地把握好工程的质量、进度、本钱、安定文明。

在工程质量把握方面：质量办理上，项目部注重抓了三个关键：建立质量目标、肯定质量预控方案；产品构成的进程把握；验收把握。开工前肯定质量预控方案,公司发起“建佳构工程、树形象”的质量目标，对监理及单分包单位明了目标、验收标准等。并核定监理纲领及施工单位的施工构造计划。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱关键发起改革要求，帮忙其美满施工工艺、办法的订定。抓好进程质量把握，在进程把握上，阐扬监理在质量办理上的本能机能，对监理富裕授权、有效监督；严把原材料质量关，项目部对出场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以查抄参加材料是不是符合公约要求。工程项目部在对付施工单位的质量办理上，紧张抓其质保系统构筑，阐扬质保系统在质量办理上的效用，从思维上珍视质量办理，在平常的办理中重点工作是质量放哨，质量跟踪，并联合施工的阶段，构造一些有针对性的质量办理活动，有效利用工程例会轨制，讲题目、提题目、办理题目。现场办理中，强调办事意识，为乙方出产质量优良产品创设前提，供给技巧赞成、办理赞成。产品的验收把握中，紧张是要求施工方做到自检、互检和交代检，严厉监理验收轨制，确保按工序报验轨制履行。总之，门面房工程的施工质量整体是好的，能较好地按典范施工，按典范验收，如今门面房二期工程已经各级质量监督查验部分验收合格。

在安定与文明现场办理方面：本工程施工场地较小工作面较大，且在镇区紧张交通要道占道施工，现场安定较难办理，工程项目部联合实际环境，和施工、监理探讨，及时调整现场临时办法，根据本工程安定文明项目办理目标，鞭策施工单位在施工进程中贯彻履行国务院及各部分公告的安定规程、出产条例和法则；为了提拔工地形象和安定文明施工，科学安排、公道调配利用施工场地，并使之与各种环境保存和谐干系，要求施工单位按安定文明标化工地标准进行施工；鞭策监理工程师做好安定把握，目标是包管项目施工中异国危机、不误事出变乱、不造成人身伤亡和财产吃亏；鞭策监理工程师和承包商凭占有关标准要求，使施工现场和临时用地范畴内秩序整齐，文明安定，环境获得保卫，交统统畅，防火办法完好，居民不受干扰，场容和环境卫生均符合要求。

2、销售工作

整体销售状况：门面房一二期工程应销售总额为12348万元，现已销售9147万元，资金已回笼8006万元，未销售部分3201万元，别的另有1140万元已销售资金异国回笼。

项目开辟的最要一环是销售，开辟告成与否，紧张看销售环境，所以公司采纳了多种销售计谋，多方开源，经过议定多种渠道，关联多层次客户。公司在上半年紧张是对一期工程交户后的客户进行催款，落实二期门面房开辟资金，对资金坚苦的客户，自动关联银行，策动客户及时按揭贷款，以加快公司资金回笼；在二期工程开辟构筑进程中，对直接分包的分项工程，优先思虑购买门面房的施工单位，以房款抵工程款，以减小工程构筑的付出压力，如玻璃门工程和室外亮化工程；别的，策动处所一些有气力的个别老板购买门面房，以及一些故意投资商店的外埠老板购买，策动本项目标施工承包人购买本工程的一处较大的商店，用以抵扣工程款；固然，还用了别的销售伎俩，比如富裕利用户外告白宣扬，采取涨价伎俩，策动公司员工亲朋来购买等。

3、20xx年工作筹划

20xx年公司开辟项目如今已有初步筹划,紧张是将路东侧地段进行门面房开辟，总开辟面积约7000平方米，本段开辟门面房工程，紧张是为了提拔整体形象改进\*大楼周边环境而建，其经济效益其实不高，本工程拟于20xx年上半年开工构筑，并于20xx年5月份之前结束各项构筑前期筹办工作，和各项报批手续，并订定于2020xx年底前构筑结束，并结束销售50%；

\*大楼的开辟构筑，开辟面积约14000平方米，该大楼为\*大楼，由投资，我公司开辟构筑，并最终销售给，该工程开辟时候已初步肯定，但最终开辟时候尚需由国土局肯定；

镇卫生院门前门面房开辟，开辟面积约3500平方米，该处门面房属于原门面房二期工程，各项手续齐备，有现成的施工图纸，在和谐好外部干系和补办一些手续后可直接施工构筑，该处一旦肯定开辟，可以在5个月内完工，且可以很快结束销售。

进一步对门面房一二期工程残剩门面房进行销售，确保后期开辟项目有富裕的滚动资金。

4、20xx年工作思路

总结门面房一二期工程的开辟构筑，存在四个方面的题目，一是门面房整体开辟利润其实不算高；二是销售不力，如今门面房销售相对滞销；三是工程构筑收尾工作迟钝，每每没法及时交户；四是现有办理理念相对进步，开辟进步精神不敷。

针对以上题目，我们总结出以下工作思路：

1、针对开辟利润不高的题目，这里诚然有一个社会效益的方面，开辟的初志是为了形象的进步，也包括了路改革的投资，但此中实际上仍有益润上的开辟潜力，比如，在开辟筹划的初期，异国对房地产开辟做周全的查看和探讨，异国对投资效益做周全的论证，对此中的部分费用异国富裕思虑，乃至于在开辟进程中产生了很多意想不到的开支，如消防和供电工程等；另有在工程构筑的办理上也存在一些题目，异国富裕和谐质量、进度和本钱之间的干系，导致了工程构筑本钱有所进步；别的，在思虑销售代价时，异国订定严谨科学的销售计谋也对集体的利润有必定的感化；固然另有一些别的方面，总而言之，开辟利润不高的题目不是某一方面或此中几个方面酿成的，这里触及到一个系统的本钱办理，而系统的本钱办理也便是科学的本钱办理，是必要在实际工作傍边积聚经验并连续美满的，同时更必要进修，进修系统的表面和科学的办理方法。我们要在今后的工作中，联合房地财产的实际环境，订定严谨科学的本钱办理系统体例；要从泉源抓起，从决议计划筹划和初步计划到施工图计划，到工程施工终了和最终的完工决算，乃至可以延长到项目标寿命周期，都要有细致的本钱筹划；要加强进修，进修进步的本钱办理理念，进修大房地产公司的本钱办理经验，竭力将房地产开辟的经济效益和社会效益化。

2、针对如今门面房相对滞销的题目，尽管如今残剩商店量其实不大，但因为整体利润不高，如不将残剩商店尽快销售出去，就会导致公司周转资金量不敷，这对房地产公司来讲是特别紧张的题目，务必要加以办理。而从市场身分看，仍有市场空间可供开辟，而放眼全部以及乃至全国，市场空间更大，这就必要我们在市场上做好调研，进一步开辟市场，而不能坐等；别的在销售计谋上也有文章可做，我们在之前的销售计谋上比拟拟较呆笨和保守，必要在销售计谋长进一步解放思维。我们将在今后的工作傍边进一步拓展思路，在市场开辟方面，不能只范围于永安洲，而更应当放眼更大的市场空间，要做好宣扬告白工作，可以先在\*地区内做好宣扬，富裕利用传媒气力，在\*地区内做告白宣扬，吸引有购买力的业主来投资，尽管异国投资购买，那也是对一种宣扬，对今后的开辟也有长远意义；在销售计谋上，要起到刺激市场的结果，针对如今门面房的销售近况，我们应在原有销售代价的根本上得当上调销售单价，如许对那些已购买商店的业主是一种安慰，让他们感觉到房屋升值的抱负结果，同时他们也会对我们开辟构筑的门面房做一些间接的宣扬，而对那些持币观望的业主倒是一种猛烈刺激，会促使他们坚定购买；别的在今后的开辟筹划上要做足文章，要肯定所开辟的项目有富裕的市场，所建房型要能限度地满足用户的切当必要，同时还要思虑差别层次的购买力人群，侧重于中低收益人群的需求。

3、针对如今门面房工程收尾进度悲痛的题目，总结的关键因为是异国科学公道的进度筹划和细致的筹划计划，别的在择优选择施工队和公约办理方面也存在一些题目。我们在今后工作中，要抓好各项配套工程的施工，订定细致的工作筹划；抓好工程质量，美满各项完工验收资料，做好工程完工验收筹办工作；在今后的项目招标中，要选择有气力、有诺言的施工单位。

4、关于现有办理理念进步和开辟进步精神不敷的题目，我们觉得办理题目的关键是改革现有运行系统体例，要面对市场，采纳纯公司化运作；订定公司长远成长筹划，建立公司人才筹划，投资筹划，办理筹划，并建立和美满响应的轨制；要有将公司成长状大，做大做强的见解，不可不劳而获；要加强进修，坚定走出去，引进来，要将进步的办理理念为我所用。

以上是我公司20xx年度的工作总结及20xx年工作筹划和工作思路，我公司全部员工，将在到来的20xx年的工作傍边，放眼将来，注重面前目今，各司其职，做好本职工作；我们要求公司全部员工要奋发精神、迎难而上，抓住如今大好成长机会，首创我们房地产公司的新的将来；要竭力进修，加强本身的素养，埋头苦干，结壮工作，进步本身的交易程度；用科学成长的见解教导我们房地产公司的各项工作，使房地产公司的各项工作能够周全、和谐、可连续的成长。坚定以工钱本，把我们房地产公司做大做强，为经济构筑作出应有的贡献！

房地产年终总结内容 篇16

在不知不觉中，20xx年已经过了一半，加入公司的时间拼拼凑凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问一步步晋升为销售经理，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的增加了一份人生的阅历。可以说在九阳的这段时间中，收货颇多，感触颇多。在这里，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，现对目前的工作做以下总结。

一、任务完成

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。

二、团队管理方面

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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！