# 房地产年度工作总结免费

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-01-22

*房地产年度工作总结免费（精选17篇）房地产年度工作总结免费 篇1 时光飞逝，又到年关时，精彩的20\_年即将就要过去了，这是一个忙碌而充满回忆的年头，无论是世博生态城的装修还是昆明的房交会，都让人回想起时就有许多感慨，在这忙碌而充实的一年里，...*

房地产年度工作总结免费（精选17篇）

房地产年度工作总结免费 篇1

时光飞逝，又到年关时，精彩的20\_年即将就要过去了，这是一个忙碌而充满回忆的年头，无论是世博生态城的装修还是昆明的房交会，都让人回想起时就有许多感慨，在这忙碌而充实的一年里，让我学到了很多宝贵的经验。

在公司我担任的职位是执行部主观，这一年里由我负责的主要项目就是世博生态城的两栋样板房的装修。由于我们广告公司的很多工作都需要多个部门一起协助完成，因此，在负责世博生态城样板房装修之外我还协助其他部门完成了很多零散的工作。例如在10月份昆明房交会的时候，我就协助制作部完成了站台的设计、布置和搭建。由于我有驾驶证，所以很多时候我更在是充当了驾驶员的角色，这样一来我所驾驶的车辆的维护工作也由我来担任。我很高兴，在这一年快要结束的时候，我主要负责的世博生态城的样板房装修工作已经顺利的完成了。而我们这一组的成员也经受住了磨炼和考验，逐步成长起来。

作为执行部主管，所有的事情就必须落实在实际的工作中，可以说在这个职位，只有付出的努力才会得到认同。在这一年里，凡事我都脚踏实地地去做，不弛于空想，不骛于虚声，认认真真做好每件事，尊重领导，同事，用户，始终以一个执行部主管的身份来严格要求自己。作为主管，在处处以身作则的同时，时刻注意处理好班组成员之间以及班组成员与施工人员以及其他部门的关系，尽力使他们的个人能力得到限度的发挥，让他们团结起来为公司尽心尽力。在工作中，能够及时迅速地分配工程里的具体事项，协调人手，联系人员，分配物资，使工程都能顺利保质地完成。

在这一年里，我细心处理工作中的每一件事，告诫自己不能粗枝大叶。因此，我常常牢记六个字：“细节决定成败”，每一个小细节都有可能影响最后的成功，所以，我在做每一件事时都会细心、耐心、专心。我觉得我们应该把自己所在岗位的每一件小事做好、做到位，接了手的事必须按时、按标准完成，不能完成没有任何解释的理由;已做完的事情，自己要检查认定完全没有错误再上报，不要等检查出了破绽或漏洞再辩解。只有注重细节，把小事做细了，这样工作效率自然就提高了。我所负责的世博生态城的样板间装修，所有样板间的装饰品都是我亲自去上海采购回来的，每一件不起眼的饰品都是经过对房间的实际考虑来选择的。在昆明房交会的时候，虽然我是主管，但是布置会场那天我和其他组员一起拉条幅、贴招贴、摆桌椅等，这些虽然看起来都是很琐碎得不值得一提，但是我却认为这些细节非常重要，这也一直是我要求自己的准则。

当然，总结20\_年一年的表现，也要看到自身的很多不足之处，有时候性子比较急，工作方法比较简单，思考问题处理事情不够周全。今后要努力完善自己，使自己能够更能胜任管理岗位的工作，管理好小组人员和施工队伍，发挥各支队伍的特点，提高外包队的素质，多做精品工程，为公司的发展做出更大的贡献。

20\_年很快就要接近尾声，在作此总结的同时，我给自己提出了更高的要求：在今后的工作中，我要更加努力勤奋，不怕苦，不怕累，细心做好工作中的每一件小事，同时，一如既往地对自身素质高标准、严要求，努力学习新的知识，不断更新思想观念，在工作中积极进取、开拓创新，把学习到的知识和理念落实到实际工作中，通过自身的努力，为部门，为公司贡献出自己的一份力量。

房地产年度工作总结免费 篇2

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。

房地产年度工作总结免费 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。

房地产年度工作总结免费 篇4

\_\_\_\_\_\_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!

房地产年度工作总结免费 篇5

20\_\_年2月26日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了俊地润丰房地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目—尚城街区做置业顾问。十分感激公司领导给我的这个机会!

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮忙下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作主角。十分感激他们给我的帮忙和指导!

他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自我的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自我。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过一段时间的学习，20\_\_年1月23日项目开盘了，我预约了16个号，共6套，但最终仅成交了一套。

其中工作中存在的问题分析如下

1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。

2、在引导客户方面有所欠缺;

3、工作主动意识需进一步加强，异常是在回访客户方面总存在必须心里障碍所以不够进取主动;

4、缺少统一说辞，应对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

新的一年工作计划及目标

1、明年公司的任务是4.5个亿，我给自我的任务是5千万，一步一个脚印踏实前进。

2、加强销售技巧;努力创造出适宜自我的销售方法和技巧。

3、调整心态，建立自信心;

4、加强业务本事及沟通本事的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备;

20\_\_年这一年是有意义的、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。

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。良好的心态是一个销售人员应当具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

第多从客户的角度想问题，这样自我就能够针对性的进行化解，为客户供给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。

20\_\_年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。可是相信只要我们全体员工一致努力，做好自我的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们必须能够做好20\_\_年的工作。

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。

走过“动荡”的20\_\_年，迎来“辉煌”的20\_\_年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与欢乐有约。

房地产年度工作总结免费 篇6

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。

房地产年度工作总结免费 篇7

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。

房地产年度工作总结免费 篇8

同事们，20\_\_年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们\_\_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：

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\_\_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20\_\_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）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\_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）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）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\_\_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。

二、公司内部管理方面

（一）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）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。

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。

房地产年度工作总结免费 篇9

售楼销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑衅又在眼前。沉思回想，这一年我作为销售本部经理，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

一、本部销售事迹统计及分析:

(一)事迹统计:

\*\*年公司履行目标义务制，每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是1-5期(含园)必达目标4400万元，争取目标4700万元，考核时间20xx年1月—20xx年12月。

根据20xx年1月—12月27日统计，本部共实现销售额4304万元，其中1-5期实现销售额3632万元，园实现销售额672万元。

事迹分析:

由事迹统计可见，1至7月份，销售本部的事迹总额和在公司总事迹中所占比率都持续在很理想的程度上。而由8月份至年底，则有必定程度的下滑。下方就正反两方面来对此进行分析。

1、影响本部事迹的正面因素:

①上半年以3期门面销售为主力，市场反应良好。截至20xx年6月，三期门面已清盘。

②宣传和一线销售有效沟通，拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含:

A。一期10套，采用“比同区域房价每平方米低300元”的宣传策略(已清盘);

B。三期小户型“小户型精装修”运动;

C。四期花园车库及门面，首次采用“分类广告”的情势，到达明显效果;

D。六期“青年人购房月:首付二万月供一元”运动;

E。五期“公务员购房月:买四房送8888”运动;

F。装饰建材大市场，8万—12万“零风险”产权商铺。

③销售履行目标义务制，使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务，而且还要时刻重视自我年度任务的完成状况，能够主动调剂，有效的进步了工作效率。

④公司所供给的销售人员保底薪，进步一线人员提成比例以及对老客户带新客户给予嘉奖的“经济”手段，极大的调动了销售人员和客户的用心性，也是促成事迹的重要因素之一。

⑤成立售后服务部，专门负责招待解决前期产品遗留问题。一方面提升了公司的服务品德，另一方面，更重要的是细化了分工，使销售人员从遗留问题中摆脱出来，能够专注于发明新事迹。

2、影响本部事迹的负面因素:

①国家宏观政策使购置客户群体产生变更，7月开端，客户量急剧减少。

②公司房价高过区域蒙受范畴。

③房源决定客源，客户群体产生转变，销售人员的心态存在波动，业务程度有待进步。

④前期产品遗留问题较多，无法产生“连锁效应”发掘老客户资源。

⑤本部资源分流，这也是造成本部事迹在公司总事迹中所占比率下滑的重要原因。

A。市区售楼部在市区、现场都有设点。本部所谓的“地理优势”已经微乎其微。

B。在本部以外增设了另2个售楼部，分辨在“园”、“园”的现场。于是本部不仅仅在市区无销售点，而且本来的\*\*市场资源也被分流。

二、团队的建设事迹及总结:

(一)本部团队建设事迹:

1、透过事迹的优越劣汰，留批业务程度较高的销售人员。目前，本部有售楼人员:、等五人。其中2020xx年度目标达850万以上的优秀售楼人员有2人:、。

2、本部销使从无到有。目前比较稳固的销使有5名，周六周日兼职销使5名。

3、销售人员的工作能动性加强。具体体此刻主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强，合理的计划一经采用立刻就能得到实行。

(二)团队建设总结:

1、采用每日早会、晚会的方法，准确把握销售人员每人每日的客户状况。

2、汇凑群众聪慧，充分调动本部人员的用心性。

20xx年房地产销售年度工作总结性。每周拟定目标房源，针对目标房源提出销售措施，并将计划与策划部商讨履行，进步了计划的可行性，也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的状况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售楼部，到各大单位及写字楼上门访问客户。

4、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断地进步销售人员工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟，不进则退，“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

三、存在的问题及推荐:

(一)销售治理电子化

销售治理需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮忙看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量到达目标正确度。

然而目前公司的销售数据治理还靠秘书用纸、笔来统计，没有实现电子化。销售数据与财务部门的回款也只能一个月一对接。效率低下，劳命伤财，容错率也极低。

我认为正确地治理应当是每半个月，财务部门应当向销售部门供给详尽的数据，帮忙销售治理的判定和调剂。同时，应当配备相应的治理程序，能让销售秘书方便的将客户资源及时输入电脑，这不仅仅能极大的进步现时工作效率，也能作为公司的储备资料，便于今后各期项目资源共享，有利于发掘老客户资源。

(二)销售团队的精简化

随着公司项目标增多，销售队伍也越来越宏大，销售部编制峰到达了42人。而我们平均每月1000万的销售额是否与这样的团队相适应呢?从销售成本方面思考，我认为在不影响销售的基础上我们的队伍需要有效整合。

(三)销售产品改良化

公司1-5期项目，有些产品面积过大，总价过高，还有些产品尚不具备销售条件，这些产品要在20xx年进行销售就务必进行产品改良，或采用一些有效的促销手段。具体有:

(1)××街11-22号小户型:12套，平均每套60多平方米，140多万元销售额。目前没有高低楼梯、没有进户门、没有高低水、没有隔墙，无法销售。

(2)公司11层主楼住宅:31套，平均每套170多平方米，1200多万元销售额。目前问题是没有小区，面积过大，房型不规范，总价过高，无法销售。

(3)一期建材大市场主楼门面:1套，996平方米，620多万元销售额。目前问题是单套门面总价到达600多万，这样的客户群极少，已待售2年还未售出。推荐公司将其分割为专业市场铺面销售，或先对外招租，以租带售。

(4)园复式楼:59套，平均每套220多平方米，2300多万元销售额。目前问题是面积过大，销售部推荐将其改革为:露台复式楼或改为两层进行销售。由于涉及产权、工程造价等问题，因此20xx年一向没进行改革。假如计划透过，20xx年进行销售，则需加快改革进度。

以上是我对20xx年度工作的总结。应对年即将来临的机会与挑衅，我会更加努力的投入到工作中，更好的负起自身的职责，加强理论学习，勇于实践，使自我的业务程度，治理程度全面进步，为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司，实现自身的人生价值。

房地产年度工作总结免费 篇10

时光流逝，岁月如梭，转眼20\_\_年以离我们远去，迎来的20\_\_年，对我来讲即是机遇也是挑战，不管前方的路有多么的曲折，我都会选择面对，发挥自己的潜能，去挑战20\_\_。

时间总是在不知不觉、忙忙碌碌中悄悄地过去了，转眼即将迎来新的一年，回顾来到公司的短短的2个月里有得也有失，我对新环境，新事物比较陌生，在公司领导和同事的帮助下，我很快学习了房地产基础知识和沙盘的演练及其房地产市场。

作为一名置业顾问，深深感受到自己身肩重任，自己的一言一行代表一个企业的形象，所以要提高自己自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和专业技能，此外，还要广泛了解房地产市场的动态，并努力做好自己的工作。

在这里跟大家一起分享一下在这短短的2个月时间里学到的东西，也许我还不是做的很好，希望以后大家相互学习，让我们成为一名最优秀的置业顾问。

第一、 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。 第二、 做好客户的登记，及进行回访跟踪。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能具体问题具体分析，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、 多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、 学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么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。什么样的态度决定什么样的生活。

第八、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。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。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。第九、我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。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。与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。有一颗积极上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。

在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的一年，这一年是有意义的，有价值的，有收获的，公司在每一位员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在激烈的市场竞争中占有一度之地。

房地产年度工作总结免费 篇11

回顾本人20\_\_年的工作，主要感受、心得，思路等其他几个方面总结如下：

按照自己制定的工作思路及各阶段性工作目标，实出重点，讲究实效，勤思考，并通过努力，千方百计，不折不挠地开展工作，逐步推进工业城项目，提高其知名度。但从总体来说，是在摸索上升的阶段。

一、工作进展情况回顾

第一次接触工业地产项目策划，对它的营销推广是一个陌生的、模糊的概念，经历了初期放水养鱼，摸着石头过河的艰苦探索后，初步明确了它的性质和方向。但任何工作都离不开人的主体元素。于是首先就从学会做人，踏实工作做起;其次是掌握国家和开发区宏观政策，企业本身内部环境和企业投资环境，比如开发区优惠政策、北政府总体规划、行业发展动态和城市建设发展动态等;还有微观环境和园区竞争情况;再次是饮水思源，摸索有效的营销推广方案，经常思考这样的问题：

怎样花最少的钱达到最好的宣传效果?

通过什么样的方式才能找到准客户?

现阶段工业城项目还存在什么问题，应该先从哪方面入手解决营销难的问题?

我的主要工作如下：

1、配合完成中秋晚会

2、协助完成汽配展活动

3、完成网络推广工作

4、积极配合公关活动

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料

6、配合同事完成其他工作内容

7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略

8、完成临时性交代的任务

二、基本工作情况和做法

(一)不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和北京市的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略;三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

(二)从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

(三)与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把\_\_工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。

房地产年度工作总结免费 篇12

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！

房地产年度工作总结免费 篇13

20\_\_对我来说是非常充实的一年，在公司领导及同事的支持和帮助下，我较好的完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在工作和学习两方面都有所提升，为20\_\_年的芊域阳光、沣东城市广场、沣东新城第一学校等项目竣工验收工作打下了良好的基础。现将本人20\_\_年主要完成工作如下：

一、20\_\_年度个人完成的主要工作

根据20\_\_年部门内部工作调整，主要负责在建项目前期规划审查、消防、人防、测绘、水、电、气暖等市政手续办理及配合部门内部其它相关工作办理。临电及正式用电：

1、完成芊域阳光项目正式用电新建住宅配套费80%费用缴纳。(最终和财务沟通缓缴至20\_\_年初，由于六村堡变正在内部改造，等其增容完毕才可接入，通电准确时间还要项目部配合土建施工进度)

2、完成沣东城市广场项目正式用电方案取得。(因“马王变”正在筹建，通电时间待定)

3、完成芊域溪源项目临时用电增容通电确保项目现场施工进度。

4、完成沣东新城第一学校项目临电通电及后期增容迁改等手续。(芊域溪源、沣东新城第一学校项目正式用电资料均已报入供电局)天然气：

二、20\_\_年度个人在业务技能提升方面的得与失

回顾项目报建过程，其间手续繁多多，一环扣一环，统筹安排至关重要，这就需要在做一件事之前，要充分了解到后面所有相关事项，做到走一步，看多步，分清轻重缓急，只有这样，才能高效快捷的完成工作任务。

当然工作还需要细致的态度，报建中对资料的准备工作也是重中之重，所以，每次在相关部门所需资料准备齐全的前提下，依然将所有相关材料同时携带，以备不时之需，提高工作效率。

20\_\_年，虽然顺利的完成了工作任务，这与领导及各位同事的大力支持密不可分，也是办公室全体同仁共同努力的结果，但细想起来，仍然存在很多的不足：

1、学习的主动性和自觉性尚须加强，不能仅仅满足于目前已掌握的知识，要通过进一步学习掌握更为全面的知识，以使自己的工作更上一个台阶。

2、丢掉粗心大意、养成良好的工作习惯，对于各项资料要善于总结、勤于归纳。

3、工作中时有急躁情绪，谦虚谨慎的作风有待于进一步加强，做到戒急、戒躁，提高工作效率，保持良好的心态，正所谓细节决定成败，性格决定命运。

本年向兴业银行，华夏银行，邮储银行，浦发银行申报了\_\_城AAABBCC6号住宅楼贷款项目审批工作，保证了所售项目按揭贷款工作的正常运行。

4、还须进一步提高自己对外公关及协调能力。入行三年来，面对过许多不同的岗位的人员，从每一次的沟通与交流中，我也渐渐的成熟稳重起来，印象最深刻的一次就是今年6月中旬，接到市局通知上调相关配套费基数，经过公司领导商议，决定在7月15前必须完成芊域溪源项目规划审查，接到任务后，在张部长带领下，我们倒排时间节点，工作细化到每天，专人专项，客服了时间紧、公关难、资料不全等难题。最终在部门全体同事的努力下提前完成了项目规划审查，为公司节约成本约3000万元。

三、对部门管理方面的意见和建议

1、建议加强部门员工专业知识及技能学习，多一些涉外培训，让员工外出学习大环境下的房地产相关知识及不同城市的房地产信息。

2、建议加强部门现有工作流程和工作制度的更新和细化。

3、建议部门内部可以组织工作经验心得讨论会，达到知识共享，技能共同提升的效果。

四、对公司管理方面的意见和建议

需要进一步加强公司各部门之间的协调，前期工作比较繁琐，办理手续多，涉及政府部门广，仅仅一个前期部是无法面面俱到的。这就需要公司各部门的通力合作。

公司各部门对前期部的工作均十分支持，但由于专业所限，有的事情需要提前沟通和协调。在这一方面，开发部和设计部、计划合约部、项目部需加强沟通，在办理各项重点事项时列出详细时间计划，尤其是需要其他部门配合时，提前沟通，准备资料，这样才能在办理时提高效率、节约时间。

五、个人20\_\_年个人工作计划

1、配合本部门完成的芊域阳光、沣东城市广场、沣东新城第一学校等项目交付计划，安排每一步的工作。在公司交付计划确定后，及时编排项目竣工验收的计划，并按计划实施，确保项目如期交付使用。

2、配合本部门完成年度计划，办理各个项目交付所需的水、暖、电、天然气等市政配套手续的办理。及早进行市政工程所需的相关工作，并及时报批报验。

3、配合本部门完成公司在建项目芊域阳光、芊域溪源、沣东新城第一学校等项目土地证的办理及取得。

4、配合本部门完成公司新建项目王寺村城改、秦时明月、沣科花园等项目前期报批手续办理，提高报批效率，为公司第一个商品房销售创造一个便利条件。

在即将到来的20\_\_年，我不但要努力工作还要时刻提醒自己在工作之余学习相关专业知识，提升专业技能，具体安排如下：

1、认真学习建筑消防、人防、城市规划等设计规范。

2、吃透水、电、气、暖、配套费等相关政策法规，整理出不同项目、不同方式的报建流程。

3、积极参加公司组织的相关专业知识培训，丰富自身的知识。

工作中的不足和欠缺，也请领导和各位同事批评、指正。同时，也热切企盼公司今后更加蓬勃发展，我也将继续贡献自己最大的力量为公司创造辉煌的业绩。

房地产年度工作总结免费 篇14

自20\_\_年11月24日，\_\_国际销售团队进入营销中心，12月22日，项目盛大开盘。至今2个多月时间，经历开盘前和开盘后2个阶段。开盘前阶段，工作进取努力，充满热情，对市场充满信心。

主要完成以下工作

沙盘讲解，话术训练和考核；

现场爬楼心得体会，户型知识考核

接听来电，接待来访客户，办理\_\_精英会员卡100张。

现场算价，通知客户开盘选房

开盘后阶段，工作心态起伏不定，工作信心和热情有所回落，主要完成工作和业绩

自我销售12套房，首付已给的10套，签订合同9份。

帮忙同事成交2套房

接听来电，接待来访客户

跑盘，每周市场动态跟进，值日工作

总的来说目前业绩不梦想，总结经验和教训，存在多方面问题

第一心态

开盘前乐观的估计办卡数过百，可能开盘日会有20套的成交量，结果，开盘当天客户到场仅有10批左右，成交6套，真是大失所望，心态低落，第二天23日，经过领导训话，调整心态，进取接待客户，但没有把握好当天的来访客户。此后市场不断传出降价消息，客户的观望情绪和对本项目周边环境的不满都对个人的销售心态造成必须冲击。年后将从以下几个方面进行调整

对市场的信心相信市场在四五月份会开始回暖

对公司的信心相信公司的总体营销策略和领导的决策是正确的

对自我的信心相信自我经过一个多月的销售磨练，经验长进，能更好的把握和服务客户

第二销售技巧

个人觉得目前自我在房地产销售领域只是刚刚入门，还不及格。在带客户看楼的过程，没能很好的把握客户需求，甚至到送客户走的时候，还不清楚他心里的真正想法，所以，也很难根据客户的需求来引导购买。房地产销售由一连贯的环节紧密组成，包括初次接触客户第一印象，楼盘介绍，需求挖掘，引导购买，异议处理，促成交易，售后服务等环节。其中我觉得良好的心理沟通是一个销售人员最重要的素质。而我在语言表达方面经常表现得过于自信，并且喜欢反驳客户，造成客户不愉快；提问题过于直接，给人“查户口”的不好感觉；在客户表示要再研究或犹豫不决时，未能很好的帮客户做决定，促成交易。还有很多方面都不足。改善方法是多分析，多总结，并且虚心向有经验的老业务人员学习。

第三服务意识

我们的行业是服务行业，服务意识应当是第一位的，可是，很多时候，自我想的却是我怎样才能把房子推销出去？客户有过多问题时会不耐烦；付出很多劳动后客户最终不购买也会生气。这些都是用功利的心态和意识来工作，而不是以客户为中心的服务意识。一月份只销售了3套房子，个人总结，功利心态加上销售经验不足是主要原因。之后向一位开工厂的朋友请教，她说以她十几年的销售经验，业务成功与否最重要的不是技巧，重要的是能否为客户着想，站在对方的角度，进入他的心里，帮他选择适合他的产品。并且人是活的，产品是死的，客户会因为认可你的人而买你的产品，反之，认可产品，却不认可你的人时是不会购买的。所以，怎样取得客户的信任是把握客户需求的关键，信任来自于您的真诚和为对方着想。正如《商道》主人公所说的“我做生意赚取的不是金钱，而是人心，金钱只是附带的结果。”朋友又说如果尽心为客户着想，帮对方做了选择以后，他还是不购买，那就是机缘不成熟，不要强求，过去就过去了，这样貌做人做事才会简便自在。听了以后，我很受启发我的服务意识也应当从“我想卖给你”变成“让我来帮您选择适合您的房子”。

第四执行力

“思想影响行为”，有了正确思想观念，还要落实到行动上来，才有良好的结果。有句话说细节决定一切！对于房地产销售来说，良好的执行力就是关注每一个细节，并且要有快速的行动力！一向以来，我们会开了不少，经理也帮我们分析了很多问题，并且提出了改善方法，可是我的落实情景不梦想。比如跑了盘没有及时写跑盘报告，客户资料没有及时登到小客户登记本，礼仪培训后，服务态度和礼节改善不大，中午困了想休息会扒在电脑区打盹，开完会没有及时在会议记录本签名，上早班换完工衣还在休息区磨磨蹭蹭，没有及时到前台，有时会在前台电脑用即时工具聊天。以上种种都是自我在细节上做得不好的地方，原因在于忙碌工作中忘了对自我的严格要求，工作用心程度有所下降，反省后要立刻改正过来。

第五旺盛的精力

一向以来，自我都很注意休息，合理安排好作息时间，坚持晚上11点前睡觉，开盘后有段时间比较紧张，休息时间有点不够，但基本上还是能够坚持旺盛的精力，以良好的精神面貌接待客户。个人体会，房地产销售是一项体力和脑力都需要付出很大的工作。所以，坚持良好的精神状态，需要保证充足的睡眠时间，饮食要适当，勿暴饮暴食，少吃油炸、冰冻、烧烤、高糖、高盐、腌制类等不健康食品。

第六个人与团队

和同事们相处了5个多月，从最开始的独行主义到此刻的和谐相处，自我感觉在这个团队里自我比以前更会和人相处，这要感激两位经理的提点和教诲！可是毛病也是明显的，言语过于直接，会让人不好理解，这方面还要不断改善。记得刘经理两次问我你在团队里有一个很好的朋友么？仔细想想，目前还没有。写这句话心里是感到惭愧的，这说明自我对他人的关心和帮忙还不够，对团队的付出也不足。期望自我以后心量更大，主动地承担一些工作，给别人多一些关心和帮忙。

房地产年度工作总结免费 篇15

20--年，是继20--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20--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○○六年主要工作情况：

(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。

尽管项目整体推此文来源于网进时间有所滞后，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。

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。

房地产年度工作总结免费 篇16

今年工作中不尽如人意，这段时间深刻反省，在这里既对自己前段时间工作批评，也是反省，总结如何做好自己的 本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能够有好的表现。

首先，积极进取，抓紧学习专业知识，合理有效地制定月度工作计划。其次，为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。做到大事不错，小事不漏。第三，端正工作态度，凡事争取再认真一点，再周到一些，满怀热情地投入到每天的工作当中。

这段时间里，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应工作节奏和社会发展的形势。今后，我也会在工作之余挤时间学习更多文化知识，参加各项培训，毫不松懈地培养和锻炼自己的综合素质和能力，修炼好内功。通过阅读大量的行政法规制度政策，努力做到与时俱进，争取及时、全面地了解各项相关的新政策的颁布与实施情况。

目前，公司的各方面的发展比较稳定，虽然我加入公司的时间不长，但是我相信持续高速的发展是员工能凝聚在一起为公司服务的关键之关键。只有大家凝聚在一起勤练内功，在公司内部形成良性竞争，就能够不断提升公司的整体竞争力，促使公司不断地发展。这也是我们全公司全体员工需要做的事情。

一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，工地现场管理也不例外。我认为现场工作的全局就是，“树立公司形象，保护公司的利益。”一年来的工作实践使我体会到，干好工程现场管理工作并不是一件容易的事情。要干好工作首先要在专业技术基础上，分析工作中的重点和难点，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任。只有把职责搞清，诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，才能够完成好本职工作。今年长安大厦工程的进展是显而易见的，在工程的发展过程中，我从中学到了大量知识与经验。

首先，从最初的锚杆施工到套管跟进，最后到现在的加劲桩;从最初的合格率低到现在全部合格的发展过程中，对土钉施工工艺有了深刻的理解。

其次，降水井和回灌井观测、冠梁标高测量、现场工程量的确认。 最后，资料室管理、工程资料的收发，建立了健全的管理制度。

二、善于沟通交流，强于协助协调

现场技术人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，工作中很多时候由于处理不当出现了问题，换个角度或则换种处理方式，就能避免出现问题。通过一年的学习，我深刻领会到，现场组织协调是一种管理艺术和技巧，只有不断学习、深刻领会、举一反三、融会贯通，才能进行有效的协调。

三、精于专业技能，勤于现场观察

随着房地产行业的不断发展，竞争不断强化，作为一个现场技术人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与领导、专家、同事交流,努力不断提高自己的专业水平。

四、总结

在这一年的时间内，我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的进步，但我深知自己还存在许多缺点和不足，理论基础还不扎实，专业知识不够全面，工作方式不够成熟。在今后的工作中，我要努力做得更好，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，更多的参与到工程项目工作中去，在实践中磨练自己、锻炼自己，成为部门中能独当一面的员工。

房地产年度工作总结免费 篇17

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_年10月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

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，在公司开发部工作。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。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，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、策划李培庄小区的宣传工作，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、参加李培庄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、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好\_，绝不能向客户透露;

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：A、很有希望B、有希望C、一般D、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

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！