# 地产工作总结

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-03-07

*地产工作总结（精选15篇）地产工作总结 篇1 进入天津义乌北方国际商贸城市场管理有限公司已经满一年，在这一年的时间里，个人在我们公司招商部的工作中取得了一定进步。在此，我要感谢公司为我提供了这样一个自我价值实现的平台，感谢公司各位领导对我的...*

地产工作总结（精选15篇）

地产工作总结 篇1

进入天津义乌北方国际商贸城市场管理有限公司已经满一年，在这一年的时间里，个人在我们公司招商部的工作中取得了一定进步。在此，我要感谢公司为我提供了这样一个自我价值实现的平台，感谢公司各位领导对我的支持和信任，同时我还要感谢公司各位同事在工作和生活中对我的帮助和支持。回顾这一年来的工作，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。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了一定的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况总结如下：

一、工作总结

1、了解公司各项规章制度

我于20xx年11月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目情况

作为一个招商专员，个人认为最基本的就是对自身项目的熟悉度和了解度。如自己对项目都缺乏了解，怎么向客户介绍项目？又怎么让客户才能信服你，到你项目投资发展？招商工作的顺利开展更无从谈起。个人由于是刚刚接触招商工作，之前在商业地产方面的知识相当匮乏。但进入公司后，我加紧对本项目情况的学习和了解，并在不久后基本掌握了新湖生活广场这个项目的自身项目情况。

3、学习招商工作专业技能知识

专业技能知识的掌握度，是成就一个优秀招商专员的重要因素之一。招商工作是一项比较繁琐的工作，这就要求了对从事这方面的工作人员要有相当高的专业技能知识。个人在进入公司后，也不断加强自身专业技能知识的学习。比如学习招商工作的基本流程、招商工作每流程具体工作的开展方式与方法；学习办公所需的各种软件；学习品牌知识；学习与客户谈判的方式与方法等等。时至年末，个人在招商工作专业技能知识方面虽仍有很大不足，但通过这一年时间的学习，

也还是取得了不小进步。

4、完成招商具体工作大致如下

①参加前期的市调工作；主要是对天津市及静海周边县、区店铺租金价格的调查、物管费的调查、当地已有品牌的调查、各路段人流量车流量的调查、当地居民消费水平及消费习惯的调查等，通过这些市调工作凸显我项目的优势与劣势，充分做到知己知彼。

②与同事共同完成对天津万达广场、滨江商厦、乐宾、麦购等商场现有品牌调查，并制作各个百货公司每楼层已有品牌分布图，充分了解天津已引进了哪些品牌及他们的档次，为本项目后期招商作为一定参考。

③独立完成对天津本地商家的亲自拜访；主要包括服装店、鞋店、珠宝店、皮具店、餐饮店、娱乐店等业态商家，为他们介绍本项目。一方面可以对本项目进行宣传，收集那些对本项目有兴趣的客户资料，另一方面进一步深入市场调查，了解他们目前店铺的租金价格、经营状况等情况。

④进一步电话联系本地意向客户；邀请他们到本项目销售中心深入洽谈，前期主要跟进的是本地餐饮、服装客户，本地意向客户有近50家，前期到项目中心谈过的有100家，其他业态客户后期继续跟进。

⑤已交意向金商户10家，其中包含6家餐饮，3家服装，1家红木家具。此外，因各种原因退还意向金商户3家，包含2家餐饮，1家烟酒品鉴店。

⑥电话联系北京地区以及外地客户；通过在网上收集各地商家信息，通过电话与之联系，为他们介绍本项目的大致的情况，为那些对本项目有兴趣的客户发送项目资料并持续跟进，邀请他们到天津项目现场详谈等。

⑦完成公司布置的各项工作。

二、个人工作反思

在这一年的工作中，我虽在工作中还是取得了一定进步，但在我自己看来，还依旧存在大量的不足之处，通过自我反省后，主要情况如下：

1、专业技能知识依旧匮乏；通过这段时间的工作，我发现自身的专业技能知识还比较匮乏，主要体现在品牌认识不多、了解度不深；CAD软件的运用能力一般。在以后的工作中，我将加大力度对各方面专业技能知识的学习，不断充实自己，以增强自己的实际工作能力，同时也希望能继续得到公司领导的支持和同

事的帮助。

2、招商工作经验不足；在之前与客户谈判过程中，很明显的能感觉到自己招商工作经验还较缺乏，比如遇到不知道或不清楚的问题该如何回答、各种性格的客户该以什么样的方式与之谈判为佳、与客户谈判时怎样审时度势察言观色、遇到比较棘手的客户该以什么样的方式继续推进等等。虽然工作经验来自平时工作的积累，但我相信在以后工作中只要通过自己的努力学习，加强对各方面知识的了解和深化，也能弥补部分经验不足的情况。

3、加强与公司领导和同事之间的沟通；我觉得有时自己太过于执着，在遇到一些困难和问题时总想依靠自己一个人的努力去完成，而未能和领导和同事进行良好的沟通。通过反思，我逐渐明白了一个道理，自己毕竟在工作经验和能力方面都还不足，如有问题都想着靠自己一人去苦思冥想的完成，这样反而效率不高，质量也不一定高。如能和公司领导、同事进行良好的沟通，这样不仅会提高工作效率，还能学到更多的知识与方法，促使自己能力的迅速提升。

三、来年工作计划

本项目工作组在20xx年工作中虽然取得了一定成绩，但也有部分工作尚未完全做好。在即将到来的20xx年上半年里，本项目组的工作任务还是比较重，也相当具有有压力。为了本项目组20xx年工作任务的顺利完成，在来年中，我将自己的工作大致计划如下：

1、继续推进本地意向较强的几家大型餐饮娱乐客户，争取在上半年里谈成1-2家（吉野家、土大力、过桥缘、亚惠美食广场等）；

2、继续推进天津及外地的特色餐饮类客户，对有意向的进行邀请或亲自拜访，争取在上半年谈成几家外地特色餐饮客户；

3、拜访天津主城区客户，寻找新的意向客户，顺便学习天津主城区的商业步行街、大型百货、大卖场的品牌知识和运作模式等；

4、逐步开始联系精品百货类客户，为后期义乌商贸城招商做好铺垫；

5、加大力度学习专业技能知识，不断武装自己，迅速提升自己的工作能力；

6、保质、保量、按时完成公司及各位领导布置的各项工作。

四、致谢

我是一个刚刚进入招商工作的菜鸟，在工作经验方面都还稍有不足。在此，

我要再一次感谢有限公司能提供给我这样一个实现自我的平台，我还要再一次感谢公司各位领导对我的栽培和指导，感谢公司同事在本年中对我的帮助和照顾。在以后的工作中我将以更高的\*投入到这份工作中，尽自己努力去协助公司做好这个项目。

地产工作总结 篇2

紧张忙碌的20\_\_年即将过去。今年，前期部全员总的感觉是：工作愉快而充实。遵照公司年末的工作安排，本着全面、客观回顾和总结20\_\_年度各项工作的原则，和为了更好地开展20\_年各项工作，现就前期部今年的工作情况汇报如下：

一、20\_\_年全年主要工作完成情况。

(一)春华秋实。从年初开始，随着公司全年开发项目建设计划的不断扩展、深入和项目开发力度的不断增强，前期部全力投入、积极跟进，紧紧围绕公司各阶段的经营目标，加强工作责任感和紧迫感，明确工作任务，提高办事效率，分工配合，求真务实，先后出色地完成了仁和宜居“沁心苑”、九城购物中心、二毛综合楼、青苹果二二期1527号住宅楼、青苹果幼儿园、青苹果13和综合楼、仁和宜居16号住宅楼和金融大厦等项目的前期手续;完成了仁和宜居67号、10号、2223号住宅楼补办规划的手续;完成了仁和宁远郡项目总体规划审批手续和部分前期手续;完成了宜居沁心苑、宜居25号商住楼和金融大厦等项目用地的拆迁安置工作;完成了“红苹果”项目环保验收及规划认证手续;完成了在建项目中二毛综合楼、青苹果114#号住宅楼的环保验收和规划认证资料的汇编整理工作。同时，完成了上年度墙体节能费的返还工作和明年拟开发建设的五个地块的民航限高审批工作。

(二)今年尚未完成的工作。仁和宁远郡项目由于目前对已批准的总体规划做了较大调整，造成一期“玫瑰苑”和“紫荆苑”项目的《建筑规划红线图》未能及时取得。调整后的总体规划待逐级审批，手续正在办理当中。另外，宜居25#商住楼由于用地性质不符，需要申请变更用地性质后重新申报，现仍在办理当中。

二、今年的工作体会。

(一)前期工作，重在实效。今年公司的在建项目开工时间相对都比较紧促，这就要求前期办理手续的速度也必须跟上各项目的节拍。但是，相应的工作又比较滞后，比如规划设计方案的修正和施工图出图基本上都晚于开工和办证时间，大多数时候都是先出放线图，再出基础图，而后再出施工图。从而留给前期办理手续的时间非常有限，着实给我们带来了前所未有的压力和紧迫感。但同时也确实给我们带来了极大的动力，促使我们及时调整工作思路，从实际出发，加强业务沟通和办事效率，压缩时限，克服困难，多跑、勤跑，积极催办。同时，提高办事预见性，加强工作配合协调，确保办事成效。做到每周有计划，每天有落实。一年来，前期部共办理大小项手续400多项，为完成目标任务做了实实在在的工作。

(二)加强内部联系，做好对外协调工作。针对今年的工作，前期部全员达成一个共识：既以完成目标任务为最终目的。因此，我们在自身严格要求，加强团结，加强分工协作的基础上，与公司行办、工程、财务、预算、营销等部门积极配合，建立良好的协作关系和营造愉快的工作氛围。同时，加强与相关部门的交流与沟通。在公司领导的大力帮助和部门全员的共同努力下，我们与政府、州、市、合作区等相关局处的大多数部门，建立了良好的业务关系，保证办事渠道和谐畅通。并以我们扎实的工作态度，务实的工作作风，为公司在外部树立了良好形象，也为完成各项工作任务奠定了基础，起到了事半功倍的作用。

地产工作总结 篇3

20--年已经过去了，新的挑战又在眼前。在这一年里，有压力也有挑战。在领导和同事的带领下，我达到了公司的指标要求，创造了不错了业绩。

一、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：

1、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。

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，否则，所说的一切都是白费时间。

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，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。

4、持续客户关系，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。

5、确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

6、团结、协作，好的团队所必需的。

二、自我也还存在一些需要改善之处：

1、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。

2、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，透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，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

地产工作总结 篇4

公司各部门：

200\_年，是继200\_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。现将公司一年来的工作总结如下：

一、200\_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20140万元，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。

二、200\_年工作计划

200\_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，200\_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。

地产工作总结 篇5

回顾这半年来的工作，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。在公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了证书、项目立项手续产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解情况，为领导决策提供依据。作为企业，土地交付是重中之重。由于的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到、拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0号办公会议精神要求，我针对目前房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如，又到花园、花园、小区调查这些物业的租售情况。就号地块区位优势提出商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作;公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧;

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准;

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位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。

地产工作总结 篇6

岁末年终，回首过去的20x年，工作已经不在复返，对待工作我其实是很热情的，作为销售的我也对自己的工作看法不同，这一年的工作对于我是一个大的转变，不是说自己的个人修养上面，也不是在销售能力上面，其实更多的是我的心态上面，我对这份工作看法才是我感受最深的，一年来的销售工作当然也让我进步了很多，去年六月到现在我的变化就是一个最好的证明，我相信自己能够做好，这些都是可以改变的，其实在心里面我是很感激的，我知道自己应该做到哪些，不应该做什么，销售工作需要时间，需要机遇，我是真心觉得以后的自己能够做到更好，更加优秀，也就这一年的工作总结一番。

一、工作经过

回首这一年，其实对于我是一个质的提高，本身就对销售感兴趣的我在工作起来适应的也很快，我自己没有足够的耐心，但是这些都是可以改变的，我坚信自己能够做好自己，一年的工作当中我首先解决的就是自己的缺点，这对工作来讲至关重要，不管在什么方面都希望自己能够做到完美，但也就是这种完美让人觉得遥不可及，我只希望自己能够做到更好，我端正态度在工作的时候发现自己不足就及时的纠正，面对一些自己不知道的问题我就积极的请教，销售工作须有耐心，这就是我最开始发现的不足，我的耐心不是很多，这在工作当中不是一个好的习惯，我深深的知道自己应该做好哪些事情，纠正这类缺点是我首先做的。

二、学习提高

学习是学习更多的业务，在日常的工作当中，不是什么事情自己都会，学习一些业务知识，在今后绝对是有保障的，我积极的进取，明白哪些是值得学习的，我内心深刻的知道自身出现的哪些缺点，没有什么是不能改变的，在工作当中我一直在学习，我知道哪些优秀的销售技巧是我应该钻研的，积累到足够的工作经验，学习到足够的业务知识，总归是好的，提高就是提高自己的能力，能力是工作当中不可缺少的一分部，一年的工作我努力提高能力，从一名销售小白也有了现在的一些转变，这是看的见的，我一定再接再厉。

三、今后规划

在工作当中很多事情都是需要自己钻研，我必须对以后的个计划一番，我觉得在跟客户沟通交流方面我还是欠缺一点，尽管这些问题不是很大，但是我知道大问题就是这么引起的，我一定努力提高自己的能力，跟客户交流方面积累更多经验。

地产工作总结 篇7

我于20\_\_年\_\_月\_\_日来到\_\_\_公司上班，有幸成为了\_\_\_\_公司的一员。进入\_\_已有一年的时间，担任安装工程师一职，主要负责\_\_项目安装工程的管理工作。回顾20\_\_以来，工作总结如下：

一、主要工作情况

(一)、主要负责\_\_\_\_项目安装工程管理工作。

1、对强电、消防、给排水分部工程的现场监督：

⑴、在强电、消防、给排水分部工程的质量方面进行全过程现场监督，特别对使用功能、观感质量等方面进行重点检查，对不符合的地方均要求施工单位进行整改，即使设计与现场实际情况有相矛盾的地方也在现场协商解决，最终达到设计要求，满足美观效果。

⑵、因现场施工操作人员不足、材料进场时间拖后以及土建施工滞后影响等原因，致使有的工序施工进度比原计划严重滞后。如：卫生间洁具安装滞后，强电部分虽然除灯具外现已基本施工完成，但是也比原计划有所滞后。

2、弱电系统安装的现场监督：

⑴、现场跟踪检查各个部位的弱电线缆布置，确保不漏设。

⑵、弱电线缆已按计划敷设完成，待土建及家具安装后安装面板，但是弱电机房土建部分至今还未开始静电地板施工，可能会造成最终的施工进度滞后。

3、空调、新风系统设备及管道安装的现场监督：

⑴、在空调、新风系统工程的质量方面进行全过程现场监督，特别对使用功能、安装标高方面进行重点检查，对不符合质量要求的地方均要求施工单位进行整改，特别在安装标高上提出了要求，全部设备、管道必须按最大高度安装。

⑵、每台空调设备进场时均对设备型号进行核实，符合设计及合同要求后方同意进场使用。

⑶、现场协调解决实际施工中与土建工程的配合问题，共同顺利完成前阶段的安装工作。空调部分施工基本按原计划完成，但是由于新风机进场时间较晚，该部分进度稍微滞后。现待土建天棚施工完成后安装风口面板。

4、针对该工程的投资控制

对于该工程现场签证部分先与施工单位水电负责人现场核实工程量，并请投资管理部水电安装专业造价师到现场复核确认，按程序按制度做好了该工程的投资控制工作。

(二)、\_\_\_\_项目前期临时施工用水、用电的申请工作。

1、\_\_\_\_项目施工用水向自来水公司提交申请后，于\_月\_日拿到自来水公司提供的施工预算，经投资管理部审核后，待我公司工程款支付后中法公司安排施工用水施工。

2、\_\_\_\_项目施工用电申请于\_月\_\_日已递交供电局，且在\_\_日会同供电局相关人员到现场进行实地勘察，待供电局出具施工临时用电的供电方案。

二、存着问题及改进措施

在这一年的工作中，接触了新的专业知识，丰富了自己的专业知识，提高我的专业技术。尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如：前阶段施工进度较慢，还应及时分析每个环节进度滞后原因，抓好施工单位对每个问题的落实问题;在个别方面的工作细节上还有失误，虽然经过现场讨论研究弥补了失误，但是在今后的工作中应在事前做好控制，避免返工现象;另外还应加强对各参建单位的组织协调能力。

三、20\_\_年下半年的工作目标

虽然现阶段天气炎热，对施工人员的工作效率有所影响，但是公司领导经常到现场指导工作、关心生活，给了我们莫大的支持和鼓励。我们争取以最快的速度完成\_\_\_\_项目装修工程，让\_\_\_\_公司早日乔迁新址。并及时跟踪\_\_\_\_项目前期临时施工用水、用电相关工作，尽快完成施工用水、用电的安装，为\_\_\_\_项目开工提供有利的施工条件。

总之，经过这一年的工作，虽然学到了一些新技术、提高了专业技能，丰富了专业知识，积累了工作经验。但要求自己在后面的工作中要改进工作方式，提高工作态度，利用自己专业知识和工作经验为公司的发展竭尽全力。以上为我一年来的工作小结，如有不足之处，请领导不吝指出，以便我及时改正，从而能更好地工作。

地产工作总结 篇8

房屋、土地是固定资产管理的一部分，年终对房屋、土地进行清查核实盘点，并编制盘点表。做到了帐实相符、材料帐、财务帐目一致。现将工作总结如下：

1、土地使用证方面

我段土地都己办理了土地使用证，没有土地使用纠纷情况。

2、房屋产籍证及房产产籍变动通知方面

段房屋基本上都已办理了房屋产籍证，房屋变动情况没有。

3、房屋现状调查房屋分户登记表方面

如实填制反映了所、站的房屋现状(含现状图)02，02.1，02.2，02.3，02—4，03，031表。年底所根据基层所报的02.02—1，02.2表进行汇总，汇总到了所房、站房房屋、地产表上。

4、房屋维修管理及维修底卡方面

段房屋维修方面年初有计划年底有总结，年底根据所的维修费用情况有计统科核实费用，所做到了房屋维修底卡齐全、记载及时、详细。

5、房地产统计年报方面

所年底能给所报送04表，所根据基层所报的年报进行汇总，如实地反映出了年度新增、报废建筑及房地产面积，做到了报表报送及时准确。

今年房地产管理在各项工作中取得了满分5分。虽然取得了一定的成绩，但离上级的要求还有差距，我决心在以后的工作中，认真执行公路局、总段的指示精神，进一步更好地做好房地产管理工作。

地产工作总结 篇9

20x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20x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。

地产工作总结 篇10

在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司1-6月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

(一)首先，谈一下公司的生产状况

(二)其次，谈一下公司各线的具体工作情况。

总公司牢牢抓住经济建设这项中心，集中力量解决面临的各种焦点问题。主要完成了以下主要工作：通过班子成员认真研究，广大员工的积极参与，制订出了《XX年总公司经营考核方案》及《总公司管理制度》，为规范员工的行为，发挥员工的潜能，提供了保障;对班子成员的职权范围作了较为明确规定，从而为公司领导决策，提供了制度保障。有利于领导决策的科学化、规范化;进一步抓好房地产开发工作，由于房地产开发手续的繁杂，周期长、专业性强的特点，原来同一些合作方合作开发房产项目出现了新的问题，例如：东圃广场项目由于原来合同约定不明确，造成合同履行发生争议，为了尽快实现合作目的，经过双方努力最后达成了新的《补充协议》，为明确双方权利义务，及时、正确履行合同提供了保证;将公司合同期满后的有关物业及时处理，例如：将骏美、和光厂的厂房出租了出去，将有关的制衣设备通过招标形式转让了出去，这实现了公司资源的有效利用。

以上工作的开展，保证了公司各项重点工作的完成，保证了公司经济稳步地发展。

(三)再次，谈一下广大职工密切关心的体制改革问题

首先要明确，体制改革是时代发展的必然，是市场竞争环境下集体企业参与市场竞争的必经之路，体制改革是关系到公司的前途与命运，关系到广大职工切身利益的大事。因此，抓好该项工作是我们义不容辞的事。

去年，我们就体制改革做了许多基础性的工作，现在体制改革已经到了攻坚阶段，总公司要做到资产评估，股权量化，股东登记，公司营业执照的申领等一系列工作，但是由于政策性的原因，体制改革的方式可能会发生一些变动。但是无论如何，我们都会想方设法加快体制改革的步伐，为公司向 产权明晰，责权明确，管理科学 的现代企业制度过渡。

二、公司现在存在的问题：

(一)因政企分开的要求，总公司部份领导调回镇政府造成了权力 真空 ，新领导班子成员未及时补全，造成某些工作未能协调好。

(二)公司的体制改革，得到了大多数员工的支持和理解，但也有少数员工对体制改革心存疑虑，不知体制改革后个人的去留如何，因此，持消极的观望态度，平常工作散漫，影响其主观积极性的发挥。

(三)企业的拖欠款问题十分严重，造成公司资金不能高效、快速地运转，给公司发展添加了包袱，进而影响公司经济的发展。

(四)由于公司资金紧缺，加上用地紧张，房地产开发受到了严重的影响，千鹤房地产开发有限公司的工作未能得到良好的发挥。今年以来，千鹤房地产开发有限公司未同他方签订新的房地产开发项目;自己也没有独立开发新的房产项目，房产开发历来是公司经济发展的龙头，如果不对房地产开发作出新的布署，任其萎缩，必然影响公司实力的发展。

三、解决存在的问题和今后工作的设想

为了进一步促进公司经济的发展，发挥总公司在东圃经济发展中的作用，我们应该继续加强同镇党委、政府及上级各职能部门的沟通和联系，为公司的发展努力创造一个良好的外部环境，同时，加强公司的内部管理，发挥公司内部的潜能，尽可能把广大员工的积极性、主动性、创造性调动起来，为公司发展提供强大的内因支持。

(一)首先加强班子建设，配备齐全公司各职能部门的主要领导，并且加强公司班子成员内部的团结，做到互相尊重，互相补位，加强沟通，成为率领全体员工奋力进取的坚强核心。

(二)深入调查研究，听取各方面的意见，努力做好总公司的体制改革工作，尽可能使体改工作做得完美些。并且使广大员工的利益在体改中得到保护。

(三)加强对广大员工的教育。公司宜多举行职业技术培训，职业道德教育等多种形式的教育，使广大员工的知识、能力、工作态度得到很好的改变，并且形成具有自己特色的企业文化，包括关心人、尊重人、爱护人的人文精神;积极进取，奋力拼搏商业精神;勇于奉献、勇于创造的、团结一致的团队精神。这样公司各部门协作形成合力，必然有利于公司 战斗力 的提高。

地产工作总结 篇11

光阴如梭，时光荏苒，--年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千!转眼间又将跨过一个年度之坎，回首过去的一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢星艺公司领导给我这个了解常德装饰行业市场规律的一个良好平台

即将过去的这一年，我在星艺工作了九个月，在加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥员工们的主观能动性及工作积极性，提高团队的整体素质，树立起开拓市场、务实高效的星艺形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。

我是3月16日参加常德星艺团队的，一致在市场部负责销售工作，当时我为参加常德星艺这个团队，能来到广东星艺这个销售平台，我感到非常荣幸。上班的当天，在公司领导的协助下，我就忙着做公司市场部的筹备工作，紧接着招聘市场部人员，组织培训，搞市场调查分析，行业分析，找出公司的特点和卖点，要求市场部人员每天有日志，周周有计划，月月有总结，多参加一些市场上有关的活动，(如装饰协会组织的一些活动，近期各大楼盘举行的开盘盛典)收集楼盘相关资料，了解楼盘市场交房动态，合理处理好各大楼盘开发商、物业公司、售楼公司、房管局、小区管道煤气安装公司的关系，收集楼盘业主相关信息，效果明显，常德星艺公司在4月9日—4月11日常德市第三届家博会上到场的业主就有102位，和设计师接触咨询的就有77位，现场签单交定金的有一位，(业主是都市杰作)，家博会过后公司设计部与市场部之间无形之间产生了一条代沟，市场部人员跟进在家博会上自己接待的客户，设计师意见很大，市场部人员叫设计师去楼盘量房，做方案，设计师从不理睬，从此市场部人员对公司失去信心，人心浮动，有的员工连工资都不要就走了，当时有几位员工走时跟我说：高经理星艺这个平台是个好平台，现在这个状况没得搞头了，设计师太牛了，我把员工反应的有些事到上面，上司骂一顿就完了，设计部的人好像已经习惯了，保持不理就行了，后来材料商的业务员跟我说你们星艺的业务做得好，常德市的楼盘到处都是星艺开的工地，如柳都水语、荷塘月色、东方美景、都市杰作、金色晓岛等楼盘，后来我带业务员去调查，都是设计师开的私单，公司没开一个，当时我想这次常德星艺被设计师玩完了，我去找他，上司就跟我解释了他的当时处境，我没办法，只有从另一个角度去理解他，我只好打算离开星艺公司，后来他又给我做了一些工作留下来。

皎阳似火的7月，公司改组，新的领导班子接管，长沙总部来人协助，公司加强培训力度，市场部又增添了新的活力，公司又重新动了起来，8份月试营，市场部人员邀请上门咨询的客户就有30多位，9月份侨迁开业，公司大搞侨迁庆典活动，公司整个团队朝气蓬勃，干劲十足，团结一致，客户流量明显上升，当天到公司咨询的客户就有123位(其中包括一个403队团购客户44位)现场还签了几单，全月签单16个，开工4个;整个公司发生了翻天覆地的变化，使我重新认识了常德星艺公司，10月到公司的客户就有73位，有效咨询客户49位，全月签单12个，开工7个;11月到公司的客户就有43位，有效咨询客户27位，全月签单5个，开工8个;从公司改组，新的领导班子接管以来公司总的客户流量是239位，有效咨询的准客户为199位，有效咨询准客户率为83.3%，共计签单29个，开工19个(不包括12月份)签单率为14.57%，开工率为65.5%;数据显示说明，这个数据不是很理想的，销售数据波动幅度大，销售状况不稳定。主要原因是公司部分员工素质差，各个部门之间配合不协调，部门之间不愿沟通，设计师与工程监理之间沟通也不是那么的融洽，客户变成了设计师与工程监理之间传话的桥梁，工程质量出问题相互推脱，部分设计师不顾客户的感受，公司的形象，只顾自己目前利益，设法施展行业潜规则谋取利益，市场部要推行的其它的销售模式推行不了，导致市场部工程实地营销这块欠缺。最后的结果是客户受到了伤害，公司受到了损失，设计师伤失了自己回头客源，工程监理到工地在客户面前难以做人，业务员在客户面前的企业印象受损，严重影响了市场拓展，公司这个平台变成了客户观望的阳台。公司缺乏职业道德管理意识，缺乏全员维护市场管理机制，公司提倡要让工地说话变成了一句空话，业务员把客户带到公司之后客服部派给设计师，遇到好沟通的客户，业务员很难了解到自己客户与设计师沟通过程和沟通的具体情况，这个单谈死了，死了就死了，设计师给业务员没有一个说法的，业务员想和设计师沟通一下，设计师那种傲慢的姿态叫人难以接受;遇到不好沟通的客户设计师还是找业务员协助;对于那些签了单的客户，具体什么时间开工，工程进展情况，装完了装饰的效果如何，客户反应怎样，设计师遮遮掩掩的，业务员什么都不知道，工程出了问题，客户上门要说法才了解一点，业务员你们也太不关心你们自己的客户了吧!

5、充分发挥业务员的潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

五、目标分配(按家装签单产值分配)

1、电话营销明年的目标200万元，市场部电话营销员、业务员接待的客户。

2、工程实地营销明年的目标150万元，工程部工程监理在工地接待的客户。

3、终端销售明年的目标250万元，市场部业务员在蹲楼盘和在楼盘里搞活动接待的客户，包括家协、房地产开发商、材料商举行的活动接待的客户。

4、网络销售明年的目标50万元，全体员工采用电子商务营销接待的客户。

5、回头客户明年的目标150万元，客服部接待的上门客户。

六、目标实现管理办法

1、根据常德市房地产分布示意图，各个楼盘的具体位置，楼盘动态，交房的具体情况;把常德市场划分为三个片区，业务员分三个小组，两人一组负责一个片区，把明年的目标转化计划，按全年时间分配落实到每一个片区，每一个楼盘，每一个小组，每一个人。

2、市场部建立楼盘档案，楼盘动态表，交房记录表，业务员跟进进度表，业主房子动态表。各个楼盘产生业绩评定分析，市场部要及时到楼盘物业了解。

3、市场部业务员每天有日志，周周有计划，月月有总结，季度有市场评审分析。

4. 市场部明年的具体思路细节、操作办法的实施还需公司领导鼎力支持，各个部门紧密配合，各位同事的协助，相信市场部明年是有能力完成目标的。

以上是我在星艺工作一年来耳闻目睹、亲身经历的的一些事或近段时间的观察，市场调研写的一些不成熟的思维和建议，如有不妥之处敬请谅解。

明年，希望的常德星艺公司会更好!市场部将迎来一个生机盎然的春天!

地产工作总结 篇12

一、1-5月份工作概况在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司1-5月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

(一)首先，谈一下公司的生产状况1-5月份，镇办企业总收入为7245万元，工业总产值为3267万元;利润总额为634万元。1-5月份，村办企业总收为107711万元;工业总产值为55849万元;利润总额为17563万元。1-5月份，镇、村办企业营业总收为114956万元，完成区计划任务317780万元的36.17%，完成镇计划任务324998万元的35.37%;工业总产值为59116万元，完成区计划任务的123030万元的48.05%，完成镇计划任务的45.59%;利润总额为18197万元;完成区计划任务51690万元的35.20%;镇计划任务53319万元的34.13%。

(二)其次，谈一下1-4月份公司各线的具体工作情况。总公司牢牢抓住经济建设这项中心，集中力量解决面临的各种焦点问题。主要完成了以下主要工作：通过班子成员认真研究，广大员工的积极参与，制订出了《--年总公司经营考核方案》及《总公司管理制度》，为规范员工的行为，发挥员工的潜能，提供了保障;对班子成员的职权范围作了较为明确规定，从而为公司领导决策，提供了制度保障。有利于领导决策的科学化、规范化;进一步抓好房地产开发工作，由于房地产开发手续的繁杂，周期长、专业性强的特点，原来同一些合作方合作开发房产项目出现了新的问题，例如：东圃广场项目由于原来合同约定不明确，造成合同履行发生争议，为了尽快实现合作目的，经过双方努力最后达成了新的《补充协议》，为明确双方权利义务，及时、正确履行合同提供了保证;将公司合同期满后的有关物业及时处理，例如：将骏美、和光厂的厂房出租了出去，将有关的制衣设备通过招标形式转让了出去，这实现了公司资源的有效利用。以上工作的开展，保证了公司各项重点工作的完成，保证了公司经济稳步地发展

(三)再次，谈一下广大职工密切关心的体制改革问题首先要明确，体制改革是时代发展的必然，是市场竞争环境下集体企业参与市场竞争的必经之路，体制改革是关系到公司的前途与命运，关系到广大职工切身利益的大事。因此，抓好该项工作是我们义不容辞的事。去年，我们就体制改革做了许多基础性的工作，现在体制改革已经到了攻坚阶段，总公司要做到资产评估，股权量化，股东登记，公司营业执照的申领等一系列工作，但是由于政策性的原因，体制改革的方式可能会发生一些变动。但是无论如何，我们都会想方设法加快体制改革的步伐，为公司向“产权明晰，责权明确，管理科学”的现代企业制度过渡。

二、公司现在存在的问题：

(一)因政企分开的要求，总公司部份领导调回镇政府造成了权力“真空”，新领导班子成员未及时补全，造成某些工作未能协调好。

(二)公司的体制改革，得到了大多数员工的支持和理解，但也有少数员工对体制改革心存疑虑，不知体制改革后个人的去留如何，因此，持消极的观望态度，平常工作散漫，影响其主观积极性的发挥。

(三)企业的拖欠款问题十分严重，造成公司资金不能高效、快速地运转，给公司发展添加了包袱，进而影响公司经济的发展。

(四)由于公司资金紧缺，加上用地紧张，房地产开发受到了严重的影响，---房地产开发有限公司的工作未能得到良好的发挥。今年以来，---房地产开发有限公司未同他方签订新的房地产开发项目;自己也没有独立开发新的房产项目，房产开发历来是公司经济发展的龙头，如果不对房地产开发作出新的布署，任其萎缩，必然影响公司实力的发展。

三、解决存在的问题和今后工作的设想为了进一步促进公司经济的发展

发挥总公司在东圃经济发展中的作用，我们应该继续加强同镇党委、政府及上级各职能部门的沟通和联系，为公司的发展努力创造一个良好的外部环境，同时，加强公司的内部管理，发挥公司内部的潜能，尽可能把广大员工的积极性、主动性、创造性调动起来，为公司发展提供强大的内因支持。

地产工作总结 篇13

20\_年我因工作岗位调整，经历了采购合约部和开发经营不两个部门的工作，两个部门不同性质的工作让我感受良多，虽然也做了许多工作，但是回首总结，更多的是经验和教训，现将20\_年主要工作总结如下。

一、主要工作内容

(一)20\_年9月份以前主要在采购合约部负责紫麟阁项目采购合约方面的工作，其中20\_年5月份到9月份常驻紫麟阁工地现场负责协调材料招标采购、合同签订、进场验收、甲指乙供材料定价、甲供材料结算等日常工作，主要工作有：

1、组织招标或简易招标程序7项，确定上人屋面地板、上人屋面护栏、吊顶、小区外围护栏、无负压供水设备、小院楼梯、车库弯道雨棚等分项工程承包队伍。

2、通过市场考察，下发甲指乙供材料价格认可13项，确定油水分离池、车库电缆检查井盖、钢筋混凝土水泥管、柔性铸铁管、玻璃纤维布、石膏板消音墙及吊顶、车库屋面排水板、陶粒混凝土、消防排污材料、外墙涂料、管道保温材料、不锈钢篦子、储藏室门把手、楼梯防滑条等多项材料的采购价格。

3、负责协调组织洁具、瓷砖、灯具、开关插座、电线、电缆等多项甲供材料的进场验收、补货、付款工作。

4、配合马艳红经理与总包单位进行紫麟阁项目17项甲供材料的对账工作。

(二)20\_年9月份开始我调到开发经营部配合张传雷经理负责紫麟阁项目和奥体金融中心项目的手续办理工作，主要工作内容有：

1、办理奥体金融中心项目和紫麟阁项目在民政部门的正式命名。

2、办理奥体金融中心项目建设用地规划许可证和建设工程规划许可证。

3、协助办理紫麟阁项目规划处罚手续。

4、协助办理紫麟阁项目土地抵押贷款事宜。

5、了解水电暖等配套设施情况，为扩初设计提供资料。

二、经验教训：

采购合约部和开发经营部两个部门的工作对于我来说都是崭新的，我完全是一个新手，刚开始接触工作时都有一种战战兢兢摸着石头过河的感觉，因为对工作内容不熟悉，认知度不够，结果导致犯了不少错误，许多工作没有达到最理想的结果。

1、材料采购工作是一个仔细活，一是一二是二，容不得半点马虎，尤其是同供货单位、总包单位的材料账目交接，一定要落实到单据上，签字盖章必须齐备，不能容日后再补或日后再算的情况存在。

建议：在与总包单位和供货单位签订合同时，就确定《材料进场验收单》的样式，作为合同附件，整个合同履约过程中不得变更。总包单位收货时必须以甲方指定的《材料进场验收单》收货，并立即签字盖章，严禁以白条形式收货。每次支付材料款时，供货单位必须提供同等数额的发票，建议不再以收据为付款依据。

2、紫麟阁项目在签订总包合同时留下了许多空白项目未确定，如材料价格、工作内容等，这造成紫麟阁项目在总包合同签订后共以甲指乙供材料价格认可形式确定材料价格70多项，而后期确定这些价格时，总包单位漫天要价，我们的工作难度增大不说，往往还多花费了成本。

建议：在与总包单位签订总包合同时，总包工作内容、分包项目、甲供材料内容、甲指材料价格等宁可多花费时间也要全部确定，坚决不能日后再谈，以防后期更难确定。

3、紫麟阁项目共签订分包合同、甲供材合同近80份，由于分包工程、甲供材料过多，造成总包单位工作没有积极性，配合不到位，现场同时开展的分包单位过多，管理复杂，相互之间的沟通协调难度增加。

建议：在以后的项目开发中要充分调动总包单位的积极性和能动性，非关系到项目品质和成本的关键分项，尽量不要分包或者甲供，这样可以降低项目管理难度。

4、加强协作，减少内耗。紫麟阁项目实际上采用的为分头管理模式，采购、成本、设计等工作由公司职能部门直接承担，由各分管副总分别领导，项目部实际实际承担现场工程管理工作，这造成各职能部门之间不相统属，相互之间的协作不够，内耗增加，工作中有相互推诿的现象存在。

建议：参考御景园项目模式，充分论证大项目部制的可行性，规避风险，降低内耗，建立统一的分项目管理模式。为以后公司的多项

目同时开展奠定基础。

5、在开发经营工作中主要存在的问题是不能做到以我为主，工作往往是被动推进，对政府相关职能部门关系的协调不到位，经常需要依赖领导的协调。

6、开发经营部的工作不能局限在当前项目手续的办理，新项目的拓展也是开发经营部的重要职能。针对这些，土地基础资料收集、项目可行性研究程序、成本测算方法体系都是需要我们学习和加强的工作。

三、20\_年的工作与学习计划

1、20\_年的工作主要是紫麟阁项目竣工验收手续及预售证的办理、奥体金融中心项目施工证和预售证的办理。

2、20\_年需要做好的基础工作是加强市场情况调研，做好土地资料的收集整理工作。同时，还要做好开发经营部各种手续办理资料的积累整理工作。

3、在20\_年需要提高的是在实践工作中锻炼自身的沟通协调能力。同时希望公司能够安排系统的关于新项目可行性研究分析及成本测算方面的相关培训。

地产工作总结 篇14

20--年上半年马上就要过去，回顾这半年来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，尽职尽责完成自己的本职工作。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。 现就个人半年来的工作情况做以下总结：

一、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、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部门去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。经常在网上浏览和下载房地产的信息和去书店购买房地产方面的书籍学习相关知识，每天关注国内外各媒体的新闻和专题节目。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、销售部在上半年的主要工作就是摸市场、搞调查、细分析、学经验，为咱们 “紫荆名苑”的销售工作做好铺垫。

“紫荆名苑”东临名城市规划路，南临南环路西延段，西临机床厂技校校办工厂，北临“晨曦名园”。与我们项目相邻的在建工程“星河湾”一期从20--年底开盘时均价2900元/m2直升至20--年7月的3900元/m2，二期现均价3600元/m2。在规划路和--路位置的商铺均价为8880元/m2，位于---位置的均价为12000元/m2。最大面积约300m2最小为169m2，一二层送地下室。车库为8万—12万，面积最小为

3.4m-4.2m最大3.6m-5.7m。此项目我个人认为优点：楼盘大、户型多、价位低能满足大多数老百姓的需求，施工速度快今年7月下旬一期交钥匙。缺点：没有吸引知名企业入驻商业街，商铺在短时间内很难形成规模，小区内缺乏绿地景观，这将降低楼盘的档次很难吸引高端客户入住小区。

最近名城市正在热销的几个楼盘我也进行了走访其中有两个我认为不错的楼盘可做参考，第一个是“----”，它位于名城市--南街繁华的商业地段，现推出7栋27层高层，楼王是3、7#楼起价4500元/m2，其它5栋起价4300元/m2，均价4800元/m2，一房一价付全款3点优惠。商铺均价25000元/m2，最低价23000元/m2最高价30000元/m2，面积200-300m2，地下三层有车库和车位，价位未定。有一座商业大厦将由王府井百货、万达影院入驻其中很吸引人气。第二个是“----”位于名城市---街和---西路交汇处是名城一

中的学区房，一期住宅销售1-3#楼，27层，起价4380元/m2，1-6层每层加价100元，7层以上一房一价，付全款2点优惠。一栋公寓楼共22层，面积为50.66m2，均价4800元/m2销售火爆。商铺18800-19800元/m2，面积为130-150m2，付全款无优惠。现以商业铺面和公寓楼为主要销售点，拉入家乐福，肯德基和一个影院入驻商厦。其它几个老楼盘如---城、---源、---·府城、----城均价都已进入4200元/m2-5000元/m2。它们都有个共同点就是吸引知名品牌入驻商厦打造声势，吸引高端客户入驻小区。“---城”先已商业铺面和公寓楼为主打销售有别于以前的将商业铺面放置最后出售的销售方式这样资金回笼快，施工垫资压力降低，有可能销售时间也将缩短。

对于---内部在销楼盘“---”、“ ----” 我进行分阶段的回访，对价格、销售情况和所有户型进行更新、整理，把最新的资料汇报公司，以协助公司领导对---市场有个正确的定位。如，“----”开盘价格未2680元/m2和2700元/m2七月份价格每平米各涨了150元，而“局----旧房改造”开盘价2688元/m2七月份价格还和开盘时的价格相同预计楼房盖至7层时有可能涨价。

以上是我这半年来收集的名城市和---局的一些主要对我们项目有帮助的楼盘的资料，并提出我个人的一点观点请领导审查。我决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。

地产工作总结 篇15

在不知不觉中，20--年已经过去，在这一年里，根据公司安排我经历了三个项目的销售管理，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，经历了每个项目具有的困难与挑战，收获颇多，感触颇多。现就我20--年的工作做如下总结，回顾20--，展望20--。

一、任务完成情况

(一)--项目销售回款情况如下：

小结：--项目自20--年12月10日进场，截止20--年7月16日结案，共计销售住宅36套，销售额1476.4713万元，回款额1323.6181万元，剩余款项均交接与开发单位办理后续手续，佣金结算正常。

(二)--项目销售回款情况如下：

小结：--项目截止20--年-月-日进场，截止20--年-月-日结案，共计销售住宅-套，销售额-万元，回款额-万元，佣金目前为止尚未结算。

(三)-项目销售回款情况如下：

小结：--项目截止20--年-月下旬进场，截止20--年-月-日共计销售住宅22套，销售额-万元，回款额-万元，佣金结算正常。

总结：三个项目截止20--年-月-日合计销售住宅-套，签约-套，实现总销售额-万元，实现总回款额-万元。与年初指定的销售任务相差较大，目标任务未完成。

二、团队管理方面

1、团队招聘工作

本年度因公司服务项目较多，销售人员需求量大，但目前因房地产市场大环境影响，导致很多房地产销售从业人员都已经放弃从事本行业而转型，其他想从事销售的人员对房地产销售前景又不太看好，导致合适的销售人员非常难招。所以销售人员招聘工作一直是一件让人头疼，但又不得不面对的事情。在招聘途径上，我们在大学校园、市中心街道发过招聘单子，在项目周边贴过招聘广告，网站发布、同行熟人介绍、员工推荐等渠道招聘。在招聘要求上，有无工作经验均可，但要求人品一定要好，要有目标，要对自己有要求。根据公司用人标准，本年度大致陆续招聘销售人员20多名，服务于各个项目。

2、团队培训工作

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，所以公司每个项目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房地产渠道经理年度工作总结和工作计划的培训内容，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置业顾问。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、监督、督促执行工作

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20--年一定要改正，做到，有计划，有安排，有监督，有回馈，形成一个封闭的环节，增强团队执行力。

4、及时总结与学习工作

作为一线的管理人员一定要具有很强的解决复杂问题的能力，随机应变的能力，超强的总结问题的能力，这样才能避免重复犯错。同时将总结的经验传授给大家，制造浓厚的学习氛围，帮助大家每天进步，当遇到问题客户的时候，不但要想尽一切办法给予解决，同时要找到问题的根源在哪，将问题在前期就解决掉，避免重复问题一再的产生。

三、案场管理方面

1、案场谈客监督及方向把控

因为项目大多为新人，所以要求上岗后实行一带一搭档制接待客户，同时销售主管与销售经理在案场随时观察，监督置业顾问严格按照公司接待流程接待客户，同时在案场巡视，当问题客户出现的时候，想办法及时给予解决，帮谈或配合逼定，避免意向客户的流失。尤其对个别接受程度较慢的置业顾问，在接待完客户后，第一时间给予指导，帮助其尽快成长，从而提高了置业顾问的成交率。并安排新人在老人谈客户时，进行旁听，来尽快的提高新人的谈客水平。

2、案场氛围的制造

在案场及时的给予置业顾问的谈客进行指导，或帮助必定。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，例如安排喊假控，打假电话等。

3、案场客户问题处理

当出现问题客户的时候很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对项目的认同感及多公司的信任感。

4、案场行为纪律，卫生、服务

每个项目都制定了相应的规章制度，对违纪行为给予一定数量的处罚制度，保证团队有章可循。服务方面，要求热情，大方，做到零投诉。卫生方面实行区域负责制，并安排特定大扫除日，所有销售人员全部参加打扫卫生，让每个人养成保持卫生整洁的好习惯。

四、与开发商的配合方面

在与开发商的配合上，深知自己的一言一行都代表了公司的形象和利益，所以甲方意识一定要强，所以与开发商多沟通，多汇报，互相尊重，互相理解，绝不乱花甲方一分钱。用甲方意识处理一切事宜，也得到了各项目开发单位的认可。

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，在以后的日子里要给自己进行重新定位，振奋信心、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

1、房地产市场目前处在比较艰难的关口，咸阳市场供应区域饱和，项目操作困难较多，销售压力巨大。但作为一名房地产销售管理人员，首先应调整好自己的心态，把压力转化为为动力，全力以赴，用自己良好的心态去影响身边的人和自己的团队。

2、在培训工作方面，制定出详细的培训计划，并根据每个人实际情况，给予特定的培训指导，旨在将团队每一个成员都打造成可以独当一面的销售精英。并严格按照公司管理制度，管理好自己的团队，本着严格负责的态度，对待每一个进入公司的员工，给公司培养出更多的人才。

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！