

2023年房地产评估工作报告 房地产销售 工作报告(精选6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产评估工作报告 房地产销售工作报告篇一

很多企业只会让各个部门的主管写年终总结，而这样的一份年终总结多数又是敷衍了事，房地产销售员年终总结。其实，写年终总结本身的作用，是让每个人在新的一年即将来临之际，找出自身的不足。也是为了让各个部门的领导，通过最权威的数据，对过去的一年所做出的成绩作一次汇报。所以，我们要认真写好我们的年终总结。下面给大家推荐的是房地产销售员写的年终总结，欢迎大家阅读。

xx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。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，到一个专业的置业顾问，在这一年多的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

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

1、控制情绪

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。

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，应该与人为善，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，就是主动去做应该做的事情。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。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xxxx企业的每一名员工，我们深深感到xxxx企业之蓬勃发展的热气□xxxx人之拼搏的精神。

房地产评估工作报告 房地产销售工作报告篇二

中国的房地产估价师与国外的估价师在执业规则、技术规范、素质要求、行为操守上有较大差异，无论是美国模式，还是香港模式，中国都在学习，但仍需加速发展方能适应世界房地产价格估测行业的步伐。

从行业管理上看，土地估价行业垄断沿袭时间较长，进入门槛较高，技术体系的更新较慢。房地产估计发展变化较快，房地产估价知识体系更新虽较快，但被某些不同技术派别的权威人士所影响，一会学习美国模式，一会学习香港模式(实际为英国模式)，行业的发展受到影响，并没有确立适合中国现状发展的路线。

：很多时候，因为很多的客观原因会导致违约风险的产生(比如我们的单位倒闭了，挂靠人员的证件丢失了)。为了防止这方面风险问题的出现，小编建议大家在选择单位挂靠的时候一定考虑好其实力情况，在作相关分析。

：出现这样的风险很可能就是之前挂靠了名声比较差的估计公司，而且进一步的影响了自己的名声。解决这个问题最好的做法就是选择比较名声好一点的估计公司，出几份较好的估计报告，这对建设发展是非常有利的。

：这方面主要是估计的不准确，高估或者低估，这样的严重的话将追求相关的刑事责任的。规避这样的风险问题的话，小编建议还是不要进行签字，这样也就不存在所谓的责任风险问题了。

综上为房地产评估师挂靠面临的三大风险浅谈，当然在实践过程中还需要更大程度的理解和掌握相关的挂靠知识，这将是极好的。

房地产评估工作报告 房地产销售工作报告篇三

□xx房地产蓝皮书：《中国房地产发展报告》对今年中国房地产市场做出预计□xx年房地产信贷增速将进一步放缓，并有可能再次加息，房地产市场供求偏紧局面很难改变，但房价增幅将趋缓。这份报告由中国社会科学院城市发展与环境研究中心主任牛凤瑞主持编写，由社会科学文献出版社正式出版。本年度报告对xx年中国房地产业的发展趋势进行了预测，并分别对北京、上海、天津、广州等中心城市的房地产业进行了分析和展望。

对于xx年中国房地产业发展趋势，报告从四方面进行了分析预测：投资继续得到控制，融资渠道酝酿变局。尽管实施了以抑制投资增长为主要目的的宏观调控，但20xx年的投资率仍

然达到了51.33%，超过20xx年创出新高，抑制投资过快增长的任务依然艰巨。20xx年，中国房地产投资占到固定资产投资的近1/5，并且对上游产业拉动作用增强，压缩房地产投资应在情理之中。专家预计，今年房地产投资增速将有所放缓，但不会低于20%。

土地市场走向规范，土地增量供应控制更严。报告预测说，经营性土地使用权全部以招标拍卖挂牌出让，建立国家土地督察制度，土地市场将会更加公开透明；建设项目用地预审将更为加强，第三轮土地利用总体规划将逐步展开，土地利用总体规划的调整审批权限将上收。被动需求有望下降，二手房市场将持续升温。在去年停止拆迁、集中解决拆迁遗留问题的基础上，报告预计今年的拆迁工作将慎重进行，拆迁导致的被动需求将有较大幅度下降。此外，随着二手房交易管理政策的完善和实施，已购公房的大量上市，房源将继续放量，梯度消费格局逐步形成。

供应关系偏紧，房价增幅趋缓。报告预测，在当前房地产市场以首次购房需求和改善型需求为主的背景下，住房需求呈现很强刚性，一般性上调利率措施对需求量影响不大，今年房地产市场的需求将持续旺盛。在国家宏观调控背景下，房地产市场供给增幅仍将呈下降趋势，因此供求偏紧局面很难改变。

此外，由于政策变动对市场预期（供给减少）的影响有关时间减弱、市场经济自身的价格调整、特别是政府将采取措施抑制房价过快增长等因素，报告预期今年房价增幅将趋缓。

房地产评估工作报告 房地产销售工作报告篇四

即将迈进大学生活的最后一个年头，站在我面前的就是那个向往已久的工作社会，我的心已经开始飞进那里。我最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，但我还需要时间去了解这个社会。我又害怕又胆怯，我常常会扪心自问：我准备好了吗

是的，我在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，专门安排了我们产学合作，在暑假进行实习。

我对房地产的高利润也是十分地感兴趣，所以我进入了日月豪庭二手房销售中心，一个房地产信息充足的企业来丰满自己幼嫩的翅膀。许多专家给房地产下了一个美妙的定义：房地产=科学+艺术。正是这种既有科学知识的严谨也有艺术的魅力，我才能满腔热血的激情的去做这一行业，才能主动的在房地产的知识中自由的遨游！

日月豪庭二手房销售中心是具有专业资质的房地产企业。公司秉承“德载重任，汇铸永恒”的经营宗旨，坚持“两种经营模式”销售策划运作的独创理念，力求使每个开发项目到达人与环境的天人合一。公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、楼盘整合营销、推广等。公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员，带给项目开发中的专业整合服务，从而创造集成绩效。我就是从这个部门开始我的实习生涯的。

实习是以独立业务作业方式完成的。我的实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作资料是主动寻找客户，给客户讲房子的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要资料是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮忙客户计算房屋的总价，帮忙他们更好的了解整个楼盘的状况。销售中心的工作千头万绪，我每一天都需要文件起草、带给调研资料、数量，为决策带给一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转等。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

此刻实习已经结束，回头总结我的实习报告，感到十分的欣

慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。

房制度市场化变革为房地产中介服务业带来了春天，但春天毕竟是耕耘的季节，需要付出艰辛的劳动。随着房改的深入，尤其是切断实物分房，推行货币化分房，住房市场出现多元化、梯度化、集约化的趋势，这就既为房地产中介服务业带来了机遇，又向其提出了更高的要求，因此，务必采取对策精心培育。它尤如苗圃中的花木，房地产中介服务业既需要自身充分发育，又需要园丁辛勤培育。近几年，我国房地产中介服务业有必须的发展，但仍没有得到较好的发育，因此务必精心地培育。国外的经验告诉我们，活跃的住房市场必然要求有一个活跃的房地产中介服务业为其服务。能够说，房地产中介服务业的住房市场乃至房地产市场发展的“助力器”和“催化剂”，其发展水平又是衡量整个房地产市场的“晴雨表”。

透过近两个月的实习，我基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同。如：维修金=总房款*2%、产证费=300、契税=总房款*3%、保险费=贷款额*0.05%*年限、交易印花税=总房款*0.03%等等。还了解到在一个公司上班工作态度是十分重要的，与同事的相处也是十分重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。透过这两个月实习发现公司在营销过程中也存在一些问题，下面我主要以在房产销售过程中发现的问题来谈谈我的看法。

由于销售人员对楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致介绍不详实。我认为楼盘公开销售以前的销售讲习十分重要。每个员工要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。

端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

快要步入社会的我，怀着增加点社会经验的情绪来到了实习生活，这次难忘的实习让我们感受到了集团的企业文化。工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习也令我受益匪浅。从小就明白，空口说白话。实践是能够创造一切的基石。虽然在大学期间自己也有创业及各种参加单位工作。但是这是一次真正理论与实践相结合的实习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。在公司领导和指导老师的帮忙下我*的结束了实习。

经过在公司实习了6个月，关于在校园与在社会的区别，我暂为列了几条。

1. 在学校期间专业过于笼统。学校所设专业太过于“宏观”，学习的课程没有针对性，专业都很泛泛。各个公司在实际运作当中涉及到很多专业，由于课程的笼统，我们对专业知识都很肤浅，而且只了解到专业等知识的大体状况。真正接触到工作以后，还是重头在来，所细小的环节慢慢了解。

2. 学生学习的用心性。在学校里，每一天都是学习一些理论的知识，但对于新入学的学生来说是稀里糊涂啊。开始就来个各种理论大杂烩，各种信息交相吸收，让学生有很强的厌倦及疲倦感。久而久之，感觉这些只是没有实际的好处所在，没有真正体现它的作用所在。

3. 教学模式的认可。在学习期间还有实习的机会，这样的机会对于21世纪的大学生来说就应是倍加珍惜。在其它学校是没有这样好的机会，在实习期间我们能够学习很多书本上没有的知识。这是一种创新的教学模式，在就业压力大的环境中我们同学已经先行了一步。在实习期间，我们明白了公司日常运行基础，需要了解日常工作注意细节等。

在6个月的实习中有很多值得我们学习及在后期社会成长过程中的经验之谈。

在此次实习过程中我经历了：接待供应商、编写工作联系单和公文处理单、参加招投标工作、工厂实地考察、内部人员及供应商评估、产品信息整理、日常账务往来等。再加上有个很好的领导指引着我，让我感觉这段时间十分充实，学到了在学校难以学到的各种知识，还有应对社会工作的各种态度及要求。

1. 心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就能够，而在工作当中就不然，工作中，我们要思考如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。并且需要职责心，做每件事需要有头有尾，透过自己的努力完成的事情会使自己有很强的自信。再者，需要一颗认错抗压的心，在刚刚进入新的环境工作时，需要理解任何做错的冲击，调整心态理解现实。让自己成长为能抵抗压力的强者。

2. 职场*。在公司工作，人际关系是十分重要的。在相处过程中不能一味的攀亲戚，叫哥叫姐。职场需要必须的阶级关系，当处在亲戚关系中就难以体现现实的残酷。在你一味的在意关系之后，职场*就会限制你的前进脚步。让上司感到反感。对以后的发展道路不利。

3. 计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部实习的六个多月中，我每一天都写工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也有利于没有完成的工作加以跟进。

4. 好记性不如烂笔头。要养成每一天整理和总结的习惯，当

然在笔记本上。无论大小事，无*私事。有好的条理才能处理好各个事情。当然，在记录的过程中能够分成主次关系。重要的先做，一般的后做。

5. 处处留心皆学问。初到采购部我把以往的采购合同重新进行整理并做了电子版的档案管理登记，这样节省了查找档案的时间。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的资料，这为我以后的修改合同起到了很大的帮忙，我能够直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎样去做，就应学会思考自己就应怎样去做。留心别人怎样做。

6. 让自己升职的重要思想。在以后工作中，如果想要升职等。不要想着能够替换掉领导，只能等他升职或者调任才是自己的机会。在此期间，要尽量多做事，能帮领导的事都能完成。那他不提拔你，提拔谁呢。另外，功劳永远是领导的，其实领导的功劳就是自己以及团队的。

7. 事情，很有必要。工作中我们每个人干的最多的就是打水、拖地和擦桌子，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了办公室的环境。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。

以上是我在实习中的一些体会，同时在实习的过程中我也发现自己还存在一些缺点，如：性子急、愿意推托、与供应商交谈和电话交流方面也需要将强等毛病，正确的对待自己的缺点和错误，才会使自己的潜力提升的更快。

六个月的实习生活就要结束了，在理论与实践的磨合中我们显得比来时更加成熟和稳重，我们又多了一些实践经验。在一个竞争激烈，就业困难的环境中，我们先行的这一步已经为我们奠定了必须的基础，在以后的职业实战中，我们会打的更响、更漂亮！

房地产评估工作报告 房地产销售工作报告篇五

影响房地产价格的因素多而复杂，估价人员必须熟练地掌握各种影响房地产价格的因素，以及它们是如何，及在何种程度上影响房地产价格的。目前影响房地产价格的因素主要有以下9类：1. 自身因素；2. 环境因素；3. 人口因素；4. 经济因素；5. 社会因素；6. 行政因素；7. 心理因素；8. 国际因素；9. 其他因素。

xx年7月8日13点，我们随同项目经理向海等四人，一同来到位于嘉定的上海永敬纺织品有限公司进行评估。该公司有办公楼一幢，厂房部分以及接待所部分三处地方委托装潢公司进行装修，装潢公司由于业务繁忙，将该装修工程再出包给其他公司，并预付给其10万元。在工程已进行了一段时间后，承包方提出资金不够，要求装潢公司补付20万元，双方由此发生争执。万隆房地产估价有限公司受装潢公司的委托，对已装修的部分进行估价。在我们到达以后，估价人员先将三处地方的装修情况做了一个总的了解，进行了现场勘察，对装修所用建材的种类、规格、数量等做到心里有底。然后，向对方索取了这三处地方的图纸。由于测量工作非常复杂、耗时，所以双方约定再安排时间测量。我们一行在晚上19点才回到了陆家浜路。

最后，我再来谈一谈对房地产估价这一行业的感触。人们常说：“隔行如隔山。”原先我一直认为我们上课是非常得辛苦，但通过这一次短暂的实习，我认识到其实每行每业都是很辛苦的，只是形式上有所不同。像这次接触到的房地产估价业，他们经常要出去工作，或者在户外，或者要爬上爬下测量、观察。如案例一中，我们到了莘庄x工厂的原址，由于已被拆除，我们只能站着勘察，长时间的接受“日光浴”。

房地产评估工作报告 房地产销售工作报告篇六

- 1、房地产开发投资
- 2、商品住房销售
- 3、商品住房价格趋势
- 4、房屋交易
- 5、产权产籍管理

（一）房地产行业管理水平稳步提升

1、房地产开发市场更趋规范和稳定。今年以来，为规范市场行为，促进市场健康发展，我局在深入贯彻国家一系列宏观调控政策的前提下，认真落实我县住房建设规划和年度计划，采取积极有效的措施，抓住房地产市场回暖时机，强化市场管理职能，稳定住房价格，鼓励普通住房消费，推进住房供应结构调整，引导开发中小户型、中低价位普通商品房，加快发展二手房市场和住房租赁市场，满足多层次住房需求。同时，加大执法力度，重点加强对商品房预售许可、商品房销售管理，落实动态巡查监管责任制，建立健全长效机制，进一步规范我县房地产市场秩序，使我县房地产市场朝良性健康方向发展。

2、物业管理工作全面开展。为规范和培育物业管理市场，全面提升我县物业管理水平，我们依据《物业管理条例》等相关法规，在认真学习理解的基础上，积极做好物业管理工作。一是积极做好小区业主成立业主委员会工作的指导与备案登记工作。通过深入宣传，物业管理逐步被广大群众所接受，业主们维权意识不断得到增强，但由于目前物业管理还属于起步阶段，大多数业主对相关的法律法规了解不够，缺乏一定的认识，所以在维权过程中难免存在盲区和误区。对此，

我们及时调整工作思路，对成立业主委员会程序上有问题苗头的小区主动介入，积极给予指导和帮助。二是加强对区内物业公司的管理，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾纠纷。我们依据相关法规，在加强对物业管理企业督促指导的同时，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾，并通过组织召开协调会等形式直接参与了多次物业管理纠纷矛盾调解协调，为促进物业管理进一步走向规范发挥了积极作用。

3、房屋拆迁工作有力推进。在拆迁管理工作中，我局坚持做到依法行政、严格程序，强化监管，维护当事人的合法权益，使拆迁工作做到有理、有力，措施落实到位；同时，积极响应县委、县政府号召，维护城市建设和经济发展大局，发挥攻坚克难的拼搏精神，抽调精干人员，经常放弃节假日，加班加点，不分昼夜，有效保障了县城各重点工程的拆迁进度和项目的如期开工，半年来，未发生一起因拆迁导致上访和安全事故，圆满完成县政府下达的房屋拆迁任务。

4、产权、交易管理不断完善。房地产交易活动直接关系到群众的根本利益。我们一是简化办事程序，提高办事效率，对房屋产权登记、抵押、测绘、办证等业务实行一站式办理，努力实现客户服务的零缺陷，办事流程的零阻碍，大大缩短了办证时间，此举获得群众广泛好评；二是优化发展环境，服务经济建设大局。我局在县行政服务中心配备了2名业务骨干，设立“房管窗口”，高效为企业提供优质的办证服务。今年以来，“交易发证窗口”工作人员主动多次上门为各类企业服务，办理相关权证，树立了良好的窗口服务形象；三是交易发证大厅工作人员为帮助解决年老体弱、身体残疾的客户不能到场签字办理产权手续的困难，先后10余次主动上门服务，为客户排忧解难；经常放弃节假日，多次为在外创业返乡的客户办理房产交易，满足了客户返乡创业的迫切需求，良好的服务得到了办事群众和企业的高度赞誉。

（二）廉租住房建设和古镇保护与开发等城镇化建设重点工程顺利推进作一完成，即可开工建设。二是全面启动廉租住

房保障工作。规范和完善城市最低收入和低收入家庭住房需求档案，对申请廉租房家庭进行登记造册，实行一户一档，为下一步廉租住房政策的实施提供基础依据，科学合理，确定享受对象。新增廉租住房及20xx年新建廉租住房项目建成后，将向低收入住房困难家庭提供538套廉租住房，实物配租在我县尚属首次，可以说领导重视、社会关注、百姓关心。这是今年房管工作的重点和难点，我们一定要下决心把工作的难点变成工作的亮点。一是为保障低收入家庭的基本住房需求，完善我县廉租住房制度，协助县政府出台了《铅山县城镇廉租住房管理实施办法》和《铅山县廉租住房实物配租实施细则》两个规范性文件；二是进一步加大宣传力度，努力营造良好的住房保障工作氛围；三是主动接受各级人大、政协以及社会各界的监督，实施“阳光配租”。必须创新保障思路、不拘一格、想尽办法地将廉租住房优惠政策落实到百姓身上，切实解决好低收入者的住房难问题，让老百姓享受到发展带来的实惠。

一、开发第二”的原则，整体延续河口古镇历史文化传统的发展脉络、保持历史文化名镇景观风貌，突出体现河口古镇历史文化特征，充分发掘河口古镇历史文化资源，发展城市文化博览和观光功能，结合棚户区改造，提高铅山城市综合品质，促进铅山县经济、社会、文化的整体协调发展。《河口历史文化名镇保护规划》力争6月底通过专家评审，并经同级人大审议通过。7月份可以制定出《古镇保护与开发重点项目修建方案》，使古镇的保护利用有章可循，确保保护开发工作走向科学发展的轨道。

（三）思想和制度建设工作的逐步提高

二、五学习日组织全体干部职工集中进行学习，着力提高党员、干部的政治理论素质。年初，在全局上下开展了“内强素质、外树形象、换位思考”解放思想大讨论活动，突出规范管理、强化服务、树立形象三个工作重点，努力创建“团结协作、爱岗敬业、关注民生、高效廉洁”的房管新形象。

2、积极开展“

创先争优”活动。按照县委的安排和部署，我局积极行动起来，在全系统基层党组织和党员中深入开展创先争优活动。通过第一阶段的学习，我们充分认识到创先争优活动是学习实践科学发展观活动的延展和深化，是夯实科学发展坚实基础的重大举措。我们将通过活动的深入开展，努力提升党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥党员的先进性和模范性。

3、坚持抓干部队伍，着力提高干部职工的服务水平。

为充分调动干部职工的工作积极性和主动性，增强责任感和紧迫感，改变机关工作作风，我们在全局深入开展了“创业服务年”活动。在总结以往“机关效能年”活动完成情况的基础上，做了大量的调查研究，制定了具有较强操作性的实施方案，使其较以往更为详细完善，科学合理，切实可行，便于操作。在执行过程中，我们从领导带头做起，铁面无私，一抓到底。取得了良好效果。自开展“创业服务年”活动以来，进一步转变了行业作风，彻底转变了“门难进、脸难看、话难听、事难办”的衙门作风，坚决杜绝了“吃、拿、卡、要、报”和“冷、硬、推、顶、拖”等不良行为的发生。持证上岗，使用文明用语，针对群众和客户的难点、热点问题，不断提升服务层次和水平。今年我局充分利用大门楼梯通道显目位置，重新规范的制作了本部门的办事流程、服务承诺、工作职责，让前来办事企业和群众一目了然，心中有数。我们还统一制作了全县开发规模较大的精品楼盘效果图粘贴在我局通道两旁，为房地产开发企业的发展起到了很好的推介作用。房地产管理工作做到了从被动服务到主动服务，从一般性服务到优质高效服务、从单一服务全方位综合服务的转变。

4、严格执行廉洁从政的有关规定，提高拒腐防变的能力。今年以来，我局及时召开会议传达学习中央、省、市、县一系

列关于党风廉政建设的会议和文件精神，并结合实际认真抓好党风廉政建设工作落实。一是切实抓好经常性的党风廉政教育。我局党总支重点把学习《廉政准则》纳入党支部日常学习内容，组织党员干部职工认真学习理解《廉政准则》的指导思想、基本精神、主要内容和具体要求。通过召开学习交流、座谈会等形式，不断将学习宣传《廉政准则》活动引向深入。通过学习，使党员干部职工切实增强廉洁从政意识，讲党性、重品行、作表率，永葆先进性。二是建立了各项行之有效的规章制度。局党总支坚持对党员干部进行党风廉政责任制考核、评定工作。通过建立制度和长期的教育，使广大党员干部在思想上警钟长鸣，切切实实地把好廉洁自律关，提高了自身拒腐防变的能力。

(四) 信访稳定、平安创建、法治建设、公益事业等工作

我局高度重视信访稳定、平安创建、法治建设工作，作为一项重要工作长抓不懈，成立了专门组织，加强领导，制定了实施方案，狠抓落实。一是强化安全防范措施，提高安全意识，认真做好创建的各项工作的，全力打造平安单位；二贯彻落实信访条例，及时调解、化解各种纠纷、矛盾，做到了有人管事、有人办事、有人落实，群众来信来访，事事有回音，件件有着落。目前我局未发生一起集体访、越级上访事件和安全事故。在公益事业上，全局系统干部职工都积极响应县委、县政府号召，无论是扶贫助困，还是在救灾、送温暖献爱心活动中，上下齐心，踊跃参加。1--6月份，共捐款1.7万余元。

四是城镇规划区内及城郊结合部仍有违法从事房地产开发经营以及非法进行房产交易的现象发生，扰乱了房地产市场的正常秩序。

1、按照全县城镇化重点工程建设“百日攻坚”活动实施方案的要求，全力以赴抓好20xx年新增180套廉租住房和古镇保护与开发项目的建设和推进工作，力争按期完成目标任务。

2、认真做好全县重点工程建设的房屋拆迁工作。下半年重点是抓好鹅湖大道改造工程a段和九阳大道改造工程的房屋拆迁工作，确保县城各重点工程的拆迁进度和项目的如期开工。

3、大力加强房地产市场整治工作。一是加强执法力度，对那些没有质资开发或未经预售许可卖房等违法违规现象进行严厉查处；二是加强对中介机构、各房地产项目的售楼部进行严格的规范，维护消费的合法权益；三是加强房地产预（销）售资金使用监督和管理，确保人民群众购买放心房。

4、加强队伍建设。一是认真开展好“创先争优”活动，努力提升党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥党员的先进性和模范性；二是加强政风行风建设，改善服务态度和服务水平，以确保“创业服务年”活动取的实效；三是加强党风廉政建设，坚持从严治党，从严治政的方针，着力从源头上预防和治理腐败问题，坚决纠正房地产行业不正之风。