

最新房地产年度工作总结 房地产年终工作总结(模板10篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

房地产年度工作总结篇一

不知不觉加入到xxxx这个大家庭已经一年了，时间说短不短，说长不长。但这段时间给我的'感觉却是非常亲切，亲切的领导，亲切的同事，也非常的温馨，温馨的工作环境，温馨的工作气氛。过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让我时常回味，时常想念。在xxxx的这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多的东西，以前对房地产一无所知的我，现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的一年里即将到来的美好时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有不足的工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我的工作进行监督。

作为一名财务工作人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

- 1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。
- 2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。
- 3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题

便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记银行存款日记帐。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常工作，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

7、我手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的工作，就是去集团公司给媒体及相关业务单位请款。李总刚交给我这份工作的時候，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到我相关问题，我便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，我逐渐对房地产广宣方面有了了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，我将请款这项作用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的工作要用文字写完，肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保

密制度，所以我就总结到这里，以后工作上还有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把工作做得更细，更完善，不出纰漏。

房地产年度工作总结篇二

过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让我时常回味，时常想念。在xx的.这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多的东西，以前对房地产一无所知的我，现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的一年里即将到来的美好时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有不足的工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我的工作进行监督。

作为一名财务工作人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记银行存款日记帐。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，

收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常工作，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

7、我手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的工作，就是去集团公司给媒体及相关业务单位请款。李总刚交给我这份工作的時候，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到我相关问题，我便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，我逐渐对房地产广宣方面有了了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，我将请款这项作用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的工作要用文字写完，肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就总结到这里，以后工作上有有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

房地产年度工作总结篇三

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，作为企业的每一名员工，我们深深感到企业之蓬勃发展的.热气，拼搏的精神。下面就是本人20__年的工作总

结：

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，在这段时间，我积极配合公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

在总结和每周例会上，我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，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面；努力学习房产专业知识、物业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。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。

房地产年度工作总结篇四

本站发布2019年房地产年终工作总结范文，更多2019年房地产年终工作总结范文相关信息请访问本站工作总结频道。

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到公司时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和同事的帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质及房地产市场知识。作为销售部中的一员，我深感自己身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了企业的形象。所以要不断地提高自身的'素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

由于房地产市场的激烈竞争，公司在xx年上半年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中学到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xx年下半年公司与xx公司合作，这是公司的又一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx项目十分火爆的场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务，面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得紧张而有序。在项目开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我进入角色并

且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都清楚明白，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及时改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和销售部其他成员的努力是分不开的。

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

房地产年度工作总结篇五

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

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣

势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

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

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

（一）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。

（二）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，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

房地产年度工作总结篇六

过去一年，困难比预料的多，结果比预想的好。在领导和同事们的'悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

今年以来，按照王总工作部署和任务指示，依据《城镇土地估价规程》[gb/t18508-20xx]、《城镇土地分等定级规程》[gb/t18507-20xx]、《城镇地籍调查规程》[tdt1001-20xx]、《土地利用现状分类》[gb/t21010-20xx]开展相关评估工作，内容涉及招拍挂土地备案，企业、个人房地产抵押，丹投土地收储，化治办土地整治、粮食局资产处置等方面。

（一）招拍挂土地备案

根据《招标投标挂牌出让国有建设用地使用权规定》，本年度共完成招拍挂土地评估报告25份，其中备案报告10份（包括商业用地4份，商业、住宅用地3份，工业用地3份）。

（二）企业、个人房地产抵押

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》、《中华人民共和国物权法》等相关法律、法规，本年度共完成企业、个人房地产抵押评估报告73份，其中企业抵押类报告52份（包括土地30份，房产22份），个人抵押类报告21份（包括土地9份，房产12份）。

（三）丹投土地收储

根据[xx的通知]》，本年度共完成土地收储类报告31份，其中

工业6份，商业25份。

（四）化治办土地整治

根据《xx的通知》，本年度共完成化工整治类土地报告32份，其中工业17份，商业15份。

（五）粮食局资产处置

本年度共完成资产处置类报告1份，用途为工业，使用权类型为国有出让，委托方为xx市粮食购销总公司。

（一）重点问题密切关注，难点问题及时讨论

20xx年下半年，招拍挂土地评估报告需要备案，因之前对这一板块未有涉及，在做土地技术报告出现不知如何选择合适案例、如何修改总公司批注等难点。坚持“不达目的，绝不罢休”的思想，充分利用业余工作时间与公司同事协商案例选择可比性并反复斟酌报告批注，做到最快、最先完成国土局下达的招拍挂土地报告备案任务。

（二）实行“三检制”，直线降低报告错误率

一份评估报告出错，直接对委托方或使用方造成时间、利益损失，间接影响公司资质信誉。为了解决这一问题，实行“看第一遍，杜绝技术错误；看第二遍，解决表述不当；看第三遍，深挖符号格式”的“三检制”，有效提高报告正确率。

（一）锱铢必较，因小失大

房地产评估报告旨在为委托方做出决策提供实质性的价格参考，但在写技术报告时却不知及时变通，造成报告完成时间比降低，如xx中关于在使用评估方法的问题，总公司技术

人员明确提出不可采用基准地价系数修正法，但我为了减少麻烦，却极力证明可以使用该方法，而因此拖延了报告完成时间，增加了后期工作压力。

以后工作中，将继续学习并灵活运用评估方法，提高写报告效率，减少写报告时间。

（二）林林总总，不一而足

20xx年10月底，总公司年度业务培训撞上了土地估价师年度学习。公司人手极度紧缺，但业务量却只增不减，此时需要处理好招拍挂报告、化工整治报告、银行抵押报告之间的先后关系。因没很好区分主次，工作不一而足。

以后工作中，将区别工作轻重，做到工作任务条理清晰，事半功倍。

在学习上，将继续学习评估业务知识，力争通过土地估价师实务考试和房地产估价师考试。

在工作上□20xx年工作不足之处将立刻改正，一丝不苟完成评估报告，敏而好学解决工作难题。

在生活上，与同事打成一片，在不降低工作质量的同时也能尽情享受生活乐趣，体验五味人生。

房地产年度工作总结篇七

在领导的指导与支持下，同事的密切配合下，我圆满的完成了自己的各项工作任务同时也很好地配合了其他部门的工作。

作为一个新成立的公司一切都要从头开始，办理银行开户，验资，办理税务登记等，这些是我既熟悉又陌生的工作，我在办理的过程中遇到了很多问题和困难，经过多方咨询，和

不懈的努力终于圆满完成。

领导从公司发展的角度考虑，决定启用比用友财务软件更先进和规范的金碟财务软件，我根据财务管理及房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要，设计了一套较为科学、完整的会计核算科目体系，制定了详细的二级和三级明细科目，及辅助核算、项目核算帐，首次启用了固定资产核算系统，在较短的时间内，完成了难度较大的全部帐套初始化工作。并根据公司内部业务的需要，印刷了统一的粘贴单，收据，借款单等常用单据。

制度化管理是企业发展的基础，建立一套科学、完整、实用性强的规章制度，是规范财务管理及核算的基础，公司成立初期我和主管领导一起根据《会计法》、《企业财务准则》和《企业财务通则》及相关法律法规，结合公司的实际情况及经营特点，经过反复讨论、研究、起草了宇都公司的，会计核算管理办法，内部会计控制制度与经济业务审批流程等制度。对资金的收支，个人借款的管理，实物资产的管理，会计核算原则等都做出了详细的规定和流程。

房地产年度工作总结篇八

20xx年对我来说是有转折意义的一年，“突然”间对房地产行业有感觉并勇敢的’加入到销售工作中来，这个“突然”也或是隐藏了多年，只是在这个时段浮出水面，清晰得不容置疑！

踏上新的征程，像所有新入行的同事们一样，用心感受这个行业的点点滴滴。到目前为止，虽然尚还没有业绩的支撑，但对这个行业、对案场、对置业顾问的工作已有些许理解，在新的一年里翻页之际，简单总结一下对各方面的理解。

人类对美好生活的追求，满足居住需求、满足改善性需求、满足投资需求、满足奢侈品需求。

1、大势上升，有很大的发展空间。

2、上升态势呈波浪状，受政策影响会有起伏，把握调控时机投资。

用鲁商的口号来诠释：酒店的礼仪、军队的纪律，狼的精神。

案场的名片是谁？是销售人员。举手投足代表着案场的形象。我们需要此形象亲和、专业同时富有柔中带刚的强势。

1、有序靠制度，坚定执行。团队领导人或许管理风格有差异，但坚持执行制度是团队保持活力的必然法则。法在前，犯错者虽受罚也无怨言，人人守法则正气盎然。以鲁商项目组为例，便是坚持制度的典范。

2、专业靠学习，与时俱进。销售人员在工作中不断总结提高自己的销售技巧是一方面，更需要的高度上、在思路中获得指导。团队领导人需及时与策划经理主持培训，及时有效的应对市场变化，更新销售人员思路与说辞，体现专业形象。

3、成绩靠冲劲，狼的精神。制定与执行与时俱进的业绩考核制度，公平内部竞争。

基本原则：疏导情绪，搞清矛盾点，协调解决。

关键点是立场清晰：换位思考以同理心疏导客户情绪的最终目的是对开发商负责，对本公司负责。处理意见需请示领导解决，只协调、不承诺。

1、专业素质方面概括来包含三部分：1、知识结构部分2、接待技巧部分3、心态部分。这方面有许多成熟的理论，在日后的工作实践中将不断的运用与总结。

2、如何能够进一步提升自己，有哪个士兵从内心里不想做将

军？不想做，只是安慰自己的说辞罢了。置业顾问对自己的总结是最重要的，看清是什么绊住了自己前进的步伐？若要发展，需以前人为镜来借鉴，哪些优点需要发扬哪些缺点需要挥刃斩掉，成就自己的，除了专业素质，更多的是人性的优点：是否有胸怀兼容并蓄，是否周到顾及到各方的情绪与利益，是否严谨工作中注重细节，是否善于拨云见日透过现象看清本质。。。修炼自己不是说说而已，而是细化到工作与生活中的细节中，大象无形！

尾盘不赚钱但又总要有人来守尾盘，守尾盘的人不可避免的会失落、会散漫甚至会有爹不疼娘不爱的抱怨情绪，如何将负面情绪引导向积极的方向或许是解决的方法之一。依然是从销售人员的心理来入手，尾盘的特点是少赚了钱但却富裕了时间，如何通过时间的合理利用来学习、充实、沉淀、升华自己以求更高的发展是每一个人都可以思考的问题，而销售人员自身的视野与能力又是有限的，自我学习会因见效不大而难以坚持，如此，就需要尾盘的团队领导人合理的安排培训计划，拓展销售人员的知识结构与视野，并以学习型团队做为考核尾盘经理的一项标准。切忌放羊！

房地产年度工作总结篇九

20xx年的'脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供和年初制定的。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，共完成甲供材料设备采购计划***份，新签合同***份，完成乙供材料计划核批价格***份，共计完成材料设备采购计划***份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材

料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。第一文库网因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程

房地产水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

3、改进供应商的选择。

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。根据我们的规模，供应商的数量以3家为宜。

4、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

6、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，采供部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在的工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量，另也希望在新的一年里，其他部门的各位同仁能够尽早的申报计划单，以便采购部能更好的配合各部门的工作。

房地产年度工作总结篇十

各位领导，大家好：

我是xxx的xxx在繁忙紧张而充实的工作中，不知不觉送走了辉煌的20xx年，回顾这半年多来的工作，学习和生活历程，作为xxxx的`每一名员工，我深深感受到了公司蓬勃发展的热度，就像我们的案名“xx城”一样，充满着希望和力量，我也深刻体会了xx人为之拼搏的精神，我自豪而骄傲！

我是销售部驻xxx的xxxx□我在20xx年x月底刚进入公司时，对房地产方面的知识还一窍不通，对于新环境，新工作，新行业比较陌生。但在公司领导和同事的帮助下，很快了解到公司的性质和房地产市场的情况，我为能成为xx人而感到荣幸。公司的综合实力□xx城项目的优势和业界优良的口碑使我有信心在这努力奋斗。那作为销售部的一员，我也深感自己责任重大。作为企业的门面窗口，自己的一言一行也代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的行情和动态，走在市场的前沿，为公司领导的决策提供充足的一手市场资料和数据。那经过大半年的磨练和洗礼，相信自己已成为一名合格的xxxx□

20xx年是房地产市场起伏动荡，群雄逐鹿的一年，我是xxx日刚上岗就和xx被分配到了xxx的。说实话，刚到xx□人生地不熟的，无论生活和工作都充满了很大的挑战。但是有总部领导和同事的关怀帮助，后顾之忧处理了，我们对xx市场充满了热度和希望，马上主动地投入了工作中。刚到2天，就成功组织了参加xxx日在xx房展的客户x人回xx考察项目，买票，带团，看项目，签合同，不亦乐乎。对于第一次成功签单的我也很兴奋，那次一共成交x套。虽然此次成交的x套是同事的客户，与xx的业绩无关，但我仍然有着成功的满足感和欣慰感，我知道，我的每一分付出都是值得的，因为我是xxxx人！回来以后，我又马上投入到新的工作中，我深知，专业的房地产知识和精通的市场了解是成功的必备因素，马上虚心向有经验的同事请教，在领导的鼓励和帮助下，学会如何与客户沟通，跟进，促成与服务，如何顺利达成签单。5、1黄金周来了，我们认识到这是一个好的销售高峰期，不断打电话拜访约定客户，组团回x□

虽然火车票一票难求，但在公司领导帮助下，想尽一切办法解决问题，顺利带回x位客户。成功签单x套。谋事在人，成事在天吗。5月又乘势而上，在中下旬又成功签单x套，为xx

市场的开发开了一个好头，好的开始就等于成功一半！经过5月高峰的洗礼，我又学到总结了好多经验，为以后的工作奠定好了一个基础！接下来，在骄阳似火的6月□xxx迎来了又一个销售高峰□xxxxx日参加了xx房展，在xxx组团客户xx人次，工作量大，带团困难，我和xx分工合作，在火车上挨个沟通交流，很好的完成了任务，顺利签单x套。我们也知在外地人际资源少，要求做好老客户的转介绍是必须的，在6月，老客户xxx也帮助介绍客户成交x套，是对我们工作服务和公司项目认可的最好回报。进入7月期，按道理是xx人到xx旅游的高峰期，也是房地产的火爆期，但对于外地楼盘在xx市场却进入了一个水深火热期。对于xxxxx项目的虚假宣传，导致xx部门的介入和媒体的宣传，一定程度上对外地置业起到了负面的影响，成交量萎缩。这期间我们主动开展工作，发资料，到大学校园找老师聊，蓄势待发。8月市场形式有所好转，组团去xx考察x次，签单x套。9月又参加了xx秋季房展，签单x套。因xx市场客户对海景房的要求越来越高，我们面临着挑战和选择，如何去适应市场，找到我们的热销卖点，是我们一直在深刻关注的问题。

大家知道，房地产行业流传着“金九银十”的说法□20xx年也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，中央银行的5次加息以及9月底中央银行和银监会的一纸房贷新政策，又让很多的购房者持币观望，楼市进入了一个相对大幅放缓的低迷局面。深圳，广州，上海的成交量萎缩3—4成，有价无市。面对风云变幻，市场动荡的时期，公司领导适时做出了英明的决策，推出了珍藏版限量海景房的促销政策，经过全体同事的齐心协力和扎实工作，在10月。11月又成功签单x套，开心欣慰。

总结这半年多的工作，有成绩也有不足。现有如下主要工作情况汇报：参加房展x次，发放宣传资料共计xxxxx多份，组团xx多次，去xx的客户xx多人次，签单xx多套（其中展会□x套，报纸广告□x套，网上□x套，朋友介绍□x套，其他□x套）

销售面积xxxx平方米，总房款xxx多万。登记来电，来访客户资料近xxx人，重点有意向客户xxxx人，写工作日记xxx多篇，为以后的市场开发打下了优良的基础。成绩中有不足□xxx的工作比起总部的同事来说，在成交量上还有很大的差距，我愿意学经验，找差距，迎头赶上，百尺竿头更进一步，相信在充满希望的20xx——别墅年，我们一定会有更大的丰收。

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

20xx年，是有意义，有价值，有挑战的一年，我在领导和同事的帮助下，适应了外地市场，找到了一条良性的发展之路，相信，在未来的一年中，我充满着希望和热度，同时，一定会有新的突破点。在日益激烈的房地产市场竞争中，扎稳脚跟，占有自己的一席之地。我是最棒的！我一定会成功的！
谢谢！