

最新房地产企业年终总结(大全5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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

房地产企业年终总结篇一

我是x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素质，高标准要求自己。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x年上半年与x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x月份的销售高潮奠定了基础。最后以x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，我从中学到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20__年下半年公司与x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x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。

20__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。

时光荏苒，我20__年6月毕业于__大学园林设计本科专业，20__年7月开始在__城乡建筑设计院有限公司园林室工作至今。到20__年1月工作已满一年，在这短暂的一年多过程中我不仅加深了原来学习的知识理解，而且对以前书本中没有接触或接触不深的知识有了进一步的认识。工作以来，在领导和主管的培育和教导下，通过自身的努力，无论是在学习上，还是工作上都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

学习上，自参加工作以来，我一直严格要求自己，认真对待自己的工作，并努力提高自身能力。而在这点上公司给了我很好的条件：大量的实际工程案例，这些对于我们刚工作的毕业生真的有很好的指导作用；还有就是丰富的图书资料，能给我一个很好开拓知识面的机会，而且对于行业的发展和变化也得到及时的资讯和了解。还有就是在设计院积极向上的工作环境和高素质的员工团队下更能激励我不断学习，不断超越自我，不断提升自身修为。

工作上，我首先参加的项目是安置__东苑的园林项目设计，在该项目中，我熟悉了项目设计的基本流程，并将在学校中学习的天正建筑[cad和photoshop技能应用到实际工作中，学习到许多实践经验，也懂得如何跟甲方沟通交流，处理设计中遇见的问题。最后这两个项目的施工图分别在8年的1月和8年的7月顺利完成并交付给甲方。在此期间我一直兢兢业业地配合同事的工作，听从主管的指导安排，在项目中我清楚地了解到项目由方案——扩初——施工图的详细流程，学习了设计中的很多规范以及加强了工作中与人相处交往和处理问题的能力。在主管的指导和与资深员工的交流过程中，我的专业知识和技能得到长足的提高。之后我还参加了__，__，__和__路景观等项目的设计。在这一期间里，我付出了很多，同样收获也不少，通过一年多的工作和学习，我感受到作为一名工程技术人员必须要细心认真，做好每一步工作，对设计流程要熟悉，对图纸要熟悉，对规范更要熟悉，还要继续学习和设计相关、和专业相关的知识，用知识充实自己，此外还要在工作中学会与人交流，怎样做人，树立正确的人生观与价值观。

随着社会的发展，人们对设计质量的要求越来越高，质量是一个企业生存和发展的坚实基础，质量的提高全靠员工的总体素质和技术管理水平的提高，为能够面对更加激烈的竞争，培养高素质、高水平的专业技术和管理人员是公司的重点。过去一年的工作中，在领导的关怀和同事的支持与帮助下，经过不断的努力，我适应工作节奏，具备了一定的技术工作能力，但仍存在着一些不足，在今后的的工作中自己要加强学习，克服缺点，力争自己专业技术水平能够不断提高，同时我清楚地认识到为适应园林设计的新形势，今后还需不断地加强理论学习，尤其是新技术、新理论的学习，严格要求自己，不断求实创新，在实际工作中锻炼和成长，积累工作经验，培养工作能力，争取更大的成绩。

房地产企业年终总结篇二

一、负责公司开发项目的技术管理工作

1. 负责组织贯彻技术方面的政策、法规及标准，建立和完善技术管理体系、制定技术管理的工作、规章制度，并监督实施。
2. 负责审查开发项目的重大技术方案。
3. 组织制定或审定新技术、新工艺、新材料应用方案。
4. 负责施工图纸会审，参加开发项目图纸交底、竣工图的审定工作。
5. 负责图纸变更的审定工作。

二、负责开发项目工程质量管理、进度管理和资料管理工作

1. 认真贯彻执行上级管理部门关于工程质量的规章制度，建立健全质量管理体系和与之相配套的规章制度体系。
2. 负责审核施工单位的施工组织设计和质量计划；负责审核项目部上报的项目质量计划。
3. 负责组织对大型设备、大宗材料供货商资质、资格、技术条件的评审。
4. 负责组织监理单位的评审，审查监理规划，抽查实施情况。
5. 负责组织对施工单位的评审和选择工作。
6. 负责对在施工程项目的质量巡查和抽查工作。
7. 组织和参加工程协调会议，协助项目解决需协调解决的问题。

题。

8. 参加基础、结构、隐蔽工程及工程竣工验收工作，组织消防、人防等验收工作。

9. 负责组织召开工程质量会议，分析研究质量管理中存在的问题，提出改进措施。

10. 负责组织质量事故的调查、鉴定和处理工作。

11. 负责工程经济洽商和工程结算中工程量的核实工作。对已完成核实的项目应作出书面说明并签署意见。

12. 负责建筑材料、设备市场的调查和质量评定。

13. 负责与工程施工和产品质量有关的法律法规、标准、规范及信息的收集、整理和沟通工作。14. 负责工程施工过程中所有资料的管理、整理和归档工作。同时要做好公司有关部门工程资料的接收和移交工作，对所有接收和移交的资料要及时做好记录办理交接手续。

15. 负责组织和检查工程竣工图的完成工作，做好工程竣工图的`归档工作。

16. 负责对施工现场进行安全生产和消防的监督检查工作。

17. 负责与施工和工程质量管理部门的联络工作。

三、完成领导交办的其他工作，做好与其他部门的配合工作

1. 高质量按时完成各级领导交办的其他工作。

2. 主动与公司物业、销售及资产管理部门介绍工程的有关情况，特别是隐蔽工程方面的情况。

3. 对项目变更签证资料应及时交付公司预算部一份。
4. 树立大局意识，只要是对公司有益的事情，工程部的每位员工必须无条件的积极配合好公司其他部门的工作。
5. 工程部的每位员工若发现公司主管工程的经理出现工作失误或存在不利于公司事业发展的问題，可直接向主管经理当面指出，也可向公司经理和其他领导直接反应。

房地产企业年终总结篇三

经典的房地产开发企业广告语【1】

1. 百年基业，雍鑫筑就。
2. 打造百年基业，筑福美好明天。
3. 筑就百年基业，打造时代精品。
4. 雍鑫房产，追求无限，真诚永远。
5. 雍鑫，开启美好人生。
6. 地球崛起千万家，雍鑫建设美天下。
7. 雍诚赢世界，鑫晟筑未来。
8. 雍鑫与品质同步，实力与卓越同行。
9. 雍鑫的`心愿，建筑的辉煌。
10. 雍者达观，鑫而有征。
11. 雍鑫基业，打造品质生活。

12. 雍华寰宇，鑫鑫向荣。
13. 雍鑫基业，打造品质生活。
14. 雍于才地，服务于鑫。
15. 家有雍鑫地产，不一样的家不一样的生活。

经典的房地产开发企业广告语欣赏【2】

1. 雍尽天下景，鑫立万间屋。
2. 雍容大度开发，鑫欣向荣施工。
3. 坐雍财富，鑫怀天下。
4. 雍容四面客，鑫贵八方缘。
5. 雍天下德容，鑫四方福运。
6. 雍容华贵，鑫运瑞祥。
7. 雍饰广厦千秋业，鑫结福星百世情。
8. 温馨家园，始于雍鑫。
9. 雍尽心机，鑫欣向荣。
10. 雍容永筑，大度达鑫。
11. 王者雍鑫，服务于民。
12. 雍者达观，鑫怀天下。
13. 雍荣天下雅居，鑫隆万家幸福。

14. 雍鑫房产，建设美好未来。

15. 雍鑫房产在身边，真诚服务每一天。

经典的房地产开发企业广告语精选【3】

1. 雍者达观，鑫辞立诚。

2. 雍容天下，鑫盛万家。

3. 雍容华贵，金鼎筑就。

4. 雍正平和，品质筑鑫。

5. 雍鑫闯天下，锐意创未来。

6. 雍鑫地产，旨在让您“拥”有一颗“安心”。

7. 品质雍鑫，与众不同。

8. 雍鑫齐心协力，建设幸福家园。

9. 雍鑫建造，坚如磐石。

10. 雍鑫筑福，诚建天下。

房地产企业年终总结篇四

20_年的_年已经过去，新的挑战又在眼前。在_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，我却坚信青岛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：

- 1、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。
- 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、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。
- 5、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。
- 6、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：

- 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青岛各个地区的了解，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。

房地产企业年终总结篇五

20xx年，对于我们祖国来说是充满着诸多回忆的一年，我们的国家在20xx年经历了严寒和温情、经历了磨难和荣誉、经历了经济的低谷和复苏;20xx年，对于我们房地产行业来说是非常值得深思的一年，房地产业在20xx年步入了行业的周期，房地产业在一片该不该的争论中从年头走到了年尾，房地产业的生存之路将走向何方?需要我们地产人用智慧和汗水去描绘;同样□20xx年，对于我们xx公司来说更是不平凡的一年，是内涵丰富的一年，是蜕变成长的一年□xx公司在20xx年经历了bsc的阵痛、经历了培训老师的洗礼、经历了xx改制成功的荣耀、经历了工业项目挂牌的喜悦、也经历了房产销售的低谷。

就是在这样一个复杂多变、跌荡起伏的外部环境和内部环境下□xx财务部在公司领导班子的正确指引下，理清思路、不断学习、求实奋进，在财务部的各项工作上实现了阶段性的成长和收获。下面就将财务部所做的各项工作在这里向各位领导和同仁一一汇报：

众所周知，会计核算财务部最基础也是最重要的工作，是财务人员安身立命的本钱，是各项财务工作的基石和根源。随着公司业务不断扩张、随着公司走向精细化管理对财务信息的需要，如何加强会计核算工作的标准化、科学性和合理性，成为我们财务部向上进阶的新课题。为努力实现这一目标，财务部主要开展了以下工作：

1、建立会计核算标准规范，实现会计核算的标准化。财务部根据房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要、根据资金预算的需要，设计了一套会计科目表，制定了详细的二级和三级明细科目，并且对各个科目的核算范围进行了清晰的约定。同时还启用一本房地产会计核算的教科书作为财务部做帐的参考书。有了这一套会计科目表和参考书就保证了会计核算口径的统一性、一贯性和连续性；有了这套会计核算标准规范可以使我公司的帐务不管什么时候去看这套帐都象是一个人做出来的，有了这套会计核算标准规范也使得新的会计人员能快速上手公司的帐务。值得一提的是，按照我们设的明细科目和项目辅助核算能直接快速地计算出某个房开细项的收入、成本、费用，相关税金，迅速地计算出土地增值税的增值额，使得土地增值税和所得税清算工作变得轻松、快捷、明了。我公司的会计科目设置得到了集团领导的好评。

2、重新对原有的会计核算流程进行了梳理和制定，现在的财务部内部会计核算流程更加突出了内部控制，明确了各个流程所占用的时间，对什么时候出什么表、出什么帐、出什么凭证，凭证如何传输都做出了明确清晰的规定。保证了财务信息能有序地、按时、按质地提供出来。采用新的工作流程后，工作效率提高了，各岗位的矛盾和扯皮现象减少了，财务报告的及时性得到了有效地保障。使我公司上报集团财务部的各类财务数据的及时性和准确性均达到集团财务部的要求。

3、加强各业务单位及往来单位帐目的清理核对工作，定时与

各单位打电话或发传真来清理核对帐目，使得我公司xx户客户往来和xx户的供应商往来帐目清楚准确。同时加强应收往来款的追讨，在年内追回了xx的往来款xx万元。

4、除此之外，财务部组织全体员工在20xx年共完成了：收取xx二期回笼房款xx亿元，契税维修基金xx万，审核原始凭证x万多张，填制、复核，整理装订记帐凭证xx张。出具统计报表xx份出具纳税申报表xx张，税源统计表xx张。出具xx集团□xx集团相关财务报表xx张，出具预算报表xx张等。

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。特别是房地产业进入了新一轮行业周期的历史时刻，国家为调控房地产的经济泡沫，通过各种货币政策、信贷政策、税收政策、土地政策来进行宏观调控，目的就是为了抬高房地产业的资金门槛，对整个房地产业进行重新洗牌。再加上我公司要按计划完成xx改制投产、工业项目的全面挂牌启动□xx的前期开发。最严重的是xx年楼市低迷，今年的销售大大低于预期，使得我公司的资金“造血”功能极为不畅。使得我公司随时面临“缺血”的风险。所以对于20xx年财务部来说，如何做好融资？如何做好资金预算？如何做好资金管理成了财务部摆在第一位的头等大事。为此，财务部也投入了大量的时间和精力去做好相关资金管理工作，尽最大努力去帮助企业渡过资金难关。

1、财务部加强与七家商业银行的联系，与各家银行逐一进行谈判和沟通，不断寻找和触碰各商业银行的底线。可由于受到国家货币政策的宏观调控的影响，商业银行自身的资金流动性大大降低，这使得商业银行为降低经营风险，在核准贷款的时候会显得更加小心谨慎，特别是对于房地产企业是慎之又慎□20xx年xx市各商业银行对房地产业的贷款总量较去年已经下降xx%□就是在这样一个非常恶劣的融资环境下，财务部并没有被眼前的困难所吓倒，反而在我公司资产总额和实收资本不足的情况下运用智慧、勇于创新与各家银行展开艰

苦的商业谈判。这其中与银行的各级主管领导洽谈、会餐、应酬，跑了多少次银行、复印准备了多少授信资料，加了多少次班，牺牲了多少业余时间，财务人员已经无法用数字去统计了。值得高兴的是，最终财务部在公司领导的正确指导下，凭借在工作中总结出来的谈判技巧在公司最有利的时点完成了在x行的x亿元房开贷款□xx万元工业项目贷款和xx万元额度的承兑汇票，完成了xx行的xx万元的工业贷款，完成了一个个看似不可能完成的任务，因为我公司的资产负债率和项目实收资本占总投比例均没有完全达到银行的信贷条件。同时为公司争取了最大的土地抵押率和最低的银行利率。毫无疑问□xx财务部可以骄傲地说，在融资方面□xx年xx财务部走在了同行业财务部的前面。

2、预算执行方面，在公司领导的大力推动下，在财务部的积极组织下，目前公司的全面预算管理工作已经融入到各个部门的日常工作当中，各个部门已经能熟练的`运用全面预算这一管理工具来管理各个部门的资金流。财务部还定期组织预算差异分析会议，总结讨论预算差异产生的原因，提高了各个部门对财务数据的重视程度。目前各个部门在财务部的组织下积极投入地参与全面预算管理，为来年的全面预算的编制和推行打下坚实的基础。也正是因为有了全面预算，才使得公司领导对资金调度能做到心中有数，提前对资金进行合理的统筹安排。

3、在年初资金充裕时，根据已编制的预算，在较短时间内比较各家银行的理财产品，从各家银行中选出与x行签订了购买xx万理财产品，六个月利率为xx%□为公司获得理财收益94.6万元。另外利用闲散资金，在x行理财x次每次分别为x万元(x天)□x万元(x天)□x万元(x天)，共获得理财收益xx元。在x行理财x次，每次xx万元分别为xx天和xx天，获得理财收益xx□1月开始ipo打新股，投入xx万元，获得理财收益xx万元。使得公司全年获得理财收益为xxx万元。为公司在一定程度上降低了资金使用成本。

4、充分使用承兑汇票支付工程款，降低资金使用成本□20xx年财务部共办理承兑汇票xx笔，充分用足商行xx万的承兑汇票的授信额度。

5、在日常资金管理上，财务部重点加强了以下工作：与各家银行开通了网上银行业务，帮助公司实时了解公司的银行存款状况；建立了资金日报体系，每日向公司领导上报头天的公司资金状况，为公司领导进行资金调度提供了依据；每月定期编制各家银行的银行余额调节表，保证了公司资金的准确性和安全性；不定期地对库存现金进行盘点；在大量收款的几天，每天核对收款收据与银行缴款单和进帐单，保证了资金收取的准确性；在付款流程上增加了资金经理对出纳填制的支票和进帐单的复核程序；通过这一系列的工作，使得公司资金的收取和使用上的准确性和安全性大大提高，使财务部在资金管理的规范化管理方面上了一个新的台阶。