最新房地产公司工作总结及心得(大全6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产公司工作总结及心得篇一

房地产公司前期人员年度个人工作总结提要：同时还在能力范围内给成本、营销和财务予以支持和帮助，并取得了不错的效果。对xx年度的总结为：踏实、努力、坚持、使命必达。

这一年的工作自我认可，尽心尽力地资源信息，为常州公司的发展和壮大做前期准备、服从领导，积极配合，完成了公司领导交给的’其他所有任务。

2.对行政人事、客户口的工作有重视，但阶段性太强，专业度也不够。

3.个性过于明显，与个别人的沟通方式简单

1.提升个人专业知识能力，加强外拓能力和知识水平，创造性地开展工作

2.多看书，多学习，提升个人修养，遇事不急不躁，加强沟通水平和沟通力

1.做好政府关系维护，加强与政府的合作，协助营销做好品牌落地工作

3.重视客户口的工作，采取多学多问的方式，开阔眼界，把

客户关系建设放到首位

4.加强内部培训和员工活动，增进员工间的沟通交流，提升员工满意度

5.对在建项目进行有效跟踪，把准备工作做在前面，使项目建设健康进行

7.加强公司和部门建设，做好人力资源的储备和后备人才的培养

房地产公司工作总结及心得篇二

光阴似箭，我自20xx年3月7日加入xx房地产开发有限公司这个大家庭以来已经2个月了，在此期间，本人始终严格遵守公司的各项规章制度，严于律己、友善待人。在工作中，各位领导及同事给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了各位海纳百川的胸襟，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而深感荣幸。

我这两个月的工作主要是协助主管土建工程师管理xxx二期ab型栋号的土建工作，从内业资料的管理到现场的管控，本人都严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。管理无小事，一开始我就从内业资料的整理归档着手，分类存放以便于管理，在资料的管理过程中，也使我全面地认识到工程项目建设的工作。作为一名现场工程师，我深深地感受到不仅仅要善于发现问题，更重要的是要解决问题，要从多方面综合考虑，提出合理化建议；在现场管理中□xxx二期ab型栋号外部线条较复杂，图纸中存在较多的问题，工作协调量大，这就要求尽早发现问题并解决问题，做好事前控制。由于经验上有所欠缺，实际工作中有不足之处和工作中考虑不全面的地方，但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的指引和

帮助，感谢他们对我工作中出现的失误给予提醒和指正。

经过这两个月的过渡期，我现在已经清晰地认识到自己的工作职责了，接下来的工作中还需要进一步加强，虽然工作内容多，任务繁重，对于我来说也是一种挑战，而我的专业能力还有较多不足，尤其是业务能力和本专业知识水平还有待于提高，我将在以后的工作中更加努力学习，不断提高自己的业务能力和专业知识水平，争取为公司创造更大的效益。

房地产公司工作总结及心得篇三

在过去的一年里，豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领xx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“大花”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2013年元旦开盘，然后1#、3#也将于2013年春节前开盘。

元旦xx的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了2013年的开门红，在xx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“2013-2013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“2013年度中国房地产年度最佳经理人奖”和“2013年度中国房地产最佳操盘手”称号。

房地产公司工作总结及心得篇四

6、对总包单位上报的月工程量及现场签证进行审核。

7、九月底配合工程部某某对一、三、四标段的市政道路、园林绿化进行管理。与各监管部门、政府现场工作组人员进行沟通，协调解决施工现场存在的各类问题。

同时在工作中也存在很多不足，年底的民工讨薪事件对我的教训非常深刻，在13年的工作中，总包单位对劳务分包及材料商等支付情况将作为管理重点中的一项，吸取教训，杜绝13年再次发生类似事件。

2、春节前组织工程部人员做好现场的安全维稳工作，加大检查力度，确保施工现场无安全事故。

3、组织工程部人员配合物业完成1、3、4标段的移交和维修。

4、工程部人员重新整合，明确分工，责任落实到人，重新建立工程部组织框架。

6、组织工程部人员对13年的任务指标进行详细的筹划安排，并认真落实。为公司13年任务指标的顺利完成尽微薄之力。

房地产公司工作总结及心得篇五

一、确立项目

集团公司在今年年初在位于xx区xx路东□xx大道北购得土地x亩，投资金额x多万元，用于房地产开发，根据项目的确立在当地工商部门注册登记了xx房地产开发有限公司，同时在建设部门注册办理了房地产开发资质（暂定三级）。

二、组建机构

在今年的工作中，我们在行政管理、机构布置、制度建设及运行机制等方面进行认真的剖析、经过梳理针对公司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，提高员工在工作中的管理水平，使企业的整个管理有所提高。

房地产公司根据需要，组建了公司人员机构，招聘各类技术人员四名，为公司长期发展储备人才，招聘大学生两名。为完善各部门的职责，组建财务部、工程技术部、预算部，各部门在经理的领导下，部门分工明确，各负其责，为公司的发展打下良好的基础。

三、项目推进方面

经过一年的艰苦工作，完成了的前期策划及产品功能定位。

1、完成了用地范围内的各种杂物的清运工作，于20xx年x月x日开始——20xx年x月x日结束。共计清运杂土x万方。

2、20xx年x月x日于xx院签订了合同。对xx的地质进行勘察为设计部门提供详细的地质资料，为我们的产品设计打下了良好的基础。

原污水管道的迁移工作，由于xx的污水管道直接影响我们的工程施工。经于市政局、市污水处理厂、市政园林所等相关部门联系沟通，同意我们的迁移方案。于20xx年x月x日于xx工程公司签订了施工合同，共计迁移100mm管道80米、40mm管道70米，顺利的完成了污水管道的迁移工作。

4、用电手续及审批工作，我们对施工用电及周边的线路进行了详细的考察和了解、xx路的公网线路对我们很有利，抓住这个机遇，我们和供电部门及时联系沟通，顺利的完成和办理了用电的各项手续。修建电房及设备已全部到位。

5、为使我们设计的产品高水准、高要求、是客户满意我们做

了大量的工作，通过考察走访了解选择设计队伍，通过听取各方意见和建意确定此项目由陕西设计院设计。

6、前期策划，控规调整及产品功能定位。通过进行各方位专家及有关人士的多次论证，在设计、使用功能、合理使用土地、户型布置等方面做了大量有效的工作，规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化、方便用户。图纸由xx设计院已完成设计并通过了方案的审批。

7、完成了项目手续并取得了土地使用证。办理了土地规划许可证，办理了项目环评手续，发改委立项批复等。

8、监理是施工的一项重要环节，我们对此项工作非常重视慎重选择，通过筛选于xx监理有限公司签订了合同。

9、此项工作直接关系到甲乙双方利益问题，我们同样慎重经过与3家招标代理公司考察对比，最终先定由xx咨询事务所签订了合同。

10、施工单位的确定，经过多次考察讨证，确保项目高标准、高质量，创房地产公司形象。我们先后考察了8家施工企业，通过筛选最终确定该项目由施工，并于施工方签订了施工合同，施工方已进入工地按计划在施工中。

四、工作中存在的问题

按照集团公司年初工作计划，项目总体推进比较缓慢。究其原因，主要有以下方面：

1、国家实行宏观调控，建设部门的机构改革，政策性文件出台是领导在战略上调整放慢了进度。由于迁移难度大，降水施工论证在实际运行工作中几经周折，影响了项目整体推进时间。

3、在项目产品及产品定位上反复推敲花费了时间。

4、由于机构的改革使我们的手续在办理中难度变大，直接影响了整个工程施工进度。

尽管项目整体推进有所滞后，但对项目下一步的运作还是利大于弊。首先，我们的项目产品和功能定位准确。根据xx房地产市场形势，房价在升高状态，市场需求比较活跃，将更利于项目的建设和销售。其次通过努力，增大了项目规模。项目通过控规调整，建设规模由原来的x万平米增加到x万平米，潜在经济效益可观。同时项目通过协调和利用政策，还节省了土地成本。为项目的下一步运作奠定了坚实的基础。

五、积极开展营销工作

新的一年里我们我们必须集中精力，将项目做为公司的形象工程进行打造。全力全力以赴抓好项目建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，是企业品牌及公司形象能得到较大提升。

1、首先我们要确保项目品质具有较强的市场竞争力。

2、是要积极组织强有力的营销班子。

3、加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进。

4、加强和做好市场调研制定切实可行的营销推广、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。

5、房地产公司应该抓住机遇，搞好销售及资金回笼工作。

6、通过彩页、电视、短信等形式加大宣传力度，确保项目的资金调配及新项目的运作，实现资金回笼达到百分之一。

六、解放思想开拓进取

在新的一年里我们要解放思想，开拓进取、加快发展，必须有敢想、敢干、敢闯、敢试的精神，有敢为人先的胆略，要实现繁荣兴旺，就必须保持开拓创新精神，不要畏首畏尾、左顾右盼，要有发展眼光，与时俱进。具体说公司要在激烈市场竞争中站稳脚步必须有纵横发展的战略思想，就是说我们房地产公司要想得到长足发展，首要敢想、敢做只有新思想才有新思路，如果连想都不敢想怎么去做。所以我们一有机遇排除一切干扰和困难大胆地走出去。

总之，在过去的一年里取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，过去一年里存在的问题是激励我们发展的动力，认清形势严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在日益激烈的市场中立于不败之地。从当前形势看，我们公司上下齐心协力，干劲十足，职工精神面貌焕然一新，对公司今后的发展都充满希望和信心。全体员工在集团公司领导下，抓住开发主线，发展多种经营、加大改革力度、提高建筑质量、内部强化管理、外树良好形象的工作思路，解放思想、与时俱进、努力拼搏、扎实工作，为打造利源新都品牌，为商洛的经济建设美化城市，服务社会做出积极的贡献。

房地产公司工作总结及心得篇六

迈进大学已经是的第三个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会。我们的心已经开始飞进那里，我们高兴，我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。我们可以回报社会，我们可以服务国家，但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问我们准备好了吗?是的，我们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，也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。所以我们选

择一个过渡的桥梁，把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。

我的专业是工程管理，只要关于工程的都有可能成为我的工作，我选择了一个房地产信息充足的企业来丰满自己幼嫩的翅膀——投资控股集团有限公司下设的地产开发公司。

实习的一个月很快就要结束了，再回首这丰收的一个月，我们感到十分的欣慰它使我们在实践中了解社会，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，为我们即将走向社会打下坚实的基础。为了表达自己收获的喜悦，我将分开几个部分讲一下自己的感受，报告实习的情况。

地产开发公司隶属于陕西绿迪投资控股集团，是国内最早从事房地产开发业务且具备面开发资质的中介服务机构之一，地产开发公司以陕西为依托业务范围辐射全国，具有技术力量雄厚，信息灵敏，可靠服务，行为规范，规模信誉良好的优势。

公司的分财务部、策划部、工程部、销售部等部门。公司的主要业务包括前期市场调查，前期策划房地产投资分析可行性研究，房地产投资的资金融通，项目的规划，设计、审批、验收、绿化、房地产市场营销策划等。

地产开发公司与国土资源部，建设部财政部，省及地方房地产管理部门等建立了良好的业务联系，能及时准确地了解国家各项政策法规，并融会贯通尤其与各省市土地管理部门关系密切，有协调各方面关系的能力和经验。

能在这么有实力的房地产公司实习我十分的高兴，这就像给与了我一个巨大的舞台，让我在上面有机会挥洒自己的才华，演绎自己的青春，我也十分的珍稀这样来之不易的机会，好好的向同事们学习增长自己的知识与经验。

把我实习时间分为了两个阶段：第一阶段(前二个星期)的实习任务主要是了解房地产公司的运作情况，做一些办公室工作;第二阶段(后三个星期)的工作地点改在售楼部，主要任务是协助其他同事销售楼盘。下面分为两个阶段介绍我的实习生活和学习收获。第一阶段，办公室工作：我到该公司报到的时候，公司正在发展二期项目的前期市场调查，所以我在办公室里主要配合其他同事收集汇总各方面资料以及对每一步工作做小结。同时我还做一些自己力所能及的工作，比如打印文件、接听电话等等日常性的工作，这些工作比较琐碎，但是它需要非常细致的完成，在工作期间我没有出现过大的失误，应该说还是比较理想的完成了任务。

在工作之余，与同事的交流中，我从他们那里了解到了很多书本上课堂里学不到的东西，也正是在这两个星期里，我基本上了解了一个房地产开发公司的业务流程。以前，房地产曾是我们课后讨论的热门对象，但是我们万万没有想到的是：这是个中国经济发展的重要产业，是核心部分。开发商并不是我们想象中的一个机构庞大，人员众多的公司。我所实习的单位是市锦业地产开发公司，是一家实力较强的房地产开发商，在地区的主要人员也不过一、二十人，分为财务部、策划部、工程部、销售部等部门，他们是公司的主心骨，从一个项目的前期市场调查开始，住宅小区的规划，设计、审批、验收、绿化、销售等程序，在他们有条不紊的分工合作下顺利进行着，直到房屋全部销售完毕后，一个项目才真正的完成。与此同时，一个项目从无到有，从市场调查到住宅小区的建成以及户主的入住，他们先后要和设计院、建筑公司、监理公司、物业公司等公司合作，在我看来，开发商是构成一个项目的枢纽，是它连接了各个部门，最终使得一个个环境优美的住宅小区呈现在我们的眼帘。该公司准备开发的二期项目与之前开发的一期项目同在一个地段。此地段的房价由几年前的每平方米不到一千上涨到每平方米五、六千。该公司准备开发的二期项目与之前开发的一期项目同在一个地段。此地段的房价由几年前的每平方米不到一千上涨到每平方米三、四千。目前公司正在对二期项目进行前期的市场

调查，这是一个长期的工作，对于整个项目开发是否成功起着关键作用，它包括区域房地产市场调研，类比竞争楼盘调研，各类物业市场调研，项目功能与主题定位分析，目标客户定性调查，目标客户定量调查，市场定位分析和价格定位分析，项目可行性总评估分析内容。这部分主要由策划部，工程部和销售部完成，大家配合得很好，调查顺利的进行着。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。