

# 的房地产工作总结(大全13篇)

个人总结可以促使我们思考自己的学习方法和工作方式，以便更好地提升自己。接下来，为大家分享一些优秀的年终总结范文，相信能给大家写作提供一些新的思路和灵感。

## 的房地产工作总结篇一

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已半年，在这大半年的时间中我经过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长提高。今新年刚至，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自我新的目标，理清思路，特对自我这半年以来的工作进行全方位的剖析，使自我能够更加的认识自我，鞭策自我，提高自我，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

进入郑房房产的半年来，我很感激公司给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感激同事们给我指导与帮忙，令我在工作中不断的学习，不断的提高，慢慢的提升自身的素质与才能！今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，应对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务本事和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎样经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，仅有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣

扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感激公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为郑房房产的一员。同时也感激公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感激公司对我们的栽培和帮忙及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到此刻从一个合格的经纪人的不断迈进，在这半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有必须的见解，做为房地产一线销售员工的我深知自我职责的重大。因为我代表着公司窗口，自我的言行举止都代表着公司的形象，所以我要做好自我的本职工作，促使我必须提高自我的素质，加强自我的专业知识和专业技能，才能更快的成长，成为一名优秀的经纪人。平时还要坚持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应当具备的最基本的素质。异常是在和客户及房东的沟通上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自我的情绪以一颗平稳的心态坦然去应对。

1、思想上进取提高，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为仅有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够坚持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应本事强，有团队协作精神，富有职责心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规制度！

3、心态上能都端正自我的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的经纪人卖的不是房子而是服务”平时能够坚持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自我的情绪！

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

1、工作中不善于自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现是店面位置和外部环境，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控本事差。总认为这是由于市场环境引起应理所当然，自我比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、做单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致谈单量少，从而影响成交！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把房地产市场及房子卖点清晰的传递给客户，及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对房子的优点、缺点的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7、谈单本事还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3、做单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自我素质！

- 5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！
- 6、正思想，坚持一颗进取上进心，以良好的精神面貌和进取的心态投入到下步工作中！
- 7、望公司加强相关专业培训，使我们的综合本事和素质得到全面提高！
- 8、期望在工作中好的方面给予坚持，不足之处在下不工作加予克服及改善！

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长提高！

## 的房地产工作总结篇二

不知不觉已经毕业六个来月了，毕业后一直工作于xx房地产公司，作为刚刚毕业的大学生，这段期间的工作历程对我来说是十分有意义的。

六个月前，当我刚到xx房开时，对于房地产方面知识不是很精通的我心里总是有点紧张，毕竟这是我踏进社会里所要面试的第一份工作。面试期间x局向我介绍了xx房开的一些基本情况，使我对这公司的性质以及房地产市场有了初步的了解，为我以后如何工作奠定了基础。

六个月后，当我再次认真分析之前所做的工作，重新审视自己工作中的不足。在这六个月的工作中，我主要负责xx村村民返回地的代建工作，偶尔应领导要求去整理下xx村a□b幢代建工程的一些资料，尽最大努力完成领导安排的工作。工作期间我得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，大大提高了我的工作能力，少走了许多弯路，而且使我的目标更明确，态度更加端正了。

在工作之余，公司还组织了一系列的活动如集体去xx山旁烧烤、集体聚餐等。在这一次次的活动中，同事们积极参与，互相合作，表现的十分积极，增进了同事间的友谊；彼此更加了解对方，更加有了默契，对以后的工作也起到了辅助作用。

经过这六个月的工作，让我体会最深的就是工作忙碌时间的不定性；有时候事情特别多，忙的不可开交；有时候闲的无聊，好几个星期都很空闲。但是空余时间我也不断充实自己，浏览一些建筑规范之类的书籍，不段完善自己。

在今后的工作中，作为一名年轻工作者，对待工作我不敢有丝毫懈怠。我应该严格要求自己，要多记笔记，多做记录，尽量把工作中的得失和每次出现的问题记下来以吸取经验教训；遇到疑难问题或工作中遇到困难就向有经验的同事寻求解决方法；多听取同事们提出的好的意见、建议，改进工作。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，将在20xx年中有新的突破、新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。我也希望自己在新的一年有所建树，希望公司领导多多给予支持，多多给予鞭策，多多给予鼓励。

### 的房地产工作总结篇三

进入房地产这个行业少说也有近4个月了，记得刚进集团，前辈发给我4本书，其中3本有关建筑学方面知识，最后一本是房地产可行性研究报告的案例。我强撑着眼皮一页一页翻看完，看不懂是其次，最可怕的是即使看懂能怎样呢，那么多建筑术语图形，就算懂的快，忘的更快。最后心一横，干脆把书都扔进抽屉，以后便拿本外贸实务外带一本外贸口语来上班，一是表示对房地产行业的不感冒，二是告诫自己将来某天还得投身祖国的外贸事业，同时希望这天尽早到来。

在我极度郁闷的某天，王总说小李我们去工地，我说正好憋

在办公室要死了。还是工地好啊，条件差了点，但可以看见山和水，而且工地的饭又好吃又免费。只是工地不是我每天都能去的，后来的几次即便是去了也没落着留下吃饭。

本以为担当电脑维护工的任务就此结束，没想到卢总的一个电话让我又一次不得超生。这次是她父亲家的电脑死挺了。我打车来到省人大家属院，我靠，全是二层小别墅啊，进了卢主任家，挺好，古色古香的我喜欢，这位省人大主任可是以前的副省长啊，担待不起。卢主任说小李啊，我家2台电脑不能同时上网啊，我一看他那路由器接口插的不对嘛，怎么lan口没插网线啊（网线插了第二个口，寒……）。我把lan口网线插回，把二台电脑ip地址给改了就ok了。得出结论，没有知识真可怕，网线都插错。谁知道没带系统盘，下午又打车去重做系统。非但没有补助，还来回打了4趟车，不能报销。还好我宁可去修电脑也不想坐在办公室，就当花钱买我愿意。

在集团这些日子，我考虑了很多，虽说转正申请正在写，可我想不久的日后顺便把辞职报告交上，况且我发现自己完全能够跑去山大路给人修电脑，装一次系统还50块钱呢，比挣工资都来的划算。难道这就是传说中的it？只是当初进集团是托了关系的，哪能说走就走，薄了人家面子以后还怎么打交道。所以只能挨，挣些不合心意的钱，然后拿着这些钱去做自己喜欢的事情。何时才能投身祖国的外贸事业呢？何时才能参加广交会呢？房地产的工作总结，简直就是对无聊房地产的无聊自嘲，小小书童可笑可笑。

## 的房地产工作总结篇四

我于20xx年9月xx号来到久居地产，因为以前没有接触过房地产，所以对这个行业还是很陌生，对于新环境、新事物都很陌生。接受东西也非常慢，记得在来公司都一个周了，孔雀城的东南西北都还分不清楚，什么叠拼、联排、洋房、栋自

己更是一塌糊涂，而那时候碰巧公司代客户看房不是很方便，所以不能亲自看到什么房子会有什么户型，从外观上怎么区分，房源有什么、位置在哪脑子里边都是一片空白，还好有身边这么多的同事助我，让我慢慢的熟悉起来。还有刚开始同事我做模拟的时候，我根本就不知道该怎么回答这些问题，每个问题提出来我都要让他们复回答好几遍，然后自己试着才能回答。第一次吕经理给我做模拟我没通过我哭了，因为不熟练，所以回答问题时特别紧张，也指错了房源位置，可是经过三个月的磨练，我已经能做到和客户交谈时谈笑风生，成为了一个合格的销售员。

在性格方面，我也有很大的变化，在来公司之前自己一直就是个心直口快的人，脾气不好也很任性，总是无意说话伤了别人，可是现在我加入到了这个团队，融入了这个家庭，我能很友好的和同事相处，我也深知在一个公司要的不只是一个员工的能力，而更看重的是他为人处事的方式和团队协作精神。

在经理和同事的助下我学到了很多，让我在房地产这个行业逐渐进入正轨，很快了解到公司的性质和房地产市场。但还是有很多缺陷，缺点于优点。优点是我比较热情，有一定的感染力，在和客户交谈时能做到自如的状态。在我接待第一个买受人赵禹的过程中，得知他已经在期房排了卡，接下来的就是首付款，所以我抓住我们现房的优势让他先别付首付，国家调控政策贷不了款，与其全款买期房还不如全款买现房，而且能挑到自己喜欢的位置和户型，100多万就买到一张图纸回去，自己的房子是什么样子，位置在哪还不知道。所以接下来的就特别顺利，水到渠成，当天下午就约他过来看房并且订了房子。

缺点是有时候过于浮躁，急于求成，遇到不顺心的事不能使自己冷静下来，所以在以后的工作中我会吸取别人的优点和成功的经验，戒骄戒躁。作为销售中的一员，我也知道自己身兼重任，作为公司的门面，公司的窗口，自己的一言一行

也代表了公司的形象，尤其是我们这个行业销售的是服务。所以更要提高自身素质，高标准要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业技能和专业知识，根据每个客户制定不同的计划。我相信我会在一次次的成交过程中，提高自信，完善自我，成为一名更加优秀的销售员。

以下是我这两个多月以来的经验：

- 1、不做作，真诚对待每一个客户
- 2、始终微笑服务于每个客户
- 3、珍惜每次的接待机会，把每个客户都当成自己的准客户
- 4、要尊重领导，要乐于与同事合作，要有团队协作精神
- 5、把公司当成自己家

xx年即逝□xx年即将到来，我们所卖的房子也有了很大的变化，期房也即将转变为现房，也就意味着我们的房源会越来越多，再加上我们所卖的房子所处的优势很好，项目地处未来城市实验区核心区域。

- 1、目前兴地铁线已经修到天宫院，规划20xx年轻轨到共，地铁通廊坊。
- 2、广高速也即将全线开通，以后北京到共也就不只京开高速。
- 3□20xx年1月010区号与河北13个县市联网，包括共，手机无漫游，教育医疗等全面对接。
- 4、国际第二机场也已经确址，5年之内肯定有起色。

面对着以上的优势我很乐观，因为执着、拼搏是我的航标，



我会以愈加饱满的热情投入到新的挑战之中，向着更高的目标冲击。我不知道明年每个月的市场会有怎么样的变化，具体给自己制定怎样的销售目标，如果我有幸与公司一直共同成长，我会更加努力做好自己的本职工作。我会在新的一年里给自己一个新气象、新目标，继续用我的热情感染别人，同时多看一些房地产专业知识的书籍，多了解整个房地产市场的动态，让自己走在市场的前沿使自己更加充实。来公司这么长时间，我个人建议有三点：

1、公司以后多给我们做些专业知识和接待技巧的培训

3、在管理制度罚钱上，不要为了罚钱而罚钱，罚钱不是目的只是一种手段，比如有时候同事喝了水而刚好别人又叫他所以顺手把水杯房子桌子上，等说完话水杯已经到了助理手里！

我希望在以后的工作中有所成绩和同事共同进步，让我们的业绩更上一层楼。

## 的房地产工作总结篇五

今年，我单位在总公司的正确领导和支持下，全体干部职工团结一致，扎实苦干，在新的房地产政策影响下及时适应市场变化，积极向上，开拓进取，各项工作都取得了较好的成绩，圆满地完成了年初制定的各项工作目标。现将全年的工作情况总结如下：

我们舜天房地产公司在20xx年主要有如下工作。

1、安丘舜天花园的尾盘销售工作。

2、舜天花园竣工后维修及物业管理工作。

3、鸢飞路沿街商铺销售工作。

- 4、新项目开发，及调研工作。
- 5、峡山诺诚山庄项目项目合作开发工作。
- 6、投资北大房地产公司寿光房地产项目
- 7、健康街华夏项目策划工作
- 8、鸢都湖润绿苑项目开发前期测算规划工作

安丘舜天花园总开发建筑面积14000平方米，以售完120xx平方米，上半年销售640平方米，200万元，尚余400平方米门头未售出。剩与价值约120万元，预计在年底前销售完毕。

对于验收遗留问题，全部结束。根据现在房地产的形势，门头销售只是个时间问题。

全面展开鸢飞路沿街商铺的销售工作，在晨鸿信息等报纸上发布售房广告，通知原租户售房信息。有多个客户有购买意向在商谈中。

峡山诺诚山庄项目已于北大科技园房地产公司签订合作开发协议。我们及时协调办理土地过户，现已开工建设。我们及时跟进项目发展。确保公司投资利益。经多方论证考察与北大科技园房地产公司寿光项目签订了合作开发协议，预计投资回报率20%左右。

关于新项目开发，我们先后作了大量的考查，调研及项目论证工作。例如有；鸢都湖润绿苑项目、华夏项目、后栾项目、三甲项目、十甲项目等一大批项目的论证，通过筛选，我们认为都很有开发价值，值得我们关注。鸢都湖润绿苑项目经过前期实地测算，结合规划设计我们认为很适合我公司投资开发。报经领导同意与土地方签订了合作开发意向书，进入项目立项审批阶段。

上述开发项目列为我们工作的重点。并使具体在运作这几个项目。

1、我们公司只有五个人，但是在工作中充分发挥很大的作用，特别是高月华同志，不分节假日，工作时间，一心扑在工作上，没有公车，用自己的车代替公车，从不计较个人得失，较好的完成工作。黄海同志一人当两人使，既担任开发公司付经理又兼司机，工作点子多，积极主动。张砚勋同志家在潍坊，但从不影响工作，由原来业务不熟练，不专业，经过这一年的努力段炼，以经出色的成为一名销售人员，交好的完成领导交给的各项工作。潘其华同志，任老任怨，工作踏实，一监多职，服从领导，不分上下班，随叫随到，是一个合格的财务人员。

2、存在不足的方面有，工作积极性主动性需加强，总认为领导办法多，领导咋说咋干没错工作成绩不高。

3、安丘门头销售较慢，业务能力和宣传力较差。

4、遇事不能积极想办法。

1、继续搞好开发工作。

根据我们考查论证的四个项目，我们认为还是比较可行的项目，一是项目小，投资小，见效快。二是利润有保证，风险低。三是有可操作性，成功机率大。根据上述分析的几点，我们应抓住机遇，争取做成一个项目。

2、坚定信心以房地产的发展为突破，搞好公司的发展。我们首先坚信，中国的房地产的发展与银行命运相关，而银行的命运与国家相关，所以中国的房地产不会倒闭，也不会出现大的倒退。现在全国在调控房地产，这也是有一定的道理的，土地是不可再生的资源，特别是在中国，人口众多，土地少，人均更少，当土地被占用到一定限度时，就会停止占用，那

时城市土地将寸土寸金，加之城市人口在扩大，住房刚性需求越来越大，现在出现滞销和空房，只是暂时的，经过一个时间，将会有一个好的发展阶段很快到来。

3、加强人员的培训，提高公司管理人员的管理水平、我们房的产公司人员不全，不专业，基本都是半路出家，业务水平低，专业不过硬，缺少房地产开发经验，所以在新项目时，应加强培养和培训。

4、建议组织有关人员进行培训。

培训的内容，如规划设计、工程管理，专业销售，市场策划，等专业。

5、在考察的项目中如润绿苑、华夏等项目选择好的项目集中力量，配合给职工的需要、改善住房搞一个高标准的开发项目，搞好我公司的房地产的发展。

以上是我们房地产公司20xx年的工作总结及打算，如有不对之处，敬请领导批评指正。

## 的房地产工作总结篇六

20xx年在各级领导和同志们的关心帮忙下，始终坚守在销售第一线，不怕苦不怕累，不怕繁琐，，始终以销售任务为工作的中心、重心和核心，进取贯彻公司的文件精神，同时进取参加业务学习，做到熟悉各种新产品的性能，努力克服新形势下的各种不适应，把各项基础工作做到常态化，不空喊口号，不让各项制度落空，实打实的抓好自我分担的工作，现将一年的工作总结汇报如下：

及时深入学习公司的最新文件精神，联系自我的工作实际，创造性的开展工作，向领导提出合理化提议和意见，严于律己，提高思想觉悟，做到忠诚、敬业、严明、廉洁。严格遵

守公司的’各种禁令和约法三章，认真学习领会上级文件的精神，贯彻执行上级的决策和部署，不敷衍了事，不作表面文章。

销售工作，繁多、琐碎、重复性较高，很容易使人产生麻痹懈怠厌战的情绪，在销售一线我时时为自我敲响警钟，牢固树立“销售无小事”的观念。

对所分包的片严格落实微笑服务，不拘于形式，侃侃而谈，并有针对性做好追记，对手下经常性谈话教育，力争把各种隐患消除于萌芽状态。

合理激发员工自我约束本事，对销售排行靠前的员工进取向总公司提议加薪，调动进取性。对没完成销售任务的帮忙他分析原因，是服务态度不好，还是对产品性能掌握不好，还是能干好不干好，或者就是嘴笨手慢，针对能干好不干好的员工深入分析原因，着重解决思想问题，缓解其思想压力，解决其实际困难。对于嘴笨手慢的员工向总公司提议调到其他能发挥特长的岗位工作。经过一系列的举措，使各小组销售量都上升了一个水平，员工人人以完成任务为荣，使小组内部构成了浓厚的氛围。多次提前保质保量完成了公司下达的销售任务。

1. 办事冲劲儿有余，铺陈铺垫不足对工作开展中所面临的实际困难估计不足，致使有些工作虎头蛇尾。

2. 工作中有时急于求成，反而欲速则不达。

在未来的一年里，我必须总结成功的经验，汲取失败的教训，紧密团结在公司领导周围，继续在各级领导和同志们的关心帮忙下，争取把工作成绩推上一个新台阶。

## 的房地产工作总结篇七

一转眼，走向社会，参加工作已经整整7个月了。我大学毕业，直接竞聘来到沈阳程顺房地产顾问有限公司，从事房地产销售工作，从学校大门，走上工作岗位，对我人生来说是个极大的转变，也是我新生活的开始，在这段时间里，在公司领导的栽培下，在师傅的大力培养和帮助下，在同事们的积极支持和鼓励下，我学习到了一些房地产方面的专业知识和技能，熟悉和掌握了房地产销售等方面的基本工作经验，适应了工作需要，对工作也有了极大的热情，也在工作中尽自己最大的努力做出业绩，下面是我这一阶段的工作总结。

这7个月的销售工作对我来说是一个巨大的转变，无论是自己的奋斗目标，还是生涯规划，甚至是生活态度以至于人生观。初进公司就被分到公司在抚顺的一个项目——水木山城，也就在这个项目让我第一次有了奋斗目标这种想法。“奋斗目标”说起来很简单做起来确很难，这个时期（也就是7月份）我经历了盛大的开盘，每天的主要工作就是收集，准备资料，培训，考核26关等基本事情，每天加班到12点，也就是在这个期间，我才发现做销售或者做项目前期乎能工作几占到整个项目工作一半以上的任务量。后期按照前期工作所定下来的道道起执行，也就意味着前期工作中，包括培训，等工作一定要为后期销售做好计划，并且一定要照着计划去执行，否则就会乱了陈脚，甚至引发灾难性的后果。也就在这一个月工作中，我看到了我的工作方向，看到了我的希望。

感谢公司给了我实践的机会，我知道任何一个项目都不可能让新人一上岗就接待客户的，这是领导对我的信任，我不会辜负领导对我的信任，我会懂得感恩，只有努力的提高自己来回报，要想提高自己做销售的就是业绩。

回想我的第一单，总是不能忘记，那是来项目第20天，我把客户谈成以后，从小定到签约都不是我个人办的，当时所有的新人中只有我没有出单了，这一单给了我最大的鼓励，给

了我自信，让我觉得出单并不是那么难。可能是我太要强了，工作上总是想往前冲，天天接客户，天天在工地跑，爬阁楼，紧张了一个月，也可能是从来没有这么累这么紧张的生活吧，我有点坚持不住了，给妈妈打电话，妈妈说不要太要强了，不行就放弃，找别的工作不用这么辛苦在工地跑来跑去，可是我不甘心，我一直喜欢房地产销售行业，终于进入这行，还有这么好的经理，这么优秀的团队，刚上班就有业绩谁会甘心呢？我的不甘心和我不服输的性格让我留下来了，我的人生我做主。在我没来公司之前和我在一起的同事们，他们已经通过关经理的严格培训和考核，他们在自身能力基础上，又大大提高。台上的胜利离不开背后所付出的努力，只有这样才能炼造出更刚毅的销售员，我没能经历之前培训和考核，总感觉落人一步，心情郁闷极了，感觉自己很失败，甚至怀疑过自己在大学是不是学房地产销售的，怀疑是不是“留下来”是不是对的。但是很快我调整了心态，对自己说：“别人能做到的自己一样可以做到，你不比别人差，只要我努力肯付出，虽然没有经历过，一样可以跟得上团队，工作中困难是一定有的，只要不同的事对待困难的心态不一样罢了，我要找回自信，调整好心态，要知道心态的重要性，也就是决定成功与失败的分水岭，要经常心态归零，才能放下包袱，虚心学习，快速提高”。

20xx年是我真正走上工作岗位的一年，对于工作或者说是事业每个人都有自己的想法，对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态。套用米卢的一句话“态度决定一切”有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果，具体而言我对工作的态度是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐，我相信我会在对这一行业努力学习和领悟中找到我工作的乐趣，并尽大限度的挖掘自身的潜力。懂得享受工

作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次是能力问题。能力分专业能力和基本能力，对这一问题的认识，我可以用一个简单的例子说明，以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存；基本能力包括适应度，坚忍度，天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力，一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好的协调发展和运作的人。

奥运年的到来我仍然坚持在自己的岗位上，我相信我还算是比较幸运的人，更是缘分的汇集，这也更让我们水木山城拧成一团并肩作战，我相信我们一定能再接再厉把水木山城的二期做的更完美。

做为本公司的一员，在奥运年里我对自己提出更高的要求：

一，互相协作，吃苦耐劳，努力超额完成业绩任务。

二，制定谈客户与追客户详细步骤与计划，持之以恒，用行动来说话。

三，继续努力学习业务知识，扩大自己的.业务才能。

四，在工作中勇于挑重担，不怕苦累，多做工作，为公司的发展做自己最大的贡献。

李嘉诚先生曾经说过这样一句话：“当我们梦想要更大成功的时候，我们有没有更刻苦的准备？我们常常只希望改变别人，我们知道什么时候改变自己吗？当我们每天都在批评别人的时候，我们知道该怎样自我反省吗？”而我在工作和生活当中，也只有时时反省，时时改变，并不断的付出行动，才可以向自己所制定的目标挺进，行动不一定能成功，不行



动一定不能成功，我现在就付出行动，可到现在我才能总结出这些东西，不能不说自己还是才学疏浅，还需要更多地去学习，去体会这就需要充分的发挥主观能动性。离开了学校，再也不会有人强制你学习，唯独自己下功夫，自己去钻研，才会有收获，才会对曾经搞不懂的东西，有新的，深刻的，正确的认识。随着工作的深入进行，我有信心展现出自己更高的水平，完成更高的目标，我想用这样这一句话表达我的信心，心有多大，舞台就多大。

20xx年这一年是有意义的，有价值的，有收获的，在公司的每一位员工的努力下，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。

## 的房地产工作总结篇八

自20xx年xx月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20\_年。转眼间来到xx集团这个集体已经快一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了xx项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的企业文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年里当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

首先，作为一名xx年入职的的公司新人，而且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知

识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自已，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20xx年年末，我共销售出住宅28套，总销售268万元，占总销售套数的14.74%，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们xx的项目知识，和了解xx房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神。面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。xx月的成功开盘，使我们xx成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合xx高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到xx土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合xx的整个市场，压力依然很大。同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

## 的房地产工作总结篇九

一年来，在县委、县政府的正确领导下，在上级业务主管部门的具体指导下，我局不断加强干部队伍建设，提高服务管理水平，圆满完成了年度工作目标，现将20xx年度工作完成情况总结如下：

按照县委统一部署，我局坚持以政德建设为中心，深入开展“讲政德、爱x县、干成事、出亮点”及党的群众路线教育实践活动。根据中央“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求，经过周密部署、精心组织、扎实推进，我局圆满完成了党的群众路线教育实践活动学习教育、听取意见，查摆问题、开展批评，整改落实、建章立制三个环节的工作。

在开展教育实践活动中，我局坚持将活动同推进当前各项工作一并谋划、统筹考虑，并进一步巩固好整改成果，建立长效机制，使活动同推动工作相互促进、相互提高，确保活动取得实效。

1、东兴公寓公租房3#、4#楼，申报“市优质工程”。目前，东兴公寓3#、4#楼（共计156套住房）已于4月8日竣工并获得“河北省结构优质工程”称号，现该项目已申报“市优质工程”，并已完成资料上报及现场实地验收工作。

2、认真做好兴济房管所原办公院及工人新村公产房区域拆迁改造前期准备工作。拆迁改造工作事关群众的切身利益和社会稳定，为确保稳妥，我局积极部署，对工人新村拆迁制定方案并成立工作小组，开展摸底调查，并建立了住户档案。截至目前，入户调查及土地评估工作已全部完成，正在做项目规划，为下一步征收补偿工作做准备。

3、辖区集中供暖与昊天热力成功并网。按照x州市东部集中供热发展计划及市政府节能减排要求，今年，我县辖区内共有14个单位及家属院纳入昊天热力供热管网，供暖面积为17万多平方米。为做好供热并网工作，我局组织人员对辖区1447户居民进行了走访座谈，积极宣传热力并网有关事宜。目前，南环社区已代表所辖小区居民与昊天热力节能有限公司签订了入网协议（入网费为60元/平方米），入网费收缴率已达93%左右，收缴费用已全部纳入昊天热力账户。经过紧张施工，目前并网事宜已圆满完成。

一年来，共受理各类房地产交易与房屋权属登记6697件，其中初始登记339件，转移登记2694件，变更登记48件，房地产抵押登记985件，注销登记51件。预告商品房登记771件，预购商品房设定抵押权登记772件，预售商品房备案登记1030件，补证登记7件。

在测绘工作中，我局严格按照测绘工作技术标准规定，出具

准确、合理的测绘报告，维护好市场秩序和相关利益。

20xx年，x州市下达我县的安居工程责任目标是：新开工建设120套公租房；公租房竣工156套；分配入住100户；新增廉租住房租赁补贴10户。

（1）120套新开工任务，已由县政府批准，选址在xx东经济开发区，由县财政投资1300万元，建设公租房四期6#、7#楼120套，建筑面积为5656平方米。建设手续“四证”齐全，已于6月10日正式开工建设，目前主体在建六层已封顶。

（2）156套住房的竣工任务，我们已于4月8日对东兴公寓3#、4#楼（共计156套）完成了公竣工验收；其完成情况已录入河北省住房保障信息系统。

现在其附属工程给排水和地面、道路硬化已完成，居民用电高压部分施工已完成，低压部分正施工，预计11月底可全部完成。

（3）分配入住100户的任务，目前我县已受理公租房租赁申请120户；

（4）对于新增廉租住房租赁补贴10户的任务□20xx年，我县新增廉租住房租赁补贴12户，已纳入保障范围，录入河北省住房保障信息系统□20xx年，我县共发放廉租住房租赁补贴326户，发放补贴资金42.41万元。

一年来，我局认真做好专项维修资金的归集、管理以及使用工作，确保政策性资金专款专用。同时，完成范桥新天地和罗湖英郡两个小区的前期物业备案工作，并完成了狮城物业和福阳物业两家公司的检查换证工作，完成了树君物业的资质升级工作。

我局圆满完成20xx年—20xx年度对直辖小区的供暖工作，

并做好各小区的绿化及卫生工作，为居民们打造一个整洁舒适的居住环境。为保证今冬正常供暖，我局投资30余万元对各小区供暖设施进行维修、保养、更换，积极为今冬集中供暖工作纳入昊天热力管网做好前期准备工作。

由于直管公房大多年久，我局专门组织人力、物力对福阳小区、军转干小区的平房门市进行了维修，及时排除安全隐患，避免责任事故的发生。

今春，冀东第一集管委会圆满完成春季庙会的各项组织工作。同时，认真做好市场日常管理工作，并做好房屋的维修工作，保证商户正常使用。

一年来，我们按季向市局上报我县房地产市场稽查统计报表，每月向县纪委上报行政许可事项情况。4月30日组织全局执法人员参加全县执法人员培训考试，完成了执法人员执法证的年审工作。5月19日为房地产开发企业和经纪机构下发了《关于进一步加强商品房预销售管理健全房地产市场监管机制的通知》，并协助市局房地产稽查办检查了我局监管的3个房地产项目。为进一步加强房地产市场监管，规范房地产市场秩序，5月份，房管局组织执法人员对我县所有房地产开发项目开展了非法集资风险大排查活动。9月份完成了房地产领域非法集资和广告资讯信息排查清理工作。10月份联合物业股对全县23个房地产开发项目的市场行为和物业管理情况进行了检查，规范了我县房地产市场秩序，提高了物业管理水平。全年向市局法规科上报法制信息5份。共为6家房地产开发企业颁发了《商品房预售许可证》，为7家房地产开发企业颁发了《商品房延期预售许可决定书》，同时做好商品房预售款的监管工作，及时纠正房地产开发企业的不规范行为，维护好我县房地产市场秩序。

1、认真落实惠民实事，继续抓好保障房建设任务，确保如期完成责任目标。

2、继续做好百合世嘉、御宇国际城、罗湖英郡□x德家园等新建住宅小区的预售商品房合同登记备案工作及竣工商品房的确权发证工作。

3、继续做好城镇低收入住房困难家庭的住房保障工作，实现动态管理，做到应保尽保。

4、5做好兴济房管所原办公院及工人新村公产房区域危房改造工作。

## 的房地产工作总结篇十

自20xx年xx月xx日进入xx销售部成为一名销售置业顾问，至今已有一年的时间。在此期间内，销售部的总经理□xx经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这一年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

在来到公司时，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。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第xx天，在师傅xx的帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。

截止今天共完成了销售面积xx平米，总价xx元，回款金额xx元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

来到公司一年，我的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，取长补短。20xx年，我希望能拥有自己的住房，在xx安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点



做好以下几个方面的工作：

- 1、依据20xx年销售情况和市场变化，着重寻找a类客户群，发展b类客户群，以扩大销售渠道。
- 2、每月成交xx套以上，因为这样才能支付房子的首付。
- 3、听从领导安排，积极收集客户信息。
- 4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质。
- 5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年里，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有率。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好[]20xx年，我一直在期待！

## 的房地产工作总结篇十一

20xx年，是继20xx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最大的一年。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，房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。应对风云变幻、市场动荡不安的20xx年，全体同仁经过进一步转

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）经济指标完成情景：

全年开发房屋建筑面积55000平方米，建成房屋面积54000平方米，完成房地产建设投资13000万元，实现销售约3300万元，销售面积约10000平方米。

### （二）项目推进方面：

新天地商业广场项目于20xx年12月5日取得建设用地规划许可证□20xx年2月22日取得国有土地使用证□20xx年7月13日取得建设工程规划许可证□20xx年11月8日取得建设工程施工许可证。

经过一年的艰苦工作，新天地商业广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了规划方案的设计和审批、地质勘探等很多前期工作，并已进入土石方施工。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；完成了方案设计并经过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并已开始售楼部施工。

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，公司领导从战略上研究有意放慢进度；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经过方案评审。

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□20xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是经过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目经过控规调整，建设规模由原先的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，龙头寺项目经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，经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、区统计工作先进团体。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理解和认同。

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、

成绩突出的先进团体和先进个人。

#### （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善，籍以推进集团公司的全面工作。

20xx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，异常是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，销售均价坚持稳中略升

#### 20xx年房地产工作总结工作总结

20xx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日趋理性，已经催生了品质时代的来临，仅有以品质作为核心竞争力才能成为未来市场真正的赢家。应对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续坚持强盛的发展势头，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峻考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出20xx年工作计划如下：

#### （一）指导思想

以经济效益为中心，经过认真研究产品、研究技术提高、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构成，完成住宅部分的规划设计，并进取争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场已建成部分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20xx年基本扫除。所以，在20xx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，加强项目施工过程中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□20xx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，就必须能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

## 的房地产工作总结篇十二

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，并已进入土石方施工。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日趋理性，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未来市场真正的赢家。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峻考验。

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。

计划全年完成市场已建成部分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，加强项目施工过程中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。

## 的房地产工作总结篇三

自今年3月起，三次面试到入职，我来到思源工作已经有一个月的时间了。回顾这一个月以来，从在公司领导和同事的帮忙指导下，学到很多学校给不了的东西。

从最初的标地市调开始，我从一个东南西北都分不清的丫头，变成对太科园板块路线及设施了解的89不离十。原以为买房子只要明白多少钱一平方，原先还要了解户型，地段，周边环境及配套，以及区域的价值包括未来的规划以及无锡房地产的走势。一个全新的领域，让我又好奇，又感兴趣。

思源完善的培训体系让我学到不少房地产的专业知识，这才是起步，还有很多东西需要在今后的每一天中一点一滴的积累。我会用心去学，像海绵一样汲取任何有价值的知识以及信息，从而为顺利开展之后的工作做准备。

公司安排我加入重庆大开发商协信、阿卡迪亚项目，在项目的前期阶段，除了标地、市调还需要拓展客户。从拿着文件夹在新安、华庄等地做调查问卷，到跑到城南路的私营企业找老总做陌生拜访，对一个初出茅庐的学生而言，的确是不小的挑战。在客户膜拜一块，应对老总，缺乏勇气与其良好交流沟通，无法准确抓任意向客户，有些依靠吴师父的交流本事，这一点急需改善。如何突破自我，正是我需应对的问题。一方面是房地产专业知识不够完备，另一方面则是对于生活、社会的认识度有待提高。正如终试时饶总所说：作为一名置业顾问，要成功销售出房子，则是对生活中方方面面的熟知。这正是我努力的方向和动力。

这一个月以来，我了解到房地产行业的激烈竞争和优胜劣汰；感受到自我需要尽快适应高压高节奏的工作状态；也体验到公司良好的文化氛围和负职责，有追求的企业精神。作为置业顾问、销售人员，我认识到必须全面加强学习，努力提高自身业务素质水平，培养强大气场，以及对客户的说服力。

在接下来的一个月中，认真完成领导的工作安排，寻找更多意向客户，在临时售楼处好好表现，争取获得更多实战经验。在进入案场前，做好一切准备工作。调整心态，进取乐观应对每一天，勇敢应对每一次挫折，失败。和团队成员团结一致，一齐加油！