

房地产个人在年终总结上的讲话(模板17篇)

教师总结可以促使我们反思教学中遇到的问题与挑战，以及找到解决方案。接下来，我们一起来看看一些学期总结范文，或许能给大家带来一些灵感。

房地产个人在年终总结上的讲话篇一

“实践是检验真理的标准”，那么地产楼市则是“市场才是检验楼市的标准”只有市场才有话语权，市场认可的产品、认可的价格在xx年低迷的楼市的大背景才能逆市飘红，才不会被遗忘。

20xx年度御景苑项目策划部配合销售做了以下具体工作：

其一：常规的现场物料包装，从细节入手，体现精品社区的细节，过程精品打造结果精品。

其二：销售宣传资料的准备，及时无误的准备好楼书、单张、户型图等销售道具。

其三：4期18栋板房的包装、20栋板房的包装，板房开放受到客户的高度评价，18栋板房开放短短几日，就成交过半；20栋板房精装修板房开放更是空前火爆，短短3天就销售95%，可以说御景苑项目逆势飘红，不是偶然，是御景苑项目多个部门通力协作的结果，是项目“高标准、严要求”质量把关的结果，是根据市场反馈及时调整营销战略战术的结果。

其四：媒体推广宣传，户外广告以形象宣传为主，手机短信锁定目标客户群发送推货信息，影视广告从形象片到实景效果，然后又到形象片，频繁更换画面，增加新鲜度，几乎每周修改标版、走动字幕，为销售推货输出大量有效的信息，

吸引客户到场。

其五：表演活动，楼市低迷，销售现场人气日趋下滑，而销售现场人气是否旺盛也是销售成交的关键，御景苑项目几乎每个月都举办一次销售现场的表演活动，涵盖高雅的舞台表演、寓教于乐的摊位游戏、活泼可爱的卡通真人秀、吸引客户参与的diy创意活动、让客户停留更多时间的美食品鉴活动，有新春派利是，喜庆的嘉年华活动、有抓住奥运热点的泳池开放日活动、也有锁定目标客户通过亲子联动的亲子运动会活动。总之目的一个活动就是为了集聚人气，为销售现场营造良好的销售气氛，促进销售成交。

经历了中国地产与“牛”同飞，与“熊”共舞的之后的我，心态更加平和，“牛市卖概念，熊市产品”，平时练好内功，抓好细节，做过程精品，在风云变幻的楼市面前，唯有不变的是心态，是对地产的执着，我坚信通过国家对楼市的扶持，由“危”转“机”只是时间问题，18年挑战与机遇并存，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

房地产个人在年终总结上的讲话篇二

我们可以一步一步走向成功，而不必轻易放弃。虽然我们不知道什么时候能成功，但我们可以肯定，我们正越来越接近我们的目标。凭着顽强的精神，我们事半功倍。连续工作不可避免地会使人疲劳。放松是人的天性。在最困难的时候，如果你再坚持下去，它就会结束；同样，在销售中，顾客提出各种各样的反对意见，放下向顾客解释的机会，顾客就会失去；如果你坚持并再次劝说，你就会达成协议。人们通常期望再打一次电话，多交流。同时，我们将坚持不懈地学习房地产专业知识，以卓越的专业品质打动客户。学会倾听并抓住机会。

龟兔赛跑的寓言不断表明，在现实生活中，兔子倾向于机会导向，而乌龟则始终坚持核心竞争力。在现实生活中，就像

龟兔赛跑的结果一样，不断积累核心竞争力的人最终会赢得那些追求机会的人。生活有时就像爬山。当你年轻强壮时，你总是像兔子一样活泼。只要有机会，你就想换工作，走捷径；万一遇到挫折，我想放下，休息一下。生命需要积累。有经验的人就像乌龟一样，知道以恒定速度缓慢行走的道理。我坚信，只要方向正确，方法正确，一步一步，每一步都扎实，就能早日走到尽头。如果你依靠机会，运气总有一天会有用的。我一直坚持做我能做好的事情，一步一步，坚定地朝着我的目标前进“文本缩进：我毕业已经六个月了。毕业后，我一直在一家房地产公司工作。作为一名刚毕业的大学生，这段时间的工作经历对我来说非常有意义；六个月前，我刚到公司时，对房地产知识不是很精通，毕竟这是我进入社会后第一次面试的工作，在面试过程中，陈局向我介绍了公司的一些基本情况，让我对房地产的性质有了初步的了解公司和房地产市场，为我今后的工作打下了基础：六个月后，我仔细分析了以前的工作，重新审视了自己工作中的不足之处。在这六个月的工作中，我主要负责村民返回区的代建工作。偶尔，在领导的要求下，我整理了下一个村代建项目的一些资料在工作中，我得到了公司领导和部门领导的正确指导和帮助，大大提高了我的工作能力，减少了许多弯路，使我的目标更加明确，态度更加端正。

下班后，公司还组织了一系列活动，如集体烧烤、集体聚餐等，在这项活动中，同事们积极参与、合作，表现出非常积极的表现，增进了同事之间的友谊；彼此更加了解，默契，这是非常重要的在未来的工作中也起辅助作用。

经过六个月的工作，我学到的最多的是忙碌时间的不确定性；有时事情太多太忙；有时我很无聊。我已经无所事事好几个星期了。但在业余时间，我不断充实自己，浏览一些书籍，如建筑规范，并且不提高自己。

在未来的工作中，作为一名年轻的员工，我不敢懈怠，我应该严格要求自己，多做笔记，多做记录，尽量把工作中的得

失和每次遇到的问题都写下来，从中吸取经验教训；遇到工作中的难题或困难，向经验者寻求解决办法听取同事的意见和建议，改进工作。

今年是有意义、有价值、有成果的一年，在每一位员工的努力下，公司将在新的一年里有新的突破，有新的氛围，在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，也希望在新的一年里能有所建树，希望公司领导给予更多的支持和鼓励鼓励和鼓励。

一年的工作即将结束，在前期工作评估总结的基础上，在公司各级领导和同事的真诚指导和帮助下，我认真比较、逐一检查，客观评价自己的各项工作和实际表现，正视工作中的不足和不足，充分发挥各项工作成果，努力克服缺点，保持成绩，基本能够独立完成自己的工作。现将今年的主要工作总结概括为以下几个方面：

1. 完成概述（具体情况由您决定）
2. 分析并解释未完成的情况（具体情况由您决定）
3. 刚到房地产时，我对房地产知识不是很精通，不熟悉新环境、新事物，在公司领导的帮助下，很快就了解了公司的性质和房地产市场，作为销售部的一员，我深感责任重大企业的门面和窗口，他们的言行也代表着企业的形象。

房地产个人在年终总结上的讲话篇三

20xx年已经过去，新的挑战又在眼前。在xx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，在稍后的时间里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

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xx年多了，在xx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。

房地产职员个人年终总结

建筑个人年终总结

铁路个人年终总结

后勤个人年终总结

保安个人年终总结

装修个人年终总结

房地产个人在年终总结上的讲话篇四

自x月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了。转眼间来到xxxx地产集团这个集体已经近一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了xxxx项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。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，作为一名入职的公司新人，而且对xxxx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xxxx项目非常陌生，从入职至今，一年时间里，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。

从入职到年末，我共销售出住宅xxxx套，总销售xxxxx万元，占总销售套数的xxxx%[]并取得过其中x个月的月度销售冠军。但作为具有x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xxxxx的项目知识，和了解xxxx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。

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

在近x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xxxxx高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到xxxxx土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

在我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合xxxxx的整个市场，压力依然很大。

第一，同比xxxxx同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；

第三，而且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。

文档为doc格式

房地产个人在年终总结上的讲话篇五

各位领导，大家好：

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

我是销售部驻***的****，我在xx年*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**人而感到荣幸。公司的综合实力、**城项目的优势和业界良好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****。

xx年是房地产市场起伏动荡，群雄逐鹿的一年，我是***日刚上岗就和**被分配到了***的。说实话，刚到**，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，后顾之忧解决了，我们对**市场充满了热情和希望，马上积极地投入了工作中。刚到2天，就成功组织了参加***日在**房展的客户*人回**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*套。虽然此次成交的*套是同事的客户，与**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****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，不断打电话拜访预约客户，组团回*。

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*位客户。成功签单*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*套，为**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，***迎来了又一个销售高峰。*****日参加了**房展，在***组团客户**人次，工作量大，带团困难，我和**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*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***也帮助介绍客户成交*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**人到**旅游的高峰期，也是房地产的火爆期，但对于外地楼盘在**市场却进入了一个水深火热期。对于*****项目的虚假宣传，导致**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。这期间我们积极开展工作，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**考察*次，签单*套。9月又参加了**秋季房展，签单*套。因**市场客户对海景房的要求越来越高，我们面临着挑战 and 选择，如何去适应市场，找到我们的热销卖点，是

我们在一直深刻关注的问题。

大家知道，房地产行业流传着“金九银十”的说法[]xx年也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，央行的5次加息以及9月底央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*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*次，发放宣传资料共计*****多份，组团**多次，去**的客户**多人次，签单**多套(其中展会：*套，报纸广告：*套，网上：*套，朋友介绍：*套，其他：*套)销售面积****平米，总房款***多万。登记来电，来访客户资料近***人，重点有意向客户****人，写工作日记***多篇，为以后的市场开发打下了良好的基础。成绩中有不足，**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xx——别墅年，我们一定会有更大的丰收。

建议反馈：**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。

xx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，我充满着希望和热情，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!

房地产个人在年终总结上的讲话篇六

12月11日，央行和银监会下发了《关于加强商业性房地产信贷管理的补充通知》，明确了第二套住房的认定标准以家庭为单位。这为购买第二套住宅贷款首付提高到40%的房贷新政划上了一个圆满的句号。

一些银行、房地产、证券业人士在接受记者采访时表示，此次监管部门明确以家庭为单位认定贷款标准后，各商业银行在具体执行中有章可循，一些比较热点的城市，比如广州、深圳的高房价将出现阶段性拐点，房价的涨幅将减缓；其次，对于投资性买房和自住性买房都有所抑制，但由于住房刚性需求大量存在，房价不会出现大规模下跌。对地产类上市公司而言，会有短期的波动和恐慌。

银行收紧银根各出对策

9月份，有深圳银行业内人士透露，近两个月办理第二套住房贷款的人非常少，大部分购买第二套住房的人都采取对策，来规避提高首付成数和贷款利率。中行深圳分行相关人士表示，此次监管部门明确以家庭为单位认定贷款次数后，随后各商业银行肯定会依照规定执行，此举有助于平抑房价。

实际上，不少商业银行在银监会出台该补充通知之前，已经有了大致的思路

20xx年11月2日，交行率先向媒体披露了房贷细则，成为首家对外公布房贷细则的大型国有银行。房贷细则基本规定，首付不低于4成；贷款利率不低于基准利率的1.1倍；对于第3套及以上住房，每增加一套，首付和利率同时增加5个百分点。与交通银行不同的是建设银行第二套房首付提至5成，以家庭为单位来认定。同时，建行还决定以家庭为单位对第二套房

进行认定，即夫妻双方无论谁拥有住房，另一方购买住房时都将视为第二套房。

11月13日，深圳发展银行也对外公布了其第二套房房贷新政策，“如果夫妻二人，有一方贷款购房尚未还清，再贷款都算二套。”深发展信贷部一位负责人对记者表示，对于父母购房尚未还清，其子女再贷款购房的情况，深发展表示，将根据子女的还款能力决定是否算“二套房”。“如果子女成年，并已经工作有还款能力，而且父母的贷款也无需其负担，那么我们不会认定为二套。但是现在一些家长为了多买房，以自己尚未成年孩子的名义购房，这类情况我们将视作二套。”此外，深发展还将对第3套房执行“首付45%，贷款利率相当于基准利率1.15倍”的标准。

房地产调控关键在于供给

此前，9月27日，人行、银监会联合下发关于加强商业性房地产信贷管理的通知，规定利用贷款购买第二套（含）以上住房的，贷款首付款比例不得低于40%，贷款利率不得低于基准利率的1.1倍。不过，该通知并未严格界定“第二套（含）以上住房”标准，于是以家庭为单位、以个人为单位认定房贷次数的争论一直没有停息，原因就是没有明确界定第二套住房认定标准。

一上市房地产公司高层告诉记者，《补充通知》的出台，使得9月新政出台所导致的市场观望情绪将继续维持，涨幅过大的市场，未来1-2个月成交量将继续走低，房价下跌，成交放缓的压力越来越大。

北京师范大学金融研究中心主任钟伟在一次房地产论坛上表示：“现在商品房供不应求的情况太严重了，这时候提高首付比例，中等收入阶层、要靠首付和按揭买房的人，只能压抑自己的购房需求。”

在记者的采访调查中，大多数人并没有对第二套房银根紧缩投赞成票，他们认为管理层提高购买成本以抑制需求的初衷，尽管能在一定程度上达成，但住房需求不是消失了，而是押后了，必将带来楼市供求进一步失衡，引发更多的问题。

英联国际（深圳）不动产公司董事长郭建波告诉记者，由于深圳投资性购房比重前期已经超过50%左右，因此，未来一段时间价格的走低将继续维持，但是下跌的空间也仅在20%左右。

深圳房地产研究中心副主任王锋表示，短期内房价的核心驱动因素将取决于各地投资性购房的比重和对信贷环境的依赖程度，一旦投资客因为资金链条紧张开始大量抛售住房，房价下跌的压力将会变大。

记者了解到，在刚刚过去的房地产行业销售旺季，北京、上海和深圳等一线城市都出现了楼市成交的萎缩。深圳12月份开盘的楼盘，首次出现了5000-6000多元每平方米的价格，不少业内人士表示，这是深圳房地产价格进入拐点的一个标志。

房地产个人在年终总结上的讲话篇七

20xx年，面对国家和地方政府强有力的房地产行业调控政策，市场出现动荡不安的新情况，我们销售部在公司的正确领导下，在相关部门的积极支持配合下，在销售团队的共同努力下，认真分析市场形势，采取有力措施，积极应对市场，创新营销机制，努力克服了各种不利因素，取得了比较可喜的销售业绩，全年实现销售商品房套，销售面积平方米，占项目全部可销售数量的%，实现销售金额元. 签约套，面积平方米，签约额元，总计回笼资金元.

一是圆满完成了一期楼盘的交房工作. 我们销售部20xx年的一项重要任务是做好一期楼盘的交房工作. 在交房工作过程中销售部负责代收房款任务. 为了适应交房数量多，收款金额大，工作任务重的情况，我们采取了分工负责，流水作业的方式，

明确责任分工，按照预先设定的工作流程，精心引导每名客户依次交款，办理入住手续. 工作人员每天都能认真对待每一名客户的业务，逐笔逐项的进行核算，最多时一天要接待多名客户，大家始终保持了紧张有序的工作，做到忙而不乱. 全年总计交房982户，回笼资金3.1亿元，没有出现一笔差错，十分圆满的完成了一期住房的交房任务.

二是顺利开展了二期楼盘的预约工作. 二期楼盘的销售预约是我们销售部的另一项重要任务，关系到公司业务发展的后劲. 为了保证预约工作的顺利进行，我们加大了二期楼盘的宣传力度，在多家媒体是进行大面积广告宣传，组织人员在多个地区向社会广泛散发楼盘宣传单. 同时，对待到现场考察的客户，耐心进行讲解，做到面带微笑，礼貌用语，突出重点，简单明了，有问有答，最大限度的增加楼盘对客户的吸引力. 截止去年底，已经预约二期楼盘套，面积平方米，回收预约款元，初步实现了年初预定的销售目标，为二期楼盘的全面销售打下了较好的基础.

一是制定了售后服务工作的流程图，明确各项问题的转接渠道和具体处理方法，规范员工的言行，统一步调，避免主观随意性地处理问题.

二是制定售后服务各项工作的操作规范和检查办法，针对客户反映集中的问题，制定了一套完整的操作规范和验收规程，保证同类问题的解决尺度一致，提高了专业化水平和效率，有效地控制费用支出.

三是紧密依靠工程承建单位的售后服务组织，利用各种手段，按照开发公司统一要求和公开的承诺开展工作.

四是把售后服务中的热点和难点问题及时和工程管理部门和监理单位沟通，使问题在初期给予注意和消除，减少返工和后期的售后服务维修的难度，相应节约后期的维护费用. 帮助550户业主代办了产权证.

在加强内部管理上，我们先后建立健全了一系列管理制度，尤其严格了考核客户接待标准，服务态度，服务质量及营销方案的执行.对营销方案进行了全程监控和考核，每周召开一次工作例会，全面了解各销售员的工作情况，讨论分析意向客户不成交的原因，大家共同献计献策，提高销售成交量.每月对销售业绩进行排名，实行连续两月末位淘汰制，将团队中的销售佣金提取部份作为销售业绩突出者的奖励，调动了销售员的工作积极性.

为了与国际上最先进的销售模式接轨，根据销售部人员素质与发展形势不相适应的情况，我们重点围绕八个培训目标展开了培训工作，进行了spatm性格销售培训初级版培训，打造金牌置业顾问实战技巧类培训，进行了礼仪礼节知识培训、组织了室内魔鬼训练营活动.经过天的强化培训，使我们这支团队的营销观念、营销能力和营销艺术都得到明显的增强.

在销售工作中我们牢固树立合作共赢的理念，树立全公司是一盘棋的思想，自觉加强与财务部、工程部、物业公司之间的联系与配合，要求我们的人员与其他部门之间的人员遇事多沟通，及时了解对方的需要，做好信息的传递，相互理解、相互支持、相互协作，配合默契，保证了工作效率和工作质量，避免了出现相互扯皮、踢皮球的情况发生.

销售团队还需要进一步整合与淘汰，团队的服务意识及理念有待于提高.要加强执行过程的管理和监控，确保目标的达成.团队综合素质与企业发展要求还有一定差距，相关部门之间的信息渠道不够畅通.

目前，全国各地房地产市场继续面临成交量持续大幅下降，降价潮已相继出现.尽管下降幅度有限，但房价下降大势已经确立，房地产市场已经重回深度调整通道，消费者继续观望乃至弃购，市场人气持续低迷，成交量加速下降，甚至不少楼盘出现了“零成交”.20xx年，房地产市场形势相当严峻，摆在我们面前的困难更大，销售任务将更加艰巨.

一是贯彻落实集团要求，力保销售任务圆满达成。按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

二是制定合理的计划方案，根据各销售节点做好相应的执行工作。分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案。将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

三是针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法。结合20xx年和20xx年的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。通过对工作中的数据进行统计分析，总结归纳出完善高效的销售方法。

四是根据公司扩张的速度与规模，继续打造强力销售团队，提升营销执行能力。要针对销售工作中存在的问题及时修正，不断提高销售人员的业务技能，为完成销售任务提供保障。20xx年的可售产品中的所占的比重较大，这就要求我们要具更高的专业知识做保障，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

房地产个人在年终总结上的讲话篇八

一、1-5月份工作概况在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司1-5月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

其次，谈一下1-4月份公司各线的具体工作情况。总公司牢牢抓住经济建设这项中心，集中力量解决面临的各种焦点问题。主要完成了以下主要工作：通过班子成员认真研究，广大员工的积极参与，制订出了《xx年总公司经营考核方案》及《总

公司管理制度》，为规范员工的行为，发挥员工的潜能，提供了保障；对班子成员的职权范围作了较为明确规定，从而为公司领导决策，提供了制度保障。有利于领导决策的科学化、规范化；进一步抓好房地产开发工作，由于房地产开发手续的繁杂，周期长、专业性强的特点，原来同一些合作方合作开发房产项目出现了新的问题，例如：东圃广场项目由于原来合同约定不明确，造成合同履行发生争议，为了尽快实现合作目的，经过双方努力最后达成了新的《补充协议》，为明确双方权利义务，及时、正确履行合同提供了保证；将公司合同期满后的有关物业及时处理，例如：将骏美、和光厂的厂房出租了出去，将有关的制衣设备通过招标形式转让了出去，这实现了公司资源的有效利用。以上工作的开展，保证了公司各项重点工作的完成，保证了公司经济稳步地发展。再次，谈一下广大职工密切关心的体制改革问题首先要明确，体制改革是时代发展的必然，是市场竞争环境下集体企业参与市场竞争的必经之路，体制改革是关系到公司的前途与命运，关系到广大职工切身利益的大事。因此，抓好该项工作是我们义不容辞的事。去年，我们就体制改革做了许多基础性的工作，现在体制改革已经到了攻坚阶段，总公司要做到资产评估，股权量化，股东登记，公司营业执照的申领等一系列工作，但是由于政策性的原因，体制改革的方式可能会发生一些变动。但是无论如何，我们都会想方设法加快体制改革的步伐，为公司向“产权明晰，责权明确，管理科学”的现代企业制度过渡。

二、公司现在存在的问题：

(一)因政企分开的要求，总公司部份领导调回镇政府造成了权力“真空”，新领导班子成员未及时补全，造成某些工作未能协调好。

(二)公司的体制改革，得到了大多数员工的支持和理解，但也有少数员工对体制改革心存疑虑，不知体制改革后个人的去留如何，因此，持消极的观望态度，平常工作散漫，影响

其主观积极性的发挥。

(三)企业的拖欠款问题十分严重，造成公司资金不能高效、快速地运转，给公司发展添加了包袱，进而影响公司经济的发展。

(四)由于公司资金紧缺，加上用地紧张，房地产开发受到了严重的影响，千鹤房地产开发有限公司的工作未能得到良好的发挥。今年以来，千鹤房地产开发有限公司未同他方签订新的房地产开发项目；自己也没有独立开发新的房产项目，房产开发历来是公司经济发展的龙头，如果不对房地产开发作出新的布署，任其萎缩，必然影响公司实力的发展。

三、解决存在的问题和今后工作的设想为了进一步促进公司经济的发展

发挥总公司在东圃经济发展中的作用，我们应该继续加强同镇党委、政府及上级各职能部门的沟通和联系，为公司的发展努力创造一个良好的外部环境，同时，加强公司的内部管理，发挥公司内部的潜能，尽可能把广大员工的积极性、主动性、创造性调动起来，为公司发展提供强大的内因支持。

(一)首先加强班子建设，配备齐全公司各职能部门的主要领导，并且加强公司班子成员内部的团结，做到互相尊重，互相补位，加强沟通，成为率领全体员工奋力进取的坚强核心。

(二)深入调查研究，听取各方面的意见，努力做好总公司的体制改革工作，尽可能使体改工作做得完美些。并且使广大员工的利益在体改中得到保护。

(三)加强对广大员工的教育。公司宜多举行职业技术培训，职业道德教育等多种形式的教育，使广大员工的知识、能力、工作态度得到很好的改变，并且形成具有自己特色的企业文化，包括关心人、尊重人、爱护人的人文精神；积极进取，奋

力拼搏商业精神;勇于奉献、勇于创造的、团结一致的团队精神。这样公司各部门协作形成合力,必然有利于公司“战斗力”的提高。

(四)努力解决企业的拖欠款问题。可以说拖欠款问题是制约公司发展的一大因素;公司资金周转不能到位,造成许多工作受到限制;公司拖欠款也使公司背上了利息损失。因此,面对这一状况,应该加大各种力度,特别是多采用诉讼方式,行使到期债权的实现,这是解决该问题的根本出路。目前正考虑对一些拖欠大户(如迪卡、华苑酒家)采用诉讼方式解决。同时,对于一些将来收款困难,履行债务能力低的企业,则该停则停,该转则转,该并则并,将经营风险降到最低点。

(五)对下属企业进行整顿,督促其完善内部的经营管理,要求其做到依法经营,对于违反有关法律、法规政府政策的经营,令其进行整改,对逾期不改的则坚决予以关闭,维护公司的整体利益及发挥公司的社会效益。例如,对违反环保有关规定而不整改的予以停业处理。

(六)充分发挥千鹤房地产开发有限公司的龙头作用房地产开发向来是总公司工作的重心,但在过去的房地产开发中,千鹤房地产开发有限公司的作用,尚未能全部发挥出来。原来的房地产开发大都采用我方提供土地,合作方提供资金的形式开发,这种方式在很大程度上给公司经济的发展起到了重要的作用。但是,随着形势的发展,公司现所掌握的用地已非常有限,传统的房产开发方式已不能适应公司经济长足地发展,因此,房地产开发方式必须进行调整,公司计划将一些红线用地进行性质转换,并采用自行规划,自行建设,独立地进行房地产项目的开发。当然进行独立的房地产开发的工作,是比较艰难的。首先要解决资金问题,要采用合理的途径去融资。其次,是解决房地产开发的技术难关,这要求我们要引进和培养懂得房地产开发的专业人才。相信,这两个主要问题解决了,千鹤房地产开发有限公司一定能够具有独立开发房地产的潜质,真正走上房地产开发市场,参与房

地产市场的竞争。

(七)与房地产开发相配套，进一步发挥千鹤物业有限公司的作用。成熟的房地产开发公司大都会成立自己的物业公司，在向广大业主推出优质楼盘的同时，提供优质的物业管理服务。我们虽然拥有物业公司，但是我们的物业公司并没有向其它的物业公司那样，管理自己开发的楼盘，也没有受托管理相应的小区。物业管理作为一种新兴的产业，在其进入中国市场后，就得以迅速的发展，内地物业公司的管理水平也很高，市场竞争也趋向激烈。因此，我们物业公司要认识到物业市场竞争的激烈性，应努力学习现代化的物业管理模式，这方面，我们应当加强有关人才的引进及有关人才的培养工作，并对现有的物业管理人员进行严格的培训，提高他们物业管理的水平。

(八)充分利用现有的“空置”物业，发挥其应有效应。资源的合理、充分利用，是现代管理的一种目标。总公司的很多资源得到了有效地利用；但是目前公司还有一些闲置物业未能出租，这对于公司来说无疑是一种无形的损失；因此，公司上下应群策群力，为把公司的空置物业出租出去，献计献策，对于这些物业我们应当做到宜商则商，宜住则住，将其合理地利用，以此推动经济的发展。

(九)积极做好安防工作，确保一方平安安防工作始终是公司工作的一个重点。没有什么比人民群众生命、财产安全更重要的。在全国上下齐心协力抓好安全的大形势下，我们更是不能麻痹大意，掉以轻心。应当高度负责，抓好安防的每一个环节，确保社会的平安。我们应当加强同各企业的沟通与联系，重视抓企业的内部稳定工作，对于企业的劳资纠纷，力争将其消灭萌芽状态。为做好“迎九运，当好东道主”创造一个祥和欢乐的氛围。并使公司同其它合作方共创社会效益，取得双赢。

房地产个人在年终总结上的讲话篇九

岁末年终，回首过去的20xx年，工作已经不在复返，对待工作我其实是很热情的，作为销售的我也对自己的工作看法不同，这一年的工作对于我是一个大的转变，不是说自己的个人修养上面，也不是在销售能力上面，其实更多的是我的心态上面，我对这份工作看法才是我感受最深的，一年来的销售工作当然也让我进步了很多，去年六月到现在我的变化就是一个最好的证明，我相信自己能够做好，这些都是可以改变的，其实在心里面我是很感激的，我知道自己应该做到哪些，不应该做什么，销售工作需要时间，需要机遇，我是真心觉得以后的自己能够做到更好，更加优秀，也就这一年的工作总结一番。

回首这一年，其实对于我是一个质的提高，本身就对销售感兴趣的我在工作起来适应的也很快，我自己没有足够的耐心，但是这些都是可以改变的，我坚信自己能够做好自己，一年的工作当中我首先解决的就是自己的缺点，这对工作来讲至关重要，不管在什么方面都希望自己能够做到完美，但也就是这种完美让人觉得遥不可及，我只希望自己能够做到更好，我端正态度在工作的时候发现自己不足就及时的'纠正，面对一些自己不知道的问题我就积极的请教，销售工作须有耐心，这就是我最开始发现的不足，我的耐心不是很多，这在工作当中不是一个好的习惯，我深深的知道自己应该做好哪些事情，纠正这类缺点是我首先做的。

学习是学习更多的业务，在日常的工作当中，不是什么事情自己都会，学习一些业务知识，在今后绝对是有保障的，我积极的进取，明白哪些是值得学习的，我内心深刻的知道自身出现的哪些缺点，没有什么是不能改变的，在工作当中我一直在学习，我知道哪些优秀的销售技巧是我应该钻研的，积累到足够的工作经验，学习到足够的业务知识，总归是好的，提高就是提高自己的能力，能力是工作当中不可缺少的一分部，一年的工作我努力提高能力，从一名销售小白也有

了现在的一些转变，这是看的见的，我一定再接再厉。

在工作当中很多事情都是需要自己钻研，我必须对以后的计划一番，我觉得在跟客户沟通交流方面我还是欠缺一点，尽管这些问题不是很大，但是我知道大问题就是这么引起的，我一定努力提高自己的能力，跟客户交流方面积累更多经验。

房地产个人在年终总结上的讲话篇十

转眼间又到了年底□20xx年营销部的主要销售任务就是三大楼盘销售，经过营销部整个团队的不懈努力和艰苦奋斗，我们较出色的完成了20xx年的销售任务。作为营销部主管，在临近年终之际，更要思之过去，放眼未来，才能更好的开展新的工作任务，为了明确新的目标，理清新的思路，特对20xx年的工作作出如下总结及分析：

一、工作好的方面：

一是优秀的团队服务。优秀的团队服务就是当遇到客户之间各种问题时，成员之间主动发挥团队精神，发挥团队能力，积极想出各种处理办法，解决客户问题。尤其是项目开盘过程中，团队之间积极主动、协调配合，团结协作、同心协力才能使我们的工作任务更加圆满的完成。而我作为团队中的领头人，更要让员工感受到团队的重要性，要发挥自己的带头作用，让自己的团队向新的方向前进。

二是“四卡连民心”活动的开展。“把客户的呼声作为第一信号，把客户的满意度作为检验销售成效的重要标尺，真正关心客户的需求，以实际行动取信于客户”，这是我对营销部门全体员工的要求。在销售过程中，他们充分发挥团队精神，建立客户需求征集卡、服务承诺卡、意见反馈卡、监督评议卡的“四卡连民心”活动，以充分满足客户的需求来提升顾客满意度，建立公司的信誉度和品牌形象，从而创建良好口碑，提升企业的竞争能力和盈利能力，使销售工作迈上

了新的台阶。

二、工作中的不足

一是个人能力还有待提高。目前，我个人的专业技能还有很大的差距，在具体工作中时常感到力不从心。作为营销主管，我还需要进一步提高个人专业素质和能力，以更好的带领团队创造出更优秀的业绩。

二是营销队伍也是良莠不齐。销售人员的专业素养，言行举止等都还存在很大差距。一支素质过硬的营销队伍是销售任务得以完成较重要的保障。销售靠的不是一两个人而是一个团队，如何能调动团队的积极性，发挥团队的能动性，提高团队的执行力，是下一步的重要工作。

三是市场竞争力有待提高。市场竞争力是我们长期赖以生存与发展的重要因素，市场竞争力的提高才能使我们的营销更好的占有市场，拥有更多的资源优势，提高销售业绩。

三、工作重点

20xx年对我们营销部门来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。需要我们在营销策略上做出一个指导20xx年销售任务的指导方案。针对20xx年可能要面临的困难，我们要上下一心，集思广益，充分发挥团队的力量，同心协力打一场攻坚之战。

一是提高员工的客户意识和品牌意识。客户意识就是让所有销售人员都要有客户至上的意识，要明白我们所拥有的一切都是客户赐予，因此我们要重视客户价值，执行客户至上的原则，我们的工作才能被客户接受，进而催生更大的价值。品牌意识就是让我们每一位员工认识到，我们所做的每一项工作都关乎公司的利益，决不能因为自己的工作影响公司的

整体形象。

二是加强培训学习，提高专业技能。销售人员的一言一行都体现着我们的销售团队专业与否，因此20xx年我们要加强培训学习，让每一个销售人员都得到正规训练。不仅仅要外表统一，更重要是强化内在素质。要从意识上、态度上对销售人员加以教导。只有外塑形象，内强素质，我们的队伍才能真正在战场上无往不胜。

三是完善责任制度，优化销售队伍。加强对销售人员的制度管理，以制度约束行为，以制度激励行为。每月每季度张贴销售排行榜，评选月度季度标兵和年度销售冠军，并适时给予物质奖励。对新人新手也要给予鼓励，可通过评选月度较佳服务标兵，月度较佳新人等激励新手的成长。同时为优化销售队伍，也要对销售人员实行末位淘汰制，对连续三个月销售任务垫底，服务态度较差者予以辞退。

四是增强市场竞争力。我认为增强市场竞争力要从以下二方面着手：

1、提升竞争手段。首先我们要认清自己的市场定位，房地产销售的市场定位就是购房者，这不仅是我们在整个业务的主导，更是我们的根据地和赖以生存的基石。所以我们要明确这个定位不动摇，这是我们制订战略的主线和方针。并且我们要做到因地制宜，细分整个市场，对客户做好不同的分类标准，对每个不同的标准制订不同的经营手段的政策，形成具有自己的经营特色。

3、全程销售服务，开展口碑营销。我们要以房地产人的专业视角，客观的、真实的为客户提供意见和建议，较终使客户对产品产生浓厚的兴趣。开展顾问性服务和附加服务，建立专业服务小组，给客户各种标准的装修方案，帮助客户选择装修材料，自动客户办理入住手续，完成客户从选房到入住的全方位服务，达到售后满意的效果。建立服务中心，

使软性服务更加具体化，累积销售客户资源，较终为项目品牌提升带来强有力的支持，从而进一步促进项目销售。

20xx年已经来临，新的任务已经摆在面前□20xx年的任务艰巨而神圣。作为营销部的负责人，我深感身上肩负的担子有多重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全身心的带领我的营销团队投入到新的工作中去，为实现我们的全年销售任务不懈努力，争取为公司的'发展贡献出更多的力量。

房地产个人在年终总结上的讲话篇十一

时光荏苒，新年的钟声即将响起，在这辞旧迎新之际，我们对过往的一年做深刻的总结□20xx年工程部在公司领导的关怀指导下，在作、御景城的全面开工建设、售楼部和地下室等工程全面建设20xx年的工作情况在以下几个方面进行工程管理工作是我部工作的核心和重点，延续的工程管理工作，工程部更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在部门同事的齐心协力，我部克服了种种困难，经过一年的辛勤工作，我们先后完成了御龙湾的消防验收、竣工验收，新大陆人防验收、桂花苑的竣工备案，御景城一期工程的前期手续以及质量、技术管理工作。目前，御景城1#楼、6#楼、13#楼、15#楼、16#楼在保证质量的前提下，以超越业主要求的进度稳步推进，其中13#楼在满足质量指控的前提下已远远超出附加协议的进度要求。关系，努力加强了管理措施。

1□20xx量、进度目标的实现；同时，比较理想，总结了如下几点原因：

(1) (2) 恶劣的天气环境等客观因素的影响。(4) 部分施工单分类归档各种工程技术资料，积建设工程合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全

面的规定。在工程建设的具体实施过程中，我部严格遵守合同，对合同中规定质量责任，划分界限，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。通过研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过监理工程师去实施，必要时对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

3、抓好安全与文明现场管理工作和社区之间的关系，为工程建设创造良好的内外环境。

二、及时跟进设计，做好项目前期准备工作

根据阜阳居民的生活习惯，与设计及时沟通，对房屋户型及涉及居民生活习惯的问题进行探讨和改进。

对施工中出现的疑问和部分图纸不详问题及时催促联系单的回复，尽量避免耽误工期。

三、做好工程质量技术管理工作

严格按图纸、合同及规范进行工序验收，一”，认识到工程质量的监控是我们工作的“生命”派，，全部门人员要做到腿勤、手勤、嘴勤和脑勤这“四勤”。经过努力，会同监理方与参建项目部各方形成合力，齐抓共管，开创各方共赢的良好局面。

严格工程验收，确保工程质量目标的如期实现。隐蔽工程，工序交接验收要经各方代表签署合格意见后，方能进行下道工序施工，杜绝发生漏项验收而返工重做的事件，保证工程施工有条不紊地推进。

四、工作中存在的不足和需要改进的地方

在总结经验迎接挑战的过程中，我们发现了几个值得我们改

进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

- 1、理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责
- 2、常用规范、规程、图集的学习工作。
- 3、及早做好抢抓机遇的各项准备。

五、确保项目开发进度和质量是20xx年工作重点

战略决定命运，思路决定出路，在新的一年里，工程部更要明确

房地产个人在年终总结上的讲话篇十二

自20xx年月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到地产集团这个集体已经近一年了，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20xx年入职的的公司新人，而且对的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对项目非常陌生，从入职至今，一年时间里，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，我共销售出住宅套，总销售万元，占总销售套数的%，并取得过其中个月的月度销售冠军。但作为具有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的项目知识，和了解房地产市场的形式。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。月的成功开盘，使我们成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。期的项目全部销售，给我们期增加了很多信心，期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近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，结合高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

在20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合整个市场，压力依然很大。

第一，同比同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；

第三，而且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。

房地产职员个人年终总结

关于房地产的个人工作总结

房地产个人在年终总结上的讲话篇十三

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xx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情，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xx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良好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

xx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，后顾之忧解决了，我们对xx市场充满了热情和希望，马上积极地投入了工作中。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，不断打电话拜访预约客户，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。这期间我们积极开展工作，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□xx年也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，央行的5次加息以及9月底央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良好的基础。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xx——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。

xx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，我充满着希望和热情，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！

房地产个人在年终总结上的讲话篇十四

一、20xx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。

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□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。

房地产个人在年终总结上的讲话篇十五

20xx年我公司在厂党委厂行政的正确领导下，团结拼搏，真抓实干，克服了生产经营中的种种困难。经过公司领导和全体员工的不懈努力，较好地完成了全年各项经济指标和工作任务，预计实现经营收入2510万元，预计盈利125万元。公司保持了健康和谐发展。现将生产经营及工作情况报告如下：

一；经营管理

1□20xx年是我们**西佳居房地产开发有限公司至关重要的一年，也是新的领导班子到任的第一年。更是改革重组、实施房地产开发建设主业与物业管理服务辅业分离的第一年。为扩大发展计划、争取可持续性发展。结合公司实际情况，积极完善各项规章制度，建立内部管理机制，加强管理是根本的基础所在，为此，本着实事求是的原则建立了一系列适应市场经济发展需要和公司发展需要的各种规章制度，并加大检查落实力度，使各项工作有计划、有方法、有依据、有目的的稳步展开；加强了各类资料的查阅、收集、归档工作，按部门、形式、性质等不同合理分类、存档，极大方便了所需材料的及时查阅和利用；同时，为了建立完善的内部管理机制，在汲取先进管理经验的基础上结合我们的实际情况，对新的领导班子及各部门每个管理岗位的职能、作用、工作范围作了明确的划分，从而将各项工作细化到每个人，促进了各岗位的积极性、主动性和创造性，使各级管理人员在工作实践中不断得到锻炼，业务、管理水平不断得到提升。公司上下团结务实，服务创新意识显著提高，只有不断提高服务质量，才能最大限度的满足商户和业主的需求，才能稳步提升收入，树立良好的企业形象。我们首先从思想政治工作入手，发挥党、模范带头作用，带领全体员工转变观念、开展理论学习、加强业务培训，使员工的服务意识和自身素质得到不断提高，公司领导和各级管理人员经常深入基层做大量的工作，公司上下形成了团结一致、求真务实的工作氛围。

强化要求，业务素质不断得到提高。

2、公司组织全体员工认真学习了中国共产党第十八次全国代表大会的精神,对进一步做好当前的各项工作进行安排部署。并要求全体员工通过多种形式，原原本本，逐字逐句认真学习、深刻领会，把思想统一到党的十八大精神上来，把力量凝聚到实现党的十八大确定的各项任务上来。解放思想、实事求是、锐意进取。在学习、活动中制定了学习计划，使学习活动有安排、有落实、有总结。对团结全体员工、增强企业凝聚力和发展外向型服务思路起到了积极的作用。

3、公司领导班子调整后，完成了佳居公司董事会换届工作。完成了营业执照的法人变更，组织机构代码证的变更、国税、地税税务登记证的变更，及组织实施并完成了公司工商年检等工作。

4、通过省、市仲裁和法律途径，我公司今年成功从原建设施工单位华山公司追回上百万元多支付工程款，为公司挽回了不必要的经济损失。与航天公司存在的经济纠纷已进入了法律起诉程序阶段。经过多次和代理律师沟通谈判又为公司节省了38.5万元的案件代理费。

二：工程建设

1、25#住宅楼是公司今年工作的重中之重。为了又好又快的完成25#住宅楼的配套工程，公司多次召集技术人员多方论证，设计出了质量较高的方案，不但降低了费用还保证了工程进度。工程施工合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全面的规定。在“25#住宅楼的配套工程”项目工程建设的具体实施过程中，公司严格遵守施工合同，对合同中规定的质量责任，划分界限，材料设备的采购，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执。在完成主体封顶的基础上全面进入第二阶段施工（即室

内水、电、暖设施、电梯、单元防户门及楼外墙体保温层安装），25#高层住宅主楼室内内粉以及水电已于9月20日前如期完成。25#高层住宅主楼楼外配套工程（道路，给排水以及雨水）定于12月20日完成并交付使用。

2、切实抓好安全生产工作，严把工程质量关。坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，以《安全生产法》为准则，切实加强领导，落实责任目标，消除各种事故隐患，以强有力的措施防止安全事故的发生，以此维护企业安全生产秩序，实现了全年安全生产无事故。为公司持续、快速、健康发展作保证。严把施工质量。在施工程序上，严格按照科学施工程序要求，选择实力强、信誉高、业绩好的施工企业参与工程施工；建筑材料上，严把建筑材料质量关，执行建筑材料进场复验制度和材料送检见证取样制度，建筑材料、商品混凝土进场使用前必须检验合格并经监理工程师签字认可；竣工验收上，严格执行工程验收标准，全面实施和严格执行工程质量分户验收制度，实行勘察、设计、施工、等单位联合验收制度，落实质量终身负责制，对未达到标准要求的不予验收，对发现问题的及时整改。同时，积极创新、不断丰富工程质量监管手段。

3、完成了锅楼房至8#楼热力管网改造工程。

4、秦岭小区供电增容工程已经完成了前期的设计论证，通过研究设计及施工单位提出来的与施工合同实施有关的问题，对涉及到工程进度有关问题及时提出解决办法。并对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期都进行了调整，现已进入紧张的施工阶段。

5、基本完成了小区1#、2#、3#楼及国税局门面房工程清算工作。

三、遗留问题

今年公司组织施工力量，完成了小区14#楼、20#楼屋顶整体防补漏水工程；制作安装了小区西侧-a段临街商用房（餐馆）后窗八个双层隔音玻璃装置，以“负压上吸”方法最大限度的降低和减少了因餐馆噪声等带来的扰民问题。11#、17#、18#等几栋楼房排水不畅，我公司在该楼后新增加了几处渗水井设施，目的是为防止各路不明来水渗（进）入住户地下室；完成了22#楼前道路及周围积水改造工程；补充完善了小区二期1#、2#、3#、楼前后四周植树绿化工程（约3500平方米），实现了住宅建设与后续管理维修的无缝衔接；c段门面房屋面渗漏改造工程（约650平方米）。配合“四创办”重新粉刷并加固了东围墙（约1000平方米）。重点组织实施了以21#、22#两栋小高层住宅楼部分遗留问题的协调处理与善后工作。及23#、24#楼存在的诸多遗留问题与原工程建设单位、祥瑞物业公司组成专门处理协调领导小组，提出解决措施，力争全面解决此问题。我公司并以书面形式向物业公司移交，以形成小区建设与后续物业管理服务的无缝衔接，相互沟通、友好合作。

2已办理并发放到住户个人手中的房产证计610户，同时小区一期剩余住户房产证办理的前期准备工作也已全面启动。

4加强协作积极配合物业社区创建“十佳卫生小区”，重新粉刷并加固了东围墙约1000平方米，还制作位于南门了约1500平方米的文化墙。按照协议及时支付5万元的绿化费，为秦岭小区再做贡献。总之，在过去的一年里，公司较好的完成了上级下达的各项工作任务。取得了一定的成绩，但我们深知，还有许多工作存在一定的差距，我们将加强沟通和交流、汲取经验和教训。更好地树立企业形象，更好地发挥协调与服务职能，更好地开拓创新和持续发展，仍然是我们今后在工作中需要不断思考的问题。我们深感重任在肩，不敢有丝毫懈怠。

存在的主要问题

1流动资金严重匮乏。

2拖欠工程款数额较大、支付压力大。

3资产不清晰，债权债务关系复杂（与秦岭水泥股份公司及祥瑞物业、秦岭小区社区）。

4与物业遗留问题较多，协调处理难度大。

工作计划

我公司将全力按照厂部20xx年总体工作要求，下大力气加强公司内部管理，强化经营考核、挖潜增效、开拓市场，全力做好公司20xx年各项工作。

1、拓展思路、迎接挑战、主动出击，在全力做好公司各项工作的基础上，按照厂部要求和企业改革主辅分离的基本原则，积极克服困难解决物业遗留问题，主动探索寻找秦岭小区以外新的工程项目或合作伙伴，为公司长远发展创造平台。

2、工程方面：

（1）25#高层住宅楼的后续事务繁杂，督促华源公司做好决算的同时，将下大力气做好协调工作，确保业主正常使用。

（2）公司将重点实施25#楼的天然气锅炉综合配套及户外绿化工程。

（3）确保东面门面房开工建设。

（4）着手西面门面房的规划，论证，设计工作。

（5）全力做好小区一期剩余住206户业主房产证的办理。

(6) 加强与祥瑞公司的沟通，解决物业遗留问题，重点解决屋顶（面），地下室渗（漏）水问题。

(7) 启动秦岭小区二期工程的备案登记工作。

(8) 完成秦岭小区二期工程21#楼22#楼的结算工作。

我们将以中国共产党第十八次全国代表大会的精神为指引，继续围绕“抓经营、抓管理、保稳定、促和谐”的企业总体工作方针前提下，管理不断创新。让我们在反思与展望中以更好的姿态投入崭新的20xx年。让我们一起把工作做到最好，相信在新一年中，**西佳居房地产开发有限公司会取得更大的成绩！得到更大发展！

房地产个人在年终总结上的讲话篇十六

时光荏苒，我20xx年6月毕业于xx大学园林设计本科专业。20xx年7月开始在xx城乡建筑设计院有限公司园林室工作至今。到20xx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xxx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xx[xxxx[xxxx和xx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，我感受到做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.

房地产个人在年终总结上的讲话篇十七

20xx年4月份我进入学府壹号项目办工程部，任职资料员一职。5月份因办公室文员及主任相继辞职，我被调至办公室，开始新的工作。

转眼之间，我在办公室工作八个月了，在办公室这个舞台上，经过八个月的历练，我对办公室的工作有了更深的了解，少了些青涩多了些成熟，还有面对生活和工作的自信和从容。办公室围绕本部门工作职责，充分发挥后勤管家、督查检查、协调服务三个作用，在公司领导的正确领导下，其他部门的大力支持配合下，经过地产综合办公室全体同事的共同努力，较好的完成了各项工作任务。新的一年就要开始了，我有必要对过去的一年进行总结，发扬优点克服缺点，为了更好完成工作坐下坚实基础。

1、办公室配合项目办领导参与、修订、拟定了项目办各项规章制度，并与5月初装订成册发往各部室。做好了各类文件和报告的文字工作的起草，较好的完成了项目办的各种会议记录、整理和会议相关决议的实施工作。本年度自5月份开始至今共记录项目办会议19份，工程部会议15份。认真做好项目办各类文件的收发、登记和督办工作；地产公司各项规章制度在5月初底最终装订成册。

2、公司的各类印章管理工作，按公司领导要求对公司印章设专人管理，并制定了详细的印章管理制度及使用流程，对所有文件、材料必须有领导签字才能盖章，未出现印章管理失误现象。

3、合同的管理，项目所签订的合同登记及存档工作。

4、切实抓好地产项目办日常管理、福利工作。按照预算审批制度，组织落实地产公司办公设施、办公用品及生活用品等商品的采购、调配和实物管理工作。

5、为加强项目办办公电话、网络的管理，保证办公网络畅通无阻。制定的一些管理制度并对各部室办公设备进行了及时清理维护及维修（电脑、电话、打印机、传真机、复印机），使办公系统得以运行正常。

6、做好国家法定节假日的放假安排工作。

7、配合销售部做好各销售活动物品的采购及管理工作。