房地产公司的年终工作总结范文 900 字（34 篇）

房地产公司的年终工作总结范文 900 字（精选 34 篇）

房地产公司的年终工作总结范文 900 字 篇 1

_年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。__市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢！

在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领__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。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了_年的开门红，在__市房地产市场再次引起轰动效应。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，

确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们，_年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们__房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

房地产公司的年终工作总结范文900字 篇2

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能够游刃有余，树立自己的专业性，同时

也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能够反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能够做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

房地产公司的年终工作总结范文900字 篇3

20__年悄然已逝，在过去的一年里。我__房地产开发有限公司本着“董事会领导下的总经理负责制”原则，致全力开发一期工程。全体同仁不断转变观念，认真分析形势，以“超前、务实、拼搏、团结、敬业”的企业精神，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划并取得初步成效，现将公司一年来的工作总结如下：

一、工程进展状况：

在县委、政府领导的关心和各职能部门的支持下，我公司的开发项目经过近三年的筹划、设计、审批、基建等程序，终于在20__年初进行市场推广营销阶段，随着市场的变化和成长初步达到：工程上规模、管理上水平、企业上台阶、经济出效益的年初计划。全年完成一期工程竣工的有号楼。首批业主已逐步入住。目前正在起动的基础和在建的有号楼，其中_#、_#小高层电梯房。 全年完成项目投资 约_万元，完成工程建筑面积m2，其中验收合格m2，合格率达到100%，在建工程m2。

二、销售及推广：

自20__年3月首期开盘至今，在取得《商品房预售许可证》等各种证件齐备的条件下，共预售各种房型的住宅商品房合计套，实现销售_万元，销售面积_平方米

，销售率达90%。企业不但在销售上取得骄人的业绩，还上缴土地过户税、土地使用税、房屋销售税、工程施工税,合计_万元，各部门行政规费约_万元，共计_万元。

为了进一步扩展销售渠道、传播品牌，我公司在传统广告投入基础上特在网站上投入广告，致力在注重品质，加大推广品牌的同时融入当地文化。以“规模最大，配套最全，环境最美，品质最优”的开发理念，将打造成“第一城&&城中之城”。

三、公司管理：

为了认真执行房地产开发的相关法律、法规，多次参加州、县级的房地产法规学习、技术培训，认真落实房地产市场的规范操作。在公司内部进行技术培训和制度管理。在售楼全过程中，始终执行州、县关于商品房预售中的规定，未发生违规操作的行为。所有销售款项均按要求进入资金监管帐户并按相关规定，认真履行法人单位上缴各种税、规费。在项目工程管理上，认真做好“七分安全、三分生产”的工程规范管理，全年无大、小事故发生。

四、存在问题：

对照年初工作计划，工程虽有条不紊的逐步进展，但未全面达到年初计划。需加强员工队伍的技术、管理培训，用企业文化塑造品牌意识;加大对售后服务的督查，使物业管理水平不断提升、规范，力创把打造成_县“文明小区示范单位”。

为此公司本着实事求是的工作状态，积极向县委、县政府汇报工程进展协调争取各职能部门的支持，力争今冬明春的有限时间内，

加快工程进度，为社会、企业的效益作出应有的努力。

房地产公司的年终工作总结范文900字 篇4

截止到到_月30号，20__年第四季度已经过去，经过团队召开店长会议，总结一个季度的得失，为打好最后一个季度的胜仗和实现全年任务的完胜起到至关重要的作用。现把团队第四季度的工作总结向各位领导及各位同事做一下汇报，希望大家多提宝贵意见。

首先，向各位领导及同事汇报一下相关数据。截止到_月_日，__品牌郑州区第四季度实现销售_万元，前四季度完成销售_万元，完成全年任务的%。其中，第四季度完成_元，去年同期完成_元，增长%;第四季度完成_元，去年同期完成_元，增长%;第四季度完成_元，去年同期完成_元，增长%;第四季度完成_元，去年同期完成_元，下降%;__商厦第四季度完成_元，去年同期完成_元，增长%。

团队从__月份开始整合地级市场，自从整合之后，实现资源共享，销售业绩不断增长，信阳西亚和美__月份销售_元;_月份销售_元，与去年同期完成_元，增长%;洛阳__月份销售_元;_月份_元，与去年同期完成_元;增长%;许昌__月份销售_元;_月份销售_元，与去年同期完成__元，增长%;能取得上述业绩，离不开团队的所有员工的辛勤付出。忠于职守、纪律严明是保证团队凝聚力的基础。

第一，本季度，团队核心员工的保留率为%，对于店长的考核，除了严格按照公司考核标准执行外，全体店长及核心员工学习绩效管理方法，从八月份开始将核心员工的保留率作为考核店长工作过程的重要指标，这就使得店长主动去帮助员工实现销售业绩，避免出现员工单打独斗的局面，使得店长和员工能够团结一致去实现目标。以后核心员工保留率和单店目标管理仍是本团队店长考核的重点，确实让店长把专柜当做事业来做。

第二，重视员工培训，除了销售技巧上的培训之外，团队更重视心态培养和思想教育，除了积极参加人事部组织的各项培训外，团队内部培训也在自主进行，还邀请人事部经理单独为团队新人进行思想教育，这也是团队打造凝聚力的前提。再次，在团队内部推行互帮互教销售模式，销售能力强的员工充当教练的角色，深入业绩不稳定的专柜进行帮忙指导，业绩不稳定的专柜人员可以调入业绩氛围较好的专柜进行学习，使得业绩不稳定的专柜也在逐步走向稳定，团队将这个模式继续坚持和推行。最后，充分利用人事部给的销售工具和人事工具，正确使用各项考核结果，查找不足，团队内部进行纵向比较，公司内部进行横向比较，找出目标，给出压力。

取得成绩的同时应该看到现在的存在的不足。过程控制做的不是很好，第一，活动缺少规划。以后活动首先由团队会议形成活动计划，经讨论验证、落实责任人、按照步骤进行实施、过程控制、结果反馈的模式进行推广;其次要多做活动，但是要控制折扣。第二，管理工具使用不够熟练，总结计划管理不是很到位，下一步请人事

部对员工进行工具使用的培训。

第四季度，团队人员遵守公司和商场各项规章制度，无违章乱纪的事情出现，这一点应当保持，加强员工安全和责任教育。第四季度货品流转良好，货品的存销比良性。

第四季度，协助人事部共组织知识技能考核两次，陈列考核两次，考核结果已经在开会时向各个店长做了分析。

第四季度，协助人事部做新员工培训两次，内部制度培训一次，培训后期进行跟进落实。

第四季度，积极协助配合各部门工作，请信息部协助团队 eRP 教育工作，现专柜人员系统操作基本到位。

下季度的工作重点是：利用培训稳队伍，落实活动抓销售，梯队建设促发展，实现全年大发展。

利用培训稳队伍，除了进行知识、技能、技巧培训之外，请人事部协助进行人员思想教育工作，形成统一的价值观和目标，才能打造成凝聚力和执行力都很强的团队。

落实活动抓销售。计划、落实、反馈总结每一场活动，以销售为重中之重的目标。

梯队建设促发展。协助人事部做好第二批店长助理候选及培训工作，争取实现店店有店助的目标。

实现全年大发展。完成团队年度目标，实现 20__年公司发展贡献力量。

房地产公司的年终工作总结范文 900 字 篇 5

20__年年初，经过公司与物业的洽谈，对我公司进驻_小区合作达成了共识，于_年 3 月 15 日签订了相关合作合同。首先要非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，以及对我的信任，非常感谢公司领导、同事给予的关心帮助，在此我向公司全体同事表示最衷心的感谢。

下面是我对今年所做的工作做一下总结，以及对_年新的一年的工作设想。

一.关于管理工作方面

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

二.取得的工作业绩

进驻已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源套，佣金收入约为_元;出售、贷款及其他业务为。主要原因是门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

三.存在的主要问题

无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

四.对公司的建议

一，用人唯才

随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

二，能力重于学历

成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表能力的充分条件。选择一些对待工作态度积极，主观能动性强的人安排在适当的位置上是用人的最高标。

五．工作打算

新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的原因千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到最好。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到最好，实现更高的收入，并且在_年里实现三跨。

房地产公司的年终工作总结范文900字 篇6

一、个人素质：

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。

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。

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，他们就会将喜爱传递。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为大国房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉大国地产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

二、业务能力

1、对公司和产品一定要很熟悉。

对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解。

这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3、业务技巧。

很多客户都喜欢跟专业的销售人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把置业交给专业的销售人员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

三、工作计划

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

房地产公司的年终工作总结范文900字 篇7

不知不觉，在某某工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。

以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的某某拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中(即便我们只有 4 人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在某某成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入某某，对某某地产的企业文化及某某这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。

我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉某某无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入某某时所有的住房已基本售罄，唯有两套 170 平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。

比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让

其买得开心，买得放心。

以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。

所以，为了做好某某商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合某某地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入某某的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

房地产公司的年终工作总结范文900字 篇8

我是作为一名刚从学校毕业的职场新人，来到我们公司的，刚来的时候我还什么都不懂，甚至还在来到公司的头一两个月里，想过要放弃。但是现在我也已经在公司坚持了一年的时间。从年初到年尾，整整一年的时间，我就变化的连我自己都感到惊讶。但是我的变化和成长，绝大部分都来源于公司领导和同事对我的支持和帮助，所以我要感谢他们。

现在公司年终的工作也快结束了，也到了我们这些员工做年终工作总结的时候。

一、一年里的成长

我还在校园的时候，就听职场人士谈起过房地产销售这个岗位，他们说这个岗位必须要舍得吃苦，因为从事这方面的工作你必须要承受一个很大的销售业绩压力，你要有一个很强大的内心才能坚持的下去。我一开始还不以为然，直到我今年接触了这个岗位我才懂得了他们为什么会这么说。因为这个工作确实很累，我之前进来的时候知道会又很累和辛苦，也做了一个心理预防，但是我不知道会这么累。但是在累的体验过程中，也是在锻炼和成长自己。

首先，每天都要开一个早会，所以我要很早就起来，早会的内容就是给我们自己加油打气，我觉得这根本没有必要，也不懂的这些形式化的东西为什么每天都要坚持。但是慢慢的，我发现我在每一天的加油打气里，我自己的底气和自信也在慢慢的增加。所以我开始觉得这是一个很好的开始。

其次，我们销售人员每个月都有一个业绩要求，如果那个月的

业绩没有完成，我们那个月可能就只能去靠吃方便面过日子了。我们不仅要顶着来自生活的经济压力，还要顶着来自公司上级领导施加的压力。所以我在一年里，别的什么可以先不说，这个心理承受压力的程度是越变越大，我所能承担的能力越来越得到提升，就连吃苦的能力也变强了。

二、一年里的不足

虽然在这一年里，成长了不少，但是也还有很多需要我去改进的地方。比如说在销售技巧这方面，我做的就不够好。和顾客在进行推销的过程中也往往只顾着自己的阐述和介绍，有点强推强卖的感觉，没有考虑到顾客的感受和他的述求是什么。所以在接下来的一年里，我还要多去参加一些公司组织的销售培训，多去向公司的老前辈学习房地产的销售技巧。

一年的房地产销售经历，让我更加的体会到了社会生存的艰难，体验到了现实的残酷，但是这些也只会让我越挫越勇。我要感谢这个经历让我成长，让我变得强大，我相信在将来的不久，只要我一直坚持下去，我就会尝到生活给我的甜头了。

房地产公司的年终工作总结范文900字 篇9

管理、乐观、勤奋

中国房地产企业“重经营、轻管理”的现象十分严重，在目前国内各行业中处于相对较低的管理水平，尤其是大型的综合型房地产企业更是要加强企业内部管理，否则会出现许多内部问题和纠纷。房产公司在__年初注册成立，是一家新型房地产开发企业，主要经营范围主要是房地产项目开发与经营管理，此外，也正在考虑注册一家物业管理公司拓展物业管理业务。主营业务的单一性决定了公司机构的搭建与员工的总量不易过多。精简员工、降低管理成本也是企业运作的一项重要工作内容。

虽然，我们是一家很年轻的中小型的房地产开发企业，但是公司领导在公司成立之初就非常注重企业内部管理，并相继建立、健全了各项管理制度，公司管理方法是“用制度来管人，而不是人管人”。诸如公司会议制度、办公室日常工作管理制度(包括考勤、卫生、车辆、食堂管理等)、工程部管理制度、营销策划部管理制度、财务部管理制度等，对违规现象都要求能做到有纲可循、奖罚分明。莲花房产在现代企业管理制度基础上对员工实行半军事化管理，充分发挥每位员工的主观能动性，向管理要效益，确实收到了良好的效果。外界对我们的评价越来越高、越来越好。莲花房产四大部门组建之后，就像汽车的四只轮子，在总公司领导的正确领导下、在饶总的直接带领下，驱动“莲花战车”向前拓进!

公司成立之初的4至9月，有半年多的时间员工是在“宏通饲料厂”3楼几间平房里临时办公的，公司早期的5位骨干员工在饶总的直接带领下，克服了办公简陋、高温酷暑的考验，出色地完成了项目前期策划、产品规划与设计、报建、置业顾问招聘与培训、部分广告设计(如单张、纸袋)等工作。

在人事制度管理方面，莲花房产公司本着“宁缺勿滥”的原则来执行，因岗设职、因职招人。每一位新员工进入公司，最后都需要领导与部门负责人把关，公司用人首先考虑的是“人品”要好，其次才是形象和文化素质、业务能力等。

目前，莲花房产25位员工大都是作风正派、乐观向上、人品良好、勤奋努力、技术过硬的员工，平均年龄才30岁左右，是一家充

满青春活力的新兴企业。

但是，对于一个新兴企业来讲，与那些成熟的大型企业相比，必然缺少管理经验和文化积淀;对于一个新兴企业来讲，在运作过程中也会遇到种种障碍和阻力。比如莲花项目地块上青苗种植户的协调问题、一期地块地下的水管迁移问题、宏通饲料厂烟囱污染问题、土地抵押贷款的难度、一期地块上空电线迁移问题，还有为了赶在“90-70”房产新政执行之前报建完毕而“打擦边球”等，面对诸多棘手、头疼的问题，公司领导决策层沉着应战、一一化解;面对来自少数群体的冷嘲热讽，公司全体员工只能默默无闻地发奋工作。

“一分耕耘，一分收获!”，10 月 29 日，莲花·都市嘉园一期[梅景]盛大开盘犹如一声“春雷”，敲动了高安楼市。开盘当天，售楼中心及前广场人头攒动，场面气势恢弘，气氛热烈。6 小时之内共认购了 157 套商品房，再次刷新了高安楼市的销售纪录，用事实赢得了同行的尊敬和市场的口碑。

整合、团队、内功

“社会关系也是生产力”，这是总公司领导在6月份员工大会上一句精辟的讲话，这句话在我们饶总身上体现得恰如其分。在高安房地产市场激烈的竞争态势下，莲花企业要想脱颖而出，要想做大、做强!都离不开“整合”二字。纳入莲花企业发展轨道中的“整合”，其涵义外延更加广泛，即一切有利于我们企业发展、进步的、有利的东西，都可以采用“拿来主义”的精神作为己用，从而形成莲花企业所需要的“核心竞争力”，来规避企业市场风险，提高企业所开发楼盘的市场占有率、实现企业目标利润率，使企业沿着健康轨道发展。

房地产公司的年终工作总结范文900字 篇10

自从进入房地产公司已经有3个年头了，在这3年里，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理紧急事件的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20__年已经走过，我就我在过去一年的工作做一下我的总结：

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--企业的一名员工，我们深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏的精神。

我是--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--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--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，公司于--年与--公司进行合资，共同完成--工作。在这段时间，同志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，在春节前策划完成了广告宣传，为--月份的销售高潮奠定了基础。最后以--个月完成合同额--万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20--年下旬公司与--公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对--的销售。经过之前销售部对--执行内部认购等手段的铺垫制造出--火爆场面。在--部，--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，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志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，--立刻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，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，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，该同志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--和其他销售部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。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20--年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，做好市场调查，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20--年的工作!

房地产公司的年终工作总结范文900字 篇11

今天是五一放假后上班的第二天，昨天从早到晚跑了两家客户，一住没住。可能最近总是在外奔波，而合同一直没更签过的原因吧，今天中午脑海中不由自主的回顾了一下4月份的工作。3月底4月初与阿波罗置业签合同，要订金。4月初还联系深圳慧亿能达将消防考勤巡更系统拿了下来。中旬开始进行考勤系统的安装调试，下旬联系了万友集团、淄特化工、宝力豪的网站业务，其中淄特化工网站业务基本拿下来了。

我对上月的工作顶多给自己打个75分，因为上月的几个业务自己都尽心尽力得去作了，也有一定功劳，但没有一个是自己开展的，都是经理牵头后自己在第二环节上作了大量工作。如果没有经理发掘客户的需求，这些业务是谈不成的。昨天晚上吃饭时我还给新来的业务员讨论“业务”与“技术”孰轻孰重问题，我说：“如果有家企业想作个网站，可能会有10家公司上门去谈，这10家公司一定是都能将这个网站制作完成的，而他们的质量差别，只要按客户的要求去作直到满意也不会差距太大。而拿下这笔业务的公司却只能有一家，说大了就是只有一家公司在这笔业务中生存下去，其它

的拿不到业务，只有挨饿无法生存，就是死亡。

通过这两个月跑业务我是认识到业务就是企业的生命线、命根子。只有抢在别人前面发掘客户需求才是最重要的先决条件，其它免谈。这也让我对社会上各个行业的业务员产生了佩服之情，是他们让企业生存下去。也不会像以前对跑业务感觉层次低，学不到东西，不愿意去作的感觉。而在跑业务过程中我也享受到了乐趣，困难的业务能锻炼我的意志，新的任务能拓展我的才能，与客户的交流能训练我们的品性、情商，特别是与这些企业领导的身上我都感悟到了很重要的东西，像阿波罗的张总这个南方商人身上我知道了为什么只有小学文化水平的老板们能作到、作成大生意，从淄特杨总身上学到了低调、随和、从容。他们身上的闪光点都能让我受益，也影响了我的人格。

4 月份的工作效率感觉还是有些低，也许是很多工作都是刚开始作的原因吧，没有什么积累。像策划书、合同的起草，都是自己根据公司情况原创亲自写的，下一步进行完善，争取作到完美、无懈可击，作成模板，以后的工作效率必将有一定程序的提高。

希望自己在五月份效率能更高，能自己开拓出市场来吧!

房地产公司的年终工作总结范文 900 字 篇 12

20--年即将过去，转眼间又要进入新的一年——20--年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力，在工作中也有所收获。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情，公司在不断的发展，而我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取经验，提高自己，以至于将工作做得更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在20--年的工作总结汇报：

20--年3月，公司的第一个楼盘——加州海岸小区如期开工，这也是入职后接手的第一个项目，从中我学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20--年度本项目部的楼盘销售畅旺，但是在工程施工中也出现了一些问题，如桩基偏移、断桩、手续不齐全以及在五月份兴城市出现一系列的安全事故而停工，进而导致工人撤离，最终导致影响工期，在出现问题时工程部人员也相应采取措施，终止不良影响进一步蔓延，稳住施工人员的心让其认认真真、踏踏实实工作。在对外协调方面公司员工也积极与设计院、质检站、企管站等相关单位进行沟通，让加州海岸项目工程得以顺利进行，加州海岸项目工程也将带着零失误的成绩进入下一年的工作中。

20__年上半年属于开发公司新老员工磨合阶段，在这半年间人员不断更换，不断磨合，而到了下半年，开发公司的人员配备已经

齐全稳定，在现有员工之间的相处亲如一家人，心中只有唯一一个目的——将加州海岸项目以零事故的佳绩顺利交工，不仅同一部门的员工这样，各部门之间也是一样，不存在勾心斗角现象，开发公司的宗旨就是——工作上认认真真、实事求是、原则性强;工作外亲如一家人，只有这样才能工作效率高，顺顺利利将工作完成。

房地产公司的年终工作总结范文900字 篇13

屈指算来，到公司已近两年半的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力，现在已融入了公司这个大家庭，同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了深刻的了解。20__年即将过去，在这辞旧迎新之际，回顾一年来的工作历程，总结一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好地做好工程管理工作，作为项目部的工程管理人员，深感责任重大。

20__年我负责的远瑞广场，吉家广场，远瑞铂金城的所有安装工作，主要完成了远瑞广场的水电消防安装.报备.验收，远瑞铂金城1#.4#.5#.7#.8#.9#.11#.12#.13#.幼儿园的水电安装工程，吉家广场1#2#3#楼的主体.现进入安装阶段。今年没有完成的工作远瑞铂金城的自来水公司的确定，燃气公司的室外管网图，三网共建、智能化监控系统、供电公司室外管网图的审核。吉家广场自来水公司室外管网图，燃气公司的室外管网图，三网共建、智能化监控系统、供电公司室外管网图的审核。作为工程部一名管理人员，执行公司的各项规章制度，按时按质的完成施工中的各项经营管理工作，责无旁待。回想在以前的工作中出现的问题，总结在以前工作中的教训，在新的一年内，我将从以下几点做出努力、做好工作：

一、加强业务知识学习，继续提高管理水平：

随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识更新学习。学习无止境，重要的是将理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

二、进一步作好施工人员管理工作：

在以前的工作中，我负责的工作尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。只有很好的总结过去，才能更好的服务未来。在工程现场管理中主要是人的管理。人是管理的组织者和执行者，严格要求各标段施工负责人员，只有全体管理人员及施工人员密切配合，各负其责，才能做到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。

三、质量管理：

态度决定一切,以前从书本上学到的技术知识已经不能满足施工实际的需要，灵活运用理论知识结合实际，具体问题具体分析。在施工过程中要求我们对待质检工作不能人浮于事，做老好人。而要以踏实、严谨的态度对待工作，做到事前预测，事中监督，事后跟踪检查，对原则性的质量缺陷决不放过，态度要端正，立场要坚定。不懂的善于学习，已懂的东西更要精益求精，因为技术不断进步更新，只有通过不断的学习，辅以求精务实，脚踏实地才能胜任自己的工作岗位。在以前的工作及日常生活中，发现施工中存在一些质量通病，作为重点控制对象，具体有以下几个问题：

1、给水管、排水管、管卡间距过大且固定不牢固

2、PP-R 管件熔接处漏水

3、排水管管道根部往下渗水

4、消防系统漏水问题

5、室外雨污水管网

不管多么复杂的工程只要能够一丝不苟地按照施工规范、规程履行职责，加强检查就能全面的掌握整个工程动态，控制整个工程质量，对每一工序，每一环节，做到事前提示，将可能出现的质量问题消灭在萌芽状态，并对可能造成质量隐患的环节事先防范，加强监管力度，加大抽检频率，随时掌握施工动态，控制施工质量。

四、材料管理：

1 对施工单位的质量管理，材料检查和验收是我们质量控制的重点，合格产品的前提是必须具备合格的原材料，这是我从事工作几年来最切身的体会，材料出厂质量证明书与现场所进材料型号、规格、出厂日期等的核对，最主要的是现场检查实测实量，对可疑材料的调查和复试等日常材料质量控制工作不可缺少，坚决拒绝不合格材料进入施工现场。

五、安全管理：施工中我坚持将安全管理为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为自己的第一要务。为此，我从以下几个方面加强管理工作：1.加强安全技术交底工作；2.加强安全检查和巡视，及时发现问题及时督促整改，杜绝安全隐患。

栾卫军

20__年 1 月

房地产公司的年终工作总结范文 900 字 篇 14

__年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现_的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。台山市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢！

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__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__年元旦开盘，然后1#、3#也将于__年春节前开盘。

元旦开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了__年的开门红，在__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“-__年度中国房地产宜居楼盘”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“__年度中国房地产年度经理人奖”和“__年度中国房地产操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，

项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们，__年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们__房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

房地产公司的年终工作总结范文900字 篇15

自从进入房地产公司已经有3个年头了，在这3年里，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题，房地产公司个人年终工作总结。比如为人处世原则、处理紧急事件的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。2019年已经走过，我就我在过去一年的工作做一下我的总结：

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，_人之拼搏的精神。

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，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，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，公司于_年与_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，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，在春节前策划完成了广告宣传，为__月份的销售高潮奠定了基础，工作总结《房地产公司个人年终工作总结》。最后以_个月完成合同额_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

2019 年下旬公司与_公司合作，这又是公司的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火爆场面。在销售部，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，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志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，立刻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，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，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，该同志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，这其中与和其他销售部成员的努力是分不开的。

2019 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，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够

在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

2019 年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，做好市场调查，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好 2019 年的工作！

房地产公司的年终工作总结范文 900 字 篇 16

20__年是____地产集团公司精耕细作、持续发展的一年，也是集团公司重要项目——__开发建设的关键一年。在集团公司的正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。

20__年是__“__”项目全面开发的关键一年。经历了 20__年波折坎坷的开发历程，__公司倍感压力，也深感责任重大。消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目成功开发的合力，是__公司全年工作的重点。在加快推进项目开发的总要求下，____公司明确了前期各阶段重点工作。

1、完成现阶段设计工作

首先，确定项目方案布局和产品定位，于 20__年 2 月通过规划方案，7 月获得方案设计审查批复;其次，11 月完成__区全部施工图的设计;以及施工图的审查，12 月完成__组团全部施工图的备案。

2、完成前期报建工作

按照__房地产项目开发的行政要求，依次取得三个地块的土地使用证、项目备案登记证、消防审查批复、园林绿化批复、项目环评批复、雷电灾害评估、人防批复、施工图审查、__组团建筑工程规划许可证、__组团建筑工程施工许可证等，使__项目建设能合法顺利展开。

3、项目建设全面推进

____项目于20__年1月完成项目范围内青苗的赔付，完成施工场地临时用水、用电的铺设，开始土石方工程施工和地质勘查，3月开始__地块地基强夯工程，4月完成项目部活动板房建设，开始修建__大道，5月完成__组团地基强夯并开始桩基工程施工，6月完成__5、__6号楼桩基施工，__大道顺利通车，7月完成D地块地基强夯工程，8月完成__3、__4号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。全年__项目累计完成土石方开挖50万立方米，场地平整回填10万平方米，地基强夯5万平方米。累计完成总投资6.5亿元。

4、超额完成年度融资任务

房地产业是一个高度资金密集性行业，资金是项目开发的生命。通过不懈的努力，20__年公司融资工作取得可喜成绩，在集团公司优良资产的支撑下超额完成年初的既定目标，为20__年的全面拓展打下坚实的基础。

5、不断规范各项管理制度

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

https://d.book118.com/518130127040006055