

2023年房地产经理的述职报告总结 房地产经理述职报告(优质7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

房地产经理的述职报告总结篇一

?项目进度基本达到公司年初制定的年度目标。

基本完成年初公司制定的年度计划目标，虽然在一定程度上存在滞后，但总体计划基本在受控状态。虽然上半年受金融危机影响，特别对小户型施工影响最大，总计划滞后两个月有余。但经过下半年的赶工，差距基本缩小在可控范围。并且准甲办公楼比原计划提前了近两个月。?形象进度:外幕墙形象的及时完成，为项目的销售提供了一定的支撑和保障。*幕墙在8月份完成西立面铝板和玻璃安装，准甲在1xx年初并没有制定出来，但在需要的时候，项目还是克服重重困难，加大管理力度及时完成了外立面形象的展示。为尽快展示项目形象，促进项目销售提供了保障和支撑。

?*办公楼的提前完成五大主体验收，为完成公司的财务目标提供了保障。在年初制定的年度计划时，*办公楼的验收计划安排在xx年春节后，但是在今年七月份集团为了完成整年目标产值，要求*办公楼必须在xx年12月3xx年上半年均获得“*市安全文明标化工地”，同时工程一处还获得“河南省级安全文明标化工地”。

2、项目团队建设情况

项目人员分工在年初经过一次调整，使项目分工即更加具体

明确化，既在条线方面发挥了个人专业和特长方面，又在区域方面体现了各自的协调范围，作到了条线清晰，区域明确。项目团队建设在公司领导的多次指导和培训下，项目合作精神和团队意识也有了明显的提高。每周的项目例会制度，项目团队每位员工都有发言机会，既体现民主又体现了团结意识。并且通过周例会及时传达公司精神，通过不断加压和鼓励，不断提高项目团队士气，振奋精神。通过这一年的磨合项目团队合作精神和团队意识达到了空前的高涨。

3、个人发展和心得体会

回想自己到*已有三年时间了，可是只有今年才使我真正找到了工作的激情、目标和方向。在*的前两年有一种有力使不上感觉，曾经也有过激情时刻，但更有困惑、无奈和迷茫。幸运的是在今年受到徐总的培训和教导，思想受到启发；视野得到开阔；信心得到鼓舞；激情得到点燃，整个精神面貌焕然一新，感到浑身有用不完的劲。总之，我今年的工作已步入了良性的状态，为此我应感谢我们的领导，感谢我们的团队。

式书面要求，造成我项目部砌筑等待一个多月。还有后来要求这里改造那里改造，但一直没有正式书面意见。后来在徐总的授权下，我作为团购事件协调小组主要负责人，就马上召集相关负责人讨论回复意见，并做到有理有据，主动出击，明确我方要求，限制回复时限。一时给对方造成一定压力，使对方被动的跟着我们走。特别关于装修事件的处理，主动强势把我们的要求展示给对方，对方为了减少将来返工拆除量，也就只好顺着我们的意思走，结果我们节省了工期，也节省了成本。

主动出击不仅对外，对内同样有效。就关于团购事件对方提出的变更，合约部从避免扯皮，和多一事不如少一事的角度一直坚持什么都不改。但是不改又没有合理的借口，所以作为当事人来讲，我就需要作合约部的工作。同样主动出击，凡是我先向合约部沈经理请示，向他阐述我的想法，解释理

由，让他理解我进而一步接受我的想法和意见。

二)充分发挥团队的力量和作用

在具体处理或回复对方正式意见之前，我都会在小组范围内进行沟通，达成一致意见并请示领导后再做回复。必要时扩大沟通范围，特别在最后形成装修备忘率之前，除和白总、赵林沟通外，还得到了合约部的大力协助和参与，整个事件的处理体现了大家的意志，团队的力量。

三)端正的心态+适当的方法+勤奋努力=成功

1、项目部作为项目工程载体的主导作用没有充分发挥出来。在一些层面上处理问题缺乏更高层次的全局观和项目推进的主导意识不强。这种能力的提高不仅需要项目经理提高，同样需要每位工程管理人员共同不断提高，只有这样工程管理团队的整体素质和管理水平才能更快更好的发展和提高，从而更大限度地发挥出项目部的更大作用。

2、语言表达、沟通协调能力和水平不能满足自身发展和项目管理的需要，需要通过自身积极主动不断地锻炼和学习快速提升自己，以满足团队发展的需要和自身发展的需要。3、学习力不强。很惭愧的讲，自毕业以后除了专业书之外，关于其他方面的读物涉猎很少，较大的限制了自己的视野和个人发展。在xx年里通过徐总的教导和启发，使我深刻地感到了自己知识的贫乏和强烈的学习欲。原来自己除了专业方面有一定的专业基础之外，关于管理方面的知识可谓很是匮乏。通过近来关于管理方面书籍的学习和阅读，更加大了我对自己不足的理解和认识，越学越知不足。要求自己不断增大阅读量扩大阅读范围和视野，不断学习，在学习中提高，在实践中提高。

4、对总包管理的全面管理作用，没有充分的发挥出来。除了与总包自身的管理模式和体制有关外，项目部在总包管理方

面的有效管理也有待于提高和加强。鉴于现在的项目开发模式，必须充分发挥总承包的管理作用，才能更好的做好项目的管理工作。

三、xx年工作计划

1、明确xx年的工作目标和计划 xx年的工作重点可以概括为“三大*”。*一:4月3xx年春节前酒店完成外幕墙施工。以上三大*都相当难攻，其中前两个*最为难攻和最为艰巨，且都为刚性必须要确保完成。

具体来讲，*办公楼虽然已经完成五大责任主体验收手续，但真正的难题并未解决掉，关键的难点在消防验收。春节前要完成消防检测，3月份必须完成消防验收并拿到消防验收合格报告，只有这样4月3xx年年初的金融危机影响，小户型的主体施工受到较大程度影响，致使主体工期滞后两个月。为此这两个月必须要来在来年抢回，从8月xx年前完成幕墙施工，有效工作时间只有四个月，如果没有充分的施工准备和合理的计划安排，那也是一件相当难的事情。为此我们必须要有充分的思想准备，做好打硬仗的计划、方案和措施，才能不畏艰难攻克难关。

2、个人规划和目标

xx年是本人三年规划的第一年，如何能够使自己的三年个人规划变成现实，需要通过实践、学习、提高，再学习、再实践、再提高，不断提高自己的理论水平、管理能力、交际能力、应变能力、综合能力。为自己的三年规划做好开创性的新局面，使自己的三年成长能够真正成为具有独立操盘能力的优秀的房地产行业职业经理人。

3、拟采取的手段和措施

一)、学习:工作的过程是一个创造价值的过程，也是一个学

习的过程，提高的过程、积累的过程，在工作学习，在学习
中工作。特别自己的薄弱方面，加强工程管理知识的学习，
加强沟通协调交际能力的学习，加强性格培养方面的学习。
学习更要广泛的学，因为房地产行业本身是一个人才复合型
的行业，要求每位从业者，特别中高层管理者，必须既要懂
专业，也要懂经济、也要懂营销、更要懂管理。这就需要更
广泛的学习，跨专业的学习，综合地学习，才能满足工作的
需要，才能满足成长的需要。二)、工作中高标准、严要求，
在自己的团队中积极树立模范带头作用。在工作中要树立全
局观，要有项目的主导意识，不仅要狠抓工程管理，同时要
关注营销，关注市场，关注整个经济面。学习并熟悉项目开
发流程的每个环节，在工作中积累，在工作中成长。积极主
动协助项目经理做好项目管理工作，尽最大可能的为项目的
管理和建设做出更大贡献。三)、自我加压，自我激励。态度
决定一切，保持积极的心态。通过各种方法了解自己、激励
自己、提高人际关系的能力，提高自身的抗压力能力。
从“素质提升”、“学习提升”、“人脉提升”、“情商提
升”等多方面着手提高自我激励能力。在工作中永不满足，
奋发图强，适时加压，自我激励，相信自己会做得更好。

房地产经理的述职报告总结篇二

尊敬的各位领导：大家好！

我叫xxx□目前在前期部门任经理职位，自xx年起从事房地
产行业至今已经x年了，在这x年的工作中，我个人独自办理过
手续的项目建设面积到目前达xx万平方米。多年的磨练使自
身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有
能力、有信心干好凯威的事业□xxxx年即将过去，回顾我在公
司前期部这一年来的工作情况首先从以下几个方面向各位领导
做如下汇报，请予评议。

(根据个人实际情况填写)

由于凯威地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合凯威地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对

不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行。

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都事关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅

在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新问题、新建议、新要求。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司部门内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅；与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围；同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

述职人：

20xx年xx月xx日

房地产经理的述职报告总结篇三

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

成长是喜悦的，学习最大的收获有其三：

一、对“北岸逸景”项目，新津市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等

二、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧

三、自我管理能力的提高

四、销售工作贵在坚持的恒心

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

销售技巧的提升可多向领导学习；平时多上网或看书学习专业知识；尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势；增加客户接待量，从客户身上现学现卖；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处；也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

房地产经理的述职报告总结篇四

尊敬的各位领导、同事：

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近2年了。首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

作为一名策划人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。

我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的。

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年里做的更好。

20xx年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心

来面对这场突如其来的“冬天”。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

房地产经理的述职报告总结篇五

不知不觉中□20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。

20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。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内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得

有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。

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。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的`背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。

当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了么?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。

在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。

在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

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。

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。

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。

同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。

总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

自己的工作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[]20xx年自己计划在去年工作得

失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)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，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后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，做一名合格的销售经理，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！

房地产经理的述职报告总结篇六

敬重的领导，各位同事：

大家好！

不知不觉中□xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了许多学问和阅历，熬炼和提高了业务实力，更让自己的人生多了一份激烈，一份喜悦，一份哀痛，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感受颇多。在这里，特别感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面总结。

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较生疏，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜爱了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候□x项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入x之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发觉、去学习。在公司领导的耐性指导帮助下，我慢慢了解心态确定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、主动的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越安静，更加趋于成熟。

1□xx共计销售x套，销售面积x平米，销售额x元，回款额x元；

2、到xx后，对项目人员重新系统培训了房地产专业学问和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的’问题，提升团队士气。

1、对业务监督执行力度不够

2、对项目整体把控有待于提高。

3、须要进一步增加管理方面的阅历。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘阅历，发掘自己工作中的不足的同时，安排在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、进一步提高自己的管理水平；

2、刚好完成领导交给的各项任务；

3、与甲方刚好有效地沟通，保证销售工作的正常化；

4、不断改进工作中所存在的问题，刚好调整策略，保证明年销售任务的顺当完成；

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售供应更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和安排的可执行性，努力增加团队的执行力。

7、制定月可行的销售安排分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性动身，做到驾驭销售上的一切相关事务□20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来xx公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我信任公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。预祝□xx公司明天更加辉煌！

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

房地产经理的述职报告总结篇七

尊敬的各位领导、同事：

有一句歌词这样说：“不经历风雨，怎么见彩虹”特别是我们从事房地产工作，就是要不断经受市场风雨的洗礼，以辛勤而务实的工作精神，以坚强而百折不挠的意志，迎来一个又一个成功的彩虹□xx公司在集团公司董事会的正确领导下，按照年初制定的工作计划，经过全体员工的共同努力，公司在施工建设、开发经营、内部管理等方面协调有力推进，各方面工作均取得了较好成绩，较好完成了年初签订的工作目标。现将20xx年以来的工作述职报告如下：

(一) 主要经营指标的完成情况

1□xx开发建筑面积xx多平方米，实现xx%销售，实现销售收

入xx万元。

2□xx开工建设总面积xx万平方米，已开工的xx栋全部完成xx层，其中的栋完成xx层。该项目实现产值xx万元。

(二) 各重点项目推进情况

1、项目顺利交房

经过一年多的建设□xx户于20xx年xx月份顺利完工，并于xx月xx日在相关部门的配合下成功组织了客户交房，客户满意度达到xx%以上。这充分体现出我们的前期建设及后续销售等方面工作准备充分、内容完善，该项目顺利回款xx余万元。

2□xx项目销售完毕，预计20xx年xx月份可顺利达到交房标准

根据去年年初计划，同和三期项目在第一时间开工建设。经过紧张有序筹备，公司在去年xx月xx日针对xx意向客户组织了认购证。

(一)、加强学习，不断提高自身素质

作为xx股份有限公司副总经理，地产有限公司总经理，自己严以律己，要求自己在各个方面做员工的榜样，注重以身作则、以诚待人，塑造形象，时时刻刻保持一种积极向上的精神状态。一是注重思想修养抓学习。始终把加强思想政治学习放在自身建设的首位，努力提高政治敏锐性和政治鉴别力。为此，我特别注意学习科学发展观理论及房地产方面法律法规和企业管理工作方面业务知识，增强驾驭全局的工作能力。二是爱岗敬业重奉献。从事房地产企业管理工作，属于流动工作性质，难以大家小家同时兼顾，因此、自己能够正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益、工作与家庭的关系，坚持甘于奉献，诚实敬业。

(二)、强化职能，做好企业管理工作

夯实企业管理基础，坚持从制度的健全与执行抓起，从大事着眼，从细节着手，努力提高企业管理水平。一是围绕中心，摆对位置，积极配合总经理开展工作，全面把握一把手的思想脉搏，当好参谋和助手。二是做好配合，为基层服务突出主动性。领导就是服务，在开展重要工作中，自己动向总经理汇报情况，以求统一认识、步调一致、排除干扰、共同围绕中心工作搞好服务、当好参谋，提高整个企业的整体行为，形成合力。通过努力，起调动各方面的积极性、克服困难、有效的落实上级领导的安排部署，保证了全公司养护管理工作的顺利进行；四是对于自己全权负责的地产有限公司，在班子成员的大力支持、密切配合下，自己能够积极带领全体干部员工抓经营、强管理、挖潜力、创效益。

(三)、以企为家，与职工同甘共苦

多少年来，自己养成了一个好习惯，就是永远身先士卒，与员工荣辱与共，风雨同舟，同吃同住同劳动。团结同志，善于沟通协调，关心体贴部属。一直以来，与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围。关心和爱护同志，调动每一个人的积极性和创造性，工作中遇到难以解决的问题，懂得及时征求他人意见，营造和谐企业氛围。特别在在楼盘营销的关键时期，自己经常坚持沉在一线，与大家同吃同住同工作，及时解决市场营销中出现的问题，早出晚归，风雨无阻。

(四) 狠抓安全，宣传教育提升执行力

(五) 注重质量，打造精品工程显威力

质量是工程建设中永恒的主题，为确保交通治理年工程建设质量上台阶做了以下工作：一是提升质量意识，广泛开展工程质量重于泰山的教育，逢会必讲工程质量，使工程质量形成了所有参建单位人员的共识；二是从公司到施工、监理单位，

进一步强化了工程质量保证体系。

(六)、职工为本，加强企业文化建设

在企业文化建设上，他非常注重增强职工的凝聚力，调动职工的积极性。配合总段长经过调研，建设起具有本州特色的企业文化。

积极推进创先争优活动，建立健全干部管理监督机制，积极组织多种形式的教育方式，提高全员拒腐防变能力。扎实做好企业文化建设，通过特色的春节联欢会[]“xx之旅”、趣味运动会、篮球联赛等丰富多彩的活动，活跃员工文化生活，增强企业凝聚力。

20xx年，虽然取得了一些成绩，众所周知的大气候影响，我们公司人都经历了诸多的困难和磨难，特别是房地产市场受国家宏观调控的影响比较明显，一线城市楼盘降价对我们的销售确实造成一定的影响。因此，新的一年，我们在工程建设和市场营销上，向科学要效益，向管理要效益，向竞争要效益。一是抓营销，引入激励机制机制。将营销成果与营销人员待遇挂钩，实行重奖。进一步提高工作效率。执行销售提成的奖励机制，推动销售管理工作的市场化运作，并且抓好资金回笼。二是抓规范，健全工作制度。进一步制定并完善《工程审计管理办法》、《工程项目管理办法》等一系列规章制度;进一步完善档案馆建设，实现档案管理电子化。为公司规范管理有章可循。三是在安全质量管理上，继续开展“安全月”活动，强化安全检查，发现隐患责令其立即采取措施整改，防患于未然。同施工、监理单位签订工程质量目标责任状，施工单位同本单位工程治理人员、检测人员、施工人员分别签订了责任状，把工程质量责任落实到人。四是抓思想，加强企业文化建设，就是继续坚持以人为本的原则，开展一系列活动，营造家园文化。

虽然，我们在工程建设管理方面探索出一点经验和体会，但

是离上级领导要求，离兄弟单位还存在一定的差距，亟待百尺竿头更进一步，我们将再接再厉，精益求精，不断改进我们的工作，不断提升我们的管理，不断提高人员的素质，为集团公司发展做出新的贡献。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日