

地产公司工作总结(通用10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

地产公司工作总结篇一

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日，这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

地产公司工作总结篇二

房地产工作总结范文，工作总结主要是对一年工作情况的总结，总结自己的收获和不足！这是：房地产工作总结范文，请阅读！

20xx年是xxxx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——xx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。

现将公司一年来的工作总结及20xx年工作计划汇报如下：

(一)“xx”开发建设稳步推进：

20xx年是xx“xx”项目全面开发的关键一年。

经历了20xx年波折坎坷的开发历程，xx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xx公司全年工作的重点。

在加快推进项目开发的总要求下，xxxx公司明确了前期各阶段重点工作。

一、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20xx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xx区全部施工图的设计；以及施工图的审查，12月完成xx组团全部施工图的备案。

二、完成前期报建工作

按照xx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，xx组

团建筑工程规划许可证□xx组团建筑工程施工许可证等，使xx项目建设能合法顺利展开。

三、项目建设全面推进

xxxx项目于20xx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xx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xx大道，5月完成xx组团地基强夯并开始桩基工程施工，6月完成xx5□xx6号楼桩基施工□xx大道顺利通车，7月完成d地块地基强夯工程，8月完成xx3□xx4号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。

全年xx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。

四、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□20xx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20xx年的全面拓展打下坚实的基础。

五、不断规范各项管理制度

20xx年是xx公司内部管理制度逐步健全的一年。

根据集团公司要求：管理工作要向规范化、制度化迈进。

在各部门员工的积极配合下□xx公司20xx年出台了《财务管理

制度》、《物资申购领用制度》、《车辆管理制度》等，制定了各岗位员工的《岗位职责》，并规范了车辆使用和油料管理工作。

制定和完善了员工考核管理办法，完善了质量责任制。

同时，通过对公司现有的管理制度进行修改和完善，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。

六、前期营销策划

xx项目20xx年4月组建销售团队，完成了“xx”项目推介，使xx项目深入xx百姓心中，并进行了各类潜在客户的摸底工作。

xx项目由于过硬的规划，精心的设计，优越的地理位置以及项目的卓越品质，荣获“xx”“xxx”称号。

这都为20xx年全面展开的营销工作奠定了良好的基础。

(二)、酒店工作华丽转身

20xx年xx酒店在中央强力限制三公消费的大背景下仍取得较好成绩。

为集中力量，搞好xx项目开发建设，集团公司决定将xx酒店运营模式改变为个体承包，并于20xx年年底完成这一转变。

(三)、农贸市场经营稳中有升

xxxx农贸市场经过20xx年的经营调整，目前租金收益稳步上升。

农贸市场在稳步经营的同时，两个家具卖场的入住盘活了农

贸市场的存量资产，使公司利益和社会效益得到最大化。

20xx年集团公司取得的上述成绩，和全体员工的辛勤工作密不可分。

在20xx年的工作中，涌现出众多像xx\xx这样的好同志。

他们长期工作在第一线，爱岗敬业、任劳任怨、克己奉公，始终把公司利益放在第一位，是我们全体员工学习的好榜样。

20xx年集团公司虽然取得一定的成绩，但对照年初既定目标计划还有一定差距，特别是xx项目总体推进进展相对缓慢。

究其原因，主要有以下三个方面：一是管理水平还有待进一步提高；二是设计单位的设计速度严重制约xx项目各项工作的推进；三是项目用地地质情况相对复杂，使桩基施工工期延长；四是xx地区行政管理繁琐，相对增加了处理各种突发事件的时间。

20xx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

1□xx项目计划全年开工房屋总建筑面积约36万平方米，计划实现销售5亿元，力争达到6亿元，回笼资金4亿元以上。

计划3月开盘销售。

全年完成住宅部分可售面积80%以上的销售量，商业部分待市场行情适时而定。

2、拓展其他项目

根据国家大的房地产政策，结合各地区房地产发展的具体情况，进行稳妥的项目开发。

(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，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xx项目建设和销售工作

“xx”项目前期工作大的障碍已在20xx年基本扫除。

因此，在20xx年的工作中，我们必须集中集团公司主要精力，全力以赴抓好项目的建设、销售工作，确保20xx年3月开盘销售，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕全年的销售计划，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，搭建好营销及队伍，加强营销的业务培训，加大销售工作力度，保证项目销售计划的顺利实现。

其次，加快项目建设进度。

加强项目施工过程中各个环节的建设管理，强化与设计单位、施工单位、监理单位及政府各部门的沟通力度，在确保施工质量和安全前提采取各种有效措施强力推进xx的建设进度。

第三、加强市场调查研究及产品的自身研发，确保项目后期

住宅具有较强的市场竞争力。

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，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，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

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，态度最能反映出你的价值观念。

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。

2016年是建筑施工企业项目管理年，是直面金融危机的一年，我们应该以实际行动学习和发扬“更快、更高、更强”的奥运精神，抢抓机遇，树立高度责任心，制定切实可行的措施，保证取得良好的经营成果，确保公司持续有效发展。

我们的工作总结：

一、推进项目管理，扎实做好施工生产工作

1. 抓好两个重点，干好在手工程。

乙烯地管防腐和青岛大炼油被列为公司20xx年重点工程，要围绕重点项目，干好每一项工程。

一是强化工程准备。

要根据工程范围、工程特点、工艺的特殊性、总包方及业主要求规划编制具体的方案，提高工程方案的可操作性。

各项目部必须认真分析工程特点，有针对性做好前期准备工作，要从人、机、料、法、环、测(检测)五个方面做好各类资源的平衡、协调工作，为保证工程顺利实施奠定良好的基础。

二是强化过程控制。

要统筹部署、精心组织，优化施工方案，合理安排工序，强化动态管理，关心顾客需要，全面完成全年的施工生产任务。

各项目部要加强过程资料的积累，积极组织对已完工程进行全面总结，对于施工过程中的经验和教训进行总结、分析，真正地发挥施工总结的借鉴、指导作用。

2. 加强项目管理，提高项目管理水平。

一是要提高执行力建设，严格遵照《项目管理手册》进行施工生产。

二是要增强项目核算意识。

公司将放大管理，赋予项目更多的权力，挖掘管理潜力，为推进公司从施工型企业逐步发展成为管理型企业打下坚实的基础，并通过规范化管理，打造有佳龙特色的管理品牌。

二、以市场为导向，提高市场占有率

20xx年公司在市场开发方面取得明显成效，为20xx年施工生产建立了一定的储备——天津一体化地管防腐我们承揽了过半的工程份额；天津地区的28局、南京二公司、管道集团，外埠的青岛、福建、四川等地都有我们的工程；成都中石油新建360亿的一体化工程正在交涉中；抛丸形成了规模生产能力等等。

综上所述，说明今年公司获得了较充足的施工任务，明年天津一体化再掀高潮，预示着今明两年公司发展的良好态势。

1. 立足传统市场，努力拓展外部市场。

形势可喜，但提高市场占有率仍然是每个企业永远追求的目标。

我们要把重点工程做为重点跟踪项目，着力关注工程的承揽动态，全力进行信息跟踪，加强与总包方及合作单位的多层次沟通。

要以乙烯地管防腐和青岛大炼油为契机，做好后续工程和周边市场的拓展。

2. 构建信息网络，加强市场信息的收集和处理。

积极跟踪行业内外信息，科学地运用投标经验，恰当地运用投标技巧，加强投标文件质量，提高中标率。

三、加强基础管理，构建跨越发展平台

1. 不断完善各种管理办法，堵塞管理漏洞。

要加强质量管理体系的运行管理，完善现场安全、质量、物资、设备监督检查制度，继续制定和完善公司增收节支计划。

2. 解决市场准入瓶颈，提升资质。

从公司市场开发战略出发，首先要切实解决好市场准入问题，公司目前的资质状况还不能与公司发展要求相适应，今年公司要上下齐配合，做好相关资质申报，资料升级准备工作，提升公司相关资质。

3. 加强采购供应管理，严格材料成本控制。

一是要整顿和完善供应商体系，规范物资设备采购渠道。

二是坚持材料采购货比三家，常用材料寻源到厂家的采购原则，降低物耗成本。

4. 加强人力资源工作。

一是健全人力资源信息网，吸收社会资源进行资源储备，选择有实力的施工队伍纳入公司资源名录。

二是加强培训工作，做好法律法规、技术技能的学习教育工作，提高全员素质。

5. 继续加强自身建设。

做好安达基地和海纳龙的建设工作。

四、打造有“佳龙”特色的企业文化

企业文化建设是企业发展的催化剂，更是企业提高凝聚力和社会评价的基础，打造“佳龙”特色的企业文化是我们永恒

的主题。

1. 加大培训力度，打造学习型企业。

保证作业层培训时间为72学时，管理层培训时间为48学时。

2. 积极参与各种社会公益活动。

3. 继续增添优秀员工缴纳社会保险人数。

4. 做好弱势群体的走访慰问活动，构建和谐企业。

地产公司工作总结篇三

又是一年末，在这辞旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

xx年的xx月，我第一次来到xx这个海边风情小镇，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮助下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心的培训学习。通过一段日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过近一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从xx月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房[xx万首付、

买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在xx月xx号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在xx月xx号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

经过领导开会讨论，我们楼盘决定下xx宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观。

近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大的市场行情不理想，但是我们可以从自身的项目上着手。81省道副线贯穿上马工业区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如商业街□xx□菜场、超市。小一期结顶后，可以把xx楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

xx年对我来说是一个攻坚年，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xx年度面临的重要课题。在新一年里，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。我给自己目标销售xx套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。

并且在工作的提升中，提高自己的收入。

最后，预祝我们xx年的任务圆满实现。

地产公司工作总结篇四

在繁忙的工作中，新的挑战摆在我面前。回顾这段时间的工作过程，作为一名房地产顾问，刚来的时候，我对房地产知识不是很精通，但深深觉得自己肩负着重任。以下是我这段时间的工作总结。

作为企业的门面和窗口，自己的言行也代表着企业的形象。所以要提高自身素质，高标准要求自己。在高质量的基础上，加强专业知识和技能。此外，我们应该对整个房地产市场的动态有广泛的了解，并保持在市场的前沿。经过这段时间的培训，我已经逐渐成为一名合格的物业顾问，努力做好自己的工作。

房地产市场的起伏使得销售工作更加困难。我积极与公司其他员工合作，在公司领导的指导下，完成了营业价格的制定，策划并完成了广告宣传活动，为完成销售任务奠定了基础。

因为公司成立时间不长，工作量大，面对工作量的增加和销售工作的系统化、正规化，工作特别繁重，每天都要加班才能完成工作。经过一段时间的工作，我进入角色，熟练地完成了工作。由于房款数额巨大□xxxxxx的房款在催收过程中已经认真催收，每一个账项都是相得益彰，没有任何差错。

此外，在销售过程中的月度工作总结和周会中，我不断总结工作经验，及时发现缺陷，尽快改进。短短三个月，我们就把二期的房子全部清算了，一期剩下的房子也卖完了，这和我和其他成员的努力分不开的。

这段工作有意义，有价值，有收获。在每一个员工的努力下，公司在未来的工作中会有新的突破和新的氛围，并能在日益激烈的市场竞争中占据一席之地。

地产公司工作总结篇五

- 1、工作主动性意识有待进一步加强；
- 2、沟通表达能力需要不断提高；
- 3、实施工作的细节有待完善；
- 4、专业提升和个人学习要有规划和总结。

有人说特产来自沉淀。不积跬步，不能行万里路。任何人的知识和能力的提高都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的。由于我以前从未接触过这个行业，所以我从基础研究开始。虽然有很多困难，但学习理念是一样的。所以除了短时间内弥补之外，还需要领导和同事的指导和监督。

团队在于有效的沟通。只有通过有效的沟通才能理解，也只有通过理解才能有更好的合作，进而才能打造高效的团队和强大的公司，加强与政府组织的联系和沟通方式，为以后的工作打下坚实的基础。

学习永无止境。由于国家法律、法规和标准在不断完善和完善，认真学习房地产法律法规知识也是一项必要的任务。通过学法、知法、用法，提高个人业务能力和规范行为，提高前期工作效率，自觉维护公司利益，一言一行都把公司利益放在第一位，获得领导的认可和信任，最大限度地实现自己生命的价值。面对金融风暴中的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是，审时度势，项目实践与自学相结合，快速提升个人能力，拓宽知识面，提高口头和书面表达能力，为c—com贡献自己微薄的力量。

c—com是一个能够展现足够员工价值的企业。我很荣幸能成为宝马的一员。

勤奋擅长勤奋，但浪费在快乐上。在今后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服自己的不足，忠于职守，端正工作态度，探索实践。通过多看、多学、多练，可以提高业务技能，做得更好。我也希望我们的集体在新的一年里闪闪发光。

地产公司工作总结篇六

20_年我因工作岗位调整，经历了采购合约部和开发经营不两个部门的工作，两个部门不同性质的工作让我感受良多，虽然也做了许多工作，但是回首总结，更多的是经验和教训，现将20_年主要工作总结如下。

一、主要工作内容

1、组织招标或简易招标程序7项，确定上人屋面地板、上人屋面护栏、吊顶、小区外围护栏、无负压供水设备、小院楼梯、车库弯道雨棚等分项工程承包队伍。

2、通过市场考察，下发甲指乙供材料价格认可13项，确定油水分离池、车库电缆检查井盖、钢筋混凝土水泥管、柔性铸铁管、玻璃纤维布、石膏板消音墙及吊顶、车库屋面排水板、陶粒混凝土、消防排污材料、外墙涂料、管道保温材料、不锈钢篦子、储藏室门把手、楼梯防滑条等多项材料的采购价格。

3、负责协调组织洁具、瓷砖、灯具、开关插座、电线、电缆等多项甲供材料的进场验收、补货、付款工作。

4、配合马艳红经理与总包单位进行紫麟阁项目17项甲供材料的对账工作。

1、办理奥体金融中心项目和紫麟阁项目在民政部门的正式命名。

- 2、办理奥体金融中心项目建设用地规划许可证和建设工程规划许可证。
- 3、协助办理紫麟阁项目规划处罚手续。
- 4、协助办理紫麟阁项目土地抵押贷款事宜。
- 5、了解水电暖等配套设施情况，为扩初设计提供资料。

二、经验教训：

采购合约部和开发经营部两个部门的工作对于我来说都是崭新的，我完全是一个新手，刚开始接触工作时都有一种战战兢兢摸着石头过河的感觉，因为对工作内容不熟悉，认知度不够，结果导致犯了不少错误，许多工作没有达到最理想的结果。

- 1、材料采购工作是一个仔细活，一是一二是二，容不得半点马虎，尤其是同供货单位、总包单位材料账目交接，一定要落实到单据上，签字盖章必须齐备，不能容日后再补或日后再算的情况存在。

建议：在与总包单位和供货单位签订合同时，就确定《材料进场验收单》的样式，作为合同附件，整个合同履行过程中不得变更。总包单位收货时必须以甲方指定的《材料进场验收单》收货，并立即签字盖章，严禁以白条形式收货。每次支付材料款时，供货单位必须提供同等数额的发票，建议不再以收据为付款依据。

- 2、紫麟阁项目在签订总包合同时留下了许多空白项目未确定，如材料价格、工作内容等，这造成紫麟阁项目在总包合同签订后共以甲指乙供材料价格认可形式确定材料价格70多项，而后期确定这些价格时，总包单位漫天要价，我们的工作难度增大不说，往往还多花费了成本。

建议：在与总包单位签订总包合同时，总包工作内容、分包项目、甲供材料内容、甲指材料价格等宁可多花费时间也要全部确定，坚决不能日后谈，以防后期更难确定。

3、紫麟阁项目共签订分包合同、甲供材合同近80份，由于分包工程、甲供材料过多，造成总包单位工作没有积极性，配合不到位，现场同时开展的分包单位过多，管理复杂，相互之间的沟通协调难度增加。

建议：在以后的项目开发中要充分调动总包单位的积极性和能动性，非关系到项目品质和成本的关键分项，尽量不要分包或者甲供，这样可以降低项目管理难度。

4、加强协作，减少内耗。紫麟阁项目实际上采用的为分头管理模式，采购、成本、设计等工作由公司职能部门直接承担，由各分管副总分别领导，项目部实际实际承担现场工程管理工作，这造成各职能部门之间不相统属，相互之间的协作不够，内耗增加，工作中有相互推诿的现象存在。

目同时开展奠定基础。

5、在开发经营工作中主要存在的问题是不能做到以我为主，工作往往是被动推进，对政府相关职能部门关系的协调不到位，经常需要依赖领导的协调。

6、开发经营部的工作不能局限在当前项目手续的办理，新项目的拓展也是开发经营部的重要职能。针对这些，土地基础资料收集、项目可行性研究程序、成本测算方法体系都是需要我们学习和加强的工作。

三、20_年的工作与学习计划

1、20_年的工作主要是紫麟阁项目竣工验收手续及预售证的办理、奥体金融中心项目施工证和预售证的办理。

2、20_年需要做好的基础工作是加强市场情况调研，做好土地资料的收集整理工作。同时，还要做好开发经营部各种手续办理资料的积累整理工作。

3、在20_年需要提高的是在实践工作中锻炼自身的沟通协调能力。同时希望公司能够安排系统的关于新项目可行性研究分析及成本测算方面的相关培训。

地产公司工作总结篇七

1、熟悉了解公司颁发的各项规章制度

我进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项工程的结构，现场情况

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我深入现场，对现场的布置做更深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对工程的结构情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

3、参加技术部管理制度的修改

为了便于以后工程部管理，我结合公司的要求以及本部室的实际情况，并参考其它比较知名的地产企业的相关制度，编制修改了技术部的各项规章制度，制度的编制有利于明确各个岗位的职责，为工程管理提供保障。通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作

更加明确。

20xx年即将随风逝去，回想自己在公司两年来的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名专多能的复合型人才。

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在工程管理方面以及其它方面做以下建议。

1、质量控制

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，监理规划、监理实施细则的审查以及对监理工程师日常监理工作的监督和检查等几个方面。

承包商质量保证体系的审查确认。着重检查承包商是否已建立质量保证体系，质量保证体系是否经认证单位认证，是否制定了明确的质量目标和计划，以及质量保证体系是否行之有效等。

监理规划和监理工作实施细则的审查。业主的意志要通过监理工程师来实现。监理工作的好坏与监理规划和监理工作实施细则的优劣有直接关系。经常深入工地了解情况，同时对监理工程师的日常监理工作进行监督检查。特别强调带着问题上工地进行调查研究。

2、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，工程部要做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

3、加强全员经营意识

许多人错误认为项目开发只是工程部和销售部的事情，与自己部门关系并不是很大。其实项目开发相当复杂，他综合了各个部门的智慧和汗水，并不是单纯的开发和销售如此简单。所以作为公司的员工，我们要牢牢树立全员经营的意识，以主人翁的精神投入到工作中去。

20xx年已过去，虽然项目还没有正式完工，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我们员工树立了榜样。总结过去，展望未来□20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好该项工程，是作为工程师该思考的课题。在以后的工作中，作为项目开发的排头兵，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

地产公司工作总结篇八

20xx年x月，我踏入了xxx代理公司的大门，作为一名物业顾问开始了我在xxx的工作和生活□xxx的春天□xxxx的花园□xxx的美地□xxx的蓝墅都是我工作过的地方，在那里我留下了辛勤的汗水，也留下了我优秀的工作业绩，更积累了丰富的销售工作经验。每一个项目的销售过程，都是我对销售工作的积累、挑战。所以我必须在工作中不断总结与反思，这样才能做到更好。

我总结的销售心得有以下几点：

“坚持到底就是胜利”听得多了谁都只把它当做一句口号，但是仔细想来这句话其实是意义非凡。坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。工作了一段时间，难免疲倦，放松一下是人之常情，有时放松一下就过去了，但坚持一下也过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。

做销售这个行业会对“机不可失时不再来”古谚有切肤的体验，有些业务员个人主观判断过于强烈，即“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，一些老客户经营的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户的变化没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

每个人都希望得到尊重，对待客户，给予他们充分的尊重是先决条件；好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，乃至掌握客户的性格，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要不时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。完美的融合这些条件，将会是一次令双方都愉快的成功的销售。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入xx公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论在哪个岗位上都努力做到，作为销售员充分的熟悉产品；热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累

造就了我优秀的业绩。与此同时由于我在多个项目参与过销售，期间所积累的老客户对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

xx是xx第一个异地操盘别墅项目，该项目曾让xx当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到xxx寻求帮助，xxx成为该项目的销售顾问，我作为销售主管常驻xx帮助开发商培训、管理销售人员，两个月后打破了销售困境，成功开单，xx年春节后更是带动了项目热销，使项目销售率成功突破40%。

随着xx的进入xx项目销售工作开展的越来越顺利，作为xx公司在xx的一个在操做楼盘，怎样才能帮助公司在xx更好的开拓市场，提高xx服务品质及品牌效应，成为了我销售工作中的重中之重。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃，所有的努力都付之东流。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准的服务做到让客户满意。在无形中积累xx品牌效应。也因为在xxx的工作得到了老客户的肯定，而使她向xx开发商强烈推荐了我们xx为公司接盘做好了前期铺垫，我很高兴，我自己的努力赢得了开发商的高度认可，也赢的市场对手的尊重。

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，今天的生活是由3年前我们的选择和态度决定的，而今天我们的抉择和态度将决定我们3年后的生活。

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。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

所以这六年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

地产公司工作总结篇九

(2) 做好了领导所要报刊的收取工作，为了不耽误领导的工作，及时把报刊递到领导手上。

(3) 做好了领导平日里的的工作费用报销工作。

(4) 做好公章、公司证件的管理工作。公章、证件的使用做好详细登记，严格执行公章、证件管理规定，不滥用公章、证件，不做违法的事情。

(5) 做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6) 为领导进行的工作及时准备完善的材料。

(7) 认真、按时、高效率地做好领导及办公室交办的其它工作。

(8) 除了做好本公司的工作，积极配合其他部门的同事做好工作。下周工作在这周工作的基础上，还将协助并配合领导做好下周各步工作的准备及后续工作。比如协助领导做好军分区土地拍卖工作以及办理房地产开发暂定资质手续。

尽管在工作上有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的工作里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

地产公司工作总结篇十

20xx年是集团公司全面执行五年发展规划的第五年，也是集团发展的关键之年，房产公司全体员工在集团公司的正确领导下，在房产开发项目多、投入大、时间紧、任务重的大背景下，坚持“以人为本、规范运作、协调沟通、节源高效”的工作指导思想，遵循集团“品牌、职责、规范、服务、效率”的经营理念，在项目开发、经营管理、项目运作、高效节源等方面取得了较好的成绩，推动了房产公司规范、稳定、持续的发展。

根据年初集团公司制定的工作目标和发展方向，结合自身的需求，房产公司充实各岗位人员配置，首先，从队伍建设上下功夫，聘用高管人员，技术人员，项目开发人员，招募销售团队，并做到分工明确、各负其责，房产公司队伍建设得到了加强，这也为公司的发展打下了良好基础。其次是完善房产公司管理模式，加强房产公司的规范运作，使公司进入正规的运行轨道；再次是营造企业和谐的外部环境，房产公司经过自身的努力，进取主动加强同外部各方协调沟通，为企业的项目建设和经营运作创造了良好的外部环境，进而为企业项目建设和经营运作，节俭开支，降低成本，提高效率。

经过一年的努力工作，各工程项目建设有序推动：

1、领先花园高层底商住宅楼项目

该项目总用地面积10884.27平方米，总建筑面积98727.82平方米。其中商业建筑面积21111平方米，住宅建筑面积69257平方米，公建建筑面积90平方米，地下停车场面积8269.82平方米。项目总投资2.5亿元，其中工程建设费2.08亿元；该项目在年初仅有建筑设计条件通知书的基础上，办理了很多的前期手续，取得了该项目立项批复报告、可研报告、环评报告，并完成了图纸设计、图纸审核、招投标工作、合同签订、合同备案、临时用电、基坑支护等工作；多家单位对地下管线进行现场勘察并确定了改道线径，包括广电、移动、联通、铁通、电信、暖气等单位。该项目于6月10日正式基坑开挖，7月11日钢材进入施工现场，对于基坑开挖深度约—12.9米的工程项目来说，基坑加固是重点，经多方现场勘察，后期研究，历经两个多月完成了可行的基坑加固施工；11月4日完成了该项目的消防审核手续，11月8日两栋楼地下室封顶，11月30日+0以下部分土方回填完毕，11月16日完成了720万农民工工资的发放工作。今年，该项目商混投入20396立方米，共计660.18万元，钢筋投入2593吨，约848.54万元，基坑支护投入300万元，高压线防护工作，搭建脚手架防护，经过转变思路，调整方案后，由原先100余万的工程量，降至8万元，顺利完成了防护工作。土方开挖投入196万元，劳保统筹费先行缴纳了100万元，人防易地建设费先行缴纳10万元。为完善施工前期手续，该项目还缴纳了配套费764.83万元、土方填埋费10.24万元、拉运砂石料、卫生费3.25万元、履约保证金80万元。剩余部分也与各单位主管领导对接，给予了先行缓缴的优惠政策，暂时减轻了公司的资金压力。上述投资数额足以说明，该项目资金投入大，这就要求我们更要重视施工中的每个环节，把握好施工中的各个细节。

在现场施工过程中，我工程技术负责人每一天都到工地检查

工程质量，督促安全进度，如有不贴合图纸设计的、生产质量的、安全规范的、进度要求的，都及时向现场监理及施工单位提出整改意见；对于设计图纸与实际施工不相符的，及时联系设计院，并提出合理化提议，对局部图纸进行修改变更；同时还定期组织召开施工例会，有效解决施工中存在的问题。建设局及其下属部门（安监部门）也多次对我施工现场进行了大检查，检查中对现场高压线防护工作、消防审核意见、楼梯钢筋设置提出了整改意见，后期我单位进取整改，妥善解决了上述问题。确保消除安全隐患，确保安全施工。目前该项目处于冬季停工状态，根据天气情景，计划20xx年3月16日复工。

2、购物广场10千伏电线线路改造项目

该电路改造项目长度达2232米，该路径位于城市中心，途径单位多，施工难度大，施工期间遭遇到各单位阻碍，但都经过进取的对外协调，得到了解决，促使该项目正常有序施工。

该电线线路改造项目在仅有规划局红线图的基础上，取得了建设工程规划许可证。于今年三月完成了电缆招投标工作，签订了178万元电线、电缆、电杆订购合同，该项目前期电力公司工程报价470万元，后多家比较，多方询价，最终确定青海正盛公司以110万元的工程价承接此项目，为企业节俭了投入资金。

该项目4月中旬开始施工，工程部指派专人负责监督施工进度情景，于8月底完成第一间隔的用电，9月底完成自建间隔回路的敷设，接火供电。其中自建间隔的设计也受到了电力公司的阻碍，最终将设备施工成本由60万元降至40万元。该项目的占道费也由起初的6.6万元谈妥至5千元，大大降低了资金投入。目前第二间隔正办理进站手续，预计20xx年元月底可接火供电，至此该项目全部完工，便可进行竣工验收。

3、嘉苑大厦项目

该项目5月10日前完成了外保温苯板外贴、水电表安装、室内防火门安装、供水设备安装及分包消防工程的扫尾工作。工程完工后及时与设计院联系，落实施工全过程的所有变更签字确认，并做好嘉苑大厦工程的决算审核工作。随后又对施工资料全面复查，保证在竣工完成后能将资料及时移交档案馆，确保工程能顺利办理相关手续。6月17日由我公司组织，质监站、施工单位、监理单位、共同参与进行了工程竣工验收。于7月5日正式通知业主办理入住手续，交付业主使用，该项目涉及到的536万元的拆迁置换款，征收办也进行了审核认可。

4、世纪大厦、中山大厦项目

世纪大厦项目，缴清了46万元的人防易地建设费；整合了世纪大厦与嘉苑大厦的配电柜并更换了电表；完成了土地招牌挂手续及征迁办对1200万元拆迁置换金额的认可，后经社会公示、四邻界限的核实，缴纳土地出让金（1107万元）契税33、78万元后，经过不断的协调，联系相关职能部门，最最终12月23日取得了世纪大厦的土地证。该项目的相关资料，经过整理已向档案馆提交，监理资料已完整，前期资料还剩余13项，竣工资料还剩余5大项，及7家分包单位的相关工程资料，资料及手续完善工作是接下来要重点推进的工作。

中山大厦项目，经过近半年的奔忙，联系原施工单位资料员，补齐了缺失的土建资料及消防资料，由建设单位供给的前期文件，也都经过自查、外单位补办、一一收齐，该项目所有资料已在12月5日全部移交档案馆，并出具归档认可。市质监站也对该项目进行了房屋竣工验收备案，接下来便可办理房屋产权证。该项目在提交工程资料，完善前期手续过程中，房产公司全体人员都做了很多的工作，工作采取分工负责，专人对接联系的工作方法，解决了该项目遗留4年的资料手续问题。

资金快速回笼对公司后继发展起着至关重要的作用，这就要

求重点做好房屋的销售工作，公司自组建销售团队以来，针对哈密房地产市场现有房源项目进行了3次的市场调查，对各周边项目及商业区进行了价格及项目卖点的比较。结合哈密当地情景，首先对公司在售的两个楼盘进行了分析，对周边楼盘进行询价分析后，合理调整了世纪大厦的房价，对领先花园1x2x楼进行了合理定价，制定了可行的销售计划，经过广告宣传，车展宣传、建筑博览会现场dm单发放等方式，扩大楼盘的影响力，进而增加客户的收集量。同时协助阿拉尔、克拉玛依公司，对其项目进行销售分析，编制可参考的销售计划，主要也是以了解周边楼盘情景，摸清居民收入，分析市场行情为基础，对楼盘做合理定价。其次是完善了销售流程，加强对来电、来访客户的接待工作，做到来访客户信息登记，后期进取回访。经过有效的宣传和规范的销售流程，今年9月前，共积蓄了630位新客户，为随后的开盘销售打下了良好基础。

截止12月，领先花园一期销售住宅2套，回款926600元；世纪大厦销售住宅3套，回款1376285元；嘉苑大厦销售住宅1套，回款605892元。领先花园楼销售住宅97套，回款928万元；世纪大厦销售一层、二层商铺5间，面积约1290.22平方米，回款1824.99万元；三层交通银行2191.3m²，回款2366.60万元，共计销售回款5410、47万元。嘉苑大厦未售住宅6套，面积为795.44m²，世纪大厦未售住宅71套，面积为10135.97m²，商业剩余面积2846.27m²。此外，嘉苑大厦交房工作分7月、8月两次进行，共办理了136户的业主入住手续，现仍有6户业主因在外地未办理入住手续。

经过对20xx年审计工作量进行梳理统计，工程审计核算多达442次，其中哈密购物广场、嘉苑大厦及其他零星工程共有124次，1x2x楼23次；克拉玛依一期、二期、白碱滩共有102次；阿克苏有84次；阿拉尔有74次；库尔勒有35次。归纳后主要由以下几个方面构成。

(1) 月施工进度款、土方、基坑支护、钢材、商混、消防、空调设备、钢网架、桥架、石材等材料款、设备的复核，还有设计、监理等费用的复核。主要涉及到克拉玛依一、二期、阿拉尔d1—d3地块、哈密花园1—2号楼。这部分工作量比较大，也是房产公司工作中的重点。

(2) 协调工程结算复核。今年嘉苑大厦、库尔勒影视城、阿克苏三个大项目进入工程结算环节。经过对管理公司上报的结算进行复核，嘉苑大厦上报的审核数与最终定案数核减8万元。库尔勒影视城结算经反复修正，到库尔勒现场对甲方代表提出的十几条进行逐项核实，最终核减170万。阿克苏项目主要是对签证资料与管理公司多次沟通。购物广场维修工程结算的审核，小型零星维修改造完成的有6—7项，合计核减约16万元。

(3) 其他费用的复核。主要有设计费、监理费、招标代理费、分包完工项目的尾款支付等。

(1) 按集团公司要求，严格考勤制度，做好调休统计及值班安排，按时上报日常考勤表，供财务部审核；对来文、来函做好接收登记，并呈报相关负责人；按时组织公司人员例会并做好会议纪要；对工程档案、资料分类整理、分盒造册，建立电子档案，方便管理查阅。

(3) 做好与阿克苏、阿拉尔的工作衔接、文件收发、上传下达工作。顺利办理了哈密房地产开发资质四级延期业务的手续，并配合阿拉尔完成了房地产企业开发资质的申报工作；配合克拉玛依办理人防审批的相关手续。

(4) 配合克拉玛依、阿拉尔协调好施工进度，确认变更签证的资料及施工方案的审核。

1、继续加强员工队伍建设，最主要是提高员工工作进取性和主动性，提高工作效率，能认真理解和执行集团的决策和部

署。

2、坚持规范运作的企业运作模式，杜绝施工进行与前期手续办理脱轨现象，真正规范施工。建设良好外部的环境，维系和谐友好的对外关系，促进企业项目建设，营造良好的外部环境，仍是要推进的工作。为公司节源降耗，提高效率仍是我们要进取完善的工作。

4、抓紧时间办理世纪大厦缺失手续，提交相关资料，严把领先花园1#2#楼项目的工程质量关，确保安全施工，对工程进度严格审核；协助克拉玛依公司、阿克苏分公司和阿拉尔公司做好工程指导、技术监督的工作。与其他各地州分公司财务部、工程部共同协作，认真把好关工程项目审核关。

在新的一年里，全体员工愿在集团公司领导下，抓住发展的主线，扎实工作、强化管理、为打造领先品牌，发扬领先精神做出进取的贡献。