

最新地产外拓工作报告 房地产管理工作 报告(模板5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

地产外拓工作报告 房地产管理工作报告篇一

- 1、房地产开发投资
- 2、商品住房销售
- 3、商品住房价格趋势
- 4、房屋交易
- 5、产权产籍管理

(一) 房地产行业管理水平稳步提升

1、房地产开发市场更趋规范和稳定。今年以来，为规范市场行为，促进市场健康发展，我局在深入贯彻国家一系列宏观调控政策的前提下，认真落实我县住房建设规划和年度计划，采取积极有效的措施，抓住房地产市场回暖时机，强化市场管理职能，稳定住房价格，鼓励普通住房消费，推进住房供应结构调整，引导开发中小户型、中低价位普通商品房，加快发展二手房市场和住房租赁市场，满足多层次住房需求。同时，加大执法力度，重点加强对商品房预售许可、商品房销售管理，落实动态巡查监管责任制，建立健全长效机制，进一步规范我县房地产市场秩序，使我县房地产市场朝良性健康方向发展。

2、物业管理工作全面开展。为规范和培育物业管理市场，全面提升我县物业管理水平，我们依据《物业管理条例》等相关法规，在认真学习理解的基础上，积极做好物业管理工作。一是积极做好小区业主成立业主委员会工作的指导与备案登记工作。通过深入宣传，物业管理逐步被广大群众所接受，业主们维权意识不断得到增强，但由于目前物业管理还处于起步阶段，大多数业主对相关的法律法规了解不够，缺乏一定的认识，所以在维权过程中难免存在盲区和误区。对此，我们及时调整工作思路，对成立业主委员会程序上有问题苗头的小区主动介入，积极给予指导和帮助。二是加强对区内物业公司的管理，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾纠纷。我们依据相关法规，在加强对物业管理企业督促指导的同时，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾，并通过组织召开协调会等形式直接参与了多次物业管理纠纷矛盾调解协调，为促进物业管理进一步走向规范发挥了积极作用。

3、房屋拆迁工作有力推进。在拆迁管理工作中，我局坚持做到依法行政、严格程序，强化监管，维护当事人的合法权益，使拆迁工作做到有理、有力，措施落实到位；同时，积极响应县委、县政府号召，维护城市建设和经济发展大局，发挥攻坚克难的拼搏精神，抽调精干人员，经常放弃节假日，加班加点，不分昼夜，有效保障了县城各重点工程的拆迁进度和项目的如期开工，半年来，未发生一起因拆迁导致上访和安全事故，圆满完成县政府下达的房屋拆迁任务。

4、产权、交易管理不断完善。房地产交易活动直接关系到群众的根本利益。我们一是简化办事程序，提高办事效率，对房屋产权登记、抵押、测绘、办证等业务实行一站式办理，努力实现客户服务的零缺陷，办事流程的零阻碍，大大缩短了办证时间，此举获得群众广泛好评；二是优化发展环境，服务经济建设大局。我局在县行政服务中心配备了2名业务骨干，设立“房管窗口”，高效为企业提供优质的办证服务。今年以来，“交易发证窗口”工作人员主动多次上门为各类企业服务，办理相关权证，树立了良好的窗口服务形象；三

是交易发证大厅工作人员为帮助解决年老体弱、身体残疾的客户不能到场签字办理产权手续的困难，先后10余次主动上门服务，为客户排忧解难；经常放弃节假日，多次为在外创业返乡的客户办理房产交易，满足了客户返乡创业的迫切需求，良好的服务得到了办事群众和企业的高度赞誉。

（二）廉租住房建设和古镇保护与开发等城镇化建设重点工程顺利推进作一完成，即可开工建设。二是全面启动廉租住房保障工作。规范和完善城市最低收入和低收入家庭住房需求档案，对申请廉租房家庭进行登记造册，实行一户一档，为下一步廉租住房政策的实施提供基础依据，科学合理，确定享受对象。新增廉租住房及20xx年新建廉租住房项目建成后，将向低收入住房困难家庭提供538套廉租住房，实物配租在我县尚属首次，可以说领导重视、社会关注、百姓关心。这是今年房管工作的重点和难点，我们一定要下决心把工作的难点变成工作的亮点。一是为保障低收入家庭的基本住房需求，完善我县廉租住房制度，协助县政府出台了《铅山县城镇廉租住房管理实施办法》和《铅山县廉租住房实物配租实施细则》两个规范性文件；二是进一步加大宣传力度，努力营造良好的住房保障工作氛围；三是主动接受各级人大、政协以及社会各界的监督，实施“阳光配租”。必须创新保障思路、不拘一格、想尽办法地将廉租住房优惠政策落实到百姓身上，切实解决好低收入者的住房难问题，让老百姓享受到发展带来的实惠。

一、开发第二”的原则，整体延续河口古镇历史文化传统的发展脉络、保持历史文化名镇景观风貌，突出体现河口古镇历史文化特征，充分发掘河口古镇历史文化资源，发展城市文化博览和观光功能，结合棚户区改造，提高铅山城市综合品质，促进铅山县经济、社会、文化的整体协调发展。《河口历史文化名镇保护规划》力争6月底通过专家评审，并经同级人大审议通过。7月份可以制定出《古镇保护与开发重点项目修建方案》，使古镇的保护利用有章可循，确保保护开发工作走向科学发展的轨道。

（三）思想和制度建设工作的逐步提高

二、五学习日组织全体干部职工集中进行学习,着力提高党员、干部的政治理论素质。年初,在全局上下开展了“内强素质、外树形象、换位思考”解放思想大讨论活动,突出规范管理、强化服务、树立形象三个工作重点,努力创建“团结协作、爱岗敬业、关注民生、高效廉洁”的房管新形象。

2、积极开展“

创先争优”活动。按照县委的安排和部署,我局积极行动起来,在全系统基层党组织和党员中深入开展创先争优活动。通过第一阶段的学习,我们充分认识到创先争优活动是学习实践科学发展观活动的延展和深化,是夯实科学发展坚实基础的重大举措。我们将通过活动的深入开展,努力提升党组织的创造力、凝聚力和战斗力,充分发挥党员的先进性和模范性。

3、坚持抓干部队伍,着力提高干部职工的服务水平。

为充分调动干部职工的工作积极性和主动性,增强责任感和紧迫感,改变机关工作作风,我们在全局深入开展了“创业服务年”活动。在总结以往“机关效能年”活动完成情况的基础上,做了大量的调查研究,制定了具有较强操作性的实施方案,使其较以往更为详细完善,科学合理,切实可行,便于操作。在执行过程中,我们从领导带头做起,铁面无私,一抓到底。取得了良好效果。自开展“创业服务年”活动以来,进一步转变了行业作风,彻底转变了“门难进、脸难看、话难听、事难办”的衙门作风,坚决杜绝了“吃、拿、卡、要、报”和“冷、硬、推、顶、拖”等不良行为的发生。持证上岗,使用文明用语,针对群众和客户的难点、热点问题,不断提升服务层次和水平。今年我局充分利用大门楼梯通道显目位置,重新规范的制作了本部门的办事流程、服务承诺、工作职责,让前来办事企业和群众一目了然,心中有数。我

他们还统一制作了全县开发规模较大的精品楼盘效果图粘贴在我局通道两旁，为房地产开发企业的发展起到了很好的推介作用。房地产管理工作做到了从被动服务到主动服务，从一般性服务到优质高效服务、从单一服务全方位综合服务的转变。

4、严格执行廉洁从政的有关规定，提高拒腐防变的能力。今年以来，我局及时召开会议传达学习中央、省、市、县一系列关于党风廉政建设的会议和文件精神，并结合实际认真抓好党风廉政建设工作落实。一是切实抓好经常性的党风廉政教育。我局党总支重点把学习《廉政准则》纳入党支部日常学习内容，组织党员干部职工认真学习理解《廉政准则》的指导思想、基本精神、主要内容和具体要求。通过召开学习交流、座谈会等形式，不断将学习宣传《廉政准则》活动引向深入。通过学习，使党员干部职工切实增强廉洁从政意识，讲党性、重品行、作表率，永葆先进性。二是建立了各项行之有效的规章制度。局党总支坚持对党员干部进行党风廉政责任制考核、评定工作。通过建立制度和长期的教育，使广大党员干部在思想上警钟长鸣，切切实实地把好廉洁自律关，提高了自身拒腐防变的能力。

(四) 信访稳定、平安创建、法治建设、公益事业等工作

我局高度重视信访稳定、平安创建、法治建设工作，作为一项重要工作长抓不懈，成立了专门组织，加强领导，制定了实施方案，狠抓落实。一是强化安全防范措施，提高安全意识，认真做好创建的各项工作的，全力打造平安单位；二贯彻落实信访条例，及时调解、化解各种纠纷、矛盾，做到了有人管事、有人办事、有人落实，群众来信来访，事事有回音，件件有着落。目前我局未发生一起集体访、越级上访事件和安全事故。在公益事业上，全局系统干部职工都积极响应县委、县政府号召，无论是扶贫助困，还是在救灾、送温暖献爱心活动中，上下齐心，踊跃参加。1--6月份，共捐款1.7万余元。

四是城镇规划区内及城郊结合部仍有违法从事房地产开发经营以及非法进行房产交易的现象发生，扰乱了房地产市场的正常秩序。

1、按照全县城镇化重点工程建设“百日攻坚”活动实施方案的要求，全力以赴抓好20xx年新增180套廉租住房和古镇保护与开发项目的建设和推进工作，力争按期完成目标任务。

2、认真做好全县重点工程建设的房屋拆迁工作。下半年重点是抓好鹅湖大道改造工程a段和九阳大道改造工程的房屋拆迁工作，确保县城各重点工程的拆迁进度和项目的如期开工。

3、大力加强房地产市场整治工作。一是加强执法力度，对那些没有质资开发或未经预售许可卖房等违法违规现象进行严厉查处；二是加强对中介机构、各房地产项目的售楼部进行严格的规范，维护消费的合法权益；三是加强房地产预（销）售资金使用监督和管理，确保人民群众购买放心房。

4、加强队伍建设。一是认真开展好“创先争优”活动，努力提升党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥党员的先进性和模范性；二是加强政风行风建设，改善服务态度和服务水平，以确保“创业服务年”活动取的实效；三是加强党风廉政建设，坚持从严治党，从严治政的方针，着力从源头上预防和治理腐败问题，坚决纠正房地产行业不正之风。

地产外拓工作报告 房地产管理工作报告篇二

不经意间□20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇——xxxxxxx项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在xxxxxxxxx项目和[某项目名称]之间□[a项目名称]的尾房销售□[b项目名称]的客户积累□[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，[某项目名称]项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使

业主不满；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

新年的确有新的气象，公司在xxxxxxx的商业项目——xxxx娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为出的观点下更为信任策划师xxxx□这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

1、希望[某项目名称]能顺利收盘并结清账目。

2、收集xxxx娱乐城的数据，为xxxx娱乐城培训销售人员，在新年期间做好xxxx娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在xxxx娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望鸡年能够圆满结束[某项目名称]销售的工作，狗年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿[某项目名称]所有销售人员身体健康、共同进步！

祝愿公司在新的一年里，生意兴隆、财源广进！

地产外拓工作报告 房地产管理工作报告篇三

一、_公司_项目的成员组成：

_营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为_公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作汇报，由于时间仓促会有很多不是之处，希望公司能给予指正，我会予以极大的重视，并会及时解决。

地产外拓工作报告 房地产管理工作报告篇四

一、工作绩效述职

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。

二、工作心得和体会

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。

三、关键事项

作为一名销售人员，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。

四、20__年的改进思路

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。

20__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”。

谢谢大家！

地产外拓工作报告 房地产管理工作报告篇五

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自我以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自我的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰。
- 2、自身没有足够的意志，对自我的销售欲望不够坚定。
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改善的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容应对。

- 1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对

手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

透过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自我落伍，更不能让自我淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自我成为最伟大的推销员！