

2023年地产员工工作总结 房地产造价员 工作总结(优质8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

地产员工工作总结 房地产造价员工作总结篇一

从进公司到现在我们所练习过的工程中，具有代表性的有大理技师学院一期工程实训楼a□b栋，数车、数控实训车间，学生公寓(1、2)栋，8人间宿舍等工程的钢筋算量、图形算量及上机(用神机套价)。

大理技师学院一期工程中综合楼、教学楼、实训楼、实训车间、公寓、宿舍、体育馆、食堂等的结构都比较复杂，有许多细部结构装饰性的东西在之前是没有接触过的，还有对屋面做法、墙面及楼地面装饰等的了解也是很少。不过，在领导的帮助和自身的努力下最终还是完成了这些工程的练习。通过这些工程的练习使我了解了许多新知识，进一步熟悉了工程量计算规则、熟悉了我省的定额，同时我也了解自己的不足之处。

首先，提高造价专业知识和技能很重要，现在是自动化的时代，现代工程报价又多为清单报价模式，快捷的电子预算软件对一个造价员来说是非常重要的，经过这段时间的实际操作锻炼，我已基本掌握了广联达及神机妙算造价软件的一些基本的使用技巧，但是还不甚熟练，以后我应该加强这方面的锻炼，并注意学习技巧，这样不但可以提高预算准确度而且可以缩短预算时间。

其次，熟悉定额对做一个好的造价员也是很重要的，在之前所做的工作中，有工艺较为复杂的工程，由于时间紧迫，而我对定额又不是很熟悉，导致工作效率不高，有时还容易弄错。在以后的一段时间里，我打算抽出一定的时间来仔细熟悉土建和装饰定额，用心琢磨，逐渐的能对定额用起来得心应手，这对以后的工程量预决算准确度有很大帮助，可以把自己的本职工作按时按质的做好。

再次，由于公司做的是全过程造价管理。这就需要我们不断总结经验，分析所做工作不同阶段的控制要点，以备以后工作使用。同时，我省的相关文件也需要我们不断学习，研究。只有熟悉了文件规定，才可以准确的计算出项目预算，才能出色的完成任务。还有一点，在工作态度上，只是愿意学，不怕累，这些是远远不够的。我们现在要学的是工作方法，学得是工作态度。我们要对我们所做的工作负责。和在学校不同，错改过来或者一句对不起就可以解决；现在我们算出来的是实实在在的钱，我们得对甲方负责，对公司负责。所以我们做每件事都要谨慎要有责任心。我们工作就是一个不断发现问题不断改正问题的过程，有问题并不可怕，可怕的是发现问题而认之发展。在今后的工作中，我们应该利用好公司提供的便利条件，加强学习弥补改正自己的不足之处，与公司共同成长。

以上是我这几个月的总结，有不当之之处请领导不吝指出。

地产员工工作总结 房地产造价员工作总结篇二

- 1、完成情况综述
- 2、未完成情况分析并说明
- 3、职业精神

刚到房产时，我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房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。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销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。

在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事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。

房地产市场的起伏动荡，公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，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xx的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xx旬公司与xx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xx场面。在销售部，我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，我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，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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，我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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，这个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

不知不觉，在xx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，我才乐此不疲，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xx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xx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xx对xx企业的企业文化及xx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xx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xx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xx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xx地产

大气之风的置业顾问。

另外，由于进入xx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！

地产员工工作总结 房地产造价员工作总结篇三

岁月匆匆，弹指一挥间，逝去的时间总是让人如此的留恋□20xx年的脚步就要远去了。一缕缕新年的光辉即将灿烂的迎接着我们。

在各位亲爱的同仁和领导们的关心支持下，平凡的我，在自己的岗位上也脚踏实地的走完了充实的这一年。

感谢润东集团*****夫人创建的平台，让我能兢兢业业的工作着，健康成长着。

人的一生其实很短，但一定要过得有意义；我认为有份稳定的工作，有着简单积极向上精神生活，有份健康的身体，有着家人的平安团聚就是幸福的，因此，回首这一年。我的招商工作，虽然没有取得特别骄人的成绩，但也是可喜的。可以放声的说：我也是幸福的。

一年来，我努力进取，积极施展自己，少说话，多做事，争

取为公司创造更多的价值。

自11年底到10年12月份，成功销售商铺26套，总价值为： 元；收到款项约为1千多万元，其中：二期商铺22套，一期4套商铺全部售毕，为客户办理好房产证手续；相关资金及时催缴到位。

20xx年元月份，在本部门严重少人的情况下，与**一起，身兼数职，将工作中的各项环节紧密相扣，经常性加班较晚，认真及时作好本部门的收费及房屋销售工作。客户走我们才会走。认真做好接待及相关事务。

20xx年2月份，一些前期，拖欠公司费用长达半年之久的客户，迟迟不肯露面，绞尽脑汁，想尽办法。列清单，下催缴函，打电话，发短信。不厌其烦，常沟通联系，耐心作思想工作，并常常发祝福短信，友情联络，将拖欠的租金及呆帐、赖帐成功收缴到位。也是工作中一项大突破。

20xx年3月份，本部门增添了新鲜的血液，我们处外以身作责，作好示范，带领新员工走访客户，上门收缴费用，熟悉环境，抓紧时间培训本岗业务，使之很快适应并掌握所属工作范筹，一个月内就走向转正行列。分工明确，并力争超前完成每月的任务。应收帐款几乎每月均达几十万元。

20xx年4、5月份，和新同事一起，动之以情，晓之以理，将三期陶瓷四大户的年租金、及相关物业费全部收缴到位。总价款为：**** 元。累计约二百多百万元。

20xx年6月，并将新做的a3栋12间钢构商铺成功招租，并联系广告公司，作好各套仓库的标识工作，并提前收缴年租金及相关物业费和水电费用。营业收入约为：****元。

广告牌招租方面：公司沿二零六国道的路牌广告42块全部招商完毕，并及时完善后期画面的补修服务，创年营业收入约：

****万元。

20xx年10月，当老行政办公楼腾出时，也成功招租，并将旧空调及时作价，让公司财务不流失。充分发挥最大值。并及时作好客户登记编排工作。增加租金及物业费相关年收入约：***多万元。

其他招租方面，所剩二期商铺一层商铺全部出租完毕，二层部分出租，并成功将招租出售商铺的价格上调，每层涨****的月租金。每平方米涨到五六百元的销售额。另外新、老钢构仓库全部出租出去，无一空余。一旦前面空出，立马擅用电话营销及网络营销方式，招商进驻市场。

时刻以公司利益为前提，把客户当朋友，微笑挂在脸上，从不把个人情绪带到工作中当中。不辞劳苦，为公司那些零散的投资购房户，推房，看房，成功帮助他们将空置商铺全部转租出去。积极搞活市场，时时树立“我是润东人”的窗口形象，让客户更加信赖公司。达到良好的“口碑效应”。受到客户好评。

诚然，所取得的这些成绩是我应当做的。更是与各部门的紧密配合是分不开的。在此表示深深的感谢。当然，自己工作中尚存些许不足，离公司高标准严要求还存在一定的距离。

在就要到来的20xx年，我将争取更加勤奋，与客户架好沟通的桥梁，定下目标，将剩余**套商铺多多招租招售出去。与房产部门及时沟通，做好合同的签订及网上备案工作，并将部分商铺的资金和按揭款及时回笼。争取公司利润最大化。

我会从以下方面做到：一定戒骄戒躁，好好提高自己，端正学习态度，多掌握市场行情，与同行业勤联系，认真细致作好市场调研，多学习本专业及相关管理知识。

不怕吃苦，不怕累，把腿放勤快些，嘴放甜一些，为客户作

好参谋，当好公司的主人翁，在完成招商各项工作的同时，并及时作出相应的售后服务，且积极协助物 业各项费用的收取，迎难而上，处处做好带头工作，及时与各部门协调配和，与同事们团结友爱，拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使。成为工作中的多面手。也 力争作公司优秀标兵。

请各位亲爱的领导及同事们，帮忙指导和监督!我会加油!并祝润东集团咱们这可爱的温暖的大家庭更加兴旺发达!谢谢!

地产业员工工作总结 房地产造价员工作总结篇四

一年来，我们在上级部门的指导下，在县建设局的正确领导下，突出“服务为本”这个主题，努力改进工作作风，规范管理，严格执法，房屋发证、房地产抵押登记、城市房屋拆迁、村居私房换证、房地产执法监察、危房鉴定等工作得到有序开展，完成了年初预定的工作目标，为全县经济和社会发展作出了积极贡献。

一、工作简要回顾

(一) 房地产产权产籍管理进一步规范。截止月日，我局城镇房屋发证户，登记城镇住房万，完成年初计划的，与去年同比，增长了，实现微机缮证、微机绘图达到；办理房地产抵押登记宗，抵押额亿元，抵押面积万；整理产籍档案资料卷，为社会各界、内部业务科室提供查档服务余卷。

(二) 房地产交易监理进一步加强。，共办理房地产产易宗，交易总额万元，交易面积万，其中：商品房销售登记宗，销售额万元，销售面积万；私房交易宗，交易额万元，交易面积万。共发放《商品房预售许可证》本，登记备案预售面积万。

(三) 城市房屋拆迁监管力度进一步加大[]xx年，我局严格按照规定程序审批拆迁项目，共核发《房屋拆迁许可证》本，

批准拆除房屋面积万，实现拆迁许可证单位发放率达。目前，钟佛山旧城改造工程房屋拆迁二期工程正在有条不紊地进行。

（四）房地产执法监察力度进一步增强□xx年，我们着手清理整顿房地产开发市场，取缔无资质开发，房地产交易市场得到了有序发展。一年来，查处违法交易宗，下发限期整改通知书份；协助法院办理查封、解封过户起；受县政府委托出庭代理房权行政纠纷案起。

（五）危房鉴定职能进一步发挥□xx年，我们共进行危房鉴定宗，鉴定危房面积万，出具危房鉴定报告份，发出限期拆除通知书份，有效地防止了房屋安全隐患的发生。

二、主要做法

（一）改进作风，强化服务意识

1、强化干部的政治思想学习□xx年，我们认真抓好干部职工的思想道德建设，把学习、宣传、贯彻xx大和“三个代表”重要思想贯穿于全年工作的始终，贯穿于精神文明创建的各项活动中，从而掀起了政治学习的热潮。首先，我们运用政治学习日集中进行学习局领导班子成员除每月集中学习两次外，还要坚持参加全体干部职工的每月一次的政治学习，同每个干部职工一样做好学习笔记，写学习心得。为了推介好的学习经验，交流学习心得，我们在办公室外设立了“学习园地”，从单位有限的经费中挤出元为每位干部职工订阅了《学习导报》、《半月谈》、《湖南日报》等党报党刊。其次，突出重点，有的放矢。一年来，我们以“三个代表”重要思想为重点，在全体干部中深入开展了政治思想教育。同时，广泛开展学习竞赛活动以及创建“青年文明号”活动，用活动的形式熏陶干部职工的思想。再次，有意识地着力培养有事业心、有上进心的进步青年，及时地把他们推荐到建党积极分子培训班，接受组织的教育和培养。通过正面引导、理论灌输和交心通气等方式深入进行政治思想教育，全局讲

政治、讲奉献、爱岗敬业蔚然成风□xx年，有名同志被推荐到建党积极分子培训班，名同志光荣地加入了中国党，局支部得到不壮大和发展，被建设系统党委评为xx年度先进基层组织。

2、强化干部的业务知识培训。房产工作是一项业务性强的工作，为了提高业务水平，我们采取五条措施狠抓干部职工的业务知识培训。一是针对全局干部职工业务素质普遍偏低的情况，采取“请进来，送出去”的方式，经常聘请业务知识方面的专家进行授课，必要时，把业务骨干送到前面地区进行培训。二是每星期五下午举行一次业务学习交流。大家一起交流、探讨，相互促进，共同提高。三是开展“传、帮、带”结对帮助活动，手把手把工作经验不足、业务能力欠缺的同志带向成熟；四是积极组织各项知识竞赛，在竞赛中锻炼提高；五是努力为干部职工深造学习创造条件。对积极要求深造的干部，我们给予充裕时间，给予安静环境。通过以上措施，一年来，我们送出名同志到浏阳市参加产权产籍培训班学习，送出名同志参加全省《行政许可法》培训班学习，为加强我局的产权产籍管理和行政执法能力奠定了基础。业务水平和业务素质的提高，有力地促进了我局各项工作的开展。

3、强化干部岗位目标责任制。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，我们严格执行岗位目标责任制。在总结以往目标责任制和实际完成情况的基础上，做了大量的调查研究，制定了xx年岗位目标管理责任制，使其较以往更为详细完善，科学合理，切实可行，便于操作。在制定岗位责任书时，因事择人，因人而事，实事求是，既做到一碗水端平，又做到统筹兼顾。为使岗位责任制落到实处，我们实施激励约束机制，奖优罚劣，奖勤罚懒，实行完成目标任务与出勤补助、岗位津贴、工资资金“三挂钩”，按月考核。每人每月从工资中扣元作风险抵押金，完成任务者月底退回，并享受各项奖励，未能完成任务者，扣掉押金，

不享受各项奖励。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。一年来，每个同志都能按岗位目标责任制的要求，尽职尽责，努力完成任务，没有出现违反岗位目标责任制的现象，为单位各项工作的完成提供了强有力的制度保证。

4、树立房地产行业新风。一年来，我们继续推行“一把椅子让坐，一杯暖茶热心，一句好话送行”的微笑服务，大力倡导“为民、高效、廉洁、服务”的房产精神，进一步转变行业作风，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，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。

（二）规范管理，提高服务质量

1、提高队伍素质，优化人员结构。通过举办各种培训班，组织法规知识考试等多种有效形式，使干部职工丰富了理论知识，强化了法律意识，增强了业务熟练程度，提高了依法管理、依法行政的自觉性，综合素质得到全面改善、提高。按照“精干、效能”的原则，抽调业务操作熟练、工作责任心强、服务意识优良的工作人员到重要岗位上工作。一年来，我们共组织全局干部职工进*地产法律法规知识培训次，举行相关考试次，取得了很好的效果；抽调名年轻干部到*岗位上，提高了*效率，提高了服务质量。

2、简化业务手续，优化工作流程。制定出台《房屋权属登记工作流程和有关内设机构职能职责》，简化业务办理手续，切实提高办事效率，改善服务质量，为实行面对面交流、贴心服务、零距离服务创造了基本条件，消除了客户办理业务时的心理障碍。

3、加大硬件投入，加速办公自动化进程。一年来，在单位资金紧缺的情况下，我们共挤出资金万元，在原有硬件的基础上，添置了数码相机等计算机相关配套设备，方便了房产测绘、缮证、危房鉴定等相关业务图片输入输出管理，切实提高了工作效率。

4、落实服务制度，推行服务。在全局大力推行和认真落实首问负责制、文明用语制、政务公开制、公开承诺制等各项服务制度，使服务规范化、制度化。建立快速反应机制，提高快速反应能力，推行服务制，将服务时限向社会作出公开承诺，做到“急事急办，特事特办，难事帮办”，确保各项业务及时办结。

5、推行政务公开，实行阳光操作。将办理业务需提交的证件、业务办理程序等一律上墙公布；针对客户关心的房地产业务，印制了明白纸，广泛宣传；将房地产管理方面的法律法规、办事程序、收费标准上墙并及时准确地对群众和用户提出的问题作出解答，保证了群众的知情权，方便了客户，取消了工作人员的自由裁量权，彻底杜绝了业务办理的暗箱操作。一年来，我们实现了服务零投诉。

6、深化社会服务承诺，建立健全监督机制。通过媒体就服务质量、工作效率、职业道德等内容向社会作出公开承诺，接受群众和社会各界监督。综合运用新闻媒体、设立公开监督栏、投诉电话、投诉意见箱，发放征求意见函等行之有效的办法，采取内部监督与社会监督相结合的办法，将全局干部职工置于多层次、全方位的监督之下，促使每个干部职工自觉、严格遵章守纪。在全局实行投诉和行政过错责任追究制，进一步完善了监督机制。

（三）依法行政，发挥服务效能

xx年，结合我局依法行政的管理职能，我们落实了以下三项举措：

1、加大宣传力度，普及房产知识。我们在法制宣传教育工作方面下了功夫，花了力气。通过多种形式，采取多种措施，向社会各界和群众做了大量宣传工作。一是利用电视台等新闻媒体宣传房产方面的法律法规政策和工作动态等信息。二是通过从事外业的办事人员在工作过程中和房地产执法检查中宣传房产工作和有关法规政策、业务办理程序等。

2、加大执法监察力度，搞好法制建设。首先，我们协助法院办理房产的查封、解封案件，维护房屋产权人的合法权益。一年来，共协助法院办理房产查封、解封过户起，受到了相关部门和房屋产权人的一致认同。其次，受县政府委托出庭代理房权行政纠纷案，解决历史遗留多年的房屋纠纷问题。共受理行政纠纷案起，较好地维护了房权证和颁证机关的*性。再次，积极查处违法交易，清理整顿房地产开发市场和交易。一年来共查处违法交易宗，下发限期整改通知书份。同时，做到全年无任何行政执法违法现象发生，从而，规范了房地产开发经营行为，促进和保障了房地产业的健康发展。

3、加大拆迁监管力度，维护稳定大局□xx年，我们严格按照规定审批拆迁项目，实行“以法拆迁与以情拆迁相结合，严格执法与热情服务并举”，始终坚持把群众满意和不满意作为检验自己工作好坏的标准，头脑中时刻紧绷“服务”和“稳定”这两根弦。随时注意收集被拆迁人的意见，耐心做好思想工作，努力将矛盾化解。在拆迁工作中，坚决做到“公平、公开、公正”，杜绝人情关系，杜绝“以权代法”，“以‘尺’谋私”等不良现象的发生。其间，共组织召开拆迁政策、拆迁标准学习会议余次，加强国家《条例》和省《实施办法》的宣传力度，讲明《条例》的立法本意、立法原则。通过宣传，使群众对我县执行的拆迁政策补偿标准有了正确的认识，自觉主动地配合拆迁，受到了县委、县政府和县建设局领导的高度赞扬和嘉奖，维护了社会的稳定大局。

一年来，按照县委、县政府的部署，结合房产行业的工作实

际，我们做了一些具体工作，取得了可喜的成绩，但我们也清楚地认识到，与县委、县政府的要求，还有一些距离。我们决心在今后的工作中加倍努力，真抓实干，将每一项工作做到。让县委、县政府放心，让群众满意。

地产员工工作总结 房地产造价员工作总结篇五

我是在月日加如的公司，在前辈和领导的帮助下，我的个人能力得到了飞速的成长。但是在之后的实际工作中，我的缺点也慢慢的暴露了出来。

首先，自己最大的优势在于善于交谈，通过对我们业务产品的学习，我能在工作中和客户详细的解释我们业务的优势和好处。但是相对的，因为自己的掌控不足，导致在工作的时候，总是不能从客户的角度思考问题，没有去倾听客户的想法，导致引起了客户的反感。

其次，因为自己在业务上的经验好似在会不足，导致在工作中无法正确的筛选客户，尽管这也是经验累积的重要环节，但是不好好的提升，就会浪费很多的筛选时间。

在这一年的工作中，作为一个新手的我在这一年里拼命的学习和尝试。在前期，我在领导的培训带教下，学习了很多的经验知识。让我有了更多的收获和提升，也让我能够更快的开始实践自己的工作。

就像上面说的问题，其实大家对保险还不够了解，也不够信任，导致在推销的时候，需要我们经常要解释一番。但这个时候，就也许会引起客户的不满。在这个方面，我还是要加强一些锻炼，不仅要会说，更要知道怎么去说。

其次，在下半年的工作中，我走访了很多的客户，但是在一遍遍的工作中，我发现自己最大的问题就是没能筛选客户。其实很多的客户并不适合我们的保险业务，也就是说在工作

中我们应该主动的去删选这些不适合的客户，这不仅仅能大大的提升我们的效率，更能让我们有更多的精力去跟进那些需要的客户。

在保险销售的工作上，我还是非常的缺乏经验和手法。但这并不仅仅代表着我的能力比较低，更是代表着我在今后，还有很大的提升空间。在今后，我会好好的提升自己，让自己成为一名出色的业务员。

地产员工工作总结 房地产造价员工作总结篇六

当初进入房地产绝不是一时脑热，一时冲动，我为此计划了很久，更是在多个角度进行了考虑。最终我选择来到我们公司也是做了充足的准备，而这几个月的历练更是让我确定了内心的答案。我没有做错选择，也没有辜负自己的努力。这条路，我想一路走到黑，勇敢的坚持下去，拼下去。此次试用期就要结束了，我也迎来了一直期盼的转正。再次为自己三个月的销售工作做一次总结和鉴定。

试用期三个月并不是很长的一段时间，这段时间我主要的任务就是学习，从中尽快的进步，突破自我。而在这个阶段，最重要的就是要自己学会学习，在学习中找到重点，挑着学比盲目学习更要有效、迅速。作为一个新人，我还有太多太多的东西需要学习，也有很多的领域需要去了解，掌握了这些之后才能把这份工作做好。其次这期间经过自己的不断努力，我也小有成绩，在上个月的时候，我成功的成交一单。这要感谢配谈领导的帮衬，另一部分也要感谢这几个月自己努力的学习和尝试。只有真的踏出了那一步，我们才有创造新惊喜的能力！

作为一名房地产的销售，最重要的也就是个人的态度和诚信度了。也许诚信在我们段时间内难以让他人体会到，但是态度确实给人的第一直觉。而我们的态度也有很多时候可以展现我们自身的诚信。所以作为一名销售，最重要的还是要保

持一个良好的职业态度，培养好的职业情绪，在工作上不因情绪而犯错。

这三个月我也参与了好几场培训，一场场培训下来之后，我更深刻的了解了这份销售工作的. 可贵。首先这份工作需要的技能是非常多的，说话的艺术、交谈的技巧、个人举止的培养等等。在此外我也认识到，想要做好销售，多多少少也要了解一些心理学。因此在这段时间里，我阅读了很多的心理学书籍，希望透过这些技能的培养，我能够更好的掌握这项工作，不仅是为了这丰厚的收入，也是为了锻炼自己，创造未来更好的生活。也是为了在一个全新的领域为自己作出一些改变，这是我的目标，也是我今后不断前往的目的地。我知道想要真正做好一个房地产销售我还差了很远，但是我相信只要我努力就一定会成为一个优秀的销售。此次转正给予了我很大的鼓励，也给予了我更多的动力。我会继续努力，创新佳绩！

地产业员工工作总结 房地产造价员工作总结篇七

总结过去，是为了更好的展望未来。2013年度已接近尾声，过去的一年在充实、紧张、激动中度过，过去的每一天都值得回味。

11月17日听到党员转正的消息，似乎平静的脸上丝毫察觉不出内心的激动，终于成为一名正式党员，我将牢记党员的责任与义务，勇于承担责任，甘于奉献自我，为企业的发展和社会的进步贡献自己的一份力量，时刻保持着党员的先进性和纯洁性，做到正直、无私的个人品格，保持认真、热情、积极、求进的工作态度。

总经办的工作经历，虽然繁忙、紧张，但是令我终身难忘、受益匪浅。能够有机会近距离接触老板，我深感荣幸，也积极抓住每一个机会，争取能从老板身上学习到更多的优秀品质、思维模式、工作技能，更好的理解企业发展理念、企业

核心价值观。同时，也锤炼了我对公司的忠诚度，对公司的未来充满信心和激情。老板给我的感觉第一是为人正直，正如大家的评价一样，儒商风范，讲究大是大非；他跳跃性的思维，总是快人一拍；他超强的记忆力，在他面前别想混日子；他敏锐的洞察力，总是能精准分析国家政策动向与经济发展周期，迅速捕捉机遇；他执着的事业心，虽然身价不菲，但依然刻苦进取，令人折服；他孜孜不倦的工作，仿佛一个铁人，令人为他的身体担惊；他……。他身上有许许多多，都是多年知识的积累和商海的沉淀，值得你认真去琢磨，认真去领悟。

一是对项目的研判上升到了一个高度。城镇化项目不同于单纯的房地产开发项目，涉及到城镇发展总体规划、土地利用规划、产业发展规划、商业规划等多个方面，研判一个项目就不仅仅是从区位、经济发展水平、房地产发展阶段及市场背景等单一角度出发，而应站在城镇规划、土地一级开发、基础设施项目、房地产项目、产业发展等多业务维度去综合考虑。

二是要求个人专业知识横向拓展。城镇化项目不仅仅是开发建设，更涉及到业务模型的设计，需要从融资、建设、财务等多方面去统筹考虑，势必要求具备金融知识、财务分析技能，因此，必须横向拓展，多学习相关专业知识。

三是对个人沟通能力提出要求。城镇化项目比较复杂系统，项目发展的前期沟通工作尤为重要，沟通不是简单的开开玩笑、博众人一乐，沟通中有谈判、博弈的技巧，沟通的目的是形成有利于自己、双方乐意接受、彼此理解一致、明事实明确。因此，沟通不是简单的口才问题，沟通需要强有力的专业技能、明确的态度和端正的立场，沟通需要在前期做大量的工作，而不是临场发挥。

时光易逝，在人生短暂的旅途中，职业生涯显的更加短暂，在人生的黄金年龄阶段，我无时不在思索自己应该怎么进步，

怎么能成就一番事业。能有幸进入新农村平台，我将会更加珍惜，希望自己与公司共成长，为公司的快速发展添砖加瓦。

地产员工工作总结 房地产造价员工作总结篇八

20xx年xx月xx日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了俊地润丰房地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目一尚城街区做置业顾问。非常感谢公司领导给我的这个机会！

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导！

他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，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。

经过一段时间的学习□20xx年xx月xx日项目开盘了，我预约了16个号，共6套，但最后仅成交了一套。

- 1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。
- 2、在引导客户方面有所欠缺；
- 4、缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

- 1、明年公司的任务是4、5个亿，我给自己的任务是5千万，一步一个脚印踏实前进。

2、加强销售技巧;努力创造出合适自己的销售方法和技巧。

3、调整心态，建立自信心;

20xx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。

20xx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，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20xx年的工作。