

# 最新房地产自评基础工作报告总结(优秀5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

## 房地产自评基础工作报告总结篇一

企业房地产税是国家在城市的一项重要收入。我们从旺征一开始,就重视了这项税收的征收工作,在加强各项征管活动的同时,还发动企业各自检查本单位的纳税情况。下文是本站小编为大家整理的房地产的自查报告范文,仅供参考。

\*房地产开发有限公司于20xx年8月24日成立以来,公司将立足房地产业,迅速构筑一个规范化企业框架,使公司走上可持续发展的道路。用\*到\*年的时间形成多元化、集团化经营,为股东获取最大的经济及社会效益。

公司按照建设工程基本建设程序进行开发,开发项目有“”、“”两个项目。于\*年\*月\*日取得建设用地规划许可证();于\*年\*月\*日取得建设用地规划许可证()。于\*\*年\*月\*\*日取得国有土地使用证();于\*\*年\*月\*日取得建设工程规划许可证();于\*\*年\*月\*\*日取得建筑工程施工许可证();于\*\*年\*月\*日、\*日取得工程施工图审查报告;于\*\*年\*月\*日取得建设工程消防设计审核批复。并于\*\*年\*月\*日取得“的商品房预售许可证,于\*\*年\*月\*\*日取得“”沿街商业用房的商品房预售许可证,于\*年\*\*月\*\*日取得”的商品房屋预售许可证。并真实填报《房地产开发项目手册》的相关内容,且于\*\*年\*\*月\*日通过了省建设厅的验核。本公司不存在未取得商品房预售许可证擅自销售情况。取得预售许可证后按照建设

部门规定公开销售，并在销售现场公示了有关信息，销售人员按规定持证上岗。因本公司“ ”、“ ”尚未竣工验收，所以无竣工验收相关手续。

本公司将继续按照建设工程基本建设程序，自觉按照建设部门的要求进行开发，为建设作出贡献。公司将秉承“， ”的企业精神，以人为本，构建人性化团队，以达成企业目标。

莱西市房产管理局：

一、成立了专项工作小组，制定自查计划和日程安排。

3月7日—3月8日，成立由公司总经理任组长，开发、建筑、销售、物业经理、督查室、办公室主任为组员的自查小组，于3月7日上午开会强调学习关于《通知》的重要性和严肃性，并于当天下午和3月8日组织员工学习了《通知》精神和房地产开发的法律、法规、规范性文件，明确了本次自查自纠活动额目的、内容和重要性。

3月 9日—10日，对在建的滨泰·洙河花园项目对照《通知》要求进行自查。

3月11日—12日，结合自查情况进行总结，并研究通过长效机制建设的若干意见。

二、根据《通知》要求，结合自身实际，开展自查自纠。

1、通过自查，我公司在开发过程中无违法违规行为，我公司房地产开发资质为叁级，企业法人于20xx年6月由李庆友变更为李庆革，依法办理了变更手续，无弄虚作假骗取资质等行为。

2、我公司今年开发的滨泰·洙河花园住宅小区，已取得《国有土地使用权证》西国用(20xx)第1087号，《用地规划许可

证》地字第37028520xx101000□□工程规划许可证》建字第37028520xx10102□□建设工程施工许可证》青莱施20xx—102□□目前正在施工过程中，主体工程接近尾声，现正准备办理预售许可证，无更改规划和原设计方案情况。

### 3、售后服务机构建设情况

我公司一直把售后服务工作作为重点工作来抓，公司注重售后服务的宣传效应，并将售后服务作为品牌战略的重要部分，积极投入了人力物力和财力。在滨泰物业管理公司负责的小区内设立专门意见箱，督查室主任负责管理收集业主意见。在设立服务热线(0532-81877555)同时，设立了投诉电话，投诉电话为督查室主任电话，专门督促检查售后服务工作，如果出现维修不及时，服务不到位，态度不满意，承诺不兑现等现象，只要业主拨打投诉电话，所述内容将直接反映到总经理手中，物业经理和总经理签订目标责任书承诺全年接到业主投诉四次以上(含四次)将自动离职，并且物业公司员工都逐级和物业经理签订了责任书，使每个员工都明确了售后服务工作的重要性，有效地保障了售后服务工作的开展。

### 三、长效机制建设

通过本次自查自纠工作，公司领导高度重视一致认为自查活动不仅要配合上级去查，而且要做为一项长期的自觉行为常抓不懈，通过本次自查给我们开发企业敲响了警钟，也给我们很大帮助，在思想上提高了认识，意识到守法经营，规范管理，诚实守信，注重品牌，对企业长远发展的重要意义。通过检查我公司进一步明确了工作重点，并决心坚持贯彻“建好房子，做有责任开发商”的社会承诺。注重品牌建设走出自己的特色，为莱西的房地产业做出应有的贡献。

xx市建设局：

#### (一)商品房预售制度执行情况

4□ xx市建设局严格审核了小区项目预售条件核发《商

## (二) 商品房预售资金监管情况

3、 本公司不存在逃避预售资金监管的行为。

## (三) 商品房预售行为

5、 本公司不存在不按照申报价格明码标价预售以及一房多售的行为；

6、 本公司不存在“投机性炒房”、“假退房真转让”等变相炒房行为。

7、 我公司不存在商品房销售面积不足问题；

9、 我公司不存在虚假和不规范广告行为；

10、 我公司保证按照规定发放住宅质量保证书和住宅使用说明书，不存在不按保证书承诺条款承担保修责任行为。

## (四) 商品房销售场所管理

2、 我公司在售楼部醒目位置放置统一式样的《晋城市商品房“一套一标价”公示牌》、《晋城市商品房分户公摊面积公示牌》。

## (五) 商品房销售从业人员情况

2、 我公司销售从业人员不存在为购房人规避房屋交易

3、 我公司销售从业人员不存在泄露或者不当使用购房人(委托人)的个人信息或者商业秘密，谋取不正当利益的行为。

## 房地产自评基础工作报告总结篇二

在20\_\_年\_\_月一至20\_\_年\_\_月期间，我先后在\_\_有限公司、汇浩不动产有限公司开展了实习生涯。实习是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率行事。我们的肩上扛着法律责任，凡事得谨慎小心，否则随时有可能为小小的错误承担严重的后果，再也不是道歉所能解决的了。在这两个工作单位我都学习到了很多东西，但在汇浩不动产有限公司我感悟最多，受益匪浅。

### 成长历程

在\_\_有限公司实习3个月的期间，我收到了公司的培训，并实践了二手房交易流程的各个环节：查找房源、发布房源、看房洽谈、签订合同、付款过户、成交。我认为其中最基础也是最重要的就是发布房源，寻找客户了，没有客户就没有待看，更别提成交了。其实，工作真的很累。在市调过程时，我每天早出晚归，从这栋楼走向那栋楼，从该小区走向另一个小区，不停的调查，一天下来腿痛得都失去了知觉，但第二天还是得继续。有好几次都想放弃，就这样一走了之，太累了。但又想别人都能坚持，为什么我就不能呢？我就只能走到这了，就这么点能耐？不，我不服输，于是我坚持了下来。这还好，身体累休息一下就好了，心被伤了，若自己想不通，那痛就不会消失。刚开始打电话于可户沟通时，老是被拒绝，甚至被骂，感觉很委屈。我又没做错事，为何要承受那么多怒气，想不通。后来就习惯了，世上形形色色的人都有，有一些销售员素质低，经常欺骗客户，客户接到电话当然会反感。后来通过加强练习打电话沟通，不断总结沟通技巧，使这种不良情况得到了一定改善。工作，其实也很快快乐。当我以乐观的态度面对所发生的一切，每天尽我所能改善形势时，我就有了斗志，有了激情，使我的工作生活变得丰富了。找到了工作重心，丰富了生活，心情也随之飞扬。从开始的被

动到后来的主动，都归功于心志的成长。

## 实习领悟

在房产交易中，在其他销售行业也应如此，你若没有准备就向客户介绍，必定得不到客户的信任，甚至受到鄙视。当你不了解自己的产品，你就不知道产品特点，没有介绍重点，也不能吸引到客户。你不了解你所在行业的市场情况，竞争对手的优劣势，你就不能解答客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出你所在公司的优势。那你还凭什么是客户相信你，相信你公司。没有信任自然不会让你服务。

因而，在刚开始时，公司就对我们新人进行了培训，让我们了解整个交易流程，并分析各个环节遇到问题该如何处理，注意事项等等。并让我们去市调，了解每个小区环境、各栋楼具体位置、介绍路线、房型、楼层、装修状况、物业管理等等。这都是让我们做好准备工作，让我们更专业。当你熟悉了你的市场，你的产品，你就会更有底气，更具备自信，能在介绍产品时结合客户需求，重点突出吸引客户的产品特点，加上你的专业形象，使客户很容易信任你，并希望你为他服务。

## 2. 团队合作很重要

“你给我一个苹果，我给你一个苹果，我还是一个苹果；你给我一种思想，我给你一种思想，我就有两种思想。”工作中遇到某些情况，一个人也许可以解决，但必定花费大量时间和精力，有可能还让别人不甚满意。若团队合作就不一样了，团队人多，各有长处，各有各的想法，我们可以集思广意，共同商量选择出一个优秀方案和后备方案。团队一定比个人考虑的全面，能分析出解决事情过程中遇到的大部分问题，因而能做好充分准备，使得事情更容易解，并达到双赢局面。

团队合作，也可使我们互相学习，取长补短，更快的成长。

在实习期间我能成长如此迅速，大部分要归功于我的同事，他们经常给我阐述他们的经历及总结。并在我遇到问题时，给我一定提示，有时还一起合作。因此，我们无论从事何种工作，都应重视团队合作。

### 3. 销售也需要技巧

工作中，我们要养成不断反思总结的好习惯。唐骏说过“万事万物的运转，大到宇宙，小至一花一果，其实都遵循若干简明的规则。”销售也是如此，只要掌握其中的规则，你就可以不断复制，创造出纷繁复杂的内容。

在汇浩不动产实习中，我借鉴他人经验，并结合自身经历，总结出了部分销售技巧，如“在某些特殊情况下，业务员的事情不再是‘以满足客户需求为中心，寻到其所需产品’，而是‘将你认定的产品推销给客户’；“给客户主推的产品只有一个，但也应选择一或两件产品作比较。必须强调的是，介绍的产品不可多，不能扩大客户选择范围，为自己增添阻碍”等等。这些都为我在销售房屋中起了很大作用。因而，做任何事情我们都应善于动脑，善于总结，找到其中简明的潜在规则，并熟练掌握，举一反三，聪明地做事。

### 4. 做任何事情都要有激情

激情不等于冲动，激情是发自内心，从血液里流出来的东西。现实生活不会如想像中那么华丽，即使做到总裁的位置，工作也是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作，并投入激情，你便会发现工作的乐趣，也会因受到他人的肯定，然后你就能发现这确实是一份好工作。当然，枯燥，不喜欢的感觉就会被你抛在脑后，只有了激情和兴趣。因而，我们要培养自己的激情，我们可以制定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

我在实习期间，每天都会和以前的自己比较，若发现自己进步了，甚至只进步一点点，我也会更加激情地工作。因此，我每天都很快乐。做任何一件事情，一旦拥有激情，成功的概率就会大得多。因为激情会使你持续的关注它、投资它、享受它，当你享受到成就的快感时，你就会延续你的激情，从而形成一种良性的激情循环。那么，做事情你便不会再排斥，而且进步越来越快。

## 5. 勤奋要贯穿于整个工作过程当中

勤奋不但是追求成功的必需方法，更应该成为我们的人生态度。我实习工作单位就有这么一个人，她反应很慢，但她是与她共进公司12个新人中被留下来的人。只因为她很勤奋，不懂就问，事事比别人付出更多的努力。就是她这种勤奋的态度感动了公司，公司选择相信她会为公司带来利益，只不过会慢点而已。

只有勤奋才能真正引领我们实现人生目标，因而我们不能自认优秀，而放弃勤奋。

机遇永远都会走向勤奋的人，勇敢的人，坚持的人，多向前方跨出一步的人。因而我们要想获得成功，甚至最基本的是工作顺利，生活安定，我们都必须遵循以上原则。现在的社会很残酷，发展太快，若你进步太慢，也会被远远落下。工作生活中，我们都要学会乐观面对，善于总结，并赋值与激情，坚持下去，只有这样，我们的人生才有意义。

## 房地产自评基础工作报告总结篇三

房地产的形态：

- 1、单纯的土地；
- 2、单纯的房屋；



### 3、土地和房屋的综合体。

房产是房屋及其权利的总称，地产是土地及其权利的总称；

房地产是土地附在土地上不可分割的建筑物，构筑物和其他不可分离的物质及其权利构成的财产。（构筑物是指不能进入的建筑，如：烟筒、树、路等）

房地产按类型分为：

- 1、住宅用（70年）；
- 2、生产用（50年）；
- 3、经营用（门头等，50年）；
- 4、行政用（市政府、法院等，50年）；
- 5、其他用（学校，博物馆等）。

房地产产业的主要内容

- 1、 土地的开发和再开发；
- 2、 房屋的开发和建设；
- 3、 地产的经营（包括土地权的出让、转让、租赁、抵押等）；
- 4、 房地产经营（包括房屋的买卖、租赁、抵押）；
- 5、 房地产中介服务（包括信息、测量、律师、经纪、公证等）；
- 6、 房地产物业管理；

7、房地产金融（包括信息、保险、金融投资等）。

3、房地产的高质耐久性；

4、房地产具有保值、增值性，前提是国家的政局稳定，由土地性质决定，土地有限、不可再生，但人们对土地的需求日益增大、增加，物以稀为贵，房地产作为龙头产业，税收约占国民生产总值的10%。

## 房地产自评基础工作报告总结篇四

各位领导、同志们：

一、2005年工作完成情况

（一）经济指标完成情况

1、开发建设面积万平方米，占年计划的；其中新开工万平方米，占年计划的。

2、开发工程量万元，占年计划的。

3、竣工面积万平方米，占年计划的。

4、商品房销售套，实现销售收入万元，商品房销售率。

5、经营管理费支出万元。

6、工程质量合格率100，优良率45。

（二）完成的主要工作

1、开发建设工程。步行街改造工程作为全市的重点工程项目，公司在局领导的大力支持下，集中精力、人力和财力，先后在现场展开10多次工程调度会，全力以赴抓好了工程建设。

去年九月底，为确保回迁工程年底竣工上房的目标，公司专门成立了工程建设现场办公室，抽调精兵强将，强化各项管理措施，加大了质量、安全管理力度，确保了建设资金和材料供应工作，积极协调配套工程建设。截止到目前，除小高层a座外，全部完成了主体工程建设，其中商铺a[]商铺b1[]商铺c和2#、3#、5#、7#、8#、10~13#楼已实现了竣工目标。\*\*小区续建工程、\*\*南区超市已全部竣工交付使用。\*\*名苑小区已完成围墙拉设和前期准备工作，\*\*东路的建设正在准备之中。范文搜网-http://2[]拆迁工作。去年以来，新兴路商业步行街的拆迁工作一直是个大难题，对工程建设带来了极大影响。在外部大环境极为不利的情况下，任务紧、压力大，搬迁一线的同志们不畏难、不怕累，一方面苦口婆心做工作，一方面加大依法拆除力度，截止到去年底，累计完成拆迁面积万平方米，完成私房结算户，圆满完成了所有拆迁任务，保证了工程建设的顺利进行。家佳乐超市拆迁工作经过反复多轮协商，在局分管领导的大力指导下，最终签定了拆迁协议，完成了房屋移交和拆除工作。\*\*东路拆迁工作目前已办理结算户，剩余户正在办理中，基本完成了回迁上房工作。

3、商品房销售和售后服务工作。一是组织完成了\*\*南区超市、\*\*东区的上房工作；二是圆满完成了全市第七届房地产展示会的参展工作，预销售商品房套，收到了较好的经济效益和社会效益；三是加强了步行街和\*\*名苑小区的营销工作，增设“新街”现场销售大厅，制作了车体广告，利用电视、报纸等新闻媒体进行了专题现场，对营销人员开展了学习和特色培训，促进了销售工作。为加强商业步行街的销售工作，公司聘请了深圳\*\*置业顾问公司，策划了多次富有特色的宣传活动，装修布置了soho样板房，为销售工作打下了坚实的基础。全年累计完成商品房预销售套，回收资金万元。

商品房售后工作坚持承诺制度，完成了春秋阁东区、荆东花园等售后回访工作，全年共接报修户，维修及时率达，维修

质量合格率达，维护了公司的良好信誉和社会形象。

4、物业管理工作。一是完成了2004~2005\*\*南区、\*\*小区和\*\*宿舍的集中供暖工作，基本达到了收支平衡。二是顺利将\*\*北区、\*\*花园用电移交给了供电局，荆东花园卫生保结移交给了环卫部门。三是对\*\*、\*\*、\*\*南区等小区用电进行了承包管理，加强了用电管理和线路养护，电费亏损总额比去年同期降低了。四是公司积极与\*\*小区业主委员会协调，基本达成移交协议。五是为解决\*\*北区矛盾比较集中的供暖问题，重新接管了集中供暖工作，同时启动了\*\*南区、\*\*小区和\*\*宿舍的集中供暖工作。六是加大了物业管理力度，开展了环境综合整治工作，累计完成粉刷1500平方米，清理各类垃圾210余吨，修剪绿化带1100平方米，补植花木85株，拆除违章建筑3处，清理乱贴乱画2200余处，环境卫生面积焕然一新。

## 房地产自评基础工作报告总结篇五

2015年4月我进入恒大工作，担任资料员一职。在这期间对工程部中的工程资料与图纸进行整理与分类装盒，对施工和监理单位工程资料的形成、积累、归档进行监督、检查，使工程资料达到完整性、准确性，符合有关要求。

工程部：\*\*

4、负责组织对部门工程档案的鉴定、保管、调阅、移交、销毁工作；

5、负责部门工程档案预验收及工程档案移交工作；

6、协助项目经理办理工程各项验收资料收集、归档工作；

7、负责员工调动、离职时工程建设相关储备资料移交的监交工作；

8、负责部门工程相关书刊、规范等工具书的保管、借阅登记工作；

12、负责部门早会纪录；

13、负责部门员工考勤统计及考勤相关资料的汇总上报工作；

15、完成领导交办的其他工作。

1、配合各专业工程师对施工单位的工程资料做好严格把关，资料就是在工程建设过程中形成的各种形式的信息记录，只有和专业工程师、施工单位资料员、监理单位全力配合才能完成并做好这项工作。资料的整理、收集是一个逐渐积累的过程，要确保资料的真实与完整，为工程验收提供及时、有效、适用的资料。

2、对前期的地质勘察、施工图设计形成的文件，进行积累、组卷、归档。

3、负责施工现场会议的记录工作，做到真实、有效的记录，整理出会议纪要，经各参加单位会签后下发。

4、负责工程部与各参建单位往来文件、联系函件、施工图纸的收发，做好记录，建册存档。

5、负责工程重要施工部位的影像资料拍摄，进行整理、归档。以便日后查阅及工程结算之用。

以上是我在工程部近半年的主要工作，其中也有些不足之处：

对于施工单位工程资料报验的监督有一定的松懈，开工初期施工单位不重视工程资料的编制，往往某一分项工程已施工完毕才将工程资料上报，存在拖延、滞后等现象。工程资料应随施工进度同步收集、整理并按规定移交。在今后的工作

中，我将严格要求施工单位做好工程资料的编制与报验工作，保证工程资料的真实、有效、完整，为工程的顺利验收奠定基础。2013年的工作计划：。

我将。

以上是我上个月度的个人工作总结，请监督！

第三部分、未来的职业规划：资料员是建筑工地最基础的工作之一，要想在建筑行业有所发展，当资料员是必不可少的，但要是把资料员作为自己的终生目标的话，肯定不合适。毕竟资料员就是收集整理资料而已，技术含量不高。但是面对堆积如山的土建工程资料，不但需要妥善保管、分类，还需要合理组织利用，信息检索方便，所要信息手到擒来，这些对一个企业的运营健康度、效率无疑是非常重要的，所以，一个专业的资料员是一个企业的信息资料核心，非常重要。不仅需要资料员有专业的资料管理知识，还需要有丰富的经验和较强的责任心。因此，资料员需要耐心细心和恒心，我要先做好资料员最基本的工作，锻炼自己做事要细心入微，并且不是一味的做资料，在平时积累一些知识，不忘了学习，想要未来有所突破，必先有自己的一技之长，而后进行延伸，未来的职业规划我会用心思考怎么走，目前眼下最根本的就是做好自身本职工作，找到更好的思路，把最基本的工作做的更完善，更有条理。