

2023年联合地产工作总结报告(实用8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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

联合地产工作总结报告篇一

一、实习阶段(20_年7月-20_年10月)

进入蚌埠清越置业后，项目开始对我进行房地产专业知识培训，了解项目基本信息。开始对竞争楼盘进行市场调研，并结合自身项目对竞争对手进行swot分析。同时整理和收集每月来访客户信息，对楼盘的主要客户来源、客户认知途径等进行简单整理和分析，与一线置业顾问进行信息交流，进一步了解客户购买动机和购买心理，为以后策划工作的方向把握奠定一定的基础。

二、实践阶段(20_年11月-20_年1月)

三个月的实习期满，并通过了项目考核，我开始进入学徒阶段。项目对我进行轮岗安排。从基本的销售开始到办理银行按揭，再到策划。通过不同的岗位学习，让我对房地产营销策划一个整体的系统有了直接的学习。通过与不同的客户交流可以更好的把握客户购买动机与心理。在为客户办理银行按揭手续的同时，也是在学习国家有关房地产的一系列政策，开始关注银行政策对于房地产市场影响，并努力学习房地产新政新规。同时也在学习基础策划知识，直接参与了4期价格制定、4期开盘策划、“金秋喜乐会”等策划活动，保证了现场销售人气。

三、独立上岗阶段(20_年2月-至今)

在领导和同时关怀下，虽然有了很大的进步，但本身仍然存在很多的不足之处，需要加以改正，在今后的道路上要不断的提高业务知识，提高自身学习能力，不断创新，为公司的发展贡献自己的一份力量。

还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20_年已经悄悄地开始数着倒计时了。20_这一年我经历了毕业实习、答辩，离别的六月，初入职场的七月，火热的八月…在恒大集团__公司的四个多月时间里，我先是在永川工程部工作了近两个月的时间，后来轮岗到永川开发部至今。在工程部期间，我师从土建工程师高小奎学习土建基础到主体方面的相关知识，在__炎热的八月、九月，我见证了工程从基础到主体的修建过程，也更加深刻地认识到自己的专业和工作结合点。诚然工作很艰辛，但收获的快乐早已将其忘记。虽然在工程部学习工作的时间不长，但在不到两个月的时间里我了解到了恒大在工程建设的办事制度和运作模式，也感受到了恒大对工程质量的高度重视。轮岗到开发部后，师从开发部副经理黄春梅学习报建办证的相关知识，从国土证办理到预售证取得，我拓展了自己对工程建设对房地产的认识，改变了自己一些原有的想法。因为没有开发工作的专业技能和工作经历，所以我经常在工作中出错，但我始终以负责的态度去认真对待工作中的每一件事，加之黄经理耐心细致的指导，我也深感自己在这两个多月的进步和变化。

在恒大这个大家庭里，我深感机遇和挑战并存，回顾以往走过的点点滴滴，成绩已经成为过去，新的环境对我来说是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着应该以什么样的心态和方式去学习去工作去生活。诚信负责、严谨勤恳，做好本职工作，配合同事、配合其他部门完成好每项工作。辛劳和泪水并存，我也看到了自己的不足，首先是不怕犯错误，其次是敢于面对错误，最后是改正错误。当然这并不能作为犯错误的一个开脱理由，而是在学习的过程中扬长避短不断完善自己。在此，真诚希望领导和同事能够在我以后的工作中多多给我提出批评和指导。

一、工作情况

1.1 在工程部

主要协助土建工程师高小奎参与翡翠华庭项目综合楼、大门、小区道路的旁站，验收，建立工程台帐等。通过实践，我学习到土建专业的知识和公司各项关于工程管理的制度和办事流程，也体会到自己在专业知识技能方面的不足，以及就如何去沟通协调各参建人员、单位使整个工程在进度、质量、成本最优化的前提去安全有序地展开。8月份持续多天的高温天气极易发生火灾，现场的安全文明施工尤其重要，加上又处在抢工期阶段，如果不重视好安全问题，那么抢出来的工期也将是得不偿失，这一点让我感触很深。在工程建设的过程中尤其要做好前期准备，施工工序都是一环扣一环，如果前期出现错误，那么混凝土成型后再做更改将会非常麻烦，也会大大增加后期的工作量，所以我认为做工程施工在下手前一定要仔细考虑充分准备，下手的时候则需做到又快又准！虽然在工程部的时间很短暂，但对于专业出身的我来说触动还是很多的，真切地体会到工程的主线、细节和流程，对以后在工程方面的学习和进步也起到了非常重要的指引作用。在此，非常感谢我的导师高小奎以及工程部的领导和各位同事指导、关心和支持！

1.2 在开发部

我是从20_年9月21日按照公司的培养计划由工程十部轮岗到永川开发部学习开发报建的相关知识，到现在也两月有余。面对一个全新的工作环境和工作内容，进步与感悟、收获和失去构成了我这两个多月来的学习、工作和生活。

1.2.1 从事开发报建需要具备的基本技能：

a]表达能力；开发报建需要和不同的部门和人员进行沟通协调，所以在沟通过程中表达要有重点有条理，简洁清晰又有说服

性。

b□应变能力;在工作中经常可能会有不可预料的情况出现或需要灵活变通的地方，所以在交流的过程中要善于倾听，主动思考，结合实际情况随机应变。

c□创新能力;开发工作中做成一件事的方法有很多，如何提出快速有效的办法需要有创新能力，能够有自己独特的观点和处理问题的能力。

d□计划能力;开发工作是一项持续时间较长且前后紧密联系的工作，如何将每一个节点的工作安排计划好，为后期做好充分准备则尤其重要，目标明确，计划可行性高是做好开发报建工作的有力保证。

1.2.2 从事开发报建需要具备的相关法规知识

作为房地产开发建设和政府对接的一个部门，清楚地知道相关的政策法规对减少工作量、提高工作效率是有显著效果的。例如，规划、建委、消防等单位对各项规费的计取规定以及对方案设计、审批的要求，如果能清楚地知道这些就可以做到早做准备、有的放矢。

1.2.3 从事开发报建需要具备的专业技能

掌握土地招拍挂流程;“五证”办理流程和相应的报建资料准备;水电气配套;根据公司开发计划、安排好时间节点办理相应的证件;以及协调好政府、公司内部各个部门共同有序有效地开展工作…这些技能都需要在具体的工作中逐渐熟悉起来并形成一套行之有效的办事流程和方法技巧。

虽然在开发部学习的时间不长，好些流程也只是大概知道，但对于开发部的工作方式和处理问题的思维模式给了我很多的感触和启发，我改变了自己之前对于工程建设的局限性认

识，对房地产开发建设从“点”到“面”再到“体”有了更宏观的了解和自己的看法。思想力决定行动力，在具体的开发报建工作中逐渐积累起来的变化让我体会到了工作带给我的进步与感悟，这些对于以后在其他部门的轮岗学习都有十分重要的作用。在此，真诚地感谢我的导师黄春梅教会我的工作技巧和思维方式以及开发部各位同事给我的帮助和促进！

二、工作中的不足及需要改进的地方

2.1 沟通不够

开发报建工作对外需要和很多部门、企业交流，对内又需要和公司内部相关部门和同事协调，所以相互理解，善于表达和倾听尤为重要。能够用语言的力量去说服对方让对方接纳。在工作中出现困难时如何快速灵活地转变沟通方式，针对不同的部门、人员有针对性地进行沟通交流这是我不足的地方，也是能力提升的一个增长点，这个时候需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持，而我在这个方面是做得不够的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这项工作的经历太浅、个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我将加强自己沟通技巧的转换技巧，适时运用恰当的方式方法完善自己在这方面的不足之处。

2.2 缺少精心策划

“凡事预则立，不预则废”。事情无论大小，关键在于策划，策划无论大小，关键在于精心。要做到时时有策划，事事有策划。凡事谋定而后动，三思而后行，大胆设想、反复推敲、周密部署。在开发报建的工作中，我有些事有精心策划过有些事则没有，所以对于精心策划给开展工作带来的影响我感触很深，例如在准备办理施工证的报建资料中，因为我们介入时间早、精心安排策划，所以到交件时我们的资料比较齐全能够快速理出所需资料。另一方面，因为没有做到精心策

划，导致我们后期的工作很难有进展，在监理备案过程中因为不了解永川区的地方性规定，对监理备案没有引起足够的重视，导致在办理施工许可证的过程中使原计划耽误了好几天。在这一件事上我感受到，报建中再简短的几个字背后可能都会是很大的工作量，不能掉以轻心，一定要事前详细询问，事中精心策划。

2.3 工作中缺乏创新思维

工作中各个部门、各位同事之间需要相互协助，只有这样才能更好的做好工作，充分发挥每个人的潜力。按部就班去工作只是一名合格员工应做到的事，优秀的职工是需要在公司制度的规范下能够有创新意识并能显著地改善工作方式取得成效，在工作方式、工作效率上的不断创新形成行之有效的方式方法。对于这一点，我需要在日后的工作中让自己慢慢转变，充分挖掘有利于工作开展的思路和方法。

三、今后改善提升的举措

3.1、 全面学习，转变心态

明年的轮岗学习会涉及到更多的部门和内容，两个月的轮岗学习时间又很短暂，我努力使自己在最短的时间里最大限度地学习各个部门的工作内容。任何改变对于一个人都是艰难的，在接下来的轮岗学习中我需要按照新的工作岗位去改变一些态度、方式或思路，先适应岗位需求，再是在岗位上认真快速地学习。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和转变，例如与各个部门、同事间的协同配合、交流互进等。一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。保持一个积极、学习的心态去工作，在工作中学习，在学习中进步。

3.2、 提高技能，养成作风

作为一名工科毕业的应届生，实践经验不足，处理问题的方式方法不多，在工作中也常常感到自己的专业技能很欠缺，对问题的认识也存在很多一知半解的地方。在接下来的工作中我将有针对性地注重自己专业技能方面的学习，努力使自己成为专业技能过硬相关业务流程熟悉的职业人。以德为先，才为德用，优良的职业素养更为重要，在以后的工作中我将认真学习公司的规章制度，在工作中维护公司的权益，形成自己的专业、职业素养。

3.3、 勤思勤做，总结提升

实践是检验真理的最好方式，在工作中主动积极的学习也是最好的进步方式。勤于思考是精心策划，勤于实践则是狠抓落实。学而不思则罔，方向比努力更重要。条条大路通罗马，不同的方法背后就存在不同的工作量，如何把人、财、物最优地组织起来解决问题?这就需要在学、工作中要善于总结，改进方式方法，提高工作效率，改善工作状态。所以在接下来的工作中我需要做到勤思勤做，总结提升。

四、 结束语

感谢公司给我轮岗学习的机会，让我有机会接触到房地产开发建设的各个部门，能够全面地学习知识提升自我;感谢给予我倾心指导和热情帮助的每一位同事，是他们的谆谆教导和的支持帮助，让我一步一步的走到了今天。20_年我从一名学生成为一个社会人，角色的转变让我更加感到自己承载的责任和前进的方向，今后我将以严谨负责、勤恳热情的心态和作风去对待每一件事每一个人，尽自己最大努力向完美的结果靠近。

今后我将注重学以致用，加强学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

此致！

联合地产工作总结报告篇二

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的一名员工，我们深深感到沈阳_地产发展的热气，还有_人之拼搏的精神。

我是_地产市场部门的一名部长，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其房地产市场，作为市场部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。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市场销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，我们公司也是一家年轻的公司，所有的销售人员都深深印记公司的企业文化，在市场不好的情况下，我们公司还是一如既往的完成跟甲方的合作要求，这也是我们公司可以生存下来，并且做到开发是本领。

刚开始的时候，就跟自己公司国瑞城和青年汇合作，开始我对公司运营成本人员的成本都不是很了解，在做2各月里，我自己提升很快，把一些不懂的，成本运算都自己摸索，还有公司的领导都把自己的创业史，和创业中的所遇见的问题跟我说，就是想让我少走弯路，尽快成长，网页不会辜负领导的期望。

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，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地，沈阳_地产，也

会成为沈阳的开发公司。

联合地产工作总结报告篇三

不知不觉，一年已悄然离去。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。以下是今年的房地产销售工作总结。

一、工作成就

年初接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备_号楼的交房工作，并与策划部沟通项目尾房的销售方案，针对_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，通过开展各项活动提高__房产的美誉度，充实__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。

二、工作中存在的问题

__一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；年底的代理费拖欠情况严重；销售人员培训的专业知识、销售技巧和现场应变运用的不够到位；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。

三、明年工作计划

新年的确有新的气象，公司在__的商业项目正在敲锣打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主的

观点下更为信任策划师;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。

明年的销售工作中，希望__能顺利收盘并结清账目。收集__的数据，为__培训销售人员，在新年期间做好__的客户积累、分析工作。参与项目策划，在__这个项目打个漂亮的翻身仗。争取能通过经纪人执业资格考试。

联合地产工作总结报告篇四

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20xx年10月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规

章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

- 1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。
- 2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。
- 3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。
- 4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。
- 5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

- 1、销售控制表
- 2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻

填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为□a□很有希望 b□有希望 c□一般 d□希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

联合地产工作总结报告篇五

1、土地使用证方面

我段土地都已办理了土地使用证，没有土地使用纠纷情况。

2、房屋产籍证及房产产籍变动通知方面

段房屋基本上都已办理了房屋产籍证，房屋变动情况没有。

3、房屋现状调查房屋分户登记表方面

如实填制反映了所、站的房屋现状(含现状图)02，02.1，02.2，02.3，02—4，03，031表。年底所根据基层所报的02.02—1，02.2表进行汇总，汇总到了所房、站房房屋、地产表上。

4、房屋维修管理及维修底卡方面

段房屋维修方面年初有计划年底有总结，年底根据所的维修费用情况有计统科核实费用，所做到了房屋维修底卡齐全、记载及时、详细。

5、房地产统计年报方面

所年底能给所报送04表，所根据基层所报的年报进行汇总，如实地反映出了年度新增、报废建筑及房地产面积，做到了报表报送及时准确。

今年房地产管理在各项工作中取得了满分5分。虽然取得了一定的成绩，但离上级的要求还有差距，我决心在以后的工作中，认真执行公路局、总段的指示精神，进一步更好地做好房地产管理工作。

联合地产工作总结报告篇六

(适用于包括联合竞买土地的合作开发)

立本协议当事人：

甲方：

乙方：

丙方：

1.1 根据青岛市国土资源和房屋管理局等单位发布的青国土资房(预)告字[_____]__号储备国有土地使用权拍卖预告的规定，青岛市国土资源和房屋管理局定于____年__月__日公开拍卖__宗储备国有土地使用权。经本协议本协议当事人当事人(以下简称本协议当事人)充分协商，本协议当事人决定联合参加青岛市__区__路__号地块(以下简称__号地块)的竞买，拍买购得宁夏路__号地块后，由本协议当事人按本协议的约定联合投资开发。

1.2 项目部是本协议项下合作项目(以下简称合作项目)的最高权力机构，由其全权负责合作项目的开发、决策和管理。项目部下设各部具体负责合作项目实施。

1.3 土地竞买、工程前期的报批、对规划设计单位、工程监理单位、施工单位的选择和确定、工程的营造(本协议当事人按整楼座取得房屋的除外)、工程款支付、通过媒体推介合作项目、工程的验收以及工程竣工后材料的备案、房屋的保修、

物业管理单位的选择等事项由项目部统一管理。分得房屋的销售由本协议当事人自行负责。

1.4 本协议当事人通过联合竞买的方式取得合作项目的土地。

1.5 本协议当事人通过竞买方式竞得开发土地，实行土地按份共有。根据经审批的施工图分配房屋。按照各自分得的房屋，分别办理《商品房预售许可证》，本协议当事人各自销售其分得的房屋。

1.6 合作项目设立独立的财务帐户，费用的支取按本协议的约定统一拨付。

1.7 根据本协议当事人实际分得房屋的确权建筑面积分摊合作项目所发生的相关工程费用和其他税费。

2.1 为便于合作项目的开发、建设、管理，由本协议当事人派员共同设立“ ”项目部(以下简称项目部)，项目部全权负责合作项目的开发和管理，是合作项目的最高权力机构。项目部下设综合部、工程前期部、工程部、销售部、财务部、工程予决算部等部门。

2.2 项目部由 人组成，其中甲方派员 人,乙方派员 人,丙方派员 人。项目部设总经理1人,副总经理 人。

项目部的职责：

全权负责和决定合作项目的一切事宜。

项目部的议事规则：

项目部实行工作例会制度，决定合作项目所涉一切事宜。项目部召开会议时，由专职人员负责记录，参加会议人员对会议记录无异议时应在会议记录上签名。会议记录由专职记录

人员负责保管。专职记录人员由本协议当事人协商后确定。项目部例会由项目部经理主持，经理因故不能参加的，由副经理主持。合作项目所涉事项由项目部协商一致确定，达不成一致的，按每方缴纳竞买保证金数额比例予以表决，其重要事项按占竞买保证金数额的三分之二方的意见办理，一般事项按占竞买保证金数额过半数方的意见办理。重要事项和一般事项的划分，届时由工程部另行确定。

经理的职责：组织和协调项目部的日常工作，主持项目部的例会。

副经理的职责：副经理协助总经理的工作。

2.3 综合部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方派员 人。综合部设经理 人。

综合部的职责：

综合部经理的职责：

2.4 工程前期部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方派员 人。工程前期部设经理 人。

综合部的职责：

综合部经理的职责：

2.5 工程部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方派员 人。工程部设经理 人。

工程部的职责：

工程部经理的职责：

2.6 销售部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方

派员 人。销售部设经理 人，销售部经理的人选由项目部决定。

销售部的职责：

销售部经理的职责：

2.7 财务部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方派员 人。财务部设经理 人。

财务部的职责

财务部经理的职责：

2.8 工程予决算部由 人组成，其中甲方派员 人，乙方派员 人，丙方派员 人。工程予决算部设经理 人。

工程予决算部的职责：

工程予决算部经理的职责：

3.1 合作项目的配套费用，在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊。分房方案确定后，按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊。房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。

本项的配套费用是指建设和安装房屋基础外墙以外的所有的建筑物、构筑物、地下管线、绿化、建筑小品、配电室等所发生的全部费用。

3.2 工程款在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊。分房方案确定后，按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊。房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。如本合同当事人是按整楼座取得房屋的，房屋工程价款、税费由各自负担。

本项的工程款是指建设和安装房屋基础外墙以内所发生的全部工程款和相关税费。

3.3 合作项目发生的竞买保证金、拍卖佣金、出土出让金、行政性事业性收费，在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊。分房方案确定后，按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊。房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。

3.4 项目部及下设各部专职人员的工资、办公费用、招待费用、办公家具和配备车辆等所发生的费用，在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊。分房方案确定后，按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊。房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。

3.5 售楼处的建造费用和售楼处经理的工资，在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊，分房方案确定后，按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊，房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。

3.6 项目部下设各部实行费用包干，超资不补，节余作为奖励由各部自行支配。各部下设各部的具体费用数额，届时由项目部确定。

3.7 本协议当事人派员到项目部及下设各部工作的专职人员的福利、保险、工伤费用等，均由派出方负担。

3.8 除销售部经理外，其他销售人员的工资、福利、保险以及在销售工程中发生的全部费用均由派出方负担。

3.9 本协议项下合作项目的贷款利息按比例予以分摊。

3.10 项目部及下设部门租用的办公场所发生的租赁费用，在分房方案确定前，按竞买保证金的比例予以分摊。分房方案

确定后，按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊。房屋竣工测绘后，按实际测绘的建筑面积的比例进行结算。

4.1 合作项目所涉的会计、税务各自进帐，分别处理。

4.2 合作项目所需资金实行统一管理、统一支出的原则。为便于资金的管理，其资金设立独立帐户，该帐户须预留不少于两方法定代表人的印鉴。资金的支出由项目部书面决定后，由财务部实施。

4.3 主管会计和出纳应由不同本协议当事人分别委派担任，本协议当事人有权随时派员审阅、了解费用支出情况。

4.4 财务部应定期以书面的方式公布费用支出情况。

4.5 通过银行贷款解决合作项目建设资金的，不论以本协议当事人任何一方的名义申请贷款，本协议其他当事人应为此提供有效担保。

施工图通过审批后，由项目部确定分房方案。协商不成的，由项目部根据本协议当事人缴纳竞买保证金的比例，将房屋划分为若干份，通过抓阄的方式分配房屋。任何一方拒绝抓阄的，视为拒绝抓阄一方接收本协议其他当事人抓阄分配后剩余的房屋。

6.1 竞买保证金的缴纳日期按7.4项办理。

6.2 拍卖机构佣金的缴纳日期按7.5项办理。

6.3 土地出让金的缴纳日期按7.8项办理。

6.4 竞买土地不成的，其竞买保证金的退还按7.6项办理。

6.5 工程前期向有关部门所缴纳的行政性事业性收费，在项目报批前由本协议当事人支付。

6.6 合作项目各项税收的缴纳按税法和税务机关的规定各自缴纳。

6.7 项目部及下设部租用的办公场所发生的租赁费用,在房屋租赁合同签订前缴纳。

6.8 根据《建设工程施工合同》的约定,届时由项目部确定具体的支付工程款日期。

6.9 根据《建设工程设计合同》的约定,届时由项目部确定具体的支付设计费日期。

6.10根据《建设工程监理合同》的约定,届时由项目部确定具体的支付监理费日期。

6.11 其他费用的支付,届时由项目部根据合作项目的进度另行确定。

7.1 本次拍卖会及本协议当事人共同拟竞买的地块的简介:

根据《青岛市储备国有土地使用权拍卖公告》青土资房告字[_____]__号,____年__月__日,青岛市国土资源和房屋管理局等单位将在青岛市房地产交易中心(巫峡路9-11号)五楼拍卖厅举行青岛市储备国有土地使用权出让拍卖会。本协议当事人决定参加上述__号拍卖地块的竞买。

7.2 1号地块的基本情况和规划设计主要指标

1. 地块位置:

2. 地块总面积:

3. 土地用途:

4. 土地面积:

5. 容积率:

6. 建筑密度:

7. 绿地率:

8. 规划建筑面积:

7.3 本协议当事人一致同意, 竞买__号地块的楼面地价的竞买应价不超过人民币 元/平方米。

7.4 竞买保证金人民币 元, 甲方支付 元, 乙方支付 元, 丙方支付 元。前述保证金应于青岛市国土资源和房屋管理局规定的截止日期的__日前支付给出资最多的一方, 由其代本协议其他当事人转交青岛市国土资源和房屋管理局。

7.5 拍卖机构的佣金, 在拍卖机构规定日期的__日前向出资最多的一方支付, 由其代本协议其他当事人缴纳。本协议当事人按竞买保证金的比例分摊拍卖佣金。分房方案确定后, 按分得房屋得建筑面积的比例进行分摊。房屋竣工测绘后, 按照每方分得房屋的确权面积具实结算。

7.6 土地竞买的有关手续, 由出资最多的一方负责办理。竞买不成的, 应在拍卖机构退还保证金到帐后__日内退还本协议当事人。

7.7 每方派员一名参加拍卖会, 由出资最多的一方派员负责举牌。竞买成交的, 由负责举牌人签署成交确认书和拍卖笔录。

7.8 拍卖成交后, 本协议当事人最迟应于青岛市国土资源和房屋管理局规定的截止日期的__日前备齐土地出让金, 并通过出资最多的一方转交青岛市国土资源和房屋管理局。

7.9 《国有土地使用权出让合同》由出资最多的一方代本协议当事人签订。

7.10 拍卖成交后至《国有土地出让合同》签订前，任何一方毁约导致其他方将竞得土地再行拍卖的，违约方应支付前次委托方和本协议当事人的佣金，如再行拍卖的价款低于原拍卖价款的，违约方负责补足差额。

7.11 应价超过7.3项约定的，其他本协议当事人有权予以追认，也有权单方终止本协议。选择终止本协议的，负责举牌的一方，应在拍卖结束后三日内退还其支付的保证金。

7.12 除竞买不成的，任何一方已支付的竞买保证金和佣金不再退还。

7.13 竞买不成的，除4.9项外，本协议的其他条款自动失效。

8.1 合作项目的工程前期工作由项目部统一管理和决策，工程前期部具体负责经办，本协议当事人应予以积极协助。

8.2 工程前期部的报批工作包括但不限于下列事项：

1、报批建设项目的立项和可行性研究报告

2、建设项目的市场调研，确定开发项目的整体方案；

3、规划设计单位招标(或确定规划设计单位)，签订《规划设计合同》；

4、规划方案设计和规划方案的报批；

5、申领《建设用地规划许可证》；

6、建筑设计单位招标(或确定建筑设计单位)，签订《建筑设计合同》；

- 7、方案设计和施工图的审批；
- 8、申领《建设工程规划许可证》；
- 9、施工单位招标(或确定施工单位)，签订《建设工程施工合同》；
- 10、监理单位招标(或确定监理单位)，签订《工程监理合同》；
- 11、委托质检工作；
- 12、申办开工计划和《施工许可证》；
- 13、办理规划验线，开发项目开工。

8.3 办理上述事项向有关部门缴纳的相关费用,本协议当事人应在缴纳费用的__日前支付给财务部。

9.1 合作项目工程施工单位的选择，应通过招标或其他本协议当事人协商一致的方式确定。未经其他本协议当事人协商一致，本协议的任何一方不得参加合作项目工程的招标和施工。

9.2 合作项目工程的监理单位的选择，通过招标或其他本协议当事人协商一致的方式确定。

9.3 《建设工程施工合同》应具备下列条款：

1、工程总价款采用“包死价”和工程设计变更据实结算的决算方式：

2、工程材料由施工单位总包，未经本协议当事人协商一致，任何一方不得以任何方式向施工单位提供工程所需任何材料。

9.4 工程款的拨付日期由项目部决定，由财务部统一支付。届时由工程部按工程进度提出工程款拨付计划，待项目部批准后，由财务部执行。

9.5 工程的签证、隐蔽记录等工程资料由工程部保存。

10.1 根据本协议当事人分得的房屋, 分别办理《商品房预售许可证》。

10.2 分得的房屋由本协议当事人独自派员销售。以各自的名义分别与购房的业主签订商品房买卖合同，各自出具收款收据。收取的购房款进合作项目设立的独立帐户。

10.3 售楼处房屋建设费用、营销费用、购置办公家具和销售部经理的工资按分得的房屋的面积分摊。待工程竣工测绘后，按确权的建筑面积据实决算。

本条约定的售楼处房屋建设费用是指建设售楼处发生的土建和安装费用。

本条约定的营销费用是指为销售房屋通过媒体进行广告宣传所发生的费用。

10.4 房屋的销售采用统一的《商品房买卖合同》文本。
《商品房买卖合同》文本的起草由合作项目聘任的法律顾问负责。

10.5 本协议当事人选派的销售人员，应经过培训后方能上岗。

10.6 本协议当事人选派的销售人员应服从销售部经理的管理。

11.1 工程的竣工验收工作, 由项目部负责统一组织, 其他各部予以积极配合。……。

12.1 房屋交付后, 其保修单位的确定由本协议当事人协商的

方式确定。协商不成的，由出价最低的一方承担，或由本协议当事人共同委托第三人承担。

12.2 房屋的保修金按工程结算值的 %计算，每方按实际分得的房屋面积予以分摊。除工程出现严重质量问题时，保修单位不得再要求追加保修费用。

12.3 保修合同由本协议当事人共同与保修单位签订。

12.4 工程保修金在工程保修合同签订时一次付清。

12.5 保修期限内，如因保修单位的原因造成业主损失的，由保修单位承担赔偿责任。如一方承担了责任，其有权向保修单位予以追偿。

13.1 房屋交付后,实行统一的物业管理。

13.2 物业管理单位的确定，由本协议当事人协商一致的方式确定。协商不成的，本协议当事人共同委托其他的物业管理单位，并与之签订物业管理合同。

14.1 经本协议当事人协商一致,可以变更或终止本协议。

14.2 未经本协议当事人的一致同意，任何一方不得将本协议项下的项目向他人转让。

14.3 竞买土地被有关部门收回的，本协议自动终止。

14.4 因不可抗力造成本协议不能履行的，本协议自动终止。

15.1 任何一方未按本协议第六章的约定支付费用的，每逾期1日,按应交金额的__%支付违约金。

15.2 任何一方未按本协议第六章的约定支付费用的，逾期超过30日，视为违约方放弃本协议的一切权利和权益。其已支

付的费用作为违约金。违约方已交的费用不足以赔偿其他守约方损失的，违约方应足额赔偿其他方的全部损失。

15.3 财务人员未经项目部同意擅自支付费用的，由派出单位按实际支付费用的__倍承担违约责任。……。

16.1 合作项目所涉的合同, 实行洽谈权、审查权和批准权相对独立、互相制约的原则。为保证合作项目的依法、规范开发，由本协议当事人共同聘请法律顾问。

16.2 合同的洽谈根据合同所涉内容，由项目部牵头，所涉各部派员参加。根据洽谈的内容由参加人员起草合同要点或草拟合同。合同的审查均由本合作项目聘请的法律顾问负责。合同的批准权由项目部行使。

16.3 本项目所涉合同一律采用书面形式签订，严禁口头合同和非正式的书面协议。杜绝合同履行在先，签订在后的现象发生。

16.4 洽谈部门在合同签订前，应审查对方当事人的有效的营业执照、资质证书、资信状况；验明对方当事人是否具有签订合同的主体资格；审查代理人是否具有代理权、是否超越代理权限和代理期限及其真实性；审查对方使用印鉴是否合法与真实有效。在实施前述行为时，必要时应请求法律顾问予以协助。

16.5 洽谈部门负责收集、记录、整理、保管与合同有关的协议、往来函件等。

16.6 合同履行过程中发生的纠纷，各部应及时上报项目部，所涉部门的负责人应及时组织本部门的人员及时分析查明原因，提出解决办法。必要时应咨询法律顾问，共同提出解决办法，及时与对方协商解决。协商不成的，根据合同的规定，在规定的时效内向仲裁部门申请仲裁或向人民法院提起诉讼。

16.7 各类合同统一由综合部专人负责管理,综合部应对收集、整理各类合同进行归档管理。

16.8 土地出让合同、设计合同、工程监理合同、建设工程施工合同以及与前述合同有关的补充协议、会议机要、信函、电报、电传、电话记录、签证、索赔报告、合同台帐等资料均是合作的主要原始资料,应定期按项目、合同分类建立详细的台帐,及时归档保存。

17.1 合作项目完成后,项目部及下设各部的办公家具、办公车辆和其他用品由项目部协商一致处理。协商不成的,通过变卖的方式处理,变卖所得的资金按比例分配。

17.2 本协议未尽事宜由本协议当事人协商一致解决。

17.3 本协议签订后,未经本协议当事人协商一致,任何一方不得擅自变更或解除本协议。

17.4 履行本协议过程中的有关补充协议、会议记录等材料均作为本协议的组成部分,与本协议具有同等的法律效力。

17.5 本协议自本协议当事人签字盖章后生效。

17.6 本协议一式 份,其中正本 份、副本 份。正本本协议当事人各方各执 份,副本各方各执 份。每份协议书均具有同等法律效力。

甲方(盖章): 乙方(盖章):

法定代表人(签字): 法定代表人(签字):

委托代理人: 委托代理人:

联系电话: 联系电话:

丙方：

法定代表人(签字)：

委托代理人：

联系电话：

联合地产工作总结报告篇七

销售部于xxx年3月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

08年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有必须影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

在xxx年7月27日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到xxx年11月8日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开应对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签

定认购书，确保不出现一房两卖的情景。

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的进取性。

虽然08年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自我知识面的不足之处；户型更改的过程也明白了自我对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自我的工作本事需要加强提高。首先就是工作的进取性和主动性，很多时候都是都是陆总的提醒才去做的工作，在09年要改正，学会自我去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作本事也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，经过大家的努力，我们会做得更好。期望09年的销售成绩比08年的成绩更上一个台阶。

联合地产工作总结报告篇八

第一篇：房地产2月工作总结在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一个月，回顾这一个月的工作历程，作为xxxx企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

某某是xxxxx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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，某某很快了解到公司的性质及其房地产市常作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。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，某某同志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。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某个月与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，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，为月份的销售***奠定了基矗最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xxxxx个月下旬公司与xxxx公司合作，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火爆场面。在销售部，同志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，该同志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，某某同志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，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，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，该同志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，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一个月是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一个月中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

第二篇：房地产2月工作总结经历了上次开盘，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。

第三篇：房地产2月工作总结好的成果是需要分享的，这样才能起到鼓励的作用。同时这也有利于激励其他员工共同奋斗，工作总结无疑能使一个好的工作总结得到好的分享的好平台，因此，写好工作总结是延续成功的有效方法。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新月营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新月整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白月营销工作规划并不是行销计划，只是基于月分析总结而撰写的策略性工作思路，具

体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才能才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新月营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划；通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合；根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体月工作总结和新月营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。