

2023年房地产年底总结报告(模板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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

房地产年底总结报告篇一

不知不觉中20xx年的新年即将来临，这也代表了20xx年已经成为了过去式20xx年是众多网友戏称的“末日年”。

自20xx年x月x日起，我由原来的绍兴伟业房产公司转入xxxx销售公司工作，正式成为公司的一员，至今已有将近一年的时间。这一年中虽然具体工作内容没变，但领导对我们的要求更加严格，对置业顾问的综合素质要求更高。

20xx年是国内房地产市场波动的一年，由于新政对高端楼盘限购、限贷的影响，更是柯桥房地产行业最为动荡的一年。周边竞争楼盘日益增多，市场价格波动频繁，我们的工作不断面临新的挑战与考验，不但是考验我们的销售能力与技巧，更磨练了我们的销售心态，促使我们尽快成长为一名真正能够合格的置业顾问。现将20xx年的具体工作总结如下：

自20xx年x月x日入职以来，个人共完成销售任务xx套，总销售金额约为xxx万元，总回款金额约为xxx万元（其中包含银行按揭及公积金放款额）。

具体工作内容主要有以下几项：

- 1、前期已成交客户的催款及贷款手续的办理，其中促成全款到位的共计xxx户（包含前期遗留的客户）。

- 2、x月x日至x月x日新成交房源xx套。

3、定期接受公司安排的在职培训，培训内容从最基础的客户接待流程到更加高深的销售技能的培训，涵盖销售工作的方方面面。

4、定期进行市场调研，了解周边竞争楼盘的销售进度、价格变化以及最新优惠活动等，进行本项目与周边项目的优劣势分析，做到知己知彼，百战不殆。

同时20xx年工作中尚有很多不足之处，比如在销售心态及成交客户催款方面尚有不足等。面对这些欠缺与不足我准备从以下方面努力：

- 1、更加完善和了解对项目的总体认知，坚定对项目的信心。
- 2、坚持必胜的心态，不管每月销售业绩好与不好都不影响下个月的拼搏与努力。
- 3、具备持之以恒的耐力，做好新客户的回访和已成交客户的关系维护。
- 4、严格遵守公司及案场的管理制度，严格对自身的要求，争取起到良好的表率作用。

20xx年的主要工作任务有：

- (1) 积极完成没有的销售及回款任务，
- (2) 催促前期遗留客户办理缴款手续，
- (3) 辅助完成交房工作等。

20xx年是一个新的开始，我坚信在公司领导的支持、监督与帮助下，我们的项目会越来越好，创造出新的辉煌。

房地产年底总结报告篇二

xx年，对于我们祖国来说是充满着诸多回忆的一年，我们的国家在xx年经历了严寒和温情、经历了磨难和荣誉、经历了经济的低谷和复苏；xx年，对于我们房地产行业来说是非常值得深思的一年，房地产业在xx年步入了行业的周期，房地产业在一片该不该“救”的争论中从年头走到了年尾，房地产业的生存之路将走向何方需要我们地产人用智慧和汗水去描绘；同样□xx年，对于我们xx公司来说更是不平凡的一年，是内涵丰富的一年，是蜕变成长的一年□xx公司在xx年经历了bsc的阵痛、经历了培训老师的洗礼、经历了xx改制成功的荣耀、经历了工业项目挂牌的喜悦、也经历了房产销售的低谷。

就是在这样一个复杂多变、跌荡起伏的外部环境和内部环境下□xx财务部在公司领导班子的正确指引下，理清思路、不断学习、求实奋进，在财务部的各项工作上实现了阶段性的成长和收获。下面就将财务部所做的各项工作在这里向各位领导和同仁一一汇报：

会计核算工作众所周知，会计核算是财务部最基础也是最重要的工作，是财务人员安身立命的本钱，是各项财务工作的基石和根源。随着公司业务的不扩张、随着公司走向精细化管理对财务信息的需要，如何加强会计核算工作的标准化、科学性和合理性，成为我们财务部向上进阶的新课题。为努力实现这一目标，财务部主要开展了以下工作：

- 1、建立会计核算标准规范，实现会计核算的标准化。财务部根据房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要、根据资金预算的需要，设计了一套会计科目表，制定了详细的二级和三级明细科目，并且对各个科目的核算范围进行了清晰的约定。同时还启用一本房地产会计核算的教科书做为财务部做帐的参考书。有了这一套会计科目表和参考书就保证

了会计核算口径的统一性、一贯性和连续性;有了这套会计核算标准规范可以使我公司的帐务不管什么时候去看这套帐都象是一个人做出来的,有了这套会计核算标准规范也使得新的会计人员能快速上手公司的帐务。值得一提的是,按照我们设的明细科目和项目辅助核算能直接快速地计算出某个房开细项的收入、成本、费用,相关税金,迅速地计算出土地增值税的增值额,使得土地增值税和所得税清算工作变得轻松、快捷、明了。我公司的会计科目设置得到了集团领导的好评。

2、重新对原有的会计核算流程进行了梳理和制定,现在的财务部内部会计核算流程更加突出了内部控制,明确了各个流程所占用的时间,对什么时候出什么表、出什么帐、出什么凭证,凭证如何传输都做出了明确清晰的规定。保证了财务信息能有序地、按时、按质地提供出来。采用新的工作流程后,工作效率提高了,各岗位的矛盾和扯皮现象减少了,财务报告的及时性得到了有效地保障。使我公司上报集团财务部的各类财务数据的及时性和准确性均达到集团财务部的要求。

3、加强各业务单位及往来单位帐目的清理核对工作,定时与各单位打电话或发传真来清理核对帐目,使得我公司xx户客户往来和xx户的供应商往来帐目清楚准确。同时加强应收往来款的追讨,在年内追回了xx的往来款xx万元。

4、除此之外,财务部组织全体员工在xx年共完成了:收取xx二期回笼房款xx亿元,契税维修基金xx万,审核原始凭证x万多张,填制、复核,整理装订记帐凭证xx张。出具统计报表xx份出具纳税申报表xx张,税源统计表xx张。出具xx集团□xx集团相关财务报表xx张,出具预算报表xx张等。

房地产年底总结报告篇三

20xx年10月—20xx年12月的主要工作

- 1、配合完成中秋晚会
- 2、协助完成汽配展活动
- 3、完成网络推广工作
- 4、用心配合公关活动
- 5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮忙完善招商基础资料
- 6、配合同事完成其他工作资料
- 7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略
- 8、完成临时性交代的任务

（一）不怕困难，建立把项目策划好的信心

认真分析新形势新状况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和×××的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以用心的姿态迎接困难，树立信心，始终持续旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析潜力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略。三是用心争取领导的支持和帮忙，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的状况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自我计划的目标还存在差距，但在目前

严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛必须不会白费。

（二）从细分市场找到目标客户

力求按照不一样的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不一样阶段，针对更加明确的目标客户，使用适宜的营销策略和方式。

（三）与世俱进，转变策划观念和思维模式

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式务必创新和媒体选取更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。

（四）提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率

在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作潜力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自我成为策划的行家里手。二是注重自我工作作风的培养及业务潜力的提高，着力提高工作效能。

目前在营销和宣传等方面存在的问题：

- (1) 信息网络还不够健全，信息量和信息来源渠道还不够多。
- (2) 招商方式创新不够，仍以传统的为主，应对面接触居多，招商效率低。
- (3) 招商面还不够宽泛，信息含金量偏低。
- (4) 已建的厂房结构比较单一，缺乏个性化，不能切合市场企业多样化厂房需求的实际。
- (5) 给客户承诺的配套设施跟不上，工程不能同时完工。
- (6) 与北京2xxxx园区，横向纵向的比较，在价格上没有优势，价格相对偏高，尤其是销售价格。
- (7) 厂房的设计合理性和园区的规划不是市场需求的最佳体现。
- (8) 工业城的定位缺乏远瞻性和市场引导性，内部招商组织结构建立的不科学，宣传推广的力度比较小。

透过我两个月对工业地产营销的认识和实践，主要有以下几条体会和思考：

1、领导对营销的重视程度及其思想观念是营销策略的制定和营销思路能否成功施行的决定因素。

一是领导对部门或个人的重视，使得个人潜力增强，获得更多的资源和协助，对营销方案的真正实施也有帮忙，甚至可能扭转乾坤。二是战略重点的定位重视，比如说领导对工业城的主体思路，对投入产出比的概念的认识，要建立品牌就得加加大投入，不断创新，连贯实施。实践证明，领导对指导性工作重视了，认识到位、支撑到位了，有机构，有人手，有支支撑，有管理，有推动，事情就会办的更好。相反，倘

若仍停留在“等、靠、要”的阶段，则只能走下坡路。

2、优化组织结构，畅通内部信息沟通渠道，明确职责，提高工作效率的是前提。

提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善组织架构，组织结构扁平化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，完善营销制度，提高营销推广实施力度，加强公关是当务之急。

基于工业城要打造成知名的工业地产项目，提高工业城的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。透过创新观念、盘活思路制定出有效科学的营销战略和营销策略，同时加强公关以辅助作用。

两个月来，我所取得的每一个进展，都是行政中心各位同事关心支持的结果，我还存在着许多不足，所能看到的成果不大，实现目标的距离还比较远，期望透过总结学习，不断提升自我，按照20xx年既定的目标前进，做好每一件事。

房地产年底总结报告篇四

20xx已经完结，或多或少还有一部分遗憾，还未来得及做完的事情，还有未来得及实现的个人目标，但终归无法阻止岁月的流转，感慨20xx年度没有利用好每分难得的时光，不知不觉20xx已经来临，又是一年关将至。在这个多次回收的年轮交叉点上，无数次的回首20xx年对于中国，对于楼市，我个人，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，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。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，自进入xx公司已逾半月，入职以来，观察同事平时的工作状态，案场紧张的工作氛围，上班时间的忙忙碌碌，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。因为有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的20xx年，我又经历了中国对《新婚姻》法的出台政策，看到了中国房地产市场的大幅抢购的过程，做本行业4年经历不同的时期，从《国八条》《国十条》《新国八条》，《新国六条》《限外令》《限购令》中国房地产从19xx年实行中华人民共和国城市房地产管理办法到20xx年房地产土地实行招拍挂，直至今日中国房地产已然成熟，健全的法规和有效的管理办法是特色的中国第三产业房地产业更加的健康成长，作为这个朝阳产业的一员我引以为傲，同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。

态度决定行为，时至今日中国的房地产舞台上房地产置业顾问先做到五问：

- 1、问自己是否非常喜欢这项工作
- 2、问自己是否把它看作终身职业
- 3、问自己是否给工作定个合理的期望值
- 4、问自己是否能在工作环境中有所作为
- 5、问自己是否为实现目标而不懈努力

事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可行的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点：

- 1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。
- 2、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。
- 3、推荐产品要有把握，了解所有的户型，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。
- 4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。
- 5、确定自己的身份，我们不是讲解员，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。
- 6、要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xxxx的一名置业顾问，不仅要精通本项目业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉xxxx无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，

我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

房地产年底总结报告篇五

第一条商品房的销售，由经营部组织，办公室予以协助，销售的策略、平均售价、售楼日期等由经营部提出书面报告，经经理审批后，报集团公司总工程师、总经理批准后实施。

第二条商品房的销售，除按规定售楼花一次性付款、享有九折优惠成品房（以工程开工后计算）一次性付款享有九五折优惠外，其余均不得享有优惠。特殊情况，售楼花一次性付款九折以下（不含必折）、成品房一次性付款九五折以下（不含九五折），分期付款享有折头优惠的，一律经经理核准，并报集团总工程师批准后，才能办理。否则将追究有关人员的经济责任及法律责任。

第三条销售方案由经营部牵，会同工程部、办公室等有关部门共同制订，根据楼层、方向等因素确定每单元的明细价格，经经理审定，报总工程师和总经理批准后执行。

第四条售楼的所有宣传资料，包括售楼书、售楼广告等，由办公室同经营部拟稿，原稿由经理核准，报总工程师批准后，方可委托付印。

第五条销售商品房的申报手续，含预售楼花、境外销售批文、外汇管理局批文、公证、按揭委托和产权证等，由办公室负责会同经营部、财务部办理。

第六条房产销售结束后，由办公室、经营部、财务部共同负责写出工程项目投资效益总结报告，由经理审定后，上报总工程师、总会计师和总经理。

第七条样板房根据经理的意见，由工程部负责会同经营部、办公室拟定装修和施工方案、工期，组织施工及购置家私、

花草等。样板房完成后，开放给客户参观，由经营部保管，直至售楼结束。样板房及一切家私由经营部会同办公室制定方案报经理批准后作出处理。

房地产年底总结报告篇六

自1月1日入住以来，我们的营销工作取得了一些成绩，基本完成了两家公司设定的目标，但也存在很多问题。为了更好地完成项目的营销工作，实现双赢，双方形成了真正的战略合作伙伴关系，定期工作总结如下：

市场部的销售人员相对年轻。虽然他们充满活力、激情和一定的亲和力，但经验不足，尤其是在处理突发事件和一些新问题方面。通过前期的项目运作，销售人员对项目的理解和能力有了很大的提高。未来，由于甲方对企业品牌和房地产品牌经营理念的磨合，将通过对销售人员的培训和内部人员的调整来解决这个问题，营销部的资源分配尚未完全到位。通过前一阶段的紧张工作和双方的不断沟通交流，这个问题已经得到了解决。

由于协调不力，市场营销部的许多工作存在拖延和争吵。作为公司的领导，我有很大的责任。协调或沟通不善将导致工作方向不一致。随着时间的推移，双方在想法和工作目标上会有很大的差异，这是很难恢复的。幸运的是，我们知道问题的严重性，我们正在这一领域积极努力，争取实现一致的目标、简单性和效率但是，营销部门的职责和权利仍然存在不明确的问题。我认为市场部的工作应该有一定的'权限，只执行销售程序。无论问题的大小，都应该向甲方提出，这势必导致效率低下，而对一些问题的控制也会对销售产生负面影响，这样，营销部门的工作就会非常被动。建立一个责任和权利明确、工作程序清晰的体系是我们下一步工作的重中之重。

（一）主要任务及业务完成情况

1、完成概述（具体情况由您决定）

2、分析并解释未完成的情况（具体情况由您决定）

随着工作的深入，我已经开始联系销售部管理的客户。电话和催款是一门语言艺术，不仅需要良好的表达能力，还需要一定的经验。俗话说，“客户就是上帝”，招待来访的客户，在客户心理上树立良好的企业形象，是我义不容辞的责任。

面对工作量的增加和业务的系统化、规范化

房地产年底总结报告篇七

我于20xx年5月进入公司，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。

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，我多次深入现场，对现场的地形地貌做更深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对项目的地形地貌、土质情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，并通过以往的施工经验，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

通过了解和熟悉项目现场，在掌握第一手可靠资料之后，编制出符合现场实际的临时围墙以及临时水电施工方案。结合手中有限的参考依据，通过以往的施工经验，对项目整个现场进行综合平面布置。考虑到现场面积较广，坡度较陡，材

料转运十分困难，而且成本较高，临时围墙采用砖墙以及彩钢围挡相结合的方案，这样即可以节约成本，还可以节约工期。由于项目位置比较特殊，落差比较大，单纯的市政临时给水不能缓解施工用水的压力，为了达到既能满足施工用水又能节约成本的目的，我多次对现场的地下水情况进行考察，并根据考察情况，编制出市政给水和挖井蓄水两种并用的方案。

为了更好指导以后的施工，根据项目规划手续办理进度，结合项目的实际情况，编制了项目施工进度计划，为以后项目施工开展提供理论依据。

为了项目的顺利开展，完成公司的预期目标，我配合公司相关部门从6月11日开始，冒着高温酷暑，穿枢于项目用地的杂草丛林中。由于项目用地地形复杂，而且工期也很紧，为了按期完成任务，我和勘测队一直奋战到晚上观测不到为止。在勘测过程中，我发现登山小道位于我们项目用地内，便额外要求勘测队对登山小道的位罝进行勘测，在记录好位罝的同时，我利用专业强项在电脑上画出登山小道的具体位罝，并根据该位罝的分布情况提出红线勘测过程中的相关问题，一直到6月20日出勘测成果报告，我将该报告附同项目红线相关问题提交给公司领导。

为了给公司员工一个舒适的办公环境，综合部的刘总冒着高温天气给公司员工寻找一个合适的办公场所，我也积极配合综合部监督xxx正大建筑装饰工程责任有限公司的办公室装修任务，虽然施工过程中出现了一些摩擦，但在公司领导的协调下，特别是张总和刘总的指导和帮助下，工程得以顺利完工，施工过程中，为了加快施工进度，我放弃每一个休息时间，督促该公司尽快完成办公室装修工程，员工也在计划的时间搬入新的办公场所。通过这次工程，也暴露出我在施工管理过程中的一些不足，在以后的项目管理过程中，我将以此为戒，不断完善和提高自己的。

为了加快公司项目的启动，公司领导两次组织各部门参加项目概念规划设计方案论证会，我有幸作为工程部的土建工程师参加了论证会。通过这次会议，我对项目用地有了更加直观的了解，对建筑物的布置以及小区内的配套设施有了初步的认识，这对以后项目的现场管理提供了有利的技术支持。项目的许多技术指标也为我后来的成本分析提供了帮助。结合论证会的意见，根据项目用地的地形地貌，考虑到整个项目的成本以及工期，我专门编写了项目土石方施工方案以备项目后期施工时参考。

10月9日—10月15日我有幸代表公司工程部参加xxxxx置业工程部组织的第一次联合项目大检查。通过这次检查，我深深地感受到了公司总部企业文化的精髓并学到很多关于项目管理的优秀施工管理经验，同时也看到了一些项目管理上的盲点，并总结成学习心得。这对以后工程的开展有很大的借鉴作用，也通过这次检查认识了很多公司项目管理的精英，为以后施工管理提供了管理经验交流的平台。

为了便于以后的现场施工管理，我结合公司的要求以及xxx的实际情况，并参考xx以及其它xxx市比较知名的地产企业的相关制度，编制了工程部工程管理的各项规章制度，制度的编制，有利于明确各个岗位的职责，为施工管理提供保障。

为了便于公司全员了解项目开发的流程，公司成立了以巫晓娟为组长的项目流程管理小组，我作为工程部的代表参与了管理流程的编制。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。

为了控制好项目开发成本，便于整个项目的顺利开展。我对xxx建筑市场进行了调查。调查时间主要以业余时间为主，调查的对象主要是xxx比较知名的别墅楼盘，调查的内容包括施工单位实力、施工合同、监理单位、土石方等行情。通过调查了解，我基本上掌握了xxx市几家比较知名的施工企业在

施工别墅工程上的管理水平和劳务队伍的素质；也了解了别墅施工合同的组成形式以及取费情况和结算方式等；通过对监理单位的调查，不仅了解该单位的业务水平，而且还间接的了解到了一些知名地产企业的管理模式。完成调查后，我还对以上的内容进行对比和分析，并形成一份系统的调查报告，这为以后的施工项目管理以及项目投资提供了第一手有效数据。

由于受国家下半年经济政策的影响，建材市场以及花卉苗木也出现了大幅上涨的情况。为了便于项目开发的成本控制以及现场的材料控制，我对xxx建材以及花卉苗木市场进行了调查了解，调查对象主要是xxx一些大型的钢材市场、建材市场以及苗木基地，调查内容主要为钢材、混凝土、水泥、河砂的价格情况；在调查过程中，我还走访多家装饰市场，对石材、彩钢门窗、涂料、防水材料、保温材料进行摸底，并对价格进行一一对比分析；调查花卉、苗木特别是大型的乔木如银杏、榕树的市场储备以及价格等，这些调查为项目的开发提供了有效的市场支持。

由于公司才进入xxx对xxx的市场不是很了解。为了公司项目顺利开展，在合同谈判中占有一定的优势，我利用各方关系，采集了地勘、设计、监理、施工、景观等合同样本，其中地勘、设计、施工、景观等合同样本在3份以上，并且大部分合同都为xxx比较知名的别墅楼盘，包括龙湖的蓝湖郡项目。我对以上合同进行对比分析，并结合公司项目开发的实际情况，采纳别人合同上优点同时屏弃别人合同上的漏洞。通过对这些合同样本的采集，我对合同也有了更进一步的认识，也为以后的项目管理提供有效的合同支持。

为了便于对项目的成本的控制，我通过关系找到了xxxxx一套完整的联排别墅施工图，以此为样本进行成本分析。为了尽快作出分析，我放弃休息时间，对图纸进行计算，从而得出了相关数据，通过这些数据，结合公司项目的实际情况，我

编制出了公司项目的20xx年工程投资计划，为明年项目的工程投资提供了有效的数据支持。通过对工程的成本分析，我也掌握了项目管理成本控制过程中的着重点。

为了完成20xx年公司的项目开发任务，并做出科学而且符合实际的20xx年工程部的工作内容以及项目施工进度计划，我对20xx年全年的天气情况进行分析，结合xxx的常年的天气状况，对20xx年的天气进行了预测，作出分析报告，同时将天气情况和工程进度互相结合，对工程进度进行合理的调整，抓紧施工良好季节，避开雨季大规模施工，并做好雨季以及高温季节的施工以及安全保护措施。

房地产年底总结报告篇八

是我司经济受严峻挑战和重大考验的一年。也是各部全力支持和促进发展，积极作为的一年。一年来，在董事长及总经理的正确战略部署指导下，全面工作有条不紊的进行，使得公司在经济危机下仍稳步健康的发展，并取得了一定的成绩。

1、小区的建设情况：截止12月底我司通过竣工验收并交付使用面积为5.7万平方米，分别为一区安置房和廉租房。三区、八区一期正处于施工阶段，建筑面积共15万平方米房，其中四区的5.2万平方米已进入附属设施收尾阶段，即将交付；八区二期的4.4万平方米也在紧密筹备中，预计初进入施工阶段。在工程建设中，一是抓工程质量，二是抓工程进度，三是抓安全文明施工。在施工现场上，工程部成功处置了多起民工劳务纠纷问题，为资阳市的社会治安稳定和社会团结的发展做出自己的应有的贡献。在工程建设中，工程部成功通过了省建设厅的暗访，对建筑工地的各项建设、环境、安全等都达到了省建设厅的考核标准。

2、房屋销售经营情况：针对当前我市住房市场供大于求的实际，公司积极调整销售价格，同时，积极利用宣传单、宣传

牌、电视台、报纸、网络等多种形式进行宣传，宣传小区优越的位置、良好的物业管理及优质的售后服务，提高了知名度和社会信誉。本年通过银行贷款完成新贷4300万元，展期1000万元，还旧款1200万元。花果山春天半岛项目在本年度共实现销售面积102386.75平方米，其中抵工程款面积17055.17平方米，团购面积9264.02平方米。资阳市城区住房销售均价为2615元，我司销售均价为2478元。

3、党支部工作：在新的党支部的所有全体成员以及新一任的支部书记的努力下，党支部的各项工作逐步完善。党支部坚持在每个党的节日都组织座谈学习，并发展了一批新的党员。

4、春天半岛一区反迁工作顺利完成。春天半岛一区反迁工作的顺利进行，预示着公司的发展上了一个新的台阶，截止到12月底，已成功反迁76户，累计反迁住宅套数为225套，累计反迁面积为20564.56平方米。在本次反迁工作中，公司强化领导组织，切实转变职能，强化依法行政意识，将工作重点由直接参与反迁。细致分工，严格定位。在反迁过程中加强宣传，营造良好的舆论环境为了使广大返迁户了解返迁、理解反迁、支持返迁，公司同仁还不厌其烦进行解释、宣传。本着实事求是的原则，公司同仁驻扎返迁现场，具体问题具体对待，实行现场反迁，现场解决，不留尾巴，把问题解决在当场，解决在前面，减少了群众的奔波之苦，减少了群众的上访率。为实现平安返迁打下了良好的基础。在这样的领导队伍和同仁的努力下，总结多方反迁经验以及实际工作经验，一区的反迁顺利的完成。也为明年的四区反迁工作奠定了良好的基础。当然我们也要总结反迁中所遇到的问题 and 困难，在以后的工作中争取做到更好的成绩。

1、年开发总量少，建设规模小，不能适应新形势的需要；

2、是资金回笼慢，造成公司经营困难，难以开展大的经营活动；

3、是由于国家政策的宏观调控；

4、是管理制度不全面，管理水平需要进一步加强、提高。

1、解放思想，转变观念，认清形势

(1) 定位好职工的公司形象位置。首先给予全体干部职工一个称号“公司形象代言人”，职工个人在公司外面的言行代表着本公司全体，直接影响着公司的形象和声誉。因此应从长远利益和整体利益出发，采取多种方法树立公司的自豪感，产生公司的向心力，全体职工要自觉地维护公司的声誉和利益，让员工随时感觉到自己的一切行为都代表着公司，让员工们真正认识到公司主人翁的重要性所在，时刻以此来约束自己的行为，来达到改变思想的目的，正所谓“行为思动”就是这个道理。

(2) 认清企业的市场形势，把握好时机寻求发展。是房地产受政府宏观调控的一年，预计会出台一系列不利于房地产市场的政策，销售情况不太乐观，所以的销售工作就显得艰难一些，面对这样的局势，营销上更应该搞好楼盘宣传推广工作，加大知名度。的销售任务是12万平方米，这样的前提是要保证销售房源的充裕，那么项目手续的按期合理程序就更紧迫重要。预计开工项目八区二期13、14、15楼等，预计明年完工项目面积为12万平方米。

公司要从根本上实现经济状况的根本转变，这也就要求我们公司的同事们对过去所有成绩做个总结，吸取工作中成功的经验；对于去年工作中所遇到的问题，我们更应该吸取教训，克服困难，在以后的工作中做到更好。

2、公司对职工要求：

(1) 处理好上下级、同事间的关系；以人为善，一份劳动一份收获；同事之间要求团结一致，相互交换意见，根本利益

上大家无任何的冲突，团队需要齐心协力的做好工作。

（2）商场如战场，当今社会要想跟上时代的发展，要想有立足之地，要想在激烈的市场竞争中站稳脚步，就必须做到“知己知彼”，所以明年我公司要把市场形势和发展动态明朗化，通过网络信息的广泛搜集充分掌握好市场发展前景，并随时传递给每一位职工，让其真正改变思想观念，充分发挥好自己的职责和能力。