

# 最新小产权购房合同更名费(实用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 房地产工作报告篇一

20xx年酒店上半年预算收入x万元，上半年预计实现x万元，较预算减少x万元，完成预算收入的x%□20xx年下半年预算收入x万元，预计完成x万元，完成预算收入的x%□20xx年全年预算收入x万元，全年预计实现收入x万元，较全年预算减少x万元，完成全年收入的x%□

### 1、优势：

- (1) 四星级酒店价值体现，客房、会议场地依然是客户首选。
- (2) 综合配套基本齐全，价格能被市场接受。

□3□xx区的高端酒店，地理位置好。

### 2、劣势：

- (1) 餐饮没有大的宴会厅，大型团队用餐受限。
- (2) 5年运转，存在硬件设施陈旧和老化。
- (3) 员工服务意识培训，管理层执行力的提升。

### 3、市场定位

- (1) 国内标准团队。

(2) 境外旅游团队。

(3) 高、中档的商务散客。

(4) 各类型会议。

1、员工培训以酒店发展和岗位需求为目标，培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，不断学习、不断提高，努力成为智能型员工。

2、组织纪律要常抓不懈，员工的言谈举止、穿着打扮要规范。各部门负责人要带头，从自己管起，彻底杜绝违纪违规现象的发生。

3、加强档案管理，建立档案管理制度，对存档的有关材料、文件要妥善保管，不得损坏、丢失。

4、根据酒店总经理制定的经营目标和下达的销售任务，制定相应的中短期销售目标、市场策略和具体实施计划，并组织实施，使酒店获得良好的综合效益。

5、对酒店的地理位置、设备设施、服务项目与质量进行合理组合，使推广工作更具针对性，最大限度地提高酒店的平均房价与营业收入。

6、对酒店的客房、餐饮、会议室的出租运用各种营销手段进行推广，确保价值得到充分、合理的实现，同时提高酒店的知名度。

1、加强与各企事业单位的联系，稳定现有客户，大力开发新客户，本地市场客户要逐一登门拜访。

2、针对散客，客房、餐饮捆绑销售，客户在酒店住房，可同时在餐饮方面享受不同程度的优惠。

- 3、根据不同客人的需要，设计多种套餐(打包价)，含客房、餐饮。
- 4、大力发展长住客户，制定内部员工合理的客房提成奖励制度与政策。
- 5、与xx□xx机场出租司机的互动，对出租车司机的促销。
- 6、加强、维护网络促销，扩大网络订房中心对酒店的宣传、影响力。

#### 餐饮措施：

- 1、制定“xx”方案□xx活动方案和促销□x月中旬餐饮部完成菜谱方案、销售部完成广告宣传促销方案、各项工作逐步开展。
- 2□xxxx促销□x月下旬餐饮部完成制作方案、销售部完成广告宣传促销方案。
- 3、拓展婚庆、宴会、生日、满月宴。
- 4、餐饮部拟定圣诞节促销方案。圣诞节——圣诞大餐□x月下旬餐饮部、销售部完成制作圣诞菜单、广告宣传促销及抽奖游戏设计方案及环境布置方案。

#### 客房措施：

- 1、加强商务散客促销，制定出x□x月份团、散用房奖励促销方案。
- 2、加强对国庆节市场调查，制定国庆节促销方案和国庆节的团、散预订。
- 3、每月继续推行储值卡，购买在酒店享受优惠措施。

4、地毯式推广计划，提高酒店知名度，争取获得业务机会。

1、酒店人工成本费用x万元左右，编制x人，原在岗员工x人，为严格控人力成本，各部门调整后现在岗员工x人。

2、节约一滴水，一度电，各部门合理利用资源。（工程部为主要责任部门）。

3、加强办公、服装及劳保用品的管理，根据实际情况制定各部门的支领标准，完善领用手续地，按规定发放，做到帐实相符。面对激烈的市场竞争与挑战，精诚合作，同心拓展，我会带领我们的团队，团结协作，充满信心，努力实现预算目标，完成企业赋予我的管理使命与职责。

## 房地产工作报告篇二

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XXXXXXXX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主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—年中，生意兴隆、财源广进！

## 房地产工作报告篇三

您好！

不知不觉中，20\_年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜

悦，一份悲伤，重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在这\_的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面述职报告。

## 一、学习方面

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

## 二、心态方面

刚进公司的时候，\_项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但x月进入\_之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

## 三、完成的主要工作任务

- 1、共计销售\_套，销售面积\_x平米，销售额\_x元，回款额\_x元；
- 2、到\_x后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。
- 3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。
- 4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

#### 四、工作中存在的不足

- 1、对业务监督执行力度不够
- 2、对项目整体把控有待于提高。
- 3、需要进一步增加管理方面的经验。
- 4、与甲方缺乏有效沟通。

- 1、进一步提高自己的管理水平；
- 2、及时完成领导交给的各项任务；
- 3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；
- 5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。
- 6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。
- 7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。
- 8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来\_公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信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，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。



此致

敬礼！

述职人□\_x

20\_年x月x日

## 房地产工作报告篇四

您好！

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，我才乐此不彼，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地产的企业文化及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！

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月xx日

## 房地产工作报告篇五

去年的4月1日是我进公司的日子，时光流逝、岁月如梭，转眼间在\_\_房地产公司工作已整整一年了。回首过去的路径，还眺未来的征途，苍苍莽莽中，感觉自己和身边的同事仿佛行者，一路风尘却也一路高歌，一路艰辛却也一路执着，行者的脚步一向勇往直前，公司的发展必然风光无限。

在公司成立不到两年的短短时光里，在陈总的英明领导下，创造了许多骄人的业绩：开发了\_\_市一次性规划面积最大的东湖苑小区；一年开工面积达44万平方米，居全市第一；开发项目建设创市级文明工地率100，居全市第一；一次性通过iso9001/iso14001质量/环境双体系认证，成为全省第一家获双体系认证的房地产企业；小高层设计引入中复式结构设计，为全市首家；……；业绩之多不胜枚举。

当然，在思考成绩的同时，我们也应思考一些存在的问题，因为成绩毕竟属于过去，它所构成的只能是回忆，最好能站在未来的角度考虑现在，也就是站在“巨人的肩膀”上思考问题。

关于贯标，这是我从本职工作来说第一个应该思考的。在陈总的英明决策、高度重视、悉心指导下，公司已经成功地建立起了质量/环境双体系，并通过了认证审核，然而如何保持好体系，使其更好的为公司的发展服务呢？现状不容乐观，随着审核的通过，证书的获得，有些部门也就将体系文件束之高阁，贯标程序抛在脑后，每月的工作总结一拖再拖从不按时编报，现场管理有所松懈，记录保持应付了事，等等等等，理由只有一个字——忙，忙能作为理由吗，况且真的很忙吗。关键在于，思想意识上的重视程度，尤其是部门负责人思想意识，应该加强他们的贯标意识教育，比如采取对他们专门培训、领导教育、加强交流、举办活动等等。

关于企业文化。正如陈总所说，一个企业优秀企业文化，可以在企业中形成强大的向心力和凝聚力，增强企业的核心竞争力。那么如何进一步加强企业文化建设呢？企业文化是软指标，甚至于是一种无形的东西，因此加强企业文化建设是不能以硬指标来衡量的，我们是否可以采取这样的一些措施：编发公司刊物（刊物中可以让每位员工投稿）、多制造一些员工间相互交流的机会、开展一些文化、游览、体育、座谈等活动，另外提高员工素质也是企业文化建设的一个重要环节。

关于沟通。只要人活在世上，就离不开沟通，在社会上人与人之间从相互了解到相互信任都源于沟通。对于一个企业来说，沟通更是至关重要，上情下达、下情上达，部门之间、员工之间，哪一环节少得了沟通。我们公司每月一次的工作例会，应该说为全体员工提供了一个很好的沟通机会。不过为了更好的进行沟通，是否可以考虑每周公司领导和各部门负责人都开一次工作例会，让大家随时了解公司发展的进程，也能随时掌握公司各部门的工作进程，并且协调各部门间的工作；当然还可以考虑厂务公开或信息通报等多种沟通形式。

关于资金。目前公司在资金方面遇到了困难。不过我认为，虽然土地拍卖未能如愿，但我们的土地还是很有诱惑力的，肯定已经引起了港城房地产界的注意，甚至于一定会有房产商，正在私下考虑和公司洽谈，以达到双赢。

以上五点，为个人之所见，如有不妥，敬请见谅。作为公司员工，能为公司的发展与壮大尽自己的微薄之力，此乃真正之我幸。