

# 房地产公司工作总结结束语 房地产公司 工作总结(通用9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 房地产公司工作总结结束语 房地产公司工作总结篇 一

20\_\_年xx月，公司的另一个楼盘——如期进驻，我被调至xx项目部。经过这项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20\_\_年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年xx月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大

因素。房地产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔岸观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改进的几个方面：

(一)工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

(二)工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

(三)在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

(四)沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

### (一) “坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

### (二) 学会聆听，把握时机

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。了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

### (三) 始终要保持热情

销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售

成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

#### (四) 机会是留给有准备的人

在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

#### (五) 做好客户的登记，及进行回访跟踪

记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

#### 20\_\_年工作展望：

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展：20我会按公司的

发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

## 房地产公司工作总结结束语 房地产公司工作总结篇二

我是\*\*的\*\*，在繁忙紧张而充实的工作中，不知不觉送走了辉煌的20xx年，回顾这半年多来的工作，学习和生活历程，作为\*\*的每一名员工，我深深感受到了公司蓬勃发展的热情，就像我们的案名“\*\*城”一样，充满着希望和力量，我也深刻体会了\*\*人为之拼搏的精神，我自豪而骄傲！

我是销售部驻\*\*的\*\*，我在20xx年\*月底刚进入公司时，对房地产方面的知识还一窍不通，对于新环境，新工作，新行业比较陌生。但在公司领导和同事的帮助下，很快了解到公司的性质和房地产市场的情况，我为能成为\*\*人而感到荣幸。公司的综合实力、\*\*城项目的优势和业界良好的口碑使我有信心在这努力奋斗。那作为销售部的一员，我也深感自己责任重大。作为企业的门面窗口，自己的一言一行也代表着公司的形象，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行情和动态，走在市场的前沿，为公司领导的决策提供充足的一手市场资料和数据。那经过大半年的磨练和洗礼，相信自己已成为一名合格的\*\*。

20xx年是房地产市场起伏动荡，群雄逐鹿的一年，我是\*\*日刚上岗就和\*\*被分配到了\*\*的`。说实话，刚到\*\*，人生地不熟的，无论生活和工作都充满了很大的挑战。但是有总部领导和同事的关怀帮助，后顾之忧解决了，我们对\*\*市场充满了热情和希望，马上积极地投入了工作中。刚到2天，就成功组织了参加\*\*日在\*\*房展的客户\*人回\*\*考察项目，买票，带团，看项目，签合同，不亦乐乎。对于第一次成功签单的

我也很兴奋，那次一共成交\*套。虽然此次成交的\*套是同事的客户，与\*\*的业绩无关，但我仍然有着成功的满足感和欣慰感，我知道，我的每一分付出都是值得的，因为我是\*\*\*\*人！回来以后，我又马上投入到新的工作中，我深知，专业的房地产知识和精通的市场了解是成功的必备因素，马上虚心向有经验的同事请教，在领导的鼓励和帮助下，学会如何与客户沟通，跟进，促成与服务，如何顺利达成签单。5.1黄金周来了，我们认识到这是一个好的销售高峰期，不断打电话拜访预约客户，组团回\*。

虽然火车票一票难求，但在公司领导帮助下，想尽一切办法解决问题，顺利带回\*位客户。成功签单\*套。谋事在人，成事在天吗。5月又乘势而上，在中下旬又成功签单\*套，为\*\*市场的开发开了一个好头，好的开始就等于成功一半！经过5月高峰的洗礼，我又学到总结了好多经验，为以后的工作奠定好了一个基础！接下来，在骄阳似火的6月，\*\*\*迎来了又一个销售高峰。\*\*\*\*\*日参加了\*\*房展，在\*\*\*组团客户\*\*人次，工作量大，带团困难，我和\*\*分工合作，在火车上挨个沟通交流，很好的完成了任务，顺利签单\*套。我们也知在外地人际资源少，要求做好老客户的转介绍是必须的，在6月，老客户\*\*\*也帮助介绍客户成交\*套，是对我们工作服务和公司项目认可的最好回报。进入7月期，按道理是\*\*人到\*\*旅游的高峰期，也是房地产的火爆期，但对于外地楼盘在\*\*市场却进入了一个水深火热期。对于\*\*\*\*\*项目的虚假宣传，导致\*\*部门的介入和媒体的宣传，一定程度上对外地置业起到了负面的影响，成交量萎缩。这期间我们积极开展工作，发资料，到大学校园找老师聊，蓄势待发。8月市场形式有所好转，组团去\*\*考察\*次，签单\*套。9月又参加了\*\*秋季房展，签单\*套。因\*\*市场客户对海景房的要求越来越高，我们面临着挑战 and 选择，如何去适应市场，找到我们的热销卖点，是我们一直在深刻关注的问题。

大家知道，房地产行业流传着“金九银十”的说法[]20xx年也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，央行

的5次加息以及9月底央行和银监会的一纸房贷新政策，又让很多的购房者持币观望，楼市进入了一个相对大幅放缓的低迷局面。深圳，广州，上海的成交量萎缩3—4成，有价无市。面对风云变幻，市场动荡的时期，公司领导适时做出了英明的决策，推出了珍藏版限量海景房的促销政策，经过全体同事的齐心协力和扎实工作，在10月.11月又成功签单\*套，开心欣慰。

总结这半年多的工作，有成绩也有不足。现有如下主要工作情况汇报：参加房展\*次，发放宣传资料共计\*\*\*\*\*多份，组团\*\*多次，去\*\*的客户\*\*多人次，签单\*\*多套（其中展会：\*套，报纸广告：\*套，网上：\*套，朋友介绍：\*套，其他：\*套）销售面积\*\*\*\*平方米，总房款\*\*\*多万。登记来电，来访客户资料近\*\*\*人，重点有意向客户\*\*\*\*人，写工作日记\*\*\*多篇，为以后的市场开发打下了良好的基础。成绩中有不足，\*\*\*的工作比起总部的同事来说，在成交量上还有很大的差距，我愿意学经验，找差距，迎头赶上，百尺竿头更进一步，相信在充满希望的20xx——别墅年，我们一定会有更大的丰收。

建议反馈：\*\*市场对海景房的需求旺盛，要求也越来越高，要求建筑质量精而优，户型设计充分考虑观海效果（北边最好有落地大客厅），阁楼的利用最好多一些明窗设计，适当推出一些精装的小户型，在材料的选用，价格的因素上也是我们做好外地市场考虑的重要因素。

20xx年，是有意义，有价值，有挑战的一年，我在领导和同事的帮助下，适应了外地市场，找到了一条良性的发展之路，相信，在未来的一年中，我充满着希望和热情，同时，一定会有新的突破点。在日益激烈的房地产市场竞争中，扎稳脚跟，占有自己的一席之地。我是最棒的！我一定会成功的！！！谢谢！

# 房地产公司工作总结结束语 房地产公司工作总结篇三

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，20\_\_年1月23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。

其中工作中存在的问题分析如下：

- 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。
- 3、工作主动意识需进一步加强，特别是在回访客户方面总存在一定心里障碍所以不够积极主动。
- 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。

新的一年工作计划及目标：

- 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。

20\_\_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。

20\_\_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20x年的工作。

走过“动荡”的20\_\_年，迎来“辉煌”的20\_\_年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

## **房地产公司工作总结结束语 房地产公司工作总结篇四**

1、目标产值，明年一定要完成的净产值680万元，签单产值1000万元。（其中包括家装产值800万元、工装产值200万元）

2、计划产值，明年是1200万元。

1、按家装签单产值800万元计算，每单按半包性质5、5万计算，设计部全年签单146个，每月签单12个。

3、按开工率为65、5%、家装产值800元万计算，公司全年接单产值为1221、37万元，如果设计部与市场部一起配合，把开工率提高到85%，公司全年家装产值为941、2万元，净产值为800、02万元，比目标净产值还要超出120、02万元。

按公司计划每个业务员每人每月完成6位有效的准客户流量，明年市场部人员安排7人就可以完成目标。据行业分析表明常德的装饰行业销售人员流动性比较大，行业比较专业的销售人员少，为了顺利完成来年公司的工作目标，明年公司市场部要建立人力资源储备机制，每月确保7位稳定的业务员，市场部还要储备3位定向业务员作备用，随时可以补充的。

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售团队，建立一支具有凝聚力，合作精神强的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有狼性的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

业务人员出工地，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养业务人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

4、努力培养业务人员与设计师的协调沟通能力，协助业务员在十五天内掌握量房技巧，三个月内熟练掌握cad平面设计方案，能够做到在楼盘与现场业主沟通方案的能力。（业务员的学习计划在业余时间完成）

5、充分发挥业务员的潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

1、电话营销明年的目标200万元，市场部电话营销员、业务员接待的客户。

2、工程实地营销明年的目标150万元，工程部工程监理在工地接待的客户。

3、终端销售明年的目标250万元，市场部业务员在蹲楼盘和在楼盘里搞活动接待的客户，包括家协、房地产开发商、材料商举行的活动接待的客户。

4、网络销售明年的目标50万元，全体员工采用电子商务营销接待的客户。

5、回头客户明年的目标150万元，客服部接待的上门客户。

1、根据常德市房地产分布示意图，各个楼盘的具体位置，楼盘动态，交房的具体情况；把常德市场划分为三个片区，业务员分三个小组，两人一组负责一个片区，把明年的目标转化计划，按全年时间分配落实到每一个片区，每一个楼盘，每一个小组，每一个人。

2、市场部建立楼盘档案，楼盘动态表，交房记录表，业务员跟进进度表，业主房子动态表。各个楼盘产生业绩评定分析，市场部要及时到楼盘物业了解。

3、市场部业务员每天有日志，周周有计划，月月有总结，季度有市场评审分析。

4、市场部明年的具体思路细节、操作办法的实施还需公司领导鼎力支持，各个部门紧密配合，各位同事的协助，相信市场部明年是有能力完成目标的。

以上是我在星艺工作一年来耳闻目睹、亲身经历的的一些事或近段时间的观察，市场调研写的一些不成熟的思维和建议，

如有不妥之处敬请谅解。

明年，希望的常德星艺公司会更好！市场部将迎来一个生机盎然的春天！

## 房地产公司工作总结结束语 房地产公司工作总结篇五

一、办理银行存款和现金领取。

二、负责支票、汇票、发票、收据管理。

三、做银行账和现金账，并负责保管财务章。

四、负责报销差旅费的工作。

1、员工出差分借支和不可借支，若需要借支就必须填写借支单，然后交总经理审批签名，交由财务审核，确认无误后，由出纳发款。

1、现金收付的，要当面点清金额，并注意票面的真伪。若收到假币予以没收，由责任人负责。

2、现金一经付清，应在原单据上加盖“现金付讫章”。多付或少付金额，由责任人负责。

3、把每日收到的现金送到银行，不得“坐支”。

4、每日做好日常的现金盘存工作，做到账实相符。做好现金结报单，防止现金盈亏。下班后现金与等价物交还总经理处。

5、一般不办理大面额现金的支付业务，支付用转账或汇兑手续。特殊情况需审批。

1、登记银行日记账时先分清账户，避免张冠李戴。开汇兑手续。

2、每日结出各账户存款余额，以便总经理及财务会计了解公司资金运作情况，以调度资金。每日下班之前填制结报单。

3、保管好各种空白支票，不得随意乱放。

4、公司账务章平时由出纳保管，c报销审核

1、在支付证明单上经办人是否签字，证明人是否签字。若无，应补。

2、附在支付证明单后的原始票据是否有涂改。若有，问明原因或不予报销。

3、正规发票是否与收据混贴，若有，应分开贴（原则上除印有财政监制章的财政票据外，其余收据不得报销，也不得税前扣除，钟书补充）。

4、支付证明单上填写的项目是否超过3项。若超过，应重填。

5、大、小金额是否相符。若不相符，应更正重填。

6、报销内容是否属合理的报销。若不属，应拒绝报销，有特殊情况，应经审批。

7、支付证明单上是否有总经理签字。若无，不予报销

## **房地产公司工作总结结束语 房地产公司工作总结篇六**

20\_年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销

售额不同程度的下降。台山市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢！

在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。

上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到一亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

6月份，四期项目“锦江”1#、2#、3#、5#、6#、7#楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7#、8#楼已顺利于20\_年元旦开盘，然后1#、3#也将于20\_年春节前开盘。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20\_年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们东方豪苑荣获中国房地产业协会评选的“20\_-20\_年度中国房地产宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“20\_年度中国房地产年度经理人奖”和“20\_年度中国房地产操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未出现重大质量及安全

事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们，20\_年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

## 第一、物业管理方面

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主

要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创

收能力。

## 第二、公司内部管理方面

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

## 第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌！我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，

一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

## 房地产公司工作总结结束语 房地产公司工作总结篇七

进入公司将近一年，在公司领导的指导和各位同事指教下，个人在取得了不少的进步。从专业知识以及现场施工和管理经验缺乏的新人，目前还在不断一步步积累专业知识和管理、施工经验。现将有关个人工作情况作如下汇报。

### （一）熟悉了解公司各项规章制度

3月的一个春天，我很荣幸的加入了金新城置业集团有限公司，在君临新城项目部做一名土建工程师，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，公司行政人事部特地为我们新进职员进行了一个星期的融入企业培训，熟悉公司的企业文化。我也加紧对公司的各项规章制度的了解和熟悉，说实话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，以一名退伍军人的作风要求自己——退伍不退色，更快更好地完成工作任务。

### （二）熟悉了解工程项目结构，现场情况

我的工作职责，就是抓进度抓质量，将现场施工情况及技术情况及时反馈到我的上级，落实公司安排的施工任务和施工过程中技术、质量问题的解决办法。沟通和落实公司规划设计部方案在施工中存在施工问题和设计变更。每天现场巡查了解施工进度、施工质量、施工安全情况以及会所、样板房整改及维修问题。在这其中我学到了很多宝贵的经验知识，但仍然还得继续学习成长进步，好更好的为公司服务。

1、因为此前做的工作主要是现场施工，很少接触过房地产，所以一进公司，对房地产工作感到十分陌生，不知从何做起。因此一开始每天一到工地的第一件事，就是拿帽子上楼检查质量，在办公室核对工程施工进度，熟悉图纸。找点自己熟悉的工作来做，能发挥点自己的所学所用，来为公司做点微小的贡献。在管理1、4楼工程期间，因为自己年轻气盛，在检查质量过程中和施工单位发生了一点小摩擦。分析原由这也因为一开始我还没有很快从以前的工作的角色转换过来，以前是乙方现在是甲方，没有很好的处理双方之间的关系。他们质量上不去，进度赶不上，达不到公司的标准，我心里也比较着急。可能说话方式上不注意，导致小冲突。这件事以后我也进行了反思摆正了自己位置，为了能把工程又快又好的进行，想尽办法处理好与施工单位的关系，避免与他们发生直接冲突，达到双赢的结果。

(1) 防火门单位，一期采丰防火门由于自身管理不善，资金链断裂濒临破产，最后连采丰的现场负责人和安装人员都跑了，现场无人管理导致总包单位不能及时粉刷收尾防火门框以及装修单位不能及时包石材门套，严重滞后二个月工期，幸好现场有项目总路总和孙经理以及大家一起献计献策，你来组织人员搬运，他来组织人员安装。我们自己没有管控好这家单位，但我们还是要把这项工程执行下去的，我们的任务就是无条件地完成上级交代的事项，所以在最后的这段时间里经过大家的共同努力终于完成了一期防火门项目；无独有偶二期还是防火门单位，这次与上次不一样的是，南通金亿达这家单位态度很好，就是行动很缓慢，现场门和框就是难以来全，一再催促终于来门了但金亿达现场又没管理人员了，留下两三个安装人员，为了追赶进度，我们只好做他们的领班，辛苦点不算什么，只要能把项目搞好就是对的起领导的栽培，对的起组织的信任。

(2) 电梯单位——通力电梯和蒂森克虏伯，我是搞不懂他们的想法的，可能是资历尚浅的我看不透这个世界，也许我们的管理方法有问题，工期迫在眉睫，室内垂直运输想请电梯

单位配合帮忙运输一下，帮助其他单位一起搞好验收前的工作，就是不怎么配合。反过来想想，我们的管理，我们的制度，是否需要改进？我的管理方法肯定是有问题的，我是需要努力学习管理方法的，再想想咱公司也历经风雨十来年了，能在张家港这片天地数一数二，实属不易，公司上层的领导你们辛苦了！后来我发现我们的几个主要分项工程——防火门、电梯、门窗以及土建单位能长期合作的真的少之又少，若是长期合作单位，我相信处理起现场的一些变更和突发事件也会更省心省力，活干的还漂亮，更不会出现你我他相互扯皮的现象，我也相信我们的上层也一直在考虑，真心希望能有几家单位和我们是长期合作的，真心希望工程越来越好管理。

### （一）缺乏沟通能力，谈判能力没达到理想水平

在工作过程中，专业知识不够掌握全面，有时候不能独立解决现场施工问题。还有就是同事之间工作沟通不到，词不达意。下一步要多从前辈或领导的交谈或施工单位的协商中，吸收经验吸收谈判技巧，从而让自己快速成长。

### （二）缺乏创造性

在工作过程中，由于缺乏创造，害怕做错，越怕还越会做错，工作常常机械死板，不能灵活运用好的工作思想和方法，自己又不敢独辟新径。下一步在以后的工作过程中，我要认真思考总结经验，创造出自己的工作方式。

### （三）专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专

多能的复合型人才。

1、技术协调，我们应做到：提高设计图纸质量，尽量减少设计变更，对于设计变更的图纸，我们工程部必须仔细审核，做到不把问题图纸带到现场，减少以后纠纷的发生；加强自我专业水平的学习，多请教老法师，多看图集和资料，对现场施工单位提出的技术问题能够及时现场解决。

2、组织协调，公司项目处于施工单位多、施工人员杂、交叉作业频繁，不免有各种各样的矛盾和纠纷。所以我们更应要求监理单位监督分包单位，在进场前与总包单位签订进场协议，更好的服从总包单位的管理。对于总包找理由不配合分包单位施工的、严重影响工期的行为，工程管理部必须对总包单位进行处理并协调分包单位有序的进行施工。

1、防火门单位何时进场施工损坏最少，安装效率最高，又不会和土建和公共部位装修扯皮——在装修单位贴好墙砖的时候最好；现场实际状况告诉我们：预留门洞是可以先前由土建和装修单位以及防火门单位一起现场定好，等墙砖贴好预留位置刚好安装防火门框，再贴门套石材线条，省却了先装门框与后贴墙砖出现的大小头和不垂直而导致返工现象。

2、设计变更后怎么样才能在最短的时间内，最高效的解决，还不出现相互扯皮谁来做，是否能做，能否签证等问题——长期合作单位很重要：现场实际情况告诉我们：因为长期战略合作相互共赢，即使一些没有利润的设计变更让他们做，也不会出现做不好和拖拉延误的做，更不会拒绝不做直接影响进度的现象发生。

3、君临新城项目的监理工程师发挥作用不强，到岗人员也不全，反之我们工程部的人员每天检查，每天督促，每天安排施工单位节点，甚至我们亲自带人干活，即使什么事都自己干了，还不一定得到认可，自己辛苦了不说，还让施工单位有所寄托：我们干不好没事，有甲方在帮我们收尾呢！所以

面对这种情况，就更加要求我们努力学习好如何来管理施工单位，如何来让施工单位更好为我们服务。

4、不知道我们公司能否像部队那样，在每个项目上安排人员蹲点。我当时是边防部队，俗话说：山高皇帝远。于是部队每季度和重大节日都会安排团领导轮流到每个边防连队蹲点，体察安抚边防战士，同吃一锅饭，同喝一锅汤，实事求是处理和反应现场情况，务实不官僚，还能更让战友情更深更浓，要是我们公司的每个项目也能有总公司的管理领导轮流蹲点，将现场情况实事求是处理并上报给公司，我相信这样不但可以现场第一手收集资料还能及时处理现场突发问题，还能为公司以后项目积累经验，更能增强我们的团队合作意识。

5、在其位，谋其政。这句话我相信我们公司的每个人都会说，也都能做到，是啊，自己分内的事，当然要做好，那不是自己分内的事，是不是就不做了？我个人理解这“在其位”是我站在公司的位置上去考虑，而不单是一个谋生混日子的岗位，当然，当一天和尚撞一天钟，固然很好，悠哉悠哉，但你可曾想到，万一寺庙倒了，要和尚干嘛呢？也许你根本不关心这事，大不了再重新找个寺庙而已，因为这就是你的“在其位”；我的“在其位”就是我虽然是个和尚，也不会因为身份卑微而对身边的人和事漠不关心，我会时刻考虑着怎么样让这个寺庙在芸芸众生中扎根，怎么样能让这个寺庙怎样有更多的香火，怎么样让这个寺庙远近闻名。

我是个退伍的军人，直性子，性情中人，说话直来直去，但我不后悔从军过，虽然在部队里没有学到什么技术，但我学会了坚持不懈和勇敢正直，有人说你这性格是没人喜欢的，又有人说你这性格不会得到赏识的，更有人对我说你这性格在当今社会无法混的。我这性格怎么了？我就是最真的我。我拥有一颗军魂之心，自强不息，精忠爱国，敢爱敢恨，问心无愧，只要人在岗一天，就尽情燃烧一天，尽自己最大的力量去完成上级交给的任务，这就是我。

已过去，虽然项目还没有正式完工，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我们员工树立了榜样。总结过去，展望未来[]20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好该项工程，是作为土建工程师该思考的课题。在以后的工作中，作为项目开发的排头兵，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

## 房地产公司工作总结结束语 房地产公司工作总结篇八

不知不觉加入公司这个大家庭已经一年了这段时间。更多的学到很多东西，以前对房地产一无所知的现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。新的一年即将到来的时刻，把自己这一年来的出纳工作进行总结，请领导、同事对我进行监督。

一名出纳，作为一名财务人员。非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，1严格执行库存现金限额。每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，2严格保证现金的安全。以确保准确无误。

做到日清日结。这样一来，3坚持每日盘点库存现金。问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

月底及时汇总各部门当月考勤情况，

6每月编制工资报表。询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，这点上，有过一点失误，虽然及时纠正了但也是值得提高警惕和需要改正的地方。

并没有把它和业务联系在一起，7手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的就去集团公司给媒体及相关业务单位请款。李总刚交给我这份的时候。只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到相关问题，便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，逐渐对房地产广宣方面有了了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，将请款这项用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

一年的要用文字写完，当然。肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就到这里，以后上有有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把做得更细，更完善，不出癖漏。

1. 基本情况这是对自身情况和形势背景的简略介绍。自身情况包括单位名称、工作性质、基本建制、人员数量、主要工作任务等；形势背景包括国内外形势、有关政策、指导思想等。2. 成绩和做法工作取得了哪些主要成绩，采取了哪些方法、措施，收到了什么效果等，这些是工作的主要内容，需要较多事实和数据。3. 经验和教训通过对实践过程进行认真的分析，找出经验教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。4. 今后打算下一步将怎样发扬成绩、纠正错误，准备取得什么样的新成就，不必像计划那样具体，但一般不能少了这些内容。

总结的经验主要表现在自我性、客观性、经验性三个方面。

1. 自我性总结是对自身社会实践进行回顾的产物，它以自身工作实践为材料，采用的是第一人称写法，其中的成绩、做法、经验、教训等，都有自指性的特征。
2. 回顾性这一点总结与计划正好相反。计划是预想未来，对将要开展的工作进行安排。总结是回顾过去，对前一段的工作进行检验，但目的还是为了做好下一段的工作。所以总结和计划这两种文体的关系是十分密切的，一方面，计划是总结的标准和依据，另一方面，总结又是制定下一步工作计划的重要参考。
3. 客观性总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。它是以自身的实践活动为依据的，所列举的事例和数据都必须完全可靠，确凿无误，任何夸大、缩小、随意杜撰、歪曲事实的做法都会使总结失去应有的价值。
4. 经验性总结还必须从理论的高度概括经验教训。凡是正确的实践活动，总会产生物质和精神两个方面的成果。作为精神成果的经验教训，从某种意义上说，比物质成果更宝贵，因为它对今后的社会实践有着重要的指导作用。这一特性要求总结必须按照实践是检验真理的惟一标准的原则，去正确地反映客观事物的本来面目，找出正反两方面的经验，得出规律性认识，这样才能达到总结的目的。

（一）总结的标题（二）总结的正文和其他应用文体一样，总结的正文也分为开头、主体、结尾三部分，各部分均有其特定的内容。1. 开头总结的开头主要用来概述基本情况。包括单位名称、工作性质、主要任务、时代背景、指导思想，以及总结目的、主要内容提示等。作为开头部分，要注意简明扼要，文字不可过多。2. 主体这是总结的主要部分，内容包括成绩和做法、经验和教训、今后打算等方面。这部分篇

幅大、内容多，要特别注意层次分明、条理清楚。主体部分常见的结构形态有三种。第一，纵式结构。第二，横式结构。第三，纵横式结构。主体部分的外部形式，有贯通式、小标题式、序数式三种情况。3. 结尾。

1. 要坚持实事求是原则

2. 要注意共性、把握个性3. 要详略得当，突出重点。

## 房地产公司工作总结结束语 房地产公司工作总结篇九

在设计可行性，规范性等方面进行把控。并按地产开发设计流程作业。在符合国家各职能部门要求及基本规范要求下，尽可能的从设计一开始就从公司利益最大化（建筑设计符合客户需求，利于销售）成本最低化（设计材料选用，建筑艺优化）方面着手指导设计。在对营销、策划方针定位进行了解后，同时展开了北城2、3、4、7、9号地块的方案设计

（含4#地块定位调整后的一次方案调整）、初步设计及施工图设计审核工作。对设计提出了 次优化建议及意见。并督促设计院修改。分 批出图。积极参与工程施工前期准备，组织设计院、工程部及施工单位进行设计技术交底工作。认真积极处理施工过程中出现的设计疑问。共组织图纸会审次。解答设计疑问余次。

督促设计修改 次，最后产出图纸效果满足营销需求，图纸深度达到采发部部招标及采购要求，工程部能照图施工。并在设计阶段充分考虑成本控制。

在领悟市场需求，公司决议要求后，积极展开户型及总平布置研讨，产出符合公司定位要求的建筑设计。

经过认真查阅相关资料，并结合北城项目本身情况，完成4#地块设计任务书初版，并在部门周会上完成以下项目汇

报：4#地块建筑设计标准稿，石材深化设计标准稿，门窗深化设计标准稿，及心得分享户型设计研讨，商业业态基础知识浅析等，使得整个设计部人员对建筑知识有个普及，提高大家的学习兴趣。