

房地产半年总结报告在几月 房地产半年 度工作总结(模板8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

房地产半年总结报告在几月篇一

时光飞逝，转眼间我已经工作了一年多。在紧张、忙碌、充实的工作中，在公司领导和同事的帮助下，我一边学习，一边进步，一边不足。回顾杜的工作和生活，我感觉到在过去的一年里，公司和我们周围的人发生了巨大的变化。我们的品牌正在快速提升，我们身边的同事也在不断进步，朝着同样的目标努力。新的一年来了，带来了新的挑战。当我们准备以新的面貌迎接新的一年时，我们不会忘记回顾和总结过去一年所做的努力。简要回顾总结如下：

房地产半年总结报告在几月篇二

回顾这半年来的工作，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，较好地完成了自己的本职工作，房地产半年工作总结。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面

八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在***部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了***x证书、项目立项手续*****产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解*****x情况，为领导决策提供依据。作为*****x企业，土地交付是重中之重。由于***x的. 拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到***、***拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了*****及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(xx号办公会议精神要求，我针对目前***房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查，年度工作总结《房地产半年工作总结》。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如***，***又到***花园、***花园、***小区调查这些物业的租售情况。就x号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在*****召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

房地产半年总结报告在几月篇三

20xx年x月xx日，成都xxxx房地产咨询有限公司—xxx团队举行了“20xx年上半年工作总结大会”，并组织开展了别开生面的户外团建活动。

上午，作为大数据特邀嘉宾—正合大家长x董通过视频向所有数组成员致辞，鼓舞大家士气，并就房地产市场发展趋势给大家进行了重要讲解。

会上，公司副总经理xx围绕着“正合数智在正合组织中的定位”为题，阐述了大数据在正合乃至在房地产行业的’重要性，就20xx年上半年大数据“数据业务破冰”、“首个对外产品交付”两大重要里程碑进行了深刻总结，并对下半年工作内容、目标进行了整体铺排。会议最后，王总就“如何改变团队氛围”和大家敞开心扉畅谈，大家积极发表自己的观点。

xxx团队20xx年上半年总结大会圆满落幕，下半年大家继续加油、奋进，向着年度目标冲刺。

房地产半年总结报告在几月篇四

文秘工作是具有较强的写作能力，能熟练的从事文书、秘书事务工作等。以下是本站为您准备的“房地产文秘上半年工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。

回顾过去的半年，我抱着极大的热情投入到本职工作中，严格要求自己，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，认真完成任务，得到了领导和同事们的肯定。现将九月来的学习、工作情况简要总结如下：

一、尽心尽责，做好日常工作

(一)公文管理。为提高写作能力，我细心揣摩，购买公文写作书籍用于学习参考，并请公司领导和部门经理帮忙把关，提出改进意见和建议，再经过反复推敲后定稿。一个月来，我起草各类通知和请示等公文共22份，会议纪要10份，简报5期，严格遵照公司办文制度，九月份共下发红头文25份，函件6份，会议纪要16份，简报5期，文件均准确无差错。

为确保收文发文管理不混乱，我以电子表格形式制作了收文登记簿，结合手工登记的《文件交接记录表》，在电子表格上详实登记文件的办文时限、要求、流转情况和办文结果，做到实时跟踪，确保领导阅办各类文件、传阅的时效性，并及时将领导批示及文件精神传达至有关部门，同时追踪文件执行进度及落实情况，及时向领导反馈办理结果，保障了政令畅通。手工登记的《文件交接记录表》，完善了文件交接手续，做到有据可查。

(二)档案管理。将档案归集周期缩短为一周归集一次。实时更新电子索引档案目录，积极配合各部门的查询档案要求，

无一例错漏遗失档案。

(三)印章、证照管理。根据公司制度，严控印章使用程序，使用完毕均及时登记在《印章使用登记簿》上。根据不同证照的月检要求，及时准备月检资料，保证营业执照等证件均在有效期限范围内。

二、精打细算，降低办公费用

节能减排，从小处着手。我在日常工作中，严格控制低值易耗品的耗用，例如打印机优先只补充碳粉不换硒鼓，签字笔只换笔芯不换笔，打印纸尽量双面打印以节约纸张，并就超范围文具申请与各部门积极沟通，使得各部门将文具申报控制在预算范围内，较好的控制了低值易耗品费用支出。

为降低办公话费支出，我随时关注通讯供应商的推出的各项优惠活动：与电信公司沟通，为公司的外线固定电话提供包月服务，外线电话的国内通话费用均按包月费用计算。在办文时尽量将文件扫描后以电子邮件的形式发文，以节约传真的话费开支，更保障了文件的传输质量。在多重举措下□xx月办公话费实际发生额仅占全月预算62%，办公话费控制成效显著。

三、积极主动，做好办公设备维护

为提高工作效率，我积极学习电脑使用中的相关知识，帮助各部门工作人员做好电脑日常维护工作，能自己解决的就立即解决，避免因报修等待时间过长而影响了办公效率，也节约了维修开支。同时与大桥局办公室保持良好的沟通渠道，及时反馈网络使用情况。在公司领导的帮助下□xx月办公网络稳定，非正常断线等情况大大降低。

四、协助各部门，完成领导交办的各项工作

（一）完成固定资产盘点工作

公司各部门及管理中心、路政大队共同对某某公司的. 固定资产进行了一次详细清查，此次固定资产清查盘点工作主要是核实固定资产实物、数量及使用状态，我也参与了此次清查工作。此次清查共涉及电子设备838件，办公家具317件，车辆14辆。为便于统计固定资产清查结果，提高清查效率，我编制了“盘点注意事项”发到各部门，规定了盘点清查范围，统一了各类资产的名称、规格型号、固定资产编号等各项要求，并在清查结束后，完成了公司本部的固定资产清查盘点工作报告。

（二）协助部门经理，完善制度建设

根据总经理办公会要求，我配合部门经理，拟订了综合事务部安全制度中的《信息安全管理制度》部分，同时协助营运部，完成了《安全管理制度》汇编工作。根据国家的相关法律法规，草拟了某某公司的《固定资产管理办法》。

五、下半年我计划完成以下几项工作

（一）协助综合部经理，草拟《档案管理制度》。

（二）完成固定资产编号工作。

（三）完成某某公司的《制度汇编》样本。

（四）实现行政档案电子化。

上半年，我无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大地进步，但差距和不足仍然存在，比如工作上还不够细致，我将在这方面继续努力，认真检查各项工作，避免因粗心导致的工作失误。在今后的工作中，我还要继续学习，戒骄戒躁，更多的发挥主观能动性，在岗位上发挥更多的积极作用。

房地产半年总结报告在几月篇五

20xx房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这一年多的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

1、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

2、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

房地产半年总结报告在几月篇六

上半年，在市委、市政府的正确领导下，我局以“三个代表”重要思想为指针，认真贯彻了市委经济工作会议和全省建设工作会议精神，紧紧围绕经济建设这个中心，突出体制创新和机制创新，强化了房产行政行业管理职能，加强内部管理，两个文明建设协调发展，为民办实事工程稳步推进，党组一班人想事、谋事、干事，全局干部职工上下一致，齐心协力。

1—6月份全局实现收入1619.01万元，其中非独立核算单位完成973.51万元，占全年计划的64.99%，独立核算单位完成645.5万元，占全年上缴计划的50.83%。各项经济指标都实现了时间过半任务过半。现将上半年工作总结如下：

一、强化房产行业行政管理职能，全市房地产经济生机勃勃

房地产业是我市国民经济重要支柱产业，为了确保我市房地产业健康、持续、快速发展，我局上半年从三个方面强化了房产行业行政管理职能。

(一)加强了宏观调控，房地产开发投资稳步增长

上半年，我局认真贯彻国务院18号文件，加大了宏观调控的力度。

一是初步建立了房地产开发企业信用档案系统，对各开发企业诚信行为进行了认真监控。

二是加强了房地产开发企业的资质管理，注销了一批没有开发业绩，群众投诉多的违规企业。

三是加强房地产项目的监控，引导了正确的投资方向。1—6月，全市房地产开发实现快速运行的良好态势，房地产开发

投资稳步增长，全市房地产开发投资完成8.9亿元，较上年同期增长13%，商品房施工面积168万平方米，较上年同期增长5%；商品竣工面积20万平方米，同比增长7%；商品房空置率较去年有所降低，控制在15%以内，商品房开发投资结构进一步优化，房地产开发投资已成为我市一个新的经济增长点。

(二)加强了市场引导，房地产市场日趋活跃

上半年，我局着重在加强市场引导，在开放搞活房地产市场上下功夫。

一是加强了商品房预售管理，严格按照规定发放预售许可证，规范销售行为。上半年共颁发商品房预售许可证17份，办理商品房预售合同备案1648份。

二是鼓励、扶持房地产中介企业的发展，为他们提供良好的发展环境。

三是提供优质服务，优质、高效办理各类房地产交易手续。1—6月份，全市共办理房地产转让手续3065起，面积21.9万平方米，成交金额达1.85亿元。其中商品房转让1315套面积9.7万平方米，成交金额1.2亿元；二级市场转让1750套，面积12.2万平方米，成交金额0.65亿元。1—6月份全市共办理抵押手续3330起，抵押面积47.36万平方米，抵押价值近4亿元。其中现房抵押1380起，面积34.39万平方米，抵押价值2.7亿元；期房抵押1950起，面积12.97万平方米，抵押价值1.3亿元，房地产市场日趋活跃。

(三)加强了行业指导，物业管理社会化、专业化、市场化步伐进一步加大

上半年，我局筹建了郴州市物业管理协会，加强物业管理行业指导力度。

一是指导了香雪苑、乐仙山庄、华宁花园等知名楼盘召开首次业主大会，取得了良好反响。

二是加大了维修基金的收缴力度，上半年共收缴维修基金1110多万，从源头杜绝了因商品房维修公用部位造成的物业管理纠纷。

三是与建设部深圳培训中心联系，在我市举办了一期物业管理企业经理培训班，从而提高了广大物业从业人员的管理水平。四是全市物业管理社会化、专业化、市场化步伐进一步加大，1—6月份，全市物业管理面积达410万平方米，较去年全年增长20%，实现营业收入1208万元，较去年全年增长15%，安置下岗人员700余人，取得了经济效益和社会效益的双丰收。

二、加强内部管理和经营，局内经济大幅增长

年初局与下属单位签订了目标管理责任书，各单位将任务层层分解，由于局属各单位目标明确，措施得力，局内经济大幅增长。

(一)直管公房经租方面

市房产经营公司充分发挥“管、收、修”三大职能作用，采取市场运作的方式积极开展拍租议租，1—6月份实现房租收入264.49万元，其他收入2.37万元，非住宅拍、议租14.47万元，合计收入281.33万元，占年计划任务的50.7%，实现了时间过半任务过半。

(二)白蚁防治方面

市白蚁防治所坚持以防为主，防治结合的方针，进一步加大白蚁防治和政策宣传力度，不断改进服务方式，拓展工作领域，注重服务质量，加班加点，超负荷工作。1—6月份，完成白蚁预防施工面积88.78万平方米，办理白蚁预防手续面

积104.74万平米，预防收入高达160万元，灭治收入6.4万元，合计166.4万元。占全年经济任务的81%，在全省同行业中经济增长排位第一。

(三) 房地产开发方面

调整了原市房产发展总公司领导班子，选调了懂经济、会管理的优秀人才负责公司的全面工作，加大处理公司遗留问题的力度，1—6月份公司偿还银行贷款300万元，大大减少了公司的负债压力，为下半年重启新开工项目奠定了基础。

(四) 房产权属交易方面

市房产交易与权属登记管理处坚持以产权管理为基础，以市场管理为核心，以房产测绘为重点，在抓好优质文明服务上下功夫，在简化办事程序上下功夫，在提高办事效率上下功夫。

1—6月份共办理房屋初始登记314户，变更登记143户，房屋转移登记3750起，房屋他项权利登记3166起，共颁发房屋所有权证4035本，房屋他项权利登记1373本；共完成测绘图纸636栋102.55万平米，提供测绘图纸利用4250份；共整理新发证档案4217卷，综合整理房改房档案428000卷，为局内外查档提供档案利用1203卷。上半年共实现规费收入477万元，占年度任务的72%，其中行政事业性收入103万元，经营服务性收费368万元，场地租金5万元，其他收费1.9万元，实现了经济收入大幅提高。

(五) 拆迁服务方面

市兴旺拆迁服务中心承接了我市重点工程——燕泉河改造治理工程，以优质的服务质量和超常规的拆迁速度在短短一两个月内共完成拆迁补偿安置118户，拆迁面积7022平米，占应拆迁面积的57.6%，实现拆迁服务收入13万元，创造了我市拆

迁史上最快的速度，得到了市领导和广大被拆迁户的高度好评。

(六) 置业担保方面

市置业担保中心在人员少工作量大的情况下，领导班子动脑筋，想办法为公司谋发展，克服种种阻力，积极开展了非住宅承租权竞租活动，大力拓展了与市住房公积金中心和中国银行等金融机构的联系。1—6月份共完成收入205万元，占年计划的50.6%，其中房租收入173万元，担保收入32万元，基本上确保了时间过半，任务过半。

(七) 传媒广告方面

市恒源传媒发展有限责任公司以活动为载体，精心打造恒源品牌，承办了第四届全电视希望之星大赛郴州选拔赛，组织实施了二十集电视连续剧《蓝色之梦》演员招聘和招商工作，承办了《郴州房产年鉴》的出版招商工作，并启动了“购房者学院”活动，打造了恒源资讯服务平台。1—6月份公司共完成经营收入65万元，上交利润11.2万元，收入较上年同期有较大增长。

(八) 酒店管理方面

市御泉大酒店以优质的服务，赢得了广大客户对酒店的认同，先后做好市人大二届五次会议和“五·一”黄金周等重大接待任务。1—6月份共实现主营业务收入1460万元，上交税金75万元，上缴局利润425万元，顺利完成了上半年的上缴任务。局工程科完成了酒店竣工验收，申报省、市优良工程，开展了工程内部审计，共减审工程款760余万元，堵住了酒店工程造价的黑洞。

(九) 物业管理服务方面

市鑫居物业公司在公司起步晚，缺少启动资金的情况下，不断强化内部管理，提高服务质量，树立良好的物管形象，努力打造鑫居物业管理品牌，先后承接了“五岭花园”、“特产大厦”、“移动小区”等大型住宅小区的物业管理业务。1—6月份完成物业管理收入25.08万元，实现了赢利。

三、为民办实事工程稳步推进

今年，市委、市政府将做好城市房屋拆迁工作和做好城镇最低收入家庭廉租住房建设，列入了为民办9件实事的重要内容，我局作为城市房屋拆迁管理和城镇最低收入家庭廉租住房建设的主管部门，高度重视这两项工作。成立了以局长袁顺友同志任组长，分管局领导为副组长，相关责任单位为成员的领导小组，具体负责这两项工作的贯彻落实。

(一)城市房屋拆迁工作方面

1、深化管理职能，从源头上加大拆迁管理力度。

一是报请政府常务会议研究通过出台了《郴州市城镇房屋拆迁管理办法》，在拆迁管理、拆迁补偿和安置，国家直管公房拆迁补偿安置以及拆迁补偿安置资金使用监督等方面做了明确规定，把保护被拆迁人合法权益和保障城市建设较好地结合起来，体现了地方特色。

二是严格拆迁许可证的发放，对申请城市房屋拆迁的单位，要求必须制定切实可行的拆迁计划和拆迁方案，提交相关证明文件，才能颁发拆迁许可证，今年1—5月审批拆迁项目5个，房屋拆迁面积3.9万平米。

2、严格资金监控程序，切实维护被拆迁人的利益。

为防止拆迁补偿安置资金不足或将拆迁补偿安置资金挪作他用，造成被拆迁户补偿安置资金不落实、不到位，我局严格

了资金监控程序。

一是严格补偿安置资金的审核，严把资金到位关。我局在颁发拆迁许可证时，要求必须专户存储补偿安置资金，即先到金融机构存入补偿安置总资金的60%以上，作为监控资金，由拆迁管理部门、拆迁人和金融机构三方监控。监控不到位的，我局也坚决不办理拆迁许可证，不批准实施拆迁。

二是在补偿安置资金存储和使用上不流于形式。拆迁资金监控制度刚开始执行时，出现了一定阻力，一些开发建设单位找领导打招呼、批条子，请求不设立监控专户，面对这种情况，雷市长给予了有力支持，并明确指示监控资金任何开发建设单位到必须存储，天王老子也不例外，正是由于分管市领导的支持，我局顶住各方面的压力，从去年实行资金监控制度以来，共监控资金1318万元，保证拆迁安置资金的到位。

3、加大查处违规拆迁行为力度，积极稳妥推动拆迁工作。

一是参与了“嘉禾拆迁事件”的调查处理，“嘉禾拆迁事件”新闻媒体曝光后，我局高度重视，派出专人前往嘉禾进行调查，指导嘉禾认真整改，避免了“嘉禾拆迁事件”在拆迁程序上出现的更大漏洞，维护房产主管部门的权威。

二是在全市开展了拆迁执法大检查，通过对全市143个项目的检查，查处违规拆迁行为4起，视情节轻重，按《城市房屋拆迁管理条例》规定分别给予了处罚，并在新闻媒体上予以了曝光。

三是认真做好被拆迁的信访上访工作。上半年，共接待信访上访10余起，由于回复及时，处理得当1—5月份无一人因房屋拆迁问题进京到省上访，有效的维护了社会稳定和拆迁当事人的合法权益。

(二)在廉租住房建设方面

1、做好了建立和实施我市城镇最低收入家庭廉租住房保障制度准备工作。

一是我局会同市财政局、法制办等有关单位对上海、厦门、长沙、岳阳、常德等地进行实地考察学习，并参照各地经验，结合我市实际，及时向市政府提交《关于建立郴州市城镇最低收入家庭廉租住房保障体系的意见》，为建立我市城镇最低收入家庭廉租住房保障争取政策、资金支持。

二是根据国家五部(局)和省五厅(局)《城镇最低收入家庭廉租住房管理办法》，结合我市实际，草拟了《郴州市城镇最低收入家庭廉租住房管理办法》，现各相关部门已会签完毕，待政府常务会讨论通过出台。

2、开展了细致地调查摸底工作，为制定我市廉租住房政策提供依据。

召开了全市廉租住房调查摸底会议，通过全市中心城区58个社区居委会对全市城区最低收入家庭及其住房状况进行了调查摸底，市城区现有城镇最低收入家庭4582户，10647人，其中无房户668户；人均居住面积低于12平米，1316户，其中人均居住在10平米以下的198户，这些详实的数据，为我市下半年实质性启动廉租住房建设工作提供了决策依据。

3、召开了政府专题会议，解决了廉租住房建设中存在的困难。

6月23日下午，我局报请市政府同意，在市政府818会议室召集相关单位主要负责人召开了廉租住房专题会议，由于我局汇报充分，会议取得了圆满成功，会议对我市廉租住房建设规模、资金来源、政策优惠都给予了明确，为我市下半年实质性启动廉租住房建设奠定了基础。

四、以人为本，加强精神文明建设

(一)开展了机关作风整顿，加强了行风评议。

整顿机关作风是我市优化经济发展环境的重要举措，我局高度重视。

一是召开了整顿机关作风动员大会。按照市委的要求对整顿机关作风进行认真动员。

二是上街设立咨询点向社会各界征求行风建设意见。我局分别在市委、市政府和御泉大酒店门口，设立了三个咨询点向过往的群众征求意见，并将征求意见中我局存在的问题进行反馈，要求各部门认真进行自我剖析，切实做好整改。

三是邀请行风评议监督员，采取明察暗访的形式对我局各部门进行监督。通过上述三点措施，上班迟到、早退的少了，成群结队吃早餐的少了，上班心不在焉，门难进、脸难看、事难办的投诉少了，我局的行风有了明显好转。

(二)认真抓好了党务工作，党员先锋模范带头作用进一步增强

一是积极开发了“党建先锋”工作，对各党支部进行了大力指导。

二是认真抓好民主评议党员工作，要求各党支部在上半年都要召开一次民主生活会，广泛开展批评与自我批评，指出不足，以便广大党员改进不足。

三是抓好了中心组学习，邀请了市委党校的专家、教授来我局讲课，重点讲述《中国共产党党内监督条例》和《中国共产党纪律处分条例》，通过以上措施，全局广大党员的党性进一步得到提高，党员先锋模范带头作用进一步增强。

(三)开展了丰富多彩的群团活动，进一步丰富了广大干部职

工业余生活

一是三·八、五·四组织了广大妇女和青年团员开展了有益户外活动，使他们在紧张的工作后，得到适当的放松，进一步增强群团组织的凝聚力。

二是成立了局篮球队，从全局挑选十几名优秀青年组成篮球队，与外单位进行篮球交流，进一步增进我局外单位的友谊。

三是组织了无偿献血和献爱心活动，与中心血站联系，在我局进行了一次全局职工参加无偿献血活动，全局广大干部职工积极参与，踊跃献血收到很好的社会效益。另外，还开展了对困难职工廖德遂进行帮困、献爱心活动，广大干部职工个个慷慨解囊捐款。

四是开展了“两个条例”的知识竞赛活动，局属各单位高度重视，分别组队参赛，在御泉大酒店举行知识抢答赛，最后产权处、经营公司、拆迁处分获一、二、三名。

(四)认真抓好了综治、爱卫、消防、计生等单项工作

在综治方面，建立健全了全局的户口台帐，加强了禁毒宣传，开展了不稳定因素的排查，做好了社区居委会交办的各项综治任务。在爱卫方面，大力开展了群众性爱国卫生教育宣传，配合市有关部门做好了禽流感的预防，加强了对全局各单位的卫生督查，完成了市爱卫办交办的各项工作任务。

在消防方面，在春节、五·一前夕开展了全局消防安全大排查，建立健全全局消防安全档案，加大了对御泉大酒店消防安全的整改指导，完成了市消防支队交办的各项工作任务。在计生方面，组织了全局广大育龄妇女参加了孕检，加大了对县(市)房产局计生工作的指导督查，完成了市计生委和社区居委会交办的各项计生任务。另外，年初我局在市委经济工作会议上，被市委、市政府评为计划生育综合治理先进单

位，计生工作受到市委、市政府的肯定。

光阴似箭，半年转眼而过，虽然我局在上半年取得了一定成绩，但也存在这样那样的问题。主要表现在：廉租住房建设进展缓慢，整顿和规范房地产市场秩序还不够深入，第三届房交会还没有纳入议事日程，燕泉河拆迁治理改造工程还没有完成，御泉大酒店招商引资工作进展不大，局办公楼及家属区征地建设工作还未进行，行风整顿还不够彻底等等。下半年，我局将认真加以研究，抓紧时间予以改进，以确保全年工作任务目标的完成。

房地产半年总结报告在几月篇七

众所周知，在过去的半年里，为稳定房价，国家不断放松调控，释放改善性需求，先后取消和放松了限购、首套房认定政策。但整个销售市场需求观望情绪严重，房地产投资的增速明显放缓，商品房销售量呈现逐月下降趋势，且跌幅不断扩大。

现将公司20xx上半年来的工作情况汇报如下：

一、主要工作情况

会计部在严格按财税法规，及内控流程做好日常帐务、纳税申报、审计、检查、资金划转、回款催缴工作的同时，配合相关部门顺利取得银行按揭贷款审批；并全力配合公司领导跟进前期问题磋商洽谈。

预算采购管理方面。预算部严格按照工程造价执业准则和职业道德要求自己，拓展自身优势资源，在设计、地勘、监理、施工单位、电梯、营销代理、物管等分项工程、合同的发包过程中，加班加点，扎实做好预算基础数据的编制审核，为合同的谈判签订提供了强有力支持。

同时，配合工程施工做好规划总平设计、施工图设计，售楼部装饰设计、绿化总平设计、基坑支护、正式用电等方案优化审核工作，为工程造价成本控制做出了一定贡献。该部在人员紧张情况下，基本完成安装算量核对，及水、电材料市场询价比选，确定了预算价；对土建施工图以内算量除手工计算的全部完成。及时做好施工总包进度款的审核及股东单位的核对工作。

供应部人员在身兼数职的状况下，仍全力配合各部做好材料采购，市场询价，合格供方资料的收集、整理、比选、谈判、确定工作。对大宗材料及重大合作单位的选定都严格按招投标管理制度执行。坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合销售约定、质量条件，项目定位的合作方、工程承包商和材料供应商进行筛选，按合理、低价的中标原则，确定中标合作单位。

同时，配合做好售楼部软硬装饰材料、物资比选采购，电商、广告设计、活动策划、画面制作、印刷、公交、大牌等一系列工程、检测、销售合同的谈判选定，通过认真细致的比选，大幅度降低了销售推广费用开支，站好了成本控制监管审计班。

行政报建方面。该部通过全体同仁的不懈努力，圆满完成报规报建、招投标、资质换证、按揭回款、物管后勤服务保障工作。并在刘总带领下，严格按计划完成项目立项，规划容积率调规，规划总平方案审批，招标方式备案，环评、文勘、市政方案审核，节能、消防、人防、防雷施工图审查，建筑区划、物管备案等工作，顺利取得《工程建设规划许可证》、一标段《施工许可证》，5号楼《预售许可证》，保障了工程、销售工作的正常开展。牵头主抓销售按揭回款工作，做好信息的上传下达、资料的传递上报，截止20xx年6月27日止，按揭累计回款5136万元。

提出合理化建议，牵头协调办理了购房的减免。并配合预算

部完成施工、物管等的招投标备案工作，及环评、土壤氡、沉降检测、图审等合作单位的比选确定。同步做好临水、临电、临讯的报批开通缴费，零星物资采购，办公设备的管理工作。及时完成工商变更、年检工作。协助做好物管人员招聘到岗管理工作，及客户、行销接送，拆案、调价、投拆、纠纷配合工作。

二、20xx上半年的不足及改进措施

上述成绩的取得，是全体同仁共同努力的结果，在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多亟待改进之处。

（1）销售方面：

全年销售计划完成率较低，虽有受市场大环境影响之因，但也跟项目整体推盘思路不明晰，销售团队内部管理工作还不够到位等诸多因素相关。

一是，加强电商、分销、行销等协作单位的沟通、监管，深挖现有渠道客户资源；在保持推广费用不变的基础上，调整转变现有营销推广战略打法，优化资源，引进差异化的营销渠道或拓客方式，扩大项目区域性影响力，促进来访。

二是，引进行业顶尖人才，通过自行组建新的销售团队，加大营销代理公司压力；出台具有可操作性的销售刺激政策；加强一线销售人员案场执行能力培训；在来访保障的基础上，促进成交。

三是，做好市场调研，及区域产品与自身产品的深度分析研究，顺应市场趋势，灵活多变的进行上量促销活动，以缓解融资缺口，减少融资成本，控制整个项目开发建设成本。

（2）工程技术预算供应方面：

对工期计划、工序控制点的把控还欠缺前瞻性，设计变更及技术核定较多，对施工单位的现场管理还不够到位，缺乏系统性的控制措施，以至总、分包单位对甲方的指示贯彻执行力度不够。因人员配置紧张，预算、供应虽对现场工程施工需求配合到位，但时效性上还有待加强。针对前述不足，拟从二个方面进行改进：

一是，多渠道引进优秀安装、预算专业人才，按需配置齐各部门急需中坚力量；同时对现有人员进行内培加外培的多途径学习，提高其业务素质；从而打造一个高效、专业的工程预算团队，满足后期复杂的施工需求。

二是，在预结算审核过程中对所有原始数据、材料及时认质认价，在增减分项工程量上做好技术核定及书面证明材料的收集整理确认。在现行房价走低的情况下，从点滴做起，采购适宜于该项目定位的高性价比材料，从质量事前控制入手，把好工程质量管理关，建造合格的精品楼盘，切实规避交房常见的几大质量通病，为后期业主回楼，及商业、地下室推广打下坚实基础。

（3）在行政管理方面：

物业管理工作还不够到位。物管人员流动性大，从而影响案场服务水平和安全保卫工作，为突发事件的应急处理埋下隐患。对项目周边营销的驱赶工作时有松懈。企业文化建设工作未落实。针对上述问题拟从团队凝聚力、稳定性着手，不断提高员工归属感，营造良好的企业文化氛围，从而减少内耗、促进项目健康有序发展。员工的进步推动企业的发展，而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。

三、20xx下半年工作计划

在新的日子里，我们将切实做好以下工作：

(1) 营销工作的计划安排。

(2) 财务资金流量预测。

(3) 工程施工计划安排。

20xx上半年已成为历史，我们走过了从艰辛起步到顺利开盘的历程，使我们各方面都变得成熟、专业。在下半年里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。我们将依靠一流的工程质量，先进的营销理念，良好的服务意识和优秀的员工队伍，走过摆在我们面前的一条并不平坦的路。

我们坚信，在董事长与公司经营班子的正确领导下，只要我们坚定信念，奋发进取，团结协作，就能跨越前进道路上的任何障碍，我们的事业就能取得新的更加辉煌的胜利。我们有信心，也绝对有理由相信等待我们的，绝对是发展。

房地产半年总结报告在几月篇八

成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。以下是本站为您准备的“房地产工作上半年个人总结”，供您参考，希望对您有帮助。

上半年是我公司快速发展的时光，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的时候。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作总结如下：

一、加强学习，领会精神，提高执行力

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规矩，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转；销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

二、尽职尽责，率先垂范，努力做好销售本职工作

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况；奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，新的楼盘从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为二期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作；全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保

账目明细;认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传;售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难;售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持;与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

三、强化管理，注重团结，带好销售团队

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力;我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议;关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

四、正视不足，改进工作，超越自我

这半年以来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔；二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。