# 2024年房地产个人工作总结范例(七篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-06-11

*房地产个人工作总结范例一一、职能发展过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步1.建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。2.对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表...*

**房地产个人工作总结范例一**

一、职能发展过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步

1.建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。

2.对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。

3.修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

4.设置了资金预算管理表式及办法，为公司进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。财务合同管理月总结公司推出“财务、合同管理月活动”，说明公司领导对财务、合同管理工作的重视，同时也说明目前财务管理工作还达不到公司领导的要求。

为了使财务人员能充分地认识“财务、合同管理月活动”的重要性，财务总监x总亲自给财务部员工作动员，会上针对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是不够的，管理上不去，核算的再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，现在考虑不充分，以后出现纰漏就难以弥补。针对“财务、合同管理月活动”进行了工作布置。

1.根据房地产行业的特殊性结合公司管理要求对开发成本、期间费用的会计二级、三级明细科目进行梳理，并对明细科目作简要说明，目的，一是统一核算口径，保证数据归集及分析对比前后的一致性;二是为了便利各责任单元责任人了解财务各数据的内容。这项工作本月已完成，并经x总审核目前进入贯彻实施阶段。

2.配合目标责任制，对财务内部管理报表的格式及其内容进行再调整，目的，一是要符合财务管理的要求;二是要满足责任单元责任人取值的要求及内部考核的要求。财务内部管理报表已经多次调整修改，建议集团公司对新调整的财务内部管理报表的格式及其内容进行一次认证，并于明确，作为一定时期内相对稳定的表式。

3.针对外地公司远离集团公司，财务又独立设立核算机构，为加强集团公司对外地公司的管理，保证核算的统一性、信息反馈的及时性，提出了与驻外地公司财务工作联系要求。\_\_月份与\_\_公司财务进行交流，将财务核算要求、信息传递、对外报表的审批程序、上报集团公司的报表都进行了明确。

**房地产个人工作总结范例二**

20\_\_年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始――加入深圳中原发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有半年了，在这半年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事的。

之前在龙岗有做过三级市场，对龙岗和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同仁，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同仁都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就能接顾客了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同仁之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同仁做好销售工作，一边学着自己接待顾客。在这里，同仁都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待顾客、跟踪顾客、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，由于正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待顾客，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同仁跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额19491369.5万元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显然而见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”。

下半年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

**房地产个人工作总结范例三**

我是\_\_销售部门的一名普通员工，刚到公司时，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。

在公司领导和同事的帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质及房地产市场知识。作为销售部中的一员，我深感自己身肩重任。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企业的形象。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。经过这段时间的磨练，我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。

由于房地产市场的激烈竞争，公司在20\_\_年上半年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，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\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最后以\_\_个月完成合同额\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中学到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20\_\_年下半年公司与\_\_公司合作，这是公司的又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\_\_项目十分火爆的场面。在销售部，我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，工作显得紧张而有序。在项目开盘之际，我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，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都清楚明白，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，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及时改善。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，这其中与我和销售部其他成员的努力是分不开的。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。相信在全体员工的共同努力下，公司在新的一年中将会有新的突破，新的气象，将能够在日益激烈的市场竞争中，取得更加辉煌的业绩。

**房地产个人工作总结范例四**

自今年3月起，三次面试到入职，我来到思源工作已经有一个月的时间了。回顾这一个月以来，从在公司领导和同事的帮助指导下，学到很多学校给不了的东西。

从最初的标地市调开始，我从一个东南西北都分不清的丫头，变成对太科园板块路线及设施了解的八、九不离十。原以为买房子只要知道多少钱一平方，原来还要了解户型，地段，周边环境和配套，以及区域的价值包括未来的规划以及无锡房地产的走势。一个全新的领域，让我又好奇，又感兴趣。

思源完善的培训体系让我学到不少房地产的专业知识，这才是起步，还有很多东西需要在今后的每一天中一点一滴的积累。我会用心去学，像海绵一样汲取任何有价值的知识以及信息，从而为顺利开展之后的工作做准备。

公司安排我加入重庆大开发商协信·阿卡迪亚项目，在项目的前期阶段，除了标地、市调还需要拓展客户。从拿着文件夹在新安、华庄等地做调查问卷，到跑到城南路的私营企业找老总做陌生拜访，对一个初出茅庐的学生而言，的确是不小的挑战。在客户膜拜一块，面对老总，缺乏勇气与其良好交流沟通，无法准确抓住意向客户，有些依赖吴师父的交流能力，这一点急需改进。如何突破自我，正是我需面对的问题。一方面是房地产专业知识不够完备，另一方面则是对于生活、社会的认识度有待提高。正如终试时饶总所说：作为一名置业顾问，要成功销售出房子，则是对生活中方方面面的熟知。这正是我努力的方向和动力。

在协信项目组，新员工的加入给我们队伍注入了新鲜血液。很开心看着思源协信团队壮大起来。每日和同事的朝夕相处，让我们更了解彼此，了解各个同事的性格秉性，相处也日益融洽，每天上班都是挺开心的一件事儿，这一点不容置疑。前不久，同事间也有些小摩擦，但我相信，既然我们协信团队，是有着共同目标的，那这一路上的小石子不会成为团体的绊脚石，对整个团队，我挺有信心的。

这一个月以来，我了解到房地产行业的激烈竞争和优胜劣汰；感受到自己需要尽快适应高压力高节奏的工作状态；也体验到公司良好的文化氛围和“负责任，有追求”的企业精神。作为置业顾问、销售人员，我认识到必须全面加强学习，努力提高自身业务素质水平，培养强大气场，以及对客户的说服力。

在接下来的一个月中，认真完成领导的工作安排，寻找更多意向客户，在临时售楼处好好表现，争取获得更多实战经验。在进入案场前，做好一切准备工作。调整心态，积极乐观面对每一天，勇敢面对每一次挫折，失败。和团队成员团结一致，一起加油！

**房地产个人工作总结范例五**

20\_\_对我来说是非常充实的一年，在公司领导及同事的支持和帮助下，我较好的完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在工作和学习两方面都有所提升，为20\_\_年的芊域阳光、沣东城市广场、沣东新城第一学校等项目竣工验收工作打下了良好的基础。现将本人20\_\_年主要完成工作汇报如下：

一、20\_\_年度个人完成的主要工作

根据20\_\_年部门内部工作调整，主要负责在建项目前期规划审查、消防、人防、测绘、水、电、气暖等市政手续办理及配合部门内部其它相关工作办理。临电及正式用电：

1、 完成芊域阳光项目正式用电新建住宅配套费80%费用缴

纳。(最终和财务沟通缓缴至20\_\_年初，由于六村堡变正在内部改造，等其增容完毕才可接入，通电准确时间还要项目部配合土建施工进度)

2、 完成沣东城市广场项目正式用电方案取得。(因“马王变”正在筹建，通电时间待定)

3、 完成芊域溪源项目临时用电增容通电确保项目现场施工进度。

4、 完成沣东新城第一学校项目临电通电及后期增容迁改等手续。(芊域溪源、沣东新城第一学校项目正式用电资料均已报入供电局) 天然气：

1、 完成芊域阳光项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。(移交项目部，具体进场施工时间根据现场施工进度决定)

2、 完成沣东城市广场项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。(因项目现场不具备天然气施工条件，具体进场时间由项目部沟通)规划审查、消防、人防：

1、 完成芊域溪源、沣东新城第一学校项目总平面及单体施工图规划、消防、人防、绿化、节能等审查。 测绘：

1、 完成芊域溪源项目、沣东新城第一学校项目定验线复合。

2、 完成王寺城改、秦时明月项目地形图购买及红线图绘制。 配合部门及其它部门：

1、 配合完成沣东新城第一学校项目在市立项及相关审批手续的办理。

2、 配合完成芊域溪源b区、沣东城市广场项目国有土地证的取得。

3、 配合完成芊域溪源、沣东城市广场、沣东新城第一学校项目防雷检测相关手续办理。

4、 配合完成部门工作标准化流程、合同审核及会签相关工作。

3、 配合财务部完成全年相关融资手续办理。

二、20\_\_年度个人在业务技能提升方面的得与失

回顾项目报建过程，其间手续繁多，一环扣一环，统筹安排至关重要，这就需要在做一件事之前，要充分了解到后面所有相关事项，做到走一步，看多步，分清轻重缓急，只有这样，才能高效快捷的完成工作任务。当然工作还需要细致的态度，报建中对资料的准备工作也是重中之重，所以，每次在相关部门所需资料准备齐全的前提下，依然将所有相关材料同时携带，以备不时之需，提高工作效率。20\_\_年，虽然顺利的完成了工作任务，这与领导及各位同事的大力支持密不可分，也是办公室全体同仁共同努力的结果，但细想起来，仍然存在很多的不足：

1、学习的主动性和自觉性尚须加强，不能仅仅满足于目前已掌握的知识，要通过进一步学习掌握更为全面的知识，以使自己的工作更上一个台阶。

2、丢掉粗心大意、养成良好的工作习惯，对于各项资料要善于总结、勤于归纳 。

3、工作中时有急躁情绪，谦虚谨慎的作风有待于进一步加强，做到戒急、戒躁，提高工作效率，保持良好的心态，正所谓细节决定成败，性格决定命运。

4、还须进一步提高自己对外公关及协调能力。入行三年来，面对过许多不同的岗位的人员，从每一次的沟通与交流中，我也渐渐的成熟稳重起来，印象最深刻的一次就是今年6月中旬，接到市局通知上调相关配套费基数，经过公司领导商议，决定在7月15前必须完成芊域溪源项目规划审查，接到任务后，在张部长带领下，我们倒排时间节点，工作细化到每天，专人专项，客服了时间紧、公关难、资料不全等难题。最终在部门全体同事的努力下提前完成了项目规划审查，为公司节约成本约3000万元。

三、对部门管理方面的意见和建议

1、建议加强部门员工专业知识及技能学习，多一些涉外培训，让员工外出学习大环境下的房地产相关知识及不同城市的房地产信息。

2、建议加强部门现有工作流程和工作制度的更新和细化。

3、建议部门内部可以组织工作经验心得讨论会，达到知识共享，技能共同提升的效果。

四、对公司管理方面的意见和建议

需要进一步加强公司各部门之间的协调，前期工作比较繁琐，办理手续多，涉及政府部门广，仅仅一个前期部是无法面面俱到的。这就需要公司各部门的通力合作。公司各部门对前期部的工作均十分支持，但由于专业所限，有的事情需要提前沟通和协调。在这一方面，开发部和设计部、计划合约部、项目部需加强沟通，在办理各项重点事项时列出详细时间计划，尤其是需要其他部门配合时，提前沟通，准备资料，这样才能在办理时提高效率、节约时间。

五、个人20\_\_年个人工作计划

1、配合本部门完成的芊域阳光、沣东城市广场、沣东新城第一学校等项目交付计划，安排每一步的工作。在公司交付计划确定后，及时编排项目竣工验收的计划，并按计划实施，确保项目如期交付使用。

2、配合本部门完成年度计划，办理各个项目交付所需的水、暖、电、天然气等市政配套手续的办理。及早进行市政工程所需的相关工作，并及时报批报验。

3、配合本部门完成公司在建项目芊域阳光、芊域溪源、沣东新城第一学校等项目土地证的办理及取得。

4、配合本部门完成公司新建项目王寺村城改、秦时明月、沣科花园等项目前期报批手续办理，提高报批效率，为公司第一个商品房销售创造一个便利条件。

在即将到来的20\_\_年，我不但要努力工作还要时刻提醒自己在工作之余学习相关专业知识，提升专业技能，具体安排如下：

1、 认真学习建筑消防、人防、城市规划等设计规范。

2、 吃透水、电、气、暖、配套费等相关政策法规，整理出不同项目、不同方式的报建流程。

3、 积极参加公司组织的相关专业知识培训，丰富自身的知识。

工作中的不足和欠缺，也请领导和各位同事批评、指正。同时，也热切企盼公司今后更加蓬勃发展，我也将继续贡献自己最大的力量为公司创造辉煌的业绩。

**房地产个人工作总结范例六**

这一年度中，我继续担任公司的会计一职，主要负责\_\_房地产公司的会计工作以及统计填报工作。现将这一年的工作总结如下：

一、工作方面

1、主要业务

以票据结算的方式到银行进账付款。主要支付了办公室的物管费、房租、水电费、空调使用费；营销部门的广告策划费；设计费、测绘费；工程装饰费；律师顾问、税务咨询费等。按时依据实际发生的业务和会计凭证登记现金日记账、银行日记账。为的业主开不动产销售发票，收取维修基金、水电煤气、可视对讲、房款面积差价等款项。今年共有大约17家业主来办理发票，2人购买了四个车位。

根据每月银行对账单编制银行余额调节表。定期或不定期进行现金盘点并编制现金盘点表。各月经过余额调节后账实相符，未出现金额上的较大误差。做好会计凭证的保管工作。积极配合每月审计部门的内部审查。工资发放方式改革，改现金发放为发到银行卡上，采用网银转账方式发放，方便快捷且不易出错。

办理\_\_公司纳税申报、发票购买相关事宜。后因为税务申报改革，先是零申报企业采用短信申报方式，后税务局开始采用联网申报。年初新版发票开始使用，原手开发票统一更换为机打发票，参加了税务局组织的对于机打发票开具的相关培训。

每周日在\_\_国际广场售楼部担任会计收银员，主要收取认筹会员费、商铺以及房屋的首付款。收款开具的收据、金额在每日工作结束后按时统计，并由当日值班会计、销售部负责人签字核对。期间参加过三次\_\_国际广场的解筹活动、一次正式开盘活动。工作结束后，所有收据、代金券以及售楼部会计室钥匙一把都已交还至会计处。

2、对于统计填报方面

数据都是据实填写，并已按时将月报、季报上报。因\_\_项目还未动工、\_\_未有项目，因此每个月填报的数据基本保持不变。统计局组织的培训都已参加，统计政策的变动以及报表内容的改变都已掌握。遵守统计法以及统计政策的各项规定。

二、工作中存在的问题以及反思

本职工作上基本做到了认真负责，但也出现了一些疏忽，对此我进行了深刻的自我批评与检讨。会计工作首先需要谨慎，要严格按照公司的会计规章制度办事，每付出去的一笔款项不仅需要各位领导的监督，更需要我们会计人员的谨慎，金额过大时就算手续齐全也应当再次向领导确认。但是我在这一点上确实存有失误，今后定当时刻警醒，提醒自己严格按照会计的岗位职责和规范做事。出现的一些失误对于我来说是一次教训，也是一次成长，从中学到的东西将会使我今后的工作更加完善。需要不断加强专业学习。

1、在今年参加了会计资格证书的考试，并顺利通过。由于今年全省会计从业证书考试时间的大调整以及初级考试的报名时间错过等原因，原定于今年继续参加会计初级资格的学习调整到明年，希望通过更多的学习来加强我的工作技能。

2、同时，对于房地产行业的诸多知识我还了解得不够，身为房地产行业的一名会计，更要立足于长远的职业发展，因此了解整个房地产行业的情况以及房地产行业的相关税法等是非常必要的。

参加工作已经一年有余，对于会计的工作内容已经基本掌握。会计工作很多时候都是重复性的工作内容，但会计只是会计的初级，还有更高深的东西值得我学习。同时我也希望接触一些其他的挑战，毕竟我刚参加工作不久，需要学习的东西还很多。要专精也要博识，这样将来才能更好地为公司创造效益。

在工作中团结同事，和睦相处。我参加工作时间短，各方面都缺乏经验，因此需要虚心像各位同事学习。在能力范围内，帮助同事解决遇到的问题，努力与大家创造和谐的工作氛围。

**房地产个人工作总结范例七**

做为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我非常感谢领导给予的我这个平台及给予的我帮助与支持。

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。这段时间里，我跟随\_\_部长做的工作有：步行街防雷验收报告；会展图纸备案审核；会展防雷装置设计审核证书；食品城备案前期准备工作；部门日常工作及领导交代各项临时任务等。

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

（一）工作主动意识需进一步加强。

（二）沟通及表达能力需不断提高。

（三）执行工作中细节关注不足之处有待提高。

（四）专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与\_\_组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因\_\_法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力，为正华奉献我“微薄之力”。

\_\_是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为\_\_中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。也希望我们这个集体在新一年中亮新彩。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找