# 房地产年中工作总结和工作计划

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-07-17

*关于房地产年中工作总结和工作计划5篇工作总结对于全面评定项目效益、风险和商业模式有很重要的作用，能够为企业提供参考，制订策略计划，寻求逐渐扩张、差异化增长、品牌升级的路径和方式。以下是小编整理的房地产年中工作总结和工作计划，欢迎大家借鉴与参...*

关于房地产年中工作总结和工作计划5篇

工作总结对于全面评定项目效益、风险和商业模式有很重要的作用，能够为企业提供参考，制订策略计划，寻求逐渐扩张、差异化增长、品牌升级的路径和方式。以下是小编整理的房地产年中工作总结和工作计划，欢迎大家借鉴与参考!

**房地产年中工作总结和工作计划【篇1】**

20\_\_年已经过去，新的挑战又在眼前。在这一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信\_\_地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

一、新的体验

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

1、不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。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，否则，所说的一切都是白费时间。

3、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。

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，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，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，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、团结、协作，这些是好的团队所必需的。

二、存在一些需要改进之处

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作一年多了，在这一年的工作中，本人的销售套数为\_\_套，总销额为x千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对\_\_各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**房地产年中工作总结和工作计划【篇2】**

\_\_年即将过去，新的一年也即将到来。在这一年的工作过程中，本人在业务部负责房产业务的具体操作，包括房产的信息搜集、核定、实地看房、市场调研、办理房产过户手续、房产销售以及寻找项目信息等相关事宜。在这一年的时间里，工作中有进步，更有失误，借此机会总结一年来工作中的得与失。

一、工作中的进步

1、业务流程更加熟练

经过又一年的业务操作，对本职工作各个流程更加熟练。从房产信息的搜集、信息核实、市场调研、后期销售流程方面均有所提高。对业务的具体操作流程更加规范化，对业务环节也由最初的仅仅是知晓上升到了理解阶段。

2、与同行、客户建立了良好的合作关系

通过长期的业务办理，与北京同行及客户建立了一定的合作关系，让他们也了解了公司的资金实力及经营方向，利于公司在业务的操作中占得先机。

3、信息来源渠道更广泛

在房产信息的搜集上渠道来源更加广泛，随着业务的拓展，关系面的拓宽，信息已由原来以报纸、网络为主，扩大到投资公司、资产公司以及个人的介绍，相比较信息来源更加直接，中间环节有所减少，信息的可靠性也有所提高。

4、勇于承担公司交与的各类工作并努力完成

敢于承担公司交与的各项工作，努力执行以达成领导要求。并在不同类型的工作中探索新的业绩增长点，为公司的发展提供崭新的经营思路。

5、与同事关系融洽

在平时工作中，与同事关系融洽，对同事提出的工作上的协助要求会尽力给予行动上的帮助或提出自己的合理建议，并有效解决了实际工作中的问题。

二、工作中的不足

1、缺乏有效沟通，导致工作屡屡失误。

即时与领导和同事沟通工作进展及完成情况，是保证业务顺利开展的必要条件。但我在这方面做得很不够。因为没有及时沟通或沟通不到位，导致业务出现问题而影响到公司的整体收益的情况多次出现。

另外，在与客户过程中，没有对应该详细了解的信息进行彻底沟通，也导致了一些手续办理上的延迟，而给公司造成不必要的麻烦，这些都是应该在后期工作中坚决改进的地方。

改进方式：多与公司领导及同事进行有效沟通，了解公司真实期望，顺利完成领导安排的工作。

2、对细节不够关注，失误较多。

在日常工作过程中，对细节关注不够，经常出现如单据填写错误、资料遗失等情况；在与相关客户交流业务过程中，对沟通的细节也不够重视，无形中影响了业绩的提高，这些都是本人在新的一年中需要不断提高的方面。

改进方式：对向同事学习，对同事的指正做出及时改进。

三、市场萎缩现状下的业务开展思路

当前，国家对房价继续采取打压政策，市场房价仍有变数。根据以前经验，\_\_年的房产市场将在明年的3月份走向明朗。因此业务部可以从以下几个方面开展业务，以应对市场的变化。

1、持有房产以租代售

目前业务部已开始采取此方法，在房价明显下滑的情况下，租赁价格变化不大。虽然出租会影响销售，但在大势低弥的情况下，也不失为一个退而求其次的方法，想尽一切办法实现利润。

2、关注商业地产项目

在以往的业务操作中，业务部基本是以住宅项目为主，其他类型的项目关注较少。而此次政策的调控，国家主要是针对住宅市场，商业地产受到影响有限。因此，可以考虑将业务重点转向商业类项目上。

3、开展房产经纪业务

依托公司资源优势，积极开展大宗房产经纪业务。

四、\_\_年工作预期

在\_\_年的工作中，我将更加努力，以四个“积极”做好本职工作。

1、积极处理遗留问题

积极处理未完成项目的后期问题，及时与同事沟通，研究新的解决思路，努力实现此项目的回款。

2、积极努力完成本职工作

在本职工作中积极完成公司安排的各项工作，改变以前靠等为主的工作方式，在完成部门既定任务基础，争取超额完成任务指标。

3、积极寻找新的业务拓展思路

积极寻找业绩新的增长点，拓宽业务发展思路，并努力尝试，以增强公司的整体的竞争力及应变能力。

4、积极提出公司发展的合理化建议

根据市场变化及公司发展战略，积极提出自己的合理化建议，帮助公司实现利润的飞速增长。

\_\_年，我自己虽然曾出现过这样或那样的问题，但我仍将继续努力，发挥自身优势，克服自己的不足，为公司的不断发展和进步贡献自己的力量！

**房地产年中工作总结和工作计划【篇3】**

20\_\_年，房产公司在区政府的正确领导下，在各位董事、监事的指导和监督下，公司全体员工进一步强化市场意识、质量意识和效益观念，严格落实岗位责任目标，健全协调配合机制，经过公司全员的共同努力，基本实现了年初制定的各项工作目标。现将主要工作情况报告如下：

一、\_\_年工作

（一）组织建设

1、建立公司内部管理机构及规章制度

8月初，公司为提升运营效率，建立了“三部一室”即财务管理部、工程管理部、营销发展部和综合办公室的组织架构，并对各部室人员进行了任职。根据业务发展的需要，公司于10月份对新员工进行再一次招录，目前公司在职员工23人，其中行政事业身份的7人。公司加强制度建设，坚持以制度管人，初步建立了一批制度和工作流程，建立了职工工资执行标准，公司的管理体系逐渐完善，形成了分工明确、各司其职的工作局面。

2、组建工会并积极开展工作

公司自8月成立工会后，在劳动保护、维护职工权益等

方面积极开展各项工作。协办了“宿城区职工创先争优劳动竞赛”启动仪式；11月份组织项目一和项目三两个项目的项目部参加由住建局主办的“建筑施工砌筑职业技能竞赛”活动，分获一、二等奖；12月份公司工会被市总工会授予\_\_年度“工人先锋号”称号。

3、筹建公司党支部、妇委会

我们已与区妇联、住建局党委积极对接，开展公司妇委会、党支部的筹建工作，计划\_\_年年初可完成组建。

（二）融资及财务管理

房产公司自重组以来，不断完善财务管理制度，积极制定融资策略，通过与多家金融机构深入合作，公司共计融资金额5.11亿元，融资余额4.66亿元。公司注册资本金于11月初已经由初始注册的\_\_万元增至2.502亿元。\_\_年公司财务融资取得了良好的成绩，为工程建设的顺利推进提供强有力的保障。

\_\_年12月29日公司召开座谈会，选择了项目一项目材料供应商中资信较好、实力较强的两家公司，公司一和公司二，分别与他们建立了战略性合作伙伴关系，建立了长期可靠的“融资链”。双方约定在未来在业务产品、财务融资等方面相互支持，携手发展，互利共赢。

（三）手续办理及项目建设情况

公司在建四个工程，施工手续办理情况如下：

1.项目一：一期工程已取得用地规划许可证、土地使用证、施工许可证；二期工程正在办理图纸审查手续。

2.项目四：土地挂牌前的工作准备完毕。

3.项目二：已取得66亩用地规划许可证，168亩规划方案已通过审查，正在公示，本月10日结束，施工图正在设计。

4.项目三：已取得用地规划许可证，因建筑结构设计由框架结构改为框剪结构，且市规划局要求提供三套规划立面效果图比选，正在调整规划方案，施工图设计同步进行。

公司在建四个项目，工程建设按年初计划稳步实施，包括作为市委工作会议观摩点的项目一和项目三项目，均完成了年初的目标计划。

1.项目一一期一标段二次结构已经全面完成，正在进行门窗安装及附属配套工程施工，南大门市政道路、绿化工作正在施工过程中，二标段地库浇筑全面完成，5-7号楼主体施工至17层，17-24号楼主体施工至3层；二期工程正在办理开工前各项手续，完成施工单位招标后，计划春节后正式开工。

2.项目四一期工程7栋厂房，主体工程、二次结构已全部完成，正在进行附属配套工程建设；二期正在进行“六平一通”及施工前准备工作。

3.项目二一期和宿城区项目三项目正在进行临时设施搭建及试桩施工。

二、存在问题

（一）队伍建设需进一步加强

公司目前保持着23名在职员工数量，随着项目的全面开工，繁重的工作量和有限的工作人员形成矛盾，同时员工的专业水平还不能完全符合项目开发的要求，已影响公司的日常管理工作。公司副总经理兼工程部经理，9月23日被抽调到经济产业园。另外营销发展部作为公司组织构架的重要组成部分，人员仅一名办事员，需进一步充实。

（二）项目需求资金来源尚无系统规划

房产公司承建的项目分为保障性安置小区以及政府代建工程。公司在建项目的主要服务对象均面向政府，目前项目建设资金来源主要为公司银行贷款，从政府方向回购资金尚无系统的规划。

（三）保障房政府回收尚未建立有效的机制

公司所建设的政府保障性安置小区，在政府回购资金结算方面还没有具体的标准，没有形成有效的机制。明晰与政府之间的财务关系，做到政企分开，是公司下一步工作的重点之一。

三、\_\_年工作计划

结合目前公司发展状况和未来的趋势，公司计划从以下几个方面开展\_\_年度的工作。

（一）完善公司组织架构，加大人才培养力度

\_\_年公司将完成公司妇委会、党支部的的组建工作。增设技术部及纪检监察室，近期也将对营销发展部的副经理进行面试任命，公司组织构架将得到进一步完善。在人事方面公司将坚持科学分工，提高员工执行力，切实提高工作效率。公司鼓励员工钻研专业知识和专业技术，同时将加大对员工的培训，提高队伍整体的专业化、职业化水平，打造一流开发管理团队，用人才和管理支撑公司快速发展。

（二）加大融资力度，理顺代建的政府项目财务关系\_\_年公司将继续充实注册资本金，切实将企业做实做大。我们将多方位、多渠道的开展融资工作，深入研究信贷机构的各种产品、政策，从抵押贷款、担保贷款、信托等多方位与融资机构深入开展合作，力争破解公司下一步发展的资金难题，\_\_年计划融资总额10亿元，为公司未来的快速稳定发展提供强有力的资金保障。房产公司是企业，资金是企业发展的基础，\_\_年公司将在承建的保障房以及代建的工业房、综合楼等项目中，建立与政府之间的合同关系，与政府相关单位分别签订协议，明确回购等相关的权利义务，以理顺结算关系，为公司项目需求的资金来源做一个系统的规划。

（三）强化成本意识，加大成本控制力度

新的一年公司将强化成本意识，加大成本控制力度。

在规划设计、施工管理、主材供应等三个主要环节，建立可行论证制度，全方位、全过程进行成本控制。加大对施工方的动态审计和管理；与战略合作伙伴之间建立长期材料供应关系或采用甲供的方式，降低材料成本，在保障质量、安全的前提下，使项目成本最小化，公司利益最大化。

（四）加强工程管理，保障项目建设目标的实现\_\_年公司建设项目具体计划安排如下：

1.项目一一期计划全面完成，启动二期工程建设，计划年底后排四栋完成主体10层。

2.项目三二期工程全面竣工。

3.项目二一期工程施工完成地下车库，楼房主体施工至五层。

4.项目三土建工程全面竣工。

5.拟建的项目五项目，进行手续办理，计划年底前桩基工程全面完成

**房地产年中工作总结和工作计划【篇4】**

20\_\_年在公司领导的英明决策下，20\_\_年公司正式实施了会计电算化工作；使会计工作更加快捷方便、数据统计更加及时准确。财务分工更加明确：由\_\_负责现金业务及现金凭证的编制。全体员工的共同努力下，公司取得了良好的经济效益和社会效益。20\_\_年公司实现销售收入\_\_亿元，向国家上缴税金\_\_万余元。

由\_\_负责银行存贷款业务及其银行凭证的编制，由\_\_负责公司税务申报缴纳，各项目工程款拨付情况及往来账户的核对。

将财务部这一年来的工作总结如下：作为公司的财务总监及部门经理。

一、认真审核原始凭证

扎实做好会计基础工作。做到会计凭证手续齐全，装订整洁；及时记帐、报帐，科目设置正确，帐目清晰，会计报表报送及时，会计档案管理有序，做到帐帐相等，帐实相符，使会计基础工作更加规范化、制度化。

二、努力提高资金使用率

资金管理方面。合理筹划和使用资金；管理好公司资金的每分每厘，获得资金使用率的化和效益化。

三、提高专业技术水平

加强自身素质修养。不断学习新的会计知识和财经法规，特别着重学习了解国家新的房产税收政策及知识，经常在互联网上查阅有关资料，并与全国各地财务人员互相交流。

所以协调好与税务部门的关系，每年房地产企业都是国家税务机关重点稽查对象。与他经常沟通和联系，非常必要的同时也取得了对我工作的支持、指导和理解。及时计提和缴纳各项税金，进行税收筹划，做到不偷税漏税。

每月与销售部门核对当月房屋销售金额及按揭贷款情况。工程款的拨付情况与工程部进行核对。

**房地产年中工作总结和工作计划【篇5】**

又是一年末，在这辞旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20\_\_年的x月，我第一次来到\_\_这个海边风情小镇，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮助下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心的培训学习。通过一段日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过近一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从x月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房、x万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在x月x号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在x月x号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

经过领导开会讨论，我们楼盘决定下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观。

近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大的市场行情不理想，但是我们可以从自身的项目上着手。\_\_省道副线贯穿\_\_工业区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如商业街、\_\_印象、菜场、超市。小一期结顶后，可以把\_\_#楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

20\_\_年对我们来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20\_\_年度面临的重要课题。在新一年里，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。我给自己目标销售\_\_套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。并且在工作的提升中，提高自己的收入。最后，预祝我们20\_\_年的任务圆满实现。

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