# 房地产出纳年终工作总结范文

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-11-10

*房地产出纳年终工作总结范文（通用13篇）房地产出纳年终工作总结范文 篇1 我做为房产公司一名财务出纳人员，在平时的财务工作中，兢兢业业，任劳任怨，努力做好本职工作，在这段时间，我不仅认识了很多友好的同事，更多的是学到了很多东西，这对我来说是...*

房地产出纳年终工作总结范文（通用13篇）

房地产出纳年终工作总结范文 篇1

我做为房产公司一名财务出纳人员，在平时的财务工作中，兢兢业业，任劳任怨，努力做好本职工作，在这段时间，我不仅认识了很多友好的同事，更多的是学到了很多东西，这对我来说是很大的收获。现把自己这半年来的工作情况总结汇报如下。

一、工作基本情况介绍

在工作中，我努力学习、了解和掌握房产方面的政策法规和公司

的归章制度，不断提高自己的学习能力。我知道做为一名财力出纳人员需要很强的操作技巧。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。我作为专职的出纳员，不仅要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数运算能力。在日常工作结束后，我都会利用业余时间，给自己“充电”，努力练习相关操作技能，以提高自身的工作能力。做为一名出色的财务出纳人员首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德才行。所以在平时的工作中，我竖立了较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制;也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

二、工作内容介绍

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

2、严格保证现金的安全，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，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，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。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。(这一点是财务出纳工作总结常要写清的。)

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，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，交由李总签确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

做为一名出纳人员，我认为自己做的还有不够出色的地方，所以在今后的工作中，我希望公司的各位领导和同事能对我进行更多的帮助和指导，我争取在接下来的工作中，把房产公司的财力工作做得更细，更完善，不出癖漏。

房地产出纳年终工作总结范文 篇2

众所周知，近几个月，国家进一步采取了遏制房地产业出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内房地产业销售额大幅下降。北京、上海、广州等大城市房价相继跌落。我省我市房地产经济虽无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境、大气候的冲击。普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我公司全体员工，在这种严峻形势下，能够紧密团结在公司董事会周围，在董事会正确领导和党支部、工会有力配合下，发扬了敢于拼搏的精神，克服了重重困难，和本地区同行业，同类型企业相比，仍然取得了销售额全市最高的成绩。因此，我代表公司董事会，在此向全体员工、各级领导干部表示由衷的感谢!现将上述情况分别报告如下：

一、各生产、销售、物业服务部门完成年度主要工作情况：

1、\*\*销售部全年共计销售商品房建筑面积约2万平方米。\*\*销售部全年共计销售商品房建筑面积约4万平方米。我公司去年全年共计售出商品房建筑面积约6万平方米。 和\*\*销售部还积极组织内外销售人员，完成了大量外宣工作，有效提高了公司形象、知名度和销售效果。

2、工程部：全年共计完成建筑面积7.9万平方米。经过一年的建设，如期实现20xx年年底全面竣工、业主回楼。工程部：全年共计完成建筑面积6.4万平方米， \*\*20xx年年底实现一期23栋楼主体工程全部结顶。 以上，我公司去年全年共计完成建筑面积14.3万平方米。 和工程部还完成了相应的工程管理和质量管理工作，工程部荣获省建设厅颁发“省级建设科技示范先进单位”，楼盘被评定为“省级优质结构主体小区”和“省级建设节能专项示范工程”;工程被评定为“省级首家节能65%试点小区”。郭##被授予省级“节能工作先进个人”称号。最近，我公司又出资近8千元，为\*\*市##希望小学无偿捐助课桌、椅一百套，改变了该校教学设备老化，影响学生学习问题，受到了全校师生好评。 今年，当我公司员工郭宏波之妻不幸罹患癌症，员工郭中华不幸罹患白血病时，消息传来，全体员工立即在工会、办公室组织下，伸出无私救援之手，两次发起无偿捐款，共筹资约1万元，同时公司启动互助保障基金，不仅解决了他们的经济困难，而且充分体现了我公司员工大公无私、乐于助人的高尚品质，大大提高了公司集体的凝聚力，以实际行动使广大员工深信，我们这个团队是可以信赖，可以依靠的。

二、20xx年工作计划

1、要力争全部售完。

2、一期要按计划于20xx年x月x日全部交工并售完。

3、二期主体工程(剩余42栋楼，建筑面积81894平方米)全部完工。

4、九鼎风园开始建设并销售;

5、加强在员工中企业文化建设，开展“创新##”活动;

6、加强团队建设和各部门的管理，要从团队凝聚力着手，考核的方法应以团队最差的员工能力为标准;加强团队间的交流、互助活动;

7、加强客户服务中心工作的建设。20xx年面临着华庭、颂园大批回楼。不仅要做好客户投诉的前台工作，还要变被动为主动，发挥宏客会的优势。主动作一些走访、慰问、联欢等互联工作，真正做到为客户服务;

8、要狠抓产品质量更上一层楼。20xx年华庭回楼工作中总结出的质量及管理存在的问题，一定要在20xx年颂园的建设中全部消除，同样的问题在颂园的回楼工作中不允许再出现。

20xx年已成为历史，新的一年已经开始。我相信，在认真总结过去经验教训的基础上，我们公司全体员工会继续改正工作中的缺点，以崭新的工作面貌和更大的干劲去迎接新的战斗。在新的一年里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。根据国家房地产研究会权威人士估计，我国房地产宏观调控活动，在过去两年里，取得了很大成绩，房地产市场已经基本稳定。今年国家不再出台大的调控措施，20xx年将是中国房地产业大发展的一年。我认为，我们##公司在过去两年政府宏观调控和中国房地产业界重新大洗牌的严峻形势下，不仅没有被击跨，反而挺直了腰，在各方面都变的更加成熟、更加强壮，本身就是一个了不起的成就和胜利。20xx年的曙光已经在向我们招手，让我们团结起来，去迎接新的更大的胜利吧。

房地产出纳年终工作总结范文 篇3

日常工作

1、收费

2、依据现金收支单据编制收支日报、收入日报、收入月报及出纳帐，由会计员审核签名

3、清点库存现金(其中包括账面备用金、公寓备用金及按金，墙砖费、内部卖废品费)

4、查询银行余额与帐面余额核对清楚，并查询已开发票的金额是否到帐。

5、收入存行(将日常的收入及公寓的收入分别存入农业银行及农村信用社)

6、报销及借支(由经办人、部门主管、会计员签字后方可支付现金。

7、登手工银行日记账及现金日记账。

8、支票.法人章及网上银行u盾的保管。

9、停车场月保卡的设置与发放(业主来收车位需发月保卡，按业主交的管理费来设置使用日期)

10、工资的发放，制工资发放表(转账工资及现金工资)，核对员工的帐号与金额，开支票在银行转帐。

11、每个星期五准备备用金退装修按金

12、会计每三个月会打交款通知单,将其装订好，以便查阅和统计缴费户数。

我个人无论是在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高。

房地产出纳年终工作总结范文 篇4

-xx年8月，我踏入了上海代理公司的大门，作为一名物业顾问开始了我在工作和生活，大宁歌林的春天、松江金港的花园、昆山华城的美地，无锡的蓝墅都是我工作过的地方，在那里我留下了辛勤的汗水，也留下了我优秀的工作业绩，更积累了丰富的销售工作经验。每一个项目的销售过程，都是我对销售工作的积累、挑战。所以我必须在工作中不断总结与反思，这样才能做到更好。

我总结的销售心得有以下几点：

1、顾客永远只从最顽强的销售员手中购买货物。

坚持到底就是胜利 听得多了谁都只把它当做一句口号，但是仔细想来这句话其实是意义非凡。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。工作了一段时间，难免疲倦，放松一下是人之常情，有时放松一下就过去了，但坚持一下也过去了;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。

2、抓住时机

做销售这个行业会对 机不可失时不再来 古谚有切肤的体验，有些业务员个人主观判断过于强烈，即 一看客户感觉这客户不会买房 这客户太刁，没诚意 等主观意识太强，导致一些客户流失，一些老客户经营的不够好，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，对客户的变化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。

3、做销售工作就是与人打交道，更需要专业的沟通技巧，这使销售成为一件充满艺术性的工作。

每个人都希望得到尊重，对待客户，给予他们充分的尊重是先决条件;好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，乃至掌握客户的性格，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要不时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。完美的融合这些条件，将会是一次令双方都愉快的成功的销售。

4、对工作保持长久的热情和积极性，更需要有 不待扬鞭自奋蹄 的精神。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入\*公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论在哪个岗位上都努力做到最好，作为销售员充分的熟悉产品;热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。与此同时由于我在多个项目参与过销售，期间所积累的老客户对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

5、做销售就像是运动员场上竞技，一定要有必赢的心态 凡事皆有可能。

无锡蓝墅是上海第一个异地操盘的别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到寻求帮助，成为该项目的销售顾问，我作为销售主管常驻无锡，帮助开发商培训、管理销售人员，两个月后打破了销售困境，成功开单，2024年春节后更是带动了项目热销，使项目销售率成功突破40%。

6、我觉得成绩永远属于过去，能从中得到的也就是一种经历，可人生最大的财富不就是经历吗?

随着进入无锡蓝墅项目销售工作开展的越来越顺利，作为\*公司在无锡唯一的一个在操做楼盘，怎样才能帮助公司在无锡更好的开拓市场，提高服务品质及品牌效应，成为了我销售工作中的重中之重。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃，所有的努力都付之东流。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准的服务做到让客户满意。在无形中积累\*品牌效应。也因为在无锡蓝墅的工作得到了老客户的肯定，而使她向无锡银仁开发商强烈推荐了我们。为公司接盘做好了前期铺垫，我很高兴，我以自己的努力赢得了开发商的高度认可，也赢的市场对手的尊重。

7、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。

在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活，今天的生活是由3年前我们的选择和态度决定的，而今天我们的抉择和态度将决定我们3年后的生活。

8、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。

参加销售工作已经快六年了，期间总有朋友、同学、甚至身边的同事在失意、受挫或感到迷茫的时候自问是该离职、跳槽还是继续读书?

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

所以这六年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

房地产出纳年终工作总结范文 篇5

时光飞逝，转眼间过去了，对我而言，这一年的工作是最难忘，印记最深的一年。工作单位的转换，连带着工作思想，方法等一系列的适应与调整，带给我很大的压力和挑战，但在压力中也得到了收获和快乐。在领导的指导与支持下，同事的密切配合下，我圆满的完成了自己的各项工作任务同时也很好地配合了其他部门的工作。

一、办理公司各项初始登记手续

作为一个新成立的公司一切都要从头开始，办理银行开户，验资，办理税务登记等，这些是我既熟悉又陌生的工作，我在办理的过程中遇到了很多问题和困难，经过多方咨询，和不懈的努力终于圆满完成。

二、建立财务帐套

领导从公司发展的角度考虑，决定启用比用友财务软件更先进和规范的金碟财务软件，我根据财务管理及房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要，设计了一套较为科学、完整的会计核算科目体系，制定了详细的二级和三级明细科目，及辅助核算、项目核算帐，首次启用了固定资产核算系统，在较短的时间内，完成了难度较大的全部帐套初始化工作。并根据公司内部业务的需要，印刷了统一的粘贴单，收据，借款单等常用单据。

三、建立健全各项财务制度流程

制度化管理是企业发展的基础，建立一套科学、完整、实用性强的规章制度，是规范财务管理及核算的基础，公司成立初期我和主管领导一起根据《会计法》、《企业财务准则》和《企业财务通则》及相关法律法规，结合公司的实际情况及经营特点，经过反复讨论、研究、起草了宇都公司的，会计核算管理办法，内部会计控制制度与经济业务审批流程等制度。对资金的收支，个人借款的管理，实物资产的管理，会计核算原则等都做出了详细的规定和流程。

四、认真执行财务会计制度，提高财务信息质量

会计核算是财务部最基础也是最重要的工作，是各项财务工作的基石和根源。在日常的工作中，我严格遵守国家财务会计制度、税收法规、公司的各项制度，认真履行会计的工作职责。审核原始凭证、录入记账凭证，计提各项税费，申报纳税、上缴税款，编制资金收支计划并审核支出，及时准确的编制财务会计报表，为领导决策和进行财务分析提供全面、可靠的信息。

五、加强自身建设，提高工作能力

随着社会经济的快速发展，会计准则和税收政策都在不断的更新，因此领导多次组织学习，让我们能及时掌握新知识，政策，法规。我们由原民营企业会计核算变为国有企业会计核算，在政策和制度方面有很多区别，所以把这方面的内容也作为学习的重点，使我们在工作中能尽快的转变角色。同时对于公司所制定的各项规章制度也进行了系统的学习。

总结过去是为了更好地面对未来。在过去的这一年里，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，收获了许多专业知识和工作经验。在新的一年里公司将进行小白桥建设项目的实施，首先要进行艰巨的拆迁工作。在当前的经济形式下，难度可想而知，这对宇都公司的每一个人都是一种考验，我要发扬团队精神，积极配合拆迁人员的工作。在拆迁过程中，向老百姓发放补偿金是比较重要的一个环节，所涉及的现金发放额较大，我们在发放过程中要主动与其他部门沟通，核对数据、安排流程，做到安全，准确、及时，为拆迁工作的顺利进行做好服务。同时我会更加努力学习各项财务知识，钻研会计业务，提高会计核算水平，加强自己在税务法规、规避财务风险方面的学习，加强房地产开发企业相关知识的学习，进一步增强自己的的工作能力，在企业的项目实施中更好的发挥会计的核算、监督、服务职能，为宇都公司的发展壮大做出贡献。

房地产出纳年终工作总结范文 篇6

在20xx年的这一年度中，我继续担任公司的出纳一职，主要负责出纳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：

(一)在出纳工作上，主要有银行结算业务、现金收付业务、保管。

1.以票据结算的方式到银行进账付款。主要支付了x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。中大南分方面主要支付给物业管理公司以及贵阳市住房和城乡建设局。

2.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。

3.根据每月银行对账单编制银行余额调节表。

4.定期或不定期进行现金盘点并编制现金盘点表。

5.各月经过余额调节后账实相符，未出现金额上的较大误差。

6.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。

7.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

8.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

9.到南明区地方税务局、南明区国家税务局办理中大公司纳税申报、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。

10.从去年9月底到今年9月底为止，每周日在中大国际广场售楼部担任财务收银员，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。期间参加过三次中大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、代金券以及售楼部财务室钥匙一把都已交还至会计处。

(二)对于统计填报方面：

1.数据都是据实填写，并已按时将月报、季报上报到南明区统计局、贵阳市统计局。因中融信项目还未动工、中大南分未有项目，因此每个月填报的数据基本保持不变。

2.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。

3.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

(一)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。财务工作首先需要谨慎，要严格按照公司的财务规章制度办事，每付出去的一笔款项不仅需要各位领导的监督，更需要我们财务人员的谨慎，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，提醒自己严格按照出纳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。

(二)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出纳，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。

(三)参加工作已经一年有余，对于出纳的工作内容已经基本掌握。财务工作很多时候都是重复性的工作内容，但出纳只是财务的初级，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。

(四)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。

房地产出纳年终工作总结范文 篇7

-xx年8月，我踏入了上海代理公司的大门，作为一名物业顾问开始了我在工作和生活，大宁歌林的春天、松江金港的花园、昆山华城的美地，无锡的蓝墅都是我工作过的地方，在那里我留下了辛勤的汗水，也留下了我优秀的工作业绩，更积累了丰富的销售工作经验。每一个项目的销售过程，都是我对销售工作的积累、挑战。所以我必须在工作中不断总结与反思，这样才能做到更好。

我总结的销售心得有以下几点：

1、顾客永远只从最顽强的销售员手中购买货物。

“坚持到底就是胜利”听得多了谁都只把它当做一句口号，但是仔细想来这句话其实是意义非凡。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。工作了一段时间，难免疲倦，放松一下是人之常情，有时放松一下就过去了，但坚持一下也过去了;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。

2、抓住时机

做销售这个行业会对“机不可失时不再来”古谚有切肤的体验，有些业务员个人主观判断过于强烈，即“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，一些老客户经营的不够好，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，对客户的变化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。

3、做销售工作就是与人打交道，更需要专业的沟通技巧，这使销售成为一件充满艺术性的工作。

每个人都希望得到尊重，对待客户，给予他们充分的尊重是先决条件;好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，乃至掌握客户的性格，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要不时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。完美的融合这些条件，将会是一次令双方都愉快的成功的销售。

4、对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入\*公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论在哪个岗位上都努力做到最好，作为销售员充分的熟悉产品;热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。与此同时由于我在多个项目参与过销售，期间所积累的老客户对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

5、做销售就像是运动员场上竞技，一定要有必赢的心态 凡事皆有可能。

无锡蓝墅是上海第一个异地操盘的别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到寻求帮助，成为该项目的销售顾问，我作为销售主管常驻无锡，帮助开发商培训、管理销售人员，两个月后打破了销售困境，成功开单，06年春节后更是带动了项目热销，使项目销售率成功突破40%。

6、我觉得成绩永远属于过去，能从中得到的也就是一种经历，可人生最大的财富不就是经历吗?

随着进入无锡蓝墅项目销售工作开展的越来越顺利，作为\*公司在无锡唯一的一个在操做楼盘，怎样才能帮助公司在无锡更好的开拓市场，提高服务品质及品牌效应，成为了我销售工作中的重中之重。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃，所有的努力都付之东流。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准的服务做到让客户满意。在无形中积累\*品牌效应。也因为在无锡蓝墅的工作得到了老客户的肯定，而使她向无锡银仁开发商强烈推荐了我们。为公司接盘做好了前期铺垫，我很高兴，我以自己的努力赢得了开发商的高度认可，也赢的市场对手的尊重。

7、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。

在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活，今天的生活是由3年前我们的选择和态度决定的，而今天我们的抉择和态度将决定我们3年后的生活。

房地产出纳年终工作总结范文 篇8

核算工作

核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能有序进行、按时完成。

1、会计审核

会计审核是把好企业经济利益的关键，严格按有关规定执行，决不应个人面子而放松政策。如，亲亲家园项目地处余杭良诸，根据税法规定建筑安装工程专用\_\_必须使用项目地税务机关提供的\_\_，否则建设单位不得在税前列支，思想的汇报专题为此我们对工程\_\_的来源严格审核，并将此项规定传达到项目公司，目前工程量大的施工单位均在当地税务机关办理相关手续，并使用当地税务机关提供的\_\_。在审核中发现一些临时工程、零星工程的施工\_\_未按规定办理，我们在严格审核退回的同时，帮助他们联系税务机关如何开具工程\_\_的事宜，使企业双方利益都得到有效的保障。

2、材料核算

材料占工程成本比重较大，同时也是保证产品质量的重要因素之一。通过甲供材料的方式，解决了这方面的质量问题，但在价格这个不确定因素上难以控制，从下半年开始建筑材料价格不断上升，甚至出现断货现象，特别是水泥价格翻一番，还提不到货，为了确保工期顺利进行，配合材料部门调整采购结算方式，由原来的先提货后付款改为先付款后提货。

我们的管理水平离公司发展的需要还有很大的差距，需要我们不断地完善和提高。在此也特别为朋友们编辑整理了房地产出纳个人年终工作总结。

房地产出纳年终工作总结范文 篇9

20xx年来，我自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体状况，全年的工作总结如下：

一、20xx年顺利完成的工作

1、以认真的态度用心参加xx市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

二、20xx年学习方面和个人修养和综合素质的提升

1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

2、透过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

3、不断改善学习方法，讲求学习效果， 在工作中学习，在学习中工作 ，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合潜力不断得到提高。

4、努力钻研业务知识，用心参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

三、20xx年中仍然存在的不足

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步到达事半功倍的的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

20xx年严格履行出纳岗位职责，扎实做好本职工作：

1、善于总结，提出自我的意见和推荐，为领导决策带给准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

房地产出纳年终工作总结范文 篇10

不知不觉加入到这个大家庭已经一年了，时间说短不短，说长不长。但这段时间给我的感觉却是非常亲切，亲切的领导，亲切的同事，也非常的温馨，温馨的工作环境，温馨的工作气氛。过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让我时常回味，时常想念。在这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多东西，以前对房地产一无所知的我，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。在新的一年即将到来的美好时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有不足的工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我的工作进行监督。

作为一名财务工作人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

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

2、严格保证现金的安全，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，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，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。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记 银行存款日记帐 。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常工作，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，询问x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x主任审核，审核无误后，交由x总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

9、我手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的工作，就是去集团公司给媒体及相关业务单位请款。x总刚交给我这份工作的时候，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到我相关问题，我便是一问三不知，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，我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，我将请款这项工作用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的工作要用文字写完，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，所以我就总结到这里，以后工作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，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

最后，祝各位领导，各位同仁新春快乐!

房地产出纳年终工作总结范文 篇11

作为一名财务人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

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

2、严格保证现金的安全，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，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，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。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，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。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

7、我手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的，就是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，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到我相关问题，我便是一问三不知，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，我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，我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。

当然，一年的要用文字写完，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。

房地产出纳年终工作总结范文 篇12

时间如梭，转眼间又跨过一个季度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。年初x公司经营管理模式调整，财务工作并入财务部;客旅分公司人员分流，财务工作又并入财务部;新公司像雨后的春笋一样不断地涌现，会计核算、财务管理工作纳入财务部。20xx年x月份集团公司推出财务合同管理月，财务部被推向了阵地最前沿;20xx年x月份集团公司实际预算管理，财务部是冲锋陷阵的先锋队。公司内部，要求管理水平的不断地提升，外部，税务机关对房地产企业的重点检查、税收政策调整、国家金融政策的宏观调控，在这不平凡的一年里全体财务人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了，下面总结一下一年来的工作。

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。xx月份与xx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。

房地产出纳年终工作总结范文 篇13

众所周知，近几个月，国家进一步采取了遏制房地产业出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内房地产业销售额大幅下降。北京、上海、广州等大城市房价相继跌落。我省我市房地产经济虽无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境、大气候的冲击。普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我公司全体员工，在这种严峻形势下，能够紧密团结在公司董事会周围，在董事会正确领导和党支部、工会有力配合下，发扬了敢于拼搏的精神，克服了重重困难，和本地区同行业，同类型企业相比，仍然取得了销售额全市的成绩。因此，我代表公司董事会，在此向全体员工、各级领导干部表示由衷的感谢!现将上述情况分别报告如下：

一、各生产、销售、物业服务部门完成年度主要工作情况：

1、\_\_销售部全年共计销售\_\_商品房建筑面积约2万平方米。\_\_销售部全年共计销售\_\_商品房建筑面积约4万平方米。我公司去年全年共计售出商品房建筑面积约6万平方米。\_\_\_\_\_销售部还积极组织内外销售人员，完成了大量外宣工作，有效提高了公司形象、知名度和销售效果。

2、\_\_工程部：全年共计完成建筑面积7.9万平方米。经过一年的建设，\_\_如期实现20\_年年底全面竣工、业主回楼。\_\_工程部：全年共计完成建筑面积6.4万平方米，\_\_\_0\_\_年底实现一期23栋楼主体工程全部结顶。以上，我公司去年全年共计完成建筑面积14.3万平方米。\_和\_工程部还完成了相应的工程管理和质量管理工作，\_工程部荣获省建设厅颁发“省级建设科技示范先进单位”，\_楼盘被评定为“省级优质结构主体小区”和“省级建设节能专项示范工程”;\_工程被评定为“省级首家节能65%试点小区”。郭##被授予省级“节能工作先进个人”称号。最近，我公司又出资近8千元，为\_市##希望小学无偿捐助课桌、椅一百套，改变了该校教学设备老化，影响学生学习问题，受到了全校师生好评。今年，当我公司员工郭宏波之妻不幸罹患癌症，员工郭中华不幸罹患白血病时，消息传来，全体员工立即在工会、办公室组织下，伸出无私救援之手，两次发起无偿捐款，共筹资约1万元，同时公司启动互助保障基金，不仅解决了他们的经济困难，而且充分体现了我公司员工大公无私、乐于助人的高尚品质，大大提高了公司集体的凝聚力，以实际行动使广大员工深信，我们这个团队是可以信赖，可以依靠的。

二、20\_年工作计划

1、\_\_要力争全部售完。

2、\_\_一期要按计划于20\_年\_月\_日全部交工并售完。

3、\_\_二期主体工程(剩余42栋楼，建筑面积81894平方米)全部完工。

4、九鼎风园开始建设并销售;

5、加强在员工中企业文化建设，开展“创新##”活动;

6、加强团队建设和各部门的管理，要从团队凝聚力着手，考核的方法应以团队最差的员工能力为标准;加强团队间的交流、互助活动;

7、加强客户服务中心工作的建设。20\_年面临着华庭、颂园大批回楼。不仅要做好客户投诉的前台工作，还要变被动为主动，发挥宏客会的优势。主动作一些走访、慰问、联欢等互联工作，真正做到为客户服务;

8、要狠抓产品质量更上一层楼。20\_年华庭回楼工作中总结出的质量及管理存在的问题，一定要在20\_年颂园的建设中全部消除，同样的问题在颂园的回楼工作中不允许再出现。

20\_年已成为历史，新的一年已经开始。我相信，在认真总结过去经验教训的基础上，我们公司全体员工会继续改正工作中的缺点，以崭新的工作面貌和更大的干劲去迎接新的战斗。在新的一年里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。根据国家房地产研究会权威人士估计，我国房地产宏观调控活动，在过去两年里，取得了很大成绩，房地产市场已经基本稳定。今年国家不再出台大的调控措施，20\_年将是中国房地产业大发展的一年。我认为，我们##公司在过去两年政府宏观调控和中国房地产业界重新大洗牌的严峻形势下，不仅没有被击跨，反而挺直了腰，在各方面都变的更加成熟、更加强壮，本身就是一个了不起的成就和胜利。20\_年的曙光已经在向我们招手，让我们团结起来，去迎接新的更大的胜利吧。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！