# 房产代理公司工作总结(合集44篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2023-12-28

*房产代理公司工作总结1“xx”品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依赖于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立集团公司、建立现代企业管理体系上下功夫，逐步把公司建成为大型的民营企业集团。1、注册成立企业集团，不断扩大公...*

**房产代理公司工作总结1**

“xx”品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依赖于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立集团公司、建立现代企业管理体系上下功夫，逐步把公司建成为大型的民营企业集团。

1、注册成立企业集团，不断扩大公司规模

xx年，公司在能满足注册资金要求的前提下，将注册成立“xx集团公司”。同时，将独立注册或变更所辖子公司名称，即：xx有

篇二：房地产公司年终总结

xx年，是继xx年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策，房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的xx年，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：

一、xx年主要工作情况：

（一）经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积55000平方米，建成房屋面积54000平方米，完成房地产建设投资13000万元，实现销售约3300万元，销售面积约10000平方米。

（二）项目推进方面： 新天地商业广场项目于xx年12月5日取得建设用地规划许可证；xx年2月22日取得国有土地使用证；xx年7月13日取得建设工程规划许可证；xx年11月8日取得建设工程施工许可证。

经过一年的艰苦工作，新天地商业广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确， 200x年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

（三）企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、

成绩突出的先进集体和先进个人。

（四）存在的主要问题： 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问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

二、200x年工作计划

200x年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长，施工面积6466万平方米，比去年增长，新开工面积万平方米，比去年增长，竣工面积1083万平方米，比去年增长，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。200x年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的目趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严竣考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出200x年工作计划如下：

（一）指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

（二）目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米（其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米），计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。 计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场己建成部分80%的招商量。

（三）工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在200x年基本扫除。因此，在200x年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研究及产品的自身研发，确保项目品质具有较强

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之，200x年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。 篇三：房地产个人工作总结

述职报告

部门：工程部 姓名 ：聂剑飞 职位：技术员 岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我来到贵公司上班已经半年了，贵公司良好的工作环境和工作氛围使我受益匪浅，也使我明白好工作难求的道理。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，基本完成了自己的本职工作。在企业不断前进的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我素质和技术水平，以适应新的形势需要。 现就个人一年来的工作情况做以下总结：

一、岗位职责

我于xx年7月进入公司以来，在公司工程部工作。在公司领导，主管领导及各位同事的帮助下，对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地认知，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识。 刚进入公司的时间里，我学习了贯标的相关编制工作，整理和收集贯标的法律类文件和法规。参与了编制关于公司机械管理制度，实验检测管理制度。负责编写土方开挖的技术交底工作，负责有关贯标文件的保管，及文字处理等工作，并参加了关于曹家巷，夏家庄面积统计，户型与图纸校对，拆分与合并户的处理任务等。在公司各部门领导正确的指导和各部门同事密切配合下，我能按时完成领导布置的各项工作，同时参与和同事各项任务的交接与整合。

在公司的这段时间我接受了公司组织的房地产开发与经营的培训，在

培训过程中，我系统性的学习了房地产有关投资的概述，房地产的类型，房地产投资的特性，房地产投资的形式等等。通过学习丰富了我在施工企业所应用的专业知识，使我更加全面的了解建筑行业，这个知识涵盖广阔、行业规范严谨、专业知识相互连接综合性很大的行业。通过学习我还掌握了房地产开发前期的运作程序比如房地产开发的项目可行性研究，房地产开发用地的取得途径，城市房屋拆迁管理，房地产开发项目的报建程序等。

**房产代理公司工作总结2**

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十分亲切，亲切的领导，亲切的同事，也十分的温馨，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××××的这段时间，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，我十分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工作。

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!

**房产代理公司工作总结3**

>一、1-5月份工作概况在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司1-5月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

首先，谈一下公司的生产状况1-5月份，镇办企业总收入为7245万元，工业总产值为3267万元；利润总额为634万元。1-5月份，村办企业总收为107711万元；工业总产值为55849万元；利润总额为17563万元。1-5月份，镇、村办企业营业总收为114956万元，完成区任务317780万元的，完成镇任务324998万元的；工业总产值为59116万元，完成区计划任务的123030万元的，完成镇计划任务的；利润总额为18197万元；完成区计划任务51690万元的；镇计划任务53319万元的。

其次，谈一下1-4月份公司各线的具体工作情况。总公司牢牢抓住经济建设这项中心，集中力量解决面临的各种焦点问题。主要完成了以下主要工作：通过班子成员认真研究，广大员工的积极参与，制订出了《XX年总公司经营考核》及《总公司管理制度》，为规范员工的行为，发挥员工的潜能，提供了保障；对班子成员的职权范围作了较为明确规定，从而为公司领导决策，提供了制度保障。有利于领导决策的科学化、规范化；进一步抓好房地产开发工作，由于房地产开发手续的繁杂，周期长、专业性强的特点，原来同一些合作方合作开发房产项目出现了新的问题，例如：东圃广场项目由于原来合同约定不明确，造成合同履行发生争议，为了尽快实现合作目的，经过双方努力最后达成了新的《补充协议》，为明确双方权利义务，及时、正确履行合同提供了保证；将公司合同期满后的有关物业及时处理，例如：将骏美、和光厂的厂房出租了出去，将有关的制衣设备通过招标形式转让了出去，这实现了公司资源的有效利用。以上工作的开展，保证了公司各项重点工作的完成，保证了公司经济稳步地发展。

再次，谈一下广大职工密切关心的体制改革问题首先要明确，体制改革是时代发展的必然，是市场竞争环境下集体企业参与市场竞争的必经之路，体制改革是关系到公司的前途与命运，关系到广大职工切身利益的大事。因此，抓好该项工作是我们义不容辞的事。去年，我们就体制改革做了许多基础性的工作，现在体制改革已经到了攻坚阶段，总公司要做到资产评估，股权量化，股东登记，公司营业执照的申领等一系列工作，但是由于政策性的原因，体制改革的方式可能会发生一些变动。但是无论如何，我们都会想方设法加快体制改革的步伐，为公司向“产权明晰，责权明确，管理科学”的现代企业制度过渡。

>二、公司现在存在的问题：

（一）因政企分开的要求，总公司部份领导调回镇政府造成了权力“真空”，新领导班子成员未及时补全，造成某些工作未能协调好。

（二）公司的体制改革，得到了大多数员工的支持和理解，但也有少数员工对体制改革心存疑虑，不知体制改革后个人的去留如何，因此，持消极的观望态度，平常工作散漫，影响其主观积极性的发挥。

（三）企业的拖欠款问题十分严重，造成公司资金不能高效、快速地运转，给公司发展添加了包袱，进而影响公司经济的发展。

（四）由于公司资金紧缺，加上用地紧张，房地产开发受到了严重的影响，千鹤房地产开发有限公司的工作未能得到良好的发挥。今年以来，千鹤房地产开发有限公司未同他方签订新的房地产开发项目；自己也没有独立开发新的房产项目，房产开发历来是公司经济发展的龙头，如果不对房地产开发作出新的布署，任其萎缩，必然影响公司实力的发展。

三、解决存在的问题和今后工作的设想为了进一步促进公司经济的发展，发挥总公司在东圃经济发展中的作用，我们应该继续加强同镇党委、政府及上级各职能部门的沟通和联系，为公司的发展努力创造一个良好的外部环境，同时，加强公司的内部管理，发挥公司内部的潜能，尽可能把广大员工的积极性、主动性、创造性调动起来，为公司发展提供强大的内因支持。

（一）首先加强班子建设，配备齐全公司各职能部门的主要领导，并且加强公司班子成员内部的团结，做到互相尊重，互相补位，加强沟通，成为率领全体员工奋力进取的坚强核心。

（二）深入调查研究，听取各方面的意见，努力做好总公司的体制改革工作，尽可能使体改工作做得完美些。并且使广大员工的利益在体改中得到保护。

（三）加强对广大员工的教育。公司宜多举行职业技术培训，职业道德教育等多种形式的教育，使广大员工的知识、能力、工作态度得到很好的改变，并且形成具有自己特色的企业文化，包括关心人、尊重人、爱护人的人文精神；积极进取，奋力拼搏商业精神；勇于奉献、勇于创造的、团结一致的团队精神。这样公司各部门协作形成合力，必然有利于公司“战斗力”的提高。

（四）努力解决企业的拖欠款问题。可以说拖欠款问题是制约公司发展的一大因素；公司资金周转不能到位，造成许多工作受到限制；公司拖欠款也使公司背上了利息损失。因此，面对这一状况，应该加大各种力度，特别是多采用诉讼方式，行使到期债权的实现，这是解决该问题的根本出路。目前正考虑对一些拖欠大户（如迪卡、华苑酒家）采用诉讼方式解决。同时，对于一些将来收款困难，履行债务能力低的企业，则该停则停，该转则转，该并则并，将经营风险降到最低点。

（五）对下属企业进行整顿，督促其完善内部的经营管理，要求其做到依法经营，对于违反有关法律、法规政府政策的经营，令其进行整改，对逾期不改的则坚决予以关闭，维护公司的整体利益及发挥公司的社会效益。例如，对违反环保有关规定而不整改的予以停业处理。

（六）充分发挥千鹤房地产开发有限公司的龙头作用房地产开发向来是总公司工作的重心，但在过去的房地产开发中，千鹤房地产开发有限公司的作用，尚未能全部发挥出来。原来的房地产开发大都采用我方提供土地，合作方提供资金的形式开发，这种方式在很大程度上给公司经济的发展起到了重要的作用。但是，随着形势的发展，公司现所掌握的用地已非常有限，传统的房产开发方式已不能适应公司经济长足地发展，因此，房地产开发方式必须进行调整，公司计划将一些红线用地进行性质转换，并采用自行规划，自行建设，独立地进行房地产项目的开发。当然进行独立的房地产开发的工作，是比较艰难的。首先要解决资金问题，要采用合理的途径去融资。其次，是解决房地产开发的技术难关，这要求我们要引进和培养懂得房地产开发的专业人才。相信，这两个主要问题解决了，千鹤房地产开发有限公司一定能够具有独立开发房地产的潜质，真正走上房地产开发市场，参与房地产市场的竞争。

（七）与房地产开发相配套，进一步发挥千鹤物业有限公司的作用。成熟的房地产开发公司大都会成立自己的物业公司，在向广大业主推出优质楼盘的同时，提供优质的物业管理服务。我们虽然拥有物业公司，但是我们的物业公司并没有向其它的物业公司那样，管理自己开发的楼盘，也没有受托管理相应的小区。物业管理作为一种新兴的产业，在其进入中国市场后，就得以迅速的发展，内地物业公司的管理水平也很高，市场竞争也趋向激烈。因此，我们物业公司要认识到物业市场竞争的激烈性，应努力学习现代化的物业管理模式，这方面，我们应当加强有关人才的引进及有关人才的培养工作，并对现有的物业管理人员进行严格的培训，提高他们物业管理的水平。

（八）充分利用现有的“空置”物业，发挥其应有效应。资源的合理、充分利用，是现代管理的一种目标。总公司的很多资源得到了有效地利用；但是目前公司还有一些闲置物业未能出租，这对于公司来说无疑是一种无形的损失；因此，公司上下应群策群力，为把公司的空置物业出租出去，献计献策，对于这些物业我们应当做到宜商则商，宜住则住，将其合理地利用，以此推动经济的发展。（九）积极做好安防工作，确保一方平安安防工作始终是公司工作的一个重点。没有什么比人民群众生命、财产安全更重要的。在全国上下齐心协力抓好安全的大形势下，我们更是不能麻痹大意，掉以轻心。应当高度负责，抓好安防的每一个环节，确保社会的平安。我们应当加强同各企业的沟通与联系，重视抓企业的内部稳定工作，对于企业的劳资纠纷，力争将其消灭萌芽状态。为做好“迎九运，当好东道主”创造一个祥和欢乐的氛围。并使公司同其它合作方共创社会效益，取得双赢。

**房产代理公司工作总结4**

我们将以《企业文化指导手册》为标准，以开展“企业文化月”为载体，大力开展企业文化建设活动，在全公司上下营造积极向上的精神风貌，培育团队协作精神，弘扬“精心施工创优质，重视环境建广厦，以人为本保安康，诚信守约为用户，全员参与求发展”的企业精神，倡导勇于创新、争创一流、自我超越的意识，使企业精神成为全体员工的行动指南。通过有效的文化灌输、文化传播和强有力的思想工作，使得广大员工对企业文化从认识、服从转化为自觉的意识和行动，有效促进企业整体工作的提高。

为此我们将着重从如下几方面出发，大力开展“x”品牌建设。

>1、实施品牌战略，继续狠抓工程质量。

工程质量是建筑企业生存和发展的基础，要以质量取信于社会，以质量锻造品牌，必须脚踏实地地从每一个工程项目抓起。我们要始终把保证质量和满足用户的需求放在首位，以“过程控制与最终检验相结合、技术进步与实施严格管理相结合、激励机制与制约机制相结合”的管理方法，对工程项目进行全面的质量和生产经营管理。x年，凡我公司承建的所有工程项目，在签订合同的同时，必须明确创优目标，请公司各科室、各工程处会同相关项目经理，将创优计划一一落实到位。争创优质工程，公司将以获奖鼓励的原则奖励获奖项目部，促使企业质量工作上台阶。

>2、实施品牌战略，继续狠抓安全生产。

安全生产事关职工的利益，社会的安全和谐，企业的经济效益和社会声誉。我们要把人的生命安全放在高于一切的位置，在确保工程质量的同时，要坚持“安全第一，预防为主”的方针，“严”字当头抓安全，做到安全管理职责明确、奖罚分明、措施到位、万无一失。今年，我们将在原有的基础上进一步完善安全生产管理体系，推行安全风险基金管理，各工程处要认真总结安全生产工作经验，找差距、挑问题、寻原因、订措施，切实加大对所属工程项目的现场管理力度，抓教育、抓检查、抓整改、除隐患，强势推进安全生产管理工作，全面开创安全生产工作的新局面。

>3、实施品牌战略，继续狠抓诚信建设。

诚信无价，诚信是无形的品牌，以“诚信”为基础的合作，比其他任何形态的合作更牢靠，更持久，更有生命力。“先造人品，后造精品”，这是诚信的基本原则，对内对外都要讲诚信，承接业务首先要讲诚信，质量、安全、工期、服务等都诚信到位，“x建设”的品牌会越打越响;内部管理要讲诚信，言而有信，管理才有秩序，工作才有效率，企业才有凝聚力，希望全体员工在新的一年里遵章守纪，言行一致地做好各项工作，自觉维护和提升“x”形象。

红日初升，其道大光;河出伏流。做好新一年的各项工作任务艰巨，挑战和机遇考验着我们，责任和使命激励着我们。在新的一年里，我们x建设全体员工有信心、有决心在县委、县政府、县建设局的正确领导下，在各有关部门的大力支持下，以企业“十二五”规划为契机，团结奋斗、开拓创新、扎实工作、规范管理，我们一定能够实现新的工作目标，为企业的兴旺发达，为海安经济社会的发展再作新的贡献!

**房产代理公司工作总结5**

上海XX房地产开发有限公司负责XX路地块“XXX园”住宅小区项目的开发、动迁、建设和经营工作，一年度中，在集团公司的部署下，在集团公司各职能管理部门的大力支持下，在XX公司经理的领导下经过全体员工的共同努力，“XX园”项目各方面工作都取得了很大进展，为该项目的顺利运转打下扎实基础，为顺利完成该项目，努力达到集团公司的要求，实现项目的经济效益和社会效益，为总结工作经验，找出工作中的差距，合理安排明年的工作，现将福申公司20xx年度工作情况小结如下：

一、项目开发工作

项目前期开发工作在20xx年春节前已全部完成，取得了项目土地、计划、规划以及建委的扩初批复，取得了1#、2#、4#楼及地下车库的《规划许可证》和《施工许可证》。由于容积率政策的调整，造成施工图纸多次修改调整，主管设计工作的同志积极开动脑筋、想方设法，努力使项目方案最优化、施工设计最合理、节约，同时积极协调设计院、审图公司的工作，在最短的时间内完成施工图重新设计及审图工作，确保了工程施工的正常进行，避免项目总工期延期，从而避免了公司和施工单位的经济损失。

在容积率调整政策的影响下，项目建设总量有较大幅度的下降，直接影响项目的经济效益，对此，项目公司领导千方百计向主管部门如实反映项目情况，最终取得增加容积率的优惠政策，增加建筑面积1400平方米。另外项目公司班子群策群力，优化了商铺的建筑形态，将标准层层高提高至米，优化了3#、4#楼的平面房型，从而提高了整个小区的设计质量品质，为小区销售创造良好条件，增加产品的附加值，减少了因容积率下调而造成的经济效益损失。

二、项目动迁工作

XXX路基地动迁工作由总经理直接领导，至去年年底，完成了1#、2#楼场地内的动迁，今年上半年，完成了4#楼场地内的动迁，为工程建设创造了较好的场地条件；至于3#楼场地的居民动迁，公司与动迁单位、街道、居委及区政府有关主管部门多次协商，以逐户安排方式，克服种种困难，在顾及项目整体效益的前提下，既要掌握每户居民的动迁成本，又要

加快动迁进度，经过各方面的配合和努力工作，实现剩余户数进入100户之内的目标。在目前动迁难度极高的情况下，能够作到按期完成目标，实属不易，受到区政府的表扬。

三、项目建设情况

（一）工程进度完成情况

1#楼自今年一月份基础施工以来到年底已施工到主体结构第16层，共计已施工工期为XX个月，占总工期的XXX%（总工期为16个月）；2#楼自今年一月份桩基开工以来到年底已施工到主体结构第7层，共计已施工工期为XXX个月，占总工期的XXX%（总工期为20个月，包括总体）；根据施工总进度计划，1#、2#楼工期在计划之内，无超期、脱期。

（二）、项目投资情况

1#楼根据施工图预算，工程造价预算为2937万元，到今年底已完成钢筋砼灌注桩、围护搅拌桩、土方工程、地下室基础、地下室结构、结构一层至十四层，施工投资审核为1365万元，占总造价的；2#楼根据施工图预算，工程造价预算为3448万元，到今年底已完成钢筋砼灌注桩、围护搅拌桩、土方工程、地下室基础、地下室结构、结构一层至六层，施工投资审核为1069万元，占总造价的31%。

四、项目施工过程控制管理

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

（一）、项目组织管理情况：

根据XXX园工程特点，编制了XXX园工程项目管理规划：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标（质量、进度、投资、现场）施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。在集团公司及开发公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下，使得海洲华园工程得以顺利进行，通过每周的集团公司

工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要公司协调的事项，听取公司下步工作计划，贯彻公司会议精神，及时落实公司相关决定；通过每周项目工程例会例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

（二）、工程质量控制情况：

质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。

1、确定质量预控方案。公司提出“建精品工程、树XXX品牌”质量目标，项目部围绕这个目标做了目标责任细分。在工程开工前，对监理及单分包单位明确目标、验收标准等。并审定监理大纲及总分包单位的施工组织设计。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。组织专家、质监站、厂商、监理、施工研讨材料性能、施工工艺、质量评定及验收方法，确定最终的预控方案。

2、产品形成的过程控制。在过程控制上，我们主要通过以下几个管理方式来实现：首先，发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督。严格按照监理合同上明确的权力与义务，监督基层监理人员是否按照监理大纲及甲方的企业标准执行质量管理。

其次，严把原材料质量关。公司首先对部分主要材料供应商给予选择，从厂商直接订购，减少中间环节，防止流通过程中可能出现的假冒伪劣产品。项目部对进场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以检查到场材料是否符合合同要求。对于总分包单位的自购材，主要是加强对到场的材料检验。

再者，项目部在对于总分包单位的管理上，主要抓其质保体系建设，发挥质保体系在质量管理上的作用，从思想上重视质量管理。而后项目组在日常的管理中重点工作是质量巡查，质量跟踪，并结合施工的阶段，组织一些有针对性的质量管理活动，有效利用工程例会制度，讲问题、提问题、解决问题。现场管理中，强调服务意识，为乙方生产质量优质产品创造条件，提供技术支持、管理支持。

3、产品的验收控制中，我们始终牢记董事长：“工程质量是企业的生命”这一指示，着重抓二个层面的验收：

第一层是总分包单位质保体系的自查、自检、自验三级验收制度。在这个层面上，主要是依靠抓总分包单位的管理去实现，强化工序报验制度与手序，对一次报验不通过的部品、工序再从自检开始，重新进入验收程序。

第二层是监理与项目部的验收。针对不同的施工阶段，不同的系统采取了相应的验收方式方法，在主体施工阶段，进行的主要是工序验收，这部分直接关系到住宅产品的结构安全，因此，我们不仅对总分包单位的复验按有关规定、规模验收，而且，对工序的过程进行旁站监理，做到对主体质量形成过程了然于胸。

（三）、工程进度控制情况

1、主体施工阶段的进度管理较为单纯，目前根据施工总进度计划制定分阶段进度计划，明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施，然后在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再付诸实施。项目部在进度控制方面所做的工作有：编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。

2、审查确认监理工程师上报的承包商所做的施工组织设计及施工进度计划表。要求监理工程师做好监理规划、计划、组织设计和进度控制的工作制度以及进度控制工作实施细则，并督促监理工程师在工程实施过程中努力落实。

3、主持会议研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，参加监理工程师主持的有关协调研究会议，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过监理工程师去实施，必要时对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

（四）、项目投资控制情况：

项目部对工程项目投资控制负有很重要的责任，因为项目部所管的是源头的问题。项目部对投资控制的内容主要是审核施工预算工程量、处理变更和签证，即管理“项目实施控制价”。

1、分析设计图纸、施工方案，明确工程费用最容易突破的部分或环节即投资控制重点。项目部对工程进行施工图工程量计算、套用工程预算定额，编制工程施工图预算造价、根据进度编制月进度造价预算。

2、在施工过程中及时答复施工单位提出的问题及配合要求，主动协调好各方面关系，预测工程风险及可能发生索赔的诱因，制定防范性对策，避免和经济索赔事件发生。

3、按合同规定条件和要求，监督实施事前的各项准备工作，及时对已完成工程进行计量验收，对工程设计变更，现场情况、技术措施、材料涉及到经费的进行严格把关。

4、审核总包单位所做的工程量月报表，审查工程实际完成工程量与上报情况是否符合、审查定额项目套用是否符合、复核材料单价是否与当月上海市建设工程《标准与造价信息》

中材料市场信息相符合。

5、研究设计变更及有关经济签证，核实项目、原因、数量、施工条件，然后提出初步意见上报有关部门审批。任何设计变更及有关经济签证要求都以书面文字为依据。

（五）、安全与文明现场管理情况：

1、根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行\_及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定。

2、为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工。

3、督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

4、督促监理工程师和承包商按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，居民不受干扰，场容和环境卫生均符合要求。

（六）、项目其他管理情况：

1、熟悉施工图纸及设计说明，掌握土建、水电各专业的工程质量标准，检查各种材料、设备等质量检查工作。

2、负责保存好各种工程技术资料的完整性和可靠性，并记录好各种会议纪录。

3、随时做好上级有关部门对商品住宅检查的资料准备工作。

五、明工作计划

1、项目开发工作目标：

明年中，开发工作的重点是办理3#楼的《规划许可证》和《施工许可证》；着手准备整个小区的水、电、煤、通讯、有线电视及智能化设备等配套工程，重要设备的选型、比价工作，主要装饰方案的确定和材料的确定、比价工作，落实各专业配套的施工设计及专业分包单位。

2、项目动迁工作目标：

明年动迁工作的目标是确保完成300户，力争完成350户，明年春节前后最终完成XXX路项目的全部动迁工作。

**房产代理公司工作总结6**

一年到头，越是靠近年末的日子里，大家就越是积极奋进。而财务部就更是首当其冲。伴随着这一年结束，我们也要对这一年来的财务和各种账单进行彻底的统一来分析这一年来xx公司的资金情况。

就目前的结果而言，今年其实还算不错。尽管在年初前几个月里公司市场和资金都陷入低谷，但即使是这样的情况下，公司的领导层们也迅速反应，及时调整公司策略，且在公司各部门员工的积极努力下，终于“拨开云雾见天日”，收获了现在的成绩。

而作为房地产财务部的一员，我在工作中也同样积极的发挥了自身的努力和奉献，在工作中为公司努力付出，贡献了自己的力量。值此年末之际，我也在此对自身一年来的工作情况做如下总结：

>一、在思想上积极改进

面对今年公司面对的问题，在这一年来，我们各个部门的同事们都在以最严格的要求去改进工作。积极的去面对工作的不足，认真加强工作的各个方面，这才有了如今的结果。

当然，要在工作中积极严格的要求自己，首先就要在思想上提升自我的管理。在一年来，我在部门领导的培训下，深刻人认识了危机的严峻性，并在思想上明确了和公司一致的目标，并及时调整了自身工作的心态，在工作上带着严谨却又充满积极性的热情态度去做好自身的任务。

>二、工作的情况

作为房地产财务部的一名会计人员，我深知自己并不是能直接给公司带来利益的生产或销售人员，但作为财务，我们也有自身努力做出贡献的方式，这是其他部门的同事们所不能替代的。

为此，在今年的工作上，我认真的遵循领导的指挥，严格的遵守工作规定，在工作中大大的强化了自身的能力。

而在后来，在公司的情况有了改善之后，我也没有放松自己，反而更进一步，通过自我的学习和计划，让自己的工作得到了更进一步的强化。

>三、自我的.不足和反思

**房产代理公司工作总结7**

今年以来，全局工作虽然取得了一定的成绩，但与区委区政府的要求相比还存在着一些不足和问题，主要表现在：历史遗留问题还有很多，棚户区改造工程资金紧张，无法按时完工，物业管理水平与广大居民的要求相比还有差距，等等。下一步，房管局将更加注重工作实际，不断克服各种困难，重点做好以下工作：

(一)切实做好住房保障工作。对住房保障家庭实行动态考核、动态管理，加大廉租房实物配租租金收缴力度，扩大住房保障覆盖面，努力解决城镇中低收入家庭的住房困难。

光阴似箭，20xx年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

20xx年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。20xx年10月8日，我成为xx公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

20xx年12月1日XX盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。

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。

20xx年，我会给自己制定周详的计划，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。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。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半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。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

祝愿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。祝愿我们的公司明天更加美好，同时给大家拜个早年，新年快乐。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了第二个里程，回顾这第一个里程，作为一名房产中介经纪人，深深感到房产市场蓬勃发展的热气，体会到每个经纪人之间拼搏的精神。

我是去年12月加入房地产中介这个大家庭的，对于我来说一个陌生行业，不管以前有多少辉煌，现在是一段新的开始，新的憧憬。从做进公司做经纪人那一天起我告诉自己我要做房产中介的champion，作为一名普通的房产经纪人，能在相同的硬件条件下，拿下销售冠军，是每一名经纪人的梦想。

经过了市场调研，销售培训以及技能培训等多个环节的考验，终于接近了一名合格的房产经纪人。参加第一次培训时，我的经理就告诉我们经纪人需要和许多不同层次的人接触，要求很强的交际能力，也要有积极的工作态度。做业务时首先是把客户看成自己的朋友，为他们解决住房问题，根据他们的经济实力选择合适的户型，包括后期还会为他们解决一些物业方面的问题。

经纪人不仅仅停留在卖房子的层面，需要各方面强化自己的专业知识，不仅在房地产方面，营销学、心理学都要涉及，同时作为公司的门面，自己的一言一行也同时代表了一个公司的形象。所以要不断提高自身的素质，高标准的要求自己。

刚开始，我的业绩并不好，尽管也很用心，带看，派单，驻守，电话跟进这些都很努力去做，却不见成效，看着别的同事天天都有业绩，有的还成交几百万的别墅，心里有说不出来的滋味。难道就比别人差，我告诉自己，我也很优秀，别人能做到的我也一定能做到。

我知道在工作中光有热情是不够的，还需要抱着一种平常的心态，于是不断提醒自己别人成交是别人的运气和能力，我想自己现在要更加努力，目标就是要征服客户。我开始改变以前的方法，没有一味地再去夸大房子的优点，说话语气也没有很明显的偏向性。自始自终把每一位客户都当成自己的朋友，处处从帮朋友看房买房的角度出发，为客户解决住房上的问题，甚至还将房子一些无关紧要的小缺点告诉客户。这样，客户体会到一种亲切感，我的第一单就这么签下来了。

接下来，我便做得更加得心应手，慢慢的体会到作为一名经纪人打心理战是房产中介这门职业的拿手本领。了解客户的心理变化，推测其房型和价格的需求，并提供针对性的服务，从而促使交易成功，这些都是成功的基本技巧。同时，在与客户交流中善于察言观色，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。经过这几个月的磨练，我可以独立完成任务，更可以很自豪的说我现在是一名合格的经纪人，并且一直在努力做好自己的本职工作。

在房产中介这个行业，我无时无刻都处在一个学习、打基础的过程。对于每个经纪人来说这份工作休息时间很少，就是春节许多人也不准备回家，一开始大家都还不大适应，但很快就习惯了，毕竟我们都在为自己的目标努力奋斗。

作为一名经纪人，在别人眼里是值得羡慕的，因为年薪10万对于这一行业来说不是梦，看着每个人光彩的一面，可又有谁知道我们要承受的压力，大家都是在风风雨雨中挺过来的。这段时间里有过欢乐也有泪水，在我最苦的那段日子，整整两个月没有开单，于是我拼命寻找客户，不放过任何一个机会，付出总算有了回报。

我相信只有从事了这份职业的人才能体会到它的艰难和辛酸，我曾经派单派到手软，挨家挨户上门寻找房源，被小区保安拒之大门外，打电话被业主骂，这些我都一一坚持下来，看着别的同事都那么认真，也就更加努力寻找客户。

当然也有人不削这份工作，在他们看来经纪人没素质，没文化，就靠骗。但是无论怎样。我要说的是：是公司培养了我，告诉我：坚持做正确的事、先做人后做事的道理，始终保持“最信赖经纪人形象”，同时让我明白自己的价值，“中介”仅仅是房地产经纪人最基本的工作内容之一，我们工作的重心是：运用我们专业的知识，丰富的从业经验以及相关事物的数据分析，通过优质的服务帮助客户解决困难，节约客户相应的投入成本，包括时间和精力成本，实现利润的最大化。

因此，每次接电话或接待客户时候我都告诉自己微笑面对每一个客户，拿出我的专业知识，替他们解答问题，尽可能帮助我的客户，每每成交一单业务看到客户挑选到满意的房子，露出欣喜的表情时，自己就会有很强的满足感。

作为一名房产中介经纪人，平凡且快乐，而又给人信心，能憧憬光明的未来。这份普通到不能再普通的职业，我会努力做好它，今天的业务员就是明天的业务经理。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我相信，在新的一年将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

众所周知，在过去的一年里，国家进一步采取了房地产业的宏观调控措施，市场环境日趋严峻、x在集团公司与董事长的领导下逆势而进，全体员工紧紧围绕把公司打造为x一线地产开发企业而努力工作。在集团公司和公司各部门的支持配合下，团结一心、迎难而上、积极进取，前期客服了人员不足、机构待建、资金紧张的困难圆满地完成了集团公司下达的年度工作任务目标，取得了一定的工作成绩。

x自组建近半年以来，完成了公司组织架构的建立健全、部门及人力资源的完善提高。公司于月顺利完成了项目营销中心建设并如期进驻使用，月日成功的举行了营销中心开放仪式。项目的各项推进工作以全面展开，为年开工建设做准备。同时项目的营销工作以在绵阳市场已全面启动，并取得了积极的市场反响和关注，树立了良好的公司品牌形象与项目形象。

通过公司上下的努力，x项目在本年度获得了x楼市“x楼盘”、“x楼盘”、“x楼盘”等荣誉称号，董事长荣获“x行业年度人物(优秀企业家)”殊荣。

内部管理：

年，行政人事部紧紧围绕公司“精细化管理、精细化服务”的管理理念，以“服务、管理、提升”为工作重点，着重发挥行政部上传下达、协调

各方的中心枢纽作用，为公司组织架构的建立、人员班子的搭建、办公环境的筹建和正常运行保障等作出了积极贡献。

根据各公司的人员需求，积极开展人才招聘工作，公司现有员工人。完成公司内部管理所涉及的各种制度的建立，并监督实施。为公司的正常运营工作发挥了重要作用。

为稳定员工队伍，本着为员工着想、让员工省心的原则，自项目工作开展以来，公司坚持早晚派车接送，解决了员工上下班等车难的交通问题。并为解决员工午间就餐问题，组织筹建了员工食堂。自月日员工食堂开办以来，截止月日，公司食堂就餐人数达人次。

工程建设：

年月工程部组建成立，项目工程的开发建设随之展开，公司工程技术部初始阶段经历了边推进工作边组建人员的工作时期，在克服了队伍因专业不齐、人员不足的情况下，完成了售楼部施工建设的配合和管理工作，并顺利投入营销使用。

经过近半年工作的推进，“x”项目前期工程已全面铺开，场地第一期土方的平整已接近尾声、边坡治理进入设计阶段等。目前完成了对建设地块全面的勘察摸底，为土方平整的施工具备了工作条件。

完成了场地土方平场施工单位的合同谈判与整理工作，土方开挖施工如期开工，目前第一期土方的开挖施工已进入收尾阶段，具备了为总包单位入场施工的基本条件。

项目推进：

为使项目顺利的推进，公司于月组建了项目拓展部，积极协调推进项目地块内的拆迁工作，并取得了理想的成果，拆迁工作将于春节前全满结束。

项目的报规报建工作正在紧罗密布的进行中，目前项目方案正处于规格局的批复跟进中，争取在年内取得《规划许可证》及《施工许可证》，为明年项目的开工建设创造先决条件。

销售接待：

x项目月组建销售团队，通过为期两个月的专业培训及考核，建立了一支近人的素质优秀、专业过硬的销售队伍。建立健全了销售工作的各项管理规范制度，以专业、严格、高效的标准来开展后期的销售接待工作。前期已对绵阳教育园区的三所学校开学进行了行销工作。月下旬配合公司完成售房部的搬迁，并开始对外接待客户，同时市内接待中心顺利进场并接待客户。

年月日销售中心正式启用，接待了媒体、领导及客户上百组，截止月中旬共接待客户约组、来电约组，项目累计客户数量已达到上千组。

策划推广：

策划部于年月组建并展开工作。前期完成制定了项目本年度的总体营销推广计划并完成了项目的形象定位及入市推广工作;在时间紧、任务急的情况下，完成了营销中心启动准备工作;并于年月日圆满的举行了“营销中心开放仪式”活动。

在项目推广理念、卖点挖掘、广告创意等工作方面创新的提出了“x”

产品理念，使项目个性鲜明的立于x楼市，取得理想的宣传推广效果。同时整合有效的媒体资源，建立了良好媒体关系，形成多层次、立体化的推广渠道，为项目的营销工作服务。

通过近半年的宣传推广，已树立了差异化、高品质的项目形象，形成了具有竞争力的核心价值理念，项目引起了高度的市场关注，得到了客户及行业的赞誉与认可。

财务融资：

财务部在圆满完成财务部各项工作的同时，为提高工作效率、提高数据查询、财务分析等进行了会计电算化的实施，为优质高效的财务工作等下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

相继出台了关于财产管理、合同签定、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，各项资金的转入及转出奠定了良好的运营环境。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

为确保公司资金的使用，财务部加积极为融资工作收集、整理了大量资料，编制各类文件。为解决企业明年工程建设发展的资金需求完成了融资报告。

物业服务：

为做好项目后期的物业保障工作，公司组建了物业部(后将成立物业公司)。自组建以来，克服了前期人员不足、时间紧、条件有限的情况下确保营销中心具备了开放条件，并如入使用。积极开展队伍建设，合理整合人力资

源、有效开展培训工作、出台了一系列规章制度，明确了各岗位人员职责、管理制度以及岗位人员工作流程。物业部现有人员人，为公司及销售中心提供了优良的安保、保洁及服务工作。

目前已完成了公司销售大楼的开荒工作总计面积约平米，并配合销售部的接待服务工作，总计接待客户量约万余人次，为后期物业公司的建立打下了良好的基础。

开疆扩土的年已成为历史，新的一年已经开始。过去一年的工作中我们也存在着问题和不足，继续公司组织架构及制作的建设完善、提升公司管理及工作标准、提升销售及物业服务水平等都是我们需要加以提高的方面。

我相信，在认真总结过去经验教训的基础上，绵阳五和置业公司全体员工会继续发扬优良的工作作风改正工作中的不足，以崭新的工作面貌和更大的动力去迎接新的工作。在新的年里，在国家调控政策继续深入的市场条件下，公司面临项目建设与开盘销售的重要任务，全体员工将振奋精神、迎难而上，扎实工作，努力提高自身的业务水平和管理水平，为把x打造为具有竞争力的品牌项目、把x建设为绵阳一流房地产开发企业的目标而不懈努力!同时为集团公司的发展壮大作出应有的贡献!

最后我代表x全体员工祝集团公司各位领导及同事在新的一年里：身体健康、工作顺利、万事如意!

不知不觉，一年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以下是今年的房地产销售工作总结。

**房产代理公司工作总结8**

[房产公司工作总结] 一年多来房产公司在局领导的关怀指导下，在公司领导的正确领导下，在全体职工的共同努力下，较好地完成了工作任务和年度利润指标，取得了较好的成绩，房产公司工作总结。现就公司一年来的工作总结如下：

一、生产任务完成情况

1、闵子骞墓苑修复工程：继去年修复的基础上，今年完成了山门、厢房的新建、碑廊须弥座的新作等工程内容，工程造价约计80余万元。

2、稽查队办公楼外装饰工程，工程造价7万余元。

3、艺校拆建工程：该工程主要包括新建办公楼1000平方米、地下排污管道改造、东围墙大门新建、琴房楼新建及其他一些零星整修施工，工程造价104万元。

4、舜耕山庄部分修建工程：今年公司接下了山庄b段、c段接建，c段加层的工程，贵宾楼b段宴会厅的改造，以上工程造价合计约60万元。

5、植物园南大门扩建装饰工程50万元。

6、长春观维修工程30万元。

7、华阳宫维修工程20万元。

8、府学文庙工程40万元（前期准备工作）。

9、美里湖工程50万元。

10、在完成上述工程的同时，公司还完成了一些零星修建工程。如：明星影院的改建工程（工程造价10万元）、京剧院宿舍维修工程（工程造价5万元）、吕剧院灶间改造工程（工程造价3万元）、胜利影院修建工程（工程造价4万元）、以及玉函路宿舍更换主电线万元。 xx年公司共计完成工程造价460多万元。

二、公司日常管理情况

1.抓好政治理论学习，发挥企业党组织的政治核心作用 首先抓好党员干部政治学习的落实，加强学习制度的严格化,在学习中，我们不但及时学习和贯彻党的十六届四中全会等有关文件精神，而且还根据日常工作中所遇到的问题，理论联系实际，有针对性地进行学习、讨论，研究解决问题方案。通过我们灵活的学习，增强了党员的凝聚力，使公司党组织在各项工作中都发挥着战斗堡垒作用，使我们的各项工作都能顺利的进行。

其次是在员工队伍建设中，领导班子也始终把思想政治教育摆在首位，引导他们树立正确的世界观、人生观和价值观，积极开展了创建学习型职工活动。职工的业务和技术水平有了很大提高。

2.强化管理，开拓市场

房产公司的领导班子是一个务实的班子。尽管在本产业中，房产公司推向市场较晚，经营规模小，抗风险能力弱，但班子成员敢于面对现实，在事业上群策群力,以苦干、实干加巧干的精神带动市场决策，适时进行iso9001质量管理体系认证工作，从而将房产公司事业不断推向前进。

在经营工作中，公司不断适应市场，调整经营策略，进行大胆尝试。一是确立了“抓小不放大，抓零不放整”的经营策略。对外承揽业务时，不论是工程造价几万元的工程，还是工程造价上百万元的工程，我们都用户至上，以优良的质量、完备的服务、最低的造价来赢得客户的信任。二是狠抓工程质量。质量是企业的生命，在工作中，公司确立了“一切从质量抓起”的宗旨，强化管理职能。在今年所施工的工程中，无一例施工事故发生，工程质量、服务质量明显提高。

三、廉洁自律情况： 本年度廉洁自律方面，公司领导一直认真学习贯彻执行上级有关部门下发的廉洁自律的文件规定，在工程中严格按合同规定处理工程问题，工程的支出和收入严格遵守财务规定，工作总结《房产公司工作总结》。未出现任何违规现象。

四、物业管理方面

本系统的物业管理一直是我公司日常工作的重要组成部分之一。公司继续狠抓物业管理的正规化和制度化，按照物业管理的有关规定，上半年公司协同业主成立了业主委员会，并展开了一系列的工作，解决了许多多年来遗留下来的问题，并由去年的临时资质，成为今年的三级资质。取得了一定成绩，使物业管理走向正规。公司将严格按照行业标准对物业进行规范管理，随着各项规章制度的建立健全，物业公司将参与市场竞争，进行市场运作，取得更大的成绩。

五、职工收入、福利问题

我公司现有职工43人，在岗职工工资与去年持平，退休职

工的福利及不在岗职工的收入均能按时发放，及时按相关政策处理职工的医疗费用。

六、存在的问题

1.市场压力在职工中体现不均衡，还需继续加强对广大职 工的教育。

2.细化管理制度已经健全，但对各项规章制度的执行监督 有待加强。

3.营业成本虽较往年有所下降，但仍存在浪费现象。

4.工程回款不及时，给我公司在经营及资金周转上造成了一定影响。

七、xx年工作打算

1.在市场经济的环境下，企业的竞争已经成为人才的竞争近几年来人才的引进一直是我们公司的工作重点。迄今为止公司培养的研究生，新召入的大学生，有专业职称人员，已占在岗职工的60％，使公司人员的整体素质和专业技术水平有了很大的提高。在此基础上积极组织公司人员进行专业培训，采用多种方式组织公司人员学习党的路线、方针、政策，使职工正确看待我们改革所面临的一些困难，相信我们的改革方向，提高职工的思想觉悟。夯实现有经营基础，力求经营更上一台阶

2、在公司的人才储备有了一定的基础的情况下，如何在市场经济中更好的发展，成为我们公司当前和今后的工作重点，公司领导和职工经过多次讨论，认真分析这一问题达成一致意见，就是管理和经营创新,创新是企业的灵魂，如果工作不创新企业就不会有发展，同时也会被市场淘汰。在新的一年中要认真贯彻执行公司通过的iso9001-202\_质量管理体系，实行规范化管理，使公司的工程管理质量有一个大的飞跃。在经营创新方面，公司力争走向市场，寻求联营伙伴，各自发挥优势，取得好的效益。

3、本系统内的维修改造工程是我公司的经常性工作，

来年我们将继续配合各兄弟单位，做好维修改造工作，在有限的条件下，争取文化设施以新的面貌，迎接文化市场的挑战。

4、物业公司已运行一年多，在过去的一年中，虽然取得一定的成绩，同时也存在很多问题，在新的一年中，物业管理方面要做到保持过去一年的成绩，修正过去一年的不足。在新的一年中力争使物业管理上一个新的台阶。

5、工程方面还需加大投入力度，项目管理方面加大改革力度，争取在市场竞争中获得更多的优势。

可以说，xx年是收获的一年。这一年，我们收获了成功的经验，也吸取了失败的教训。在今后的工作中，我们还将继续努力，扬长避短，强化管理，开拓市常相信在局领导的大力支持下，在公司领导的正确领导下，在全体职工的共同努力下，房产公司将会取得更大的成绩。 xx年11月27日

**房产代理公司工作总结9**

20xx年是继20xx年后的又一个房地产政策年，也是历年来步转变观念，认真分析当前形势，克服各种不利因素，齐心协力、扎实工作，基本完成了年初的各项目标计划， 主要工作如下;

一、20xx年主要做了以下几个方面的工作：

(一)、确立项目

集团公司在今年年初在位于商州区政府南门路东、江滨大道北购得土地十亩，投资金额1200多万元，用于房地产开发，根据项目的确立在当地工商部门注册登记了陕西欣利源房地产开发有限公司，同时在\_门注册办理了房地产开发资质(暂定三级 )。

(二)、组建机构

在今年的工作中，我们在行政管理、机构布置、制度建设及运行机制等方面进行认真的剖析、经过梳理针对公司管理制度进行修改补充和完善，并及时组织全体员工集中学习，提高员工在工作中的管理水平，使企业的整个管理有所提高。

房地产公司根据需要，组建了公司人员机构，招聘各类技术人员四名，为公司长期发展储备人才，招聘大学生两名。为完善各部门的职责，组建财务部、工程技术部、预算部，各部门在经理的领导下，部门分工明确，各负其责，为公司的发展打下良好的基础。

(三)、项目推进方面

经过一年的艰苦工作，完成了的前期策划及产品功能定位。

(1)完成了用地范围内的各种杂物的清运工作，于20xx年4月25日开始——20xx年5月6日结束。共计清运杂土3万5千多方。

(2)20xx年5月7日于西安堪察设计院签订了合同。对宗地内的地质进行勘察为设计部门提供详细的地质资料，为我们的产品设计打下了良好的基础。

(3)宗地内原污水管道的迁移工作，由于宗地内的污水管道直接影响我们的工程施工。经于市政局、市污水处理厂、市政园林所等相关部门联系沟通，同意我们的迁移方案。于20xx年8月28日于商洛市工程公司签订了施工合同，共计迁移100MM管道80米，40MM管道70米，顺利的完成了污水管道的迁移工作。

**房产代理公司工作总结10**

20xx年年初，经过公司与XX物业的洽谈，对我公司进驻XXX小区合作达成了共识，于xxxx年3月15日签订了相关合作合同。首先要非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，以及对我的信任，非常感谢公司领导、同事给予的关心帮助，在此我向公司全体同事表示最衷心的感谢。

下面是我对今年所做的工作做一下总结，以及对xxxx年新的一年的工作设想。

>一. 关于管理工作方面

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

>二. 取得的工作业绩

进驻XXX已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源XX套，佣金收入约为XXXXX元;出售、贷款及其他业务为XXX。主要原因是XX门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

>三. 存在的主要问题

无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

>四. 对公司的建议

一， 用人唯才

随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

二， 能力重于学历

成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表能力的充分条件。选择一些对待工作态度积极，主观能动性强的人安排在适当的位置上是用人的最高标。

>五.工作打算

新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的原因千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到最好。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到最好，实现更高的收入，并且在xxxx年里实现三跨。

**房产代理公司工作总结11**

我于XX年8月30日进入公司，在营销策划部从事文案工作。在营销策划部经理纪、主管的领导和帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个多月时间里，我主要负责公司文案撰写和与武汉青铜骑士广告公司的日常联络工作。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极督促武汉青铜骑士广告公司按时完成各项设计文稿和图片，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

除了公司的日常工作，我参与了9月10日“教师节感恩嘉年华”和10月2日——4日的XX年“家在武汉”洪山广场房展会等两次大型公司活动。在活动的前期准备和后期展示期间，我充分发挥主观能动性，积极提供有效建议和意见，主动按时优质完成公司和部门领导安排的各项工作，为活动的顺利进行作出了自己的贡献。

面对即将开展的美加·湖滨新城二期工程，公司前期必将开展各项大型户外推广活动，同时也会积极参加各类房地产交易会，以提升品牌形象，促进楼盘销售。通过前期参与的各项大型活动，我觉得公司在大型展示活动上应做好相关准备和考察工作，具体建议如下：

1、公司在继续刊登报版广告，树立楼盘和公司形象的同时，可以积极参与目前举办的各类室内外房展会，以促进一期剩余楼盘销售和二期楼盘预售。

2、如参加室外房展会，事先应仔细观察布展场地。特别要注意天气情况和风口位置，布展时应避开风口，以免吹坏喷绘。天气如有变化，也应提前做好防雨用具等准备工作。

3、参展展架外形应事先做出效果图，如有可能可请搭展公司事先设计展架外形，以便公司参考，确定最佳外形。再由广告公司根据展架外形需要，设计相应喷绘图案。

4、参展所需相关布展装备，如遮阳伞、足够数量的桌椅板凳、各种类型的房模、整体规划模型和音响设备、宣传片都应提前备齐，以便现场布展。

5、目前市民大多爱贪小便宜，通过登记发送小礼品，可迅速积聚人气，并获得大量顾客信息，以便日后销售需要。如有可能，公司可事先准备带有公司或楼盘标志的免费小礼品若干，以便当天在现场发放。

6、免费看房专车发车至少应安排两辆车，而且班次应该尽可能密集，只要有市民需要看房，就应马上发车。到现场后车辆应迅速返回，不要长久停留一处。

**房产代理公司工作总结12**

回顾这一年来的工作，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。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，办理公司有关证件。我们公司成立伊始，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xx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司\_。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了xxx证书、项目立项手续xxxx产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解xxxxx情况，为领导决策提供依据。作为xxxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxx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xx、xx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xxxxxx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（0x号办公会议精神要求，我针对目前xx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。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xx，xx又到xx花园、xx花园、xx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。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保（养老保险、失业保险、医疗保险）的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧；

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在x月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准；

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xxxx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。

>二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在下半年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**房产代理公司工作总结13**

20xx年是我们\*\*地产公司业务开展至关重大的开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：?

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！?

二、 制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。 积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**房产代理公司工作总结14**

时间过得真快，转眼间我加入хх房地产公司已经有一个多月了。在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益匪浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。

本人于XX年12月中旬非常荣幸的加入хх房产公司工作，并在хх公司хх项目工程部担任土建工程师管理相关工作。初到工程部工作时，在项目部领导及各位同事的热心帮助下，对该工程概况有了大致的了解，并很快熟悉了公司组织管理架构和工作流程，迅速进入了工作角色。

坦白的讲，应该说自从事建筑行业以来还是第一次参建“хх”如此大规模的工程，仅“хх一期”工程建筑面积就达到近хх万㎡

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！