# 房地产公司工作年度总结范文(精选3篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-01-10

*中文单词，发音是Zǒngji&eacute它的意思是概括起来。 以下是为大家整理的关于房地产公司工作年度总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 房地产公司工作年度总结　　各位同事：　　大家下午好！　　20xx年已经过去，在过去的一年里，国家进...*

中文单词，发音是Zǒngji&eacute它的意思是概括起来。 以下是为大家整理的关于房地产公司工作年度总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 房地产公司工作年度总结**

　　各位同事：

　　大家下午好！

　　20xx年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。台山市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢！

　　在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。

　　上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到一亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

　　6月份，四期项目“锦江”1#、2#、3#、5#、6#、7#楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7#、8#楼已顺利于20xx年元旦开盘，然后1#、3#也将于20xx年春节前开盘。

　　元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20xx年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

　　在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们东方豪苑荣获中国房地产业协会评选的“20xx—20xx年度中国房地产最佳宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“20xx年度中国房地产年度最佳经理人奖”和“20xx年度中国房地产最佳操盘手”称号。

　　五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

　　物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

　　工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

　　同事们，20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

　　新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

　　第一、物业管理方面

　　物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

　　（一）是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

　　去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

　　（二）是安全防范工作仍存在有漏洞。

　　由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修

　　管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

　　（三）是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

　　目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

　　（四）是创收能力进一步提高。

　　去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

　　第二、公司内部管理方面

　　（一）是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的\'管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

　　（二）是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

　　第三、工程管理方面

　　强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

　　同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌！我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

　　最后，祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

**第二篇: 房地产公司工作年度总结**

　　XX年，我县计划生育宣传教育工作在市计生委的精心指导下，在县计生委的高度重视下，在相关部门的大力支持下，围绕市计生委目标考核的要求，突出关爱女孩行动和婚育新风进万家这两个主题，紧密结合“生态立县”这一县域经济发展思路，自觉融入当地经济建设的大宣传，主动联系宣传部、文广局、电视台等相关部门，争取支持，逐渐形成大联合、大宣传、出精品的工作格局，为稳定全县低生育水平服务。据统计，XX年，全县80%的村人口学校达到规范建设标准，出动宣传车116天，发放宣传品30余万份，群众应知应会率达95%以上，每月制作播出一期《北海人口》电视专栏，全面完成新闻报道和报刊发行任务。

　　一、XX年计划生育宣传教育工作

　　(一)领导重视、投入到位

　　一是夯实基础。县委、县政府召开全县大会布置人口学校规范化建设工作，要求县直单位至少出资1000元为挂点村建设达标人口学校。二是加强宣传。年初成立了以计生委主任为组长的宣传新闻报道领导小组，建立新闻用稿奖励制度，集中全县有影响力的新闻报道精英组成新闻报道队伍，广泛宣传，做到“报刊上有文图、电视上有图像、广播里有声音”，大力宣传婚育新风，树立计生典型。三是做活形式。今年全县宣传教育经费投入达14.2万元,到目前为止，全县共制作了近200处宣传墙、喷绘画，印制了年画13000份、纸杯20万个、宣传单14000份、小册子2万本、协会宣传单1万份等宣传品免费发放，并配备了电视机、vcd、照相机等宣传器材。

　　(二)三百工程、打牢阵地

　　我县计生委采取多种投入方式重点抓好计划生育婚育新风进万家的“三百工程”。一是县乡投资共建“百里国策宣传带”。在316国道建立制作标语宣传墙50余处、粘贴大型瓷板政策法规画七套、悬挂搪瓷标语50幅、彩喷制式宣传画10幅;二是部门联合创建“百户婚育新风示范区”。由计生委、鹤城镇、国税局、烟草公司、医药公司联合在县繁华南街建立婚育新风示范区，建立百米宣传长廊，制作计划生育政策宣传纸杯、围裙、彩色喷绘画，四个楼院100多户居民积极参与，建立管理、服务、宣传为一体的城区计划生育示范区;三是企业赞助开展“计生小戏进百村”演出活动，采取市场运作的方式，年初在药品经销商资助下，编排计划生育文艺节目，组织宣传队送戏进山村。

　　(三)专项整治、氛围浓厚

　　我县计生委宣传部门充分整合各类宣传资源，多渠道、多形式、全方位向广大育龄群众宣传“生男生女都一样”、“女儿也是传后人”等婚育新观念，各乡镇和计生、卫生、教育、宣传、文化、广播电视等单位充分利用乡村人口学校、计生协会之家、固定宣传标语、电视专栏、文艺节目、计生服务车等开展出生人口性别比失衡专项整治宣传工作。在电视台《北海人口》开辟“关爱女孩”、“出生人口性别比专项整治”栏目，制作专题片，对关爱女孩行动和出生人口性别比专项整治工作进行集中报道和跟踪报道，有组织地加大宣传力度，各乡镇制作横幅标语，张贴有关出生人口性别比失调专项整治的《人口之窗》墙报，用宣传栏宣传专项整治活动安排，积极营造有利于对出生人口性别比升高问题进行专项集中整治的社会氛围。

　　(四)精心组织、重点宣传

　　在今年“中国13亿人口日”宣传周活动中，我县紧紧抓住“13亿人口日”宣传周活动为契机，大力宣传我国人口发展形势和人口发展战略，宣传以人为本的科学发展观，重点宣传关爱女孩和男女平等的婚育观念及生殖健康科普知识。同时与相关部门合作，做好有关社会宣传活动，继续抓好“一法三规”的普及宣传工作。共同组织了“3.2”中央《决定》发表纪念日、“7.11”世界人口日、“9.1”人口与计划生育法宣传日、“9.25”公开信纪念日、“10.28”男性健康日等有关社会宣传活动。

　　(五)中心工作、圆满完成

　　紧紧围绕计生委的中心工作，开展新闻报道工作。采用新闻发布会、记者采访、宣传人员下基层实地调查开展计划生育新闻宣传。今年主要完成的集中性新闻报道18项。据不完全统计，自去年10月份以来，我县计生委被上级新闻单位用稿共21篇，国家级新闻用稿2篇(其中中国人口报用稿1篇、光华时报用稿1篇)，省级新闻单位用稿4篇(其中江西人口报用稿2篇，省人口计生委网站上稿1篇，江西广播电台用稿1篇)，市级新闻单位用稿15篇(其中简讯、电视专题片11部在市电视台播出，抚州日报用稿4篇)，为广大人民群众了解计划生育工作的进展情况，为社会重视计划生育工作创造了舆论环境，取得了较好的宣传效果。全年报刊发行工作也按时按量完成市计生委下达的任务。

　　(六)规范管理、提高素质

　　我县十分重视计生队伍建设，以队伍建设年为载体,进一步提高计划生育网络提供服务的能力。今年县委、县政府下发《关于落实基层计划生育工作人员和编制的通知》，一是对乡镇计生工作人员实行由县计生委垂直管理，所有乡镇计划生育在编正式工作人员的工资统一纳入县财政预算，工资由县财政统发，保证及时足额发放，还解决了9个行政编制，并公开招聘了7名技术服务人员、巩固和壮大了计生技术服务队伍。二是村级计生人员实行“县聘乡管村用”，培训技能型的村级妇女专干，推行计生行政专干、技术专干、妇幼保健、儿童计划免疫“四位一体”管理，工资纳入乡财政管理，稳定了基层机构和队伍。三是在干部管理上推行“人员聘任制、责任承包制、绩效工资制”的管理制度，推行“年度考核、择优录用、双向选择、竞争上岗”工作机制，彻底打破了“吃大锅饭”的格局;四是定期举行乡村专干培训班和县直单位培训班，对全县的计生专干和领导小组成员单位的计生负责人进行培训，效果明显;五是积极完成省市调训任务。

　　(七)关爱女孩、政策保障

　　我们突出活动的特点，注重社会实效，使该项活动深入人心，受到社会各界和群众的广泛支持和参与。一是加强领导，成立了以分管县长为组长，宣传部、妇联、民政局等单位为成员的“关爱女孩行动”工作小组;二是营造浓厚的社会氛围，在电视台开辟宣传专栏，利用广播、电视、宣传车等形式广泛宣传关爱女孩、男女平等的婚育新风;三是开展“一帮一”助学活动，全年帮助23名入学;四是兑现女孩家庭奖励优惠政策，如养老保险、平安保险、升学加分、放弃二胎奖励等。

　　(八)认清不足、查找问题

　　去年，我县在计划生育宣传教育方面做了大量的工作，但仍然存在着一些不足之处，主要有以下几个方面：

　　1、宣传报道形式上没能跟上社会发展进步，至今仍沿用以前的宣传手段，形式单一。

　　2、宣传设备不能跟上社会的发展，亟需省市的资金和政策支持。

　　3、基层缺乏专(兼)职宣传人员，整体业务水平有待提高。

**第三篇: 房地产公司工作年度总结**

　　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，同时在建设部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。(4)用电手续及审批工作，我们对施工用电及周边的线路进行了详细的考察和了解，南门路的公网线路对我们很有利，抓住这个机遇，我们和供电部门及时联系沟通，顺利的完成和办理了用电的各项手续。修建电房及设备已全部到位。(5)设计;为是我们设计的产品高水准、高要求、是客户满意我们做了大量的工作，通过考察走访了解选择设计队伍，通过听取各方意见和建意确定此项目由陕西设计院设计。(6)前期策划，控规调整及产品功能定位。通过进行各方位专家及有关人士的多次论证，在设计、使用功能、合理使用土地、户型布置等方面做了大量有效的工作，规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化、方便用户。图纸由陕西设计院已完成设计并通过了方案的审批。(7)完成了项目手续并取得了土地使用证。办理了土地规划许可证，办理了项目环评手续，发改委立项批复等。(8)监理;监理是施工的一项重要环节，我们对此项工作非常重视慎重选择，通过筛选于陕西世监理有限公司签订了合同。(9)招标;此项工作直接关系到甲乙双方利益问题，我们同样慎重经过与3家招标代理公司考察对比，最终先定由咨询事务所签订了合同。(10)施工单位的确定，经过多次考察讨证，确保项目高标准、高质量，创房地产公司形象。我们先后考察了8家施工企业，通过筛选最终确定该项目由陕西航建施工，并于施工方签订了施工合同，施工方已进入工地按计划在施工中。

>　　四、工作中存在的问题;

　　按照集团公司年初工作计划，项目总体推进比较缓慢。究其原因，主要有以下方面：(1)国家实行宏观调控，建设部门的机构改革，政策性文件出台是领导在战略上调整放慢了进度。(2)宗地内的污水管道的迁移上。由于迁移难度大，降水施工论证在实际运行工作中几经周折，影响了项目整体推进时间。(3)在项目产品及产品定位上反复推敲花费了时间。(4)由于机构的改革使我们的手续在办理中难度变大，直接影响了整个工程施工进度。

　　尽管项目整体推进有所滞后，但对项目下一步的运作还是利大于弊。首先，我们的项目产品和功能定位准确。根据商洛房地产市场形势，房价在升高状态，市场需求比较活跃，将更利于项目的建设和销售。其次通过努力，增大了项目规模，。项目通过控规调整，建设规模由原来的2.3万平米增加到4.8万平米，潜在经济效益可观。同时项目通过协调和利用政策，还节省了土地成本。为项目的下一步运作奠定了坚实的基础。

>　　五、积极开展营销工作

　　新的一年里我们我们必须集中精力，将项目做为公司的形象工程进行打造。全力全力以赴抓好项目建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，是企业品牌及公司形象能得到较大提升。(1)首先我们要确保项目品质具有较强的市场竞争力。

　　(2)是要积极组织强有力的营销班子。(3)加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进。(4)加强和做好市场调研制定切实可行的营销推广、市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。(5)房地产公司应该抓住机遇，搞好销售及资金回笼工作。(6)通过彩页、电视、短信等形式加大宣传力度，确保项目的资金调配及新项目的运作，实现资金回笼达到百分之——。

>　　六、解放思想开拓进取

　　在新的一年里我们要解放思想，开拓进取、加快发展，必须有敢想、敢干、敢闯、敢试的精神，有敢为人先的胆略，要实现繁荣兴旺，就必须保持开拓创新精神，不要畏首畏尾、左顾右盼，要有发展眼光，与时俱进。具体说公司要在激烈市场竞争中站稳脚步必须有纵横发展的战略思想，就是说我们房地产公司要想得到长足发展，首要敢想、敢做只有新思想才有新思路，如果连想都不敢想怎么去做。所以我们一有机遇排除一切干扰和困难大胆地走出去。

　　总之;在过去的一年里取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，过去一年里存在的问题是激励我们发展的动力，认清形势严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在日益激烈的市场中立于不败之地。从当前形势看，我们公司上下齐心协力，干劲十足，职工精神面貌焕然一新，对公司今后的发展都充满希望和信心。全体员工在集团公司领导下，抓住开发主线，发展多种经营、加大改革力度、提高建筑质量、内部强化管理、外树良好形象的工作思路，解放思想、与时俱进、努力拼搏、扎实工作，为打造利源新都品牌，为商洛的经济建设美化城市，服务社会做出积极的贡献。

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！