# 房产公司工会工作总结（精选5篇）

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-04-15

*小编为大家整理了房产公司工会工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了房产公司工会工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

房产公司工会工作总结(精选5篇)由整理。

第1篇：房产公司工作总结

篇一：房地产公司年度工作总结及工作计划

房地产公司年度工作总结及工作计划

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“xx”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。其房地产公司年度工作计划如下：

一、以xx项目建设为中心，切实完成营销任务

xx项目，是省、市重点工程。市委、市政府对其寄予了殷切的期望。由于项目所蕴含的社会效益和潜在的经济效益，我们必须把它建成，而不能搞砸;我们只能前进，而不能停滞甚或后退。因此，公司计划：

(一)确保一季度xx工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

xx第一期工程占地面积为60亩，总投资1.6亿元，建筑面积12.6万平方米。建筑物为xx商业广场裙楼、xx大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。

工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同;确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

4、工程质量。 xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

(二)切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的202\_年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

202\_年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在202\_年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的一是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公

司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

(三)全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是xx建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

二、以品牌打造为长远目标，逐步完成两个建立

“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

202\_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

202\_年，是继202\_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202\_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、202\_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202\_年12月5日取得建设用地规划许可证;202\_年2月22日取得国有土地使用证;202\_年7月13日取得建设工程规划许可证;202\_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27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积1561.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，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1.5亿元，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202\_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。

二、工作中的不足

第一，房地产开发这个行业对我而言是一个既熟悉又陌生的行业，很多工作的完成都是领导安排的合理，我得以顺利完成，自己对工作的思索能力还不够。

第二，有些工作做的还不够过细致，一些工作协调的不是十分到位，以至于有些细小的问题不能当天及时的处理完成。

第三，自己的专业知识及理论水平还有很多的不足导致有些技术上的问题不能及时的识别和改正。

三、未来的工作计划

在今后的工作里，自己会认真提高工作水平，积极向上，为公司的发展奉献自己的力量。我想我能做到：积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，诚实守信、面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，全面加强学习，努力提高自身业务素质水平使公司持续的发展。认真学习，维护团队的合作关系，拓宽知识面。努力学习房地产开发的有关专业知识和相关法律常识。加强对房地产的规划

设计，开发建设过程，市场营销这一体系的掌握。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，争取得更大的工作成绩与平台。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，我们公司会有更美好的明天! 时间 202\_-01-08 姓名：聂剑飞 篇四：房地产公司202\_年工作总结

成都\*\*房地产开发有限公司

202\_年工作总结及202\_年工作计划

众所周知，在过去的一年里,为稳定房价，国家不断放松调控，释放改善性需求，先后取消和放松了限购、首套房认定政策。但整个销售市场需求观望情绪严重，房地产投资的增速明显放缓，商品房销售量呈现逐月下降趋势，且跌幅不断扩大。受此全国性大气候的冲击，我市房地产销售额大幅下降。面对风云变幻、市场动荡不安的\*\*年，公司全体员工紧密团结在公司董事长周围，认真贯彻执行各级领导的指示，通力合作，顺利实现了“\*\*” 项目开盘销售。虽未实现计划销售目标，但与本地区同行业相比，仍取得了较好的销售业绩。现将公司一年来的工作情况汇报如下：

一、202\_年主要工作情况

(一)主要指标完成情况 202\_年已推房源\*套，已售房源\*套，完成已推可售房源的\*%,实现销售面积\*平方米，实现销售收入\*万元。全年累计签约金额\*万元，资金回笼\*万元，资金回笼率\*%。 202\_年一标段主体至\*层，砌体至\*层;二段标\*号楼完成基坑开挖支护，\*号楼主体至\*层。

(二)销售指标完成情况

1、截止202\_年12月31日止，全年累计来访\*组客户，累计认购\*套，转化率为\*%;全年累计签约\*套，签约率为\*%;全年已售房成交均价\*元/平方米。

(三)财务收支状况

截止202\_年12月31日止，货币资金余额\*万元。具体如下： 单位：万元

该部在严格按财税法规，及内控流程做好日常帐务、纳税申报、审计、检查、资金划转、回款催缴工作的同时，配合相关部门顺利取得\*行、\*行、按揭贷款审批;并全力配合公司领导跟进前期\*问题磋商洽谈。

(四)工程施工方面

由\*亲自挂帅，工程部各专业工程师在部门负责人的积极带动下，齐心协力，圆满完成\*\*项目202\_年工程安全、质量、进度目标。

该部严格贯彻领导会议精神，始终将安全管理工作做为重中之重，充分发挥监理、施工管理团队、分包管理人员作用，定期对现场进行安全巡

查，杜绝安全隐患，迄今为止未发生一起重大安全事故。同时督促监理、施工单位按照相关法规要求，完善安全文明施工措施，使施工现场秩序井然、防护到位。主抓安全、文明施工的同时，现场质量管理工作也不曾松懈，严格按图纸、合同及相关规范进行工序验收，做好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制，确保主体工程结构优良;对重要部位和关键点的施工，督促监理实行全过程旁站，及时发现和纠正施工技术质量问题。并配合做好规划方案报规，售楼部、样板间、总平绿化设计、施工、验收、整改工作。并在施工管理过程中不断探索，及时提出合理化建议，优化设计施工方案，严把施工造价控制关。

(五)预算采购管理方面

预算部严格按照工程造价执业准则和职业道德要求自己，拓展自身优势资源，在设计、地勘、监理、施工单位、电梯、营销代理、物管等分项工程、合同的发包过程中，加班加点，扎实做好预算基础数据的编制审核，为合同的谈判签订提供了强有力支持。同时，配合工程施工做好规划总平设计、施工图设计，售楼部装饰设计、绿化总平设计、基坑支护、正式用电等方案优化审核工作，为工程造价成本控制做出了一定贡献。该部在人员紧张情况下，基本完成安装算量核对，及水、电材料市场询价比选，确定了预算价;对土建施工图以内算量除手工计算的全部完成。及时做好施工总包进度款的审核及股东单位的核对工作。

供应部人员在身兼数职的状况下，仍全力配合各部做好材料采购，市场询价，合格供方资料的收集、整理、比选、谈判、确定工作。对大宗材料及重大合作单位的选定都严格按招投标管理制度执行。坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合销售约定、质量条件，项目定位的合作方、工程承包商和材料供应商进行筛选，按合理、低价的中标原则，确定中标合作单位。同时，配合做好售楼部软硬装饰材料、物资比选采购，电商、广告设计、活动策划、画面制作、印刷、公交、大牌等一系列工程、检测、销售合同的谈判选定，通过认真细致的比选，大幅度降低了销售推广费用开支，站好了成本控制监管审计班。

(六)行政报建方面

该部通过全体同仁的不懈努力，圆满完成报规报建、招投标、资质换证、按揭回款、物管后勤服务保障工作。并在刘总带领下，严格按计划完成项目立项，规划容积率调规，规划总平方案审批，招标方式备案，环评、文勘、市政方案审核，节能、消防、人防、防雷施工图审查，建筑区划、物管备案等工作，顺利取得《工程建设规划许可证》、一标段《施工许可证》，\*号楼《预售许可证》，保障了工程、销售工作的正常开展。牵头主抓销售按揭回款工作，做好信息的上传下达、资料的传递上报，截止202\_年1月27日止，按揭累计回款\*万元。

提出合理化建议，牵头协调办理了\*的减免。并配合预算部完成施工、物管等的招投标备案工作，及环评、土壤氡、沉降检测、图审等合作单位的比选确定。同步做好临水、临电、临讯的报批开通缴费，零星物资采购，办公设备的管理工作。及时完成工商变更、年检工作。协助做好物管人员招聘到岗管理工作，及客户、行销接送，拆案、调价、投拆、纠纷配合工作。

二、202\_年的不足及改进措施

上述成绩的取得，是全体同仁共同努力的结果，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极待改进之处。

(一) 销售方面：

全年销售计划完成率较低，虽有受市场大环境影响之因，但也跟项目整体推盘思路不明晰，销售团队内部管理工作还不够到位等诸多因素相关。202\_年，房价会继续进行合理回归，根据项目资金流，应加大以量换价，去库存化。在\*长的指导下，拟从三个方向入手改进，以应对市场更加激烈的竞争。

一是，加强电商、分销、行销等协作单位的沟通、监管，深挖现有渠道客户资源;在保持推广费用不变的基础上，调整转变现有营销推广战略

打法，优化资源，引进差异化的营销渠道或拓客方式，扩大项目区域性影响力，促进来访。二是，引进行业顶尖人才，通过自行组建新的销售团队，加大营销代理公司压力;出台具有可操作性的销售刺激政策;加强一线销售人员案场执行能力培训;在来访保障的基础上，促进成交。三是，做好市场调研，及区域产品与自身产品的深度分析研究，顺应市场趋势，灵活多变的进行上量促销活动，以缓解融资缺口，减少融资成本，控制整个项目开发建设成本。

(二)工程技术预算供应方面：

对工期计划、工序控制点的把控还欠缺前瞻性，设计变更及技术核定较多，对施工单位的现场管理还不够到位，缺乏系统性的控制措施，以至总、分包单位对甲方的指示贯彻执行力度不够。因人员配置紧张，预算、供应虽对现场工程施工需求配合到位，但时效性上还有待加强。针对前述不足，拟从二个方面进行改进：

一是，多渠道引进优秀安装、预算专业人才，按需配置齐各部门急需中坚力量;同时对现有人员进行内培加外培的多途径学习，提高其业务素质;从而打造一个高效、专业的工程预算团队，满足后期复杂的施工需求。

二是，在预结算审核过程中对所有原始数据、材料及时认质认价，在增减分项工程量上做好技术核定及书面证明材料的收集整理确认。在现行房价走低的情况下，从点滴做起，采购适宜于该项目定位的高性价比材料，从质量事前控制入手，把好工程质量管理关，建造合格的精品楼盘，切实规避交房常见的几大质量通病，为后期业主回楼，及商业、地下室推广打下牢实基础。

(三)在行政管理方面： 物业管理工作还不够到位。物管人员流动性大，从而影响案场服务水平和安全保卫工作，为突发事件的应急处理埋下隐患。对项目周边行销的驱赶工作时有松懈。企业文化建设工作未落实。针对上述问题拟从团队凝聚力、稳定性着手，不断提高员工归属感，营造良好的企业文化氛围，从而

篇五：房地产公司年度工作总结

房地产开发有限公司年终总结

202\_年是继202\_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、202\_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202\_年4月25日开始——202\_年5月6日结束。共计清运杂土3万5千多方。(2)202\_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202\_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。

第2篇：房产公司工作总结

房产公司日常经营工作情况汇报

——房产公司有限公司总经理

公司董事长、监事会主席、各位董事、监事：

202\_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、202\_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202\_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202\_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202\_万元增至2.502亿元。202\_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。

202\_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。

二、202\_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202\_年度的工作。

(一)完善公司组织架构，加大人才培养力度

202\_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202\_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，202\_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，202\_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 202\_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

第3篇：房产公司工作总结

[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3.5万元。 202\_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、202\_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，202\_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。 202\_年11月27日

第4篇：房产公司工作总结

202\_年房产公司工作总结

这篇关于《202\_年房产公司工作总结》的文章，是特地为大家整理的，希望对大家有所帮助!

时间过得很快，转眼间202\_年成为过去，202\_年接踵而至。202\_年，虽然国家继续实施宏观调控、市场竞争日趋“白热化” 、公司资金紧张，但是房产公司在董事局的领导下，在各公司和部门的支持配合下，团结一心、迎难而上、积极进取，经过公司全员的努力工作，圆满地完成了董事局下达的年度工作任务，取得了良好的业绩。

一、202\_年工作任务完成情况

(一)各项经济指标完成情况

1、销售任务完成情况：06年销售变现任务(略去)万元，实际完成销售额(略去)万元，考核收入(略去)万元，超额完成(略去)万元，完成率(略去)%;完成销售面积为(略去)㎡。此外，完成了“摩托车市场” (略去)亩土地的转让，回款现金(略去)元;中方实现土地变现(略去)万元和收回工程款(略去)万元。

公司全年实现内部考核盈余(略去)万元，完成任务的(略去)%，上缴各项税费(略去)万元。

2、项目开发建设情况 a、总开工面积(略去)m2(不含绿化(略去)m2)，完成年度总计划(略去 m2)的(略去)%。其中：湖天一色25#、29#楼(略去)m2，五期(略去)m2，世纪花园南苑楼(略

去)m2，顺天国际主楼(略去) m2，中方桃花源和新榆树湾(略去)m2，会同奥林匹克花园、体育场、影剧院(略去) m2，洪江\_\_\_广场(略去) m2，靖州飞山新城(略去)m2。此外，顺天大道(略去) m2，西站巷道路(略去)m2。

b、总竣工面积(略去)m2(不含绿化略去 m2)，完成年度总计划(略去m2)的(略去)%。其中：房地产事业部(略去) m2，中方项目部(略去)m2，靖州项目部(略去)m2，冷水江项目部(略去)m2。

(二)非经济指标完成情况(略)

二、202\_年工作措施与体会

(一)坚定不移的执行“变现”方针，努力做到“资金就地平衡”，加快项目建设。

1、严格执行董事局“年度考核任务”和“资金就地平衡”两项基本制度，确保完成年度经济指标。“资金就地平衡”和“年度考核任务”是董事局历年来既定的基本原则。房产公司根据董事局的要求，制定了《考核收入、盈余考核方案》，在科学核算和充分讨论的基础上，将董事局下达的年度任务逐一分解到各项目部和项目本身。各项目部将任务分解到月，采取了按月考核并按月发放风险考核工资的激励措施，加大对销售人员的考核，明确部门之间、处室之间、员工之间的责任，确保任务完成，做到资金就地平衡。公司xxxx项目部中有三个项目部没有完成任务，其他的项目部均超额完成任务，其中顺天国际项目尤为突

出，超过任务76.2xxxx。5月，冷水江\_\_\_国际正式开业。

2、继续贯彻以市场为导向、以变现为核心，采取多形式、多途径的变现模式回笼资金。04年董事局就已经明确提出了“一切为了变现、盈利和可持续发展”的方针。三年来的经验证明，这是一条经过市场肯定了的正确的经营原则，是公司三年来连续取得佳绩的根本保证。今年，房产公司一方面认真分析研究畅销房的市场因素，在湖天一色四期、会同奥林匹克花园、飞山新城三期、在水一方等项目的新盘中力推小户型，同时对在水一方的个别大户型根据市场需求进行改造。另一方面，采取多途径的变现模式，通过“尾盘促销月”、以住房(商铺)抵付工程款和材料款等措施销售产品，既达到了变现的目的，又减轻了资金支付的压力。各公司(部门)积极响应公司号召，尤其是贸易公司、工程公司为此做了大量的工作。第三，敏锐的捕捉市场新的需求点，创造新卖点。公司成功的推出怀化第一个产权式酒店，回笼资金(略去)万元，并于11月投入运行。抓住市体育馆临街体育用品门面拆除的契机，调整南苑楼设计，项目重新定位，推出世纪体育用品中心，回笼资金(略去)万元。第

四，积极变现老物业。先后将三角坪停车场、河西\_\_\_广场、香洲苑及世纪花园临花溪路门面变现，实现变现收入(略去)万元。

3、加强对各项制度的执行力度，跟踪检查，使工作开展能符合规章，执行到位。公司经过近几年的制度修改和完善，基本

上形成体系，工作有了流程和标准。公司坚持每周一晨会制度，每周四晚摸拟销售制度和业务学习，制订了绩效考核，置业顾问实施每周、每月业绩排名和考核，认真履行了日、周、月销售情况报告制度;销售、交房、办证、工期、报建、文档等管理制度基本做到有效执行和完善，实施了《项目主管制度》、《体能测试制度》。

4、锻造团队、依靠员工、提高素质，为完成任务提供组织和智力保证。9月，按照董事局决策，事业部进行了重大班子调整，原地产事业部与房产事业部合并设立房地产事业部，原财务部房产办证处并入事业部，事业部下设房产处、工程处、权

第5篇：房产公司工作总结

202\_年工作总结

202\_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，202\_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、202\_年工作预期

在202\_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。

202\_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!

\*\*\*\*\*

202\_-11-26

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！