# 房产策划工作总结模板(共22篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-03-10

*房产策划工作总结模板1做为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我十分感激领导给予的我这个平台及给予的我帮忙与支持。房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的职责意识、服务意识及较高的品德素质...*

**房产策划工作总结模板1**

做为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我十分感激领导给予的我这个平台及给予的我帮忙与支持。

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的职责意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。这三个月，我跟随贾部长做的工作有：步行街防雷验收报告；会展图纸备案审核；会展防雷装置设计审核证书；食品城备案前期准备工作；部门日常工作及领导交代各项临时任务等；

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

1、工作主动意识需进一步加强；

2、沟通及表达本事需不断提高；

3、执行工作中细节关注不足之处有待提高；

4、专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的\'知识与本事的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还十分需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。仅有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。经过学法，懂法，用法，以提高个人业务本事并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。应对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，经过项目实践结合自己的学习，快速提升个人本事，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达本事，为正华奉献我“微薄之力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。经过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。也期望我们这个团体在新一年中亮新彩。

**房产策划工作总结模板2**

时间在我指尖划过，没想到已经在公司两个月了，我在这两个月实习中对房地产，有所了解，也知道了房地产的情况，对我这段时间的实习工作做了一下总结。

在实习工作我坚持认真工作，对待工作的态度也从满了热情，对待客户同样非常热情，全心全意的去推广房屋，终于在经过了不停的努力得到了回报，达成了一次生意。

>一、适应新的工作环境

来到公司面临的是新的环境，一切都是那么的陌生，刚开始的时候感到很不好受，因为房地产销售工作并不是那么好做的，有了房源还得人脉，以前根本就没从事过相关的工作，每天还得去找客户资源，去和客户沟通，通过电话短信的方式去与客户聊天，要跟很多客户打交道，跟很多人沟通，不善言辞的我都开不了口，计算开口了声音也是小得很，没有一点男子的气概，经过了一番思想斗争后，我决定去适应他，既来之则安之，没有取得任何成绩就离开我自己会感到非常的不甘心，因此我也开始慢慢的去接纳，

不去抵触他，也不去逃避他，我咬牙坚持，在困难的时候不放弃，在高兴的时候不松懈，把生活融入到了工作中，以前面对客户不好意思，现在是随时都能够与客户做到良好沟通，在适应了公司之后感到一切都显得那么的轻松，那么的容易，没有了以前的焦躁，没有了离开的念头，反而对以后的工作充满的斗志，从满了信心。

>二、努力学习房地产知识

房地产博大精深，里面的.知识浩如烟海，想要在房地产行业干出名堂，就需要学习这些知识，掌握他们，我们房地产公司每年都会举办培训，对新老员工培训，在此期间我为了更好的去工作更好的去完成任务主动参加了这些培训，通过这些培训我对房地产的了解又上了一个台阶，并对这些知识及时的做好消化，的消化方式就是用到实战中去，我经常会把新学到的东西通过各种手段用在工作中，在一次次的工作任务中也把那些深奥的知识完全理解吃透，变成了自己的一部分。我学习房地产知识的方法不止这一种，还向其他成绩优秀的老员工学习各种知识技巧，他们经过了多年的职场磨砺，早已经把各种问题和解决方法总结出来了，让问题变得简单易懂。因此向他们学习让我少走了很多的弯路。

>三、诚信对待客户

我们做房地产销售的不只是要把房子卖出去，还要做好客管理沟通，在工作中如果使得客户失去信任，后果是非常严重的，会让客户对整个公司都产生不信任，尤其对你不信任，为了防止这样的事情发生，我始终保持着诚信的态度，用诚信去感召客户，也正是因为我带客户诚实才能够与客户达成共识，才能够把房子卖出去，更是为自己赢得了赞誉。

在房地产工作需要不断的接收挑战，要耐得住寂寞，在今后的工作中我将继续发扬我的优点，继续创造佳绩。

**房产策划工作总结模板3**

1、20xx年4月，准备并参加x房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2、20xx年5月，准备企业内刊《x》的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3、20xx年6月，返校一个月，考察x楼市。如：x、x、x、x、x商旅酒店(产权式)、假日酒店等。

4、20xx年7月，第二期《x》收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“x项目说明”、“x示范区可行性报告”等系列\*报告。

5、20xx年8月，xxxxxxxxxxx

6、20xx年9月，网站文字改版工作全部完成，重新启动留言板功能。

7、20xx年10月，x商业房产考察。

地产策划工作总结模板 第12篇

一、20xx年总结部分

20xx年刚刚过去，对于房地产经济行业的企业和从业人员，这是一个纠结的年头，是一个磨练的年头。在这一年中发生了许多重要的事情，主要源于政府对房地产市场的大力调控，严重影响了全国各地的商品房的开发和销售，许多在售项目销售速度变缓，还有许多未入市的项目也放缓了开发进度。纵观房地产市场中期调整过程，这是整个中国房地产发展的的必然，虽然伴随着调整的阵痛，但不会阻碍其长期健康的`发展。我认为，不管行业是否调整、如何调整，都会在竞争中出现失败退出者和胜利者。只要认清了自身从事的行业发展背景，分析自己所在行业背景中的位置，找到自己的定位和优劣势，才能真正在行业中求得生存，成为强者！房地产行业如此，其他所有行业都是如此。

20xx年，合思策划部主要工作内容为三个方面，最主要的一个工作板块，是完成多个省内2、3级市场项目的前期调研和定位工作。其中，达州“海川达项目”在年中完成了第三阶段的策划定位工作，后续经过了与设计、开发公司几轮规划设计的调整和修改，项目进入报规阶段。川大江安校区的商业项目在完成市场调查和投资预算的工作后，也进入到了规划设计阶段。另外还有西昌和广汉项目完成了前期市场调查工作。

另一方面工作板块是配合公司高端物业租赁业务的开展而进行的协助工作，包括对成都城市综合体和商圈的调查研究，还有写字楼市场和相关业务开展的调查研究，同时还积极收集了一些商业物业资源和商家资源，完成了武侯精太科技园写字楼市场的调查工作。

同时，随着公司发展计划的推进，公司业务的长中短布局的实施，为满足业务量的快速增加，策划部必须不断壮大，快速提高自身业务水平。所以20xx年策划部在开展日常工作的同时，也不断进行培训和自我学习，目前人员只有2人，还将继续壮大，策划部是最需要专业水平、团队精神和工作激情的部门，所以这个团队的组建和提高也是明年部门工作中的重点之一。

总结的目的不在于简单记录，而在于通过总结发现和认识问题，进而不断的改正和提高。在以上所做几块工作中，我对部门工作中发现的主要问题做了几点归纳：

1、专业水平不够深。

在市场调查和项目研究中体现出的看问题深度不够，分析项目问题不全面，在与开发商沟通汇报时成熟度不够等等问题，都需要不断积累经验和提高。

2、工作细致度不够。

通过市场调查和日常工作中表现出来，工作执行过程注意力不够，统计分析数据经常出错，完成工作前没有认真进行检查。特别是检查工作，一般需要独自检查，然后交叉检查，最后提交审核，很多时候独自检查的过程都没有执行。

3、团队协作能力低。

策划不是一个人的思想与执行，公司的策划能力体现的是各个成员围绕一个目标，集思广益，各自发挥自己的职能与优势，共同完成这个目标。但是在策划部的日常工作中，合作与求助的现象太少，严重缺乏沟通。

4、工作激情不够。

营销行业不仅需要专业和技巧，更需要的是工作激情。销售与策划不分家，最可怕的就是把策划工作做成职能工作，以完成事项为目的，而忘了策划本身是

以达成销售为最终目的。在日常工作中，往往工作没有做计划，工作目标不明确，过程当中只完成某块事情，自扫门前雪，没有主人翁的意识去对待一个项目的工作，都是平时容易犯的错误。与前一点缺乏团队协作一样，其主要原因是不了解自己所做工作的意义和目的，没有找到工作激情的原动力。这一方面也是20xx年部门需要注意改进的重要内容。

5、人际关系和社交礼仪能力不足。

作为乙方单位，平时还需要增强人际关系和社交礼仪能力，提升自身综合能力。除此之外，还有工作效率和工作方法等方面也需要提高。

地产策划工作总结模板 第13篇

当华美的叶片落尽，生命的脉络才历历可见。在这半年里我从一名还未初出茅庐的大学生到正式加xxxx大家庭，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台，完成了一次华丽的转身。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在的勤奋努力，更与同事和\*\*们给与我的\*\*和帮助密不可分。成长了，收获了，也逐渐走向成熟了，无论是工作技能还是社会经验都有了明显的提高。我一直相信前面的路，不管是一马\*川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。现在就这20xx年的工作情况总结如下：

首先是增加对房地产知识的了解：由于在学校期间我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司\*\*的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为策划部中的一员，我深深觉到自己身肩重任，需要不断提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，而房地产的知识作为基本知识更是必须要掌握的。

其次是通过市调对无锡房产市场有整体的把握：20xx年上半年，随着\*严厉的房地产调控\*\*，与银行不断加息，房产市场预期降低，观望情绪逐渐加重，近期\*频繁公布房市新政，从二贷的缩紧到二手房营业税免征年限的变化，再到契税和开发商拿地的首付限制。表面上看似乎有抑制房价上涨的可能，同时更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，通过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对无锡城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年，锡城楼市市仍将保持坚挺。作为一个房地产人，对市场的把握有时候决定着自己对项目整体形象确定的精准性，甚至起着举足轻重的作用。

第三通过\*时工作以及自己的学习掌握策划基础：从最初的一无所知到如今能对一个项目进行形象定位、对项目前期营销策划提出自己的看法、对售楼处整体风格及内外包装提出建议等等，每一天都在学习新的知识每一天都是在进步。

虽然这两个月里一直没有完全跟踪一个项目，\*时做的都是些报告类的事情，但学到的东西很多。从第一次做xx界牌项目前期的营销策划，既诧异惊喜同时在巨大压力中，我们都希望打一场漂亮的胜利，毕竟是第一次做和策划有关的事情都想好好对待认真做好让所有人都能够满意，翻过很多资料查过很多案例终于做出的方案获得了大家的认可，我总相信着付出就会有回报;峭岐、靖江、旺庄三个项目售楼处的包装建议让大家开玩笑说我差不多成为售楼处“专家”，不同的项目都有其不同特点，我们要善于总结善于分析找到其精准点。

最后学习博思堂的企业文化。如果说，企业是一株枝繁叶茂的长青树，那么向这株大树提供营养的，则是它的企业文化及由此而萌生的凝聚力和融合力。那些看不见又无所不在的精神，似粗壮、虬劲的筋脉，深深地扎根泥士，汇聚四面八方的养分，让这株大树尽情地萌出绿芽，迎来满树的繁花。

博思堂的员工来自五湖四海，\*\*不同，经验不同，思想不同，是怎样的力量将他们融合在一起，来支撑这样庞大的机构良性运营呢?依然是企业文化的力量。进入公司大门，迎面而来是一幅火红的企业文化墙，正中六个大字“团队创造价值”，这六个大字即是公司企业文化的核心。

我相信每个无锡博思堂人看到这六个大字就会不自觉的产生一种企业的归属感和认同感。

自己在公司这两个月的工作，虽然工作量不\*\*，闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个\*台达到资源共享，从而提高自己的业务水\*。

2、缺乏计划性在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，\*\*不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够。在以后的工作过程中，我将加强专业的学习，尤其是策划相关知识充分利用公司资源，提高主观能动性。

20xx年是xxxx拓展业务、持续发展的关键年，下半年对我来说更是个全新的开始。对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。先将下半年工作展望如下：

1、尽快参与前期项目中，能够系统的学习策划相关知识与技巧;

2、不断充实自己，提高自己的业务水\*和综合素质，随时准备接受公司下达的新任务。

3、协助公司其他部门的需要帮助的工作。

新环境，新机遇，新挑战，在以后的工作中我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的\*\*能给我更多的理解和更大的\*\*，争取为贡献自己的力量。

前方的路任重而道远，愿以十年磨一剑，来换得惊艳的一跃!

地产策划工作总结模板 第14篇

XX年迎新年联欢晚会活动准备好了吗?想不想您的晚会活动更加与众不同，活动节目更加精彩?一个电话交给传xx传播有限公司，所有都统统搞定!

**房产策划工作总结模板4**

增进\*\*与员工的零距离沟通，激发员工蓬勃的斗志，迎接新的挑战增强公司的向心力和凝聚力，体现公司与职员的，同心、同德、同赢共生、共存、共荣。

深度了解企业文化，有效的整合团队精神，调动企业员工的积极性，感受公司大家庭带来新年气氛和温馨。让职员体会到他就是公司，公司就是每一位职员。

为先进个人与集体颁奖，给员工一个充分展示表演天分的舞台，展示xx(\*)的激情与蓬勃发展之态。

**房产策划工作总结模板5**

在繁忙的工作中不知不觉的又迎来了新的一年，回顾20xx年工作历程，从在友好市场的施工单位到成为铭箭的一名员工，我深深感受到了公司的`蓬勃发展之热气，同事们积极拼搏之精神。

作为工程部的一名普通员工来到公司从8月份到现在已近4个月，刚进公司时候作为一名新员工对新环境新事物都很陌生，并且第一次从事甲方的工作岗位，对岗位工作等都不熟悉。在公司的各位领导的帮助下，对公司的性质、规章、工作模式等进行了全面的了解和认知，同时让我作为一名工程部这个核心部门的一名员工，深深感受到了肩上的重任。

在公司工程部工作中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，具有认真负责的精神，与同事们互相配合，努力完成每一个工作任务。

>一、20xx年下半年工作情况

由于来公司仅4个月，通过领导的安排指导下目前主要负责预决算、部门内业及配合其他同事的工作，汇报如下：

1、协助领导配合研发部完成了对创业小区二期、八一新城三期、友好市场、前进新区5#楼工程上住宅楼布局及做法的优化改进和变更，节约公司成本。

2、协助领导完成了对宜居佳苑、服务综合楼开工建设的定位测量和局部规划，配合施工单位进行图纸会审，提出图纸上的问题，配合研发部对设计布局问题处理和完善。

3、与同事协作配合完成了对八一新城三期、友好市场、创业小区二期主体工程的进度质量把控，对反馈的问题协助部门领导与施工单位协调处理。

4、与同事协作积极完成了对甲供材料的分配工作。公司甲供材料种类多，规格复杂，认真负责督促协调，确保了材料到场，质量达标，且不影响工程进度。

5、配合研发部完成了各小区配套工程的规划，完善了水电暖管线图等的各项技术指标，制定施工方案，协调施工单位对八一新城小区、创业小区配套工程施工。

6、协助领导配合公司各部门，完成起草分包及甲供材料等各项协议、合同，确保各小区工程进度不受影响。

7、配合部门同事对各小区施工楼幢进行有效管理，从施工质量、进度、安全、成本及协调方面把关控制，确保工程各项满足验收规范要求，完成了主体分部验收工作，为来年顺利交工给予有效保证。

8、在部门同事的配合下，认真严谨的对创业小区，八一新城小区，前进小区已完成的工程进行验收，复核工程量，协调造价咨询公司顺利完成了前进新区配套工程决算、创业小区一期主体工程决算、创业小区一期配套工程决算、八一新城二期配套工程决算、宜居佳苑预算、八一三期创业二期部分分包分项工程决算等工作。

9、完成了核对统计甲供材料、配套工程等已完成工作量未完成工作量的准确信息并且严谨的多次现场复核，确保公司对施工单位工程款拨付准确无误以及对明年工程计划提供准确有效信息。

10、认真仔细的完成了对友好东路砖厂现场测绘测量，核对施工方垫土反馈的工程量，经过现场复核，完成了对砖厂工程量的复核确定，确保了明年施工计划的有利推进。

11、配合研发部共同对创业小区二期八一新城三期的消防验收资料进行整理收集，保证了研发部对各小区消防验收报审不耽误，明年小区竣工工作不耽误。

12、协调且与施工单位共同完成了八一新城三期、创业小区二期主体工程的变更、经济签证决算信息的核对工作，同时完成了八一新城三期、创业小区二期甲供材料的信息整理，联系协调造价公司报送进行决算。

13、办公室文件、文档资料进行了整理，分项分类统一归档，便于取用，防止“找不见，难找见，分不清”提高工程部工作效率。

>二、明年的工作重点

我的专业是工民建，在工程建设施工中有近五年的工作经验，所以明年开工建设的工程和在建工程的整个进度、质量核心以及成本控制是明年的首要工作重点，发挥自己的专长，与同事协作配合完成公司的计划任务，创造优良工程。同时领导分配的其他工作任务、20xx年八一新城三期、创业小区二期、友好市场工程的决算、配套工程的决算工作及竣工验收工作也是重中之重，确保我工程部各工作计划任务的顺利实施。

>三、工作中的岗位能力及不足

本职工作中，必须熟悉房屋开发项目工作程序，了解设计原理，严格掌握各项施工工艺，质量标准，建筑行业的法律法规。由于我的专业是工民建，专业基本相同，对于勘察、三通一平、图纸会审、主体验收、竣工验收、保修组织工作、施工进度质量控制、建筑成本控制等工作且有数年的工作经验，在进行此类工作时较为擅长。在这近半年的工作中领导给我安排的工作基本均能胜任，部分从未接触的工作也能触类旁通，从陌生到熟悉，从生疏到熟练。

不同于乙方技术能力第一，作为甲方管理能力第一，对于我来说管理方面较欠缺，在本职工作中需要不断的磨练和向同事学习。其次，我个人在工作中较为粗心，不够细致，思维不够缜密，在工作中存在一定的失误，我会在以后的工作中向同事学习并且积极改正，时刻提醒自己。

在工程项目的实施中，工程部对楼幢的功能分析，人性化需求设计分析，施工难度评估等信息直接影响研发部和设计院对楼幢的设计和研发，所以我们的思维模式，创新意识，专业知识等尤为重要，而这大部分对于我来说是曾经工作中从未涉及或很少涉及的，这也是我非常欠缺的一面，只有在工作中，不断的学习和积累经验。

>四、团队意识及个人品德等方面素质

工程部是在公司的领导下代表公司履行项目建设的项目管理机构，所以工程部必须是一个高效的的团队并且团队的意识以及团队成员的个人素质尤为重要。要进行高效的工作管理模式，必须提高团队的集体意识，如何提高团队的意识：

1、团队领导以身作则做好各方面的工作，避免产生团队的不信任、不负责等后果。

2、领导的开诚布公，互相信任，与团队成员之间保持紧密合作。

3、提高团队的凝聚力，责任心，忠诚度。

4、提高团队成员业务素质水平。

5、“人心齐，泰山移”团队领导者工作上对成员严格，生活上对成员关心，做好沟通协调工作，保证团队如机器一样有条不絮的和谐运转。

5、团队工作中集思广益，发挥各成员优势，取长补短。

工程部作为建设工程的项目管理方，对于施工方、监理方以及甲供指定方均存在一定的利益关系，所以我作为甲方代表，我会恪守公司规章制度，遵守国家法律法规，明清利害关系，时刻提醒自己拒绝吃拿卡要，不断努力为公司发展做出自己的贡献。

>五、对公司提出发展、经营、管理等方面意见

1、工程部能否配一套工作服。工程部每天频繁下工地，公司又规定在单位必须穿工装，这让我部门同事们一天换很多次衣服，但是经常有紧急事衣服来不及换，造成工装脏或者破损，也给公司带来不好的形象。

2、公司各部门岗位职责不清晰，物业公司与工程部、研发部与工程部部分工作没有进行划分，影响工作效率。

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我会继续不断的努力的。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！在20xx年的工作中，我会尽我的全力来参加工作的，毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，努力拼搏打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空，相信在大家共同的努力下在来年中公司的业绩一定会再创新高，取得最圆满的成功！

**房产策划工作总结模板6**

我们做房地产销售的不只是要把房子卖出去，还要做好客管理沟通，在工作中如果使得客户失去信任，后果是非常严重的，会让客户对整个公司都产生不信任，尤其对你不信任，为了防止这样的事情发生，我始终保持着诚信的态度，用诚信去感召客户，也正是因为我带客户诚实才能够与客户达成共识，才能够把房子卖出去，更是为自己赢得了赞誉。

在房地产工作需要不断的接收挑战，要耐得住寂寞，在今后的工作中我将继续发扬我的优点，继续创造佳绩。

地产策划工作总结模板 第2篇

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产公司时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我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。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且一向努力做好自我的本职工作。

20xx年，我用心配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也透过销售认识了许多新朋友，使自我在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了xx火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx这一年是有好处的、有价值的、有收获的。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。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\*\*\*\*\*\*企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年来临之际，我将端正态度，一如既往的用心学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。

3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改善的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容应对。

总结不仅仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

透过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自我的任务标的，同时改善自我的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩务必要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自我落伍，更不能让自我淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自我成为最伟大的推销员！

地产策划工作总结模板 第3篇

进入房地产行业说起来有一年多的时间，来到公司逐渐接触到xxx、xxx等项目，不同的项目接触让我学到很多，成长不少，在深入、有效地参与xxx项目后更加了解了这个行业。通过推广效果得到好的销售反馈时体验到莫大的成就感。但是同样也存在很多问题和不足：

(1)对项目整体把握不够到位：在具体项目的推广和策划工作中，对项目整体调性和营销方向的掌握和把控不够到位，主要体现在推广文案的调性体现和策划活动的思路梳理。

(2)对具体营销策略认识不够清晰：针对具体项目的策划活动认识不够清晰，思考不太全面，考虑不够周全。

(3)文字表现张力不够：很多时候对于项目推广要表达的内容认识很清晰，但一旦用文字表现就会出现表达不到位、力度不够、画面感不清晰等情况。这是我后期工作中需要着力提高的重要部分。

新的一年，新的出发点，我很开心可以在xxx策略团队里，沿着我的职业规划道路继续前进。新一年，要更清晰的认识自己，发挥优势，弥补不足：

全面认识项目策划活动：在后期工作中，对于一个项目策划活动涉及到的关键点要充分考虑，把别人想到的考虑进去，别人没有想到的也要考虑进去，每个活动都要分析活动执行的效果是否到达推广目的，怎么能更好的实现营销目的，促进项目销售，而不是活动完毕就置之不理。借助网络、微博等\*台，了解其他项目策划活动及执行效果，取其精华去其糟粕，实现自我成长。

——房地产策划年终工作总结

房地产策划年终工作总结

地产策划工作总结模板 第4篇

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\*\*和帮助下，我对公司各项规章\*\*和办事流程有了清楚地了解，也从部门\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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。

地产策划工作总结模板 第5篇

在不同的房地产公司,对于房地产策划师的定义和岗位职责都有所不同,具体要根据企业的实际要求确定。一般情况下，房地产策划师的工作职责都包括以下内容：

1. 房地产项目的市场调研和咨询策划；

2.整合设计、建设、营销、广告、服务等资源，制定策划方案；

3.房地产项目的产品营销工作；

4.房地产项目的运营和物业管理工作；

5.负责房地产项目前期调研及策划，为公司领导提供决策依据。

地产策划工作总结模板 第6篇

在xxx地产公司\*\*的带领下，xxx项目在拿到地块后很快就进入到实施阶段，这开辟了xxx地产的飞速发展模式和加快了项目管理\*\*的步伐。我从今年10月份到达这个项目，根据公司对项目提出的\*\*要求，努力配合公司相关部门做好幸福堡项目前期的各项工作，为打造\*\*项目做好基础工作。从管理\*\*的认识上、从人员的工作热情和\*\*\*\*上、从打造\*\*工程项目管理的细节上、从服务形态的意识上、从团队建设的内部\*\*安排上、从养成不断积累总结学习态度上、从工作责任意识上着手安排项目的管理工作，紧跟公司发展的步伐，加快项目人才的培养和锻炼。现将这一阶段的工作做一总结，以便不断积累，为今后项目管理工作的不断改进和调整，凝聚有益的财富。

项目从进驻开始截至目前完成项目内部地下构筑物清理工作、完成项目围墙、大门施工及亮化工程、完成项目内部水网与市政管网对接的改造、完成项目用电配套设施、完成了项目小区的绿化方案和景观示范区的绿化方案、完成1#楼一层封顶任务，为节前三层封顶创造有利条件，也为项目销售提供可靠的保障，希望通过我们的努力使项目真正成为\*\*项目，给销售提供更多的卖点，创造销售的神话，为公司创造可观的经济效益和社会效益，为公司的可持续型发展做好基础工作。

理顺项目管理的思路，有目标、有依据，只有这样才能切实有效地开展工作。\*\*思想、\*\*认识，我们在创造中前进，我们在\*\*中发展，幸福堡项目是公司在项目工程管理\*\*道路上的试点，为打造无以伦比的\*\*工程质量目标和优秀的管理模式探索前进。根据对项目的\*\*要求，给xxx项目配置了强有力的项目管理\*\*队伍，从人员素质到不同专业的合理配置，考虑的非常周全，为打造\*\*项目做好了人力资源的配置工作，也给项目管理\*\*提供很好的人力保障。我们幸福堡项目管理部的目标就是：\*\*生活就在幸福堡；锻炼和培养一批全面发展的、高素质的管理型人才，使之成为一分公司发展的人才基地。

在项目管理人员的工作热情和\*\*\*\*上，紧跟项目的要求，激发工作热情，每一个人都在为这个项目能做些什么在思考，今天我在做些什么，今天我学到了什么、今天我处理了那些问题、今天我还有哪些做的不很到位、明天我需要注意些什么……说到底，今天我在为自己以后发展做了什么有益的工作。工作热情加上\*\*\*\*的建立，是一种文化，也是一种习惯，更是一种进步。使我们每一个管理人员有一个存在项目的必要性和不可或缺性。有了项目内部沟通学习这样的形式，使大家在一种轻松的环境中相互学习，相互探讨，相互补充，在不知不觉中学到很多东西。培养了大家在巡视过程中发现问题和处理问题的能力，我们不规避问题的出现，只有出现问题啦，才证明我们做的还存在缺陷和不足，我们还要学习；对于已经出现的问题，我们以积极的态度去应对而不是推诿，尽快以服务的\*\*\*\*投入到下步处理问题的环节上，减少损失。我们坚信：一个不犯错误的人肯定是一个不求长进的人。

公司要求我们打造\*\*工程，我们在项目管理初期就着手完成工程管理的细节检查和跟踪机制，制定了项目实施阶段的分户验收\*\*，这项工作\*\*在实施的过程中，使我们发现不少在设计上、图纸会审中及图纸优化过程中没有发现的问题，从使用者的角度和\*\*项目的细节要求上出发，结合实际情况进行解决处理，尽可能的减少造价而又能达到\*\*、美观和适用的效果。在发现问题后我们及时和\*\*沟通，并出具初步修正意见，达到意识和认识上的\*\*。虽然这项工作的劳动量不小，大家在其他房地产公司基本上没有这样做过，但是大家并没有怨言，依然决然的按照要求去实施、去落实。根据发现细节质量问题的部位、修正程度、质量安全情况决定对其未来跟踪、检查、落实的时限，为今后的细节质量\*\*做好前提工作。

在\*\*服务形态的\_意识上，我们\*\*认识，我们的工作就是服务，站在施工方的立场考虑我们应该做的工作，做到意识清醒，方法到位，处理及时，彻底解决在施工中因为服务不到位而出现工程细节处理滞后的现象，不断和施工方进行有效沟通，大力\*\*监理工作，从每一个细节\*\*上着手，不落管理死角，改善项目管理方法，尽快做好从项目单一的管理手法向项目服务阶段过度，真正体现服务管理职能，达到参建各方在项目管理中服务意识的\*\*。

想要获得高效的工作，就必须具有一个团结的团队，一个具有学习型的团队，一个具有凝聚力的团队，一个具有\*\*意识的团队。一个人做好只能体现自己个人的才华和能力，只有团队做好啦，才具有真正意义上的创造力和市场占有力。在每周我们例行工作安排上，主要是加强内部学习和沟通，加强团队建设，强化不断的总结和学习意识，使我们的团队成为一个战无不胜的优秀团队、思想进步、追求发展的团队，只有这样才能真正体现项目\*\*和发展的需求，成为不落后腿具有进步意义的队伍。

任何一个管理人员在工作责任意识上都具有不可少的潜能，激发员工的潜能是项目管理部的一项持续工作，在责任意识上，在全面发展上，在不断追求进步上，充分发挥其内在的态度和想法，允许有不同意见的存在，只有这样才能真正意义上赞许和鼓励那些积极上进的人员，充分发挥潜能，加快个人寻求不断进步的步伐，构建一个敢说，敢做事，敢于承担责任氛围，充分发挥每一个人的工作积极性，挖掘每一个人的潜能，互相帮助、取长补短，使我们大家成长的更快、更好。项目工作职责分工明确，责任到人，加上内部通力协作，相互补充，就能紧跟公司对项目的要求做到实处，为公司发展提供优秀的人才。

及时传达公司管理层的会议精神和要求，鼓励项目管理人员积极寻求在公司\*台上发展的机会，落实公司对项目的具体细节要求，达到上下意识上的\*\*，为项目管理争优创先做好各项工作。

在这一段的是时间里，我们项目部虽然做了一些扎实的工作，但是回想起来，还仍然存在不足和缺陷。在前期的工作中由于考虑问题的局限性，造成现在施工管理过程中出现和预期不符的现象，虽然我们也在积极的配合施工方尽可能的挽回滞后工期，这毕竟不是成熟之举。在未来的一个阶段，我们仍然会出现这样或那样的问题，所以目前的现状就要求我们还要不断加强学习，全面深入思考，持续不断反思我们自己的工作，完善自我，为今后能更好的工作提供强有力的技术保障和管理能力。

在前一段项目实施的过程中，我们得到了公司\*\*的理解、指导和帮助，同时也得到了伙伴们的\*\*与帮助，在此，我感谢您们一直以来的默默\*\*与理解，更多的是关爱，感谢你们，是你们给了我们信心和勇气，让我们可以持续做下去，我们坚信：细节决定成败，学习改变命运。

谢谢大家。

地产策划工作总结模板 第7篇

做为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我十分感激领导给予的我这个平台及给予的我帮忙与支持。

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的职责意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。这三个月，我跟随贾部长做的工作有：步行街防雷验收报告；会展图纸备案审核；会展防雷装置设计审核证书；食品城备案前期准备工作；部门日常工作及领导交代各项临时任务等；

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

1、工作主动意识需进一步加强；

2、沟通及表达本事需不断提高；

3、执行工作中细节关注不足之处有待提高；

4、专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的\_知识与本事的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还十分需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。仅有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。经过学法，懂法，用法，以提高个人业务本事并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。应对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，经过项目实践结合自己的学习，快速提升个人本事，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达本事，为正华奉献我“微薄之力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。经过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。也期望我们这个团体在新一年中亮新彩。

地产策划工作总结模板 第8篇

拚搏、摸索、奋进的两个月多月已经过去，两个多月来，由从事市场一线的工作到研究市场进行项目营销策划,是从感性认识上升到理性认识层面的阶段，不断思索创新，感觉收获颇多。同时我带着兴奋、肩负责任度过了繁忙而又充实的两个多月!短短两个月，这是我人生转换的过程，是我职业方向发生改变的过程，是我成长的过程，从此有了对联东国际工业城经营理念、营销环境以及其使命更加了解;在赵总的全心帮助和大力\*\*下，我对工业地产项目策划由生疏到熟悉、从热爱到愿意为之付出的心路历程，同时我也深感责任重大。回顾总结两个月的工作，主要感受、心得，思路等其他几个方面总结如下：

按照自己制定的工作思路及各阶段性工作目标，实出重点，讲究实效，勤思考，并通过努力，千方百计，不折不挠地开展工作，逐步推进工业城项目，提高其知名度。但从总体来说，是在摸索上升的阶段。

**房产策划工作总结模板7**

>一、工作回顾及总结

20xx年是本人参与项目执行工作最多的一年，在集团公司总裁和项目公司的悉心关怀下，个人得到快速的成长，工作效率及质量有较大提高，主要完成工作如下：

1、项目执行工作宝龙广场项目是本人进公司来重点跟进的项目，主要开展市场招商调研、客户接待、文案活动策划执行方面的工作，具体如下：

完成宝龙广场项目策划推广文案、20xx年度总结写作；项目前期招商接待工作；协助接待中心启用前期装饰安装工作；项目相关软文写作；跟进并实施项目宣传推广事宜；协助专题片制作组完成制片工作；持续跟进并协助报广设计、现场包装及物料设计工作，并充分运用报纸、电视台、广播电台、自办刊物等广告资源对项目开展了多渠道的宣传；完成项目阶段推广计划、客户营销活动方案写作等；协助项目推广工作的开展及媒体宣传的跟进工作。

2、个人学习及提升在本职工作完成之余，通过计划性的跑盘工作及区域市场研究来熟悉市场情况，从而加深对青岛与九江市房地产市场的进一步了解，同时还时刻关注行业政策的变化。

坚持进行专业文章及项目软文的写作，用来提高个人的写作能力及逻辑思维能力，为项目的策划推广工作打好坚实的基础。

3、工作总结回顾20xx年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上，较之于20xx年有了一定的进步和提高，主要表现在：

工作态度有明显进步；对项目策划推广工作的计划性与推动力有深刻的认识；能独立完成项目策划推广执行过程中的部分工作；策划报告写作能力有较大的进步；有意识进行专业提升及个人学习。但同时还有许多的不足之处有待提高：

工作主动意识需要进一步加强；沟通及表达能力需要不断提高；执行工作中细节关注不够；专业提升及个人学习需有计划性并及时进行总结。

>二、 心得体会

基于20xx年度工作回顾及总结，也有一些心得体会来进行分享：

1、专业，来自沉淀不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

2、团队，在于有效沟通没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

3、学习，永无止境企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从项目前期规划、设计、工程建设及后期物业管理的方方面面。任何一个小的细节问题都需要大量的.时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的房地产企划人来说，学习应该是永无止境的。

>三、20xx年展望及建议

1、个人展望专业能力快速提升

通过项目实践结合自己的学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的操盘经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力，真正做到一名优秀的策划人。

突破商业地产知识瓶颈入职近二年来，参与的项目基本为商业地产项目。继住宅地产开发主流之后，商业地产现正逐渐成为地产开发市场的新宠儿。如果想成为一名优秀的策划人，对于商业地产知识应该去充分的了解和学习，准确的产品定位、目标消费群体定位和招商是商业物业成功开发的关键所在。在20xx年本人将通过案例借鉴和自己的学习，在商业地产方面有所突破。参与团队建设希望能够参与到团队建设中去，熟悉项目执行过程中的各个环节度，明确工作目标，提高工作效率，加强内部人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统统化、条理化、从而更进一步，达到新层次，进入新境界。

2、对于公司的建议个人认为，公司是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，公司发展同科学管理模式的运用和团队、个人发展密不可分，一流的专业公司应同时具备一流的管理水平，技术和管理两方面都是不能偏颇的。我能有幸成为宝马的一员，也希望真正与团队一起，努力实现公司效益和个人价值最大化。

从公司层面来说，员工也需要得到公司的充分信任与认可，让我们在公司提供的平台上，可以尽情地发挥出各自的主观能动性，为公司创造更大的价值。回首总能够发现差距，展望总能够找到力量。新的一年有新的开始，“厚积薄发，学而知新”的理念支持我在策划推广这个行业中一步一步往前走。

**房产策划工作总结模板8**

九月份的工作未见实际成效，让我十分沮丧，在同事和王经理的帮助下使我化悲痛为力量，增强了自己的信心。认识到这个月业绩差的原因，以及在下个月的工作中更加注意调整自己的心态以及学习同业优秀置业顾问的销售技巧。现就九月份工作中的薄弱之处总结如下:

1)、没能很好的调整自己的销售心态，总是太急功近利，急于求成，太注重个人以及公司的销售业绩，销售心理战术方面做得不够好。

2)、没能很好的抓住客户的购房心理以及吸引客户的亮点，对客户没有针对性的讲解，导致没能很好的了解客户的购房心理等等。

3)、对楼盘讲解过多，没有进行系统条理的分析客户的需求而导致客户听后当耳边风，甚至很多内容客户不易记住。

4)、对于专业知识以及楼盘的综合知识方面，在领导的培训下基本已经很熟练的掌握，但在销售技巧和技能方面不能很好的运用到实践中。

以上各条是在我冷静的思考和同事们的分析下得出的总结、在下个月的工作中一定时刻铭记各条，面对每一位客户都保持良好的心态；在铭记和纠正以上各条错误的同时多学习心理学方面的知识，所谓知己知彼百战百胜。我相信如果能判断出客户的购房需求再进行正对性的楼盘解说后一定能有优异的成绩。

感谢您阅读工作总结频道的《最新房地产策划工作年终计划及总结模板汇集》一文，希望帮助您解决写工作总结的需求和参考，如果本文还未解决您的需求，可以继续访问栏目。

**房产策划工作总结模板9**

过去的20xx年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

>一、工作业绩完成情况

1、完成销售业绩；

2、完成销售物料的设计与制作；

3、完成媒体推广的执行；

4、完成公司领导交代临时工作；

5、协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作；

6、协助领导完成排屋客户交流会的组织落实；

7、协助领导完成样板房展示的媒体交流会；

8、协助领导完成样板房通道的布置展示。

>二、成长感悟

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句\_谢谢\_就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了\_今天工作不努力，明天努力找工作\_作为自己的座右铭。

>三、20xx年工作计划

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产

产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**房产策划工作总结模板10**

当华美的叶片落尽，生命的脉络才历历可见。在这半年里我从一名还未初出茅庐的大学生到正式加xx大家庭，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台，完成了一次华丽的转身。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。成长了，收获了，也逐渐走向成熟了，无论是工作技能还是社会经验都有了明显的提高。我一直相信前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。现在就这20xx年的工作情况总结如下：

首先是增加对房地产知识的了解：由于在学校期间我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为策划部中的一员，我深深觉到自己身肩重任，需要不断提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，而房地产的知识作为基本知识更是必须要掌握的。

其次是通过市调对无锡房产市场有整体的把握：20xx年上半年，随着政府严厉的房地产调控政策，与银行不断加息，房产市场预期降低，观望情绪逐渐加重，近期政府频繁公布房市新政，从二贷的缩紧到二手房营业税免征年限的变化，再到契税和开发商拿地的首付限制。表面上看似乎有抑制房价上涨的可能，同时更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，通过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对无锡城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年，锡城楼市市仍将保持坚挺。作为一个房地产人，对市场的把握有时候决定着自己对项目整体形象确定的精准性，甚至起着举足轻重的作用。

第三通过平时工作以及自己的学习掌握策划基础：从最初的一无所知到如今能对一个项目进行形象定位、对项目前期营销策划提出自己的看法、对售楼处整体风格及内外包装提出建议等等，每一天都在学习新的知识每一天都是在进步。

虽然这两个月里一直没有完全跟踪一个项目，平时做的都是些报告类的事情，但学到的东西很多。从第一次做xx界牌项目前期的营销策划，既诧异惊喜同时在巨大压力中，我们都希望打一场漂亮的胜利，毕竟是第一次做和策划有关的事情都想好好对待认真做好让所有人都能够满意，翻过很多资料查过很多案例终于做出的方案获得了大家的认可，我总相信着付出就会有回报；峭岐、靖江、旺庄三个项目售楼处的包装建议让大家开玩笑说我差不多成为售楼处“专家”，不同的项目都有其不同特点，我们要善于总结善于分析找到其精准点。

最后学习博思堂的企业文化。如果说，企业是一株枝繁叶茂的长青树，那么向这株大树提供营养的，则是它的企业文化及由此而萌生的凝聚力和融合力。那些看不见又无所不在的精神，似粗壮、虬劲的筋脉，深深地扎根泥士，汇聚四面八方的养分，让这株大树尽情地萌出绿芽，迎来满树的繁花。

博思堂的员工来自五湖四海，学历不同，经验不同，思想不同，是怎样的力量将他们融合在一起，来支撑这样庞大的机构良性运营呢？依然是企业文化的\'力量。进入公司大门，迎面而来是一幅火红的企业文化墙，正中六个大字“团队创造价值”，这六个大字即是公司企业文化的核心。

我相信每个无锡博思堂人看到这六个大字就会不自觉的产生一种企业的归属感和认同感。

自己在公司这两个月的工作，虽然工作量不大大，闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源。在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性。在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄。作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够。在以后的工作过程中，我将加强专业的学习，尤其是策划相关知识充分利用公司资源，提高主观能动性。

20xx年是xx拓展业务、持续发展的关键年，下半年对我来说更是个全新的开始。对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。先将下半年工作展望如下：

1、尽快参与前期项目中，能够系统的学习策划相关知识与技巧。

2、不断充实自己，提高自己的业务水平和综合素质，随时准备接受公司下达的新任务。

3、协助公司其他部门的需要帮助的工作。

新环境，新机遇，新挑战，在以后的工作中我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为贡献自己的力量。

前方的路任重而道远，愿以十年磨一剑，来换得惊艳的一跃！

**房产策划工作总结模板11**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的一名员工，我们深深感到沈阳x地产发展的热气，还有x人之拼搏的精神。

我是x地产市场部门的一名部长，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为市场部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。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。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的市场销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，我们公司也是一家年轻的公司，所有的销售人员都深深印记公司的企业文化，在市场不好的情况下，我们公司还是一如既往的完成跟甲方的合作要求，这也是我们公司可以生存下来，并且做到开发是本领。

20xx年下旬我从一个市场部长晋升到直销中心的负责人，让我以后走创业的道路，让我自己成立公司，这是我一次很好的机会，我有幸跟我的合伙人陈远一起来做这件事情，我们

刚开始的时候，就跟自己公司国瑞城和青年汇合作，开始我对公司运营成本人员的成本都不是很了解，在做2各月里，我自己提升很快，把一些不懂的，成本运算都自己摸索，还有公司的领导都把自己的创业史，和创业中的所遇见的问题跟我说，就是想让我少走弯路，尽快成长，网页不会辜负领导的期望。

年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。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，沈阳x地产，也会成为沈阳的开发公司。

**房产策划工作总结模板12**

策划最重要的工作就是为销售提供坚强的推广策略和推广思路。在此次的房地产策划中我的职位是文案员，主要负责项目建设方案和内容.以下是个人总结:

>一、通过此次策划的工作和学习积累的一点认识。

一开始接触到策划案，一点感觉都没有，不明白项目这样的情况是多危及，系列的策划案又是怎样力挽狂澜的。但是在我看了大量的策划方案后，写策划案马上就有很大进步了。所以对待工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，自觉的做好本职工作。做任何事都要有自信，相信自己可以做到。我在策划某些项目时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是面对问题，一筹莫展，不思积极，结果是问题依然存在，任务也不会完成，所以说思想观念认识是一个关键的问题。

1.做策划我们要锐意积极，勇于创新，不断结合新的市场，把自己的有深度的思想推向策划案，从而增强了策划的.独具魅力，也更增强了我奋发向上、要有所作为的想法。特别是在做建设目标，可以运用创新的思维基于土地和市场的分析，可以减少不必要的投入，节约成本。

2.要有一个明确的目标。目标是成功的基石，一个切实可行的计划，不能盲目的制定！有了目标，就会产生一种流淌着的动力。即使是茫茫的黑夜，也仍不致迷失方向。有了目标，就可以一步一步的根据目标方向制定计划、确定建设的思路。

3.团队成员必须有强烈的意愿去达成目标。做团队项目的策划，不光要知道自己要做什么，还要知道其他人的分工，要有总局的把握。按照项目的流程一人的项目做好了再做下一个人的项目，保障策划具有连续性。这个项目就可以变的很完整。4.做要充分的了解区域市场、客户情况；

>二、认真学习，使自己不断得到提高、加强学习工作能力。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在此次策划的时间里，我兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，认真履行自己的职责，团结队员、不断提升自己的团队合作精神。

>三、不足和需改进方面。

业精于勤而荒于嬉”，在以后的学习中我要不断提高知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的策划技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要把自己的学习工作创造性做好做扎实，贡献自己的力量。

**房产策划工作总结模板13**

首先，就本年度市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行SWOT分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的\'就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划；通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合；根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

然后拟制品牌推广规划，致力于扩大品牌影响力，提升品牌知名督、美誉度、忠诚度，需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

**房产策划工作总结模板14**

20xx年是集团公司全面执行五年发展规划的第五年，也是集团发展的关键之年，房产公司全体员工在集团公司的正确领导下，在房产开发项目多、投入大、时间紧、任务重的大背景下，坚持“以人为本、规范运作、协调沟通、节源高效”的工作指导思想，遵循集团“品牌、职责、规范、服务、效率”的经营理念，在项目开发、经营管理、项目运作、高效节源等方面取得了较好的成绩，推动了房产公司规范、稳定、持续的发展。

20xx年房产公司全体人员积极转变工作理念，认真分析各项工程现状，克服各种不利因素，齐心协力、扎实工作。基本完成了年初集团公司制定的各项目标计划，现将20xx年主要工作做如下总结：

>一、树立正确发展理念

根据年初集团公司制定的工作目标和发展方向，结合自身的需求，房产公司充实各岗位人员配置，首先，从队伍建设上下功夫，聘用高管人员，技术人员，项目开发人员，招募销售团队，并做到分工明确、各负其责，房产公司队伍建设得到了加强，这也为公司的发展打下了良好基础。其次是完善房产公司管理模式，加强房产公司的规范运作，使公司进入正规的运行轨道；再次是营造企业和谐的外部环境，房产公司经过自身的努力，积极主动加强同外部各方协调沟通，为企业的项目建设和经营运作创造了良好的外部环境，进而为企业项目建设和经营运作，节俭开支，降低成本，提高效率。

>二、项目建设扎实推进

经过一年的努力工作，各工程项目建设有序推动：

1、领先花园高层底商住宅楼项目

该项目总用地面积平方米，总建筑面积平方米。其中商业建筑面积21111平方米，住宅建筑面积69257平方米，公建建筑面积90平方米，地下停车场面积平方米。项目总投资亿元，其中工程建设费亿万元；该项目在年初仅有建筑设计条件通知书的基础上，办理了很多的前期手续，取得了该项目立项批复报告、可研报告、环评报告，并完成了图纸设计、图纸审核、招投标工作、合同签订、合同备案、临时用电、基坑支护等工作；多家单位对地下管线进行现场勘察并确定了改道线径，包括广电、移动、联通、铁通、电信、暖气等单位。该项目于6月10日正式基坑开挖，7月11日钢材进入施工现场，对于基坑开挖深度约—米的工程项目来说，基坑加固是重点，经多方现场勘察，后期研究，历经两个多月完成了可行的基坑加固施工；11月4日完成了该项目的消防审核手续，11月8日两栋楼地下室封顶，11月30日+0以下部分土方回填完毕，11月16日完成了720万农民工工资的.发放工作。今年，该项目商混投入20396立方米，共计万元，钢筋投入2593吨，约万元，基坑支护投入300万元，高压线防护工作，搭建脚手架防护，经过转变思路，调整方案后，由原先100余万的工程量，降至8万元，顺利完成了防护工作。土方开挖投入196万元，劳保统筹费先行缴纳了100万元，人防易地建设费先行缴纳10万元。为完善施工前期手续，该项目还缴纳了配套费万元、土方填埋费万元、拉运砂石料、卫生费万元、履约保证金80万元。剩余部分也与各单位主管领导对接，给予了先行缓缴的优惠政策，暂时减轻了公司的资金压力。上述投资数额足以说明，该项目资金投入大，这就要求我们更要重视施工中的每个环节，把握好施工中的各个细节。

在现场施工过程中，我工程技术负责人每一天都到工地检查工程质量，督促安全进度，如有不贴合图纸设计的、生产质量的、安全规范的、进度要求的，都及时向现场监理及施工单位提出整改意见；对于设计图纸与实际施工不相符的，及时联系设计院，并提出合理化提议，对局部图纸进行修改变更；同时还定期组织召开施工例会，有效解决施工中存在的问题。建设局及其下属部门（安监部门）也多次对我施工现场进行了大检查，检查中对现场高压线防护工作、消防审核意见、楼梯钢筋设置提出了整改意见，后期我单位积极整改，妥善解决了上述问题。确保消除安全隐患，确保安全施工。目前该项目处于冬季停工状态，根据天气情景，计划20xx年3月16日复工。

2、购物广场10千伏电线线路改造项目

该电路改造项目长度达2232米，该路径位于城市中心，途径单位多，施工难度大，施工期间遭遇到各单位阻碍，但都经过积极的对外协调，得到了解决，促使该项目正常有序施工。

该电线线路改造项目在仅有规划局红线图的基础上，取得了建设工程规划许可证。于今年三月完成了电缆招投标工作，签订了178万元电线、电缆、电杆订购合同，该项目前期电力公司工程报价470万元，后多家比较，多方询价，最终确定青海正盛公司以110万元的工程价承接此项目，为企业节俭了投入资金。

该项目4月中旬开始施工，工程部指派专人负责监督施工进度情景，于8月底完成第一间隔的用电，9月底完成自建间隔回路的敷设，接火供电。其中自建间隔的设计也受到了电力公司的阻碍，最终将设备施工成本由60万元降至40万元。该项目的占道费也由起初的万元谈妥至5千元，大大降低了资金投入。目前第二间隔正办理进站手续，预计20xx年元月底可接火供电，至此该项目全部完工，便可进行竣工验收。

3、嘉苑大厦项目

该项目5月10日前完成了外保温苯板外贴、水电表安装、室内防火门安装、供水设备安装及分包消防工程的扫尾工作。工程完工后及时与设计院联系，落实施工全过程的所有变更签字确认，并做好嘉苑大厦工程的决算审核工作。随后又对施工资料全面复查，保证在竣工完成后能将资料及时移交档案馆，确保工程能顺利办理相关手续。6月17日由我公司组织，质监站、施工单位、监理单位、共同参与进行了工程竣工验收。于7月5日正式通知业主办理入住手续，交付业主使用，该项目涉及到的536万元的拆迁置换款，征收办也进行了审核认可。

4、世纪大厦、中山大厦项目

世纪大厦项目，缴清了46万元的人防易地建设费；整合了世纪大厦与嘉苑大厦的配电柜并更换了电表；完成了土地招牌挂手续及征迁办对1200万元拆迁置换金额的认可，后经社会公示、四邻界限的核实，缴纳土地出让金（1107万元）契税33、78万元后，经过不断的协调，联系相关职能部门，最最终12月23日取得了世纪大厦的土地证。该项目的相关资料，经过整理已向档案馆提交，监理资料已完整，前期资料还剩余13项，竣工资料还剩余5大项，及7家分包单位的相关工程资料，资料及手续完善工作是接下来要重点推进的工作。

中山大厦项目，经过近半年的奔忙，联系原施工单位资料员，补齐了缺失的土建资料及消防资料，由建设单位供给的前期文件，也都经过自查、外单位补办、一一收齐，该项目所有资料已在12月5日全部移交档案馆，并出具归档认可。市质监站也对该项目进行了房屋竣工验收备案，接下来便可办理房屋产权证。该项目在提交工程资料，完善前期手续过程中，房产公司全体人员都做了很多的工作，工作采取分工负责，专人对接联系的工作方法，解决了该项目遗留4年的资料手续问题。

>三、项目销售积极推动

资金快速回笼对公司后继发展起着至关重要的作用，这就要求重点做好房屋的销售工作，公司自组建销售团队以来，针对哈密房地产市场现有房源项目进行了3次的市场调查，对各周边项目及商业区进行了价格及项目卖点的比较。结合哈密当地情景，首先对公司在售的两个楼盘进行了分析，对周边楼盘进行询价分析后，

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！