# 房地产总结心得

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-03-10

*房地产总结心得（通用18篇）房地产总结心得 篇1 一个好的房地产营销方案必须有一个好的计划书，以在整体上把握整个营销活动。市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制...*

房地产总结心得（通用18篇）

房地产总结心得 篇1

一个好的房地产营销方案必须有一个好的计划书，以在整体上把握整个营销活动。市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

房地产营销计划的内容：

1、在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

2、市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

3、机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

4、目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。

5、市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

6、行动方案：本方案回答将要做什么?谁去做?什么时候做?费用多少?

7、预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

8、控制：讲述计划将如何监控。

二、计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

三、市场营销现状。

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

1、市场情势。

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2、产品情势。

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

3、竞争情势。

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4、宏观环境情势。

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

四、机会与问题分析。

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

1、机会与挑战分析。

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

2、优势与劣势分析。

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

3、问题分析。

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

五、目标。

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

1、财务目标。

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

2、市场营销目标。

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

3、目标的确立应符合一定的标准。

(1)各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。

(2)各个目标应保持内在的一致性。

(3)如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

房地产总结心得 篇2

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首己入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作!

一、工作中的感想和回顾

自x月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战x，公司也从x大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志,从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为x旅游地产网的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好自己的销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

二、工作中好的方面

1.思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作!

2.工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作!并能遵守公司的各项规章制度!

3.心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪!

4.生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人!

三、工作中存在不足

1.工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧!

2.思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了!

3.工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4.派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交!

5.平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6.平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

7.谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断!

四、下步工作中需要得到的改进及帮助

1.完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行!

2.对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法!

3.单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类!

4.用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质!

5.日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决!

6.正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中!

7.习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力!

8.望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高!

9.希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进!

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利!

自从进入房地产公司已经有半年了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20x年已经走过，我在过去半年的工作做一下我的总结：

一、业务能力

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二、个人素质能力

1、诚实。做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情。只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

3、耐心。房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心。这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们。才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的半年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

房地产总结心得 篇3

进入公司已经大半年了。在公司的这段日子里，我学会了很多，也成长了很多。这几个月来，我始终抱着对地产广告工作的热诚和希望成为一名资深广告人的决心，一方面积极学习地产广告的专业前沿知识，另一方面认真完成自己的工作，为了更客观深入剖析自我，让公司了解自己，现将工作情况总结如下：

一、个人工作成绩总结

进入公司的这段时间里，我先后参与过嘉定盛创企业家园、无锡长江国际二期、青岛幸福之城、常熟虞山尚园等项目的操作，以及若干提案项目，至今我仍然记得青岛黄岛项目的提案是我进入公司的第一项工作。前一阶段的工作我对自己的创造性还是比较满意的;现阶段我执行的项目主要是无锡长江国际二期、常熟虞山尚园，在执行这两个项目期间，我努力向各位策划、文案前辈们学习，踏实肯干，付出总有回报，长江国际二期与虞山尚园目前进行尚算顺利，这也是我个人比较满意的地方。当然这与其他各位同事和本部门文案指导的不懈努力以及大家的密切配合是分不开的。

二、工作中的不足之处及分析

在各项目运行期间，我一直保持着谦虚学习和认真努力的态度。但仍然在实施过程中出现了问题。首先，我对项目的把控能力还有待提高，我要提高文字准确度，以减少文案指导的修改次数。当然，这也有赖于我经验的积累，所以我要求自己在最短的时间内尽快对工作熟稔起来，平时多问多看多学多写;其次，我对自己的工作缺乏规划和方向性的统筹，在写文案的过程中总是想到哪里写到哪里，导致思维有时会过于发散或过于狭隘，经后我要注意工作方法，提高工作效率。

三、个人优缺点总结和简单分析

长期以来，我对自己的工作能力和学习能力都很有信心。聪明自信是我瑕大的优点。经过这段时间的工作磨练，我充分认识到，广告行业的博大精深和自己在能力、经验方面的不足，我必须承认，我的能力亟需进一步提高。为了弥补自己的不足，我应当注意弥补自己不够勤奋的缺点，向各位文案前辈学习，时时刻刻注诡吸

收身边的点点滴滴，时时刻刻注惫对工作加以琢磨思考，才能更出色的完成工作。

房地产总结心得 篇4

时光匆匆，风雨兼程。20x年已悄然过去，让我们还来不及驻足回眸身后的匆匆足迹，辞旧迎新的时刻，回首这一年的工作和经历，总觉得意犹未尽。

迄今为止我已进入优圣嶸源这个大家庭将近两年之久。从刚开始的行业新人到熟练的掌握经验的置业顾问在这学习的途中收获良多，同时也发现工作的压力与比之前大很多，但是我一定会要求自己做事比之前更要认真、负责，对于问题的观察更加的周到。

总结过去，看到了自己很多的不足，更重要的是也同时要像其他同事多多学习、多多跟同事分享经验，从中取长补短，同时要认清自己的缺点和错误并加以改正，在这一年里自己也积累了一些老客户也得到了这些老客户的认可，在新的一年里自己会做到更好更加努力和公司一起成长共进退。

转眼之间又进入新的一年20x年了,新年要有新气象,在总结过去的同时我要对新的一年有一个好的计划，而且很多方面都要有一定的要求,这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩

在新的一年，以业务学习为主，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间加强自身的不足之处，与公司同事之间相互学习相互合作;通过到周边的实地扫楼，通过网上，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户的关系，到后期组成一个强大的客户群体。

随着客户量的增加，加上我对房源的推广和客户的积累，我相信在新的一年里我会是一个忙碌的一年，我会根据实际情况、和客户的特点去做好工作，并根据市场行情的变化去调节工作思路.。争取把业绩做到最大化。

在工作的同时也要加强自己思想建设，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和同事的压力。

以上，是我对20x年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。我希望得到公司领导和同事的正确引导和帮助。展望20x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，完善金成店的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20x年新的挑战。

房地产总结心得 篇5

20x年对我来说是有转折意义的一年，“突然”间对房地产行业有感觉并勇敢的加入到销售工作中来，这个“突然”也或是隐藏了多年，只是在这个时段浮出水面，清晰得不容置疑!踏上新的征程，像所有新入行的同事们一样，用心感受这个行业的点点滴滴。到目前为止，虽然尚还没有业绩的支撑，但对这个行业、对案场、对置业顾问的工作已有些许理解，在新的一年翻页之际，简单总结一下对各方面的理解。

一、对房地产行业的理解

试着想一想房地产行业的本质是什么，为什么要大发展?人类对美好生活的追求,满足居住需求、满足改善性需求、满足投资需求、满足奢侈品需求。

1、大势上升，有很大的发展空间。

2、上升态势呈波浪状，受政策影响会有起伏，把握调控时机投资。

二、对案场工作的理解

如何有序、有战斗力，以达成目标。用鲁商的口号来诠释：酒店的礼仪、军队的纪律，狼的精神。案场的名片是谁?是销售人员。举手投足代表着案场的形象。我们需要此形象亲和、专业同时富有柔中带刚的强势。

1、有序靠制度，坚定执行。团队领导人或许管理风格有差异，但坚持执行制度是团队保持活力的必然法则。法在前，犯错者虽受罚也无怨言，人人守法则正气盎然。以鲁商项目组为例，便是坚持制度的典范。

2、专业靠学习，与时俱进。销售人员在工作中不断总结提高自己的销售技巧是一方面，更需要在高度上、在思路上获得指导。团队领导人需及时与策划经理主持培训，及时有效的应对市场变化，更新销售人员思路与说辞，体现专业形象。

3、成绩靠冲劲，狼的精神。制定与执行与时俱进的业绩考核制度，公平内部竞争。

三、对于处理案场突发事件技巧的理解

基本原则：疏导情绪，搞清矛盾点，协调解决。关键点是立场清晰：换位思考以同理心疏导客户情绪的最终目的是对开发商负责，对本公司负责。处理意见需请示领导解决，只协调、不承诺。

四、对置业顾问自身工作的理解

一方面是专业素质要求;一方面是修养的要求。

1、专业素质方面概括来包含三部分：

(1)、知识结构部分

(2)、接待技巧部分

(3)、心态部分。

这方面有许多成熟的理论，在日后的工作实践中将不断的运用与总结。

2、如何能够进一步提升自己，有哪个士兵从内心里不想做将军?不想做，只是安慰自己的说辞罢了。置业顾问对自已的总结是最重要的，看清是什么绊住了自己前进的步伐?若要发展，需以前人为镜来借鉴，哪些优点需要发扬哪些缺点需要挥刃斩掉，成就自己的，除了专业素质，的是人性的优点：是否有胸怀兼容并蓄，是否周到顾及到各方的情绪与利益，是否严谨工作中注重细节，是否善于拨云见日透过现象看清本质?修炼自己不是说说而已，而是细化到工作与生活中的细节中，大象无形!

五、对尾盘管理工作的理解

尾盘不赚钱但又总要有人来守尾盘，守尾盘的人不可避免的会失落、会散漫甚至会有爹不疼娘不爱的抱怨情绪，如何将负面情绪引导向积极的方向或许是解决的方法之一。依然是从销售人员的心理来入手，尾盘的特点是少赚了钱但却富裕了时间，如何通过时间的合理利用来学习、充实、沉淀、升华自己以求更高的发展是每一个人都可以思考的问题，而销售人员自身的视野与能力又是有限的，自我学习会因见效不大而难以坚持，如此，就需要尾盘的团队领导人合理的安排培训计划，拓展销售人员的知识结构与视野，并以学习型团队做为考核尾盘经理的一项标准。切忌放羊!

房地产总结心得 篇6

20x年已经过去，在过去的一年里，国内各地房地产销售额不同程度的下降。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。现将过去一年的工作作如下总结：

在过去的一年里，我们以极高的消化速度和消化率顺利占领市场。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99%，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#、9#楼已顺利于20x年元旦开盘，然后1#、3#也将于20x年春节前开盘。

元旦楼房的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20x年的开门红，在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，我们地产荣获中国房地产业协会评选的“20x年度中国房地产最佳宜居楼盘”称号。公司主要领导也分别获得了单位联合颁发的“20x年度中国房地产年度最佳经理人奖”和“20x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，成功引进了大型商家，华润万家的进入，将成为地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了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。

20x年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们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，直接关系到我们地产在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20x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。

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。

房地产总结心得 篇7

你们好!我十分荣幸能成为--房地产公司的一名员工，对于一个从新人转变为一个经验丰富的老人来讲，感触颇丰，以此来汇报我的工作，以及感谢领导给予的发展机会和帮助与支持。

俗话讲“不积跬步无以至千里”。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、修正和完善的。我和很多新人一样从基础学起，遇到的困难很多，所以除了需要领导与同事的教导与督促，自己还需要在短时间内恶补。

因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重。面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，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力。

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

1.执行工作中细节不足，有待提高;

2.沟通及表达能力需不断提高;

3.工作主动意识需进一步加强;

4.专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

通过这次总结，我更加的明确“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，端正工作态度，克服不足，摸索实践。也希望我们的团队大放异彩!

来到监控部门工作以来，在领导、同事的帮助和关心下，通过努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。在此要对我的监控工作做一份工作总结。我坚定不移的以监控员职责为准绳，以争创“优秀班组”为目标，以饱满的的工作热情，全心全意为班组及司乘人员服务。主要工作如下：

--对过往车辆所持证件全面记录;对收费员的文明收费进行监控;对收费员售票和钱款仔细查看，提示收费员使用文明用语;

2.爱护监控设施，掌握一般操作过程。掌握电视监控设备的使用、操作和简易维护，保证设备正常运转，充分发挥现代化设施的作用;

--对闯口、逃费、拒不交费的车辆进行全面记录;出现在收费区域的外来车辆或人员及时询问收费员，并提示他离开车道，以防危险;

4.把监控的情况及时汇报给站领导。--和难以解决的问题及时请示或报告给站长，站长采取措施予以解决;

5.保持监控室整洁卫生.在上下班之际打扫室内卫生，让自己和他人都能保持愉快的心情上岗。

做为监控工作人员，我在20--年的工作中自觉遵守工作各项规章制度和纪律，认真踏实，获得领导和同事们的一致认可。对于接下来的工作，我会继续努力，尽心尽责，保障人们的平安出行。

房地产总结心得 篇8

一、常规性工作

1、反映，是财务工作的基本职能之一。每一笔经济业务通过不同的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、账簿和报表中，以备随时查阅。刚来时，由于交接时的不完备，导致在随后的账务处理上有点滞后，没能及时反应上来，给工作的效率带来了不好影响。希望在以后的日常工作中，加强自身督促，对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。做到全面、及时、准确的反映。

2、核算，也是财务工作的基本职能。工资核算、费用核算在开始的工地工作中我做为会计是逐渐介入的，由于公司在制度上还不能做到费用核算采取分部门核算，但是可以根绝项目和工地(如宁德建总泉分公司那些工地)分门别类的核算，严格审查每笔费用单据的合规性和金额。对每个月实际发生的费用加以明晰化。

3、监督，是财务工作的另一项基本职能。首要注意每笔款的合法性、合理性进行监督，保证公司不受不必要的经济损失，更不能无意的为款项经手和使用人员创造犯错误的氛围。在这方面，一定遵照财务部已有有关制度执行，铁面无私从不放过任何不合理事情;其次一方面做的相当不足的，甚至没有介入的，那就是对公司整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点、存货盘点、库存现金余额盘点等，以保证公司财产不受侵害。这方面，我想在接下来公司和财务制度逐渐完善，人员和逐渐分工明细后会有一个良好的执行过程。

4、管理，是财务工作的一项重要职能。首先是为领导管理和决策提供准确可靠的财务数据，使公司财务部能够随时完成公司领导和其他部门要求提供的数据资料;其次是参与公司管理和决策，对公司存在的不合理现象，财务部应该提出合理化建议。这方面不是很到位，以后希望能更好的落实到位。

二、存在问题

1、有关制度和规定执行力度不够。

2、财务部的管理职能没有充分发挥。

三、解决方法

1、首先确定制度和规定的适用性和可执行性，如有问题，修改，然后坚决执行到底;

2、条件允许的情况下，实行ERP核算和管理;

3、通过参与管理，来充分发挥财务部的管理职能，先从管理会计的角度做起。

四、几点感想

1、工作方法及工作效率至关重要，充分体验到事半功倍和事倍功半的差距。

2、凡事都要付诸热心，相信耐力无所不能。

3、团队协作精神非常重要。

4、工作上完成积极到位，不出现大的过失，希望逐渐提升财务人员的薪水待遇。

总之，在这半年多的年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员共同走向辉煌!

房地产总结心得 篇9

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了由产生、发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的新家，在服务社会的同时，也成就了自己，实现了自我价值。而我也非常荣幸的在这不平凡的年份里加入到了我们不平凡的新天地大家庭，开启了我工作和生活的崭新篇章。

回首这一年，如梦如幻，无限感慨。我从没想过我这一生还会从事这样一份工作，更没有想过，我，这样一个没有学历、没有背景，没有钱的 三无人员 ，也可以取得这样高的收入，我常跟同事朋友谈起， 前半辈子真是白活了，新生活才刚刚开始1我之所以会取得这些成绩，首先我要感恩，非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，非常感谢公司领导、同事对我的关心帮助，正是因为有了你们，才使我由一个对房产中介什么都不懂的门外汉，迅速的成长为一个合格的房产经纪人，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。

20xx年4月1日，我在小区开店，正式成为我们新天地大家庭的一员，那时在中介行业，我是一个不折不扣的新兵，对能不能干好没有半点信心。公司领导、同事对我非常关心帮助、不断给我指导鼓励，我也深知，像我这个年龄进行二次创业没有退路可走，只许成功、不许失败。我也明白，失败的原因千万种、成功的捷径就一条，那就是努力、勤奋、专业，我暗下决心，要做就做最好的。功夫不负有心人，经过不断努力，我连续5个月取得了公司业绩第一，多次受到了公司的肯定和嘉奖。截止到目前，仅仅9个月的时间，实现卖房收入元，租房收入元，总收入近万元，比过去十年挣得还多，我很高兴，比较满意，但我决不满足，我会把这些仅仅当做是下一步工作的起点，在崭新的一年里，实现更高的收入。此时此刻，我心里有已经有了一个更高的目标，那就是力争做中介行业的NO.1。

在这一年中，在公司领导、同事们的帮助下，我不断借鉴不断摸索不断改进，逐渐有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验和方法，在此和大家简单作一交流和分享，不对之处敬请指正。

一是技能体现专业。首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，没有第二种方法可以改变对你的第一印象。夯实基本功。积极参与公司培训，记好笔记，反复翻阅，听到的不是自己的，会用了才是自己的。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作，我们就是客户和房源的红娘。详细掌握客户需求，引导客户修正需求，学会发现房源卖点，找到房源卖点和客户需求的联系点。建立详细地附近楼盘档案，熟练计算房产交易成本，确保客户咨询时对答如流。

二是服务落脚满意。从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，时时让客户满意，力争做到超出客户的预期。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取转介绍客户。

三是目标追求先进。复制成功是最快的成功之道。成功一定有原因，找到别人成功的地方，为我所用，我们会和他一样成功。

四是合作着眼真诚。合作房源在我们的成交量中占有很大的比例，真诚合作、信用无价。合作好，业务才会更好。 展望未来，机遇与挑战并存。说到底，我在这个行业里仅仅工作了9个月，与那些从业几年的老兵相比，我还是个新兵，

需要学习和提高的地方还有很多，在崭新的一年里，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

第一、我要加强学习，继续提高专业技能。房产行业受国家调控的影响非常大，吃透政策是做好工作的前提条件。要了解政策的背景目的和下步政策可能的调整方向。以公司培训为契机继续加强基础学习。继续完善楼盘档案和客户档案，区分已成交客户和未成交客户，以便对客户进行有针对性地促成和服务，提高促成成功率和客户服务水平。

第二、热情服务、诚信待人，提高客户服务水平。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲戚朋友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。我们不是在为顾客推销房源，而是在为我们的亲人选择他们的家。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

第三、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

最后，预祝公司领导和各分店同仁身体健康，事事如意;快卖房子，多数钱，欢欢乐乐过大年;让我们在充满期待的20xx年中取得更优异的成绩!谢谢 !

房地产总结心得 篇10

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。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。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

第八、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。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。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。

参加工作进入清洗中心已经有一年多的时间了，为了尽快掌握工作技能，我一直坚持学习和实践，使自己在学校里学到的知识，运用在工作中，进一步的能让自己发挥自己的长处，一年多来，取得了长足的进步。

1、认真学习，提高自己的基本知识。

首先在学习中，知道自己要做的工作是什么，认真的了解，进一步的剖析，理解和掌握知识，然后运用在实践的工作中，对实践中与学习中的区别，能让我对实践的认识更加的透彻，使自己得到提高。

2、发现问题，怎么使自己去解决问题。

工作中，无时无刻都在发生问题，当工作中发现问题，然后总结问题，处理问题，使自己得到提高，对工作的熟练，经验的积累，发现的问题得到及时有效的处理。

3、团结进取，勇与创新。

时刻保持积极进取的心，领导和同事的关心，让自己对工作时刻保持进步。严格要求自己，对工作的认真，对同事的热情，对领导的安排。让自己在工作中能更优良的发挥自己的能力，无论在工作中或者是生活中，自己对知识的渴求，不懂的不会的，问别人，让自己了解的同时，也能避免下次的再一次发生。

工作是以一丝不苟为原则本意，自己的认知加上别人的理解，然后总结理论。得到结果。从结果中再去创新，得到新的解释。任何的创新都是在不断的积累中发展，根据当前的实际，从创新中补充到实践运用中，进而得到新的成果，勇敢的敢于提出问题，解决问题可以从已知的经验中获取，也可以更一步的从创新中得到解答。

我是清洗中心的一员。我时刻保持着以安全为己任，这是我从事本职工作的前提首要。当我融入这个集体时，我就已经被赋予了安全这两个字，我感谢中心领导和同事的关心，年轻人本着不断进取积极向上的心去要求自己进步。一切克服不必要的困难。要有集体荣誉感，奉献自己的能力，同而加强自己的业务技能。使自己得到不断地提高。

房地产总结心得 篇11

我是，在繁忙紧张而充实的工作中，不知不觉送走了辉煌的XX年，回顾这半年多来的工作，学习和生活历程，作为每一名员工，我深深感受到了公司蓬勃发展的热情，就像我们的案名 城 一样，充满着希望和力量，我也深刻体会了\*\*人为之拼搏的精神，我自豪而骄傲!

我是销售部驻，我在XX年\*月底刚进入公司时，对房地产方面的知识还一窍不通，对于新环境，新工作，新行业比较陌生。但在公司领导和同事的帮助下，很快了解到公司的性质和房地产市场的情况，我为能成为\*\*人而感到荣幸。公司的综合实力.城项目的优势和业界良好的口碑使我有信心在这努力奋斗。那作为销售部的一员，我也深感自己责任重大。作为企业的门面窗口，自己的一言一行也代表着公司的形象，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行情和动态，走在市场的前沿，为公司领导的决策提供充足的一手市场资料和数据。那经过大半年的磨练和洗礼，相信自己已成为一名合格的。

XX年是房地产市场起伏动荡，群雄逐鹿的一年，我是\*日刚上岗就和被分配到了。说实话，刚到，人生地不熟的，无论生活和工作都充满了很大的挑战。但是有总部领导和同事的关怀帮助，后顾之忧解决了，我们对\*\*市场充满了热情和希望，马上积极地投入了工作中。刚到2天，就成功组织了参加\*日在房展的客户\*人回考察项目，买票，带团，看项目，签合同，不亦乐乎。对于第一次成功签单的我也很兴奋，那次一共成交\*套。虽然此次成交的\*套是同事的客户，与业绩无关，但我仍然有着成功的满足感和欣慰感，我知道，我的每一分付出都是值得的，因为我是\*人!回来以后，我又马上投入到新的工作中，我深知，专业的房地产知识和精通的市场了解是成功的必备因素，马上虚心向有经验的同事请教，在领导的鼓励和帮助下，学会如何与客户沟通，跟进，促成与服务，如何顺利达成签单。5.1黄金周来了，我们认识到这是一个好的销售高峰期，不断打电话拜访预约客户，组团回\*。

虽然火车票一票难求，但在公司领导帮助下，想尽一切办法解决问题，顺利带回\*位客户。成功签单\*套。谋事在人， 成事在天吗。5月又乘势而上，在中下旬又成功签单\*套，为\*\*市场的开发开了一个好头，好的开始就等于成功一半!经过5月高峰的洗礼，我又学到总结了好多经验，为以后的工作奠定好了一个基础!接下来，在骄阳似火的6月，迎来了又一个销售高峰。\*日参加了房展，在组团客户\*\*人次，工作量大，带团困难，我和分工合作，在火车上挨个沟通交流，很好的完成了任务，顺利签单\*套。我们也知在外地人际资源少，要求做好老客户的转介绍是必须的，在6月，老客户也帮助介绍客户成交\*套，是对我们工作服务和公司项目认可的最好回报。进入7月期，按道理是\*\*人到旅游的高峰期，也是房地产的火爆期，但对于外地楼盘在\*\*市场却进入了一个水深火热期。对于\*项目的虚假宣传，导致\*\*部门的介入和媒体的宣传，一定程度上对外地置业起到了负面的影响，成交量萎缩。这期间我们积极开展工作，发资料，到大学校园找老师聊，蓄势待发。8月市场形式有所好转，组团去考察\*次，签单\*套。9月又参加了秋季房展，签单\*套。因\*\*市场客户对海景房的要求越来越高，我们面临着挑战和选择，如何去适应市场，找到我们的热销卖点，是我们在一直深刻关注的问题。

大家知道，房地产行业流传着 金九银十 的说法，XX年也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，央行的5次加息以及9月底央行和银监会的一纸房贷新政策，又让很多的购房者持币观望，楼市进入了一个相对大幅放缓的低迷局面。深圳，广州，上海的成交量萎缩3 4成，有价无市。面对风云变幻，市场动荡的时期，公司领导适时做出了英明的决策，推出了珍藏版限量海景房的促销政策，经过全体同事的齐心协力和扎实工作，在10月.11月又成功签单\*套，开心欣慰。

总结这半年多的工作，有成绩也有不足。现有如下主要工作情况汇报：参加房展\*次，发放宣传资料共计多份，组团多次，去客户多人次，签单多套(其中展会：\*套，报纸广告：\*套，网上：\*套，朋友介绍：\*套，其他：\*套)销售面积平米，总房款多万。登记来电，来访客户资料近\*人，重点有意向客户\*人，写工作日记多篇，为以后的市场开发打下了良好的基础。成绩中有不足，工作比起总部的同事来说，在成交量上还有很大的差距，我愿意学经验，找差距，迎头赶上，百尺竿头更进一步，相信在充满希望的20xx 别墅年，我们一定会有更大的丰收。

建议反馈：\*\*市场对海景房的需求旺盛，要求也越来越高，要求建筑质量精而优，户型设计充分考虑观海效果(北边最好有落地大客厅)，阁楼的利用最好多一些明窗设计，适当推出一些精装的小户型，在材料的选用，价格的因素上也是我们做好外地市场考虑的重要因素。

XX年，是有意义，有价值，有挑战的一年，我在领导和同事的帮助下，适应了外地市场，找到了一条良性的发展之路，相信，在未来的一年中，我充满着希望和热情，同时，一定会有新的突破点。在日益激烈的房地产市场竞争中，扎稳脚跟，占有自己的一席之地。我是最棒的!我一定会成功的!!!谢谢!

房地产总结心得 篇12

有效的装修管理可以把违规装修抹杀在萌发阶段，避免日后不必要的返工，也减少了日后许多由于违规装修造成的投诉、纠纷;有效的装修管理可以让小区的统一美观，使小区更加规范、更具品味;有效的装修管理体现了一个物业公司的管理能力。

一、主要经验和收获

在客服部工作以来来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1、只有不断的加强学习业务知识，不断的在实践中吸取经验，才能更快更好的提高自己的工作质量。

2、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位。

3、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的岗位中保持更好的工作状态。

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

二、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20x年的工作存在以下不足：

1、在监督清洁绿化的工作中，缺少经验，加上个人努力不佳，所以没有更好的起到监督管理作用，招到部分业主投诉，给公司带来很多不利的因素。

2、在处理业主(住户)的投诉建议中，缺少经验，在处理大的投诉过程中没有更好的让业主体会到公司的宗旨，让领导当心，给公司带来一定的不利影响。

3、在对装修户的管理中没有足够的经验，没有更好的抓住重点去巡查及管理，给公司添不少麻烦。

4、自我约束意识不强，在业余时间里没有更好的利用来学习专业知识和考虑问题，导致工作没有更好的进步。

5、没有专心的听领导的教导，有时在工作中喜欢开小差，导致招到个别业主不必要的投诉，给公司带来不好的影响。

三、下步的打算

针对20x年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、加强自我约束、自我控制能力，多多学习专业知识，更好的为业主服务，给公司未来添加光彩。

2、虚心的向同事学习，专心的听取领导的指导，吸取过去的经验，创新更好的工作方法，提高现有的工作效益。

3、在现有的装修经验中不断提高，加强对装修户的管理及监督，保证达到原设计规划的标准。

4、不断的加强人际关系学，加强处理投诉、建议的技巧以及经验，更好的为业主(住户)服务，让业主深深的体会到我们是“真诚服务、规范管理、持续改善、顾客满意”的为他们服务。

一年的辛苦即将结束，一年的忙碌变成幸福，一年的奔波即将止步，一年的期盼化成幸福!祝公司明年的辉煌更胜今年!愿快乐、吉祥、幸福永远包围着所有联泰物业集团全体职员工们!

房地产总结心得 篇13

20xx年即将结束，新的一年即将到来!我在新的工作岗位上已经工作了一段时间，为了以更好的状态开展今后的工作，我有必要总结过去一年的工作经历，总结工作经验，以便更好的把握将来，为此我将我在20xx年一年的工作做出如下年终总结：

刚从安管部调到客服部负责监督清洁绿化消杀及白蚁公司的服务标准，到年尾对装修管理以及现场客户投诉及建议处理，刚接触新的工作，不断的面对新的岗位，各方面都缺少一定的经验。为了尽快适应新的工作岗位，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。同时各方面都得到一些属于自己的经验：

1、监督清洁服务公司的服务标准

(1)每天对各区域定时、不定时和重点区域的巡查，发现问题第一时间与清洁公司现场责任人协调，要求其提供合理的整改方案，并在规定的时间内验收整改标准。

(2)每天不定时的抽查清洁公司的服务人数，不定时检查现场负责人对内部员工的检查力度，杜绝偷工减料以及消极代工现象。

(3)按照清洁公司提供的当月定期作业表监督其作业的标准，确保按时作业并达到服务合同约定的标准。

(4)每周最少一次不定时的与清洁公司现场负责人按照服务合同的标准对小区的整体清洁标准考核，考核的结果作当月的费用结算依据。

2、监督绿化服务公司的服务标准

(1)每天不定时的对绿化公司的工作人员的工作情况监督，尤其是现场负责人的工作安排方案。

(2)每天不定时的巡查绿化养护以及整体美观情况，发现问题立即通知现场负责人到现场查看，要求其提供具体的整改方案，并在规定的时间内验收标准。

(3)按照绿化服务公司提供的各计划表对当天的作业情况监督，确保按时作业，杜绝偷工减料，消极施工现象。

(4)每周至少一次不定时的与现场负责人按照服务合同约定的标准对小区绿化整体考核，考核的结果作当月的费用结算依据。

3、监督消杀白蚁公司的服务标准

(1)每天抓住重点的对小区公共区域检查，发现问题立即通知问题的公司负责人在一个工作日内到现场查看，要求其提供具体的整改方案，并在规定的时间内检查整改效果。

(2)按照白蚁及消杀公司提供的定期服务表，对其的工作情况监督，确保消杀到位，对周边的白蚁检查到位，杜绝有偷工减料及消极待工现象。确保周边环境达到公司要求的标准。

(3)不定时的对消杀及白蚁公司的平时工作情况及服务标准检查，检查的结果作当月的费用结算依据。

4、处理投诉、建议

(1)首先应该给投诉者或者建议者做“降温”的思想工作，同时专心的听取其投诉或者建议的只要企图。

(2)分析、调查问题的原因。

(3)若问题有涉及物业管理的相关法律法规应该结合物业管理相关的法律法规，然后根据实际情况拟定科学的解决方法。

(4)最后拟定的方法去落实。并总结每次处理经验为日后的处理相类似问题做基础。

(5)在规定的时间内把处理的结果给投诉、建议的业主回访，那样可以让我们的工作得到业主的肯定，同时也能缩进我们与业主的关系，方便日后物业管理工作开展。

5、日常装修的管理

(1)根据建设部的《住宅室内装饰装修管理办法》初审施工图纸，并负责交给领导审批。合格后发放《施工许可证》

(2)装修管理及监督

①与安管部门紧密配合对所有入场的装修材料检查，确保无装修工人私自带违规的材料入场，同时不定时的对入场装修人员核对，确保小区安全无事故。

②不定时的对装修现场巡查，发现违规现象立即责令整改，必要时发放整改通知书，屡教不改的按照的违约规定处理。确保装修现场安全、合理。

③水电：检查卫生间、厨房和阳台的给排水系统，是否有乱接乱改、是否有跟施工图纸的设计不一。发现有渗漏水隐患或者其他不合理的地方应该及时通知业主整改;检查电力系统有无乱接乱改，电力的使用是否有存在安全隐患。

④泥水：检查卫生间、厨房是否有加作防水层;是否有乱砌墙;结构有无按施工图纸施工，最主要的是否按照《住宅室内装饰装修管理办法》做过闭水实验。并督促其施工过程，尽量减少装修后带来的其它隐患。

有效的装修管理可以把违规装修抹杀在萌发阶段，避免日后不必要的返工，也减少了日后许多由于违规装修造成的投诉、纠纷;有效的装修管理可以让小区的统一美观，使小区更加规范、更具品味;有效的装修管理体现了一个物业公司的管理能力。

一、主要经验和收获

在客服部工作以来来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1、只有不断的加强学习业务知识，不断的在实践中吸取经验，才能更快更好的提高自己的工作质量。

2、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位。

3、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的岗位中保持更好的工作状态。

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

二、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20xx年的工作存在以下不足：

1、在监督清洁绿化的工作中，缺少经验，加上个人努力不佳，所以没有更好的起到监督管理作用，招到部分业主投诉，给公司带来很多不利的因素。

2、在处理业主(住户)的投诉建议中，缺少经验，在处理大的投诉过程中没有更好的让业主体会到公司的宗旨，让领导当心，给公司带来一定的不利影响。

3、在对装修户的管理中没有足够的经验，没有更好的抓住重点去巡查及管理，给公司添不少麻烦。

4、自我约束意识不强，在业余时间里没有更好的利用来学习专业知识和考虑问题，导致工作没有更好的进步。

5、没有专心的听领导的教导，有时在工作中喜欢开小差，导致招到个别业主不必要的投诉，给公司带来不好的影响。

三、下步的打算

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、加强自我约束、自我控制能力，多多学习专业知识，更好的为业主服务，给公司未来添加光彩。

2、虚心的向同事学习，专心的听取领导的指导，吸取过去的经验，创新更好的工作方法，提高现有的工作效益。

3、在现有的装修经验中不断提高，加强对装修户的管理及监督，保证达到原设计规划的标准。

4、不断的加强人际关系学，加强处理投诉、建议的技巧以及经验，更好的为业主(住户)服务，让业主深深的体会到我们是“真诚服务、规范管理、持续改善、顾客满意”的为他们服务。

一年的辛苦即将结束，一年的忙碌变成幸福，一年的奔波即将止步，一年的期盼化成幸福!祝公司明年的辉煌更胜今年!愿快乐、吉祥、幸福永远包围着所有联泰物业集团全体职员工们!

房地产总结心得 篇14

大家好!在这个阳光明媚的好日子，我们即将告别20--年，迎来20--年。过去的一年我们有进步也有不足，现在请允许我在这做简单的年终总结。

--年，是继--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(新老国八条及七部委意见等)，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200-年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，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。

一、--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170000平方米，建成房屋面积150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

(二)项目推进方面：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及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，200-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矗.

(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、20--年工作计划

20---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。200-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200-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200-年基本扫除。因此，在200-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的市场竞争力;其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进;三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，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。

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，--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。

房地产总结心得 篇15

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，其工作总结如下：

一、日常工作

1、收费

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

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

4、查询银行余额与帐面余额核对清楚，并查询已开\_的金额是否到帐。

5、收入存行(将日常的收入及公寓的收入分别存入农业银行及农村信用社)

6、报销及借支(由经办人、部门主管、会计员签字后方可支付现金。

7、登手工银行日记账及现金日记账。

8、支票.法人章及网上银行u盾的保管。

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

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

11、每个星期五准备备用金退装修按金

12、会计每三个月会打交款通知单,将其装订好，以便查阅和统计缴费户数。

二、工作中遇到的问题

在工作中如遇到自己无法解决的问题，应请示领导给予提示或是解决问题的方法。

房地产总结心得 篇16

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。今临近年终，思之过去，放眼未来，为更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这一年以来的工作进行全方面的分析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项工作!回顾这一年的工作历程，作为恒胜企业的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏奋斗的精神。

严格要求自己，按照公司的要求，基本完成自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和专业技术水平，以适应新的形势的需要。经历很多酸甜苦辣，认识很多良师益友，获得很多经验教训，感谢领导给我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈的学习，和努力的工作，得到有形与无形的成长进步。但也存在诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作内容

我于去年10月份进入公司以来，在公司售楼部工作。在公司领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有一定地解，也从部门领导和其他同事身上学到很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

至今进入公司我主要负责售楼部的有关文件的保管，签订网签合同，催促购房客户补交余款，收发登记及文字处理，房屋销控和户型图的绘制，并协助售楼部经理办理各项证件提供资料等工作，现由于销售人员不足，在之前的工作基础上，又于今年11月20日与销售人员一起参与房屋销售的工作，为此我要感谢公司领导对我的支持与信任，因为销售是企业的门面也是企业的窗口，所以上级领导安排给我这么光荣的工作，我是由心的感到领导对我的支持与信任。

二、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给我工作的舒畅感和踏实感。

作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。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，我虽然是专科院校毕业的，但还是要广泛解整个房地产市场的动态，与市场走向趋势，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，再加上之前的专业知识，我自认为已成为一名合格的销售人员，并且也努力做好自己的本职工作。

房地产总结心得 篇17

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

职能发展

过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

x、建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。

x、对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。

x、修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

x、设置了资金预算管理表式及办法，为公司进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。

公司推出“财务、合同管理月活动”，说明公司领导对财务、合同管理工作的重视，同时也说明目前财务管理工作还达不到公司领导的要求。

为了使财务人员能充分地认识“财务、合同管理月活动”的重要性，财务总监姚总亲自给财务部员工作动员，会上针对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是不够的，管理上不去，核算的再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，现在考虑不充分，以后出现纰漏就难以弥补。针对“财务、合同管理月活动”进行了工作布置。

x、根据房地产行业的特殊性结合公司管理要求对开发成本、期间费用的会计二级、三级明细科目进行梳理，并对明细科目作简要说明，目的，一是统一核算口径，保证数据归集及分析对比前后的一致性;二是为了便利各责任单元责任人了解财务各数据的内容。这项工作本月已完成，并经姚总审核。目前进入贯彻实施阶段。

x、配合目标责任制，对财务内部管理报表的格式及其内容进行再调整，目的，一是要符合财务管理的要求;二是要满足责任单元责任人取值的要求及内部考核的要求。财务内部管理报表已经多次调整修改，建议集团公司对新调整的财务内部管理报表的格式及其内容进行一次认证，并于明确，作为一定时期内相对稳定的表式。

x、针对外地公司远离集团公司，财务又独立设立核算机构，为加强集团公司对外地公司的管理，保证核算的统一性、信息反馈的及时性，提出了与驻外地公司财务工作联系要求。\_月份与宁波公司财务进行交流，将财务核算要求、信息传递、对外报表的审批程序、上报集团公司的报表都进行了明确。

x、对各公司进行一次内部审计，目的`，是对各公司经营状况进行一次全面地了解，为今后财务管理做好基础工作。

x、根据公司的要求对部门职责进行了修改，并制订了部门考核标准。为了使会计核算工作规范化，重新提出《财务工作要求》，要求从基础工作、会计核算、日常管理三方面提出，目的是打好基础。内部开展规范化工作，从会计核算到档案管理，从小处着手，全面开展，逐步完善财务的管理工作。

x、会计知识的培训，我们从三方面考虑培训内容，一是《会计法》，要了解会计知识，首先要了解这方面的法律知识;二是会计基础知识，非专业人员学习这方面知识的目的要明确，目的是为了看懂会计报表，为了能看懂报表，就要了解一些基础的东西;三是如何看报表，这是会计知识培训的重点。

经过调研、沟通、设计，于\_\_年\_月推出《成本费用明细分类目录及说明》;于\_\_年\_月\_日推出《会计报表管理试行办法》;\_\_年x月\_日推出《会计凭证管理试行办法》。会计报表推出执行x个月后，从会计报表格式设置上看，报表格式设置还是比较科学，能比较清晰地反映会计的有关信息。但房地产行业的特殊性，销售收入与结算利润有一个时间上的差异，这样“损益明细及异动情况表”就无法全面反映出损益情况，需要增添一个表补充.

房地产总结心得 篇18

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，作为某某企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是某某销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志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，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的

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！