# 搜索房地产工作总结(共49篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-04-17

*搜索房地产工作总结1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...*

**搜索房地产工作总结1**

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。

>三、自认为工作中存在的不足

1、我虽然在房地产方面有点专业知识，也是专科院校毕业，但是在售房销售方面对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、也是最重要的一点，我是属于慢性子，在做事方面相比急性子要慢一些，但并非不会，也能赶在规定时间内完成任务，虽熟话说“江山易改禀性难移”，但我更坚信事在人为，所以在今后的工作中我一定会尽量克服我的缺点，使之工作一次更比一次效益精、准、快。

>四、自认为工作中好的方面

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、我是本着一个先学会做人，再学会做事的一个心态去工作的，无论工作还是做人都是实事求是，例如：会就是会，不会就是不会，只要能做到不会可以不耻下问， 或翻阅资料，直到会为止，从不不懂装会，怕人耻笑，也不是有点成绩就沾沾自喜，骄傲自大，自以为是等，因为我一直认为金无足金，人无完人。

5、对于新来的同事凡是有不会的，凡是我知道的都能认真并耐心反复的给讲解，知道她完全理解为止。

6、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

**搜索房地产工作总结2**

20xx年x月，项目营销工作刚刚启动之际，我应聘进入项目组，先后担任策划文案、执行策划之职，主要工作包括利用自身拥有的当地丰富的媒体资源与多次大型活动策划组织经验，协助策划经理进行项目营销推广策略的制定并监督实施，时光荏苒，到现在项目结案已有整整两个年头。

回顾过去，对我自己来讲，这两年的时间可以说是收获颇丰，这两年，我亲眼见证了这座商务地标建筑的辉煌崛起，也见证了它在营销史上无与伦比的业绩神话，有太多值得总结和归纳的东西，因为xx广场项目是我正式做的第一个房地产项目，这也标志着我从此进入了一个圈子——房地产圈。

在这个项目中接触的所有人，上到公司领导、各部门经理、项目总监，下到每一个同事，每一个项目销售人员，都给予了我包括业务、生活、人际关系等多方面的指导和帮助，对于我工作中出现的失误都报以宽容和鼓励的态度，使我从无到有、从陌生到熟悉、从一知半解到游刃有余，再到目前能够基本熟练地把控项目尾盘的策划工作，除了自己的努力之外，最给予我帮助的就是公司以及项目组整体那种热情、温暖的气氛和专业、果敢的精神，现就我在该项目中的具体工作总结如下：

一、项目营销推广方面

我主要负责协助策划经理整合当地媒体资源，根据当地媒体特点，制定适合本项目的营销推广策略。虽然之前对当地媒体资源已经相当了解，但单纯就房地产项目的营销推广，仍然显得有些力不从心，因此前期在策划经理的指导下，我利用两周的时间，一方面认真熟悉项目的基本情况，另一方面将当地房地产媒体关系逐一捋顺，并多次经过接触、达到深入了解，将各媒体的宣传特点、宣传周

期、媒体价格、主要负责人等等信息均归纳记录在册，随即根据这些信息以及信息的不断更新，开始尝试制定不同阶段的项目推广策略方案。也就是从这些一次又一次修改方案的过程中，我逐步了解、掌握了房地产营销的基本原则，在整个项目的营销推广过程中，共参与制定并整理的营销推广方案达xx多份。

基于之前良好的大型活动组织经验，在策划组织项目推广活动方面还比较得心应手，由于中铁商务广场项目自身体量有限，大规模硬性广告推广的宣传效果远不及一次有规模的营销活动效果好，因此，为了扩大项目和公司品牌的影响力，先后策划组织了建筑师沙龙、项目封顶暨物业签约、书画笔会、客户答谢会等推广活动，实践证明，活动均收到了预期的效果，并得到公司领导和各界朋友的普遍好评，自身的工作也受到领导的认可和支持。

二、策划文案方面

项目成立之初，由于人员配备稍显不足，在完成项目营销推广方面工作的同时，我还主要负责项目各方面的基础文案工作。包括与开发公司每次例会的，项目的营销周报、月报，以及项目组各种文件的起草、修改。并负责与广告公司、项目网站建设公司的.外联和对接。对这份工作的珍惜，也让我对待每一项任务，都保有认真、负责的工作态度，不懂就问、不会就学、不对就改，经过努力，这种工作态度得到了大家的尊重，取得的工作成绩也得到了领导的充分认可。

三、方面

项目作为公司在当地的第一个项目，同时也根据公司准备在该地区扩大业务范围的需要，项目负责人一直都非常注重项目策划、销售两方面的档案管理工作，

无论是与置业公司的每次例会、项目组的每次例会，还是各个交阶段制定、提的营销方案，还是大客户的谈判记录、所有客户资料，还有媒体信息、项目推广监测等等，都分门别类地整理、归档。我主要负责策划部的档案管理工作，并能够利用空余时间，定期不定期与负责销售部档案管理工作的同事对档案进行查漏补缺，补充和完善工作，使得本项目保存了比较完整的档案记录。

四、项目方面

项目后期，随着基本工作进入常规化运作阶段，经公司领导安排，我先后参与了xx项目、xxx项目、xx项目等多个项目的前期考察工作，并参与撰写xx项目前期定位报告，在完成公司对外拓展新项目工作的同时，也让我开始接触并实践了项目前期的具体策划工作，这对我是一个极其宝贵的学习、提高的机会。

**搜索房地产工作总结3**

不知不觉，在xx工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的xx拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，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(即便我们只有4人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在xx成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入xx，对xx地产的企业文化及xx这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉xx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他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入xx时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，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xx商铺的销售工作，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适合xx地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入xx的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，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!

我是销售部门的一名普通员工，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，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，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，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。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火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每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，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

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。

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

1.不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

2.了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

3.推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4.保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5.确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

6.团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

1.有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2.对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**搜索房地产工作总结4**

自入职接手销售统计工作以来，我认真仔细地核对每天的成交数据，严格按照销售报表工作要求制作每期的报表，所制作的销售报表出错率越来越少，基本上每月报表出错率不超过三次，个别月份甚至还取得了零次出错的好成绩。

大半年以来，除了销售统计工作之外，部门日常文件的收发工作也很重要。期间主要完成了以下两方面的工作：

1、资料录入和文档编排工作:对营销部涉及的资料文档及有关会议记录，我在认真做好录入与编排打印工作基础上，根据工作需要及领导安排，及时高效地完成了各项请示、报告、协调单等文件的草拟工作。

2、档案管理工作:对于营销部日常文书档案按相关工作标准进行规范化的分类管理，再运用平时维护与定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记工作;在20xx年12月18日公司行政人事部例行的文件检查中，营销部获得了92分的良好成绩。

营销策划部日常的决策内容是直接影响到公司利益的关键。故在日常会议或文件传送过程中，凡涉及到公司机密内容的，我均做到了以公司的利益为重，决不外泄公司机密，因为我明白:这是职业道德中最基本的。

在20xx年11月至12月初期间，逢周一至周五整理景三、四期二标段发放房产证的清单，以短信形式通知业主前业领取房产证，并协助财务部进行房产证发工作，到目前为止，已有500多户业主领取了房产证。

在物资管理方面，我严格按照公司物资管理制度做好部门每天的物品申领、发放、登记管理工作;再根据部门工作需要认真做好部门每月所需物品的申购计划，并在规定时间内(每月25日前)递交集团公司行政人事部进行审批。

对于日常部门需会审的文件，及时递交会审部门并密切跟进会审进度，以确保文件在规定时间内完成会审，不耽误部门工作的正常开展，同时做好相关文件的传阅工作。

在公司工作的半年时间以来，在同事们的积极配合下我得以完成各项工作，取得了一定成绩，与此同时我得到了以下方面的经验和收获。

**搜索房地产工作总结5**

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，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人20xx年一年来的工作情况做以下总结：

>一、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、忠于股东、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。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

>二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司销售部工作。在公司领导，主管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了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司的这段时间里，我主要负责销售楼盘，在师傅的带领下我很快适应了工作，并取得不错的成绩。

在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

>三、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

**搜索房地产工作总结6**

20xx年xxx，酒店营销部在全体员工共同努力，大家心往一处想，劲往一处使，积极拓展业务，宣传走访，公关营销闯出了一方新天地，酒店生意越做越红火，各项经济指标均超同期，实现时间过半，任务过半，为圆满完成全年营销目标打下坚实的基础。现将xxx工作情况作如下总结：

xxx共完成营收xx元,其中客房完成营收xx元，占计划的xx%，平均出租率xx%，平均房价xx元;另外，餐饮完成营收收入xx元，占计划的xx%;xxx月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外，在xxx月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的;另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在xxx月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同;另外，接待了中化轮胎和金莱克、xx市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队;在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见;同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定;另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户;同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求;另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力;

公关营销方面：xxx月份主要是策划了母亲节活动;制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种;同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用;另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费。

**搜索房地产工作总结7**

为了进一步了解房地产开发企业对我市房地产业发展的意见和建议，准确分析、把握我市房地产业发展面临的形势，找准发展中存在的困难和问题，促进我市房地产市场的健康发展，3月3日，市政府委托市房管局召开全市房地产开发企业和金融部门座谈会。通过座谈交流，对今后全市房地产业发展提出了一些很好的意见和建议。现纪要如下：

>一、开发企业对当前房地产业发展的意见和建议

1、整体宣传力度不够，城市知名度不高。我市房地产业的整体包装和广告宣传不够，城市知名度低；旅游氛围不浓厚；海阳网站建设规模小，设计不新颖，未能展示城市的最靓点。

建议政府加强对外宣传，强化城市品牌效应，树立城市形象，由政府、社会、企业共同合力打造房地产卖点。牵头成立房地产业协会或商会，发挥舆论宣传、销售价格、房产推介等整体导向作用，整合资源，整体包装，通过到外地设立销售中心、到重点目标城市设点推销、聘请大型中介公司集中代理销售等形式，加大海阳房地产的推介力度，拉动房地产的销售；通过国家级电视媒体广告宣传和外地城市设立海边、路边、公共场所广告等形式，打出海阳房地产品牌和知名度；同时加强网站等网络宣传平台建设，全方位宣传、展示城市形象。

2、城市基础设施配套不到位。水、电、有线电视、通讯、供暖、燃气设施不配套。我市在度假区开发的楼盘污水接口和雨水管线不足，导致污水排放困难。有的楼盘无污水排放接口，没有雨水管线；已有的排放接口和管线也能力不够，已影响到污水的排放，随着居住户的曾加，问题将更加严重；广电部门有线电视线缆不到位，电视无法收看；网通电话、宽带接入不到位；暖气、燃气、自来水碰头困难等。建议政府加大已建成区的基础设施配套建设，在新城区的规划上，对供热、燃气、电力、通讯、给（排）水、排污等管网建设应超前规划。希望各部门通力合作，抓好排污、自来水、暖气、燃气、有线电视、通讯管线、管网建设配套。

3、社区建设不完善，物业管理不配套。度假区海边楼盘住宅区无统一的社区管理(居委会)，附近无学校、医院、商场、休闲娱乐等公共服务设施，购房人无法落户，就医、子女入托入学、购物和休闲娱乐不便。有关水、电、暖、燃气等专业公司不能按物业管理条例的要求直接管理到户，给物业管理带来极大不便，增加了开发商的负担。随着高层住宅建设的增多，公安消防部门的高层住宅消防能力问题也日渐突出，如水压达不到高层要求等，高层住宅的消防能力建设亟待加强。建议政府加快城市社区(居委会)建设，统筹规划学校、医院、商场、停车场、餐饮娱乐等公共活动场所和附属服务设施，为购房人在落户、就医、子女入托入学等方面提供方便。加强老城区和新区的物业管理，由专业物业公司提供各种规范的物业服务。

4、各种行政事业性收费项目多、标准高，土地拍卖时公共配套的约定有的不兑现或不能按时兑现，软环境建设需进一步加强。政府收取的配套费、人防费标准过高，如青岛市已停止收取人防费，我市仍按50元/平方米标准收取；重复收取硬化、燃气配套费；各种保证金完工后返还不及时或不返还，返还标准不明确。建议政府减少各类收费项目，降低收费标准，明确各种保证金标准，及时返还各种保证金。进一步加强软环境建设，不断优化办事程序，简化手续、环节，提高办事效率。

5、开发企业融资困难，房贷融资和购房入户手续繁琐。银行房地产信贷准入条件过高，房地产开发信贷种类少，手续烦琐，融资困难；境外人士购房手续繁琐，如要求购房人提供收入、国籍、婚姻情况证明和海阳本地担保人等，比上海等大城市手续繁琐。建议政府进一步加大对房地产业的信贷支持力度，减化房地产融资和域外人员购房手续，为外地消费者购房提供方便。

6、工业项目捆绑房地产项目和新农村建设对房地产市场冲击大。引进工业项目捆绑的房地产项目和城区结合部及周边农村房产开发，对房地产销售市场冲击很大，影响了开发企业的房产销售。建议政府进一步规范和加强管理。

7、旅游度假区景点建设及周边环境治理需进一步加强。如景观带中的主题雕塑小品、观海平台的亮化等工程，需进一步加快建设，以改变旅游度假区景点单一，人气不足的现状。另外，造纸厂污水排放造成的异味及海边沙滩垃圾杂物严重影响景观。建议政府加快旅游景点建设，强化景区环境整治，加强旅游业的宣传营销，以旅游带动人气；同时加大招商引资力度，以招商带动城市居住人口，吸引更多的域内外人士到市区购房居住。

8、以经济适用住房和廉租住房建设，刺激、带动住房消费。建议市政府在老城区和海阳工业园区规划建设经济适用住房和廉租住房，刺激和带动城市住房销售。

>二、促进房地产业发展的措施

1、进一步加大城市形象的推介宣传。宣传部牵头，结合亚沙会的宣传，整合海阳旅游、房产业的宣传包装，在央视和省电视台进行城市整体形象的宣传；旅游局牵头制作宣传片和宣传资料，在省级以上媒体宣传、推广海阳旅游业；政府牵头，利用广播电视、报刊等媒体和大中城市电子屏、主要交通路段站牌、铁路动车组、飞行航班广告等形式，进一步强化城市品牌宣传，树立城市对外形象。

2、进一步完善城市基础设施配套。规划建设局牵头，环保、自来水、供暖、燃气管理、广播电视、电信等部门要通力合作，抓好排污、自来水、暖气、燃气、有线电视、通讯管线、管网的配套建设，并牵头土地、区划办、卫生、教育体育等部门，在新城区的规划上，对供热、燃气、电力、通讯、给（排）水、排污等管网建设和学校、医院、商场、停车场、餐饮娱乐等附属服务设施的建设超前规划，统筹安排；民政、\_门和相关乡镇街道应加快城市社区和居委会的建设，新开发建设的楼盘小区，应及时成立社区，设立居委会，配备专门的办事人员，为购房人在落户、就医、子女入托入学等方面提供方便；房管部门和相关乡镇街道要加强老城区和新区的物业管理，按照物业管理条例的要求，落实各项物业服务，对社区内的供水、用电、供暖、燃气等服务，各专业公司在房屋开发时，要直接与开发商签定合同，管理到户；环保局要加强对造纸厂等污染企业的排污控制、管理和污染治理，特别是抓好东村河生态的修复，不断改善生态环境面貌；公安消防部门要加强高层住宅的消防能力建设，会同规划建设局，在高层住宅的规划、设计和开发、建设中，加强高层住宅的消防设施配套建设，住宅建设与消防设施、设备的配套建设要同步进行。

3、进一步加强软环境建设。各职能部门要充分发挥职能作用，进一步优化经济发展环境。监察局要加强对涉及房产开发服务部门的监督；行政服务局要进一步规范各类收费标准，减少各类行政事业性收费项目，明确各种保证金标准，兑现公共配套约定，及时返还各种保证金；金融部门要加大对房地产业的信贷支持力度，放宽房地产开发信贷准入条件，简化手续环节，根据开发企业的需求，扩大信贷种类，扶持开发企业发展；房管局牵头成立房地产业协会，以协会为依托，组织开发企业组团对外整体推介，加强房产信息中心建设，建立房地产站，举办房产报，强化房地产法律法规与政策宣传、房地产运行运营分析及交易代理、信息咨询、广告等服务；公安户籍部门应简化域外购房者审批手续，减少要件，为域外人员购房入户提供方便。

4、进一步规范房地产开发行为。土地管理和规划\_门要加强对城区周边村房产开发行为的管理，正确处理新农村建设和招商引资捆绑房地产项目与房地产开发的关系，做好结合的文章，相互促进，共同发展；同时，房管部门牵头在老城区或旅游度假区启动经济适用住房和廉租住房建设，刺激、带动住房消费。

**搜索房地产工作总结8**

不知道已经几年没有写年终总结了，记得最后写还是几年前干设备管理时的事情。自从近年从事销售后，很多事情变得不同了。 不知不觉就又一年过去了，这一年我做了很多事，当然我也加入了\*\*集团，成为了一名置业顾问。说到\*\*集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我很荣幸自我能加入我们销售--代表集团形象直接应对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自我的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自我!这天我的年终总结是对上一年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上一年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自我以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自我的工作平台也是很重要的，当然我选对了! 在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自我的家是我们作为置业顾问应尽的`职责，做自我的工作不仅仅要对自我的工资负责，更要对自我的顾客负责。能够这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅仅是买卖，更是对自我的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多比较之后再来决定的，所以这个时候我们的工作潜力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢?当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了思考的因素，需要我们去协调、去综合。

>一、一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰;

2、自身没有足够的意志，对自我的销售欲望不够坚定;

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。

>二、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，所以我把下一年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自我成为最伟大的推销员!

**搜索房地产工作总结9**

20xx年已接近尾声，作为在公司上班六个月的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，为了在新的一年更好完成本职工作，现将本年度工作做以下几方面总结：

>一、敢于发现，勇于探索，不断充实知识。

初入房地产，我对各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和努力学习过程中，我很快了解到公司的性质及房地产市场。

作为业务员，我深深感觉到自己职责的重要性，因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高，对此，我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等，都有着很大的提高，同时田园新都市项目在前期宣传及销售过程中也取得显著成效，在品牌宣传途径中，也得到广大客户认可。

在xx地产前期工作时间里，我对本职工作还有些茫然，在公司领导的指导下，我设计前期vi等，这对于未曾做过房地产广告的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为xx绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成园林规划的初次案例，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：室内设计、广告设计、园林规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中。

>二、努力提高自身素质与修养。

作为xx地产的一员，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，还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。

作为业务员人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自已的\'各项素养及技能。

>三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对象熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣传中，定位不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历六个月磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为销售定位，我在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。在日常工作过程中，更要及时发现问题。

**搜索房地产工作总结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。

一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

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。

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。

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。

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。

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。

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.

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。

**搜索房地产工作总结11**

20xx年即将结束，我进入公司已经两个月了，总结一下工作的心得。

一、专业技能

1、策划案写作

策划案的核心是给这个项目的定位，以及怎么在各方面做到这个定位。每个策划案都有很多花哨的部分，一是为了渲染项目定位的感觉，二是美观，三也是展现能力的一种体现。

策划案是有模板和套路的，写过几个之后，就可以不自觉的就大量套用模板。要求不高时，合适的模板，不管在板式还是文字上，都可以大量沿用，只需要改动里面的部分文字即可。因为我们公司代理项目多，几乎可以找到所有需要运用的模板，这对我这个刚学做策划的是很方便的。如果需要的话，我自己也可以做出比较漂亮的模板。

2、报广

报广方面，我目前还是简单的写了一些，平时没感觉的一些“盛大开盘、荣誉开启”之类的词，到自己想就觉得不简单了，可能也是因为自己刚开开始写吧，反正也都是有套路的。

整个项目的报广内容是分阶段的，一、筹备期 二、蓄水期 三、预热期 四、强销期 五、持销期 六、开业期 七、养市期，每个阶段的报广侧重点不一样，如筹备期和蓄水期就注重整体的概念、定位基调的宣传，到预热期开始就涉及到一点产品的信息，再到强销期或以后，就要体现具体的产品信息，各种的营销活动则会掺杂在各个阶段。

3、案场改进方案

开发商由于对自己案场的布置习以为常，很多很明显的需要改进的地方都忽视了。或者只想到一两点，无法成为系统，代理商站在旁观者的角度，专业的来矫正很有必要。

我们给外滩中心做案场改进方案的时候，发现开发商因为几个领导要操心的事情太多了，重心偏向销售，没有专门的推广部门;历史遗留的问题又比较严重，前一个领导的作风是想到一个做一个，毫无连贯性可言，宣传推广的画面也是根据他的喜好选择多种亮色交杂在一起，无法体现项目的高端品质。我们接过这个项目，直叹这么好的项目，做成这样真是被埋没了。改进方案里，我们提出泛现场的概念，将项目的宣传布展扩大到周围 一公里内，从道旗、展示牌、工地围挡、高炮到售楼处包装都统一更改，项目的高端有序的形象马上就出来了。

4、具体活动方案

活动展现出来的，其实都是简单的聚人气、彰显楼盘品质的东西，真正要命的是活动的核心及其想要达到的效果。

比方说都是参加房展会，你在房展会上要展示什么?有些楼盘展示是的定位和品质，有些楼盘就会在房展会上大肆打折促销，有些楼盘则会用高品质的活动吸引成交，属于比较隐晦的促销。

5、踩盘

踩盘的目的是什么呢?该开始经理让我去踩盘，我是很晕的，去楼盘转了一圈就回来了，售楼员说了一大通，不知道该听什么，楼盘里各种各样的东西，不知道该重点看哪些，记下哪些。事实上需要知道的资料网上都可以查得到，而且我们公司房地产信息研究很强大，可以查到各个楼盘的销售情况(不过有一定的滞后性)。踩盘一定要带着很强的目的性的。

策划经理带我的时候，踩盘就是要看项目的资源、现场的包装、小区的设计和产品的细节，这些都是要到项目现场去亲自看才知道的，思考为什么他们是这个定价，项目是不是受市场欢迎，消费者主要来自哪里，不过要求是比较感性的，市场情况知道一些就可以。

销售经理来了之后，对我的踩盘则提出另外的要求，销售率成了踩盘的重点，整体销售了多少?哪些户型销售的好?客户是哪个地区?要尽可能的得出具体准确的数据。

踩盘是有很多技巧的，这个到下个篇章再具体来说。

二、学习方法

1、多看

要看大量的策划方案，但是自己的经验对于理解这些方案是很大关系的。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，系列的营销活动又是怎样力挽狂澜的。在听臧总分析项目，并写过策划案之后，看策划案马上就有很大进步，立马可以抓出策划案的核心，知道他们想要干嘛，会采取哪些方法来做。不过方法光看是没用的，凡是亲身经历了才知道水深水浅，才有经验。

2、实践

做事情前，要对为什么做这个事情，会达到什么效果心里要有数，不光要知道自己要做什么，还有知道其他人的分工，要有总局的把握。然后做的时候就验证预期的时候，这个过程可以变的很有趣。如果你是一个不怎么重要的角色，整个活动你知道的信息不会很多，对活动的把握自然就没有。那么就在做的过程中认真观察，梳理出来每批人都在负责什么，要想达到什么效果，在活动结束后，就能最大可能的掌握活动内容。各大活动大同小异，包括的都是几个部分。这次公司组织的中国旅游地产论坛，规模是很大的，来了很多全国重量级地产人物，参与到组织活动的其中，以前对大型活动，大型公司、大人物的崇拜感一下子就没了。再大的活动，重要的不外乎几点：制造出可以供不断炒作的噱头，请到大量的重量级人物，联系好重要媒体，安排好他们的行程和食住。

3、跟在师傅们的后面

很多东西不是口教或者安排课程来教会的，就是需要时间的潜移默化的。默默的跟在师傅们后面，看他们怎么说话，怎么行事，耳濡目染，提高自己。

4、自己创新

任何活动都要积极参与进去，当成安排到自己的任务，尽可能的想出解决的方法，并最好有多种方法。已经知道的方法，懂得怎么做就可以。创新很重要，想到大家没想过的，在你知道自己说出这个想法，可以得到赞许时，找机合适的时候发表自己的看法，如果不确定，先问过你的直接上司或者同事。

创新，并且能创新到很好，可以让上司关注到你，对于我来说，我是很喜欢创新的人，而且是喜欢大的创新，比方说创新造一座城之类的，在我进公司前，说我这些想法是会被取笑死的，但是在公司后，大家都习以为常的鼓励创新，在我以前看来是大的创新，在这里都有可能实现，大家会给很多的建议。我曾经提出来就专门为富二代做一个项目，完全满足他们炫酷的生活方式，提供一个集中的大舞台来给这样一批人来玩乐，师傅们听了觉得不错，就好好的谈论了番。在去外滩中心提案的时候，我发现他们的经理也是很有意思的，他想要在他们的项目做一个大型的海上广场，免费提供给华谊兄弟，只要他们把所有的最新产品发布会都放在这里举行，每个月让他们的一个或几个一线明星来这里表演一次。这样的话，不仅仅是对项目有很大的意义，对海口、海南来说都是非常棒的，游客来海南不仅仅可以看风景，更可以享受追星的乐趣。无意之中听到经理说，有人要在万绿园做一条艺术长廊，把世界级的艺术品拿过来展出，这样的话，海口的文化层次有上了一个台阶，万绿园完全靠风景的局面就完全得到改变。海南就是一个娱乐场，是有钱人的冒险城，他们可以随心所欲的打造一个个惊奇。虽然比不上迪拜，但我能有幸参与，或者说是观望到这样的游戏，也让我激动不已。

这两个月收获很丰富，但我销售经验的不足明显影响到对项目的理解，要想办法增加自己的销售经验了。暂时先总结到这里，再接再厉，多多学习专业知识。

销售经理来了之后，对我的踩盘则提出另外的要求，销售率成了踩盘的重点，整体销售了多少?哪些户型销售的好?客户是哪个地区?要尽可能的得出具体准确的数据。

踩盘是有很多技巧的，这个到下个篇章再具体来说。

二、学习方法

1、多看

要看大量的策划方案，但是自己的经验对于理解这些方案是很大关系的。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，系列的营销活动又是怎样力挽狂澜的。在听臧总分析项目，并写过策划案之后，看策划案马上就有很大进步，立马可以抓出策划案的核心，知道他们想要干嘛，会采取哪些方法来做。不过方法光看是没用的，凡是亲身经历了才知道水深水浅，才有经验。

2、实践

做事情前，要对为什么做这个事情，会达到什么效果心里要有数，不光要知道自己要做什么，还有知道其他人的分工，要有总局的把握。然后做的时候就验证预期的时候，这个过程可以变的很有趣。如果你是一个不怎么重要的\'角色，整个活动你知道的信息不会很多，对活动的把握自然就没有。那么就在做的过程中认真观察，梳理出来每批人都在负责什么，要想达到什么效果，在活动结束后，就能最大可能的掌握活动内容。各大活动大同小异，包括的都是几个部分。这次公司组织的中国旅游地产论坛，规模是很大的，来了很多全国重量级地产人物，参与到组织活动的其中，以前对大型活动，大型公司、大人物的崇拜感一下子就没了。再大的活动，重要的不外乎几点：制造出可以供不断炒作的噱头，请到大量的重量级人物，联系好重要媒体，安排好他们的行程和食住。

3、跟在师傅们的后面

很多东西不是口教或者安排课程来教会的，就是需要时间的潜移默化的。默默的跟在师傅们后面，看他们怎么说话，怎么行事，耳濡目染，提高自己。

4、自己创新

任何活动都要积极参与进去，当成安排到自己的任务，尽可能的想出解决的方法，并最好有多种方法。已经知道的方法，懂得怎么做就可以。创新很重要，想到大家没想过的，在你知道自己说出这个想法，可以得到赞许时，找机合适的时候发表自己的看法，如果不确定，先问过你的直接上司或者同事。

创新，并且能创新到很好，可以让上司关注到你，对于我来说，我是很喜欢创新的人，而且是喜欢大的创新，比方说创新造一座城之类的，在我进公司前，说我这些想法是会被取笑死的，但是在公司后，大家都习以为常的鼓励创新，在我以前看来是大的创新，在这里都有可能实现，大家会给很多的建议。我曾经提出来就专门为富二代做一个项目，完全满足他们炫酷的生活方式，提供一个集中的大舞台来给这样一批人来玩乐，师傅们听了觉得不错，就好好的谈论了番。在去外滩中心提案的时候，我发现他们的经理也是很有意思的，他想要在他们的项目做一个大型的海上广场，免费提供给华谊兄弟，只要他们把所有的最新产品发布会都放在这里举行，每个月让他们的一个或几个一线明星来这里表演一次。这样的话，不仅仅是对项目有很大的意义，对海口、海南来说都是非常棒的，游客来海南不仅仅可以看风景，更可以享受追星的乐趣。无意之中听到经理说，有人要在万绿园做一条艺术长廊，把世界级的艺术品拿过来展出，这样的话，海口的文化层次有上了一个台阶，万绿园完全靠风景的局面就完全得到改变。海南就是一个娱乐场，是有钱人的冒险城，他们可以随心所欲的打造一个个惊奇。虽然比不上迪拜，但我能有幸参与，或者说是观望到这样的游戏，也让我激动不已。

这两个月收获很丰富，但我销售经验的不足明显影响到对项目的理解，要想办法增加自己的销售经验了。暂时先总结到这里，再接再厉，多多学习专业知识。

**搜索房地产工作总结12**

时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，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;X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。

X年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;X年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。

>一、职能发展

(一)过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

>(二)财务合同管理月总结

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。

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

9月份与X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。

5、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。

6、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。

7、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。

8、会计报表推出执行几个月后，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;另外需要增添反映“财务费用”的报表。这样对一个公司的财务状况能较全面地反映。已设计好“会计报表(内)ⅳ《经营情况表》”和“会计报表(内)ⅴ《融资及融资成本情况表》”。

9、会计凭证使用涉及到每个公司和部门，下文后财务部进行电话通知，10月份实行逐步换新的办法，11月份要求全面试行。

试行一个月时间来看，主要暴露出来的问题是单子如何填写与审批程序怎么走。针对这些问题，我们组织各公司综合管理人员进行交流，明确有关事项，解决设计上的不足X年9月份，针对会计凭证管理试行情况，再一次征求各公司对报销单据意见，根据大家的建议，对会计结算单据作进一步完善，并于X年9月下发了有关规定。

10、经过财务合同管理月活动，财务部的管理意识加强了，管理能力也得以提高，财务部从会计核算向财务管理迈出了关键的一步，但我们的管理水平离公司发展的需要还有很大的差距，需要我们不断地完善和提高。

>二、职能管理

>(一)核算工作

核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能有序进行、按时完成。

1、会计审核

会计审核是把好企业经济利益的关键，严格按有关规定执行，决不应个人面子而放松政策。如，亲亲家园项目地处余杭良诸，根据税法规定建筑安装工程专用发票必须使用项目地税务机关提供的发票，否则建设单位不得在税前列支，为此我们对工程发票的来源严格审核，并将此项规定传达到项目公司，目前工程量大的施工单位均在当地税务机关办理相关手续，并使用当地税务机关提供的发票。

在审核中发现一些临时工程、零星工程的施工发票未按规定办理，我们在严格审核退回的同时，帮助他们联系税务机关如何开具工程发票的事宜，使企业双方利益都得到有效的保障。

2、材料核算

材料占工程成本比重较大，同时也是保证产品质量的重要因素之一。通过甲供材料的方式，解决了这方面的质量问题，但在价格这个不确定因素上难以控制，从下半年开始建筑材料价格不断上升，甚至出现断货现象，特别是水泥价格翻一番，还提不到货，为了确保工期顺利进行，配合材料部门调整采购结算方式，由原来的先提货后付款改为先付款后提货。

公司与供货商结算材料款一般较迟，现在送货清单是在结算时才转到财务，一是造成财务不能及时向用料施工单位结算材料款，二是由于时间较长给财务与施工单位核对增加难度，已发现过送货清单的领用人签字与用货单位的签字不符的问题。

如：X建材有限公司供应的“楼梯砖”，X年X月X日供给X有限公司和X年X月X日供给X建筑有限公司“楼梯砖”于X年x月x日前来办理结算，时间跨度近一年，在与施工单位核对时发现X材料员签名非本人手迹，当时该款项未办理结算支付，要求核对无误后再付货款。

在材料采购调拨过程中，我们感觉在材料管理的“采购---供货---结算”三个环节中，我们只掌握了两头，对供货这一环节掌握不够，材料供应均由厂家与施工单位交接，我方是否参与验收不清楚，因收货单上无我方人员的验收签字，这就无法掌握材料实际到场的品质与数量。

如x月份与施工单位核对钢材时发现同一份“供货单”，施工单位提供的“收货联”与厂家提供的“结算联”在钢材等级上出现差异，经核实，是厂家供货时未注明等级，发现后也未及时补救，只在“结算联”上进行了修改。提醒我们如何管理好材料“采购---供货---结算”三个环节，特别是供货环节监控管理。

3、会计内部报表执行

对x月份会计报表审核中发现存在的问题，如：①X公司的“费用明细表”明细目录未按新规定执行，使用的仍然是老格式，发现后要求重新调整编制;②X公司未按新表编制，因为信息传递上的出了问题，已通知从x月份报表按新表式编制。对这件事的反思，一项新工作的推行，一是要责任人大力宣传并监督执行，二是执行人足够重视并自觉执行，只有这样一项新工作才能有效地推行。

对会计报表推出执行x个月后进行反检，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;另外需要增添反映“财务费用”的报表。这样对一个公司的财务状况能较全面地反映。

已设计好“会计报表(内)ⅳ《经营情况表》”和“会计报表(内)ⅴ《融资及融资成本情况表》”。并布置集团公司和嘉和公司在编制x月份报表时试行。本打算在x月份报表中全面推广，因这项工作的前期工作量较大，由于x月份开展税务自查工作把此事担搁了，要求x月份落实执行。

4、销售管理

春节前后按揭放款缓慢，针对这个问题，X副总裁亲自督阵，由财务部与销售部门进行了核对查明原因，并催促银行放款。并明确了职责，按揭资料由销售部门负责，整理完整的资料提供给按揭放款银行的同时，将名册报财务部，财务负责催放工作，在规定放款期限内未放款的由财务与银行交涉并查明原因。

x月份公司加强了财务部销售管理力量，加强了对销售台帐的审核，加快了财务销售明细的编制，及时与销售置业部的销售月报表进行核对，并对销售计划完成情况、销售政策执行、未收款原因进行分析，提出有关措施。

如：从x月份开始银行有关个人住房贷款的门槛提高，要求客户提供的资料增加和贷款额度的控制，建议置业部在签约及办理按揭前与客户说明情况，或了解清楚客户的相关信息，避免按揭办理后反复工作;对银行提出的黑名单客户抓紧催促办理相关手续，并对这批客户多加关注。

5、税务政策及纳税申报

运用税务政策，向税务机关申报集团公司向下属子公司计提管理费的申请，经X地方税务局检查审核于X年x月X日下文批复同意X集团有限公司对杭X有限公司、X有限公司等x户企业按不超过当年销售收入x%的比例提取X年度总机构管理费。X年会计决算中集团公司向X公司提取了X万元。

对X年养老保险进行清算，整个集团养老保险分四个公司交费，X，今年社区公司也单独开户交费。在集团参保人员较多，各公司人员都有，不利于管理，我们看出参保人按块划分，集团公司主要纳入集团本部、X员工及外派人员;X公司员工划到X;客旅中心划入客旅分公司;社区员工由社区统一办理;X当地人员在宁波公司办理。这样利于管理，对该项费用支出便于掌握，主要还是有利于接受税务与社保的检查。

X年度，X公司产生利润，为弥补以前年度的亏损，我们做了税务审计和申报工作，经多方努力于X年x月获得所得税退税返还x万元。

根据X号文件《X通知》，从月份开始在工资核算上进行相关调整，一是企业可在税前列支;二是员工可减轻税赋。

>(二)审计工作

1、X公司一期交付结算后产生了利润，在进行所得税申报的同时，办理以前年度亏损弥补申报。为弥补以前年度亏损委托X税务师事务所对山水置业公司X年、X年及X年进行了税务审计(X年、X年已审计过)，出据的审计结果符合公司利益，X区地方税务征管局已对X公司前五年的亏损进行了核实。

2、委托X会计师事务所对集团公司、X并报表进行会计审计，审计的目的是为了融资的需要。已取得了X审计报告，审计报告出据的审计结果基本符合公司要求。集团合并报表的会计审计报告经过蹉商获得了有效的会计审计报告。

3、委托X会计师事务所对集团公司增资的验资工作，已取得有效的验资报告。

4、x月份对各公司财务状况进行了一次审计;X月份对客旅分公司X年经营进行了内部审计;对投资企业X年会计报表进行复核;x月份对社区服务公司X年经营情况自查工作进行了布置，并进行了财务审计。

5、今年房地产行业是税务机关重点审查对象，为此我们在x月份已对X年的有关会计资料进行复检，做好有关准备工作。x月x日，杭X公司进行税务的延伸审计，由于准备充分，审计后对我们的会计核算规范性给予肯定。

6、X年x月X日，X地方税务局稽查二局召开属管辖的下房地产企业税收缴纳情况稽查工作会议。本次税务大检查在全省范围开展，会上对税务大检查工作进行了布置，税务大检查工作分三个阶段，第一阶段，为自查阶段，时间从x月X日至x月X日，给企业一个补交的机会;第二阶段，为市地方税务局稽查二局对重点企业进行稽查，时间从x月下旬至x月底，对以下三类企业为必查对象：

①自查情况空白的;②销售利润率不到X%的;③不交自查情况表的，另外按自查户数的X%比例确定重点检查对象;第三阶段，为省局重点检查。

公司领导对这次税务大检查工作非常重视，X副总裁会后亲自布置了自查工作，要求财务人员全力以赴做好自查工作，经过X天的奋战，完成了自查工作。

在自查申报过程中，认真对待税务机关的查询，在副总裁统一部署下顺利通过自查申报，未将我公司列入重点检查行列。

**搜索房地产工作总结13**

>一、建材市场经营管理情况总结

在受五江建材市场形成规模、大汉建材城等等新建建材市场招商冲击的影响下，经全体员工共同的努力在年初就完成了公司应收额的84%，全年共完成经营收入万元，较去年增长，为队形成了较好的经济效益。逐步成为队经济的支柱产业。

>二、地质大厦建设进展情况总结

1、全年完成了地质大厦方案设计初步设计，施工图设计工作。经过市场调查了解，请各类专家咨询，同设计院反复商量，反复修改方案10余次。

2、土石方工程，6万余方外运，处理施工单位在施工中的各类矛盾。

3、基坑支护，人工挖孔桩基础施工已基本完成。

4、各类报建手续已办妥，取得了建设用地规划许可证、

建设工程规划许可证、桩基础施工许可证等。

报建过程中，充分利用好各类政策，节省报建费用500余万元。

4、开发办其他事项

1）省道209改扩对杉山基地房屋的拆除和土地征用，争取各类拆迁费用万元。

2）石马山基地5、6栋屋顶琉璃瓦凿除，解除院内的不安全隐患。

3）为配合地质大厦建设，基础院内煤气管改道。

>三、地质大厦招商情况

在本着为队节约资金的情况下，有针对性的在部分地段投放了地质大厦建材市场招商广告，扩大了新建大厦的影响力，稳定了原有市场的商家。通过宣传，到公司来登记租赁和咨询的商家络绎不绝，我们还通过和商家互动、接触，摸清了商户的心态，做到了知己知彼心中有数，准确把握市场形式的发展动态，同时还和部分知名品牌经销商家初步达成了合作意向。为了招商的顺利进行在招商过程中没有休过节假日。

20xx年工作中的不足与改进方法：

在看到成绩的同时，不断总结工作中的不足，及时发现、及时处理，不断提高工作效率，完善规章制度，尽量减少工作中的不足之处，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，有利地推动各项工作的顺利开展。

1、加强人员业务培训，加强团队建设

适时安排人员学习，提供交流平台，不断提高职工整体素质，适应公司发展要求，尽快打造出一支能拉的出的队伍，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

2、强化工程管理，细化工作计划

因客观条件的限制，存在个别施工单位难于管理的现象，对此我们积极加强对施工单位的管理工作，明确各阶段的工作内容、工作难度和工作时间，采取分段控制，责任到人的方法，及时排队工作中的困难，推进项目建设。

3、提高服务意识，树立良好市场形象

随着市内新建材市场的增加，社会车辆的增多，加大了市场管理的难度。俗话说“林子大了什么鸟都有，世界大了什么人也有”，面对各种各样的\'商家，使市场管理人员难以全面应对。对此，我们要耐心劝导，认真工作，努力做到使商家满意，让顾客放心，为418市场的可持续发展、品质的提升打好基础。

20xx年的工作设想与展望：

全面落实与队签订的经济责任制，提升管理水平和经营能力，进一步繁荣稳定市场。

1、市场管理方面：

对市场的配套设施进一步完善，整个市场安装电子监控设备，车辆做到有序停放，加强安全保卫功能，管理工作更加程序化、规范化。

2、地质大厦工程进度

力争9月份完成整楼主体工程，11月份进行商场的试营业。

3、招商工作

5月份全面完成地质大厦建材商场的招商工作，9月前完成商场管理团体的构建与培训。

新的一年，新的形式、新的要求，我们将面临新的任务，新的机遇，新的挑战，我们相信在大队的正确领导下，一定能完成好既定的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为418队的发展壮大做出更大的贡献。

**搜索房地产工作总结14**

时光飞逝，旧年即将过去，新的一年即将到来。在公司领导和同事的支持和帮助下，我对自己提出了严格的要求，基本按照公司的要求完成了自己的工作。在企业不断改革的推动下，我意识到如果不被淘汰，我必须不断学习，更新观念，提高自己的素质和技术水平，以适应新形势的需要。

以下是对过去一年个人工作的总结：

>一、工作思路

积极贯彻公司领导对公司发展的一系列重要指示，忠于公司，忠于股东，诚实守信，爱岗敬业，团结奋进，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日益激烈的房地产市场，增强核心竞争力，进行多元化经营，使公司通过努力和拼搏不断发展。

全面加强学习，努力提高专业素质。作为一名宣传业务员，他肩负着上级和同事赋予的重要职责和使命，我需要制定并执行公司的销售计划和宣传计划。因此，我非常重视房地产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的\'方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务和管理能力。

>二、开发公司的日常工作

从年初入职至今，一直在公司的开发部工作。在公司领导、主管领导、同事和同事的`帮助下，我对公司的规章制度和业务流程有了清晰的了解，从部门领导和其他同事那里学到了很多新知识，大大提高了我的工作能力。

在公司一个月的时间里，主要负责开发公司相关文件的保管、收发登记、文字处理等工作，参与了李培庄商住小区的拆迁工作和李培庄商住小区的方案审查。在各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能够高质量按时完成领导交办的各项工作，并积极对庄周边楼盘进行市场调研，为公司的销售工作奠定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

在此期间，我主要做了以下工作：

1、根据公司月度会议精神，制定月度销售计划。

2。规划xx社区的宣传工作，制定宣传计划，报领导批准后实施。

3。办理销售合同，办理开发公司的文档文字处理，登记托管数据的收发。

4。参与李培庄的拆迁工作和合同管理。

5。进行社会调查，接待客户，与客户保持联系。

>三，这段时间在公司的工作学习让我学到了很多东西。作为公司的销售宣传员，有以下几点想法：

首先，在销售宣传人员的工作中，销售人员必须观察销售过程，控制整个销售过程。

1。销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进度，做好系统销售改进策略，一定不能向客户透露；

2。来电和访客登记

填写客户数据表。无论交易是否完成，在收到一组客户后，立即填写客户信息表。重点是客户的联系方式和个人信息。克丝

销售过程中变更或退房的原因、理由、处理方法及结果。

5。加快支付欠款

处理销售过程中的付款催交。

6。交易客户数据管理

对售出客户的详细信息进行登记，让公司的营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度的为客户服务。

7。改变家庭

需要变更户的，在订房栏填写变更户后的户型、面积、总价，并注明变更哪些户，收回原订单；赔偿金额和签约费如有变化，以账户变更后的账户为主；其他内容与原订单相同。

8。归还账户

如需提款，需分析提款原因，明确是否可以提款，办理提款手续，结清相关资金，收回无效合同并备案，所有资金转账相关事宜必须经双方签字确认；如有争议无法解决，可提交仲裁机构调解或人民法院裁决。

9。通过以下方式加大宣传力度：

1）、媒体、报纸和电视

2）、户外媒体户外广告牌（地点：李辉庄主干道，主要客源：钢铁部员工、中加员工、银龙员工、乡镇商人、市区工作人员）、网络、出租车、公交车、公交站台（可以在他们的车身上做喷绘广告，或者在车的明显位置粘贴小张的广告，在站牌上宣传小海报），内容主要为开业。

3）、印刷媒体

>四。工作中的不足

第一，房屋买卖对我来说是一个新的岗位，我边做边摸索很多工作，以至于不能安心工作，工作效率有待进一步提高；二是有的工作不够细致，有的工作协调不到位；第三，他们的专业知识和理论水平非常有限，不能很好地完成任务。

在今后的工作中，我决心为公司的经济认真提高自己的业务和工作水平

**搜索房地产工作总结15**

xxxx工程自20xx年12月项目部进场至今，经历了初期的预埋件埋设、主龙骨安装、1#、2#楼玻璃安装及3~5#楼的年后抢工阶段。现已具备竣工验收条件。下面将xxxx工程分为施工管理、材料管理、资料管理三个方面进行。

xxxx工程项目部自07年12月16日正式组建以来，项目部便着手与业主、监理、总包的协调工作。项目部办公室、工人宿舍、库房等场地的圈划，施工临时用电、生活用水等费用，塔吊、升降机、脚手架等的优先使用权，与监理进行协调进场资料及施工组织设计的编制等。

在施工过程中，由于原设计图纸上，正面格栅及背面空调位穿孔铝板排风量无法满足验收要求。项目部同业主协商，将正面格栅分格加大、冲孔铝板改用格栅代替，其中减少部分的材料费用不从工程款里扣除。此项为公司节约成本约20万元（每平方按200元计算，合计约990平方）。

原设计图纸中，U玻边窗横梁由我方进行加工安装。经项目部与业主协调，此部分横梁按照现场签证进行加工。为公司创收约10万元。

现场施工与设计进行及时沟通。项目部对设计师在下单过程中，所需的现场实际尺寸，立即进行测量并及时反馈。为避免双方对所测量的尺寸出现理解偏差，双方进行沟通，以图纸形式进行沟通反馈。降低了设计在下单过程中的失误概率，提高了下单速度。对某些特殊部位的材料下单，项目部技术人员会对设计提出自己的建议，以便设计采纳。如，对3~5#楼顶层龙骨U型槽的取消，既节约了材料成本，又方便了施工。

由于xxxx工程采用钢结构龙骨，在横梁U型槽等副龙骨焊接过程中，由于高热会产生横梁变形。我项目部在1#2#楼焊接过程中出现的变形问题后，决定在3~5#楼施工过程中，对横梁加焊的U型槽部分进行焊点的减短。在这里需要明确的是：由于U型槽的作用只是对玻璃进出位进行找平，故减短焊接长度不会对结构稳定性及安全造成影响。焊点的减短，提高了焊接的速率，为抢工阶段争取了宝贵的时间。

xxxx工程在铝合金开模的过程中，可能由于考虑不周。在对原设计模图进行修改后，铝材装饰线的契合程度虽然有所提高，但是在安装过程中，由于钢结构横梁上焊点较多，造成横梁变形较为严重。装饰线压板刚度不足，在螺栓顶紧的情况

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！