# 房地产公司年终总结(五篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-12

*房地产公司年终总结一（一）徐庄项目徐庄项目利用靠近公司总部的优势，率先实现新突破。年初公司克服一重重困难，组建新班子，并解决一个个难题，最终完成了徐庄3号楼的竣工工作。4月底领取3号楼1-3单元的竣工备案登记表，并及时收回二单元业主深圳麦格...*

**房地产公司年终总结一**

（一）徐庄项目

徐庄项目利用靠近公司总部的优势，率先实现新突破。年初公司克服一重重困难，组建新班子，并解决一个个难题，最终完成了徐庄3号楼的竣工工作。4月底领取3号楼1-3单元的竣工备案登记表，并及时收回二单元业主深圳麦格米特电气股份有限公司房款940万元，6月上旬领取了4单元的竣工备案登记表。3号楼是一个整体，但要分割产权给4家业主单位，经过多方艰难的协调，终于在10月中旬领取4本房产证，并成功过户给4家业主单位，收回一千余万的售房尾款。在领取房产证过程中，公司与房产部门积极协调，为公司争取额外面积，增加房款约350万元。

4号楼开工准备工作已经全面展开，一方面设计工作基本完成，单体

（二）浦口项目

浦口项目

另外，二期工程的开工组织工作也有序推进，现场三通一平、图纸等工作都顺利完成。经过艰难的谈判，洽谈了近20家施工单位，最终由中江公司与我司合作承接二期两栋高层的施工，9月28日举行了开工仪式，目前，工程进展总体较为顺利。

（三）江宁项目

江宁项目一期工程停工了半年多，经过多次协调，施工单位丹湖公司才复工继续建设。目前，项目脚手架已落下，外墙涂料施工完毕，正在进行安装工程和一系列的扫尾工作包括室外工程和地下管

二期开工建设的准备工作有条不紊地推进，报审规划

二、营销工作逐步加强

公司年初就明确以招商营销工作为核心，一手抓工程建设，一手抓项目报批。上半年徐总对招商部门提出“三透”和“三定位”的要求，招商中心按此要求已经逐步把基础工作完善起来。下半年，招商中心的人员配置和组织架构明确并稳定了下来，拿出了招商奖励办法、销售基准价和招商销售计划，并分工三组分别负责三个项目，有的放矢地开展销售工作。通过实地调研，招商中心逐步搭建起了系统的招商销售平台的雏形，开拓了政府招商部门、商会行业协会、外地政府和大企业的驻宁办、投行、营销代理公司、同行交流等招商渠道，招商工作呈现蓄势待发的良好状态。

三、自身组织建设又上新台阶

四、攻坚克难，奋力解决历史遗留问题

过去一年房地产公司一方面积极按常规开展工作，同时也拿出了大量精力来处理过去的历史遗留问题，包括与1号楼施工单位南通二建的工程款纠纷，与1号楼设计单位东南大学设计院的设计款处理，与1号楼装修单位金陵装饰、凯风装饰、银城装饰的纠纷，与3号楼施工单位华仁的协调，与浦口一期施工单位启东公司的纠纷协调，协调浦口二期桩基单位的工程款，与5家业主单位之间矛盾纠纷的调处等等一系列问题。这些问题既关乎公司的经济利益也关系公司的外在形象，房地产公司本着对公司负责对历史负责的工作态度，不计个人得失，克服重重困难，解决了部分历史遗留问题，有些还需要集团上下共同联动来加以解决。

**房地产公司年终总结二**

不知不觉，一年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以下是今年的房地产销售工作总结。

一、工作成就

年初接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备x号楼的交房工作，并与策划部沟通项目尾房的销售方案，针对\_\_的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，通过开展各项活动提高\_\_房产的美誉度，充实\_\_的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

二、工作中存在的问题

\_\_一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；年底的代理费拖欠情况严重；销售人员培训的专业知识、销售技巧和现场应变运用的不够到位；销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

三、明年工作计划

新年的确有新的气象，公司在\_\_的商业项目正在敲锣打鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

明年的销售工作中，希望\_\_能顺利收盘并结清账目。收集\_\_的数据，为\_\_培训销售人员，在新年期间做好\_\_的客户积累、分析工作。参与项目策划，在\_\_这个项目打个漂亮的翻身仗。争取能通过经纪人执业资格考试。

**房地产公司年终总结三**

房屋、土地是固定资产管理的一部分，年终对房屋、土地进行清查核实盘点，并编制盘点表。做到了帐实相符、材料帐、财务帐目一致。现将工作

1、土地使用证方面

我段土地都己办理了土地使用证，没有土地使用纠纷情况。

2、房屋产籍证及房产产籍变动通知方面

段房屋基本上都已办理了房屋产籍证，房屋变动情况没有。

3、房屋现状调查房屋分户登记表方面

如实填制反映了所、站的房屋现状(含现状图)02，02、1，02、2，02、3，02-4，03，031表。年底所根据基层所报的02.02-1，02.2表进行汇总，汇总到了所房、站房房屋、地产表上。

4、房屋维修管理及维修底卡方面

段房屋维修方面年初有计划年底有

5、房地产统计年报方面

所年底能给所报送04表，所根据基层所报的年报进行汇总，如实地反映出了年度新增、报废建筑及房地产面积，做到了报表报送及时准确。

今年房地产管理在各项工作中取得了满分5分。虽然取得了一定的成绩，但离上级的要求还有差距，我决心在以后的工作中，认真执行公路局、总段的指示

**房地产公司年终总结四**

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。

**房地产公司年终总结五**

一、基本工作概况

(一)办理商品房登记3720份，二手房3020份，拆迁安置房1325份，自建房638份，换证1702份，抵押登记3613份，村镇房屋所有权证3869份，共发放权属证书17887份。即办件3427份。占比19.29%。

(二)完成各项评估项目330个，评估面积157.45万平方米，评估总额21.68亿元。其中拆迁评估48个项目，拆迁评估面积32.09万平方米(城市建设指挥部〈含开发区〉拆迁评估面积：14.3万平方米，土地储备中心〈百花集团、甲乙棉纺厂20\_\_年2月结束〉拆迁评估面积：8.1万平方米，道路交通拆迁评估面积：4.09万平方米，乡镇工贸园区拆迁评估面积：5.6万平方米)，评估金额4.13亿元。抵押224个，评估面积65万平方米，评估额7.5亿元；其它各项评估12个，评估面积11.76万平方米，评估金额1.5亿元；测算评估项目46个，测算面积48.6万平方米，测算金额8.85亿元。

(三)测量房屋建筑面积为83.28万平方米。其中商品房(大型项目有滨江花园证大东洲俯别墅、民生小区二期工程、锦绣花园二期、江心沙农场立新小区等)共计154幢，累计建筑面积43.13万平方米；为98家单位进行厂房竣工测量，累计建筑面积为40.14万平方米。并为国际车城及九天房产开发等多家开发企业提供面积预算服务，共计预算建筑面积42.8万平方米。测绘拆迁房屋面积32.09万平方米。

(四)接收并归档11671份，协助司法查封181起，完成日常城镇、村镇房产移交档案的装订工作共计16000多份，对内调档6000多份，接待群众查档2200多人次。

(五)单位全年实现收入529万元，协助财政局征收契税3750万元，协助地税局代收营业税1678万元。

(六)全所全年无重大事故，安全程度完全达到上级下达的指标。

二、主要做法与体会

回顾一年来的工作，全所围绕中心，创新举措，做到了六个“坚持”，六个“进一步”。

(一)坚持思想大解放，进一步弘扬创优争先精神

年初局系统组织开展了“弘扬创优争先精神，加快建设事业发展”主题活动。我所积极响应，勇当“创优争先红旗擂主”，在活动中我们用争创“全国房地产交易与权属登记规范化管理先进单位”这一目标总揽全局，先后开展了“海门市五星文明机关”、工会达标创模工作、省级“青年文明号”、“省建设系统优质服务先进单位、优质服务明星”等争创工作，并根据我所工作中各个环节涉及到的有关法律法规和具体业务细则，编印了《房地产管理实用手册》，人手一本，全面实行规范化管理。今年我所的各项工作在南通地区六县市同行业中继续保持着领先地位，年底被国家建设部授予“全国房地产交易与权属登记规范化管理先进单位”的荣誉称号，到目前为止南通地区县级市中获此荣誉的仅我们一家，苏中地区仅二家。

(二)坚持优质服务无止境，进一步提升服务水准

今年是全市项目建设年，作为对外服务的窗口单位，我们理应以最高服务质量、最优服务环境、最便服务手段，为全市经济建设提供一流服务。在提升服务水准方面，我们主要抓好了以下工作：

一是完善高效办事机制。我们对照建设部《简化房地产交易与房屋权属登记程序的指导意见》，本着“急群众所急、想群众所想”的思想，在不影响出国留学办证质量、法定手续的前提之下，重新确定了对外服务事项的办结承诺时限，并上墙公示承诺，使我所的对外服务项目承诺时限比上级有关文件规定的时限平均提前30%以上。对于资料不齐的，实行“一次告知制”和“首问负责制”，避免了办证群众重复往返。对千万元以上的重点项目、重点企业的办证、抵押登记等业务实行跟踪服务，急需办理的连夜办，及时办，确保重点项目不在我们这里延误。今年5月下旬国家六部委共同出台了对房地产市场的新一轮的调控政策，大批老百姓拥向办证窗口想赶在新政出台前办理房产交易，窗口工作人员放弃中午休息时间，晚上加班加点连续一周每天超负荷工作12小时，出色完成任务，得到中心和社会的一致好评。我所驻审批中心办证窗口被省用户满意服务明星创建领导小组评为20\_\_年度用户满意服务明星班组。

二是推行高标准服务规范。我们坚持实行规范服务、热情服务、上门服务、延时服务、快速服务、预约服务甚至委屈服务，按照五星服务等级接待好每一个办事者，最大限度地方便企业、方便群众，实行零差错服务。热情接待来访者，做到一张笑脸迎人，一杯热茶暖人，一把椅子留人，一个满意答复人。处理来电来信，做到有问必答、有电必回，有信必复。今年三月份一位中年妇女急匆匆的来到窗口，要求办理房产贷款抵押登记手续，而且急需办理完毕，但其丈夫却没有同来签字，一问才知其儿子出了车祸，丈夫在医院照顾儿子，贷款的钱急需为儿子进行抢救，窗口负责人王勇立即联系银行，同时带领工作人员赶往医院，在最短的时间内到现场为他们办结手续。

(三)坚持爱岗敬业，忘我工作，进一步将“效能革命”精神落到实处

今年我市掀起了新一轮的城市建设高潮，拆迁评估任务分十分繁重。为了高质量、高效率地完成好这些工作，所里召开了紧急动员会，要求评估、测绘一线工作人员发挥“效能革命”精神，做好“吃苦受气”的充分准备，档案室、办公室、财务室等科室做好全力保障工作，全体人员保持通讯畅通，有任务时随叫随到。

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！