# 国有房企工作总结(30篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-04-13

*国有房企工作总结1在这一年的时间内，我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的进步，但我深知自己还存在许多缺点和不足，理论基础还不扎实，专业知识不够全面，工作方式不够成熟。在今后的工作中，我要努力做得更好，加强理论学习，积累项目经验，不断调...*

**国有房企工作总结1**

在这一年的时间内，我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的进步，但我深知自己还存在许多缺点和不足，理论基础还不扎实，专业知识不够全面，工作方式不够成熟。在今后的工作中，我要努力做得更好，加强理论学习，积累项目经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，更多的参与到工程项目工作中去，在实践中磨练自己、锻炼自己，成为部门中能够独当一面的员工。

不经意间，来久居一年已悄然离去，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷，但是挣扎在心底的那份执着令我依然坚守岗位，房地产工作总结。记得前段时间看《非你莫属》这个节目，有个BOSS说销售是条不归路，我不知道该怎么理解？

总觉得我最喜欢的是销售，最不喜欢的也是销售，理由是她给我带来太多快乐和“痛苦”，快乐是因为我渴望在销售上不断成功，渴望签单后那种心理上的享受，它能实现我很多的梦想， “痛苦”是心理上要承受一般人不能承受的“煎熬”。但是总的来说快乐还是大于“痛苦”的， 也正因为如此，我才乐此不疲，越干越喜欢这份工作。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。幸运的是我所在的公司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（即便我们店只有十多人）化解。正因为有这样浓厚的公司氛围和团队精神，才给了我在久居成长所需的养分。以下是对去年房地产销售工作总结：

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，工作总结《房地产工作总结》。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。

第三、 经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

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。

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看房，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，适当的逼客户尽快下决定。

第七、 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。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。

在新的一年里我会用自己的热情继续感染别人，在这个很好的平台上继续努力奋斗，给自己一个新的目标，在5、6、9、10月每月给自己制定两套销售任务，在3、4、7、8、11、12月每月成交一套。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作不可缺的。所以，在这充满希望的公司里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，继续学习，用激情感染客户，用认真的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。最后希望能和同事在新的一年里业绩更上一层楼。

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20xx年10月初项目组成立，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。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

**国有房企工作总结2**

时光流逝，岁月如梭，转眼20xx年以离我们远去，迎来的20xx年，对我来讲即是机遇也是挑战，不管前方的路有多么的曲折，我都会选择面对，发挥自己的潜能，去挑战20xx。

时间总是在不知不觉、忙忙碌碌中悄悄地过去了，转眼即将迎来新的一年，回顾来到公司的短短的2个月里有得也有失，我对新环境，新事物比较陌生，在公司领导和同事的帮助下，我很快学习了房地产基础知识和沙盘的演练及其房地产市场。

作为一名置业顾问，深深感受到自己身肩重任，自己的一言一行代表一个企业的形象，所以要提高自己自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和专业技能，此外，还要广泛了解房地产市场的动态，并努力做好自己的工作。

在这里跟大家一起分享一下在这短短的2个月时间里学到的东西，也许我还不是做的很好，希望以后大家相互学习，让我们成为一名最优秀的置业顾问。

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。

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，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具体问题具体分析，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。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。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。第九、我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。有一颗积极上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。

在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的一年，这一年是有意义的，有价值的，有收获的，公司在每一位员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在激烈的市场竞争中占有一度之地。

**国有房企工作总结3**

各位同事：

大家下午好!

20xx年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。台山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。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢!

在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。

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98%，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“锦江”1、2、3、5、6、7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、8楼已顺利于20xx年元旦开盘，然后1、3也将于20xx年春节前开盘。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20xx年的开门红，在台山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，我们东方豪苑荣获中国房地产业协会评选的“20xx-20xx年度中国房地产宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“20xx年度中国房地产年度经理人奖”和“20xx年度中国房地产操盘手”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，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑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。

同事们，20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即

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，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx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，物业公司在港联顾问公司的指导下，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。

同事们，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。

最后，祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!

**国有房企工作总结4**

时间若白驹之过隙，不知不觉中，20xx年的帷幕已悄然合拢。站在20xx年的终点上，穿越时空的回廊，回首一年来的方方面面，内心感慨良多。无论是年初时为了\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*销售，还是年中为了\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*来回拉锯，抑或是年末的按揭下账与商场款项的追回，又或是全年为了获得新地块而奔波于全区各地，\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司的人们都在辛勤的忙碌着、期待着，期待\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*在艰难的房产大环境下全部售罄，期待三层商场的顺利售出，期待能竞拍到新地块，期待……然而，对于广西广运来说，20xx年注定是持续、朴实的一年，是不断夯实基础、解决生存发展的一年，是一个痛苦与快乐相伴、泪水与欢笑相随的一年。一年来，我们一直怀揣收获的期望，于激情中挥洒汗水，于开放中谋求发展，于进取中追求成功。

现今，20xx年即将成为过去，而过去是现在和未来的基础，忘记过去就等于背叛未来，总结过去可以使我们更好的把握现在、开创未来。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”在20xx年即将结束的时刻，我们很有必要对一年来的工作情况做个认真的总结，使自己做到：忆往昔、知得失、明方向、举大业！

>一、20xx年分管部门重点工作完成情况

（一）不断加强和改进总经理办公室（以下简称“总经办”）的\'各项工作。

总经办作为一个公司的行政、人事的综合管理部门，在新的情况下充分发挥其办公管理、行政事务管理、人力资源管理职能；充分发挥其沟通上下、协调左右、联系各方、照应内外的作用；充分发挥其服务与效率意识，能直接提高公司的整体运转水平与工作效率。因此，20xx年针对总经办上述职能，重点做了以下工作。

1、在进一步完善、修改各项规章制度的前提下，抓落实、抓成效。

在20xx年已经初步修改、完善、汇编了符合我司目前发展的实际的各项规章制度的前提下，全年始终抓落实、抓成效，在考勤管理、绩效考核管理、工程安全管理等方面下足功夫，推行月度、季度、半年、全年的各项检查与考核，务必将发挥规章制度的引导、规范作用，最大限度的调动公司员工的主观能动性与积极性，同心协力，完成公司20xx年各项工作指标。

2、负责承办20xx年股东大会暨董事会二届三次会议。

20xx年股东大会暨董事会二届三次会议的组织实施是总经办20xx年工作的重点。鉴于我司已不是第一次承办股东及董事会议，在原有的经验的基础上，本着全局把控、细心细致的原则，拟定工作方案、拟定各项会议材料并报经营班子商议通过，确定会议时间、地点、场地，落实各项后勤工作。会后，及时的将相关会议纪要、会议决议等文件及时的发放给每一位股东或董事，并根据会议决议，监督、督促总经办完成股东变更、股权变更等工作。使整个会议过程做到了无失误、无错漏，较为成功的完成此次会议的相关工作，得到了上级领导及各股东、董事的好评。

3、指导总经办做好日常行政、人事事务性工作，保障公司日常工作正常运转

总经办的日常行政、人事的事务性工作是较为繁杂琐碎的，培养总经办成员的自觉工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，防止出现政令不通、协调不及、工作混乱等的不良现象，是20xx年的一项重要工作。

针对上述事项，20xx年会同总经办的员工，继续紧紧围绕“责任、服务、效能、合作”这一主线，强化“我们是领导身边工作人员”的工作形象和标准，在抓制度、抓效率、抓协调上狠下功夫，认真细致的完成各种工作任务，优化办理流程，提高工作效率，将行政、人事事务性工作认真细致的完成，并使之规范化、制度化，保证了公司的正常运转。

当然，具体完成工作情况在这里就不再阐述，但就总体而言，20xx年总经办还是比较顺利的完成了各项本职工作。

4、企业文化建设

企业文化是实现企业可持续发展目标的有力保证。企业文化建塑的根本目的，就是用文化力激活生产力，增强凝聚力、执行力和创造力，进而提升企业核心竞争力。“人类因梦想而伟大，企业因文化而繁荣。”一个成功的企业，必须致力于企业文化的建塑，必须千方百计地提高企业核心竞争力，如此才能在激烈的市场竞争中占有一席之地，才能实现全面、快速、可持续的发展。

对于\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司而言，企业文化的建设是\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司持续发展的强大动力，因为\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*的发展离不开全体员工的同心同德与同甘共苦，离不开能使员工为之自觉奋斗和奉献的广运精神。员工在奋斗的过程中与公司的目标保持高度一致，具有“司兴我荣、司衰我耻”这一共同的奉献理念，才能加快\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*的发展速度，才能使\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*的核心竞争力得到有效增强。因此，努力建设先进的广运文化，是实现广运的科学发展、和谐发展、又好又快发展的重要手段。

因此， 20xx年，作为企业文化建设的执行部门，在企业文化建设方面做了不少工作：

（1）加强培训学习，在培训学习中将职业道德建设，将爱岗敬业、乐于奉献、诚实守信、团结协作等思想观念融入员工的价值观念中。

（2）加强对员工的业务建设，各部门内部老员工与新员工之间互相交流经验，积极鼓励岗位成才，提高员工的科学文化素质和业务能力。

（3）丰富员工文化生活，营造公司内外部和谐的氛围，通过举办年会、司庆、体育比赛等活动的形式，打造公司的和谐环境。

（4）通过慰问病休员工、赠送生日礼物等的形式，真心实意地为员工办实事、做好事，解决员工生活工作中的具体困难和问题。

通过在企业文化方面的建设，\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*公司在艰难的环境下，各员工仍能保持乐观的心态，保持积极的工作态度，未出现员工流失的现象，企业文化建设初显成效。

**国有房企工作总结5**

xx年是x地产集团公司精耕细作、持续发展的一年，也是集团公司重要项目——开发建设的关键一年。在集团公司的正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。现将公司一年来的工作总结及20xx年工作计划汇报如下：

>（一）开发建设稳步推进：

20xx年是项目全面开发的关键一年。经历了20xx年波折坎坷的开发历程，xx公司倍感压力，也深感责任重大。消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目成功开发的合力，是xx公司全年工作的重点。在加快推进项目开发的总要求下，x公司明确了前期各阶段重点工作。

>一、完成现阶段设计工作

首先，确定项目方案布局和产品定位，于20xx年2月通过规划方案，7月获得方案设计审查批复；其次，11月完成xx区全部施工图的设计；以及施工图的审查，12月完成组团全部施工图的备案。

>二、完成前期报建工作

按照xx房地产项目开发的行政要求，依次取得三个地块的土地使用证、项目备案登记证、消防审查批复、园林绿化批复、项目环评批复、雷电灾害评估、人防批复、施工图审查、组团建筑工程规划许可证、组团建筑工程施工许可证等，使xx项目建设能合法顺利展开。

>三、项目建设全面推进

x项目于20xx年1月完成项目范围内青苗的赔付，完成施工场地临时用水、用电的铺设，开始土石方工程施工和地质勘查，3月开始地块地基强夯工程，4月完成项目部活动板房建设，开始修建xx大道，5月完成组团地基强夯并开始桩基工程施工，6月完成xx5、xx6号楼桩基施工，xx大道顺利通车，7月完成D地块地基强夯工程，8月完成xx3、xx4号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。全年xx项目累计完成土石方开挖50万立方米，场地平整回填10万平方米，地基强夯5万平方米。累计完成总投资6。5亿元。

>四、超额完成年度融资任务

房地产业是一个高度资金密集性行业，资金是项目开发的生命。通过不懈的努力，20xx年公司融资工作取得可喜成绩，在集团公司优良资产的支撑下超额完成年初的既定目标，为20xx年的全面拓展打下坚实的基础。

>五、不断规范各项管理制度

20xx年是xx公司内部管理制度逐步健全的一年。根据集团公司要求：管理工作要向规范化、制度化迈进。在各部门员工的积极配合下，xx公司20xx年出台了《财务管理制度》、《物资申购领用制度》、《车辆管理制度》等，制定了各岗位员工的《岗位职责》，并规范了车辆使用和油料管理工作。制定和完善了员工考核管理办法，完善了质量责任制。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改和完善，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。

>六、前期营销策划

xx项目20xx年4月组建销售团队，完成了项目推介，使xx项目深入百姓心中，并进行了各类潜在客户的摸底工作。xx项目由于过硬的规划，精心的设计，优越的地理位置以及项目的卓越品质，荣获、称号。这都为20xx年全面展开的营销工作奠定了良好的基础。

>（二）、酒店工作华丽转身

20xx年xx酒店在中央强力限制三公消费的大背景下仍取得较好成绩。为集中力量，搞好xx项目开发建设，集团公司决定将xx酒店运营模式改变为个体承包，并于20xx年年底前完成这一转变。

>（三）、农贸市场经营稳中有升

农贸市场经过20xx年的经营调整，目前租金收益稳步上升。农贸市场在稳步经营的同时，两个家具卖场的入住盘活了农贸市场的存量资产，使公司利益和社会效益得到化。

20xx年集团公司取得的上述成绩，和全体员工的辛勤工作密不可分。在20xx年的工作中，涌现出众多像这样的好同志。他们长期工作在第一线，爱岗敬业、任劳任怨、克己奉公，始终把公司利益放在第一位，是我们全体员工学习的好榜样。

20xx年集团公司虽然取得一定的成绩，但对照年初既定目标计划还有一定差距，特别是xx项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下四个方面：

一是管理水平还有待进一步提高；

二是设计单位的设计速度严重制约xx项目各项工作的推进；

三是项目用地地质情况相对复杂，使桩基施工工期延长；

四是xx地区行政管理繁琐，相对增加了处理各种突发事件的时间。

>20xx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

1、xx项目

计划全年开工房屋总建筑面积约36万平方米，计划实现销售5亿元，力争达到6亿元，回笼资金4亿元以上。计划3月开盘销售。全年完成住宅部分可售面积80%以上的销售量，商业部分待市场行情适时而定。

2、拓展其他项目

根据国家大的房地产政策，结合各地区房地产发展的具体情况，进行稳妥的项目开发。

（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，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xx项目建设和销售工作

项目前期工作大的障碍已在20xx年基本扫除。因此，在20xx年的工作中，我们必须集中集团公司主要精力，全力以赴抓好项目的建设、销售工作，确保20xx年3月开盘销售，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕全年的销售计划，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，搭建好营销及队伍，加强营销的业务培训，加大销售工作力度，保证项目销售计划的顺利实现。

其次，加快项目建设进度。加强项目施工过程各个环节的建设管理，强化与设计单位、施工单位、监理单位及政府各部门的沟通力度，在确保施工质量和安全前提采取各种有效措施强力推进建设进度。加强市场调查研究及产品的自身研发，确保项目后期住宅具有较强的市场竞争力。

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，以保证项目的顺利推进。

总之，20xx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。

**国有房企工作总结6**

20xx年，是继20xx年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策，房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的20xx年，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：

>一、今年主要工作情况：

(一)经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积55000平方米，建成房屋面积54000平方米，完成房地产建设投资13000万元，实现销售约3300万元，销售面积约10000平方米。

(二)项目推进方面：

新天地商业广场项目于20xx年12月5日取得建设用地规划许可证;20xx年2月22日取得国有土地使用证;20xx年7月13日取得建设工程规划许可证;20xx年11月8日取得建设工程施工许可证。

经过一年的艰苦工作，新天地商业广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确， 20xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

(三)企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、

成绩突出的先进集体和先进个人。

(四)存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

>二、明年工作计划

20xx年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长，施工面积6466万平方米，比去年增长，新开工面积万平方米，比去年增长，竣工面积1083万平方米，比去年增长，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。20xx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20xx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20xx年基本扫除。因此，在20xx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，20xx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。

**国有房企工作总结7**

>一、20xx年度业绩指标完成情况汇总

1、成功说服政府对地块北侧高压电缆进行无偿搬迁，给公司省下100万左右的费用

2、完成日照、指标、消防、防雷、交通、绿化、人防、环评、地名、门牌和扩初的报批任务，各专业均有不同程度的计划提前

4、完成《市政规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《施工许可证》和《预售许可证》的报批工作（均有不同程度的提前，努力保证一级计划的有力执行）

5、解决了东御项目容积率面积和测绘面积之间差异性的问题，并成功得到政府的认可，对北立面进行了调整和修改。

6、完成前期报批报建所有资料的汇编，为日后工作的连续性提供了保障

7、协助工程和营销部做好政府协调工作，积极维护公司与政府沟的沟通，加强了金地公司和政府间合作互助关系，提升金地品牌和影响力。4月份圆满完成邀请高新区政府领导参观上海公司项目的\'接待和保障工作。

8、完成员工满意度调查和分析总结，并针对情况组织了多次员工活动（实弹射击、拓展培训等）

9、整理了物业客服操作流程和要领并实施，并把监督检查贯穿到日常工作中，收效良好，客户满意度得到明显提升成功组织金地业主“世博行”、“中秋系列活动”、“游泳培训”、“业主生日贺”等提高客户满意度的活动

10、完成国际花园的工程维修和交接工作

11、成功处理并解决了国际花园4 -1501的投诉（重大问题投诉）

12、顺利完成国际花园幼儿园与首南街道的交接工作

13、完成客服务部客户维修满意度回访

14、各级配合完成慈溪项目公司的注册和关系建立

15、配合并完成东御项目物业公司的招投标工作

16、积极与政府部门接触，着手准备宁波公司的土地计划

17、服从领导，积极配合，完成了公司领导交给的其他所有任务。

>二、自评20xx年工作总体表现

在公司领导的正确领导和支持下，在各部门同事的全力配合下，把前期报批报建工作做得有声有色，截止《预售许可证》取得之日，个人认为非常完美地完成了前期报批报建工作；在此工作之外，本人还能在行政人事、客户服务和后勤保障工作积极与各同事做好沟通协作，把经营管理部的工作做得井然有序，把各项工作落到实处，使后勤保障工作基本得到同事们的认可；在这一年中，通过不懈的努力，客户满意度有了长足的进步和提高。这些成绩的取得是全体同事的努力成果。从个人角度，认为在金地公司工作是尽心尽力的，对工作计划是全力以赴的，一切工作重心以项目和经营指标为主导，20xx年，是个人及经营管理部成就感较为明显的一年，进步明显，成绩明显。

三、存在问题和不足的原因，以及提升措施 存在问题：

1、为完成计划，投入到前期报批工作的精力过大，有忽视员工满意度建设、企业文化建设的现象，对后勤保障工作有不重视并落入陈规的问题存在。

2、对客户口的工作有重视，但阶段性太强，盖洛普调查结束，有思想懒惰现象和歇口气的想法。

3、人员招聘工作没有突出表现，甚至陷于困境

以上问题的解决和提升措施还是提高个人工作责任心，想办法创造性地开展工作。

>四、20xx年度重点工作计划及推进思路

1、继续做好政府部门的关系维护，加强企业和政府的合作，提升金地品牌效应

2、关注土地信息，在公司资金计划允许的情况下争取获取50W平方的土地储备

3、进一步提高客服口的工作专业度，采取请进来走出去的办法，加强自我培训，开阔眼界，将客户关系建设放在工作的重点位置

4、对东御项目进行有效跟踪，配合其他部门做好外围工作协调，对预验收工作进行关系梳理，把准备工作做在前面，使收尾工作立于不败之地。

5、加强部门内部培训，在上海公司的领导下加强企业文化建设，多开展员工活动，提升员工自主服务保障意识，提高员工满意度和凝聚力。

6、加强人才物色和后备人才的储备，对人才采取多形式、多方位的

>五、20xx年重要工作保障措施

1、土地储备：与政府和企业加强交流，加强第一手信息和资料的获取，把土地研判工作做细，并积极与上海公司、集团保持积极有效的沟通。

2、品牌效应：主动积极与企业、政府和业主做好沟通交流，宣传金地文化。

**国有房企工作总结8**

>一、确立项目

集团公司在今年年初在位于xx区xx路东、xx大道北购得土地x亩，投资金额x多万元，用于房地产开发，根据项目的确立在当地工商部门注册登记了xx房地产开发有限公司，同时在\_门注册办理了房地产开发资质（暂定三级）。

>二、组建机构

在今年的工作中，我们在行政管理、机构布置、制度建设及运行机制等方面进行认真的剖析、经过梳理针对公司管理制度进行修改补充和完善，并及时组织全体员工集中学习，提高员工在工作中的管理水平，使企业的整个管理有所提高。

房地产公司根据需要，组建了公司人员机构，招聘各类技术人员四名，为公司长期发展储备人才，招聘大学生两名。为完善各部门的职责，组建财务部、工程技术部、预算部，各部门在经理的领导下，部门分工明确，各负其责，为公司的发展打下良好的基础。

>三、项目推进方面

经过一年的艰苦工作，完成了的前期策划及产品功能定位。

1、完成了用地范围内的各种杂物的清运工作，于20xx年x月x日开始——20xx年x月x日结束。共计清运杂土x万方。

2、20xx年x月x日于xx院签订了合同。对xx的地质进行勘察为设计部门提供详细的地质资料，为我们的产品设计打下了良好的基础。

原污水管道的迁移工作，由于xx的污水管道直接影响我们的工程施工。经于市政局、市污水处理厂、市政园林所等相关部门联系沟通，同意我们的迁移方案。于20xx年x月x日于xx工程公司签订了施工合同，共计迁移100MM管道80米，40MM管道70米，顺利的完成了污水管道的迁移工作。

5、为使我们设计的产品高水准、高要求、是客户满意我们做了大量的工作，通过考察走访了解选择设计队伍，通过听取各方意见和建意确定此项目由陕西设计院设计。

6、前期策划，控规调整及产品功能定位。通过进行各方位专家及有关人士的多次论证，在设计、使用功能、合理使用土地、户型布置等方面做了大量有效的工作，规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化、方便用户。图纸由xx设计院已完成设计并通过了方案的审批。

7、完成了项目手续并取得了土地使用证。办理了土地规划许可证，办理了项目环评手续，发改委立项批复等。

8、监理是施工的一项重要环节，我们对此项工作非常重视慎重选择，通过筛选于xx监理有限公司签订了合同。

9、此项工作直接关系到甲乙双方利益问题，我们同样慎重经过与3家招标代理公司考察对比，最终先定由xx咨询事务所签订了合同。

10、施工单位的确定，经过多次考察讨证，确保项目高标准、高质量，创房地产公司形象。我们先后考察了8家施工企业，通过筛选最终确定该项目由施工，并于施工方签订了施工合同，施工方已进入工地按计划在施工中。

>四、工作中存在的问题

按照集团公司年初工作计划，项目总体推进比较缓慢。究其原因，主要有以下方面：

1、国家实行宏观调控，\_门的机构改革，政策性文件出台是领导在战略上调整放慢了进度。由于迁移难度大，降水施工论证在实际运行工作中几经周折，影响了项目整体推进时间。

3、在项目产品及产品定位上反复推敲花费了时间。

4、由于机构的改革使我们的手续在办理中难度变大，直接影响了整个工程施工进度。

尽管项目整体推进有所滞后，但对项目下一步的运作还是利大于弊。首先，我们的项目产品和功能定位准确。根据xx房地产市场形势，房价在升高状态，市场需求比较活跃，将更利于项目的建设和销售。其次通过努力，增大了项目规模。项目通过控规调整，建设规模由原来的x万平米增加到x万平米，潜在经济效益可观。同时项目通过协调和利用政策，还节省了土地成本。为项目的下一步运作奠定了坚实的基础。

>五、积极开展营销工作

新的一年里我们我们必须集中精力，将项目做为公司的形象工程进行打造。全力全力以赴抓好项目建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，是企业品牌及公司形象能得到较大提升。

1、首先我们要确保项目品质具有较强的市场竞争力。

2、是要积极组织强有力的营销班子。

3、加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进。

4、加强和做好市场调研制定切实可行的营销推广、市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

5、房地产公司应该抓住机遇，搞好销售及资金回笼工作。

6、通过彩页、电视、短信等形式加大宣传力度，确保项目的资金调配及新项目的运作，实现资金回笼达到百分之—。

>六、解放思想开拓进取

在新的一年里我们要解放思想，开拓进取、加快发展，必须有敢想、敢干、敢闯、敢试的精神，有敢为人先的胆略，要实现繁荣兴旺，就必须保持开拓创新精神，不要畏首畏尾、左顾右盼，要有发展眼光，与时俱进。具体说公司要在激烈市场竞争中站稳脚步必须有纵横发展的战略思想，就是说我们房地产公司要想得到长足发展，首要敢想、敢做只有新思想才有新思路，如果连想都不敢想怎么去做。所以我们一有机遇排除一切干扰和困难大胆地走出去。

总之，在过去的一年里取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，过去一年里存在的问题是激励我们发展的动力，认清形势严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在日益激烈的市场中立于不败之地。从当前形势看，我们公司上下齐心协力，干劲十足，职工精神面貌焕然一新，对公司今后的发展都充满希望和信心。全体员工在集团公司领导下，抓住开发主线，发展多种经营、加大改革力度、提高建筑质量、内部强化管理、外树良好形象的工作思路，解放思想、与时俱进、努力拼搏、扎实工作，为打造利源新都品牌，为商洛的经济建设美化城市，服务社会做出积极的贡献。

**国有房企工作总结9**

自20xx年XX月XX日我加入XX公司以来，本着对这份工作的热爱，抱以积极，认真学习的态度，用心去做好每件事，做为一名置业顾问，必须具备高水平的专业素质，和过硬的专业知识，帮助客户买到称心如意的房子。

自入职以来，可以说是自己在不知不觉中己经有了很大的进步，从进入案场以来，前期的培训，学习考核，接待客户，签合同。系统的一路走来，感触颇多，我觉得销售中最重要的首先是对工作的热情，并切自始之终都保持下去，每一个客户都是自己的财富，每一次良好的热情沟通都会给自己带来意外的收益和财富。

大多客户奋斗一辈子可能也就是为了买这套房子，所以在买房的过程中，存在很多的迷茫与疑问，这个时候就需要我们拿出自己的专业知识去根据客户的实际情况，一一的为客户引导，解决客户心中所有的疑问，最终达成客户成交。

入职一年以来，工作中包含了太多的艰辛与不易，即离不开自己对工作的勤奋与努力，更离不开公司各级领导对我的支持与指导。每当成交一个客户，看到他们满脸高兴的模样，我心里非常的开心，感觉自己不仅是卖了一套房子，而是给客户提供了一个温馨的家庭，那种成就感顿时充满我的心间。截止5月23日，本人共成交房源21套，总销售额\_元，总回款额\_元。

回顾这几个月工作的点点滴滴，虽然工作上取得了一定的成绩，但还有很多的不足之处。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象，所以我要坚持不懈的提高自身素质，以高标准的服务水平要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。

此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。需要掌握更多的销售经验和技巧，业务水平有待继续提高，及时了解周边楼盘销售动态等。

按照目前公司的销售规划，20xx年将启动XX项目商业部分和二期住宅的销售工作，对此，我将从以下几个方面做好销售工作的同时提升自己的业务水平：

1、对不同客户的分析，客户区域来源分析，客户咨询问题总结。

2、努力提升销售技巧，如何更好的做sp、如何现场逼定。

3、加强对国家对房地产政策的学习。

时间的步伐带走了一切的忙碌，烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的半年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于项目的很多情况我什么都不是很明白，不过在领导和同事的耐心帮助下，我很快了解了项目的全部情况，熟悉了销售工作的流程。

经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，努力做好自己的本质工作的同时为XX公司的发展奉献自己微薄的一份力量。

**国有房企工作总结10**

自20xx年月日进入销售部成为一名销售置业顾问，至今已有两个多月的时间。在此期间内，销售部的总经理、经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这两个多月的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

>一、学习方面

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

>二、工作方面

在来到公司时，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。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第天，在师傅的帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。截止今天共完成了销售面积平米，总价元，回款金额元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

>三、思想方面

来到公司两个多月，的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，取长补短。20xx年，我希望能拥有自己的住房，在安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

1、依据20xx年销售情况和市场变化，着重寻找A类客户群，发展B类客户群，以扩大销售渠道；

2、每月成交三套以上，因为这样才能支付房子的首付；

3、听从领导安排，积极收集客户信息；

4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质；

5、加强自己思想建设，增强全局意识、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。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20xx年，我一直在期待！

**国有房企工作总结11**

我在XX加入销售部担任销售主管已经两个多月了。在此期间，总经理和销售部经理对我进行了全面、专业的业务知识培训，让我深刻感受到了商业地产行业的辉煌前景，也为我的人生做出了新的规划。可以说对于一个对房地产一无所知的圈外人来说，这两个月的收获已经很大了。非常感谢公司每一位同事的帮助和指导。虽然取得了一些成绩，但仍存在一些问题。以下是我今年个人工作的一些总结。

>1、学习方面

来到这个项目的时候，我对新的环境，新的事物都不熟悉。在公司领导的帮助下，我很快了解了公司的性质和房地产市场。通过努力，我明白了物业顾问的真正内涵和责任，深深热爱这份工作。期间也看了很多营销方面的书。每次看到自己很感兴趣的东西，我都会忍不住感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到在学习方面，我也为自己制定了学习计划。做商业地产销售是一项需要根据市场不断变化的情况不断调整经营思路的工作。学习对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务活力。我会根据需要调整学习方向，补充新能源。

>2、工作方面

刚来公司的时候对房地产不是很精通，对新的环境和新事物也不熟悉。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘套话，然后出去调表了解行情。调整是一门科学。在与其他有经验的房地产销售人员的对话中，我们会逐一解决遇到的问题，学习对方销售人员的谈判技巧和优势，与自己比较，知道自己需要加强哪些知识，以及我们的房地产相对于他们的优势。

>3、思想方面

来公司两个多月，变化是从一个学生变成一个专业的人，思维更加成熟，心态提升，对团队合作精神有了更深的理解。如果你想做单个生意，团队合作很重要。想想在销售一线工作，最深的感受就是保持一个良好的心态很重要，因为我们每天都要面对各种各样的人和事，一定要学会控制好自己的情绪。

>4、20年工作计划

对于大家来说，我很久没有接触房地产了，工作中还存在很多问题和不足。我需要在工作方法和技巧上向其他业务员和同行学习，取长补短。20xx年，希望拥有自己的房子，在XX定居。因此，为了实现我的目标，我认为我们应该着重于以下几个方面：

1、根据20xx年的销售情况和市场变化，重点寻找a类客户群，发展b类客户群，拓展销售渠道。

2、每个月卖三套以上，因为只有这样才能付房子的首付。

3、听从领导安排，积极收集客户信息。

4、在做好业务的同时，打算认真学习业务知识、技能和销售实务，提高自己的理论知识，每月看一本书，不断提高自己的整体素质。

5、加强自身思想建设，增强整体意识、责任感、服务意识和团队意识。积极把工作落实到实处。勇敢承担重担，勇敢承担重任。

在新的一年里，我相信我能做得更好，这是我肯定想做好的。展望过去的这段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20xx年，我一直在期待！

**国有房企工作总结12**

岁月匆匆，弹指一挥间，逝去的时间总是让人如此的留恋。XX年的脚步就要远去了。一缕缕新年的光辉即将灿烂的迎接着我们。

在各位亲爱的同仁和领导们的关心支持下，平凡的我，在自已的岗位上也脚踏实地的走完了充实的这一年。

感谢润东集团XX夫人创建的平台，让我能兢兢业业的工作着，健康成长着。

人的一生其实很短，但一定要过得有意义；我认为有份稳定的工作，有着简单积极向上精神生活，有份健康的身体，有着家人的平安团聚就是幸福的，因此，回首这一年。我的招商工作，虽然没有取得特别骄人的成绩，但也是可喜的。可以放声的说：我也是幸福的。

一年来，我努力进取，积极施展自已，少说话，多做事，争取为公司创造更多的价值。

自14年底到15年12月份，成功销售商铺26套，总价值为：元；收到款项约为1千多万元，其中：二期商铺22套，一期4套商铺全部售毕，为客户办理好房产证手续；相关资金及时催缴到位。

XX年元月份，在本部门严重少人的情况下，与XX一起，身兼数职，将工作中的各项环节紧密相扣，经常性加班较晚，认真及时作好本部门的收费及房屋销售工作。客户走我们才会走。认真做好接待及相关事务。

XX年2月份，一些前期，拖欠公司费用长达半年之久的客户，迟迟不肯露面，绞尽脑汁，想尽办法。列清单，下催缴函，打电话，发短信。不厌其烦，常沟通联系，耐心作思想工作，并常常发祝福短信，友情联络，将拖欠的租金及呆帐、赖帐成功收缴到位。也是工作中一项大突破。

XX年3月份，本部门增添了新鲜的血液，我们处外以身作责，作好示范，带领新员工走访客户，上门收缴费用，熟悉环境，抓紧时间培训本岗业务，使之很快适应并掌握所属工作范筹，一个月内就走向转正行列。分工明确，并力争超前完成每月的任务。应收帐款几乎每月均达几十万元。

XX年4、5月份，和新同事一起，动之以情，晓之以理，将三期陶瓷四大户的年租金、及相关物业费全部收缴到位。总价款为：XX元。累计约二百多百万元。

XX年6月，并将新做的a3栋12间钢构商铺成功招租，并联系广告公司，作好各套仓库的标识工作，并提前收缴年租金及相关物业费和水电费用。营业收入约为：XX元。

广告牌招租方面：公司沿二零六国道的路牌广告42块全部招商完毕，并及时完善后期画面的补修服务，创年营业收入约：XX万元。

XX年10月，当老行政办公楼腾出时，也成功招租，并将旧空调及时作价，让公司财务不流失。充分发挥值。并及时作好客户登记编排工作。增加租金及物业费相关年收入约：XX多万元。

**国有房企工作总结13**

自开工以来，回顾这一年的工作，在公司领导及同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司领导和项目部的要求，能够较好较谨慎地完成自己的本职工作，现具体总结如下：

我的主要工作是配合薛工管理省三项目部的工作，更确切的说是能更好的向薛工学习。任职本项目的土建技术管理工作，这对我来说既可以说是机遇，也可以说是挑战。因为我参加工作不久，工作经验少，更没有像这样大型的城区改建的项目经历，我想象我这个年龄阶段的工程人员应该很少有人有幸参建这样的大型项目。

工程初期，我对工作流程、工作模式、工作方法等都不是很了解，我感觉工作压力很大。在这种情况下，为了搞好工作，我每天深入工地，虚心向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，从公司到工程现场、从图纸、资料到工程做法及管理等流程，进行了全面、细致的了解和掌握，做到项目在心里，工程存脑中。

>工程自开工起，基础问题比较多：

1、由于土方工程直接由甲方负责，现场的真实记录就显得份外重要。在挖槽及清运大土堆时，严把时间关，坚持与勾机、铲车等同上班，同下班，并及时记录整理。

2、由于现场土质较软，部分楼槽需要换填，为了能更好控制材料，节约成本，无论是炎热的中午还是周末的休息，我坚持每车都进行现场确认。

3、工程临近柳河，地下水位较高，换填基础的同时，还要进行降水处理，每天到现场都要查看水泵是否抽水，有停抽的水泵及时记录，细节同样重要，要做到最大限度的为公司节约成本。

>主体工程方面：

虽然我们有明确的分工，但是工作是没有界限的。在做好省三项目部工作的同时，对于北辰项目部、市三项目部的工作我也积极参与。

>主体工程主要分为模板、钢筋、混凝土三大项：

模板方面：每天巡查及验筋时都会要求模板的平整度及标高等问题，并要求其及时整改，使墙面、顶板平整，以便于后期抹灰等工作的顺利时行。

钢筋方面：我们严把质量关，每天巡查，随身带尺，以防偷工减料，保证钢筋间距及搭接长度满足设计及规范要求；

混凝土方面：及时检查拆模部分，严查私堵现象，遇到问题及时通知监理并与其沟通，指导施工单位及时

正确处理；

工作态度方面：认真遵守公司的各项规章制度，热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，自开工之日起，坚持每天记施工日志，详细记录施工进度、机械台班等，使工作更加具体化，系统化，便于后期核对工程量。工作中有效利用工作时间，坚守岗位，加班加点，从不抱怨，自开工至停工，周末几乎没休息过，保证工作能按时完成。

回想自己在公司的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，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：在工作的过程中，没能与其他同事积极沟通，造成工作效率降低甚至更加繁琐，不能达到资源充分利用。俗话说：三人行必有我师，在以后的工作中，我要主动加强与同事的沟通，提高自己的工作水平。

2、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及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其他专业知识甚少，这都将限制自身的发展。在以后的工作中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取早日成为一专多能的复合型人才。

3、工作经验少：由于缺少工作经验，在工作中，许多工作做的不够严谨，记录不够准确，使工作不能够系统化。经过这一年的学习，在接下来的工作中，不能存有丝毫马虎和虚浮之心，多看多问，主次分明、分清重点、详细记录，使每项工作都有据可查。

通过这一年的工作，也发现了一些其他问题，在此表达一点小小想法：

由于大家分管区域不同，相对来说沟通交流就少一些，一些施工中存在的通病等问题不能很好的沟通，希望在以后的工作中有新的变更、施工方法等同事间能多交流，也可以采用会议形式，定期讨论各标段存在的问题及处理方法等。这样既有利于工作的顺利开展也可以使同事间共同进步。

总结这一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，同时在一些方面还存在着不足。希望在日后的工作学习中，多向领导及同事学习，不断提升自己，同时也为公司的发展做出自己最大的贡献.

**国有房企工作总结14**

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xx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xx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\_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。

>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xx集团全体职员工们!

**国有房企工作总结15**

进入XX县福满花园项目已有一年了。20xx年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将20xx年年度工作情况总结如下：

>1、销售人员培训

销售部于20xx年3月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

>2、客户来访统计

20xx年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

>3、销售文件档案管理

在20xx年7月27日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20xx年11月8日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺（vip增值确认书）、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

>4、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

>5、销售现场管理

按排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

>6、20xx年工作存在问题

虽然20xx年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的`不足之处；户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是陆总的提醒才去做的工作，在20xx年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望20xx年的销售成绩比20xx年的成绩更上一个台阶。

**国有房企工作总结16**

20xx年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。台山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。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢！

在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。

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98%，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。

元旦锦江的开盘销售场面十分火热，销售率节节攀升，实现了xx年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

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，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑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。

同事们，xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥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，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司xx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

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！