

最新房地产工程部个人年终总结(汇总5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

房地产工程部个人年终总结篇一

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

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

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了____火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一天都要加

班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

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

20___这一年是有好处的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

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

房地产工程部个人年终总结篇二

时间一晃而过，转眼间到xx集团十个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟。在对集团领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx集团的一份子而自豪。回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，在这十个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作状况作如下汇报。

一、通过日常工作积累和学习使我对集团有了一定的认识。

第一次迈入企业的大门，我的内心是茫然的，这呈现在眼前的陌生的一切，不知能够带给我怎样的人生。师傅们的目光鼓励了我，领导的叮咛安抚了我，我感到我并不是一个初来

乍到的孤单的孩子，如同亲人一样接纳我的这个人群，令我感到火一样的温暖。

在徐总、王工、赵工、李工的带领下开展工作，主要负责施工现场的管理和材料的出入库。主要管理了景园的停车场居高粉刷、地下室分割改造、2#楼改造、19#楼小院、景观墙的砌筑、铁艺安装及院内其他零星项目。实践过程中接触、认识、学到了许多东西。回首昨日，无比充实。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。XX集团在短短几时间实现跨越式发展，有争做全球第一的雄心壮志，也具有凝聚人才的核心动力。现在龙鑫在房地产行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这十个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作。吃住现场，以公司为家，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。通过工作中的为人处事锻炼出了一种积极豁达的心态、一种良好的习惯。做个计划并按时完成竟是如此重要。这些经历让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，使自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作，我的主要工作任务是在工程部各领导带领下，

(2) 土建施工材料计算用量并联系供应商进，施工过程中检查有无浪费现象

(3) 与人力资源部的对接工作。通过完成上述工作。使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力等。在原来的公司里，很多工作我只是做，管理的很少，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面。

虽然毕业两年半了，到xx集团来了近一年，但工作经验少，需要学习与锻炼的东西很多，对有些工程做法还不太了解，在大型施工现场时间不多，分析及解决问题的能力还需要锻炼。收集并整理形成系统的计划和长远规划。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为集团的发展贡献自己的力量。

五、建议和展望。

xx集团是房地产开发、施工、销售、物业管理的大型企业。在此基础公司应做大做强。纵向方面，通过培训与招纳人才，成立一支高资质，高技术的施工部门或分公司，门窗公司，搅拌站等；横向方面，开发并经营酒店、健身场馆等，使龙团成为集房地产、建筑、餐饮、休闲娱乐为一体的企业。我相信公司领导一定能把这个蛋糕做大。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。回首一年，我深感欣慰，我慢慢成长为一名合格的、进步的企业职工。人生的道路刚刚开始，这份工作第一年所给予我的启示将会成为我不断前行的坚实动力！我会不断思索和寻求，用全部的青春和热血，为集团的发展壮大贡献自己的一份力量，书写我的人生中浓墨重彩的一页，期待着在舞台上演绎出自己完美的人生，走

好每一步，干好每一天，与公司一起发展，与全体xx人一起构筑璀璨的明天！

房地产工程部个人年终总结篇三

主题：“清茶淡话xxx城茶文化现场展示会”

实施目标：以情感触动+利益激发带动销售热潮

活动内容：

1、“茶话”主持人发表讲话。

——为本次活动烘托专业氛围，提供有力支撑，加强活动的隆重色彩。

1) 领导发表讲话，并简洁致辞。

——调动观众的怀恋情绪，渲染现场活动的热烈气氛，为本次活动的可观赏性埋下伏笔，高度吸引观众关注。

2) 业主代表发表讲话，并宣布本次茶文化现场展示周末活动会正式开始。——以居住者的角度进行陈述，真实再现“德圣?博奥城”的居家环境，契合人们的居住理想对接项目本身，以达到推广目的。

2、“茶韵”由茶艺人员进行别开生面的茶艺表演；并即兴邀请观众现场参与、传授、品鉴；参与观众可获赠名茶礼品。

——进一步提升观众对茶文化的兴趣，并调动其参与性、积极性，自觉培养主人翁形象，形成对“德圣?博奥城”的亲切感。

3、“茶景”由置业顾问分发项目资料，进行详尽的产品说明，

展示楼盘形象、环境。

——着力渲染景观特色能带给居住者的生活氛围，与本次活动主题有机结合，将观众的注意力自然转移到项目本身上来，以形成对项目更直接和深刻的印象。

4、“茶具”由置业顾问组织观众观赏茶具；随后参观项目内部景观及样板间，并进行现场抽奖，所产生的幸运观众将获赠茶具礼品。

——以茶具观赏为牵引，全景展示项目细节，加深项目在受众心目中的美好印象。

5、“茶事”宣布本次茶文化展示活动会圆满结束；组织观众在场地内品茗、休闲；告知本次活动期间相关优惠政策；由置业顾问料理详细讲解、接受下定、排号等事宜。

——活动最终回到营销事项，延续茶文化活动留下的影响力，展开销售工作，促成更多落单，以达到本次活动的推广目的。

活动二：

主题：名车豪邸沙龙鉴赏会

思路：名车与豪邸激情相遇，给此次活动赋予了独一无二的尊贵体验，更为财富阶层打造一种贵族生活的绚丽舞台。一面是全新演绎顶级轿车的设计、风格、特点，一面是傲然展现xx的尊贵、典雅和大气，所有活动都昭示着本次活动“巅峰、顶级、高贵”的精髓。

1、大屏幕楼盘推介；

2、名车展览：奔驰、凯迪拉克、宝马、世爵等尊贵至尚的世界名车；

- 3、名品车模展示；
- 4、汽车美容沙龙、高级车饰展示；
- 5、试乘试驾；
- 6、歌舞表演。

活动三：

主题□xxcbd生活总动员

活动思路：热烈的活动场面营造了项目销售现场的气氛，给看房的新客户以带动作用，以促进销售。

内容：

- 1、舞蹈秀：街舞、现代舞、伦巴等；
- 2、游戏活动：魔力套圈、耐力跳神、盲人摸象、侠客弹珠
- 3、比赛活动：花样投篮、百步穿杨
- 4、奇装异服歌舞表演

活动四：

主题□xx健康之旅

思路：拥抱春天、绿色和阳光，通过形式多样的活动，极大的激发业主们的参与热情，以倡导和谐家庭，健康生活为目标，营造和谐健康的社会环境。同时吸引更多的购楼人士莅临楼盘，近距离了解及感受各楼盘的高素质，直接突出自身优势。

内容：

- 1、健身操表演，瑜伽表演；
- 2、饮食、塑身、美容等等专业知识讲座；
- 3、“趣味摊位游戏”：投掷飞镖竞赛、趣味拼图游戏、高尔夫球推杆等；
- 4、抽奖：健身卡。

活动五

主题□xx极品之夜暨臻品御鉴会

内容：

- 1、冷焰火燃放
- 2、歌舞晚会（萨克斯、伦巴等歌舞表演，品牌服装秀）
- 3、各式主题式品尝会

化妆名品展：香奈儿□cd等化妆名品展

golf区：专业人士现身指导从铁杆到木杆，从挥杆到推杆，从练习场到18洞

- 4、意外惊喜：两轮大抽奖，奖品有高雅的艺术品、工艺品及香水、情侣表等时尚、尊贵物品。

活动六：

主题：家居鲜花秀

时间：母亲节

内容：

- 1、插花讲座：现场教授插花技巧；
- 2、客户diy插花为自己插的花命名，后集中展览，活动结束后可将自己的作品带回家；
- 3、时值母亲节，现场小朋友的作品可赠送给妈妈。

活动七：

主题□xx陶艺鉴赏活动

思路：为业主们创造一个相识、交流、和谐、同乐的良好氛围和环境。通过本次鉴赏活动增强业主及意向客户对项目的信心，深度挖掘潜在客户资源。内容：

- 1、陶制品展；
- 2、陶艺协会老师演示拉胚工艺；
- 3、软陶制作活动；
- 4、制作好的软陶经过彩绘烘烤，加工为成品，作为美好的记忆最终交还给每位来宾。

活动八：

主题□xx欢乐儿童节暨familyfunday

思路：把儿童作为服务对象，通过关爱儿童活动的举行提升项目及企业的形象，将服务观念深入到项目营销的理念中，

从服务购房者升级到儿童身上，用细节服务带动营销。

内容：

1、“cook出真爱”的蛋糕制作活动和童趣果汁diy

2、趣味家庭游戏比赛：亲子表心意、坐花轿、背背夹等小游戏

3、比赛结束后，咖啡平台享用自助茶点和bbq

活动九：

主题“xx啤酒节自助音乐会

思路：通过大型活动，一方面营造人气，建立企业品牌的口碑宣传效应，一方面尽可能的吸引有效的客户群。

时间：6月或7月

内容：主会场分表演区、游戏互动区、啤酒畅饮区

1、卡拉ok动感音乐会；

2、啤酒竞饮比赛；

3、斗地主大赛；

4、幸运大抽奖活动。

活动十：

主题“xx中秋佳节温馨浓情夜

思路：让客户通过传统中国情节的找寻，感受浓郁的中国精髓，从而促使潜在客户消费。

内容：

- 1、月亮气球升空；
- 2、亮灯：宫灯、花灯、纸灯、十二生肖灯龙凤组灯等；
- 3、中华绝技表演：捏面人、剪纸、竹编、太极拳、京剧演唱、变脸等；
- 4、游园活动：艺术签名、人像素描、陶艺制作等；
- 5、猜灯谜等互动性抽奖活动。

活动十一：

主题□xx盛装舞步，马术文化节

思路：马术表演是一项贵族的休闲活动，尤其是跨栏表演、盛装舞步、更是起源于欧洲的上流社会活动，同时，马术又是一项健康、时尚的运动。

内容：

- 1、马术游览胜景：马车接送来宾；
- 2、马术优美长廊：马术运动的起源、历史、名骑师、名马；
- 3、名师教练策骑：策骑及合照留恋；
- 4、马术乐趣一刻：快马加鞭、马到成功、精彩一刻、百发百中等游戏。活动十二：

主题□xx红酒之约名流盛宴

思路:名盘、名流、名师、名模共同演绎的时装盛典。

内容:

- 1、开幕：在音乐中红酒注入中空冰雕，项目logo逐渐呈现，焰火表演；
- 2、迷你小酒庄品红酒及美食；
- 3、文艺表演：经典时装展示；
- 4、慈善拍卖捐赠。

活动十三

主题□xxgolfshow邀请赛

思路：通过高尔夫这项高品质运动，以球会友，将xx所倡导的在繁华都市紧张的节奏中追求真正享受生活理念不谋而合，从中也为xx找到与之身份匹配的尊荣人士。

内容:

- 1、高尔夫球赛，赛后评出总杆、净杆冠亚季军及最远距离、最近旗杆奖；
- 2、一部分不参加正式比赛的客户，在高级职业教练的现场指导下练球；
- 3、比赛结束后颁奖晚宴：世界知名高尔夫运动品牌服装秀、颁奖、抽奖及歌舞穿插进行。

房地产工程部个人年终总结篇四

尊敬的各位来宾、各位同仁、各位员工：

今天我满怀感激与喜悦之情，站在这里代表沈阳文秘部落置业有限公司总结已经过去的一年多的工作。

首先，感谢公司的股东。是公司股东的高瞻远瞩，以战略投资的眼光投资1亿7千万元成立了这个具有巨大发展潜力和光明前景的公司，非常感激股东一年多来给予了我们以充分的信任、理解和全力的支持。

在这里我也要感谢公司的全体员工及各位员工家属，是大家共同的辛勤努力，创造了“河畔新城”这一沈阳房地产界新品牌，树立了沈阳房地产界一面大旗。面对未来，我为公司拥有这样优秀的干部和员工更加充满信心。

同时也要感谢政府、社会各界朋友对我们的大力支持。需要提及的是营销合作伙伴广州凌峻房地产咨询有限公司；项目总设计师，沈阳华新国际工程设计顾问有限公司总建筑师马涛先生；“”色彩主设计师，中国美术学院副院长宋健明教授；“”园林景观主设计师，清华大学章俊华教授。正是我们的这些真诚合作者认真负责的工作态度与敬业品行，为项目的顺利发展奠定了牢固的基础，使我们的产品性能别具一格、脱颖而出。

下面我代表沈阳华新联美置业有限公司做过去一年多来的工作总结报告。

第一部分过去工作的回顾

一、主要经营指标

自5月份公司正式组建，河畔新城一期可售房屋总套数555套，

认购率100%;已经签订《商品房买卖合同》并缴纳房款666套,签约率99%,尚未签约部分预计至明年6月份之前,部分主体封顶以后全部签约。可售住宅面积达22万平方米,预计实现住宅销售收入6亿元;半地下车库、库房、网点销售收入1万元,总销售收入5亿元,预计实现利润2万元。同时形成的股东资产有俱乐部、幼儿园、销售中心、物业用房等。据有关政府部门统计,在沈阳市住宅房地产开发项目中,河畔新城销售总额、销售率、销售速度三项指标均位于沈阳市第一位。

二、工程进展情况

20河畔新城项目建设取得了突飞猛进的发展,河畔新城于年3月18日正式开工,总占地面积约16.3公顷,一期总建筑面积14.3万平方米,2003年全部开工。由于场地动迁和高压线迁移迟缓,五栋多层住宅7月份开工,二栋小高层和三栋多层九月底开工。

工程建设方面:

多层住宅共29栋,有26栋住宅已经全部通过主体结构验收,剩余三个单体正在进行主体结构施工。其中16栋楼土建装饰工程完成70%,剩余10栋楼砌筑工程全部完工。

小高层共2栋,正进行四层主体结构施工。

半地下车库共8个,主体结构全部完工,除8#、9#车库外均通过主体结构验收。

幼儿园,土建装饰工程完成90%,已通过主体结构验收。

物业办公用房,通过主体结构验收,土建装饰工程完成45%。
商业网点,主体结构已全部完工。

俱乐部主体结构全部完工,正进行钢结构的制作和安装。

三、企业品牌建设

品牌是消费者对产品或企业的信赖与忠诚，而且是长期与持久的信赖与忠诚。品牌是在激烈的市场竞争中独树一帜，也是对消费者的郑重承诺，是企业综合素质的体现。未来长期在市场竞争中取胜的法宝就是品牌。

因此，公司成立之初，下决心、花功夫进行品牌的建设，并成功的迈出了第一步。我们在去年就提出“河畔新城”要成为沈阳房地产界的一面旗帜。目前，在沈阳市民中流传着这样一句口头禅“南有河畔新城，北有格林梦夏”，昭示着河畔新城品牌已开始深入人心。

一年来，河畔新城项目先后获得6项全国性荣誉称号、3项省市级荣誉。

2003年3月，河畔新城项目从全国35个申报项目中脱颖而出，当时唯独河畔新城通过国家住宅与环境工程中心的评审，成为本年度第一个，也是东北首家“国家健康住宅”试点工程项目。

国家aaa级住宅是建设部根据住宅五大性能指标设定的最高等级住宅。2003年7月，在由建设部住宅产业化促进中心与沈阳市住宅产业化管理办公室联合组织的aaa级住宅性能评审会上，河畔新城项目以高分通过评审，成为沈阳首家国家aaa级住宅项目。

2003年9月，在“中国沈阳第六届房地产交易展示会”上，河畔新城荣获“十大畅销楼盘奖”。

2003年11月，在万众瞩目的第五届中国住交会上，河畔新城从强手如林、名盘汇翠的参评项目中，脱颖而出，一举夺得“中国名盘五十强”。

房地产工程部个人年终总结篇五

幸福住怡佳，和谐映百合。12月28日是业主幸福接房的日子，看到各位业主洋溢着满脸笑容入住小区，把我的思绪带入了回忆中。

工作着并快乐着，学习着并前进着。一年来在公司战略决策的指导下，在总经理制定各项工作目标下达后，我努力学习着土地管理条例、人防管理办法、消防要求标准、规划条例、税法、建筑规范标准，立项规范标准。通读了房地产管理模式，房地产销售的通则，重温 and 修订了公司各项管理制度，努力做到带头遵守纪律，早出晚归、拥戴企业文化、认同并学习总经理下达的各项工作目标。尽其所能、施其管技、大事讲团结、小事讲风格，尊重领导、团结同事、尽心尽力的、扎扎实实的做着每项工作。

能的注重沟通艺术，确保项目各个环节正常运营。

2012，在总经理的直接领导下，下达对各部室的工作目标1300多项，并对工作目标的执行情况进行了监督和检查。办理了营业执照年检、机构代码证年检、资质证升级；物业公司的营业执照年检、机构代码证年检，物业公司资质升级；1-22号楼竣工备案手续。严把印签使用程序，做到了印签使用时：有使用人、有时间、有用途、有数量、总经理签批后方可使用。协调部室与部室之间的工作时尽量做到问清事由、全面了解后开展工作，使工作的开展做到有的放矢。积极主动的做好公司各项重大活动：如销售开盘、对外宣传、业主入伙、工程检查、银行放款、市场调研等，并分别对置业公司、物业公司、置业顾问进行业务培训。基本完成了总经理交给的工作目标。

总之本在公司系统的学到了许多房地产开发工作的管理知识，但是在工作中还存在着这样或那样的不足，如工作目标制定较粗，有时对工作目标跟踪不到位等，在努力更正。感谢一

年来总经理的大力支持、感谢同事们的积极配合，再次谢谢大家！