

房产公司半年度总结(优质9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

房产公司半年度总结篇一

房地产公司人事行政部经理年终个人总结

(三) 做好固定资产管理，监督、维修和维护；

(六) 积极配合各个部门完成各项工作，并且培养了多名优秀的员工输送到了各个部门。经过紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划步骤，基本作到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明。

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一：篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二：套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去

的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三：数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

要点四：用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

房产公司半年度总结篇二

20xx年即将过去，转眼间又要进入新的一年——20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。

在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。

回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。

三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这

三年也是一年跟一年不一样。

我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

20xx年10月，公司的另一个楼盘——盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。

经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。

新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20xx年度本项目部的销售额并不理想。

上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。

而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。

并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本

月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。

房地产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。

每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。

特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。

因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售能力的一面。

有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

沟通不够深入。

我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。

本着回顾过去，总结经验，找出不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作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同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在

翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。

有了顽强的精神，于是事半功倍。

持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。

往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。

同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。

不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。

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。

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。

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。

3. 销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。

对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4. 和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5. 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。

还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6. 做好客户的登记，及进行回访跟踪。

记住客户的姓名。

可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。

不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想

接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

7. 常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。

针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。

多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

8. 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。

在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。

客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9. 运用销售技巧。

对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。

凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。

你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。

当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

10. 维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种销售技巧，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

要让客户感到你是他们的朋友，是他们的购房顾问，是他们最愿意与之交谈的人。

顾客往往是因为喜欢你而喜欢你介绍的东西。

获得销售成功最首要的条件还是自信。

11. 这次没成功，立即约好下次见面的日期。

我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。

毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。

假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

12. 承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。

房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。

而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13. 保持良好的'心态。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此

归结为个人能力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放弃！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。

所以一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14. 售楼人员要有正确的判断力，要能找出你要服务的客户。

通常的做法是，可以对客户做一下评估，确保他们是做出购买决策的人。

15. 销售人员给客户第一印象至关重要，所以台湾的房地产销售公司老板允许自己的销售人员在上班时间去理发店也就不足为奇了。

真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。

是客户感觉到你非常真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。

所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自己。

16. 目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，可以让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17. 售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。

你至少可以找一个绝妙的理由，并说服他考虑购买，可以说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真考虑你所说的话，如果客户可以考虑的话，你就可以带他参观样板房或现场介绍了。

18. 聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。

当客户觉得能了解新鲜有趣的信息时，就会愿意花时间去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。

一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19. 客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。

你在向客户介绍你的楼盘时，就应该清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20. 要想让客户现在就购买你的楼盘，就必须熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。

紧迫感来自两个因素：现在买的理由以及投资回报。

要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21. 你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也应该能让每个人都明了你的销售建议。

这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。

另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22. 成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。

当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。

此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。

应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长

了，也逐渐成熟了。

我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。

也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

20xx年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。

有错改之，无则加勉。

展望20xx年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

最后预祝公司明天更辉煌

一年多来房产公司在局领导的关怀指导下，在公司领导的正确领导下，在全体职工的共同努力下，较好地完成了工作任务和年度利润指标，取得了较好的成绩。

现就公司一年来的工作总结如下：

- 1、闵子骞墓苑修复工程：继去年修复的基础上，今年完成了山门、厢房的新建、碑廊须弥座的新作等工程内容，工程造价约计80余万元。
- 2、稽查队办公楼外装饰工程，工程造价7万余元。
- 3、艺校拆建工程：该工程主要包括新建办公楼1000平方米、

地下排污管道改造、东围墙大门新建、琴房楼新建及其他一些零星整修施工，工程造价104万元。

4、舜耕山庄部分修建工程：今年公司接下了山庄b段、c段接建□c段加层的工程，贵宾楼b段宴会厅的改造，以上工程造价合计约60万元。

5、植物园南大门扩建装饰工程50万元。

6、长春观维修工程30万元。

7、华阳宫维修工程20万元。

8、府学文庙工程40万元(前期准备工作)。

9、美里湖工程50万元。

10、在完成上述工程的同时，公司还完成了一些零星修建工程。

如：明星影院的改建工程(工程造价10万元)、京剧院宿舍维修工程(工程造价5万元)、吕剧院灶间改造工程(工程造价3万元)、胜利影院修建工程(工程造价4万元)、以及玉函路宿舍更换主电线3.5万元。

20xx年公司共计完成工程造价460多万元。

1. 抓好政治理论学习，发挥企业党组织的政治核心作用

首先抓好党员干部政治学习的落实，加强学习制度的严格化，在学习中，我们不但及时学习和贯彻党的十六届四中全会等有关文件精神，而且还根据日常工作中所遇到的问题，理论联系实际，有针对性地进行学习、讨论，研究解决问题方案。

通过我们灵活的学习，增强了党员的凝聚力，使公司党组织在各项工作中都发挥着战斗堡垒作用，使我们的各项工作都能顺利的进行。

其次是在员工队伍建设中，领导班子也始终把思想政治教育摆在首位，引导他们树立正确的世界观、人生观和价值观，积极开展了创建学习型职工活动。

职工的业务和技术水平有了很大提高。

2. 强化管理，开拓市场

房产公司的领导班子是一个务实的班子。

尽管在本产业中，房产公司推向市场较晚，经营规模小，抗风险能力弱，但班子成员敢于面对现实，在事业上群策群力，以苦干、实干加巧干的精神带动市场决策，适时进行iso9001质量管理体系认证工作，从而将房产公司事业不断推向前进。

在经营工作中，公司不断适应市场，调整经营策略，进行大胆尝试。

一是确立了“抓小不放大，抓零不放整”的经营策略。

对外承揽业务时，不论是工程造价几万元的工程，还是工程造价上百万元的工程，我们都用户至上，以优良的质量、完备的服务、最低的造价来赢得客户的信任。

二是狠抓工程质量。

质量是企业的生命，在工作中，公司确立了“一切从质量抓起”的宗旨，强化管理职能。

在今年所施工的工程中，无一例施工事故发生，工程质量、

服务质量明显提高。

本年度廉洁自律方面，公司领导一直认真学习贯彻执行上级有关部门下发的廉洁自律的文件规定，在工程中严格按合同规定处理工程问题，工程的支出和收入严格遵守财务规定。

未出现任何违规现象。

本系统的物业管理一直是我公司日常工作的重要组成部分之一。

公司继续狠抓物业管理的正规化和制度化，按照物业管理的有关规定，上半年公司协同业主成立了业主委员会，并展开了一系列的工作，解决了许多多年来遗留下来的问题，并由去年的临时资质，成为今年的三级资质。

取得了一定成绩，使物业管理走向正规。

公司将严格按照行业标准对物业进行规范管理，随着各项规章制度建立健全，物业公司将参与市场竞争，进行市场运作，取得更大的成绩。

我公司现有职工43人，在岗职工工资与去年持平，退休职工的福利及不在岗职工的收入均能按时发放，及时按相关政策处理职工的医疗费用。

1. 市场压力在职工中体现不均衡，还需继续加强对广大职工的教育。
2. 细化管理制度已经健全，但对各项规章制度的执行监督有待加强。
3. 营业成本虽较往年有所下降，但仍存在浪费现象。
4. 工程回款不及时，给我公司在经营及资金周转上造成了一

定影响。

1. 在市场经济的环境下，企业的竞争已经成为人才的竞争近几年来人才的引进一直是我们公司的工作重点。

迄今为止公司培养的研究生，新召入的大学生，有专业职称人员，已占在岗职工的60%，使公司人员的整体素质和专业技术水平有了很大的提高。

在此基础上积极组织公司人员进行专业培训，采用多种方式组织公司人员学习党的路线、方针、政策，使职工正确看待我们改革所面临的一些困难，相信我们的改革方向，提高职工的思想觉悟。

2、在公司的人才储备有了一定的基础的情况下，如何在市场经济中更好的发展，成为我们公司当前和今后的工作重点，公司领导和职工经过多次讨论，认真分析这一问题达成一致意见，就是管理和经营创新，创新是企业的灵魂，如果工作不创新企业就不会有发展，同时也会被市场淘汰。

在经营创新方面，公司力争走向市场，寻求联营伙伴，各自发挥优势，取得好的效益。

3、本系统内的维修改造工程是我公司的经常性工作，

来年我们将继续配合各兄弟单位，做好维修改造工作，在有限的条件下，争取文化设施以新的面貌，迎接文化市场的挑战。

4、物业公司已运行一年多，在过去的一年中，虽然取得一定的成绩，同时也存在很多问题，在新的一年里，物业管理方面要做到保持过去一年的成绩，修正过去一年的不足。

在新的一年里力争使物业管理上一个新的台阶。

5、工程方面还需加大投入力度，项目管理方面加大改革力度，争取在市场竞争中获得更多的优势。

可以说□20xx年是收获的一年。

这一年，我们收获了成功的经验，也吸取了失败的教训。

在今后的工作中，我们还将继续努力，扬长避短，强化管理，开拓市场。

相信在局领导的大力支持下，在公司领导的正确领导下，在全体职工的共同努力下，房产公司将会取得更大的成绩。

房产公司半年度总结篇三

总结

一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，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，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在xx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积

极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了xxx证书、项目立项手续xxxx产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解xxxxx情况，为领导决策提供依据。作为xxxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxx的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到xx□xx拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了xxxxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司□0x号办公会议精神要求，我针对目前xx房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如xx□xx又到xx花园□xx花园□xx小区调查这些物业的租售情况。就x号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在xxxx召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任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，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在下半年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，

积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

房产公司半年度总结篇四

1、主要工作任务和业务完成情况完成情况综述（具体情况由你自定）

2、未完成情况分析并说明（具体情况由你自定）

3、职业精神

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房地产市场。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。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，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。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验教训，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，现已开始接触销售部管理的客户工作，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了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

本期工作的改进情况

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。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，使自己各方面都有所提高。

xx年下旬公司与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xx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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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，我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。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

房产公司半年度总结篇五

陌生而又遥远的xx[]记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然！

紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意[]xx转眼即逝[]xx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说20xx年是有意义的，有价值的，也是有收获的！停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人[]xx房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我对自己作出xx年工作的总结和xx年未来的规划。

xx年xx月来到xx[]也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大，14年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责！

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活[]xx年没有太多成就，而经验是我的财富！初踏xx的家门，月会的惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以

向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾平息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚！

工作总结：业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队脚步，行业的前沿，摆正心态，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我的挑战，是否我有恒心，做一个的经纪人，一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力、要做到对工作热心，对客户要有耐心，对成功要有信心。没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

xx年的工作计划：转眼之间已经进入新的一年，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划，自己是一个从事房地产行业时间不长，经验不足的经纪人，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。

第一：做好业绩，我希望自己能在完成公司规定的任务基础上，再提高40%—80%，即使市场不景气，但我还是会跟团队跟同事用行动来证明，我可以！

第二：制定学习计划，做房产中介是需要根据市场不停变化的局面，不断的调整思路的工作，学习直接关系到业务人员业务方面的活力，我会适时的根据需要调整我的学习的方向，来补充新的能量，知己知彼，方能百战不殆。

第三：增强全局意识、增强服务意识、增强团队意识、积极主动地把工作做到重点上，我将尽我的能力做到！

xx年的一些目标理想，可能还很不成熟，希望得到公司领导

们的正确引导和帮助□xx年，我会更加的努力，认真负责的去面对每一个业务，也力争赢得寻求更多的客户，争取做更多的单，完善公司的工作，相信自己会完成新的任务，能迎接xx年的挑战。

房产公司半年度总结篇六

在房地产行业也有接近半年的时间了，需要写个总结回顾一下这段时间的经历。

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。

- 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。

通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

2、来电、来客的登记填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为□a□很有希望 b□有希望 c□一般 d□希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单；应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主；其他内容同原定单。

8、退户遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定；若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

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。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面；努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

房产公司半年度总结篇七

集团公司在今年年初在位于商州区政府南门路东、江滨大道北购得土地十亩，投资金额1200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陕西欣利源房地产开发有限公司，同时在建设部门注册办理了房地产开发资质（暂定三级）。

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。

经过一年的艰苦工作，完成了的前期策划及产品功能定位。

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；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，通过筛选于陕西世监理有限公司签订了合同。（9）招标；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陕西航建施工，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。

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，建设部门的机构改革，政策性文件出台是领导在战略上调整放慢了进度。（2）宗地内的污水管道的迁移上。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

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2.3万平米增加到4.8万平米，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。

新的一年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，并力争运作出一个两个亮点出来，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——。

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。

房产公司半年度总结篇八

自20xx年4月1日工作以来, 我认真完成工作, 努力学习, 积极思考, 工作能力逐步提高。伴随着xx房产的蓬勃发展, 特别是20xx年又荣获“xxxx”[]我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料, 每一句话都代表着公司的形象。所有, 我在实际工作中, 时时严格要求自己,

做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

20xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，

提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

1□20xx年4月，准备并参加上海房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2□20xx年5月，准备企业内刊□xxx□的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3□20xx年6月，返校一个月，考察xxx楼市。如：星海国宝、世纪经典、经典生活、壹品星海□xx酒店(产权式)□xx酒店、名仕国际(loft公寓)等。

4□20xx年7月，第二期□xxxx□收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“xxxx项目说明”□“xxxxxx示范区可行性报告”等系列报告。

5□20xx年8月□xxxxxxxx

房产公司半年度总结篇九

对政策压力和竞争对手的威胁，化解外界环境的影响，在公司全体员工的大力配合、支持下，使房地产经营取得了较好的成绩。2005年，我所分管的房产开发实现投资18309万元，累计实现销售收入20296万元，回笼资金18997万元，使公司房产开发在极其艰难的市场环境下再次跃上一个新台阶。

户需求，多次召集工程、销售、财务等部门进行初步的分析和探讨，征询专家建议，以及客户的反馈意见，总结前期项目开发的经验，拓展工作思路，搞好新投资项目前期市场定位和规划设计工作。

企业要发展，制度是基石。我在分管行政工作期间，继续推

动公司制度建设。根据集团总体要求，出台了新的《薪金制度》、《绩效考核制度》和《中层干部考核制度》，在原有的办公制度均已渐趋完善的基础上，进一步优化了分配制度，增加了工资收入中浮动部分的比例，以进一步提升员工的积极性，营造良性的竞争氛围。

随着公司业务的逐渐壮大，我在协管财务工作过程中，着重以加强现金流量管理和资金筹集工作，以保障各项重点工程的顺利实施。2006年加快了按揭资金回笼率和回笼速度，全年回笼资金2.20亿元，清欠以前年度欠款380万元。并通过多种方式，与各家银行进行积极沟通，及时向金融机构推介公司的项目前景和公司规划，得到了金融机构对公司的理解和支持。及时归还到期贷款18200万元，续贷18200万元，新增贷款1000万元；同时与徽商银行、农业银行就公司的开发项目整理融资材料和信用评级工作，配合集团进行融资债券工作。

2006年，在合肥市“三大推进”中，带领各牵头部门，认真完成了大拆违、整治“四乱”、效能建设和“四好”领导班子创建等各项工作。作为党支部组织委员，高度重视党员发展工作，本着严把入口审察关的原则，新发展党员3人，顺利转正预备党员7人。为营造良好的工作氛围，2006年办起了企业小食堂，改善了职工伙食，并积极鼓励员工参加开发区的各项文娱竞赛，提高身体素质，并组织开展了看电影、“文体活动月”等丰富多彩的文娱活动和帮扶困难户、“慈善一日捐”等爱心捐助活动。员工精神面貌稳定向上，企业呈现出良好的发展态势，并再次被评为“合肥市文明单位”。

干准则，廉洁奉公，忠于上级组织赋予我的职责，不利用职权和职务上的影响谋取不正当利益，不私自从事经营行为，严格遵守公司财产管理规定，不假公济私，化公为私；严格执行公司费用管理规定，坚持艰苦奋斗，勤俭节约，不奢侈浪费，不追求享受；坚持走群众路线和贯彻民主集中制，坚决执行上级党委、公司党支部和总经理办公会的各项集体决议，

时刻牢记自己是一名共产党员，认真遵守党的廉政建设规定，始终保持清正廉洁，加强自我约束，聚焦工作。

总结过去两年的工作，在领导的关心、支持下，在同志们的大力配合和共同努力下，我虽然在工作中取得了一定的成绩，但是自身也还有一些问题需要改进。在今后的工作实践中，我要始终保持脚踏实地、任劳任怨的工作作风，要始终保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作态度，要始终保持艰苦奋斗、勇于拼搏的工作激情，刻苦学习党的理论知识和业务知识，不断总结经验教训，克服缺点，努力提高自身的工作能力和政治素质；要始终发挥共产党员的模范带头作用，团结和带领公司全体员工，努力实现公司制定的发展目标，完成工委管委会交给的各项工作任务，为公司的迅猛发展和开发区经济社会事业的进步贡献自己的力量。