# 【2024年上半年工作总结范文】房地产上半年工作总结范文

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-01-07

*在房地产公司里，应该注重业务能力和个人素质的提高，作为一名房地产工作人员，上半年的工作总结该怎么写呢？以下是由本站小编为大家整理的“房地产上半年工作总结范文”，仅供参考，欢迎大家浏览。　　房地产上半年工作总结范文（一）　　上半年，在集团...*

　　在房地产公司里，应该注重业务能力和个人素质的提高，作为一名房地产工作人员，上半年的工作总结该怎么写呢？以下是由本站小编为大家整理的“房地产上半年工作总结范文”，仅供参考，欢迎大家浏览。

**房地产上半年工作总结范文（一）**

　　上半年，在集团公司党委、董事会的正确领导下，按照公司年初制订的工作计划，经过全体员工的共同努力，公司的开发经营业务、内部管理等各方面工作，继续协调有力地推进，取得了较为显著的成绩。截止到6月底，实现利润32.66万元，比去年同期提高了17.95%，完成全年预算指标的17.98%。目前，苏粮国际大厦建设已全面进入紧张的施工阶段，进展顺利；自有房产的经营稳中有升；公司历史遗留问题的处理有所进展；企业文化建设开展得有声有色。下面简要汇报一下上半年的工作情况和下半年的工作安排。

　　一、保质量、抓进度，苏粮国际大厦主体工程进入全面施工阶段。在大厦建设的决策机构和运营机构的领导和参与下，围绕大厦建设这一中心工作，公司全体员工在各自岗位上，全力以赴地为大厦的建设添砖加瓦。春节前，完成了133根支护桩、94根工程桩、深基坑开挖及土方工程，经测验收，226根桩根根优质。经过规范的招标程序，春节前还确定了土建施工单位。上半年，围绕土建工程这个中心，消防、弱电、空调、电梯、幕墙等项目紧密衔接，协调跟进，加快方案设计和报批，积极做好相应的招标准备工作，系统地推进整个工程施工进度。近日，弱电、消防招标工作已完成；电梯、中央空调的招标正在紧张准备，幕墙方案论证正在抓紧进行，为此，公司有关人员在公司领导带领下，冒着酷暑，到上海等地对厂家进行考察，对成功的案例进行现场分析。上半年，针对设备材料采购这一环节的重要性、复杂性，公司组织了对重要的材料设备的调研、询价、采购、验收等工作，在材料、设备这一块，严格、切实、有效地控制成本和质量，这项工作将经常性地进行下去。目前，施工现场正在抓紧地下室的底板和外墙的浇注，到6月29日，已完成地下负二层的底板浇注。

　　二、在波动的市场环境中，自有房产的经营效益稳定，服务水平有所提高。公司上半年自有房产经营管理继续保持xx年的大好形势，较好实现了“无空置、无拖欠、无投诉”的“三无”目标。在日常管理中，着力提升自身形象，提高人员素质，积极面向市场锻炼自己，为申请资质做准备。

　　三、公司历史遗留问题的处理有所进展。公司对盐城市政府驻宁办诉讼的审理已进入实质性阶段。省高院正式告知：我们与盐城办的租赁合同有效，在这一案中我们将胜诉。法院对盐宁办提出的诉讼标的的评估鉴定已接近尾声，即将进入对评估结果的质证程序，由于人为因素的影响，这一案件的最终结果还有不确定因素。

　　四、遵守党章，树立社会主义荣辱观，企业文化建设效果显著。遵照省国资委和集团公司党委的要求和部署，公司党支部在公司党员干部中深入地开展了“遵守党章，执政为民”的主题教育活动，通过组织学习、树立典型、示范引导、对照检查等活动，党员干部深层次地认识了党章对党员的要求和党员的义务、责任，明确了宗旨，坚定了信念，提高了工作水平和拒腐防变的能力。支部为此还专门组织党员干部职工到苏粮国际大厦施工现场、盱眙新四军军部参观，向一线工人、向革命先辈学习，激发为实现共产主义而奋斗的激情和斗志。结合开展“遵守党章，执政为民”的主题教育活动，公司组织党员干部和职工着重学习了xx关于“八荣八耻”的重要论述，并把树立社会主义荣辱观纳入公司企业文化建设。为提升学习效果，公司将“八荣八耻”的内容挂上了墙，让每位职工天天、时时都能看到、学到、对照到。

　　五、公司当前工作中存在的矛盾和困难。

　　1、公司当前的中心工作是建设苏粮国际大厦，xx年所需建设资金约6000万，按比例，我们公司要拿出xx多万，仅就这一眼前所需资金的数额，就凸现出我们公司资金严重短缺问题。在苏粮国际大厦项目之外，再寻找新项目，以及今后公司的可持续发展，资金都是一个首要的要解决的问题。

　　2、公司改制问题。目前公司的改革改制工作处于准备阶段，我们公司情况与贸易公司有很大不同，何时改，如何改，我们正在加紧探索、研究。

　　3、到3月底，盐宁办拖欠我们房租和滞纳金已达800多万元，由于人为因素，我们对盐宁办诉讼的审理已拖延了2年时间，尚不知今年能否判决下来。盐宁办拖欠的巨额租金以及其占用不还的经营用房，已严重影响了公司的正常经营和发展。

　　下半年工作安排：

　　苏粮国际大厦的工程建设。

　　1、严格贯彻各项法规、规范和大厦建设的管理制度，在保证质量、安全的情况下，加快建设进度。

　　2、围绕土建，消防、空调、电梯、幕墙等项目协调跟进。

　　3、继续按法规、规范要求，加强对名类材料设备的调研、询价、采购、验收等工作，严格控制设备、材料的质量和成本。

　　4、加紧制定营销方案，适时启动销售工作，早日实现资金回笼。

　　5、采取必要方式融资，克服大厦建设资金短缺的困难，保证建设进度。

　　自有房产经营和对盐宁办诉讼

　　1、面向市场，做好自有房产的经营，提高服务水平，保证稳定的经营效益。

　　2、争取下半年盐宁办欠租问题能有一个阶段性的结果。

　　3、继续做好苏粮国际大厦物业管理的前期准备工作，包括人员培训、资质申请等。

　　企业改革、内部管理和企业文化建设

　　1、按照集团公司的部署，结合公司实际情况，加紧做好改制方案的制定工作。

　　2、加强各项管理制度的实施，控制公司运营成本，向管理要效益。虽然今年上半年利润及营业收入好于去年同期，但都未达到过半的目标，还不能盲目乐观，尚需在开源节流方面下功夫。

　　3、以人为本，关心职工生活，做好各项福利。结合岗位需求和公司发展规划，落实好今年的人员培训计划。

　　4、把企业文化建设与树立社会主义荣辱观结合起来，弘扬正气，促进发展。

**房地产上半年工作总结范文（二）**

　　自从进入房地产公司已经有3个年头了，在这3年里，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理紧急事件的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。xx年已经走过，我就我在过去一年的工作做一下我的总结

　　在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\*\*\*\*\*\*企业的每一名员工，我们深深感到\*\*\*\*\*企业之蓬勃发展的热气，\*\*\*\*\*人之拼搏的精神。

　　\*\*\*\*是\*\*\*\*\*\*销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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，\*\*\*\*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，\*\*\*\*同志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\*\*\*\*年与\*\*\*\*公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，\*\*\*\*同志积极配合\*\*\*\*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\*\*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，\*\*\*\*同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

　　xx年下旬公司与\*\*\*\*\*\*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，\*\*同志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，该同志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，\*\*\*\*同志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\*\*\*\*同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

　　xx年这一年是有意义的、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。

**房地产上半年工作总结范文（三）**

　　自20xx年复工后，一转眼，今年便过去了一半的时间。今年对于房地产行业来说是极不平凡的一年，国家的宏观调控政策造成了房地产市场的持续低迷，罕见的气候严重影响了工程建设进度，但今年又是集团“十二五“规划发展战略的重要一年，也是““项目工程建设工作的关键一年，面对如此严峻的形势，山风景房地产开发有限公司在总经理的正确领导和鼓励下，全体员工勇敢沉着应对客观的大环境，通过树立信心、狠抓工程进度和质量、采取多种手段、齐心协力，扎实工作，努力克服重重困难，认真落实各项工作任务，上半年的工作取得了一定的成绩。现总结如下：

>　　一、20xx年上半年工作回顾

　　20xx年公司现场施工工作的核心和重点是按照已签定的购房协议将房屋准时交付业主。春节复工后，公司更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在工程部和技术部同事的齐心协力下，上半年，公司克服了连续阴雨天气、施工单位投入不足、监理力度不够等种种困难，加强对工期、质量、成本三个重要因素的控制，加强合同的管理与执行，努力协调与监理、总包、各分包之间的关系，加强了管理措施。

　　工程施工合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全面的规定。在““项目工程建设的具体实施过程中，公司严格遵守施工合同，对合同中规定的质量责任，划分界限，材料设备的采购，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。通过研究施工单位提出来的与施工合同实施有关的问题，包括认价和认量，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过公司工程部和监理单位付诸实施，并对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期都进行了数次调整，将施工单位最后完工期限更改至20xx年8月15日。为保证第一批交房合同的实现，经过半年的辛勤工作，在工程部和技术部的共同努力及其他部门的配合下，我们先后完成了以下工作：

　　（一）进一步完善设计

　　一是总图设计调整，完成道路竖向、场地排水等设计调整。二是单位户型的设计调整，对原设计的楼王及部分大户型进行了拆分，并完成了初步设计方案以及物业人员住房的初步设计方案等。三是景观方案调整，完成了对景观桥以东区域跌水景观的多次调整。同时，完成了样板区内绿化种植节点的优化设计及种植情况核对工作。

　　（二）组织施工建设

　　建设工作重心放在e区、c区和b区已开工的单体建筑施工上；同时还进行了局部区域内的市政、园林景观工程的施工，除此之外，还完成了施工路面的硬化工作。

　　（三）开展市场推广和销售工作

　　包括细化样板间及售楼处管理，结合新版制式物业合同，重新制定物业管理合同；完成首次按揭手续办理，初步证实当地人购房按揭付款的可行性；完成项目楼书的定稿印刷以及分销沙盘的制作工作。

　　（四）办理项目相关手续及公司证照年检

　　包括办理第批套南区住宅项目商品房预售许可证；取得精舍项目南区和北区环境影响报告；继续跟踪南区住宅项目a区地块调整手续。

　　公司执照是公司管理经营工作顺利开展的重要凭证。公司的营业执照正、副本，组织机构代码证正、副本及投资企业批准证书都由综合办公室负责统一管理。为保证公司证照的正常使用，综合办公室在各项证照要求年检的期限前顺利完成了《企业法人营业执照》、《组织机构代码证》及《台港澳侨投资企业批准证书》的年检工作。

　　以上仅仅是开发建设方面的主要任务，另外还有涉及企业内部管理，财务管理和建账等多方面的工作。公司财务部不但完成了别墅项目的部分收款工作，还完成了兴业银行委托贷款展期手续。

>　　二、工作中面临的困难

　　上半年，我们不仅面对着国家对房地产市场宏观调控政策的压力，还面临着种种困难。

　　（一）现场施工过程中遇到的困难

　　1、个别控制节点工期制定计划或调整计划考虑欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。

　　2、施工单位组织不力，劳动力不足，纪律松解，现场管理不到位，计划得不到落实。由于部分施工单位人员的业务素质较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不熟悉，造成工程质量不能保证；自检体系不健全；投入资金和材料力度不够，以次充好，质量意识不高，使得工程质量很难控制。

　　3、进场的材料、设备受多方面因素影响，不能及时供应、进场。

　　4、季节性阴雨天气，恶劣的气候环境等客观因素严重影响施工进度。

　　（二）销售工作遇到的困难

　　国家对房地产市场宏观调控政策对项目销售造成了巨大影响。别墅项目一直以来备受开发商的青睐，然而近来受国家调控政策影响，别墅项目销售举步维艰，在售别墅项目降价再售，新盘开盘楼面价出售……等等，这种趋势已经让别墅销售面临全线崩溃的境地。尽管政府一直在试图遏制高涨的房价，但房地产业 陷入萧条，对全球经济也产生巨大的涟漪效应。““项目准备进入销售初期，已有40-50位预订意向客户，其中大部份为企业老总（包括房地产开发、茶叶行业、建材行业等）。但由于受国家宏观调控政策及银根紧缩的影响而产生的经济涟漪效应，让很多企业自身生存发展也受到严重的影响，有部分原本计划的购房资金不得不转投入公司经营运作中，还有部分人员将资金投入到高利息放贷行业中。使不少预订意向客户原本准备在购房的计划也不得不延至20xx年。但20xx年的楼市延续着的宏观调控，房价调控政策、房价控制目标、房产税、限购令、新国八条，种种政策让意向客户更加坚定了持币待购的心理，项目销售一度陷入困镜。

　　（三）前期手续办理遇到的困难

　　今年复工以来，公司积极准备南区住宅项目a区地块进行等面积、等价置换的相关手续。但在4月中旬召开山市政府常务会议讨论该项目时，有部分专家持反对意见，造成置换手续遭到搁浅，现在继续在做有关领导的工作，基本得到相关主管领导的同意，待7月份再召开一次专题会议研究解决该项事宜。

>　　三、采取的工作措施

　　面对房地产市场严峻的形势及施工建设中遇到的各种困难，公司领导班子不畏艰难，没有退却，采取了积极地对策和措施，有效地确保了项目建设的有序推进。

　　（一）加强工程管理，推进工程进度

　　一是坚持以工程建设为重点工作，实行分区责任制，将区域内工程质量优劣与各区现场管理人员的奖惩挂钩，激发现场管理人员的主观能动性，以高度的敬业精神和责任感，齐心协力的完成工程建设任务；二是坚持系统管理和计划管理，精心组织、周密部署，合理安排、解决现场问题，全力保障工程建设顺利开展；三是从建筑材料的购买及工程建设上严把质量关，确保各施工环节一次成型，杜绝返工现象，工程质量合格；四是针对连续的雨季天气，通过周密部署、精心组织、合理安排全力保障工程建设速度。

　　在工程建设中，我们紧紧的抓住了三个不放手，一是紧紧的抓住质量不放手，从原材料质量抓起，不合格的材料不用，不达标的材料不进，与此同时，紧紧抓住施工质量不放，百年大计，质量第一；二是紧紧抓住进度不放，从节后复工的那一天起，我们就采取了倒计时方法，克服了时间够用，来得及，不着急的思想，解决了很多预料不到的问题，做了大量的深入细致的思想工作，解决了施工单位各施工队之间内部等诸多矛盾，从而保证了工程的顺利进行。目前，工程正处在非常时期，有的施工队由于资金紧缺而面临停工的关键时刻，主要领导当即立断，多次帮助解决资金不足问题，同意施工队把前期已经完成，并通过阶段性验收的分项工程结算上报至建设单位，及时拨付部分工程款，解决了施工队的资金问题，确保了工期，以确保工程能按时完工；第三，我们紧紧的抓住了安全施工这一重要环节，整个施工过程我们始终把安全第一放在首位，时刻不忘记抓安全施工，领导开会讲安全，亲临一线抓安全，用具体规章制度保安全，使20xx年上半年没有出现一例不安全事故。

　　（二）定期召开监理例会、不定期召开联合指挥部工程例会

　　每周六下午，建设、施工和监理单位定期召开监理例会，每次监理例会上，建设单位现场主管领导和监理单位的工程管理人员都对安全、质量、进度提出新要求。除此之外，还不定期召开联合指挥部工程例会，不仅使建设、施工、监理三方保持良好的沟通，而且有利于解决共同存在的质量隐患、安全隐患，使得工程施工得以有效地事先控制，有利于监督生产进度。除此之外，为解决施工生产中遇到的技术问题、质量通病问题，我们还不定期召开工程技术协调会，使得凸显的质量通病得以控制。

　　（三）联合检查、工序验收为项目顺利验收奠定基础

　　“项目在各个施工阶段进行过数次由建设单位、施工单位和监理单位组织的联合检查。通过联合检查，增强了施工单位的荣誉感，促进了施工人员的质量意识，更重要的是检验了阶段性的工程质量，有利于下一步质量控制。对主要分项工程的主要工序、隐蔽工程、钢筋工程、屋面保温工程、屋面防水工程、屋面瓦工程等，均先由施工单位自检合格后报监理单位验收，监理单位验收合格后报建设单位，最后由专业工程师或总工程师检查验收合格后进行下一道工序；对验收不合格的工序予以返工处理。此类问题处理数十起。由于措施得当为一次性竣工验收奠定了基础。

　　（四）加强预算管理，切实降低成本

　　上半年，公司进一步强化预算管理，一切费用开支都控制在预算内，并要求各个部门进一步细化年度预算，严格控制费用，降低各项成本。在工程进度拨付前，严格采取核价制度，及时根据市场价格情况，派专人对各项材料价格进行实地考察，做到认质认价，货比三家，充分做到材料核价准确及时，对材料价格得到有效控制。

>　　四、取得的成果

　　经过以上艰苦的努力，在全体员工付出了辛勤劳动的前提下，工作取得了丰硕的成果：

　　（一）20xx年3月取得精舍项目南区和北区环境影响报告批文。同时，我们充分利用外资企业在当地投资的优费政策，主动争取在收取施工排污等费用时给予一定优惠，为公司节约了费用。

　　（二）20xx年5月15日相关手续审核通过，并在当日取得第批套商品房预售许可证。

　　（三）项目开工至20xx年6月底，南区现场施工建设已累计完成土石方65万立方米、毛石挡墙3.5万立方米、市政道路7500平方米、道路雨水边沟 1800米、人工湖水域工程15000平方米、景观绿化面积0平方米、景观桥一座、一座高压箱变的安装调试、建筑砼挡墙1300延米、市政给水排水管线 4000米，强弱电预埋管线米，庭院围墙500延米。完成市政用用房一座，小区入口门房两座。完成独栋别墅精装修2栋。建筑封顶36栋，其中屋面瓦完成 28栋；围护完成33栋；内外墙抹灰完成26栋；副框安装完成26栋；负一层地面完成14栋；天沟完成25栋，基础完成28栋；首层完成2栋，二层完成3 栋。

　　（四）截止20xx年6月底，项目整体认购套，完成正签（即合同签约备案）套，销售额万元整，回款额万元整。其中20xx年初至今累计新签认购套，完成正签（即合同签约备案）套，销售额万元整，回款额万元整。

>　　五、上半年工作的经验总结

　　针对上半年的工作完成情况，公司认真做出以下总结：一是所有工作有要有预见性、超前性和计划性，在开展日常工作中做到“三性工作法“使得各项工作效率得到明显提高，同时解决了盘子大，人员少的问题；二是所有工作要坚持“快“字当头，“快“中取胜，牢固树立“争分夺秒、与时间赛跑“的思想不动摇，确保整个工程进度得以按时完成；三是一人多岗、统一协作，针对项目部人员相对较少的问题，采取了一人多岗、统一协作的办法，各部门在做好自己本职工作的同时，服从领导的安排，统一协作，以此推动全盘工作的开展。

>　　六、20xx年下半年工作计划

　　下半年，公司的工作重心将放在年底交房的别墅的施工建设上。针对各栋别墅制定必保措施，加强重点监督，决不允许销售合同要求今年年底交房的别墅拖期，确保满足年底交房合同的兑现。

　　为确保年底交房合同的实现，下半年公司将从以下方面入手，集中精力、全力以赴，统筹安排好开发建设的各项工作，并在交房的基础上，加大品牌营销力度，发掘潜在业主。

　　（一）加强施工建设，确保完成年底交房任务

　　施工管理的科学化、规范化、有序化是项目建设正常运作和发展的基本条件，为了使各项工作流程清晰、责任明确、有章可循、有序运作，公司计划在今后的施工建设中，与监理单位和施工单位达成协议，严格遵照以下几点执行：

　　1、鼓励科技创新、提高劳动生产率。定期进行先进个人评选、做到以点带面。只有调动工人的积极性，才能提高工作效率。在工人当中形成一个比、学、赶、帮、超的良好局面。使之带动其他工人，让每个工人都认识到自己在项目上的地位和职责，全心全意为项目服务。

　　2、进一步完善工序交接制度、责任到人。坚决执行质量例会制度，工序交接检制度，质量与经济挂钩制度和挂牌施工制度等。使施工现场每个管理人员都明白自己的责、权、利，做到每项工作均有人负责，充分发挥每个人的主观能动性。

　　3、强化成本管理、严把材料关。完善项目材料进场制度，从报量、签字、审批、材料进场验收、使用，完全按公司制度进行，杜绝出现因材料不合格出现事故的现象。而且对建筑施工垃圾和废料处理上也制定相关条例，确保现场文明施工和项目品质。

　　（二）加大品牌营销力度，在完成交房任务的基础上挖掘潜在业主

　　未来的房地产市场，品牌是一笔巨大的无形资产。鉴于山建设国际性旅游度假城市的目标要求，公司将对品牌精神及品牌管理现状进行深入研究，同时聘请专业机构，协助对品牌的内涵、品牌形象和品牌管理提出改善计划并积极推行。拟请专业机构进行营销策划，制订产品品牌策略，并且在““项目的操作中得以体现。公司将采取实施专业化、差别化和区域化三大战略促进销售业务的推广：

　　1、专业化：致力于开发住宅市场中的高档房地产产品，全力创造专业化的品牌形象；以优良的生态环境、人文环境和品牌形象吸引潜在业主。

　　2、差别化：追求卓越的产品功能、产品质量和物业服务，建立高品质和优质服务，建立产品自身的竞争优势；针对高档消费人群的需求，提供相应的物业服务，通过良好的物业服务获得物业服务增值利润。

　　3、区域化：凭借山地区的旅游业资源积累潜在业主，在积累实力的基础上，向周边地区延伸。以山为中心，以为亮点，充分发挥现有旅游资源，建立区域内竞争优势，逐步向周边地区扩散，逐步探索性的向省内市场拓展，成为区域内有影响的房地产企业。

　　上半年已结束，下半年的工作已经开始。公司全体人员在认真总结过去经验教训的基础上，会继续改正工作中的缺点，以崭新的工作面貌和更大的干劲去迎接新的战斗。下半年里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。公司在过去两年政府宏观调控和中国房地产业界重新大洗牌的严峻形势下，不仅没有被击跨，反而挺直了腰，在各方面都变的更加成熟、更加强壮，本身就是一个了不起的成就和胜利。根据11月中国人民大学经济研究所发布《中国宏观经济分析与预测报告》指出，20xx年三季度，中央政府可能逐步放松“限贷“，然后放松“限购“，曙光已经在向我们招手，让我们团结起来，去迎接新的更大的胜利。

**房地产上半年工作总结范文（四）**

　　在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是旅游管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从三亚回来是一直在酒店寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

　　自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20xx年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

>　　一.业务能力

　　1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求 。

　　2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

　　3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

　　>二.个人素质能力

　　1、诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

　　2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

　　3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

　　在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

　　4、自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

　　5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

　　6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

　　7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

　　我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在20xx年的工作中进一步的学习和改进。

　　世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

　　以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业顾问，或者只是一个刚入门的置业顾问，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

　　我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。 其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

　　也很感谢李哥给了我这么好的一个自我展示的平台，在这不到一年的时间里学到了太多太多，让我不仅收获了成功开阔了眼界，更多的是对自己有了全新的认识和自我的突破，也感谢同事和经理对我的鼓励和指导。

**房地产上半年工作总结范文（五）**

　　时光如箭，岁月如梭，转眼间20xx年已经过了一大半了，在公司董事会的正确领导下，公司各部门的大力支持和协作下，公司工程建设有了很大的进展，但也存在很多不足，现将本人20xx年上半年的工作总结如下：

>　　一：工作总结

　　一：20xx年紫圜项目主要工作就是一期工程收尾工作以及二期工程的前期准备和打桩工作。

　　1.完成1.1期1#.2#.3#.8#.12#二次结构的施工，主要包括：室内墙体砌筑，构造柱的浇筑，室内墙体外粉刷等工作。

　　2.完成1.2期9栋房子主体结构封顶及地下室结构施工。

　　3.完成1#楼.2#楼门前景观绿化工程施工及外墙干挂石材。

　　4.完成二期工程前期准备工作：工程地质勘查工作，场内场地平整，临时施工道路、临时排水，临时施工用电、等各项现场管理工作。

　　5.二期工程桩基工程：桩基工程前期准备工作，桩型选择，施工图纸技术交底及图纸会审，现场配桩及现场相关技术管理对接工作。

　　二：20xx年蓝白领项目主要工作就是工程前期准备工作和项目展示厅的主体结构施工及装修工作。

　　1.工程前期的准备工作：施工现场临时板房的搭设，施工临时道路的铺设和硬化，项目用地红线复核，大门及洗车池砌筑，施工临时水电的安装等各项前期准备工作。

　　2.项目展示厅的主体结构施工：项目展示厅工期紧，任务重，结构跨

　　度大，梁柱结构尺寸大。现场克服种种困难，突破技术难题，整个工程加班加点在施工单位的全力配合下在20天的时间内完成了正个展示厅主体结构的施工。

　　3.项目展示厅室内装修工程：玻璃幕墙工程及外立面钢构造型，室内天花吊顶工程，室内水电安装工程，中央空调系统，立面造型装饰，室内石材铺贴工程。

　　4.室外绿化景观工程：室外景观水池造型及基础处理，造型砌筑粉刷，水池防水施工，水池石材铺贴，入口广场石材铺贴，绿化种植。

　>　二：工作中存在的不足和需要改进的地方

　　一：工作进度比计划拖延滞后，工作的效率有待提高，需要加强对公司进度节点的落实度。做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

　　二：在工作流程中，规范操作性不强，对施工单位监督检查工作做得不够细致。

　　三：专业技术知识需要进一步提升，达到一专多能多用的水平。

　　四：和各个部门的衔接还不是很完美，需要加强与公司各个部门的衔接，需要加强沟通，协调好工程参建各方之间的关系，协调好公司各部门之间的关系。

　　>三： 20xx年下半年的工作计划

　　下半年随着公司项目的发展，工程部的工作任务会更重，我将严格按照公司制定的各项计划和目标做好本职工作，并对20xx年工作做以下计划：

　　1.切实做好公司蓝白领项目的现场管理工作，下半年公司的蓝白领项目将要开工，我将与公司的领导和同事们共同对项目建设施工过程的组织实施、项目质量、进度、成本、安全等目标进行精细化划分与管控，确保达到公司对工程各阶段的预期目标。我要积极深入工地现场对工程项目的质量进行控制和监督，严格监控工程施工质量，积极参与对工程质量问题、事故的调查、处理，确保工程按期顺利进行。

　　2.提高工作效率，尽自己的全力完成公司的销售节点。

　　3.注重专业知识的学习，“学无止境”，从这段时间的工作情况来看，我还是要不断的学习，不仅要学习理论知识更重要的是要学习工程实践经验。社会是不断进步的，建筑也是不断发展的，只有不断的补充能量，才能创新，才能进步，才能为公司创造更大的价值。

　　>四：个人觉得公司项目管理存在的问题

　　1.决策机制不完善。决策阶段的匆忙、犹豫及其引起的问题一定会在以后的项目建设、销售、交付及使用过程中反映出来，项目决策阶段的问题在项目实施过程中会造成项目管理的诸多困难，例如在xx建设过程中经常出现很多变动、变更迟迟定不下来，公司领导层经常为建设过程中不时出现的地下室防水调整，户型面积调整、外墙材料调整、装修效果、窗型，管线布置等工作亲自操心，工程现场经常处于等图状态，要么没有图纸、要么改图，决策阶段工作效率低下，导致参与项目的施工单位及政府规划、建设、房地产管理部门和购房客户等各个方面都不满意。

　　2.施工图设计文件供应迟慢，变更多，在工程项目管理方面的表现就是施工图技术文件慢、建设过程中变更多。

　　3.工程施工承包合同不严密，项目收尾阶段交叉施工作业时，发包工程内容及接口界定不清，甲方分包工程项目管理难，因小区的参建施工单位众多、交叉作业多，进场、退场的时间也各不相同，甲方除了与单位工程的土建及安装施工企业签订所谓总承包工程施工合同之外，其中许多专业工程或配套工程的施工单位也直接与甲方签订工程施工合同。使工程项目管理困难重重，总是在脚手架、垂直运输、临时水电使用及费用分摊、材料堆放、垃圾清运、安全文明施工管理、交接验收、成品保护、工程资料衔接和整合管理、配合费用等工程接口、配合方面纠缠不清，也是造成工期拖延的重要因素。同时给甲方工程项目管理带来很大的工作压力、工作难度和工作量。

　　4.对工程监理公司缺乏管理制度，没有系统成熟的监理管理系统，监理单位工作效率低，监理工作懒散，监管不到位，经常出现严重的工作失职情况。

　　5.工程项目管理的人员分工不明确，岗位职责不明确，严重影响工作效率和工作质量，公司各个部门之间缺乏沟通，跨部门协助工作效率底。

　>　五：总结

　　20xx年上半年已经过去，总结过去，展望未来，20xx下半年年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好蓝白领项目，是我作为公司的工程技术人员该思考的课题。在以后的工作中，我要作为项目开发的排头兵，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。力争做一个优秀的专业工程师，我相信在我们晴川盛景公司几个老总的领导下和我们全体员工的共同努力下我们公司的明天会越来越美好。

　　>

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找