# 最新房地产半年工作总结有感10篇

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2023-11-02

*最新房地产半年工作总结有感大全10篇时间不知不觉，我们后知后觉，辛苦的工作已经告一段落了，回顾这段时间，我们的工作能力、经验都有所成长，是不是该好好写一份工作总结记录一下呢?下面小编给大家带来关于最新房地产半年工作总结有感，希望会对大家的工...*

最新房地产半年工作总结有感大全10篇

时间不知不觉，我们后知后觉，辛苦的工作已经告一段落了，回顾这段时间，我们的工作能力、经验都有所成长，是不是该好好写一份工作总结记录一下呢?下面小编给大家带来关于最新房地产半年工作总结有感，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**最新房地产半年工作总结有感篇1**

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。

**最新房地产半年工作总结有感篇2**

时光荏苒，我于20\_\_年6月毕业，20\_\_年4月开始在\_\_地产公司工作至今。到20\_\_年1月工作差不多一年，在这短暂的一年工作过程中我不仅加强了对原来所学的知识理解，并且对以前书本中未接触或接触不深的知识有了进一步的认识。工作以来，在领导的培育和教导下，通过自身的努力，无论是在学习上，还是工作上都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

一、学习方面：

自参加工作以来，我一直严格要求自己，认真对待工作，并努力提高自身能力。而这一点上公司给了我很好的条件：全榆林的楼，建筑面积达34万平米，带有部分钢结构，并且作为建设单位有很多的便利，不管是设计单位，监理单位还是施工单位都能够在工作和学习中给予诚恳的指引指导，这些对于刚工作的毕业生来说具有很好的学习和指导作用。

由于我进来公司正处于建设和发展阶段，通过陪伴着公司一步步成长让我对一个企业的`发展和运营有了深刻的体会，每一项政策和管理制度的制订和施行以及所产生的效应和影响都感同身受，受益匪浅。看着公司一步步成长，既感受到公司对于我个人发展的重要又体会到团结就是力量的务实。

通过几个月现场的实际学习，让我学会了如何计算土方量，如何使用全站仪进行放线。如何对基础工程支护工程进行技术选择，工艺选用及实际施工过程中的控制重点和容易忽略的事项，比如护坡桩施工过程中着重注重桩位是否正确，孔深、孔径、孔斜以及钢筋笼、混凝土是否符合设计和规范要求;喷面厚度有没有达标，拌料配合比符不符合设计强度要求;腰梁安装注意事项和检查方式以及为什么加大锚索机配重就可以将锚索打 到设计要求深度;基础桩如何控制桩位、孔深、孔斜及成渣厚度。如何检查这些隐蔽工程。工程款如何申报以及申报流程和申报过程中需要严格把关的几个原则和指标。

通过学习和实际操作让我认识到自身能力的不足，不管是专业知识方面还是个人技能及软件操作能力都存在严重的不足，需要在以后的工作和学习过程中加倍努力，降低姿态，虚心求教，低调做人高调做事。

二、沟通方面：

由于之前一直处在学校这个娇生惯养的环境里，也没有认识到沟通的不足和伟大，但是通过最近一年的工作让我认识到沟通在实际工作中和社会交流中具有非常大的重要性，同时也认识到自己在沟通方面存在的严重不足，很多时候不能将自己的真实想法和工作要求传递给他人，让人产生误解。说话交流方式方法不到位，拿捏不好面对各种人的所需要采取的不同说话交流方式，给人一种没有摆正自己位置或者啰啰嗦嗦的印象。在接下来的工作和学习过程中将多看一些有关交际、礼仪、心理学的书籍，并通过加强口语锻炼和实际交流来提高自己的沟通能力。

三、工作方面：

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯。但依然觉得自己做事太过于急于求成，在接到工作任务后不能静下心来思考，把握不住重点和主次，导致在实际工作过程中错误百出，一项工作需要几次才能做好，眉毛胡子一把抓到最后都不能够漂亮及时的完成任务。延误了工作执行和完成的时机。

在接下来的工作过程中需要静下心来仔细认真的分析哪项工作需要及时落实哪项工作可以暂缓哪项工作可以和别的工作同时进行。在工作过程中刚开始首先保证质量其次再追求效率，慢慢一步步的把自己打造成办事沉着冷静、仔细认真、失误率较低效率较高的工作人员。同时工作中缺少创新意识，工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立在充分出色地完成工作的基础上，这样便会限制自己的主观新思维。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

**最新房地产半年工作总结有感篇3**

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。现将工作总结如下：

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总结，年底根据所的维修费用情况有计统科核实费用，所做到了房屋维修底卡齐全、记载及时、详细。

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、总段的指示精神，进一步更好地做好房地产管理工作。

**最新房地产半年工作总结有感篇4**

20\_\_年即将远去，面对20\_\_年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己20\_\_年要为工作的努力：

一、蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完成，要么被遇到的困难打 倒。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而在自己尚不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

20\_\_年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。由于我们公司刚刚建立，不管是制度还是体制都未健全，必然会存在不足，在这种情况下不能去抱怨公司反而应该尽自己的力量努力参与公司的建设发展让公司变的更完善更具有竞争力。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

二、提高

任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自自身原因，说明从我们各部门的工作人员自身还有需要改进和加强的地方。这就要求勤练内功，提高个人的专业知识和操作技巧，保证质量。对于我们一个技术员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。

三、发扬

有时候觉得自己非常幸运，在刚刚毕业就能够进入一家实力雄厚，拥有非常多可利用的资源来提高自己专业技能和个人修养的公司，这对于一名刚刚步入社会的大学生是难得可贵的。在这种优越的环境中我不能够养尊处优忘乎所以，反而应该发扬建筑人不怕苦不怕累不怕脏更不怕挑战的精神，积极参与工作不惧困难，让自己这颗棱角满是的石子在每天的工作中越磨越光越练越强。

最后我要感谢各位局领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在20\_\_年经历了更多。我也不可能完美的总结过去的一年，我们没有回到过去的能力，但我们却有改变未来的能力!其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的是真诚地对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事每一位同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己努力，去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭笞，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字里面找到人生价值的所在。

**最新房地产半年工作总结有感篇5**

20\_\_年是房地产公司业务实现稳定发展，可持续发展的关键一年，今年以来房地产公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的工作作风，坚持发扬福中人的创业干劲，经过辛勤的努力，扫除了过去遗留的一系列疑难杂症，为公司持续稳定发展铺平了道路。全年各项工作进展总体较为顺利，实现竣工6.7万㎡，新开工7.4万㎡，基本实现了年初制定的目标，为集团产业园开发事业的可持续发展奠定了坚实的基础。具体总结如下:

一、三大基地建设稳步推进

(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，并破解一个个难题，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，单体方案已通过规划局审核，正在进行人防设计和施工图的图审工作。施工单位已接触了多家，目前仍在洽谈中。

(二)浦口项目。浦口项目20\_\_年主要任务是：一方面全力协调一期施工单位启东公司，加快办理一期房屋的竣工备案登记表，办理房屋“两证”;另外一方面全力组织二期的开工工作。在集团的全力支持下，经过与施工方启东公司历时半年多的艰难周旋，终于在7月2日领取一期工程的竣工备案登记表，于9月20日领取一期七栋楼和地下室的房产证。在办房产证中，由于房产测绘面积比规划面积少近1000㎡，经过与多方的艰难协调，并对房屋进行二次改造，最终争回了该面积，让公司减少房款损失约500万元。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网的施工。二期开工建设的准备工作有条不紊地推进，报审规划方案，协调二期开工的临时供电和供水，报审二期施工图等工作已经完成，正在进行桩基单位和施工单位的招标工作。

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

20\_\_年公司秉承专业化、规范化、制度化、集约化治企理念，优化房产公司运作方式、完善各项规章制度和工作流程，打造一流开发建设团队，用人才和制度支撑公司快速发展。重点以完善制度、规范管理为中心，逐一理顺了各条业务流，有效提高了团队的工作效率。团队建设方面也有新成效，一方面集团下派了职能部门的精英员工加盟房地产，另外一方面公司内部提拔了优秀员工，初步构建起了房地产公司的领导班子;与此同时公司成立了五个协调小组，分别是设计工作协调小组、报批工作协调小组、工程建设工作协调小组、招商销售工作协调小组、突发事件应急处理工作协调小组，五个协调小组的组长由各分管的总经理助理担任，这样公司纵向和横向的工作便实现了全覆盖。通过调整，公司组织架构更加明晰、更加科学，团队工作效率和战斗力明显提高。

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。

**最新房地产半年工作总结有感篇6**

在上级主管部门的正确领导下，在各级部门的大力支持和监督下，我公司一直遵守房地产业有关法规规定，依法开展各项工作，取得了一定成绩，近两年来我公司在开展工作过程中主要体现以下几点：

一、严格按照市场需求，慎重开发。近来来，由于社会飞速发展，房地产市场也相应火爆，出现了非常繁荣的景象。但是，也有相当部分的房地产开发企业由于盲目开发，没有根据市场需求的变化而改变策略，造成房地产企业的严重损失。由此，公司房地产开发在上级主管部门的正确领导下，严格遵守市场规律，在每个项目的开发之前，我们都把市场调查这项工作做在前面，没有盲目随前，确保了本公司房地产业的良好动作。

二、依法办事，廉洁奉公。本公司房地产所开发的项目，都依法办好勘察、设计、施工、监理等有关手续。并对与工程建设有关的重要设备、材料等采购进行招标。本公司从不迫使承包方以低于成本的价格竞投，不任意压缩合理工期，不明示或暗示设计单位或者施工单位违反工程建设强制性标准，降低建设工程质量或者使用不合格的建筑材料、建设构配件和设备。

三、坚守信誉，树立良好形象。本公司在所开发的基点，坚守信誉，与客户的买卖合同严格按《合同法》订立，提供住宅质量保证书，住宅使用说明书。不论在房价、销售过程、售后服务等方面，都得到客户的一致好评。

四、成绩突出，运用良好。由本公司投资兴建的商住楼，于20\_\_年11月份竣工验收使用。今后我公司将一如既往、做出更多优质产品回报社会。

**最新房地产半年工作总结有感篇7**

紧张忙碌的20\_\_年即将过去。今年，前期部全员总的感觉是：工作愉快而充实。遵照公司年末的工作安排，本着全面、客观回顾和总结20\_\_年度各项工作的原则，和为了更好地开展20x年各项工作，现就前期部今年的工作情况总结汇报如下：

一、20\_\_年全年主要工作完成情况。

(一)春华秋实。从年初开始，随着公司全年开发项目建设计划的不断扩展、深入和项目开发力度的不断增强，前期部全力投入、积极跟进，紧紧围绕公司各阶段的经营目标，加强工作责任感和紧迫感，明确工作任务，提高办事效率，分工配合，求真务实，先后出色地完成了仁和宜居“沁心苑”、九城购物中心、二毛综合楼、青苹果二二期1527号住宅楼、青苹果幼儿园、青苹果13和综合楼、仁和宜居16号住宅楼和金融大厦等项目的前期手续;完成了仁和宜居67号、10号、2223号住宅楼补办规划的手续;完成了仁和宁远郡项目总体规划审批手续和部分前期手续;完成了宜居沁心苑、宜居25号商住楼和金融大厦等项目用地的拆迁安置工作;完成了“红苹果”项目环保验收及规划认证手续;完成了在建项目中二毛综合楼、青苹果114#号住宅楼的环保验收和规划认证资料的汇编整理工作。同时，完成了上年度墙体节能费的返还工作和明年拟开发建设的五个地块的民航限高审批工作。

(二)今年尚未完成的工作。仁和宁远郡项目由于目前对已批准的总体规划做了较大调整，造成一期“玫瑰苑”和“紫荆苑”项目的《建筑规划红线图》未能及时取得。调整后的总体规划待逐级审批，手续正在办理当中。另外，宜居25#商住楼由于用地性质不符，需要申请变更用地性质后重新申报，现仍在办理当中。

二、今年的工作体会。

(一)前期工作，重在实效。今年公司的在建项目开工时间相对都比较紧促，这就要求前期办理手续的速度也必须跟上各项目的节拍。但是，相应的工作又比较滞后，比如规划设计方案的修正和施工图出图基本上都晚于开工和办 证时间，大多数时候都是先出放线图，再出基础图，而后再出施工图。从而留给前期办理手续的时间非常有限，着实给我们带来了前所未有的压力和紧迫感。但同时也确实给我们带来了极大的动力，促使我们及时调整工作思路，从实际出发，加强业务沟通和办事效率，压缩时限，克服困难，多跑、勤跑，积极催办。同时，提高办事预见性，加强工作配合协调，确保办事成效。做到每周有计划，每天有落实。一年来，前期部共办理大小项手续400多项，为完成目标任务做了实实在在的工作。

(二)加强内部联系，做好对外协调工作。针对今年的工作，前期部全员达成一个共识：既以完成目标任务为最终目的。因此，我们在自身严格要求，加强团结，加强分工协作的基础上，与公司行办、工程、财务、预算、营销等部门积极配合，建立良好的协作关系和营造愉快的工作氛围。同时，加强与相关部门的交流与沟通。在公司领导的大力帮助和部门全员的共同努力下，我们与政府、州、市、合作区等相关局处的大多数部门，建立了良好的业务关系，保证办事渠道和谐畅通。并以我们扎实的工作态度，务实的工作作风，为公司在外部树立了良好形象，也为完成各项工作任务奠定了基础，起到了事半功倍的作用。

**最新房地产半年工作总结有感篇8**

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。

**最新房地产半年工作总结有感篇9**

出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

年6月至今一直在从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的!相信自己我是最棒的。

用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

工作总结：

首先是业绩方面：从年6月—12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

其次是工作中遇到的问题：由于我们店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员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、对客户耐心、对成功有信心。

最后是行业分析：\_\_年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米120\_元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等!

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，必竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们店，离基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

**最新房地产半年工作总结有感篇10**

在20\_\_年的这一年度中，我继续担任公司的出纳一职，主要负责\_\_的出纳工作以及统计填报工作。现将这一年的工作总结如下：

一、工作方面

1、在出纳工作上，主要有银行结算业务、现金收付业务、保管。

(1)以票据结算的方式到银行进账付款。主要支付了\_\_办公室的物管费、房租、水电费、空调使用费;营销部门的广告策划费;设计费、测绘费;工程装饰费;律师顾问、税务咨询费等。\_\_分方面主要支付给\_\_物业管理公司以及\_\_市住房和城乡建设局。

(2)按时依据实际发生的业务和会计凭证登记现金日记账、银行日记账。

(3)根据每月银行对账单编制银行余额调节表。

(4)定期或不定期进行现金盘点并编制现金盘点表。

(5)各月经过余额调节后账实相符，未出现金额上的较大误差。

(6)做好会计凭证的保管工作。积极配合每月审计部门的内部审查。

(7)工资发放方式改革，改现金发放为发到银行卡上，采用网银转账方式发放，方便快捷且不易出错。

(8)为的业主开不动产销，收取维修基金、水电煤气、可视对讲、房款面积差价等款项。今年共有大约\_\_家业主来办理发票，X人购买了四个车位。

(9)到\_\_区地方税务局、\_\_区国家税务局办理\_\_公司纳税申报、发票购买相关事宜。后因为税务申报改革，先是零申报企业采用短信申报方式，后税务局开始采用联网申报。年初新版发票开始使用，原手开发票统一更换为机打发票，参加了税务局组织的对于机打发票开具的相关培训。

(10)从去年X月底到今年X月底为止，每周日在\_\_广场售楼部担任财务收银员，主要收取认筹会员费、商铺以及房屋的首付款。收款开具的收据、金额在每日工作结束后按时统计，并由当日值班会计、销售部负责人签字核对。期间参加过三次\_\_国际广场的解筹活动、一次正式开盘活动。工作结束后，所有收据、代金券以及售楼部财务室钥匙一把都已交还至会计处。

2、对于统计填报方面。

(1)、数据都是据实填写，并已按时将月报、季报上报到\_\_区统计局、\_\_市统计局。因\_\_项目还未动工、\_\_未有项目，因此每个月填报的数据基本保持不变。

(2)、统计局组织的培训都已参加，统计政策的变动以及报表内容的改变都已掌握。

(3)、遵守统计法以及统计政策的各项规定。

二、工作中存在的问题以及反思

1、本职工作上基本做到了认真负责，但也出现了一些疏忽，对此我进行了深刻的自我批评与检讨。财务工作首先需要谨慎，要严格按照公司的财务规章制度办事，每付出去的一笔款项不仅需要各位领导的监督，更需要我们财务人员的谨慎，金额过大时就算手续齐全也应当再次向领导确认。但是我在这一点上确实存有失误，今后定当时刻警醒，提醒自己严格按照出纳的岗位职责和规范做事。出现的一些失误对于我来说是一次教训，也是一次成长，从中学到的东西将会使我今后的工作更加完善。

2、需要不断加强专业学习。

(1)在今年参加了会计资格证书的考试，并顺利通过。由于今年全省会计从业证书考试时间的大调整以及初级考试的报名时间错过等原因，原定于今年继续参加会计初级资格的学习调整到明年，希望通过更多的学习来加强我的工作技能。

(2)同时，对于房地产行业的诸多知识我还了解得不够，身为房地产行业的一名出纳，更要立足于长远的职业发展，因此了解整个房地产行业的情况以及房地产行业的相关税法等是非常必要的。

3、参加工作已经一年有余，对于出纳的工作内容已经基本掌握。财务工作很多时候都是重复性的工作内容，但出纳只是财务的初级，还有更高深的东西值得我学习。同时我也希望接触一些其他的挑战，毕竟我刚参加工作不久，需要学习的东西还很多。要专精也要博识，这样将来才能更好地为公司创造效益。

4、在工作中团结同事，和睦相处。我参加工作时间短，各方面都缺乏经验，因此需要虚心像各位同事学习。在能力范围内，帮助同事解决遇到的问题，努力与大家创造和谐的工作氛围。

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