# 最新房地产工作自我鉴定(15篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-09-10

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。房地产工作自我鉴定篇一就...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**房地产工作自我鉴定篇一**

就是在这样一个复杂多变、跌荡起伏的外部环境和内部环境下，\_\_财务部在公司领导班子的正确指引下，理清思路、不断学习、求实奋进，在财务部的各项工作上实现了阶段性的成长和收获。下头就将财务部所做的各项工作在那里向各位领导和同仁一一汇报：

一、会计核算工作众所周知，会计核算是财务部最基础也是最重要的工作，是财务人员安身立命的本钱，是各项财务工作的基石和根源。随着公司业务的不断扩张、随着公司走向精细化管理对财务信息的需要，如何加强会计核算工作的标准化、科学性和合理性，成为我们财务部向上进阶的新课题。为努力实现这一目标，财务部主要开展了以下工作：

1、建立会计核算标准规范，实现会计核算的标准化管理。财务部根据房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要、根据资金预算的需要，设计了一套会计科目表，制定了详细的二级和三级明细科目，并且对各个科目的核算范围进行了清晰的约定。同时还启用一本房地产会计核算的教科书做为财务部做帐的参考书。有了这一套会计科目表和参考书就保证了会计核算口径的统一性、一贯性和连续性;有了这套会计核算标准规范能够使我公司的帐务不管什么时候去看这套帐都象是一个人做出来的，有了这套会计核算标准规范也使得新的会计人员能快速上手公司的帐务。值得一提的是，按照我们设的明细科目和项目辅助核算能直接快速地计算出某个房开细项的收入、成本、费用，相关税金，迅速地计算出土地增值税的增值额，使得土地增值税和所得税清算工作变得简便、快捷、明了。我公司的会计科目设置得到了集团领导的好评。

2、重新对原有的会计核算流程进行了梳理和制定，此刻的财务部内部会计核算流程更加突出了内部控制，明确了各个流程所占用的时间，对什么时候出什么表、出什么帐、出什么凭证，凭证如何传输都做出了明确清晰的规定。保证了财务信息能有序地、按时、按质地供给出来。采用新的工作流程后，工作效率提高了，各岗位的矛盾和扯皮现象减少了，财务报告的及时性得到了有效地保障。使我公司上报集团财务部的各类财务数据的及时性和准确性均到达集团财务部的要求。

3、加强各业务单位及往来单位帐目的清理核对工作，定时与各单位打电话或发传真来清理核对帐目，使得我公司\_\_户客户往来和\_\_户的供应商往来帐目清楚准确。同时加强应收往来款的追讨，在年内追回了\_\_的往来款\_\_万元。

4、除此之外，财务部组织全体员工在\_\_年共完成了：收取\_\_二期回笼房款\_\_亿元，契税维修基金\_\_万，审核原始凭证\_万多张，填制、复核，整理装订记帐凭证\_\_张。出具统计报表\_\_份出具纳税申报表\_\_张，税源统计表\_\_张。出具\_\_集团、\_\_集团相关财务报表\_\_张，出具预算报表\_\_张等。

**房地产工作自我鉴定篇二**

\_\_年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我鉴定几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。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。

(二)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。

(三)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。

(四)坚持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，经过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感激领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

**房地产工作自我鉴定篇三**

20\_\_年是极不平凡的一年。从外部讲，以反腐为先的国家发生巨大变化，重建规则、重建道德、重建生态的政改大幕开启，与此伴随的是三期叠加的经济新常态和房地产进入了白银时代。从内部说，随着国信集团“一体两翼”、“一控双优”的新战略规划，我们地产作为实业板块的重头戏面临转型发展的刚需，经历了被称为史上最严厉的经济审计，对企业制度流程、职能授权、治企思路都带来了巨大冲击。

年终回望，应对错综复杂、十分艰难的经营形势，公司在集团和董事会的领导下，坚持“一个中心”、把握“两个契机”，一方面加强市场研判，对预定开发项目、年度开发目标做了适当调整，把握好开发节奏，力求风险防范为先，稳中再求发展;另一方面，我们紧紧围绕全年重点工作任务，抓重点，补短板，练内功，做了很多富有成效的工作，公司治理取得了新成效，工程建设取得了新成绩。

一、公司治理取得新成效

在新建设实践的三年里，我们以某项目建设为试金石，逐步完善了公司发展战略，20\_\_年，我们继续践行、完善公司的战略构成，公司治理结构、组织架构日臻丰富和完善，继成立山东地产研究所、山东地产技术中心的基础上，组建并试运行地产财务核算中心，经过设立财务核算中心，围绕公司新战略规划，加强财务核算，逐步推进预算管理、统筹资金的实时监控与集中管理，实现金融资源的有效利用。

另一方面，20\_\_年的审计工作贯穿全年始终，应对多轮审计，我们给予高度重视，进取应对，针对审计提出的问题，本着实事求是、客观公正、正直坦诚的态度，认真对照检查，反思不足，找出病根，进取申述，进取整改，进取落实，较好完成了该项工作，企业顺利迈过审计关。

二、公司创新有了新思路

20\_\_年以来，公司所处的经营环境发生了重大变化。从外部环境讲，房地产市场总体形势发生了深刻变化，业界普遍共识是“房地产行业从黄金时代步入了白银时代”，尽管对济南市房地产市场影响有限，但也能感受到萧萧寒意，足以需要警觉和未雨绸缪;从内部环境讲，集团的战略取向发生了深刻变化，按照集团“一控双优”战略规划，提出未来要牌照齐全，有影响力、有竞争力的一流金融控股集团”的战略愿景。如何顺应时代的发展、坚持与集团战略取向同步，是必须应对的重大经营课题。

经过认真学习上官董事长在改革创新研讨会上的讲话精神，结合地产实际，经过多次深入讨论，提出了地产未来将转型为投资型房地产公司的经营创新思路。在未来三到五年内，地产将在妥善推动现有项目完成的基础上，围绕以客户为中心，引入金融思维、互联网思维和协同思维，扩大经营范围，拓宽房地产上下游产业链，逐步发展成为以项目开发管理、资本运作、股权基金投资、房地产咨询、房地产项目管控、不良项目(资产)处置等为主要经营业务，具备独特竞争本事的投资型地产企业。

以上是我们对地产未来发展的初步思路，鉴于集团尚未明晰实业板块的发展方向，我们将在集团指导下制定出贴合企业实际的发展道路，以更优异的业绩回报股东。

三、工程建设取得新成绩

某项目是公司唯一在建项目，总建筑面积43万㎡，计划20\_\_年7月底开始交房，确保某项目项目如期竣工是全年工作的重中之重。

工程建设方面。自去年大部分楼座主体结构封顶以来，今年建设重点转向二次结构砌筑、室内外安装、配套管线以及庭院景观工程。我们提出了“一横一竖、立体突击;同步施工、安全必保”的指导方针，以庭院景观为横向施工主线，协调处理庭院土建与安装之间、庭院与各主楼竖向之间的相互交叉施工问题，以及各阶段交通路网、各阶段材料的布置等问题，进行分区域、分阶段、快节奏的实施施工。

一是经过认真抓组织措施落实，抓节点目标实施，狠抓现场管理，组织了大干一百天、决战三季度等活动;

二是组织总包单位、分包单位、监理公司定期召开工程进度现场分析会，分析问题、寻找漏洞、完善措施、强化考核，严格履行合同，并采取了对施工单位分节点考核奖罚，加大管理力度等应对措施，力保今年总进度目标实现;

三是在招标管理与成本管理方面下功夫。我们强化目标成本的动态管理与考核，从各个部门和各环节严控成本，分解细化量化各项建设成本指标。在主要材料、设备的招标中，严格执行公司制定的招投标制度，不讲人情、不讲关系，按程序和制度执行。经过精心组织，顺利完成电梯、铝合金窗、外墙保温涂料、防火门等多项招标与合同签约。截止年底，全部完成了楼座主体验收，二次结构工程、安装工程完成70%，庭院绿化工程、各外管线安装工程已同步有序展开。

随着工程建设全方位进入安装收官阶段，各种矛盾交织，总包单位的组织不力问题、资金匮乏问题以及民扰问题，一时间矛盾突显，骤然爆发，严重影响到工程建设正常进行。应对各种矛盾和困难，我们多方努力化解，力求排除不利因素干扰，保证开发建设平稳进行。

四、营销工作取得新胜利

某项目项目的住宅、公建的合同签约以及销售回款是全年工作重点。20\_\_年，我们紧盯市场变化，深入做好市场调研分析，周密部署，职责到人，开展各项销售工作。

一是根据公司年度任务，精心组织、周密安排、狠抓落实，全面推进各项销售回款工作;

二是紧锣密鼓地推进招行大厦销售;

三是重点开展某项目项目商铺销售工作，深入市场调研，切实做好前期策划。

五、安全生产坚持稳定局面

安全生产是红线，建立底线，坚守底线，强化风险意识，是我们全年工作又一重点。我们认真吸取安全事件教训，严格贯彻了“安全为天、质量为先”的生产指导思想，开展了为期三个月的“安全质量生产月活动”，定期开展安全培训、安全教育、质量宣传、技术交底、现场技术指导等活动，定期召开现场安全质量生产会，抓安全、保质量、促进度，有力保障了全年任务目标，确保了安全生产零事故。

六、公司党群工作迈上新台阶

回顾过去的一年，我们在挑战中磨练了意志，也得到了不少经验和体会。

第一，员工是企业力量之源。我们的员工，不计得失，始终发扬“白加黑、五加二”的工作作风，与公司同呼吸、共命运，实践证明，我们是一支异常能吃苦、异常能战斗、异常讲奉献的队伍。

第二，狠抓落实是实现任务目标的根本途径，我们始终坚持脚踏实地、不尚空谈、狠抓落实、一抓到底的作风。

第三，公司文化是战胜困难的强大动力。以“勇于创新、善于学习、吃苦奉献、和谐共事、追求卓越、精细化管理、加强执行力和民主科学决策”为基本特征的八大文化，使我们应对困难仍然坚持了强大的向心力和凝聚力，为我们战胜困难、实现目标供给了强大动力。

回顾过去的一年，我们也必须更加清醒地看到，应对三期叠加的严峻经济形势和房地产市场步入白银时代的新常态，应对集团发展战略调整对实业产生的影响，如何做好企业的创新与转型发展，更好地适应新常态、顺应新战略，是公司须花大力气解决的重大课题。

**房地产工作自我鉴定篇四**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首己入司已大半年，在这大半年的时间中我经过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长提高。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自我新的目标，理清思路，特对自我这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自我能够更加的认识自我，鞭策自我，提高自我，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作!

一，工作中的感想和回顾

自四月份满怀活力与梦想入司以来一向伴随着公司一齐成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到此刻五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，能够说是十分不平凡的一年，同时也是辛亥革命100周年，中国共产党建党90周年，恰逢又是国家“十二五”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年。

应对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务本事和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎样经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，仅有经得起考验的人才能算是真正的强者。

自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感激公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。同时也感激公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感激公司对我们的栽培和帮忙及鼓励和支持!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到此刻从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有必须的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自我职责的重大。

因为我代表着公司窗口，自我的言行举止都代表着公司的形象，不仅仅要做好本职工作并且还要带好自我的销售团队，促使我必须提高自我的素质，加强自我的专业知识和专业技能，仅有以身作则才能服众。平时还要坚持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应当具备的最基本的素质。异常是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自我的情绪以一颗平稳的心态坦然去应对。

二，工作中好的方面

1.思想上进取提高，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为仅有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够坚持一颗进取向上的心态，立足本职，安心工作!

2.工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应本事强，有团队协作精神，富有职责心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作!并能遵守公司的各项规章制度!

3.心态上能都端正自我的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够坚持一颗进取向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自我的情绪!

4.生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人!

三，工作中存在不足：

1.工作中不善于不自我鉴定，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧!

2.思想上有时不够端正，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控本事差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自我比别人比起已经够努力了!

3.工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4.派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交!

5.平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6.平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

7.谈客本事还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断!

四：下步工作中需要得到的改善及帮忙

1.完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行!

2.对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法!

3.单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类!

4.用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自我素质!

5.日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决!

6.正思想，坚持一颗进取上进心，以良好的精神面貌和进取的心态投入到下步工作中!

7.习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的进取性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项本事!

8.望公司加强相关专业培训，使我们的综合本事和素质得到全面提高!

9.期望在工作中好的方面给予坚持，不足之处在下不工作加予克服及改善!以上是我入司以来的工作鉴定，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长提高!

最终祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利!

**房地产工作自我鉴定篇五**

\_\_房地产开发有限公司在20\_\_年度的主要工作，是开发建设并经营\_\_\_\_\_门面房一、二期工程，在园区党工委、政府领导的关心支持下，经过全体员工的共同努力，“\_\_\_\_门面房”项目各方面工作都取得了很大进展。为顺利完成该项目，努力到达\_\_\_政府的要求，实现项目的经济效益和社会效益，鉴定工作经验，找出工作中的差距，合理安排来年的工作，现将20\_\_年度年度工作情景鉴定如下：

门面房一期工程已于20\_\_年峻工，本年度主要是进行销售和资金回笼工作，以及交户后的质量保修回访工作;门面房二期工程主要施工资料已于20\_\_年基本结束，20\_\_年主要进行销售和资金笼工作，以及门面房门前大理石铺装，和\_\_\_\_路亮化及广告牌等其它配套设施的施工，门面房二期工程已于20\_\_年11月28日举行了竣工验收会;此刻已进入全面交户阶段和后期手续的办理。

一、项目开发、建设工作

在项目建设施工过程中，我公司从项目组织管理、工程质量控制、现场管理等几个方面开展工作。

在项目组织管理方面：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标(质量、进度、投资、同事的协作下，使得商业用房工程得以顺利进行，经过工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全礼貌。

在工程质量控制方面：质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案;产品构成的过程控制;验收控制。开工前确定质量预控方案，公司提出“建精品工程、树\_\_\_形象”的质量目标，对监理及单分包单位明确目标、验收标准等。并审定监理大纲及施工单位的施工组织设计。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改善要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。抓好过程质量控制，在过程控制上，发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督;严把原材料质量关，项目部对进场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以检查到场材料是否贴合合同要求。工程项目部在对于施工单位的质量管理上，主要抓其质保体系建设，发挥质保体系在质量管理上的作用，从思想上重视质量管理，在日常的管理中重点工作是质量巡查，质量跟踪，并结合施工的阶段，组织一些有针对性的质量管理活动，有效利用工程例会制度，讲问题、提问题、解决问题。现场管理中，强调服务意识，为乙方生产质量优质产品创造条件，供给技术支持、管理支持。产品的验收控制中，主要是要求施工方做到自检、互检和交接检，严格监理验收制度，确保按工序报验制度执行。总之，门面房工程的

施工质量总体是好的，能较好地按规范施工，按规范验收，此刻门面房二期工程已经各级质量监督检验部门验收合格。

在安全与礼貌现场管理方面：本工程施工场地较小工作面较大，且在镇区主要交通要道占道施工，现场安全较难管理，工程项目部结合实际情景，和施工、监理研究，实时调整现场临时设施，根据本工程安全礼貌项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国务院及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定;为了提升工地形象和安全礼貌施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境坚持协调关系，要求施工单位按安全礼貌标化工地标准进行施工;督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失;督促监理工程师和承包商按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，礼貌安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，居民不受干扰，场容和环境卫生均贴合要求。

二、销售工作

总体销售状况：门面房一二期工程应销售总额为12348万元，现已销售9147万元，资金已回笼8006万元，未销售部分3201万元，另外尚有1140万元已销售资金没有回笼。

项目开发的最要一环是销售，开发成功与否，主要看销售情景，所以公司采取了多种销售策略，多方开源，经过多种渠道，联系多层次客户。公司在上半年主要是对一期工程交户后的客户进行催款，落实二期门面房开发资金，对资金困难的客户，进取联系银行，动员客户及时按揭贷款，以加快公司资金回笼;在二期工程开发建设过程中，对直接分包的分项工程，优先研究购置门面房的施工单位，以房款抵工程款，以减小工程建设的支付压力，如玻璃门工程和室外亮化工程;另外，动员地方一些有实力的个体老板购置门面房，以及一些有意投资商铺的外地老板购买，动员本项目的施工承包人购买本工程的一处较大的商铺，用以抵扣工程款;当然，还用了其它销售手段，比如充分利用户外广告宣传，采用涨价手段，动员公司员工亲朋来购买等。

三、20\_\_年工作计划

20\_\_年公司开发项目目前已有初步计划，主要是将\_\_\_路东侧地段进行门面房开发，总开发面积约7000平方米，本段开发门面房工程，主要是为了提升\_\_\_\_总体形象改善政府大楼周边环境而建，其经济效益并不高，本工程拟于20\_\_年上半年开工建设，并于20\_\_年5月份之前完成各项建设前期准备工作，和各项报批手续，并拟定于2020\_\_年底前建设完成，并完成销售50%;

\_\_大楼的开发建设，开发面积约14000平方米，该大楼为\_\_\_大楼，由\_\_\_\_投资，我公司开发建设，并最终销售给\_\_\_\_\_，该工程开发时间已初步确定，但最终开发时间尚需由国土局确定;

镇卫生院门前门面房开发，开发面积约3500平方米，该处门面房属于原门面房二期工程，各项手续齐全，有现成的施工图纸，在协调好外部关系和补办一些手续后可直接施工建设，该处一旦确定开发，能够在5个月内竣工，且能够很快完成销售。

进一步对门面房一二期工程剩余门面房进行销售，确保后期开发项目有充足的流动资金。

四、20\_\_年工作思路

鉴定门面房一二期工程的开发建设，存在四个方面的问题，一是门面房总体开发利润并不算高;二是销售不力，目前门面房销售相对滞销;三是工程建设扫尾工作缓慢，往往无法及时交户;四是现有管理理念相对落后，开拓进取精神不够。针对以上问题，我们鉴定出如下工作思路：

1、针对开发利润不高的问题，那里诚然有一个社会效益的方面，开发的初衷是为了\_\_\_\_形象的提高，也包含了\_\_\_\_路改造的投资，但其中实际上仍有利润上的开发潜力，比如，在开发规划的初期，没有对房地产开发做全面的调查和研究，没有对投资效益做全面的论证，对其中的部分费用没有充分研究，以致于在开发过程中产生了许多意想不到的开支，如消防和供电工程等;还有在工程建设的管理上也存在一些问题，没有充分协调质量、进度和成本之间的关系，致使了工程建设成本有所提高;另外，在研究销售价格时，没有制定严谨科学的销售策略也对整体的利润有必须的影响;当然还有一些其它方面，总而言之，开发利润不高的问题不是某一方面或其中几个方面造成的，那里涉及到一个系统的成本管理，而系统的成本管理也就是科学的成本管理，是需要在实际工作当中积累经验并不断完善的，同时更需要学习，学习系统的理论和科学的管理方法。我们要在今后的工作中，结合房地产业的实际情景，制定严谨科学的成本管理体制;要从源头抓起，从决策规划和初步设计到施工图设计，到工程施工完毕和最终的竣工决算，甚至能够延伸到项目的寿命周期，都要有详细的成本计划;要加强学习，学习先进的成本管理理念，学习大房地产公司的成本管

理经验，努力将房地产开发的经济效益和社会效益最大化。

2、针对目前门面房相对滞销的问题，尽管目前剩余商铺量并不大，但由于总体利润不高，如不将剩余商铺尽快销售出去，就会导致公司周转资金量不足，这对房地产公司来说是十分严重的问题，必须要加以解决。而从市场因素看，\_\_\_\_仍有市场空间可供开发，而放眼整个\_\_\_以及\_\_\_乃至全国，市场空间更大，这就需要我们在市场上做好调研，进一步开拓市场，而不能坐等;另外在销售策略上也有文章可做，我们在之前的销售策略上相比较较呆板和保守，需要在销售策略上进一步解放思想。我们将在以后的工作当中进一步拓展思路，在市场开发方面，不能只局限于永安洲，而更应当放眼更大的市场空间，要做好宣传广告工作，能够先在\_\_\_区域内做好宣传，充分利用传媒力量，在\_\_\_区域内做广告宣传，吸引有购买力的业主来\_\_\_\_投资，即使没有投资购买，那也是对\_\_\_\_的一种宣传，对今后的开发也有长远意义;在销售策略上，要起到刺激市场的效果，针对目前门面房的销售现状，我们应在原有销售价格的基础上适当上调销售单价，这样对那些已购买商铺的业主是一种安慰，让他们感受到房屋升值的梦想结果，同时他们也会对我们开发建设的门面房做一些间接的宣传，而对那些持币观望的业主却是一种强烈刺激，会促使他们果断购买;另外在今后

的开发规划上要做足文章，要确定所开发的项目有充分的市场，所建房型要能最大限度地满足用户的切实需要，同时还要研究不一样层次的购买力人群，侧重于中低收入人群的需求。

3、针对目前门面房工程扫尾进度不快的问题，鉴定的关键原因是没有科学合理的进度计划和详细的规划设计，另外在择优选择施工队和合同管理方面也存在一些问题。我们在以后工作中，要抓好各项配套工程的施工，制定详细的工作计划;抓好工程质量，完善各项竣工验收资料，做好工程竣工验收准备工作;在以后的项目招标中，要选择有实力、有信誉的施工单位。

4、关于现有管理理念落后和开拓进取精神不够的问题，我们认为解决问题的关键是改革现有运行体制，要应对市场，采取纯公司化运作;制定公司长远发展规划，建立公司人才计划，投资计划，管理计划，并建立和完善相应的制度;要有将公司发展状大，做大做强的观念，不可坐享其成;要加强学习，坚持走出去，引进来，要将先进的管理理念为我所用。

以上是我公司20\_\_年度的工作鉴定及20\_\_年工作计划和工作思路，我公司全体员工，将在到来的20\_\_年的工作当中，放眼未来，着重眼前，各司其职，做好本职工作。

**房地产工作自我鉴定篇六**

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：

一、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。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

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。

三、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。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密工作，绝不能向客户透露;

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。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1)传播媒体报纸电视

2)户外媒体户外看板(位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

3)印刷媒体

四、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。

**房地产工作自我鉴定篇七**

自今年3月起，三次面试到入职，我来到思源工作已经有一个月的时间了。回顾这一个月以来，从在公司领导和同事的帮忙指导下，学到很多学校给不了的东西。

从最初的标地市调开始，我从一个东南西北都分不清的丫头，变成对太科园板块路线及设施了解。原以为买房子只要明白多少钱一平方，原先还要了解户型，地段，周边环境和配套，以及区域的价值包括未来的规划以及无锡房地产的走势。一个全新的领域，让我又好奇，又感兴趣。

思源完善的培训体系让我学到不少房地产的专业知识，这才是起步，还有很多东西需要在今后的每一天中一点一滴的积累。我会用心去学，像海绵一样汲取任何有价值的知识以及信息，从而为顺利开展之后的工作做准备。

公司安排我加入重庆大开发商协信、阿卡迪亚项目，在项目的前期阶段，除了标地、市调还需要拓展客户。从拿着文件夹在新安、华庄等地做调查问卷，到跑到城南路的私营企业找老总做陌生拜访，对一个初出茅庐的学生而言，的确是不小的挑战。在客户膜拜一块，应对老总，缺乏勇气与其良好交流沟通，无法准确抓住意向客户，有些依靠吴师父的交流本事，这一点急需改善。如何突破自我，正是我需应对的问题。一方面是房地产专业知识不够完备，另一方面则是对于生活、社会的认识度有待提高。正如终试时饶总所说：作为一名置业顾问，要成功销售出房子，则是对生活中方方面面的熟知。这正是我努力的方向和动力。

在协信项目组，新员工的加入给我们队伍注入了新鲜血液。很开心看着思源协信团队壮大起来。每日和同事的朝夕相处，让我们更了解彼此，了解各个同事的性格秉性，相处也日益融洽，每一天上班都是挺开心的一件事儿，这一点不容置疑。前不久，同事间也有些小摩擦，但我相信，既然我们协信团队，是有着共同目标的，那这一路上的小石子不会成为团体的绊脚石，对整个团队，我挺有信心的

这一个月以来，我了解到房地产行业的激烈竞争和优胜劣汰;感受到自我需要尽快适应高压力高节奏的工作状态;也体验到公司良好的文化氛围和负职责，有追求的企业精神。作为置业顾问、销售人员，我认识到必须全面加强学习，努力提高自身业务素质水平，培养强大气场，以及对客户的说服力。

在接下来的一个月中，认真完成领导的工作安排，寻找更多意向客户，在临时售楼处好好表现，争取获得更多实战经验。在进入案场前，做好一切准备工作。调整心态，进取乐观应对每一天，勇敢应对每一次挫折，失败。和团队成员团结一致，一齐加油!

**房地产工作自我鉴定篇八**

20xx年，又是新的一年.新的开始，每年的这个时候脑海里第一个词就是这样几句话几个词。

回顾20xx年这一年，可谓是我从事房地产这个行业以来最为虚度的一年，总感觉自己在原地踏步。

今年主要工作大致分为两个部分：

一、芦花庄园二期交房工作。

二、三期客户积累。

三、提升自身的相关学习。

具体内容如下：

一、二期交房情况：

二 期交房总体上来说在各位领导精心的策划和准备下，完成的还是比较好的。截止到现在，未交房户数为6户，已交房145户，完成率达到了96%。本人未交房2 户，已交房41户，完成率95.3%，2户未交房原因，均为房屋存在严重的漏水问题，客户拒绝交房， 目前处于第三次维修中。

总结经验：

经验：

1、在销售的前期尽量做到全面的培训，包括设计、施工、销售等等各个环节。尤其是和开发商的设计、施工图纸、销售合同内容和销售说辞的统一等。

2、交房过程：

1)交房前提前做好准备工作，提前做出交房评估，对于问题客户事先做好安抚工作。

2)交房过程中，尽量避免，业务员和其他闲杂人员出现在验房过程中。

3)交房路线一定要运用技巧。

二、三期客户积累情况。

三期产品包括：独体、双拼、洋房。独体共28套，双拼96套，洋房210套。

1)熟悉三期相关资料。

2)积累客户。

截至到现在积累有效客户共68组，b级22客户，c级客户46组。

三、提升自己的相关学习。

1)关于房地产策划类、营销类、管理类等。

2)相关的软件学习。比如，photoshop、ppt等。

对于20xx年的计划方面：

在做好本职工作的同时，继续努力学习操盘方面的、策划方面以及技能方面的，比如学习软件cad等。

**房地产工作自我鉴定篇九**

20\_\_年是房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这一年多的时间里，收获颇多，十分感激公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：坚持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应当具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

1、控制情绪

我们每一天工作在销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去应对工作和生活。

2、宽容

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。只要不是大的原则问题，应当与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应当做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

坚持一颗良好的心态，进取的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活;好好工作、好好生活。

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。

我是\_\_\_\_销售部门的一名普通员工，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。在公司领导的帮忙下，我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，我深深觉到自我身肩重任。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，并且努力做好自我的本职工作。

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，我进取配合\_\_\_\_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，最终以\_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，我从中得到了不少专业知识，使自我各方面都所有提高。

\_\_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，我担任销售内业及会计两种职务。应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。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鉴定和每周例会，我不断鉴定自我的工作经验，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，并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。

\_\_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。

**房地产工作自我鉴定篇十**

20\_\_年是集团公司全面执行五年发展规划的第五年，也是集团发展的关键之年，房产公司全体员工在集团公司的正确领导下，在房产开发项目多、投入大、时间紧、任务重的大背景下，坚持“以人为本、规范运作、协调沟通、节源高效”的工作指导思想，遵循集团“品牌、职责、规范、服务、效率”的经营理念，在项目开发、经营管理、项目运作、高效节源等方面取得了较好的成绩，推动了房产公司规范、稳定、持续的发展。

20\_\_年房产公司全体人员进取转变工作理念，认真分析各项工程现状，克服各种不利因素，齐心协力、扎实工作。基本完成了年初集团公司制定的各项目标计划，现将20\_\_年主要工作做如下鉴定：

一、树立正确发展理念

根据年初集团公司制定的工作目标和发展方向，结合自身的需求，房产公司充实各岗位人员配置，首先，从队伍建设上下功夫，聘用高管人员，技术人员，项目开发人员，招募销售团队，并做到分工明确、各负其责，房产公司队伍建设得到了加强，这也为公司的发展打下了良好基础。其次是完善房产公司管理模式，加强房产公司的规范运作，使公司进入正规的运行轨道;再次是营造企业和谐的外部环境，房产公司经过自身的努力，进取主动加强同外部各方协调沟通，为企业的项目建设和经营运作创造了良好的外部环境，进而为企业项目建设和经营运作，节俭开支，降低成本，提高效率。

二、项目建设扎实推进

经过一年的努力工作，各工程项目建设有序推动：

1、领先花园1#、2#高层底商住宅楼项目

该项目总用地面积10884、27平方米，总建筑面积98727、82平方米。其中商业建筑面积21111平方米，住宅建筑面积69257平方米，公建建筑面积90平方米，地下停车场面积8269、82平方米。项目总投资2、5亿元，其中工程建设费2、08亿万元;该项目在年初仅有建筑设计条件通知书的基础上，办理了很多的前期手续，取得了该项目立项批复报告、可研报告、环评报告，并完成了图纸设计、图纸审核、招投标工作、合同签订、合同备案、临时用电、基坑支护等工作;多家单位对地下管线进行现场勘察并确定了改道线径，包括广电、移动、联通、铁通、电信、暖气等单位。该项目于6月10日正式基坑开挖，7月11日钢材进入施工现场，对于基坑开挖深度约-12、9米的工程项目来说，基坑加固是重点，经多方现场勘察，后期研究，历经两个多月完成了可行的基坑加固施工;11月4日完成了该项目的消防审核手续，11月8日两栋楼地下室封顶，11月30日+0以下部分土方回填完毕，11月16日完成了720万农民工工资的发放工作。今年，该项目商混投入20396立方米，共计660、18万元，钢筋投入2593吨，约848、54万元，基坑支护投入300万元，高压线防护工作，搭建脚手架防护，经过转变思路，调整方案后，由原先100余万的工程量，降至8万元，顺利完成了防护工

作。土方开挖投入196万元，劳保统筹费先行缴纳了100万元，人防易地建设费先行缴纳10万元。为完善施工前期手续，该项目还缴纳了配套费764、83万元、土方填埋费10、24万元、拉运砂石料、卫生费3、25万元、履约保证金80万元。剩余部分也与各单位主管领导对接，给予了先行缓缴的优惠政策，暂时减轻了公司的资金压力。上述投资数额足以说明，该项目资金投入大，这就要求我们更要重视施工中的每个环节，把握好施工中的各个细节。

在现场施工过程中，我工程技术负责人每一天都到工地检查工程质量，督促安全进度，如有不贴合图纸设计的、生产质量的、安全规范的、进度要求的，都及时向现场监理及施工单位提出整改意见;对于设计图纸与实际施工不相符的，及时联系设计院，并提出合理化提议，对局部图纸进行修改变更;同时还定期组织召开施工例会，有效解决施工中存在的问题。建设局及其下属部门(安监部门)也多次对我施工现场进行了大检查，检查中对现场高压线防护工作、消防审核意见、楼梯钢筋设置提出了整改意见，后期我单位进取整改，妥善解决了上述问题。确保消除安全隐患，确保安全施工。目前该项目处于冬季停工状态，根据天气情景，计划20\_\_年3月16日复工。

2、购物广场10千伏电线线路改造项目

该电路改造项目长度达2232米，该路径位于城市中心，途径单位多，施工难度大，施工期间遭遇到各单位阻碍，但都经过进取的对外协调，得到了解决，促使该项目正常有序施工。

该电线线路改造项目在仅有规划局红线图的基础上，取得了建设工程规划许可证。于今年三月完成了电缆招投标工作，签订了178万元电线、电缆、电杆订购合同，该项目前期电力公司工程报价470万元，后多家比较，多方询价，最终确定青海正盛公司以110万元的工程价承接此项目，为企业节俭了投入资金。

该项目4月中旬开始施工，工程部指派专人负责监督施工进度情景，于8月底完成第一间隔的用电，9月底完成自建间隔回路的敷设，接火供电。其中自建间隔的设计也受到了电力公司的阻碍，最终将设备施工成本由60万元降至40万元。该项目的占道费也由起初的6、6万元谈妥至5千元，大大降低了资金投入。目前第二间隔正办理进站手续，预计20\_\_年元月底可接火供电，至此该项目全部完工，便可进行竣工验收。

3、嘉苑大厦项目

该项目5月10日前完成了外保温苯板外贴、水电表安装、室内防火门安装、供水设备安装及分包消防工程的扫尾工作。工程完工后及时与设计院联系，落实施工全过程的所有变更签字确认，并做好嘉苑大厦工程的决算审核工作。随后又对施工资料全面复查，保证在竣工完成后能将资料及时移交档案馆，确保工程能顺利办理相关手续。6月17日由我公司组织，质监站、施工单位、监理单位、共同参与进行了工程竣工验收。于7月5日正式通知业主办理入住手续，交付业主使用，该项目涉及到的536万元的拆迁置换款，征收办也进行了审核认可。

4、世纪大厦、中山大厦项目

世纪大厦项目，缴清了46万元的人防易地建设费;整合了世纪大厦与嘉苑大厦的配电柜并更换了电表;完成了土地招牌挂手续及征迁办对1200万元拆迁置换金额的认可，后经社会公示、四邻界限的核实，缴纳土地出让金(1107万元)契税33、78万元后，经过不断的协调，联系相关职能部门，最最终12月23日取得了世纪大厦的土地证。该项目的相关资料，经过整理已向档案馆提交，监理资料已完整，前期资料还剩余13项，竣工资料还剩余5大项，及7家分包单位的相关工程资料，资料及手续完善工作是接下来要重点推进的工作。

中山大厦项目，经过近半年的奔忙，联系原施工单位资料员，补齐了缺失的土建资料及消防资料，由建设单位供给的前期文件，也都经过自查、外单位补办、一一收齐，该项目所有资料已在12月5日全部移交档案馆，并出具归档认可。市质监站也对该项目进行了房屋竣工验收备案，接下来便可办理房屋产权证。该项目在提交工程资料，完善前期手续过程中，房产公司全体人员都做了很多的工作，工作采取分工负责，专人对接联系的工作方法，解决了该项目遗留4年的资料手续问题。

三、项目销售进取推动

资金快速回笼对公司后继发展起着至关重要的作用，这就要求重点做好房屋的销售工作，公司自组建销售团队以来，针对哈密房地产市场现有房源项目进行了3次的市场调查，对各周边项目及商业区进行了价格及项目卖点的比较。结合哈密当地情景，首先对公司在售的两个楼盘进行了分析，对周边楼盘进行询价分析后，合理调整了世纪大厦的房价，对领先花园1#2#楼进行了合理定价，制定了可行的销售计划，经过广告宣传，车展宣传、建筑博览会现场、dm单发放等方式，扩大楼盘的影响力，进而增加客户的收集量。同时协助阿拉尔、克拉玛依公司，对其项目进行销售分析，编制可参考的销售计划，主要也是以了解周边楼盘情景，摸清居民收入，分析市场行情为基础，对楼盘做合理定价。其次是完善了销售流程，加强对来电、来访客户的接待工作，做到来访客户信息登记，后期进取回访。经过有效的宣传和规范的销售流程，今年9月前，共积蓄了630位新客户，为随后的开盘销售打下了良好基础。

截止12月，领先花园一期销售住宅2套，回款926600元;世纪大厦销售住宅3套，回款1376285元;嘉苑大厦销售住宅1套，回款605892元。领先花园1#2#楼销售住宅97套，回款928万元;世纪大厦销售一层、二层商铺5间，面积约1290、22平方米，回款1824、99万元;三层交通银行2191、3㎡，回款2366、60万元，共计销售回款5410、47万元。嘉苑大厦未售住宅6套，面积为795、44㎡，世纪大厦未售住宅71套，面积为10135、97㎡，商业剩余面积2846、27㎡。此外，嘉苑大厦交房工作分7月、8月两次进行，共办理了136户的业主入住手续，现仍有6户业主因在外地未办理入住手续。

四、工程预结算认真审计

经过对20\_\_年审计工作量进行梳理统计，工程审计核算多达442次，其中哈密购物广场、嘉苑大厦及其他零星工程共有124次;1#2#楼23次;克拉玛依一期、二期、白碱滩共有102次;阿克苏有84次;阿拉尔有74次;库尔勒有35次。归纳后主要由以下几个方面构成。

(1)月施工进度款、土方、基坑支护、钢材、商混、消防、空调设备、钢网架、桥架、石材等材料款、设备的复核，还有设计、监理等费用的复核。主要涉及到克拉玛依一、二期、阿拉尔d1-d3地块、哈密花园1-2号楼。这部分工作量比较大，也是房产公司工作中的重点。

(2)协调工程结算复核。今年嘉苑大厦、库尔勒影视城、阿克苏三个大项目进入工程结算环节。经过对管理公司上报的结算进行复核，嘉苑大厦上报的审核数与最终定案数核减8万元。库尔勒影视城结算经反复修正，到库尔勒现场对甲方代表提出的十几条进行逐项核实，最终核减170万。阿克苏项目主要是对签证资料与管理公司多次沟通。购物广场维修工程结算的审核，小型零星维修改造完成的有6-7项，合计核减约16万元。

(3)其他费用的复核。主要有设计费、监理费、招标代理费、分包完工项目的尾款支付等。

五、各项事务有序管理

(1)按集团公司要求，严格考勤制度，做好调休统计及值班安排，按时上报日常考勤表，供财务部审核;对来文、来函做好接收登记，并呈报相关负责人;按时组织公司人员例会并做好会议纪要;对工程档案、资料分类整理、分盒造册，建立电子档案，方便管理查阅。

(2)做好各项目暖气费的统计报表，并与热力公司协调减免部分费用，其中世纪大厦、中山大厦停暖费合计56606元，嘉苑大厦供暖费63、28万元;

(3)做好与阿克苏、阿拉尔的工作衔接、文件收发、上传下达工作。顺利办理了哈密房产开发资质四级延期业务的手续，并配合阿拉尔完成了房地产企业开发资质的申报工作;配合克拉玛依办理人防审批的相关手续。

(4)配合克拉玛依、阿拉尔协调好施工进度，确认变更签证的资料及施工方案的审核。

六、20\_\_年工作计划

1、继续加强员工队伍建设，最主要是提高员工工作进取性和主动性，提高工作效率，能认真理解和执行集团的决策和部署。

2、坚持规范运作的企业运作模式，杜绝施工进行与前期手续办理脱轨现象，真正规范施工。建设良好外部的环境，维系和谐友好的对外关系，促进企业项目建设，营造良好的外部环境，仍是要推进的工作。为公司节源降耗，提高效率仍是我们要进取完善的工作。

3、规范房屋销售，抓住机遇搞好销售及资金回笼工作。加大宣传力度，做好来人、来电的接待及住户的服务工作;

4、抓紧时间办理世纪大厦缺失手续，提交相关资料，严把领先花园1#2#楼项目的工程质量关，确保安全施工，对工程进度严格审核;协助克拉玛依公司、阿克苏分公司和阿拉尔公司做好工程指导、技术监督的工作。与其他各地州分公司财务部、工程部共同协作，认真把好关工程项目审核关。

在新的一年，全体员工愿在集团公司领导下，抓住发展的主线，扎实工作、强化管理、为打造领先品牌，发扬领先精神做出进取的贡献。

**房地产工作自我鉴定篇十一**

光阴似箭，不知不觉一年又过去了。近一年来在领导的正确领导下，在同事们的关心和帮助下，我已从一名初出茅庐的大学毕业生成长成为公司的一份子。 个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但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。现在就20xx年的工作情况总结

一、以踏实的工作态度，适应本职工作特点

在房产市场回暖的5月长假，我参加了上海假日房展会感触良多。每天要分发数百套资料，重复回答客户的问题，同时还要耐心地为情绪激动的客户答疑解惑。周而复始地锻炼下来，使原本直率的我，言语也变得圆滑多了。

7 月-9月95业主交房。除了耐心为他们解释装修确认书上的疑惑外，还要处理好少数问题客户，竭诚为他们提供微笑式服务，用熨斗式的服务烫平他们的 不满，尽量避免与客户发生冲突。在正式交房之前我们就开始了准备工作，前后共发挂号信300封，平均每天接待来人来电5组，最多一天签订 装修确认书150套。 房展会是一个宽泛的平台，在那里我们置身于一个小社会，有形形色色的人报着不同目的前来，我们都要以同样的热忱来接待。房展会是试金石，它迫使我们更全面 的了解我们的产品。相较而言，交房会便是一张网，它促使我们整个团队更好的团结起来，从领导到业务员，大家凝成一根绳奋斗在第一线，确保我们更好的完成任 务。

10月我来到人力资源部工作，人力资源部是公司运转的一个重要部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，这就决定了平时工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还会有计划之外的事情需要临时处理，这些突发事件，让我得到了充分的锻炼。

通 过一段时间的学习，我了解到人事工作大约涉及到以下几方面：包括编制公司员工需求计划;办理人员招聘、安排、录用、培训、调整、考核、奖惩、退(辞)工 作;管理人事资料、档案;办理员工的工资、奖金、养老保险、医疗保险，办理工商年检;劳动纠纷的处理等方面。 刚开始，我主要涉及比较基本的人员招聘、录用、退工及办理外劳力综合保险等相关事宜。截至目前，共协助人员招聘1，浏览简历近30封，通 知面试6x人;并为x办理录用，为5x办理退工。

在工作中我发现，各部门的招聘出现了需求到岗时间较短，要人较急，所 需人数较多的现象。而另一方面，这些人员的招揽渠道有限，有时在特定岗位上还会出现供需矛盾，发生特定时限内招不到合适的人的问题。这就迫使我不断地思 索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。另一个解决办法就是建立一个公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其 中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后面试。这样在不占用配 额资源来发布职位需求的同时，又合理利用现有资源。不仅为公司节约了成本，而且可以把新职位发布限额让给少数多元化职位的发布，可谓一举两得。目前而言， 这只是一个初步设想，可能还不成熟，今后我会在实践中进行尝试，努力实现其可行性。

另外我发现，目前公司空缺了岗位培训一块。个人认为： 培训工作一直以来都是公司能够不断前进的动力之一，需要对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力。 目前岗位入职后的培训还比较少，如果可以的话，我建议将来能够结合公司和员工个人情况，对员工职业发展做出规划，同时根据需要进行必要的培训或者开展对新 进员工试用期内的轮岗。这样，员工就会更了解自己的工作能力和比较优势，就能够在较适合自己的工作岗位上发挥所长，达到甚至超过岗位要求。

当 然，我也明白，企业不是学校的道理，特别是民营企业，没有义务为新进员工(及老员工)提供专门的培训。但是，定期的培训工作，不仅可以让管理者了解员工的 专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门领导和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。力争做到合格人员能进的来、用的 上、留的住。这样，不仅可以提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象。对一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。内部员工相较新进员工更 熟悉企业的运作和规章制度，光这一点就可以省下不少机会成本。

二、思想工作方面

本人严格遵守公司的各项规章制度，积极参 加公司组织的各项政治活动，尊重领导，团结同事，正确处理好与领导同事之间的关系。平时，处处以一名中共党员的标准来规范自己的言行，对人真诚、热爱工 作、任劳任怨，服从安排，完成领导给予的各项任务。同时，我也勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

**房地产工作自我鉴定篇十二**

高速发展的房地产业需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的房地产市场营销新人。来源:第一范文网

四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

专业：掌握了大量营销专业理论和房地产营销技能，同时使计算机应用水平、英语水平、社交能力有了很大程度的提高;

素质：吃苦耐劳,工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。找范文网

四年的大学学习和一年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的购买需求，全方位进行房产客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在找范文就来 今后的工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实;十年寒窗，求学有所用。相信在贵司的培养和自我的奋斗下，我定会胜任本职工作。

=新晨范文网办的非常成功，极具口碑。在这里，你可以找到最具时事性的文章和最具代表性的各类文章。当然，因为免费和开源，大家都可以学习、借鉴和共同使用，如果你需要专属于个人的原创文章，请点击以上链接获得专业文秘写作服务，节约你宝贵的时间。

**房地产工作自我鉴定篇十三**

做为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我十分感激领导给予的我这个平台及给予的我帮忙与支持。

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的职责意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。这三个月，我跟随贾部长做的工作有：步行街防雷验收报告;会展图纸备案审核;会展防雷装置设计审核证书;食品城备案前期准备工作;部门日常工作及领导交代各项临时任务等;

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

1、工作主动意识需进一步加强;

2、沟通及表达本事需不断提高;

3、执行工作中细节关注不足之处有待提高;

4、专业提升及个人学习需有计划及进行鉴定。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与本事的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自我要在短时间内恶补，还十分需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。仅有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。经过学法，懂法，用法，以提高个人业务本事并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自我的人生的价值最大化。应对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自我尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，经过项目实践结合自我学习，快速提升个人本事，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达本事，为正华奉献我“微薄之力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会进取吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。经过多看、多学、多练来提升自我各项业务技能，做的更好。也期望我们这个团体在新一年中亮新彩。

**房地产工作自我鉴定篇十四**

从中国加入国际贸易组织以来，经济与国际接轨，国内的经济进入了高速发展的阶段。房地产行业也跟着迅速腾飞，高速发展的房地产业急需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的房地产市场营销新人。

我四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

首先是思想和智慧的洗礼。通过潜心与公司主要领导的沟通，我认识到我们的公司不仅是一个具有整合推广光辉历史的专业服务团队，更是一个锐意进取，勇于创新，年轻有为，不断结合新的市场，把自己的有深度的思想推向发展商的队伍，从而增强了专业公司的独具魅力，也更增强了我奋发向上、要有所作为的想法。

其次是知识与能力的陶冶。我自认为不是什么策划大师，但至少我作为一名策划人，除了在思想上要有创新，行动上更要和公司保持格调一致，还要在业务拓展能力上有新的起色。一名合格的策划人，不光要有很好的表达、谈判能力，更要有一定的提案、公关能力。这段时间以来，我把更多的时间和经历投入到把现有项目做好和挖掘新的好项目上，对此我投以最大的精力和毅力，并在操作过程中取得了一定的业绩，深受领导和同事的好评。通过更深一步的与不同开发商的接触，我一方面深刻体会了公司创业的艰辛;一方面也看到了转型中的所面临的许多问题，我相信在钜太文化传播的领导下这些问题可以得到妥当的解决，并愿意为此奉献自己的力量，为“最强南昌，做大地市”的建构，为“拉开业务含量，扩张合作方式”的理性策划，为在“江西做成品牌”奉献自己的一切精力。

最后是人格的塑造。\*年新年伊始，我就在自己的心里定下了要以人格的魅力感染人，以学者的身份融入策划，以企划的高度解决问题。曾记得《南风窗》首语这样记载：“愿天下学者，均秉持良知，不随波逐流，以独立之精神，自由之思想，允公允能，厚德自强，止于至善”。这里的所谓人格不光是个人的人格，更是公司的人格，把自己的人格和公司的人格统一起来，将自己融入到公司的人格中来，将自己融入到公司的大发展中来，砥砺出共同的企业文化，制造出一致的前进目标。此外，完善人格的塑造对于公司更是不可或缺的特质，数不清的优秀代理商/策划人用他们的光辉足迹证实了必须诚信行为的楷模，用人格的力量去影响地产!这个月来，我在策划的挫折中一步一步走了过来，“从策划中来，到策划中去”。在制造中锻炼自己的水平，在人际关系中学习为公司创造利润的门路，以求自身人格塑造的不断完善。

人无完人，我在追求自我完善的过程中，仍然存在各方面的不足与缺陷，在此要多谢胸襟、度量与“礼贤下士”的明主、率真作风。

以上是我对自己工作方面的自我鉴定与总结，收获与不足并存，我将在今后的工作中继续总结经验，在培养和带领下，发扬优点，摒弃缺点，为争取公司的战略目标的早日实现而努力奋斗。

**房地产工作自我鉴定篇十五**

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20\_\_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忙下，严格要求自我，按照公司的要求，基本完成了自我的本职工作。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景做以下鉴定：

一、工作思想

进取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，应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。所以，我十分注重房产销售理论的学习和管理本事的培养。注意用科学的方法指导自我的工作，规范自我的言行，树立强烈的职责感和事业心，不断提高自我的业务本事和管理本事。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮忙下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作本事也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时进取的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

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，对客户坚持联系。

三、经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。

1、销售控制表

能够直观的显示所有楼盘的销售进展情景，并以制度销售改善策略，做好工作，绝不能向客户透露;

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、很有期望b、有期望c、一般d、期望渺茫，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景，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;其他资料同原定单。

8、退户

遇到退户情景，应分析退户原因，明确是否能够退户，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。

9、加大宣传力度经过以下几种方式：

1)传播媒体报纸电视

2)户外媒体户外看板(位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，资料主要以开盘为主。

3)印刷媒体

四、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，自我的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自我的工作任务。

在今后的工作里，自我决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自我应当贡献的力量。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，进取为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找