# 房地产工作总结与计划

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-09-08

*书写工作总结和工作计划的过程，也是自我提高的过程，以下是本站分享的房地产工作总结与计划，希望能帮助到大家!　　房地产工作总结与计划>　　一、客户有需要看房一定会安排　　在工作中我得到了这样的一个经验，就是客户只要想看房我都会第一时间去带客户...*

书写工作总结和工作计划的过程，也是自我提高的过程，以下是本站分享的房地产工作总结与计划，希望能帮助到大家![\_TAG\_h2]　　房地产工作总结与计划

>　　一、客户有需要看房一定会安排

　　在工作中我得到了这样的一个经验，就是客户只要想看房我都会第一时间去带客户去看房，虽然在这过程中有的客户可能不是想立马购房，虽然不是可以马上成交的客户，但是只要提出了看房这就说明客户对房子的需求非常强烈，我应该及时满足他们的需要，在购房的过程与客户沟通，掌握其中的关键，把握好度，很有可能然客户立马成交，因为有需要就会购买，只是购买的时间长短，但是我要做的就是让客户尽快购买房子，我要做的任务也非常简单就是把房子卖出去。看房时要把房子的优势说出来，把这些重点阐述清楚，让客户知道其中的到来，并且让他么知道房子不可能一直都等着他们，需要的人非常都，如果不立马购买就会被其他客户购买了，给客户紧迫感这就有利于客户购房，促成这笔交易。

>　　二、在与客户沟通时抓住决策人需求

　　在购房时有很多客户不是做主的人，我称遇到过这样的一个客户，在家里她的丈夫掌管钱财，决定权也在他的丈夫那里，因此在购买的时候我们布置要与来到我们公司的人协商清楚，还要与最终决策人做好沟通，不然一旦决策人不想购买这也没有任何办法，这只会让我们陷入尴尬境地，原本这套房是有客户看中了但是因为这位客户的原因只好留下来，可是却没有有买这完全是浪费时间，当我与他丈夫沟通时我才知道原来是因为没有资金，当然这只是借口，经过沟通才发现原来是因为他丈夫不想购买这里的房产，想去购买其他地方的房产，但是又没有与他的妻子沟通造成的。

>　　三、与同事配合工作

　　我在工作时遇到客户有购房的需求，看遍了我手上的所有房产，都没有中意的，最终他看到了一个房产想要购买的房产有不是在我手上，而是我同事手上的房产，我同事又没有客户这时我走知道光凭我一个人是拿不下来，经过与同事协商之后我们决定共同合作解决这位客户，经过通力合作最终达成合作完成交易，这样的例子在工作中经常发生。

>　　四、及时修正自己的不足

　　我自身也存在不足，我是一个新手，对于房产购买后还要给客户办置房产证等一系列手续，非常麻烦，我不熟悉业务流程经常需要同事帮助我才能够完成，这让我经常需要同事的帮助，工作最后的提成也因此减少，自己在与客户沟通的技巧也相应不足存在缺陷，这些缺陷让我不能够解决客户的需要，白白流失了很多客户。

　　虽然有些问题，但是经过了一年的磨砺，我的能力明显得到了很大的提升，相信在以后我一定会忽的更好的成绩。

**房地产工作总结与计划**

　　20xx年上半年，我局在区委、区政府的正确领导和市局的大力支持下，以十八大及十八届三中全会、四中全会和习总书记系列重要讲话精神为指导，以“打造科学和谐惠民房管平台”为目标，以开展“基层党建提升年”活动为契机，以解决人民群众最关心、最直接、最现实的住房问题为突破口，严格履行职能，优化服务环境，加强房地产市场监管，加大直管公房管理力度，努力构建和谐房产，促进了我区房地产市场的稳步健康发展，各项工作按照年度计划稳步推进。现将我局20xx年上半年工作情况总结如下：

　　一、20xx年上半年主要业务完成情况

　　20xx年1-5月，我局受理房产交易6219宗，交易金额xxx亿元，交易面积xxx万，同比分别下降16%、4.4%、10%;全区核发房产证14239份，同比下降14%;办证面积xxx万，同比下降14.9%;全区商品房批准预售面积为xxx万，同比增长44.18%;全区新建商品房签约成交4315套、面积42.85万、金额xxx亿元，同比分别增长24.35%、26.52%、36.22%;房屋抵押登记10771宗，同比增长12.76%，抵押面积182.83万，同比下降0.5%，贷款金额xxx亿元，同比增长11.13%。

　　二、20xx年上半年主要工作情况

　　(一)“基层党建提升年”活动有序开展

　　通过深入学习贯彻习总书记系列重要讲话精神、开展教育实践活动“回头看”、扎实开展“三严三实”专题教育、建立党员干部密切联系群众工作格局，深入到挂点村良井大湖洋村开展扶贫“双到”工作、规范党员发展和管理工作等活动的开展，进一步提升教育实践活动成果，进一步提升党员干部队伍素质，进一步提升基层作风建设水平，认真落实关于加强党的作风建设、全面从严治党的战略部署。

　　(二)积极做好进驻区行政服务中心的各项工作

　　根据《xx市惠阳区人民政府办公室关于印发区行政服务中心进驻窗口及业务用房安排工作方案的通知》(xx府办〔20XX〕67号)文件精神，我局紧紧围绕践行群众路线、解决联系服务群众“最后一公里”问题的工作要求，积极做好进驻区行政服务中心的各项工作：1、多次召开专题会议讨论研究进驻服务中心的具体事宜，制订方案，敲定细节，落实责任;2、多次前往区行政服务中心实地考察，聘请有资质的设计公司依据我们局的业务办理具体要求设计具体的装修图纸;3、多次与中心负责人协商办公场地的设计、施工、时限等问题。目前，进驻各项工作正有序进行中。

　　(三)简化办事程序，提高办事效率

　　以进驻区行政服务中心为契机，严格按照“便民、高效、廉洁、规范”的目标，进一步转变职能，改革和完善管理体制和服务方式，依法行政、依法办事，精简办事程序，提高工作效率，更好地为企业和群众服务。将利用此次搬迁完成以下优化整合：1、解决档案安全问题;2、服务窗口及人员整合;3、优化整合网上录入系统;4、简化办事程序，提高办事效率。

　　目前，我局拟对抵押登记审批流程作如下改革：(1)预购商品房抵押权预告登记由现行的受理、复审、领导审批三审精简成一审，即由业务股长审批;(2)房屋抵押权登记(常规件)由现行的初审、复审、主管领导意见、局长审批四审精简为三审，即受理意见，业务股长或副股长意见，分管副局长审批;(3)房屋抵押权登记(债权债务重组抵押、货物往来担保、反担保等特殊件)由现行的初审、复审、主管领导意见、局长审批四审精简为三审，即受理意见，业务股长或副股长意见，分管副局长审批、局长审结;(4)在建工程抵押登记由现行的初审、复审、主管领导意见、局长审批四审改为三审，即：受理意见，业务股长或副股长意见，分管副局长审批、局长审结;(5)抵押权注销登记由现行的经办人员、股长二审，改由直接责任人负责注销，确保即时受理，即时注销。

　　(四)推动我区物业管理服务整体水平再上新台阶

　　根据《xx市人民政府转发xx市人民代表大会常务委员会关于加强小区建设和管理方案办理方案的决议的通知》文件精神，我局高度重视，按照区委区政府的工作部署，结合我区实际，切实做好我区议案办理工作。1、20xx年1月，组织人员到xx市惠城区桥西办事处学习他们旧城改造的成功做法。2、20xx年3月，召开xx区物业管理企业负责人、物业管理师等的征求意见会议。3、周密部署，切实加强组织领导。目前，已制定了《xx区关于加强小区建设和管理的议案办理工作方案》、《xx区老旧小区改造(试点)方案》，形成了由区房产局牵头，会同区财政局等相关部门及各镇、街道办共同办理人大议案工作机制，各项工作正有序进行中。

　　(五)做好迎国家卫生城市省级复审工作

　　为做好我市国家卫生城市迎国家明查暗访工作，确保迎检工作顺利通过，我局根据区政府迎检的总体部署和要求，积极做好迎国家卫生城市省级复审工作：1、成立以张志文局长为组长的领导小组，明确各领导小组成员职责，分工协作。2、已在年初制定了迎检方案，实行“包片区包小区”专人负责制度，划分片区、各司其职，狠抓责任落实，确保了迎检工作的有序推进。3、加大宣传力度，通过悬挂宣传标语以及网络平台等方式，营造浓厚的迎检氛围，号召全社会共同参与。4、加强与区卫计、农业、爱卫等部门的沟通协作，做好迎检的指导和协调工作。5、要求各物业公司、管理处做好迎检工作，制订迎检措施，建立责任机制，加大“除四害”的消杀力度，确保卫生、生物病媒防制工作落实到位。

　　(六)做好办公用房清理整改工作

　　我局认真对照文件要求，结合实际，本着实事求是、有利工作、又不造成新的浪费的原则，对办公用房的使用管理工作进行规范、核查，对于办公用房面积超标的办公室，积极采取措施，予以整改调整，目前整改工作已完成。

　　(七)持续推进惠阳区房地产市场平稳健康发展

　　20xx年上半年，我局针对xx区房地产市场的复杂形势，结合部门职能，全方位、多角度地采取措施强化市场监管，确保我区房地产业平稳健康发展。

　　1、加强商品房预售监管。一是把好预售审批关。严格执行商品房预售管理规定，对未达到预售条件的项目坚决不予核发预售许可证，同时加强与国土、住建等部门沟通建立联动机制防止因技术缺陷导致的审批问题。二是把好资金监管关。要求所有的商品房预售项目必须按照规定开设专用监管账户，我局定期核对银行提供的商品房预售款存取信息，严防开发企业未经审批挪用预售款行为，确保专款专用。三是把好执法检查关。组织专人加强现场执法检查，对未取得预售许可的违规预售行为坚决打击，情节严重的依法予以处罚;对已网上签约但未按规定时限办理登记备案的企业，责令限期整改，未按要求整改的在网上锁定楼盘表。

　　2、做好全程优化服务工作。一是开展上门服务企业工作。为进一步加强商品房预售管理，规范销售市场，针对近期即将达到预售条件的商品房项目，我局争取主动上门服务企业。组织相关工作人员到商品房项目开发企业了解情况，向其宣传《城市商品房预售管理办法》、《广东省商品房预售管理条例》等法律法规，详细说明其在申办商品房预售许可证时所需提交的资料及准备事项;上门走访了中国银行惠州惠阳支行、中国建设银行惠州惠阳支行、惠阳太东小额贷款公司以及惠阳志通小额贷款公司等十几家金融企业，并通过座谈会的形式，与企业负责人及相关业务员展开交流探讨，并仔细听取企业的意见与建议。二是优化企业服务工作。开设“绿色通道”，对企业申请办理的大批量业务实行“预约办理”和“提前介入办理”，特别是对于企业急需融资的抵押登记，做到专人受理、专人跟踪、专人反馈办理结果。

　　3、全面加快房管信息化进程。一是加快完善业务管理系统。加大资金和技术投入，努力完善商品房预售管理系统。二是加快健全市场监测机制。扎实有序推进个人住房信息系统建设，全面做好房地产市场信息统计与分析，着手建立房地产市场预警预报和信息公布制度，引导房地产企业合理开发、合法销售，增强购房者理智消费意识。

　　(八)涉“问题”楼盘问题专项治理工作常态化

　　20xx年上半年，根据《xx区开展社会矛盾化解“7+X”专项治理行动工作方案》(xx政法字[20xx]8号)文件要求，涉问题楼盘问题专项治理行动从4月份开始，到12月底结束。我局作为涉问题楼盘问题专项治理行动专责小组的牵头单位，高度重视此项工作，抽调业务骨干，成立专责小组工作专班，确保“办公人员、办公经费、办公地点、办公设备”等落实到位。20xx年6月10日，区委副书记、区长xxx主持召开了区问题楼盘处置工作会议，我局参加了会议，汇报关于问题楼盘处置情况，与专责小组各成员单位共同研究涉光耀问题楼盘有关事项，部署了下一阶段工作。

　　(九)加大力度调处解决群众关心的热点难点问题

　　我局对信访工作高度重视，工作开展扎实有力，结合“社会矛盾化解年活动”，成立了“社会矛盾化解年”活动领导小组，根据工作需要调整了我局信访突发事件应急工作组成员，根据《惠阳区房产管理局信访突发事件应急预案》等信访管理制度，明确了各类矛盾处理职责分工，将信访案件按各自职责范围落实到各相关股室认真处理，积极开展信访案件调处，对于群众多次反映的问题想方设法协助解决或引导其走法律途径，并及时做好书面答复工作，成绩效果显著，今年1-5月共接收督办网络问政和信访454份，办结率100%，回访群众满意度达90%以上。对于区领导批示的天域花园、光耀项目等业主重信重访案件或重大案件，我局主要领导都多次亲自参与协调并妥善处理;对于群众的合理诉求，我局尽量与开发企业、物业企业协调，依法依规维护好群众的合法权益。

　　三、存在的主要问题

　　一年以来，我局的工作虽然取得一定成绩，但有些方面还需要进一步加强：一是部分干部职工整体素质偏低，工作业务能力有待提升，创新能力不足。二是信息化建设有待完善，业务数据统计不够高效，信息公开工作仍需进一步加强。三是商品房购销纠纷在一定程度存在，涉及商品房的信访案件也较多，商品房预售市场监管力度有待进一步加大。对此，我们必须高度重视并认真加以解决，切实把各项工作做得更好。

　　四、20xx年下半年工作计划

　　20xx年下半年，我局将再接再厉，使房管工作再上新台阶，重点抓好以下六个方面的工作：

　　(一)进一步加强干部职工学习培训

　　一是加强理论学习。加强政治理论学习和业务理论学习，不断提高干部职工的个人素质和服务群众的能力水平。二是加强技能培训。要按照房地产交易与登记规范化管理要求，切实加强干部职工电脑操作技能培训和房屋登记业务培训，促使干部职工操作水平得到进一步提高，从事房屋登记岗位的人员具备相应资质。

　　(二)进一步做好“问题”楼盘处置工作

　　“问题”楼盘错综复杂，涉及到多个部门，容易出现各管各事，互相推诿的现象，必须建立综合协调机制，努力构建一个齐抓共管、上下联动、横向配合的工作新格局，使“问题”楼盘得到及时妥善处理。

　　(三)进一步做好本局职责工作

　　认真履行本局工作职责，做好日常交易办证服务工作，进一步完善商品房预售管理系统，加强商品房预售市场检查，切实解决好人民群众最关心、最直接、最现实的住房问题。

　　(四)进一步加快房产信息化建设进程

　　我局将进一步优化信息环境，加大技术投入，抓好局网站的升级改造，同时继续抓好对现有业务系统如网签系统、电子登记簿等升级改造，力争年底实现现房网上签约。此外，要加快个人住房信息系统建设，为建立市级数据中心做好有关配套工作，实现与市房管局业务信息系统的统一联网，实现省、市、县(区)资源共享，信息互联互通。

　　(五)进一步做好直管公房安全管理工作

　　加强对直管公房安全管理工作，做好房屋维修、维护等工作，保障国家和人民群众的生命财产安全。

　　(六)进一步创新服务模式，力争在服务方式上实现新突破

　　我局将继续抓好文明窗口建设，实行“一个窗口对外收件，一套资料内部转递，一次性计价收费，一个窗口对外发证”的便民举措。通过学习x市房管系统兄弟单位的先进经验，结合xx实际，进一步规范行政许可审批，简化办证程序，提高办事效率。

**房地产工作总结与计划**

　　20xx年即将结束，我进入xx公司销售部工作也将近半年。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。这些工作主要包括：

　　1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

　　2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

　　3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

　　4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

　　5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。

　　参加了九月份的“房展会”，“xx园国庆看房专线车”，xx节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

　　6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

　　7、参加每周销售部主管例会，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导。

　　8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

　　9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。

　　协助其他同事接待办理产权证的客户等。

　　10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

　　近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

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