# 2025年房地产员工年终工作总结大全(5篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-07-06

*房地产员工年终工作总结房地产公司员工年终总结一不知不觉中，20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼...*

**房地产员工年终工作总结房地产公司员工年终总结一**

不知不觉中，20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，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，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

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。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，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之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。

所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

**房地产员工年终工作总结房地产公司员工年终总结二**

1、完成情况综述。

2、未完成情况分析并说明。

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，还要善于总结经验和失误，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。

房地产市场的起伏动荡，公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，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的销售高潮奠定了基础。最后以完成合同额的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

几个月前，公司与xx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，这一年来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，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。

**房地产员工年终工作总结房地产公司员工年终总结三**

不知不觉中，20xx已经过去，在这一年里，我很荣幸的被聘为公司的营销总监，这对我个人来讲是一种成长、一份磨练、一种自我完善，同时也更是一份沉甸甸的责任。

在这一年当中经历了太多的物是人非，也经历了项目所具有的困难与挑战，收获颇多，感触颇多。

在这三百多个日子里，在公司全体员工的共同努力下，我们同心同德、携手奋进，项目进展飞快。

1、临时接待中心开放。

x月下旬，临时接待中心的筹备提上了议程并且立刻实施。经由各领导及同事的配合，我们的临时接待中心如火如荼的加紧建设，并如期投入使用，中间的曲折虽然很多，但我们仍旧克服了一系列困难，于约定日期正式对外开放蓄客。临时接待中心里每一处精心的布置，皆来自全体员工的共同努力。

值得欣喜的是，在前期对外宣传开放的一段时间内，我们临时接待中心自然来访客户络绎不绝，项目的口碑宣传从此拉开序幕。

2、确定推广渠道，准备销售物料。

依据年度营销方案要求，我们与广告设计公司和营销策划公司加班加点，利用一切资源，制定了周密详尽的工作计划，并将浮于纸上的计划任务逐一落地实现，我们先后确定了电视台、户外、led、微信等多种宣传渠道，涵盖了平面、立体、短频快等多种类型的推广方式，并制定了详细全面的推广排期。

3、项目起势，vip认筹启动。

临时接待中心启动，我们举行了冲红包活动，之后在县城人流最密集的xx广场举行了文娱会演，为项目的推广和公司的形象口碑打下了坚实的基础。

年底vip认筹正式启动，当天仅一小时，成功认筹30余张，客户、媒体、同行均对项目的产品及亮相表示高度的认可。

4、蓄客情况良好，年底新营销中心开放。

从开始认筹，至x月下旬成功认筹70余张，在公司全体人员的共同努力下，项目高贵奢华的新营销中心顺利开放。

当天到场vip客户、嘉宾、各界媒体，共到场余200多人，各主流媒体均已到场。现场氛围大气、喜庆，为前期vip客户打下了坚实的购买基础，并很好的对所有媒体展示了公司的形象、实力、及高竞争力。

1、执行力低，务实性不强。

项目营销的竞争就是人员的竞争，团队的竞争。

只有各岗位分工明确、各执其职、团结一心，团队才能高效运转，但现在项目营销工作的整体分工相对不是很清晰，责任不够明确，整体工作推进很慢，策划线务实型的人员不多，总体执行比较差。

2、基本功不扎实，销售未最大化。

目前的房产市场，客户选择性多了，原来公司的广告吸引思路、送礼等方法，虽然客户上门量增多，但真正有意向的客户并未增加，且营销费用支出较大。

客户买房基本同范围楼盘都会比较，如果不把自己的基本功做扎实，客户上门也很难留住。

20xx年项目整体销售情况一般，排卡数及强意向购买客户数是不够的，20xx年的销售任务巨大，但区域竞争绝不会比20xx年弱，加上新盘的面市，放量会超过20xx年，根据国家政策导向三四线城市房地产市场去库存降低购房门槛的趋势，消费群体依然以刚需为主，20xx年我们也必然要面对更残酷的市场。

1、良好的团队是关键。

很多时候执行力好不好，完全取决于后期的监督与督促。很多时候都是事情安排下去了，由于各种原因，没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情没有达到预期的效果。

所以在20xx年作为营销总监我一定要改正，要做到有计划有安排有监督有回馈，形成一个封闭的整体，增强团队执行力。

2、加强销售队伍培养。

销售人员的培训一直是每个项目工作当中非常重要的一环，绝对不能马虎，所以从进场熟悉项目开始，我们就根据人员结构情况，和项目情况，按照计划统一安排了一系列的培训内容，明确培训目的，监督检查培训结果，目的是在最短的时间内，培训出能够尽快符合上岗条件的员工。

但在培训当中也出现了一些问题，因为公司本年度招聘的人员，大多都是没有任何工作经验的新人，每个人的性格及接受能力都不一样，培训起来比较吃力，培训周期也被拉长，同时由于销售人员流动性太大，导致用在培训上的精力太多，培训在日常销售工作中占得比重过大，从而影响其他工作的正常进行。

所以后期各项目在招聘时除了应将新人和老人比例控制好以外，还要重点加强公司员工的归属感，树立公司企业文化，培训工作让老员工也参与进来，让老员工积极的去带新员工成长。

同时对培训要有一个长期统筹的安排和布置，针对不同的销售人员要进行区别培训，增加机会试培训，让他们感觉每天都能学到东西，让公司和员工共同成长。

3、知己知彼，百战不殆。

现在的市场，是买方的市场，要时刻掌握竞争对手信息，加快调整赢得市场。随着客户选择性的越来越大，要想销售顺畅，就必须迎合客户需求。

要想跑在别人前面，我们就需要花更多的时间和精力去探讨研究，并快速执行，发现了问题整个团队一起努力及时调整，客户选择购买时主要比较地段、价格、产品、服务四个方面。合理的定价、贴心的服务、主流的产品必定能在市场赢得主导地位。

回顾20xx，一切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。本人及营销部员工较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长。

展望20xx，革命尚未成功，同志仍需努力。新的一年里，我将带领营销部的同志们，在公司领导的坚强领导下，严格要求自己，按照公司的要求，力争圆满完成自己的\'本职及其他工作，迎接挑战，创造辉煌。

在此预祝公司在新的一年里，业绩蒸蒸日上，更上一层楼！

**房地产员工年终工作总结房地产公司员工年终总结四**

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，作为x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气，x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，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，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，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，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。

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。在这段时间，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xxx个月完成合同额xxx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，使自己各方面都所有提高。

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，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，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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

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。

**房地产员工年终工作总结房地产公司员工年终总结五**

(一)业绩统计

1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积xx平米，完成销售xx万元，完成租赁面积x平米，租赁收益xx万元，剩余面积;仅三套底商现状出售出租中。

2、xx别墅截止十二月份完成销售x套，剩余x套。

3、xx小区尾房销售x套，剩余x套。

4、xx美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

(二)业绩分析;从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在。

1、国家宏观政策使购房客户群体产生变更，从x月份开始客户访问量急剧减少。

2、项目没有进行专业的策划;

3、xx别墅项目本身在本地区的高价位因素

4、项目广告投入空白，客户访问量少;

5、售楼中心(对外窗口)的建设空白;

6、xx项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。

7、样板间建设滞后错过本年度销售时间，等因素。

销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通不够深入。销售员与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议或要求，不能做出或做到迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

xx别墅项目为例，现xx市别墅项与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家独立车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣淘汰，进行人才储备，专业性强，素质高的销售员从销售成本方面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到目标正确度。

目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人统一管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及时进行统一电子化专人管理，这不仅能极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉地产行业，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。

4、销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

以上是我年终总结与年初工作计划。如有不成熟或不妥处敬请各位领导及同仁指正。

(一)确立项目

房地产公司在今年年初在位于xx区政府南门路东、xx大道北购得土地十亩，投资金额xx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xx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 )。

(二)组建机构

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。

(三)项目推进方面

经过一年的艰苦工作，完成了的前期策划及产品功能定位。

(1)完成了用地范围内的各种杂物的清运工作。

(2)20xx年与xx堪察设计院签订了合同。对宗地内的地质进行勘察为设计部门提供详细的地质资料，为我们的产品设计打下了良好的基础。

(3)宗地内原污水管道的迁移工作，由于宗地内的污水管道直接影响我们的工程施工。经于市政局、市污水处理厂、市政园林所等相关部门联系沟通，同意我们的迁移方案。

(4)用电手续及审批 工作，我们对施工用电及周边的线路进行了详细的考察和了解，南门路的公网线路对我们很有利，抓住这个机遇，我们和供电部门及时联系沟通，顺利的完成和办理了用电的各项手续。修建电房及设备已全部到位。

(5)设计;为是我们设计的产品高水准、高要求、是客户满意我们做了大量的工作，通过考察走访了解选择设计队伍，通过听取各方意见和建意确定此项目由陕西设计院设计。

(6)前期策划，控规调整及产品功能定位。通过进行各方位专家及有关人士的多次论证，在设计、使用功能、合理使用土地、户型布置等方面做了大量有效的工作，规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化、方便用户。图纸由陕西设计院已完成设计并通过了方案的审批。

(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x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，创房地公司形象。我们先后考察了x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。

(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利大于弊。首先，我们的项目产品和功能定位准确。根据商洛房地产市场形势，房价在升高状态，市场需求比较活跃，将更利于项目的建设和销售。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xx万平米增加到xx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。

新的一年里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xx。

在这新的一年里我们要解放思想，开拓进取、加快发展，必须有敢想、敢干、敢闯、敢试的精神，有敢为人先的胆略，要实现繁荣兴旺，就必须保持开拓创新精神，不要畏首畏尾、左顾右盼，要有发展眼光，与时俱进。具体说公司要在激烈市场竞争中站稳脚步必须有纵横发展的战略思想，就是说我们房地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。全体员工在房地产公司领导下，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。

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