# 2024年房地产年终总结(优质14篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-05-27

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!房地产年终总结篇一...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**房地产年终总结篇一**

在xx年的这一年度中，我继续担任公司的出纳一职，主要负责中融信、中南分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)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。主要支付了中融信办公室的物管费、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。中南分方面主要支付给森林故事物业管理公司以及贵阳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.为中森林故事的业主开不动产销售xx，收取维修基金、水电煤气、可视对讲、房款面积差价等款项。今年共有约17家业主来办理xx，2人购买了森林故事四个车位。

9.到南明区地方税务局、南明区国家税务局办理中公司纳税申报、xx购买相关事宜。后因为税务申报，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xx开始使用，原手开xx统一更换为机打xx，参加了税务局组织的对于机打xx开具的相关培训。

10.从去年9月底到今年9月底为止，每周日在中国际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。期间参加过三次中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。

(二)对于统计填报方面：

1.数据都是据实填写，并已按时将月报、季报上报到南明区统计局、贵阳市统计局。因中融信项目还未动工、中南分未有项目，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。

(一)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。

(二)需要不断加强专业学习。

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。

(三)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。

(四)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，助同事解决遇到的问题，努力与家创造和谐的工作氛围。

**房地产年终总结篇二**

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，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析。下面是本站编辑整理的房地产年终总结，希望对您有用!

房地产年终总结【一】

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通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。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，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，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

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，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现在五个项目部，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，可以说是非常不平凡的一年，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。

面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能力和素质，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，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只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，我由衷的感谢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。同时也感谢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，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在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一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

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

二，工作中好的方面

1.思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，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，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，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.心态上能都端正自己的态度，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”平时能够保持一颗积极向上的.心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪!

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：

2.思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己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.谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断!

四：下步工作中需要得到的改进及帮助

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，提高自己素质!

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，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中!

7.习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，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能力!

8.望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高!

9.希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进! 以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

最后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!

房地产年终总结【二】

12年的上半年已经过去，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，达到了公司指标，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，在此我总结几点与大家分享：

(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)保持客户关系，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) 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

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。

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，我要更加完善自己，提升自己，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，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢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，交出自己满意的成绩单。

**房地产年终总结篇三**

20xx年7月，我荣幸的加入到某置业有限公司开封项目部，转眼间已经有半年时间了。在这半年中虽然有苦有累，但收获很多，在领导及同事们的帮助下圆满完成了各项工作任务和领导交办的其他任务，现将今年的工作情况作汇报如下：

20xx年7月份，参加了公司在金池名郡会所举办的培训，认真学习了艾莫老师的《做最有用的员工》讲课录像。通过这次学习，认识到作为一名优秀员工要有良好的心态，敬业精神是优秀员工的基准，做公司最有价值的员工，并与公司的价值观保持高度一致，为公司创造价值。同时认真学习了项目部的各项规章制度，并自学了建筑施工等相关规范，为以后的工作打好基础。

20xx年七月参加工作以来，以勤奋、严谨的工作态度完成了以下工作，一是配合相关同事完成了b地块的`场地内的建筑物清除围墙工程和地质勘探；二是于8月至9月份完成了b地块的临建房和临时停车场的建设、水电安装的工作及a地块内鱼塘清淤场地回填工作；三是于9月份配合施工单位完成a地块试桩工作；四是于10月底对围墙的砌筑和工程量进行了测定及配合检验方完成对b地块工程桩检测工作；五是配合文物局完成对a地块文物勘探工作；圆满完成了a、b地块前期准备工作，并及时完成了领导交办的其他工作和任务，积极发挥自己的长处协助同事处理力所能及的日常事务。

在今年的工作中，虽然我在工作能力，工作方法等方面有较大提高，但存在对建筑施工、建筑规范及对房地产开发流程不够熟悉等问题，我将利用业余生活，积极补充相关知识，特别是房地产开发及建筑工程规范及相关质量检测规范等知识，以一名优秀的工程师标准来要求自己，积极主动的学习。

在今后的工作中，我将努力拓宽工作思路，着重培养学习能力，对自己高标准、严要求，以全面提升自我素质为基础，进一步加强对理论知识的学习以及理论联系实际的能力，踏实肯干、勤奋努力，为某置业有限公司做出自己的最大的贡献。

**房地产年终总结篇四**

20xx年时间终点的“警报”已经拉响，,在即将踏入2xxx年之际，促使自我向时间发起最后总攻，力争以最大的收获对这一年的工作绩效画上一个圆满的句号。回首在20xx年走过的历程，感慨甚多，它伴随着对策划认知高度的提升与工作中存在的一些“缺陷”共同走过。回顾半年的工作经历，有业务上的“丰满”(基本能够独立完成本职工作)，也有专业的“骨干”(工作中存在的不足）。

6月1日，这是一个特殊的日子，是我走进华西希望集团.南部县美好家园房地产开发有限公司的起始点。短短的6个月时间，在策划专业方面跨进了一大步。在这期间，我被公司求真、务实、团结、激情、创新的工作作风及团队进取、吃苦的精神深深所感染，而公司极具潜力的发展前景、远见卓识和领导的魅力更给我留下了深刻印象。 六个月的时间，在整个团队的配合和协助下，策划工作进展顺利，基本达到预期目标，下面是我个人对策划工作状况的简单回顾： 20xx年，策划工作主要表现为；充分利用现有资源、项目优势，营造奥体中心项目营销氛围，整合南部及周边城市资源，现将本年度工作做以下几方面总结：

一、20xx年策划工作完成情况：

（一）项目前期策划完成情况；

1、6月上旬完成了新世纪购物中心尾盘营销策略报告初稿；奥体中心体育场运营方案初稿。6月中旬至下旬，到经营管理公司熟悉业务，协助杨经理进行招商，询价等工作。

2、7月份完成了置业团队组建方案初稿，协助公司领导一起审查三千越甲对奥体中心的策划方案以及对新世纪购物中心互联网招商攻略，完成了新世纪购物中心活动策划方案的初稿。

4、9月16日前，协助天天广告圆满完成了国际钓鱼节开幕式奥体中心体育场、美好奥体步行街现场包装以及项目户外（单立柱、道旗）的推广。

5、10月，完成了美好奥体步行街dm单、抽纸盒、档案袋等设计更改，新世纪购物中心交房策划报告。

6、xx月完成了美好奥体不夜城销售部现场的布置、挂历、台历、纸巾包设计的更改以及户外（落地看板、奥体中心体育场、美好奥体步行街围栏）广告、娱乐、经营场所x展架广告的布置与落实。 7、12月完成以下物料的设计、制作：户外落地看板广告的更换、房交会会刊、现场展厅喷绘、dm单、宣传车喷绘、空飘、奥体中心会员卡，美好奥体不夜城销售部x展架、现场协助工程办理交房事宜等。

（二）、工作中存在的不足：

由于工作做得不够全面,在20xx年工作中仍存在以下的不足:

1、日常工作中与其它同事的沟通欠缺,工作开展得还不够充分;

2、对集团的发展史及企业文化了解不够深入;

3、岗位专业知识还须提升,与领导简单沟通较少，没有100%领会到领导的真实想法，实际工作中走了一些弯路。

二、2xxx年策划主要工作安排：

针对20xx年工作中存在的不足,为了更好地完成2xxx年度的工作,将重点做好以下几个方面:

1、完善南部房地产市场数据库整理工作，建立健全奥体中心项目市场推广数据库”，并进一步对县、市乃至全国同行业的商业地产项目、在建项目和经营项目进行了解，建立完善市场项目数据库。

2、继续奥体中心所有项目整合营销推广计划，完成项目的策划、包装、收集、汇总等工作；推进正在准备的策划方案，做好房交会、项目开盘的准备工作。

3、结合公司规划，组织相关人员研究制定策划工作规划，有效整合相关优势资源，形成对外开展策划工作的合力。

4、建立健全策划管理制度，实施策划工作制度，充分发挥策划部门的作用，整合工作资源，提升策划业务能力。

5、继续协助销售部根据市场动态做好营销方案的调整，充分利用各方平台，认真筛选，提前做好项目营销的对接洽谈工作，扩大奥体中心项目对外宣传影响，提高公司形象，提高营销成效。

6、更深入了解公司的发展历史与企业文化,使自己更好地融入公司这个大家庭;

7、加强与同事之间的沟通,以利于工作的更高效开展。

8、坚持原则、落实制度,履行岗位职责;

9、做好保密工作，涉及到公司机密内容决不外泄。

10、协助其他部门的工件，做到分工不分家，落实个人责任制，团结奋进、共同进步的工作作风。

xx、要做好广告预前刊评估工作，要“以四俩搏千斤”的方式来应对广告燃钱的残酷事实，以少量的广告投入量来达到最大收获成效。

12、要深化bsc（绩效管理和绩效考核） 、swot（竞争优势，竞争劣势，机会和威胁）、5s（整理、整顿、清扫、清洁、素养）、pest（企业所处宏观环境分析）、价值链、战略、目标、策略、企业愿景、工作理念、职业素养、团队、鱼骨图（质量管理）、头脑风暴（智力激励法）管理理念，提升个人的综合能力与综合素质，达到复合性能力的高度。

根据以上总结情况和2xxx年度工作的安排，我作为策划执行人，要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快、更强、站得更高、走得更远，做好组织、协调、策划、督促等工作，在房地产市场处于疲软的状态下，开展有效的营销策略，逐步有序的完善推广工作，提高项目的知名度、信誉度，达到热销有目的。

以“整合营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而提高南部房地产市场的占有率。

**房地产年终总结篇五**

时光过得真快，转眼间我加入福家房产有限公司已经有2个月左右了。此刻实习也即将结束，我也即将正式工作。新的工作意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。在大浪淘沙中让自我能够找到自我屹立之地。

三年的大学生活即将圆满的划上最后一笔，这最后的一笔是我们应对未来，回顾过去的见证。它就是毕业实习。毕业实习是学校培养方案和教学计划的重要环节，它是所学理论知识与工程实践的统一，也是学生从学校走向社会的一个不可缺少的过度阶段。

在我看来实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

房产中介所是一家为房产买卖双方达成销售和购买而建立的一个平台机构，并有为买卖双方保证安全交易的义务。房产中介的具体事务就是帮卖房人登记房源信息、宣传发布并且保证房源真实有效;帮买房人寻找推荐适宜、理想房源，并带领买房人实地看房，加以引导，促使成交;房产中介的经济收入主要是收取中介服务佣金，以目前市场惯例中介服务佣金为2%(购房户按房屋成交价1%和售房户按房屋成交价1%组成)。主要业务流程为：房客源开发、房客源登记，信息回访反馈，带看客户、三方谈判、签约、过户贷款、物业交割等等。我在中介中前期主要做一些柜员的工作：打印合同材料、整理房源资料、更新液晶屏滚动的信息等等，而到了中后期则在领导的带领下参加具体的带客户看房、谈判、签约、过户贷款、物业交割等灵活性的工作。

此刻来回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上到达了学校要求的实习目的。并且在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益匪浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。

俗话说：“隔行如隔山”。我的`专业是房地产经营与估价，也算是与房地产经营相关，但以前从来没有接触过房产这个行业，说实话虽学此专业，但在刚开始的时候心里根本没底。但是透过这么长时光的工作后，我已经充分认识到自我的一些经验欠缺与不足，以后更要加强学习专业知识与管理知识，并努力提高自我。

为了表达自我收获的喜悦，我们将分开几个部分讲一下自我的感受，报告实习的状况。

厦门搏源房产信息有限公司经营范围主要是二手房买卖，房屋租赁，房屋代理、中介，居民贷款担保、代办交易手续，全资收购房屋、咨询等，有关房屋的一切问题，贷款担保、代办手续费用最低，我公司与中国建设银行、中国工商银行、光大银行等联合推出房屋贷款担保，我公司一向得到客户的一致好评。公司用心参与社会公益活动，为社会就业作出了贡献。

房地产业，这一关系到消费者切身利益——衣、食、住、行中的“行业”，正快速融入信息时代。小区智能化、小区局域网、项目网站和开发商网站等纷纷出现，充分体现出房地产与网络的有机结合正逐步完善。

随着经济的发展，城市人口的增多，房子的需求越来越紧张，人们没有超多的时光为了寻求房屋信息而奔走。而网络能大大减少时光和财力，所以说网上房产中介的产生为大家带来了便利。

随着信息时代的到来，企业必将不可抗拒的加速进入信息网络时代。企业需要建设具有本企业特点的，业务过程自动化和管理现代化的信息网络。企业信息工作，就是把企业物流的管理提高到对企业信息流的管理来控制企业的运作，及时带给给领导决策所需的多方面的信息。在现代化企业中，信息管理工作在企业中已发挥越来越重要的作用。

本文以一个房产中介管理系统的开发为实例，对网络信息管理系统的开发进行了初步的探讨。它利用网络这种先进的手段，使人们能够更好、更快的了解房产的信息，实现了房屋开发商与客人的双向沟通，具有很多的优点。

透过房产中介系统，用户能够发布房屋出售出租及需求信息，同样也能够查询其它用户发布的房屋相关信息。使用该网上房产中介管理系统，能够实现统一的信息发布、浏览、维护等多项功能。使房产中介摆脱超多的手工书写操作，快速、准确、方便的带给各类统计信息，充分发挥计算机网络的优势，实现资源共享和协同工作，使房产中介管理工作到达现代化、规范化、科学化，为广大用户的使用带来更多的方便!

系统开发的总体任务是实现信息发布管理的系统化、规范化和自动化。房产中介管理系统的目标是提高房产管理员工作的效率，具有对房源的出售、出租、需求、区域等信息进行管理及维护的功能。普通注册用户能够透过此系统发布出售、出租、求租、求购信息以及删除自我的需求信息功能，并能进行个人信息的修改。

以普通用户身份登录后则能够看到自我的注册信息和需求信息，能够进行需求信息的发布，修改个人资料操作。

1。认真起草各类文件。作为助理，起草、印发综合文件是我的本职工作。因为公司习惯于每个星期开2次会议，主要是督促大家鼓励大家。

5。仔细搞好会议材料。这些材料一般都是我们一个一个地方去踩盘问人才能明白一点点的，为了得到我们想要的一些关于楼盘的资料，大多都是一些口头上的信息，所以要进行整理和分类。其中的信息包括，楼盘的地理位置，周围的商业概况及配套设施，户型，主力户型。容积率，销售状况，空置率，车位的问题等等都是我们所要了解的信息。其中有的信息是口头收集来的，需要我们去透过一些渠道去辨别真伪。

**房地产年终总结篇六**

在忙忙碌碌中，20xx年又要过去了，20xx年即将到来，回头看看今年一年的工作历程，作为这一年企业发展的`见证人，我深深的感受到了企业的蓬勃发展，企业员工的拼搏精神，自己也在这一年里成长了许多，并且自己从那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。现在对这些做一个整理同时也对一年的工作做一个简单的总结：

一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

三、经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。

五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行看房，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

六、学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

七、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。希望新的一年里有新的收获，也祝愿公司在新的一年里越来越好。

**房地产年终总结篇七**

2、依据现金收支单据编制收支日报、收入日报、收入月报及出纳帐，由会计员审核签名

3、清点库存现金(其中包括账面备用金、公寓备用金及按金，墙砖费、内部卖废品费)

4、查询银行余额与帐面余额核对清楚，并查询已开发票的金额是否到帐。

5、收入存行(将日常的收入及公寓的收入分别存入农业银行及农村信用社)

6、报销及借支(由经办人、部门主管、会计员签字后方可支付现金。

7、登手工银行日记账及现金日记账。

8、支票.法人章及网上银行u盾的保管。

9、停车场月保卡的设置与发放(业主来收车位需发月保卡，按业主交的管理费来设置使用日期)

10、工资的发放，制工资发放表(转账工资及现金工资)，核对员工的帐号与金额，开支票在银行转帐。

11、每个星期五准备备用金退装修按金

12、会计每三个月会打交款通知单，将其装订好，以便查阅和统计缴费户数。

**房地产年终总结篇八**

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年5月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目的地形、地貌

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我多次深入现场，对现场的地形地貌做更深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对项目的地形地貌、土质情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，并通过以往的施工经验，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

3、编制临时围墙、临时水电施工方案，编制项目施工进度计划

通过了解和熟悉项目现场，在掌握第一手可靠资料之后，编制出符合现场实际的临时围墙以及临时水电施工方案。结合手中有限的参考依据，通过以往的施工经验，对项目整个现场进行综合平面布置。考虑到现场面积较广，坡度较陡，材料转运十分困难，而且成本较高，临时围墙采用砖墙以及彩钢围挡相结合的方案，这样即可以节约成本，还可以节约工期。由于项目位置比较特殊，落差比较大，单纯的市政临时给水不能缓解施工用水的压力，为了达到既能满足施工用水又能节约成本的目的，我多次对现场的地下水情况进行考察，并根据考察情况，编制出市政给水和挖井畜水两种并用的方案。

为了更好指导以后的施工，根据项目规划手续办理进度，结合项目的实际情况，编制了项目施工进度计划，为以后项目施工开展提供理论依据。

4、完成项目用地红线勘测

为了项目的顺利开展，完成公司的预期目标，我配合公司相关部门从6月11日开始，冒着高温酷暑，穿枢于项目用地的杂草丛林中。由于项目用地地形复杂，而且工期也很紧，为了按期完成任务，我和勘测队一直奋战到晚上观测不到为止。在勘测过程中，我发现登山小道位于我们项目用地内，便额外要求勘测队对登山小道的位置进行勘测，在记录好位置的同时，我利用专业强项在电脑上画出登山小道的具体位置，并根据该位置的分布情况提出红线勘测过程中的相关问题，一直到6月20日出勘测成果报告，我将该报告附同项目红线相关问题提交给公司领导。

5、监督完成新办公室装修工程

为了给公司员工一个舒适的办公环境，综合部的刘总冒着高温天气给公司员工寻找一个合适的办公场所，我也积极配合综合部监督xxx正大建筑装饰工程责任有限公司的办公室装修任务，虽然施工过程中出现了一些摩擦，但在公司领导的协调下，特别是张总和刘总的指导和帮助下，工程得以顺利完工，施工过程中，为了加快施工进度，我放弃每一个休息时间，督促该公司尽快完成办公室装修工程，员工也在计划的时间搬入新的办公场所。通过这次工程，也暴露出我在施工管理过程中的一些不足，在以后的项目管理过程中，我将以此为戒，不断完善和提高自己。

6、参加项目概念规划设计方案论证会

为了加快公司项目的启动，公司领导两次组织各部门参加项目概念规划设计方案论证会，我有幸作为工程部的土建工程师参加了论证会。通过这次会议，我对项目用地有了更加直观的了解，对建筑物的布置以及小区内的配套设置有了初步的认识，这对以后项目的现场管理提供了有利的技术支持。项目的许多技术指标也为我后来的成本分析提供了帮助。结合论证会的意见，根据项目用地的地形地貌，考虑到整个项目的成本以及工期，我专门编写了项目土石方施工方案以备项目后期施工时参考。

7、参加公司总部组织的联合项目大检查

10月9日—10月15日我有幸代表公司工程部参加xxxxx置业工程部组织的第一次联合项目大检查。通过这次检查，我深深地感受到了公司总部企业文化的精髓并学到很多关于项目管理的优秀施工管理经验，同时也看到了一些项目管理上的盲点，并总结成学习心得。这对以后工程的开展有很大的借鉴作用，也通过这次检查认识了很多公司项目管理的精英，为以后施工管理提供了管理经验交流的平台。

8、编制工程部相关规章制度，参与公司项目管理流程小组

为了便于以后的现场施工管理，我结合公司的要求以及xxx的实际情况，并参考xx以及其它xxx市比较知名的地产企业的相关制度，编制了工程部工程管理的各项规章制度，制度的编制，有利于明确各个岗位的职责，为施工管理提供保障。

为了便于公司全员了解项目开发的流程，公司成立了以巫晓娟为组长的项目流程管理小组，我作为工程部的代表参与了管理流程的编制。通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

9、调查xxx建筑市场行情

为了控制好项目开发成本，便于整个项目的顺利开展。我对xxx建筑市场进行了调查。调查时间主要以业余时间为主，调查的对象主要是xxx比较知名的别墅楼盘，调查的内容包括施工单位实力、施工合同、监理单位、土石方等行情。通过调查了解，我基本上掌握了xxx市几家比较知名的施工企业在施工别墅工程上的管理水平和劳务队伍的素质；也了解了别墅施工合同的组成形式以及取费情况和结算方式等；通过对监理单位的调查，不仅了解该单位的业务水平，而且还间接的了解到了一些知名地产企业的管理模式。完成调查后，我还对以上的内容进行对比和分析，并形成一份系统的调查报告，这为以后的施工项目管理以及项目投资提供了第一手有效数据。

10、调查xxx建材市场以及花卉苗木行情

由于受国家下半年经济政策的影响，建材市场以及花卉苗木也出现了大幅上涨的情况。为了便于项目开发的成本控制以及现场的材料控制，我对xxx建材以及花卉苗木市场进行了调查了解，调查对象主要是xxx一些大型的钢材市场、建材市场以及苗木基地，调查内容主要为钢材、混凝土、水泥、河砂的价格情况；在调查过程中，我还走访多家装饰市场，对石材、彩钢门窗、涂料、防水材料、保温材料进行摸底，并对价格进行一一对比分析；调查花卉、苗木特别是大型的乔木如银杏、榕树的市场储备以及价格等，这些调查为项目的开发提供了有效的市场支持。

11、采集合同样本

由于公司才进入xxx，对xxx的市场不是很了解。为了公司项目顺利开展，在合同谈判中占有一定的优势，我利用各方关系，采集了地勘、设计、监理、施工、景观等合同样本，其中地勘、设计、施工、景观等合同样本在3份以上，并且大部分合同都为xxx比较知名的别墅楼盘，包括龙湖的蓝湖郡项目。我对以上合同进行对比分析，并结合公司项目开发的实际情况，采纳别人合同上优点同时屏弃别人合同上的漏洞。通过对这些合同样本的采集，我对合同也有了更进一步的认识，也为以后的项目管理提供有效的合同支持。

12、对项目做成本分析，分析20xx年天气情况

为了便于对项目的成本的控制，我通过关系找到了xx·xxxx一套完整的联排别墅施工图，以此为样本进行成本分析。为了尽快作出分析，我放弃休息时间，对图纸进行计算，从而得出了相关数据，通过这些数据，结合公司项目的实际情况，我编制出了公司项目的20xx年工程投资计划，为明年项目的工程投资提供了有效的数据支持。通过对工程的成本分析，我也掌握了项目管理成本控制过程中的着重点。

为了完成20xx年公司的项目开发任务，并做出科学而且符合实际的20xx年工程部的工作内容以及项目施工进度计划，我对20xx年全年的天气情况进行分析，结合xxx的常年的天气状况，对20xx年的天气进行了预测，作出分析报告，同时将天气情况和工程进度互相结合，对工程进度进行合理的调整，抓紧施工良好季节，避开雨季大规模施工，并做好雨季以及高温季节的施工以及安全保护措施。

20xx年即将随风逝去，回想自己在公司将近半年的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的前期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，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。

3、专业面狭窄

对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在工程管理方面以及其它方面做以下建议。

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起。合同是项目管理的依据。

熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，业主和承包商的地位是平等的。一方面，项目管理人员不以势压人，逼迫承包商接受合同外的条件；另一方面，也要警惕承包商在项目实施过程中埋设陷阱。当承包商提出各种各样的建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、质量控制

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，监理规划、监理实施细则的审查以及对监理工程师日常监理工作的监督和检查等几个方面。

承包商质量保证体系的审查确认。着重检查承包商是否已建立质量保证体系，质量保证体系是否经认证单位认证，是否制定了明确的质量目标和计划以及质量保证体系是否行之有效等。

工程材料的质量控制。检查承包商是否根据设计图纸的规定和合同的要求制定了材料检验和检查制度并在实际工作中严格对材料的采购订货、材料的进场和材料的使用进行质量控制。

生产设备的质量控制。包括生产设备采购订货的质量控制、生产设备加工制作的质量控制、生产设备组装调试的质量控制以及形成的生产能力的保证率等各个环节。

监理规划和监理工作实施细则的审查。业主的意志要通过监理工程师来实现。监理工作的好坏与监理规划和监理工作实施细则的优劣有直接关系。

经常深入工地了解情况，同时对监理工程师的日常监理工作进行监督检查。特别强调带着问题下工地进行调查研究。

3、投资控制

工程部对工程项目投资控制负有很重要的责任，因为工程部所管的是源头的问题。工程部对投资控制的内容主要是审核批准拨付合同范围内的进度款、处理变更和索赔，即管理“项目实施控制价”。投资控制中最主要是加强对进度报表的真实性和可靠性进行审核，确保第一手资料的正确性；其次要加强对施工方案的审批，每一个措施都可能涉及费用，要做到将施工成本控制在源头。

4、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，工程部要做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

5、加强全员经营意识

许多人错误认为项目开发只是开发部、工程部和销售部的事情，与自己部门关系并不是很大。其实项目开发相当复杂，他综合了各个部门的智慧和汗水，并不是单纯的开发和销售如此简单。所以作为公司的员工，我们要牢牢树立全员经营的意识，以主人翁的精神投入到工作中去。

20xx年即将过去，虽然项目还没有正式开工，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我们员工树立了榜样。总结过去，展望未来，20xx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、文明地建好该项工程，是作为土建工程师该思考的课题。在以后的工作中，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。

**房地产年终总结篇九**

房地产年终总结范文，一年的工作总结应该怎么写?大家已经有思路了吗?以下是：房地产年终总结范文，大家可以参考!

20xx年即将过去，转眼间又要进入新的一年——20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。

在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。

回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。

三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。

我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

以下是我在20xx年的工作总结汇报：

20xx年10月，公司的另一个楼盘----盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。

经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。

新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20xx年度本项目部的销售额并不理想。

上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。

而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。

并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。

与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。

房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。

每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。

特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。

因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改进的几个方面

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自已销售能力的一面。

有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

沟通不够深入。

我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。

本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。

回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享：

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。

有了顽强的精神，于是事半功倍。

持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。

往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。

同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。

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。

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。

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。

3.销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的\'工作。

对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4.和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5.机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。

还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6.做好客户的登记，及进行回访跟踪。

记住客户的姓名。

可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。

不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏!

7.常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。

针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。

多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

8.提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。

在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。

客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9.运用销售技巧。

对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。

凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。

你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。

当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

10.维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种销售技巧，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

要让客户感到你是他们的朋友，是他们的购房顾问，是他们最愿意与之交谈的人。

顾客往往是因为喜欢你而喜欢你介绍的东西。

获得销售成功最首要的条件还是自信。

11.这次没成功，立即约好下次见面的日期。

我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。

毕竟现在的经济形

势是不会出现这样好的结局的。

假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

12.承诺不能如期做到, 在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。

房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。

而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13.保持良好的心态。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放弃!龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。

现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。

人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。

如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

所以一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14.售楼人员要有正确的判断力，要能找出你要服务的客户。

通常的做法是，可以对客户做一下评估，确保他们是可以做出购买决策的人。

15.销售人员给客户第一印象至关重要，所以台湾的房地产销售公司老板允许自己的销售人员在上班时间去理发店也就不足为奇了。

真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。

是客户感觉到你非常真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。

所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自己。

16.目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，可以让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17.售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。

你至少可以找一个绝妙的理由，并说服他考虑购买，可以说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真考虑你所说的话，如果客户可以考虑的话，你就可以带他参观样板房或现场介绍了。

18.聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。

当客户觉得能了解新鲜有趣的信息时，就会愿意花时间去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。

一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19.客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。

你在向客户介绍你的楼盘时，就应该清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20.要想让客户现在就购买你的楼盘，就必须熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。

紧迫感来自两个因素：现在买的理由以及投资回报。

要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21.你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也应该能让每个人都明了你的销售建议。

这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。

另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22.成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。

当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。

此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。

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。

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。

20xx年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。

有错改之，无则加勉。

展望20xx年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

一、xx公司xx项目的成员组成：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。

现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。

以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

**房地产年终总结篇十**

20xx已经完结，或多或少还有一部分遗憾，还未来得及做完的事情，还有未来得及实现的个人目标，但终归无法阻止岁月的流转，感慨20xx年度没有利用好每分难得的时光，不知觉中20xx已经来临，又是一年年关将至。在这个多次回收的年轮交叉点上，无数次的回首20xx年对于中国，对于楼市，我个人，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，自进入xx公司已逾半月，入职以来，观察同事平时的工作状态，案场紧张的工作氛围，上班时间的忙忙碌碌，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。因为有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的20xx年，我又经历了中国对《新婚姻》法的出台政策，看到了中国房地产市场的大幅抢购的过程，做本行业4年经历不同的时期，从《国八条》《国十条》《新国八条》，《新国六条》《限外令》《限购令》中国房地产从19xx年实行中华人民共和国城市房地产管理办法到20xx年房地产土地实行招拍挂，直至今日中国房地产已然成熟，健全的法规和有效的管理办法是特色的中国第三产业房地产产业更加的健康成长，作为这个朝阳产业的一员我引以为傲，同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。

态度决定行为，时至今日中国的房地产舞台上房地产置业顾问先做到五问：

1、问自已是否非常喜欢这项工作

2、问自己是否把它看作终身职业

3、问自己是否给工作定个合理的期望值

4、问自己是否能在工作环境中有所作为

5、问自己是否为实现目标而不懈努力

事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失,所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可用的的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点:

1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。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。

2、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

3、推荐产品要有把握，了解所有的户型，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

5、确定自己的身份，我们不是讲解员，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xxxx的一名置业顾问，不仅要精通本项目业务，对周边的一些知识也必须了解,这样才能更好为客户服务，让客户感觉xxxx无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

**房地产年终总结篇十一**

20xx已逝，20xx已初，又是一年年关将至。20xx年对于贺州，对于楼市，对于鑫誉地产，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。用使命般的热情为客户业主客户提供温馨、放心、贴心、细心周到的售后全过程跟踪服务。为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入鑫誉公司已近8个月，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有鑫誉这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在逝去的20xx年，我共售房10套左右，总金额达370万元左右。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

20xx年工作目标如下：

一；对于老客户和固定客户，要经常保持联系。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；今年对自己有以下要求：

（1）每周要增加5个以上的新客户，还要有到10个潜在客户。

（2）一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

（3）见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

（4）对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上要和客户是思想上一致。

（5）要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

（6）对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

（7）客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

（8）自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

（9）和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

（10）为了今年的销售任务每月我要努力完成达到1。5万元的任务额，为公司创造20万元的利润。

以上，就是20xx年的个人销售工作目标，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为鑫誉房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉鑫誉房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

20xx年已经接近了尾声，加入xxxxxxx公司工作已经有半年的时间了，回顾这半年以来学习工作的感受，我深切的感受到了公司的蓬勃发展之势。同时这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，最重要的是增加了一份人生的阅历。从一个对房地产“一无所知”的门外人，到现在已能独立完成本职工作，我非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现将今年工作做以下几方面总结：

一、学习：

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，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。

二、心态：

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮助下让我渐渐的明白了。经过刚进入公司时的培训让我放下了浮躁的心态，心境越来越平静，更加趋于成熟，能冷静的处理客户的抗拒，认同我们。工作在销售一线，就是要保持一颗良好的心态，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客户。

三、专业知识和销售技巧：

专业知识的掌握是至关重要的，由于我对房地产知识方面的空白，让我感到了这份工作的压力。公司的培训及时的到来是我吸收“营养”的最佳时机，从接电话接待客户的措手不及到现在的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮助。这份成长与公司领导的帮助关心是密不可分的。销售是一门艺术，要讲究技巧和策略。对于一些问题较多或说话比较冲的客户不能针锋相对，对于这种客户采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，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。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。各种各样的客户群体处理方法让我茅塞顿开。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。

四、工作中的不足：

1、工作中不善于不自我总结，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销售业绩低下，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的趋势，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，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总是找这样那样的理由为自己开脱，总觉得自己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、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。

5、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

6、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

五、需要的改进及帮助：

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、约客跟进及时及做好客户分类！

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，提高自己素质！

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，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7、加强自身的积极性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项能力！

8、望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！

9、希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

最后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！

**房地产年终总结篇十二**

自1月1日入住以来，我们的营销工作取得了一些成绩，基本完成了两家公司设定的目标，但也存在很多问题。为了更好地完成项目的营销工作，实现双赢，双方形成了真正的战略合作伙伴关系，定期工作总结如下：

市场部的销售人员相对年轻。虽然他们充满活力、激情和一定的亲和力，但经验不足，尤其是在处理突发事件和一些新问题方面。通过前期的项目运作，销售人员对项目的理解和能力有了很大的提高。未来，由于甲方对企业品牌和房地产品牌经营理念的磨合，将通过对销售人员的培训和内部人员的调整来解决这个问题，营销部的资源分配尚未完全到位。通过前一阶段的紧张工作和双方的不断沟通交流，这个问题已经得到了解决。

由于协调不力，市场营销部的许多工作存在拖延和争吵。作为公司的领导，我有很大的责任。协调或沟通不善将导致工作方向不一致。随着时间的推移，双方在想法和工作目标上会有很大的差异，这是很难恢复的。幸运的是，我们知道问题的严重性，我们正在这一领域积极努力，争取实现一致的目标、简单性和效率但是，营销部门的职责和权利仍然存在不明确的问题。我认为市场部的工作应该有一定的\'权限，只执行销售程序。无论问题的大小，都应该向甲方提出，这势必导致效率低下，而对一些问题的控制也会对销售产生负面影响，这样，营销部门的工作就会非常被动。建立一个责任和权利明确、工作程序清晰的体系是我们下一步工作的重中之重。

（一）主要任务及业务完成情况

1、完成概述（具体情况由您决定）

2、分析并解释未完成的情况（具体情况由您决定）

随着工作的深入，我已经开始联系销售部管理的客户。电话和催款是一门语言艺术，不仅需要良好的表达能力，还需要一定的经验。俗话说，“客户就是上帝”，招待来访的客户，在客户心理上树立良好的企业形象，是我义不容辞的责任。

面对工作量的增加和业务的系统化、规范化

**房地产年终总结篇十三**

不知不觉中，20xx年的新年即将来临，这也代表了20xx年已经成为了过去式。20xx年是众多网友戏称的“末日年”。 自20xx年x月x日起，我由原来的绍兴伟业房产公司转入xxxx销售公司工作，正式成为公司的一员，至今已有将近一年的时间。这一年中虽然具体工作内容没变，但领导对我们的要求更加严格，对置业顾问的综合素质要求更高。

20xx年是国内房产市场波动的一年，由于新政对高端楼盘限购、限贷的影响，更是柯桥房地产行业最为动荡的一年。周边竞争楼盘日益增多，市场价格波动频繁，我们的工作不断面临新的挑战与考验，不但是考验我们的销售能力与技巧，更磨练了我们的销售心态，促使我们尽快成长为一名真正能够合格的置业顾问。 现将20xx年的具体工作总结如下：

自20xx年x月x日入职以来，个人共完成销售任务xx套，总销售金额约为xxx万元，总回款金额约为xxx万元（其中包含银行按揭及公积金放款额）。

具体工作内容主要有以下几项：

1、前期已成交客户的催款及贷款手续的办理，其中促成全款到位的共计xxx户（包含前期遗留的.客户）。

2、x月x日至x月x日新成交房源xx套。

3、定期接受公司安排的在职培训，培训内容从最基础的客户接待流程到更加高深的销售技能的培训，涵盖销售工作的方方面面。

4、定期进行市场调研，了解周边竞争楼盘的销售进度、价格变化以及最新优惠活动等，进行本项目与周边项目的优劣势分析，做到知己知彼，百战不殆。

同时20xx年工作中尚有很多不足之处，比如在销售心态及成交客户催款方面尚有不足等。面对这些欠缺与不足我准备从以下方面努力：

1、更加完善和了解对项目的总体认知，坚定对项目的信心。

2、坚持必胜的心态，不管每月销售业绩好与不好都不影响下个月的拼搏与努力。

3、具备持之以恒的耐力，做好新客户的回访和已成交客户的关系维护。

4、严格遵守公司及案场的管理制度，严格对自身的要求，争取起到良好的表率作用。

20xx年的主要工作任务有：

（1）积极完成没有的销售及回款任务，

（2）催促前期遗留客户办理缴款手续，

（3）辅助完成交房工作等。

20xx年是一个新的开始，我坚信在公司领导的支持、监督与帮助下，我们的项目会越来越好，创造出新的辉煌。

**房地产年终总结篇十四**

各位领导，大家好：

我是\*\*\*的\*\*\*，在繁忙紧张而充实的工作中，不知不觉送走了辉煌的xx年，回顾这半年多来的工作，学习和生活历程，作为\*\*\*\*的每一名员工，我深深感受到了公司蓬勃发展的热情，就像我们的案名“\*\*城”一样，充满着希望和力量，我也深刻体会了\*\*人为之拼搏的精神，我自豪而骄傲!

我是销售部驻\*\*\*的\*\*\*\*，我在xx年\*月底刚进入公司时，对房地产方面的知识还一窍不通，对于新环境，新工作，新行业比较陌生。但在公司领导和同事的帮助下，很快了解到公司的性质和房地产市场的情况，我为能成为\*\*人而感到荣幸。公司的综合实力。\*\*城项目的优势和业界良好的口碑使我有信心在这努力奋斗。那作为销售部的一员，我也深感自己责任重大。作为企业的门面窗口，自己的一言一行也代表着公司的形象，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行情和动态，走在市场的前沿，为公司领导的决策提供充足的一手市场资料和数据。那经过大半年的磨练和洗礼，相信自己已成为一名合格的\*\*\*\*。

xx年是房地产市场起伏动荡，群雄逐鹿的一年，我是\*\*\*日刚上岗就和\*\*被分配到了\*\*\*的。说实话，刚到\*\*，人生地不熟的，无论生活和工作都充满了很大的挑战。但是有总部领导和同事的关怀帮助，后顾之忧解决了，我们对\*\*市场充满了热情和希望，马上积极地投入了工作中。刚到2天，就成功组织了参加\*\*\*日在\*\*房展的客户\*人回\*\*考察项目，买票，带团，看项目，签合同，不亦乐乎。对于第一次成功签单的我也很兴奋，那次一共成交\*套。虽然此次成交的\*套是同事的客户，与\*\*的业绩无关，但我仍然有着成功的满足感和欣慰感，我知道，我的每一分付出都是值得的，因为我是\*\*\*\*人!回来以后，我又马上投入到新的工作中，我深知，专业的房地产知识和精通的市场了解是成功的必备因素，马上虚心向有经验的同事请教，在领导的鼓励和帮助下，学会如何与客户沟通，跟进，促成与服务，如何顺利达成签单。5.1黄金周来了，我们认识到这是一个好的销售高峰期，不断打电话拜访预约客户，组团回\*。

虽然火车票一票难求，但在公司领导帮助下，想尽一切办法解决问题，顺利带回\*位客户。成功签单\*套。谋事在人，成事在天吗。5月又乘势而上，在中下旬又成功签单\*套，为\*\*市场的开发开了一个好头，好的开始就等于成功一半!经过5月高峰的洗礼，我又学到总结了好多经验，为以后的工作奠定好了一个基础!接下来，在骄阳似火的6月，\*\*\*迎来了又一个销售高峰。\*\*\*\*\*日参加了\*\*房展，在\*\*\*组团客户\*\*人次，工作量大，带团困难，我和\*\*分工合作，在火车上挨个沟通交流，很好的完成了任务，顺利签单\*套。我们也知在外地人际资源少，要求做好老客户的转介绍是必须的，在6月，老客户\*\*\*也帮助介绍客户成交\*套，是对我们工作服务和公司项目认可的最好回报。进入7月期，按道理是\*\*人到\*\*旅游的高峰期，也是房地产的火爆期，但对于外地楼盘在\*\*市场却进入了一个水深火热期。对于\*\*\*\*\*项目的虚假宣传，导致\*\*部门的介入和媒体的宣传，一定程度上对外地置业起到了负面的影响，成交量萎缩。这期间我们积极开展工作，发资料，到大学校园找老师聊，蓄势待发。8月市场形式有所好转，组团去\*\*考察\*次，签单\*套。9月又参加了\*\*秋季房展，签单\*套。因\*\*市场客户对海景房的要求越来越高，我们面临着挑战和选择，如何去适应市场，找到我们的热销卖点，是我们在一直深刻关注的问题。

大家知道，房地产行业流传着“金九银十”的说法，xx年也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，央行的5次加息以及9月底央行和银监会的一纸房贷新政策，又让很多的购房者持币观望，楼市进入了一个相对大幅放缓的低迷局面。深圳，广州，上海的成交量萎缩3—4成，有价无市。面对风云变幻，市场动荡的时期，公司领导适时做出了英明的决策，推出了珍藏版限量海景房的促销政策，经过全体同事的齐心协力和扎实工作，在10月。11月又成功签单\*套，开心欣慰。

总结这半年多的工作，有成绩也有不足。现有如下主要工作情况汇报：参加房展\*次，发放宣传资料共计\*\*\*\*\*多份，组团\*\*多次，去\*\*的客户\*\*多人次，签单\*\*多套(其中展会：\*套，报纸广告：\*套，网上：\*套，朋友介绍：\*套，其他：\*套)销售面积\*\*\*\*平米，总房款\*\*\*多万。登记来电，来访客户资料近\*\*\*人，重点有意向客户\*\*\*\*人，写工作日记\*\*\*多篇，为以后的市场开发打下了良好的基础。成绩中有不足，\*\*\*的工作比起总部的同事来说，在成交量上还有很大的差距，我愿意学经验，找差距，迎头赶上，百尺竿头更进一步，相信在充满希望的20xx——别墅年，我们一定会有更大的丰收。

建议反馈：\*\*市场对海景房的需求旺盛，要求也越来越高，要求建筑质量精而优，户型设计充分考虑观海效果(北边最好有落地大客厅)，阁楼的利用最好多一些明窗设计，适当推出一些精装的小户型，在材料的选用，价格的因素上也是我们做好外地市场考虑的重要因素。

xx年，是有意义，有价值，有挑战的一年，我在领导和同事的帮助下，适应了外地市场，找到了一条良性的发展之路，相信，在未来的一年中，我充满着希望和热情，同时，一定会有新的突破点。在日益激烈的房地产市场竞争中，扎稳脚跟，占有自己的一席之地。我是最棒的!我一定会成功的!谢谢!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn