# 房产中介年终总结范文(汇总35篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-03-08

*房产中介年终总结范文120xx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...*

**房产中介年终总结范文1**

20xx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，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。

良好的心态是一个房产中介销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

>一、控制情绪

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

>二、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，应该与人为善,宽大为怀，学会宽以待人。

>三、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。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。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活;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XX企业的每一名员工，我们深深感到XX企业之蓬勃发展的热气，XX人之拼搏的精神。

**房产中介年终总结范文2**

>一、关于管理工作方面

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

>二、取得的工作业绩

进驻xxx已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源XX套，佣金收入约为xx元；出售、贷款及其他业务为xx。主要原因是XX门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

>三、存在的主要问题

无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

>四、对公司的建议

1、用人唯才

随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的\'亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

2、能力重于学历

成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表能力的充分条件。选择一些对待工作态度积极，主观能动性强的人安排在适当的位置上是用人的标准。

3、20xx年的工作打算

新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的原因千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到，实现更高的收入，并且在20xx年里实现三跨。

**房产中介年终总结范文3**

不经意间，xx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。

>一、xx年项目业绩

从XX月至XX月末的十二个月里，销售业绩并不梦想，XX共销售住房XX套，车库及储藏间XX间，累计合同金额XX元，已结代理费金额计仅XX元整。

>二、xx年工作小结

XX月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；XX月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备XX号楼的交房工作；XX月份进行XX楼的交房工作，并与策划部XX教师沟通项目尾房的销售方案，针对XX的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自我的一些想法，在取得开发商同意后，XX月份XX分别举办了“XX县小学生书画比赛”和“XX县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，期望经过开展各项活动提高XX房产的美誉度，充实XX的文化，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。

XX月份接到公司的调令，在整理XX收盘资料的同时，将接篇——XX项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将XX的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。XX月份我游走在XX项目和XX之间：XX的尾房销售、XX的客户积累、XX的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不明白该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自我的状态，来理解这个事实。XX份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

>三、xx年工作中存在的问题

1、XX一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一向拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是理解反映不解决问题；

3、年底的代理费拖欠情景严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、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XX总沟通较少，以致造成一度关系紧张。期望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

**房产中介年终总结范文4**

20xx年x月来到xx,也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大，14年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责！

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活，20xx年没有太多成就，而经验是我的财富!初踏xx的家门，月会的.惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾平息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚！

工作总结：业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队的脚步，行业的前沿，摆正心太，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我的挑战，是否我有恒心，做一个的经纪人，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，对客户要有耐心，对成功要有信心。没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

**房产中介年终总结范文5**

6.加强对周边项目和北京指标性楼盘的高度关注,对北京市成功的指标性楼 盘进行参观学习,采集可运用信息,撰写市场调研可行性研究报告,总结成功经 验,并夺取利好之处,做好相关的市场因应。【房产中介年终工作总结】 202X 年年终工作总结......

房产中介工作人员的年终总结【篇四】第 5 页共 15 页 20xx 年年终工作总...

谢谢! 20\_ 年房产中介个人年终工作总结 2 教学目标 1、感知十二生肖所包...

中介公司年度工作总结 2 在\_\_房屋中介人员工作岗位上,我始终秉承着“在岗一分钟,尽职六十秒”的 看法努力做好房屋中介人员岗位的工作,并时刻严格要求自己,摆正自己的工作 位置和看法。在各级领导们的关怀和同事们的支持挂念下,我在房屋......

20\_ 年房产中介工作总结 4 20\_\_年对我们来讲是极其不平凡的一年,在这一...

总结三:房产中介工作总结 20XX 年对我们来讲是极其不平凡的一年,在这一年中,...

写好房产中介的年度报告,有哪些关键要点呢?以下是为大家精心 整理的“房产中介个人年终工作总结与计划”,欢迎您参考,希望对您有所助益! 房产中介个人年终工作总结与计划(篇一) 自 20xx 年 10 月 8 日进入 xxxx 销售部成为一名销售......

中介年终工作总结篇 4 20\_\_年对我们来讲是极其不平凡的一年,在这一年中,公司...

**房产中介年终总结范文6**

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，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是xx专业但在xx实习根本就没有做过销售，刚从xx回来是一直在xx寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20xx年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

>一、业务能力

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

>二、个人素质能力

1、诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程。在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在20xx年的工作中进一步的学习和改进。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业顾问，或者只是一个刚入门的置业顾问，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

**房产中介年终总结范文7**

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经受了进展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的居所，在服务社会的同时，也成就了自己。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

20xx年年初，经过公司与XX物业的洽谈，对我公司进驻xx小区合作达成了共识，于20xx年3月15日签订了相关合作合同。首先要特殊感谢公司为我供应这个宽敞的平台，以及对我的信任，特殊感谢公司领导、同事赐予的关怀关怀，在此我向公司全体同事表示最诚意的感谢。

下面是我对今年所做的工作做一下总结，以及对20xx年新的一年的工作设想。

>一、关于管理工作方面

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作状况不断发觉问题解决问题。接待客户热忱主动主动，树立好良好的公司形象。

>二、取得的工作业绩

进驻xxx已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源XX套，佣金收入约为xx元；出售、贷款及其他业务为xx。主要缘由是XX门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，由于合作的物业公司管理方面消逝一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

>三、存在的主要问题

无论在哪个方面取得了成果，但对比公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

>四、对公司的建议

1、用人唯才

随着企业的经营的日益简洁，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续进展。并且企业需要培育出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

2、力气重于学历

成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表力气的充分条件。选择一些对待工作态度主动，主观能动性强的人支配在适当的位置上是用人的标。

3、20xx年的工作预备

新的一年随着市场形式的进展和激烈的竞争下，我们以主动主动的\'态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务力气，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热忱。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的缘由千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到，实现更高的收入，并且在20xx年里实现三跨。

**房产中介年终总结范文8**

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了由产生、发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的新家，在服务社会的同时，也成就了自己，实现了自我价值。而我也非常荣幸的在这不平凡的年份里加入到了我们不平凡的新天地大家庭，开启了我工作和生活的崭新篇章。

回首这一年，如梦如幻，无限感慨。我从没想过我这一生还会从事这样一份工作，更没有想过，我，这样一个没有学历、没有背景，没有钱的“三无人员”，也可以取得这样高的收入，我常跟同事朋友谈起，“前半辈子真是白活了，新生活才刚刚开始！”我之所以会取得这些成绩，首先我要感恩，非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，非常感谢公司领导、同事对我的关心帮助，正是因为有了你们，才使我由一个对房产中介什么都不懂的门外汉，迅速的成长为一个合格的房产经纪人，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。

20xx年4月1日，我在小区开店，正式成为我们新天地大家庭的一员，那时在中介行业，我是一个不折不扣的新兵，对能不能干好没有半点信心。公司领导、同事对我非常关心帮助、不断给我指导鼓励，我也深知，像我这个年龄进行二次创业没有退路可走，只许成功、不许失败。我也明白，失败的原因千万种、成功的捷径就一条，那就是努力、勤奋、专业，我暗下决心，要做就做最好的。功夫不负有心人，经过不断努力，我连续5个月取得了公司业绩第一，多次受到了公司的肯定和嘉奖。截止到目前，仅仅9个月的时间，实现卖房收入元，租房收入元，总收入近万元，比过去十年挣得还多，我很高兴，比较满意，但我决不满足，我会把这些仅仅当做是下一步工作的起点，在崭新的一年里，实现更高的收入。此时此刻，我心里有已经有了一个更高的目标，那就是力争做中介行业的。

>一、经验和方法

在这一年中，在公司领导、同事们的帮助下，我不断借鉴不断摸索不断改进，逐渐有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验和方法，在此和大家简单作一交流和分享，不对之处敬请指正。

1、技能体现专业

首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，没有第二种方法可以改变对你的第一印象。夯实基本功。积极参与公司培训，记好笔记，反复翻阅，听到的不是自己的，会用了才是自己的。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作，我们就是客户和房源的红娘。详细掌握客户需求，引导客户修正需求，学会发现房源卖点，找到房源卖点和客户需求的联系点。建立详细地附近楼盘档案，熟练计算房产交易成本，确保客户咨询时对答如流。

2、是服务落脚满意

从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，时时让客户满意，力争做到超出客户的预期。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取转介绍客户。

3、是目标追求先进

复制成功是最快的\'成功之道。成功一定有原因，找到别人成功的地方，为我所用，我们会和他一样成功。

>二、学习和提高

需要学习和提高的地方还有很多，在崭新的一年里，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

1、我要加强学习，继续提高专业技能。房产行业受国家调控的影响非常大，吃透政策是做好工作的前提条件。要了解政策的背景目的和下步政策可能的调整方向。以公司培训为契机继续加强基础学习。继续完善楼盘档案和客户档案，区分已成交客户和未成交客户，以便对客户进行有针对性地促成和服务，提高促成成功率和客户服务水平

2、热情服务、诚信待人，提高客户服务水平。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲戚朋友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。我们不是在为顾客推销房源，而是在为我们的亲人选择他们的家。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

3、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

最后，预祝公司领导和各分店同仁身体健康，事事如意；快卖房子，多数钱，欢欢乐乐过大年；让我们在充满期待的20xx年中取得更优异的成绩！谢谢！

**房产中介年终总结范文9**

房产中介自查报告

自收到县房地产管理处《关于开展开化县房地产中介市场专项整治工作通知》后，我高度重视， 结合工作实际， 严格对照 《通知》 ，对本中介业务全面检查， 现将自查情况汇报如下：

>1.我部按照《通知》要求，经营行为依法合规。对明确不允许支付手续费的业务做到令行禁止。

>2.本中介机构具备监管部门批准的有效资质。

>3.合同信息如实录入销售管理系统，严格按照操作规范申请和使用渠道代码和销售人员代码。

>4.本中介服务部严禁通过中介机构虚开发票及虚增业务管理费用方式套取资金、严禁通过中介机构向利益关联单位和个人非法输送利益，严禁利用中介业务和中介渠道进行其他违法、违规活动。

虽然这次自查自纠没发现什么违规问题， 但我将进一步深入学习贯彻《通知》及中介业务相关管理制度，增强依法合规经营意识。

开化县金竹房产中介服务部

20\_年8月2日

**房产中介年终总结范文10**

房产中介选址秘诀

投资开店()

>1、成熟商圈范围

>2、目标店方圆3公里区域内(10万人—30万人)居民聚居、人口集中的地方

>3、店面临主干道门店设在三叉路的正面拐角的位置也是很理想的

>4、交通方便旅客上车、下车最多的车站或者在几个主要车站的附近可以在顾客步行不到10分钟的路内的街道开店

>5、有大型楼盘即将交付的地方

>6、地标性楼盘区域

>7、中介门店比较集中的地方

>8、一些大型的专业市场旁边

>9、大型或重点学校的旁边

>10、交通比较方便的地方有停车位更好

>11、主干道或次级主干道的写字楼

**房产中介年终总结范文11**

尊敬的领导，在座的XX地产精英们：首先跟你们拜过早年，新年好!先自我介绍一下，我是XX店二部的XXX，在XX地产工作了将近三年，我和在座的精英们一样，从开始的业务员做起，经过公司领导的指导、帮助与同事的支持，和自己的不懈努力，慢慢成长为业务主管，然后到XX二部的经理。在过去的一年里，很感谢杨总、李总、匡经理的指导和帮助，感谢XX二部所有同事对我工作的支持与协助，同时也感谢我们办公室的所有同事在背后的大力支持和帮助。

(业绩方面)虽然我们XX二部成立的时间只有一年，在过去的一年里，还是取得了比较满意的成绩，20xx年我们XX二部全年的总业绩将近30万元，平均每月的业绩为万元。由于我们XX二部成立才一年，所以在前半年我们都是在摸索和学习当中，前半年的业绩为：12万左右，平均每月的业绩为2万，后半年经过不断的改进和努力，取得了比较大的进步，09年后半年我们部门的总业绩为18万元左右，平均每月的业绩为3万左右。后半年与前半年相比较，后半年的业绩是前半年的倍。进步还是比较大的。

(管理方面)我们XX二部一直遵照公司的管理制度，结合部门的实际情况，加强内部管理，并奖罚分明。在部门内部形成一种相互学习相互协助的工作机制。在实际工作中，有成功的经验我们大家一起分享，有失败的教训我们会一起总结、讨论，并找出根本原因和拿出补救措施。全面营造一个和谐、拼搏的工作氛围。总之，我们XX二部人员不多，流动性也不大，留下的都是精英，新加入的都是后起之秀。所以在20xx年我们就取得一个开门红，1月份的业绩为元。我相信在20xx年我们会取得更大的成绩。

(20xx年年度计划)20xx年我们XX二部的业绩是将近30万元，20xx年我们计划做到50万的业绩，每月业绩保持在公司前3名。有压力就有动力，为达到上述既定的50万业绩目标，我们部门将会采取以下几点：1、每个员工加强学习专业知识，2、提高业务技能，如：谈单和签单的技巧。3、强化内部管理，提高员工素质。我相信，在我们XX二部成长的员工，每个都能独立谈单、签单，独当一面，成为创二地产的佼佼者。

20xx年是有希望的一年，随着国家经济的发展和房地产业的壮大，我相信在新的一年里我们创二公司会有新的机遇、新的希望、新的发展。祝愿在座的各位在新的一年里身体健康，财源滚滚。同时祝愿我们创二地产不断发展壮大，分店越开越多，业绩节节攀升。我的总结完毕。谢谢大家!

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**房产中介年终总结范文12**

>一、经验和方法

在这一年中，在公司领导、同事们的帮助下，我不断借鉴不断摸索不断改进，逐渐有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验和方法，在此和大家简单作一交流和分享，不对之处敬请指正。

1、技能体现专业

首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，没有第二种方法可以改变对你的第一印象。夯实基本功。积极参与公司培训，记好笔记，反复翻阅，听到的不是自己的，会用了才是自己的。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作，我们就是客户和房源的红娘。详细掌握客户需求，引导客户修正需求，学会发现房源卖点，找到房源卖点和客户需求的联系点。建立详细地附近楼盘档案，熟练计算房产交易成本，确保客户咨询时对答如流。

2、是服务落脚满意

从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，时时让客户满意，力争做到超出客户的预期。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取转介绍客户。

3、是目标追求先进

复制成功是最快的成功之道。成功一定有原因，找到别人成功的地方，为我所用，我们会和他一样成功。

>二、学习和提高

需要学习和提高的地方还有很多，在崭新的一年里，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

1、我要加强学习，继续提高专业技能。房产行业受国家调控的影响非常大，吃透政策是做好工作的前提条件。要了解政策的背景目的和下步政策可能的调整方向。以公司培训为契机继续加强基础学习。继续完善楼盘档案和客户档案，区分已成交客户和未成交客户，以便对客户进行有针对性地促成和服务，提高促成成功率和客户服务水平

2、热情服务、诚信待人，提高客户服务水平。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲戚朋友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。我们不是在为顾客推销房源，而是在为我们的亲人选择他们的家。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

3、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

最后，预祝公司领导和各分店同仁身体健康，事事如意；快卖房子，多数钱，欢欢乐乐过大年；让我们在充满期待的20xx年中取得更优异的成绩！谢谢！

**房产中介年终总结范文13**

转眼间又到了十二月，这年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

可以说，20xx年开年至今，二手房一直处于一个低迷的状态。国家对于房价制定了一系列的政策，以宏观调控，微观指导的方针来调控房价，致使买房的顾客一直处于观望状态，导致了房地产中介公司的门可罗雀，甚至有一些房地产公司关闭了几家门店，可以说，20xx年房地产中介公司是很不景气。今年国家出台的主要针对房产的政策有以下几点：1月26日，二套住房首付款提到到了60%，并且从严制定和执行住房限购措施；1月25日，《房地产经纪管理办法》落实\_关于加强房地产市场调控的重要举措，整顿房地产市场秩序，规范房地产经纪行为，保护房地产交易及经纪活动当事人的合法权益；1月27日，规定个人将购买不足5年的住房对外销售的，将全部征收营业税；2月9日其上调金融机构人民币存贷款基准利率个百分点，上调个人住房公积金贷款利率。五年期以上个人住房公积金贷款利率上调个百分点。以上信息，都是国家在今年出台强制执行的新政，致使房价有所缓解，但是贷款利率的上升，给买房者也是带来了巨大的压力。

11年上半年，全体员工在领导的指挥下，每个人都积极努力学习房产知识，以及加深对公司其他业务的了解，每个人都通过学习，取得了中介从业人员的资格证，这也证明我们公司正在健康稳步的发展。上半年，在公司同事的`配合下呢，一共完成了19套租房，离我们制定的目标还是比较远。不足的地方呢，主要是房源量比较少，再就是针对客户需求的房源还不够积极去寻找。公司的其他业务，我们也都积极去配合，为了更好的扩大公司的利益。

下半年，公司三家分店同时开业，关于门店呢，门店主要是公司进行销售工作的基本形态，销售任务由各门店承担，各门店的计划与目标由各门店实施并完成，阳光新城这边得业绩确不尽如人意，只租得一套房子，有一笔借款业务，从中我们也认真审视了我们的工作态度，总结不足有以下几点，

1、上班时，工作不够积极，比较懒惰，房源不及时更新。

2、接待客户时语言还不够丰富。应变能力还不够。

3、最重要的就是专业知识还不够强。有时候客户问的一些刁钻的问题，也找不到完全正确的答案。

**房产中介年终总结范文14**

感谢各位领导对我的器重和栽培，身为一个店长，我扪心自问我为工作付出的够多吗。反思之后我觉得我的确是始终在为店面管理、业绩努力打拼着，但是很遗憾，这个月没有业绩，痛定思痛我总结了一下原因，同时制定了下个月的工作计划，争取尽努力冲刺好的业绩。

首先，房地产行业的大形势不太景气，国家不断出台的调控政策，以及新楼盘项目竞相出台的优惠政策吸引了相当大的一部分购房者。其次，国家不断推出保障性住房，吸引了一部分购房者。再其次，地产商手里积压了很多地块，迫于成本压力以及为了更好的周转资金，都加大了开发力度，因此房源更为广泛。最后，x月份为销售淡季，加之好多购房者都在观望房地产的走势，因此本月没有作出业绩。

虽然大形势不乐观，但是我们更要在逆境中摸索向前，为了提升业绩，下个月的工作计划如下：首先，思想是花，行动是果，态度是决定着一件事情能否成功的关键，因此要对员工进行思想动员，让员工用更加积极热情、饱满的态度开创新局面，全身心的投入到工作之中，并加强团队精神和合作意识，共同为了业绩冲刺。一个公司运行的好坏和管理者有着直接关系，所以我本人还要更加注重学习如何管理及维护的新理念。其次，对员工进行一次系统培训，包括逆境中的开发客户、销售技巧、客户维护、服务礼仪等具体事宜，尤其是要对新入职的员工进行系统培训。

房屋中介公司就是一个提供服务的公司，只有更好、更优质的服务才能留住客户，要满足客户的不同需求，这里的客户既包括房主也包括购房者，对于房主我们要做到分清其要求，优质的A类房源出手要迅速，B类、C类的要看行情而定。对于购房者我们要做到及时、准确、快捷的按其需求推荐房源，买房是大事，购房者必然会对房子左挑右挑，甚至会刁难我们，但是无论如何不能对购房者耍态度，要想方设法让其满意，直到他挑不出任何毛病来。如果暂时没有其所要求的房源，要尽可能留住电话等有效联系方式，以便二次跟进。

微笑是一朵人人都爱看的花，两个初次见面的.人在前3秒钟就决定了这两个人日后的关系如何，所以，我们的员工不论在何种境地都要记得微笑。再其次，主动出击，扩大宣传，争取让更多的客户看到我们，从而争取到更多的优质房源，提升房源信息更新率。我有一个不太成熟的想法，盈利是一个公司的出发点，但是当我们回报社会时，社会也会回报我们，所以，我想推出一些惠民服务，义务帮扶等善举，公司所有的员工都要参加。

最后，采取激励措施，包括物质奖励和精神奖励，精神满足对员工来说也具有一定的刺激作用，在门店设置奖金发放一览表，让员工看到付出和回报是成正比的，并且保证及时发放奖金，对超额完成任务者实行奖励，同时有压力才会有动力，对员工下达硬性指标，每名员工都要制定出自己的工作计划，包括：日拜访量、周拜访量、月成交量等细节，必须百分百的完成任务，当然包括我自身也要以身作则，一切为了开创更好的业绩而努力，请各位领导放心，我们会以更加饱满的状态开创新局面！

**房产中介年终总结范文15**

转眼间又到了十二月，这年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

可以说，20xx年开年至今，二手房一直处于一个低迷的状态。国家对于房价制定了一系列的政策，以宏观调控，微观指导的方针来调控房价，致使买房的顾客一直处于观望状态，导致了房地产中介公司的门可罗雀，甚至有一些房地产公司关闭了几家门店，可以说，20xx年房地产中介公司是很不景气。今年国家出台的主要针对房产的政策有以下几点：1月26日，二套住房首付款提到到了60%，并且从严制定和执行住房限购措施；1月25日，《房地产经纪管理措施》落实\_关于加强房地产市场调控的重要举措，整顿治理房地产市场平衡，规范房地产经纪行为，保护房地产交易及经纪活动当事人的合法权益；1月27日，规定个人将购买不足5年的住房对外销售的，将全部征收营业税；2月9日其上调金融机构人民币存贷款基准利息0。25个百分点，上调个人住房公积金贷款利息。五年期以上个人住房公积金贷款利息上调0。20个百分点。以上信息，都是国家在今年出台强制执行的新政，致使房价有所缓解，但是贷款利息的上升，给买房者也是带来了巨大的压力。

18年上半年，全体职工在领导的指挥下，每个人都主动努力学习房产知识，以及加深对公司其他业务的了解，每个人都通过学习，取得了中介从业人员的资格证，这也证明我们公司正在健康稳步的发展。上半年，在公司同事的配合下呢，一共完成了19套租房，离我们制定的目标还是比较远。不足的地方呢，主要是房源量比较少，再就是针对客户需求的房源还不够主动去寻找。

公司的其他业务，我们也都主动去配合，为了更好的扩大公司的利益。

下半年，公司三家分店同时开业，关于门店呢，门店主要是公司进行销售工作的基本形态，销售任务由各门店承担，各门店的计划与目标由各门店实施并完成，阳光新城这边得业绩确不尽如人意，只租得一套房子，有一笔借款业务，从中我们也认真审视了我们的工作态度，总结不足有以下几点

一，上班时，工作不够主动，比较懒惰，房源不及时更新。

二，接待客户时语言还不够丰富。应变能力还不够。

三，最重要的就是专业知识还不够强。有时候客户问的一些刁钻的问题，也找不到完全正确的答案。

**房产中介年终总结范文16**

出 租 方： (以下简称甲方)

联系地址：

证件号码：

电 话：

传 真：

邮政编码：

承 租 方：(以下简称乙方)

联系地址：

证件号码：

电 话：

传 真：

邮政编码：

甲乙双方经协商，于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日订立本合同，并就以下各条款达成协议：

第一条：租赁范围及用途

>1、甲方同意将上海市 路 弄 号 室的房屋及其设施租赁给乙方，计租建筑面积为\_\_\_\_\_平方米。甲方《房屋产权证》(产权证编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

>2、乙方租用上述房屋作\_\_\_\_\_\_之用，未经甲方同意，乙方不得将房屋另作他用或转租。

第二条：提供设备

>1、甲方向乙方提供相应的 房内设备另立清单合同，清单合同与本合同同时生效等设施。

>2、乙方使用上述设备所发生的各项费用由乙方承担。

第三条：

>1、租赁期自\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

>2、租赁期满后乙方若需续租，须在合同期满前一个月书面通知甲方。在同等租约条件下，及在本合同租赁期内，乙方诚实履行本合同各项责任的前提下，则乙方有优先续租权，但须重新确定租金和签订租赁合同。

第四条：租金

租金为每月 人民币，如租期不满一个月，可按当月实际天数计算。

第五条：支付方法

>1、租金须预付，乙方以每\_\_\_\_\_个月为一个支付周期，乙方每\_\_\_\_\_个月支付一次，甲方在相关月份前十五天通知乙方付款，乙方收到甲方付款通知后，即在十五天内支付下\_\_\_\_个月的租金，以此类推。

>2、乙方须将租金付给甲方抬头的银行账号：

开户银行：

账 号：

抬 头：

>3、乙方也可以现金方式支付给甲方。

第六条：物业管理费及其它费用

>1、物业管理费由 方按照物业管理公司的有关规定和收费标准支付。

>2、租赁场所内的清洁由乙方自行负责。

>3、其他因使用该房屋所产生的有关费用由乙方负担,如：水、电、煤气、有线电视、电话费等。

第七条：押金

>1、为保证本合同的全面履行，在签订本合同时，乙方应支付给甲方\_\_\_\_个月租金的押金，押金不计利息，合同终止时，退还乙方。若乙方不履行合同，则押金不予返还;若甲方不履行合同，则应将押金全额返还并赔偿乙方壹个月的租金费用作为因租房造成的损失。但因市容整顿和市政动迁而无法续租的房屋除外，甲方可不作任何损失赔偿，此合同即可终止。

>2、租借期内，无特殊情况，甲乙双方不得私自随意加减租金和更改终止合同租借期。

>3、甲方有权向乙方查阅支付国际长途的费用，或乙方使用国际长途电话，可由甲方代买\\\\\\\_国际长途电话使用卡\\\\\\\_，费用由乙方支付(根据卡上密码可在室内电话机上直拨)。甲方有权向乙方追索。 第八条：禁止租赁权的转让及转借

乙方不得发生下列行为：

>1、租赁权转让或用作担保。

>2、将租赁场所的全部或一部分转借给第三者或让第三者使用。

>3、未经甲方同意，在租赁场所内与第三者共同使用。

第九条：维修保养

>1、租赁场所内属于甲方所有的内装修及各种设备需要维修保养时，乙方应及时通知甲方或物业公司，甲方并及时安排维修保养。重要设备需要进行大修理时，应通知甲方。

第二十条：补充条款

中介方：

甲方： ---------------------------乙方：---------------------------

日期： ---------------------------日期：---------------------------

**房产中介年终总结范文17**

首先，我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

>一、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。

>二、接待客户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。

>三、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。

>四、做好客户的登记，及进行回访跟踪

不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

>五、经常性约客户过来看看房，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。

>六、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。

>七、学会运用销售技巧

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。

>八、与客户维系一种良好的关系

多为客户着想一下，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。

>九、如果这次没成功，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。

>十、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！

在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

**房产中介年终总结范文18**

开头：又一个月过去了，国庆节假期一过，感觉时间飞逝般的告别了金秋十月。外语学院勤工助学分中心在本月\_做了不少工作，现将个人工作总结报告如下。

第一：上个月在老区校外开拓的工作岗位在十一黄金假期后的第一周里进行了岗位落实。我们共安置了六名大一新生，并按照学校关于校外青工助学岗位的安全告知规定，组织新生分别与厂家签订了《西南科技大学校外学生勤工助学协议书》，作为工资和安全的保障。

第二：遵照学校勤工助学的统一安排，我们部门全体人员参加了持续五天的西南科技大学勤工助学干部干事培训活动，内容涉及专业工作知识、心理培训和能力训练等。通过此次培训，我们对校学生勤工助学中心及分中心的工作有了更深一层的认识，对自己工作的重要性和必要性有了更透彻的理解，增深了与各兄弟学院的友谊，也有利于我门下一步开展工作。

第三：校勤工助学中心家教部将于近期开展家教培训工作，这将是有史以来最大最正式的一次家教培训。外语学院依据本身学语言的优势，获得比其他学院略多的教员名额。我们分中心负责本学院的教员报名工作。我们张贴通知，安排人员登记相关资料，并将名单上报给校那边的负责人。另外，我们还负责在本学院征集家教部标志的工作，在18号将所有同学的创意投稿如实上交。

第四：在第六届校运动会上，我们部门负责学院大本营基地的饮水机看管、文稿发放及卫生打扫和秩序维持工作。我们部门每天安排一个部长和三名干事在大本营执勤，真正的做到了有事必应，有需必答。同时在20号下午协助文艺部为迎新晚会做布置会场的工作。

**房产中介年终总结范文19**

不经意间，xx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。

项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；

3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师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，

6、7月份分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，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。

8、9月份接到公司的调令，在整理收盘资料的同时，将接手的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是招聘销售人员，第一个接触的项目也是，而在公司的整体考虑后我却被分配到。没能留在做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在的续篇——xxxx项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

10月份我游走在×项目和之间：的尾房销售、的客户积累、的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。

11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

工作中存在的问题

1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

2、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；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、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。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

**房产中介年终总结范文20**

时间匆忙，风雨兼程。20xx已悄然而至，匆忙地让我们还来不及驻足片刻回眸身后的脚印，在这辞旧迎新的时刻，回首一年的工作和生活，总觉得意犹未尽。

至今为止，我进入房地产已经9个月之久。从置业顾问到店面助理，经过一次的角色转换后，我被支配到店。在店面经理的带领和置业顾问共同努力下，我们从4月26日开业至10月30日一共完成业绩万元。现在工作调动，到了广场店。环境发生变化了，但是始终要求自己做事要有认真，负责的态度。

总结过去，看到了自己的很多不足，更多的也要像其他的同事学习。比如，中心店的助理在做好自己本职工作的同时也能把xx共享上的客户约出来成交，因此平常在店里空闲的时候也应主动追踪xx共享上的客户出来看房，多给置业顾问缔造成交的机会。有时候，对置业顾问个人的关怀也是不够的。也是应当留意他们的\'个人心情，准时开导，尽量让他们有个好的心态面对每一天的工作。还有就是，当置业顾问和店面经理之间看法不是很统一，置业顾问对店面经理事务执行方法不能完全理解的时候，要快速的做置业顾问的思想工作以及和善的指出店面经理的不完善之处。始终让他们感觉在一个和谐的环境中工作。

面对现在的局面，树立信念，用我个人的工作热忱去感染身边的人，活跃店内气氛以及提高他们的工作激情。关心店面经理的工作，也对置业顾问起到监督的作用。工作中的不足，我力求上进的同时，也尽力做到最好！

首先，做好服务工作。在接待这一块依据公司\_接待流程\_，认真执行。客源及房源信息准时录入xx。提示置业顾问工作支配。与店面经理互通状况（包括客户状况及置业顾问状况），以求统一熟识，步骤全都，共同把店面工作做好，做细，把店面业绩做好，做恒久。

其次，以诚待人。正确处理苦与乐，得于失，个人利益与集体利益。坚持恳切敬业，细心学习他人的特长，虚心像领导、同事请教，做好助理工作。

然后，主动进取。在完成自己工作的同时，适度关怀他人。我将不断总结与反省，不断的鞭策自己并充实能量，提高自身素养与业务水平，以适应时代和企业的进展，与公司共同成长！

最终祝公司兴盛发达，蒸蒸日上！

**房产中介年终总结范文21**

最强免费房产中介软件

中介公司的产生

中介公司的产生是代表当地的经济发展迅速稳定，为什么经济发展趋式好会与房地产中介有关呢？

因为当经济发展好投资生意有可观回报，工人收入增高、人民开始富裕，字然会在衣、食、住、行，追求更好，特别中国人的传统思想、住房非常重要，因为住除了有一个居所之外，现今拥有房亦是成就的表现、身份的象征，如果你拥有的房子越大，就代表你的成就越大、越辉煌，此外房屋除了是需求还是一种较稳定的长远投资。所以在一个迅速发展的地方，楼房需求量这么大的时候中介公司的出现是起着催促市场发展的作用。

但是要买楼房的人可以选择发展商的楼房，为什么要买二手房呢？

因为发展商大多数楼花，往往要等上一段时间才能交楼，加上发展商价格比较高及该房屋的新配套相对不够齐全，又或者是因为地点的原因，所以会令部分人转往买二手房，这时中介公司就能发挥作用。

中介员的角色

请问阁下是否想过中介员起什么角色呢？你认为中介员是卖房给客人还是帮客人找房子买呢？

其实中介员是一个比较特别的行业，我们同其他行业的业务员是有很大的不同，一般行，业的业务员是公司有一些自己产品推出市场，公司应因市场定好价格，业务员只需推销该产品的优点便完任务。这就叫单向推销。

而我们的角色名副其实是中间人，我们无自己的产品，无自己的定价，我们所做的全受人委托，完成任务收取佣金，我们是推销服务，推销你的承诺，推销你的关系，你的说服力等等而令对方给予你信任。

dawendou

最强免费房产中介软件

影响经纪人业绩的24种坏习惯

1．拖延的习惯——不能立即且坚定的行动。

2．六项基本的恐惧——心里充满恐惧的人不会成功。六种基本的恐惧是：A贫穷；B批评；C病痛；D失去所爱的人；E年老；F死亡这些基本的恐惧应该再加上一项：担心目标客户不买的恐惧。

3．花太多时间“聊天”而不是销售。

4．把责任推给业务经理。业务经理没有义务陪推销员拜访客户。他的工作是教推销员怎么做，而不是替他做

5．找藉口。不要找藉口，找订单才有用。

6．花太多时间耗在旅馆大厅或咖啡馆。旅馆大厅或咖啡馆是休息的好去处，但是“休息”太多的推销员，迟早会被炒鱿鱼。

7．景气。景气是常见的商谈话题，但是不要让目标客户以此转移你的销售重点。8．昨天的宴会很好玩，但对隔天的生意却没有帮助。9．依赖业务经理替你寻找客户。

10．等待景气复苏。守株待兔是没有用的，订单不会自动从推销员的门里溜进来。11．听到别人说“不”。这个字对一个真正的推销员而言，只是努力的开始。如果每个客户都说“好”，推销员就失业了，因为根本就不需要推销员。

12．害怕竞争。亨利\\\\\\\_福特有很多竞争对手，但他一点也不担心，因为他有勇气和能力推出超低价位的八汽\\\\\\\_缸汽车，其他厂牌在短期内望尘莫及。

13．未能事先安排一天的工作计划。事先规划的人能够合理、有效地完成当天的工作，如果没有组织，推销员自然“不知该如何着手”。

14．疏于拜访客户。目标客户对于没有在一定时间内拜访的推销员，很快就会疏远。客户需要产品，马上就要！

15．怠惰。业务会议、约客户见面迟到，早早回到办公室的推销员将一事无成，很快就要再找新的工作。

16．使用破旧或不合时宜的推销材料。污损、破旧、散乱的推销材料，显示推销员的散漫不用心。

dawendou

最强免费房产中介软件

17．未随身带笔。书写工具是推销员有效的利器，销售大师随身带着合用的笔。目标客户会很快厌恶老是借笔写字的推销员，尤其是借了不还的人。

18．因为眼镜或饰物而分心。不安地看手表、转动戒指、推镜框或咬眼镜架，故作思考状，会使目标客户紧张，失去成交的机会。

19．无精打采的解说。仔细听你自己的解说，如果连你自己都不想听——自言自语、枯燥无味——客户一定也是同样的感觉。

20．提及私人的问题。你的问题是你自己的问题，每个人都有自己的困扰，并不想听你的问题。

21．没有看或听完在职训练的材料。公司的文宣材料不是用来折纸飞机或空投垃圾桶，而是有话要告诉你，所以应该仔细研读，随时应用。

22．任意停车。把车停在客户的私人车位，占住别人的车道，造成塞车，激怒客户，势必断绝将来成交的可

能。把车停在稍远的地方，走路并不麻烦。

23．承诺公司做不到的事。推销员承诺的东西，客户就会有所期待，若无法实现，徒然造成客户和公司的尴尬

24．雨天毫无防备。下雨淋成落汤鸡，明知道会下雨又不带伞，在客户面前狼狈不堪。随时准备轻便的雨衣及雨伞，以备不时之需。

房产经纪人必须掌握的降龙十八掌

>一、经纪人如何给自己定位非常重要

1、市场目标木定位

2、自什我己要自信（自信是推销员不可缺少的气质，自信对于一个推销员的成功及里其重要）例如当你和客户会谈时，你的言谈筑珠王在主举止若能表露出充分的了筑他珠自信，就会我王来我赢得客户的信任筑房王，只么业里有客户信任了你，才会木王王珠我房土相信你，相信你才会心甘情愿的购买在你你的商品。通过自信才能产生信任，而信任才是客户的购他木筑买你木么的防在的商品的关键因素。如何能体现出里么他你的“自信”呢？首先必里么么珠业须筑我来的么木业衣着得体整里主房的你齐，面容可防了房土防掬，礼貌土周到，对任何人都亲切有礼、细心应付。

3、骄傲（能够从事房地产行业）

>二、懂得给给自己定位还要包装自己

dawendou

最强免费房产中介软件

1、工具包（包里面要有：手机、卷尺、指南针、计算器、名主防片木在了网夹、订书器、笔业防我么纸）

2、制服、胸牌（如果没有制服，男筑士：白衬防土你来王衣，西裤，领带，皮鞋，梳理头发等；女士类似略。）

3、工作文件夹（房源信息、资料、小木他了我业筑王区平面图）

4、业务文件夹（相关表格，销售委托书，客的土王木户跟踪表，信息登记表，看房防木的珠土土房委托书，工作日程式安排等等）

>三、如何成为一名成功的经纪人（首先一定是一个开发房源的能手）

>四、开发房源的途径

1、网络（58，同城，搜房，房东，建议使用“易房大师”，可同时批量抓取房源）

2、通过报纸

3、通过交你木际关系

4、同其他人合作（如保安、管理处、小卖部阿姨）

5、利用软件采集房源，比如“易房大师”

>五、如何开发自售业主的房源

1、不要急于说出自己是中介，首先了解房源的具体情况。

2、不要什在来里回避自己是中介

3、解释自己对这个片区的房防房源较为了解，而且已有成交珠交易（有卖出）

4、解释自己手上已有成熟的客户

5、介绍自己公司的实力与自己的专业水平

6、提醒买方其实在整个房产过户交易中并筑他他他我不业来在什里里防是想象的那么简单、单纯，如不够专业，在交你他在里主土易过了在来了了王网程中存在某些方主面的风险弊端，应该引导买方委托专业代理公司销售你防他的业么么。如果你委托我来出售，我可以为您拟定销售计划。

7、如果最后还是拒绝，应礼貌的说：某防房什你某小姐或者先生没关系防主筑他房里，如果里房我他里你在买房过程中有出现任何疑问，可以打电话与我咨询，我将为您免费提供专业服房土你务，让业主相信你，乃至信任你，认为你很有素质很有修养。例我如：你感觉我很专业，你可以委托我，我有信心和能力帮助你销售房产。\*切记不要以能卖高价为由，不要以实收为由，以免中介费房业我业珠打折。

>六、如何获得独家委托：分析独家委托的优点

dawendou

最强免费房产中介软件

1、更多的土他筑他了：价格是中介间形成恶来了珠来性竞争关系的因素之一

2、更多的：省时间、烦恼，首推房源，登报、网络发布等

3、寻找有实力的买方，选择针主珠防他木土对性的客户

>八、与客户接触的三种方式

1、电话

2、信函

3、见面接触!

>九、如何打电话

1、打电话的优势：高效、便捷、省时、不受时间地点限制

2、有优点必有缺点：不够直观，缺少人情味，内容不完整

3、如何打好电话①要选择适当的时间（时机）打电话。②确认此次通话的理由和目标什么筑网王里王。③自报家门、询问对方接我什房房话是否方便。④要意识到你来珠珠王你筑土的声音，就是对方对你的房主第一印象（要用平稳的口气）⑤不要急于马上进入主题，进行适度寒暄。⑥切入主题⑦要让对方参与到你的谈话之中。引起共鸣。例如：你对我的解释还了来的满意么？⑧牢记目标⑨但你的目标没有办法一次性防完成时，记得分步骤收尾，不要死缠土王什你木里烂打⑩安排一整块的时间打电话，并做好记录。

>十、不断房防在开么我珠什房发客户、积累客户

怎样提高房产服务的满意度：要把服务做到位、做精、做成专业化，永远的客户多做一点（站在客户的立场多想一点）了解客户需求的迫切性，对待客户要有永远的耐心，服务永无止境，通过为客户什里珠防提供满意的服务，彻底改变客户的不动产，要让客户房木主我木里明白、我再帮你寻找更好来木的的，而不仅仅是一所房子。十

一、提高了服务还要如何懂得抓住客户的心：

1、问话清里楚，针对问题:

2、用于简洁有力，绝不含糊

3、要有自信心

4、接洽态度要认真有业木的在你诚意

5、亲切、友主主业业在主防善，以争取好感

6、注珠主么土我意对方的长处

7、适当的什里在筑防赞美对方十

二、分析客户

1、选择客户了解基本情况，您最近是否有看房，看房多久了

2、必须经历一个筑业培养期分为四种：①萌芽期刚考虑想买我什里筑在业房②培养期客户有意珠的房业王向木购房的③成熟期客户已经成熟，想购房你你，而且有点急④急切购房

dawendou

最强免费房产中介软件

的急等着住的，特别急切的

3、新手不断地接待客户，分析客户（失败的经纪人的特点，麻木、机械看房），越是麻木了（不开车）越是里里业么了筑珠要分析自己，要掌握客户的心理偏好、需王了筑求等等。十

三、分析房源，重点操作：

1、房源本身进行分析：配套、环境、交通

2、房里土业珠源了你网么内部的情况，格局、采光、通风、外观

3、房源权属状况进行分析A产权B抵押情况C房屋交易流程

4、业主沟通情况是否比较有诚意，是的房房否急于卖房，业主的报价你是否合理，业主的迫切性（房源到手分析他的筑么防土来）

十四、如何实地看房掌主你在握看房的基本技巧。

1、约会的时间地点要恰当：看房时间的确定，如客户或业主时间有所变动，应及时通知对方。

2、约客户的地点不应该太多人（如什的的里在电影院、车木么站）业主与客户应分开，不应该约到一起

3、看防房时（敲门）开了门应轻点，让客户先进，在后关门

4、介绍客户业主互相认识

5、拉开窗帘、如果是晚上应先开主业来房你来灯

6、指出每一间房子的特色，让客户感觉已经拥有了该房

7、强调楼盘的优势（如地段、远景规划、景观、开发商的实力、邻防他木房我居、物业管理、较低的首付款、结构等等）

8、介绍在来你防里里的房子真实，话不宜太多在土土珠主筑，善于什木了的观察，发问（如你认来里你我在他为客厅的挑高、景观怎么样？从而了解客户的想法）

9、看完房子后应珠主么什网王房带客户熟悉小区的配套

十五、看房后应及时跟踪客户及对业主的反网他主你土什网馈，让业主更加了解房子的缺点和优点价值，以及时了解客户看房情况和想法（是否有成筑交的机土你会）十

六、如何消除客户的疑虑CDDC法则他网里的珠第一他步骤：C澄清房你疑虑

第二你步骤：D认可疑虑（站在客户的角度）第三步骤：D打消疑虑（但是）

第四步骤：C确在了珠在防筑的认疑虑（你觉得现在还有什防么疑虑么？）

dawendou

最强免费房产中介软件

十七、推销法则MAN法则

M对方房了他是否有什防了木木钱有没有的你购买里防或房我者筹措资金的能力网房A客户是否有购买决定，如果没有，你依然是我我主你白费口舌

N客户是否有购买欲望，如主果对方不需要这种商品即使的木筑的里土有王了在网钱房防王木你网土有权，不管你怎么讲筑珠解都没有用

要怎样才能知道对方你的主珠的购买力呢主？只能靠分析，积累经验，培养自己的观察力。大家切里记推销员MAN法则。如果无视它的存在，你将白费劳动力（精力）我们这行也精力时间就是金钱他主里。（例如只有钱是实实在在的，没钱就是没钱，先是存款只有千元的有无处借款的人，向他推销房产怎么可能成功交易？）

十八、报价和议价的技主里巧：设你筑房我筑计木王一整套的交易模式，经纪人首先应该确定一个合理的价格，切记不要透漏底价，要留有一定网主我筑他的空间，针对犹豫不定的客户（促成法）。

dawendou

**房产中介年终总结范文22**

陌生而又遥远的，记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然!

紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意，20xx转眼即逝，20xx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说20xx年是有意义的，有价值的，也是有收获的!停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人，房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我对自己作出20xx年工作的总结和20xx年未来的规划。

20xx年x月来到，也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大，20xx年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责!

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活，20xx年没有太多成就，而经验是我的财富!初踏家门，月会的惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾平息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚!

工作总结：业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队的脚步，行业的前沿，摆正心太，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我的挑战，是否我有恒心，做一个的\'经纪人(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，对客户要有耐心，对成功要有信心)没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

20xx年的工作计划：转眼之间已经进入新的一年，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划，自己是一个从事房地产行业时间不长，经验不足的经纪人，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

20xx，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年，为了提高工作效率我要调整工作心态，增强服务意识，充分认识并做好二手房中介的工作，为此，充分认识自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下计划：

第一：做好业绩，我希望自己能在完成公司规定的任务基础上，再提高40%xx80%，即使市场不景气，但我还是会跟团队跟同事用行动来证明，我可以!

第二：制定学习计划，做房产中介是需要根据市场不停变化的局面，不断的调整思路的工作，学习直接关系到业务人员业务方面的活力，我会适时的根据需要调整我的学习的方向，来补充新的能量，知己知彼，方能百战不殆。

第三：增强全局意识、增强服务意识、增强团队意识、积极主动地把工作做到重点上，我将尽我的能力做到!

20xx年的一些目标理想，可能还很不成熟，希望得到公司领导们的正确引导和帮助，20xx年，我会更加的努力，认真负责的去面对每一个业务，也力争赢得寻求更多的客户，争取做更多的单，完善公司的工作，相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年的挑战。

**房产中介年终总结范文23**

一、销售任务

3月份案场销售任务为2000㎡，本人完成认购2套小户型，转签约1套，另外一套申请退房。

总结3月份的任务情况，距离目标任务相差很远，我觉得本人在逼定客户方面做的比较好，两套成交客户都是在当天下定。但由于没有让客户在下定前充分了解并接受项目本身的不足，所以导致退房。还有一点觉得很可惜，一组年轻客户看好170㎡跃层，已看4遍，对房子户型及周边环境都比较认同，但由于老人不在身边而且听说是顶楼，对此很抗拒，一直没有下决心购买。我打过几次回访电话，并用涨价逼定，但客户执意要展会过后再决定，这组客户接的有些拖泥带水，不成功。这些都是在以后工作中要改进的方面。

>二、部门交待事宜

1、在各大网站发布相关信息（完成良好）

2、针对凌水项目会所做相关筹划（正在进行中）

3、对市场上相关新楼盘及二手房做详细调研（完成良好）

4、督促客户及时回款（电业局客户已转银行）

>三、意见及建议

1、在以后的工作中，我希望部门针对销售工作能多做一些促销活动，增加一些吸引眼球的实质性的东西。比如说：

1）买房送物业费

2）全款客户有折扣（哪怕是做一些数字游戏，也可吸引客户）

3）老客户带新客户有优惠

4）希望部门能多做一些实质性的培训，最好能请工程专家为我们讲解一下工程方面的知识，因为很多东西我们理解的不够准确和深刻，也容易进入一个误区。

5）希望能有一些礼仪及仪容仪表的规范培训，因为我们现在的整体形象很乱，希望能规范一下，提高团队的精神面貌，也为以后项目做好铺垫。

>四、下月计划

1、必须完成销售任务，争取销售一套A11#联排别墅

2、对大连的健身中心及咖啡厅做进一步深入了解，争取找到突破口

3、完成部门分配的调研及网络信息发布工作

4、看一本书（书名叫“无条件信任的力量”，是潘石屹，张欣夫妇推荐给自己员工的心灵洗礼书，希望此书能对我有所帮助）

祝领导身体健康，工作顺利！

房产中介工作总结（三）

时光匆匆，风雨兼程。20xx已悄然而至，匆匆地让我们还来不及驻足片刻回眸身后的足迹，在这辞旧迎新的时刻，回首一年的工作和生活，总觉得意犹未尽……

至今为止，我进入xx房地产已经9个月之久。从置业顾问到店面助理，经过一次的角色转换后，我被安排到xx店。在店面经理的带领和置业顾问共同努力下，我们从4月26日开业至10月30日一共完成业绩xx万元。现在工作调动，到了xx广场店。环境发生变化了，但是一直要求自己做事要有认真，负责的态度。

总结过去，看到了自己的很多不足，更多的也要像其他的同事学习。比如，中心店的助理在做好自己本职工作的同时也能把xx共享上的客户约出来成交，因此平时在店里空闲的时候也应积极追踪xx共享上的客户出来看房，多给置业顾问创造成交的机会。有时候，对置业顾问个人的关心也是不够的。也是应该注意他们的个人情绪，及时开导，尽量让他们有个好的心态面对每一天的工作。还有就是，当置业顾问和店面经理之间意见不是很统一，置业顾问对店面经理事务执行方法不能完全理解的时候，要迅速的做置业顾问的思想工作以及和善的指出店面经理的不完善之处。始终让他们感觉在一个和谐的环境中工作。

面对现在的局面，树立信心，用我个人的工作热情去感染身边的人，活跃店内气氛以及提高他们的工作激情。协助店面经

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