

最新房地产实习报告总结(优秀5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

房地产实习报告总结篇一

俗话说：“纸上得来终觉浅，欲知此事须躬行。”虽然我们学习市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们并不了解如何将所学习的市场营销理论应用于企业平日所需要从事的工作中。在西安远辰房地产中介有限公司第一分公司——玛雅房屋融侨城店为期两个多月的实习以及学习体验，不仅开拓了我的视野，学习社会中的人情世故，更认识到市场营销专业知识在实际工作中的作用。

玛雅房屋是以特许经营为发展模式的全国性房地产中介连锁机构，于20xx年12月25日诞生于中国西北重镇甘肃兰州，企业按照“立足兰州、辐射西北、面向全国，最终达到华人第一品牌”的愿景而不断发展壮大。目前，甘肃、青海、四川、陕西、宁夏、山东、新疆、辽宁、云南、天津、河北、河南、山西、广东、广西、湖南、湖北、海南等全国49个省区插上了玛雅房屋的大旗。

玛雅房屋是全国房地产中介行业的知名品牌，超前的运营模式和前瞻的交易资金控管系统为业内领先，与国家政策、法规不谋而合。

“专业、效率、国际化”的目标体现了房地产中介的专业权威，黄色与黑色组合的企业基本色体现了阳光交易，务实工作的企业精神。

玛雅房屋以“全球华人第一品牌”为愿景，以人人“住得其所”为社会责任，以专任委托为基础，实行资源共享，全国网络联卖制度。团队营销又是玛雅房屋吸引广大消费者进入系统，不断扩大资讯量体的突显优势。

玛雅房屋已经走进了第八年，拥有属于自己的商标、店面专利及成熟的经营模式。玛雅房屋《特许经营管理全集》为加盟商提供了经营管理的统一性制度；流通作业的统一标准；单店企业形象的统一视觉识别标准；全系统的科学性、合理性、标准化、规范化使得体系健康成长，为实现利益最大化起到了有力的保障作用。

我是今年3月初加入房地产中介这个大家庭的，对于我来说这是一个陌生行业，现在是一段新的开始，新的憧憬。从进入公司做经纪人那一天起我就告诉自己我一定要做房产中介的champion。作为一名普通的房产经纪人，能在相同的硬件条件下，拿下销售冠军，是每一名经纪人的梦想。

房地产中介这一行业，主要从事房屋租赁、买卖方面的工作。到目前为止，已经实习两个多月。刚开始入职，是从试用经纪人的职位做起。前三天，开始跑商圈，熟悉周围的路线，以及楼盘、学校、医院、银行等。做到熟记楼盘方位，客户询问时可以第一时间说出来楼盘所在的具体位置以及周围的配套设施。比如：附近5公里之内有几条公交路线、地铁，医院、学校、超市、大型公园等等。

之后，三天的主打小区楼盘调研。主要调研该小区共有几栋楼，每栋楼分别有几个单元，每单元几层几户。电梯数量以及牌子，物业详细信息等等。

之后就是为期一个礼拜的陌拜电话、实勘户型的训练。主要目的就是为了锻炼我们和陌生人的交际、沟通能力。刚开始我不敢给陌生业主打电话，怀有胆怯心理，害怕有人问我我所不懂的专业知识。慢慢锻炼以后，我现在和业主、客户沟

通已经没有任何问题，专业知识也正在逐步加强。

经过了跑商圈、市场调研、销售培训以及技能培训等多个环节的考验终于成为一名合格的房产经纪人。参加第一次培训时，我的经理就告诉我们经纪人需要和许多不同层次的人接触，要求很强的交际能力，也要有积极的工作态度。做业务时首先是把客户看成自己的朋友，为他们解决住房问题，根据他们的经济实力选择合适的户型，包括后期还会为他们解决一些物业方面的问题。经纪人不仅仅停留在卖房子的层面，还需要强化自己各方面的专业知识，不仅在房地产方面，营销学、心理学都要涉及，同时作为公司的门面，自己的一言一行也同时代表了一个公司的形象。所以要不断提高自身的素质，高标准的要求自己。

自从走进玛雅房屋，我才深刻体会到一个中介公司为什么能够做到在全西安市有120多家连锁店，成为陕西省第一大房地产中介品牌。那就是因为他们的企业文化，立志打造四化企业：军事化、家庭化、学校化、宗教化。军事化——以高标准、严要求培训每一位经纪人，做到如同xx一般的服从力、执行力。家庭化——对待每一位同事就像对待家人一般，给予家的温暖。学校化——以求知的心态参加每一次的培训，力争打造全能型人才。宗教化——每个人都应该有追求，有信仰。没有追求，没有信仰的人是苍白的，是渺小的。玛雅房屋就是帮助我们小时候所具有但现在遗失的东西重新捡起来。比如诚信、梦想、孝道等等。

我还尝试着跟同事们多交流、多沟通，因为从交谈中也能够学到很多东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何打陌拜电话、如何跟进回访业主、如何和客户议价等一些经纪人必备的基础知识。还从我是大学即将毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，令我非常感动。

刚开始，我的业绩并不理想，第一个月一个单子也没有跟成。

尽管也很用心，带看，派单，驻守，电话跟进这些都很努力去做，却不见成效，我开始改变以前的方法，没有一味地再去夸大房子的优点，说话语气也没有很明显的偏向性。自始至终把每一位客户都当成自己的朋友，处处从帮朋友看房买房的角度出发，为客户解决住房上的问题，甚至还将房子一些无关紧要的小缺点告诉客户。这样，客户体会到一种亲切感，我的第一单就这么签下来了。接下来，我便做得更加得心应手，在第二个月成交八单，以业绩21200元成功转正。

我也慢慢的体会到作为一名经纪人打心理战是房产中介这门职业的拿手本领。了解客户的心理变化，推测其房型和价格的需求，并提供针对性的服务，从而促使交易成功，这些都是成功的基本技巧。同时，在与客户交流中善于察言观色，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。

经过两个多月多的磨练，我不能说自己是一名优秀的经纪人，但我一直很努力的在做好自己的本职工作。我们的使命就是：透过专业的支援、专业的人才、专业的服务、专业的设备，来落实人人住得其所的社会使命。

在房产中介这个行业，我无时无刻都处在一个学习、打基础的过程。对于每个经纪人来说这份工作休息时间很少，一开始大家都还不大适应，但很快就习惯了，毕竟我们都在为自己的目标努力奋斗。

作为一名经纪人，在别人眼里是值得羡慕的，因为年薪10万对于这一行业来说不是梦，看着每个人光彩的一面，可又有谁知道我们要承受的压力，大家都是在风风雨雨中挺过来的。有过欢乐也有泪水。但是，有付出就一定有回报。我相信只有从事了这份职业的人才能体会到它的艰难和辛酸。我曾经派单派到手软，挨家挨户上门寻找房源，被小区保安拒之大门外，打电话被业主骂，这些我都一一坚持下来。看着别的同事都那么认真，也就更加努力寻找客户。当然也有人不屑

这份工作，在他们看来经纪人没素质，没文化。但是无论怎样，我要说的是：是公司培养了我，告诉我：坚持做正确的事、先做人后做事的道理，始终保持“最信赖经纪人形象”。

同时让我明白自己的价值，“中介”仅仅是房地产经纪人最基本的工作内容之一。我们工作的重心是：运用我们专业的知识，丰富的从业经验以及相关事物的数据分析，通过优质的服务帮助客户解决困难，节约客户相应的投入成本，包括时间和精力成本，实现利润的最大化。因此，每次接电话或接待客户时候我都告诉自己微笑面对每一个客户，拿出我的专业知识，替他们解答问题，尽可能帮助我的客户，每每成交一单业务看到客户挑选到满意的房子，露出欣喜的表情时，自己就会有很强的满足感。

通过两个多月的实习，我觉得作为一名市场营销专业的学生，从事房地产方面的工作比其他专业的学生更加得心应手。因为我们所了解过关于“市场营销学”、“客户心理学”、“经济法”等相关知识。但是，只有结合所学知识以及社会实践，才可以很好的将自身优势发挥到极致。

所以，在市场营销这一专业中，只是单纯的讲授书面理论知识并不能很好的运用到社会工作中。必须理论加实践。因此，更多的开展社会实践是必不可少的工作。

作为一名房产经纪人，平凡且快乐，而又给人信心，能憧憬光明的未来。这份普通到不能再普通的职业，我会努力做好它，今天的业务员就是明天的业务经理。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我相信，在这一年一定会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

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。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好。推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情、热忱的态度对待客户，脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

4、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、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。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，就一定可以成功。

房地产实习报告总结篇二

（一）通过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同时也让我产生动力开拓自己，使自己在实习中有一个知识的升华。

（二）通过实习，将我大学所学的知识运用于实践，将我大学所积累的知识运用于工作。在工作中更好的认识自己，提高自己。

（三）通过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改进，积极进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

20xx年2月--20xx年5月

武汉鑫九鼎房地产代理有限公司是家从事房地产销售代理的专业服务商，涉及房地产市场研究、项目评估、项目定位、产品规划、营销策划、广告设计、市场推广、房产销售等诸多领域，是一家专业化的房地产营销策划实战型、创新型企业。公司拥有完整的市场调查、可信的营销策划、高水准的创意设计、品牌塑造能力及专业化的房产销售能力。于20xx年在武汉注册，至今已成功操作了近10个项目，脚步遍及湖北武汉、黄石、鄂州、孝感、随州及河南信阳。

职位：置业顾问

工作内容：实习是以独立业务作业方式完成的。我的实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲房子的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价，帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。销售中心的工作千头万绪，我每天都需文件起草、提供调研资料、数量，为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转等。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。终于糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。

浑浑噩噩的在重复看资料，背资料的度过了一个月。经过星期天的调整，心情好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工

作的时候就是要不怕吃亏，不能斤斤计较。“老一辈”的都喜欢勤勤恳恳的员工。而且能者多劳，在这些看似无用的打杂中，也能学到相当多的知识。最简单的帮忙打印材料，复制，跑腿，让我很快熟悉了各个部门，和他们的职位。在帮助别人的过程中我也结交到许多有能力的前辈。第二个月我工作愉快，心情放松。虽然我还是一直在看些往年的销售记录和客户记录等资料，但是我也清楚这些对我以后上手的基础，所以也就有了动力。斗志高傲的做了一个月的工作。

对于自己喜欢的事情总是充满激情。一大早前辈们就问我资料背的如何，还开玩笑的说要抽查，被吓了一跳，虽然我是有看过，但是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我终于可以开始简单的接待、登记、回访工作。开始几天接待的人都是很客气的，问的问题也比较简单，看了那么多资料，我是可以简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，可以从顾客身上学到很多知识。这一个月的工作很顺利，帮前辈整理资料，有时也会跟着前辈们学习销售。在看他们销售的过程中也是受益匪浅的。

虽然上个月经理没有怎么批评我，但是我真的深受打击，决心好好看看课本知识，狂补了一番。所以这周我总是显得有些疲倦，不过总是有收获的。我总算可以和一些比较难缠的客户打交道，而且接触更多工作，参与到楼盘的介绍，可以陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一起去打下手的。

转眼在这里工作的第三个月，和公司的职员也混得比较熟了，大家教会我很多道理，以后工作我都会借鉴的，新人最主要的就是虚心学习。这个月参加会议我已经可以提出些许建议，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，但是只听别人的我总是有些不甘心。我学会了与团队合作。配合同事成交，促进小组、案场业绩提升，在工作中不断学习、不断提高相关业务水平。

实习结束了，回想从开始到现在，这一路走来我最大的感受

是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

通过这几个月的实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确实实学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过很多社会实践的经历，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自己是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

工作的时候，我们不只是为公司创造了效益，同时也提高了自己。像我们这样没工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所有平时一定要主动争取多做事，这样才能多积累，多提高。我们需要多做，多听，少说。

人际交往方面上，书上只会教你应该如何做，怎么做会比较好，而社会上的人际交往非常复杂，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处好关系还真的需要许多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与经验的。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的方法。这就让我们必须具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放弃的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个积极向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也可以克服，然后吸取经验教训再次站起来。

所以遇到业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者运气。不要让人感觉出你有任何情绪波动。地产销售是为数不多的只要自己努力就有回报的工作，你要知道别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力

或者比你做得时间长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你必须多思考，多做。

房地产实习报告总结篇三

在即将过去的大学生活最后一个年头里，站在我面前的就是那个向往已久的工作，我的心已经飞到这里。我很高兴，也很兴奋。因为我终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。时间过得真的很快，不知不觉我已经来到深圳有一个月了。在校园里生活了数十载，而社会与校园是不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈竞争的社会。但我们要学会逐步适应这个社会。我想我这一个月的时间算是我一个即将从大学毕业的学生过渡到工作岗位并迈向社会的第一步。

三月十四日式我实习正式开始的第一天。刚到**公司一切对于我来说都是新鲜和陌生的，渴望着认识，了解和汲取我所欠缺的东西。

**公司，多年从事市政基础设施的建设并和政府多次联手建造经济适用房，有着丰富的施工经验以及雄厚技术力量。xx年公司开始转型为从事房地产开发，物流，仓储，高科技等多元化经营的大型投资控股企业集团。

一个新的公司将展现在人们的面前，我有幸成为的一分子，感到挑战与机遇并存的。对于公司而言这个时候涉及房地产行业是有挑战的，面对二00六年和xx年上半年房地产行业的地价飞涨，遭遇面粉比面包贵的现象，由于大量资金注入到楼市使得楼价飞涨。到xx年下半年国家采取了从紧的货币政策：多次提高存款利率和存款准备金率。从王石《拐点论》的抛出，到潘石屹的《百日巨变》以及最近任志强宣扬的要死也是银行先死的大炮论，都说明房地产行业即将进入一个冬天，并预示着xx年是房地产行业重新洗牌并改变格局的一年。所以对于公司将是最具有挑战的一年。对于面临同样的

挑战的每一个员工来说，这使我们每一个人身上都会肩负一种力量，一种共同努力做好本职工作，一起与公司度过困难时期的力量。

投资发展部，一个年轻的部门。都说对于一个涉足房地产行业的新人来说，首先应该学的是要从楼盘即一个点开始学起的，一个点带动一条线，一条线带动一个面。从一个楼的点到整个区域的宏观形势的面，慢慢的丰富自己的知识。

部门同事对我都很照顾，使我很快的就融入到这个部门。从实际的踩盘，去认识一个楼盘，一个城市，了解一个市场，到和售楼人员探听一些关于楼盘的资料，其中的虚实就更加耐人深思。要从她们的口中得到一些她们不想说的话是很难的，尤其是首先要对自己进行一番修饰，从衣着到说话的口气，避免让售楼人员辨别出我们是来踩盘的人，而有时候如果被发现是踩盘的，则是不说被人家数落一顿也是基本没有实质性的收获，算是多锻炼心理承受能力吧，对我来说会是一个难得的锻炼的经历。如果踩盘顺利的话，我们得到我们想要的资料和一些关于楼盘的一些口头上的信息回去要进行整理和分类。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，需要我们去通过一些渠道去辨别真伪。因为有的时候我们和售楼人员处在一个相互博弈的环境下。我们订立许多的报纸，其中我们要关注的是有关开发商所刊登的房地产的一些信息。比如楼盘的介绍，主打的卖点，广告语的设计，以及一些关于行业最新政策法规的出台。在投资发展部的时间里使我对房地产行业有了初步的认识并且开阔了我的视野。

集团老总考虑到我的专业和特长，把我调到了公司的财务部去做。我开始公司财务部的工作是从一份报告开始的，虽然何总出了一个简单的题目，但是我还是做得不好。之后王总通过这一份报告向我灌输着如何做好财务人员的一些最基本

的东西，以及我在实习期间要努力的方向。之后的几份报告虽然也是做的不好，但是在王总的指导下还是一次比一次做的好一点了。在这段期间，王总像老师指导学生一样的去指导我有些东西要如何去做，但他不会像小学时候老师教小学生一样去一笔一画的写字。而是总会告诉我一个方向，剩下的东西还是要靠我自己走。他说如果什么都告诉我了，那对我的成长也是一种不利的影响。我也能理解王总的这一番话，所以还是努力的去尝试，虽然经常的还会犯一些小错误，但是我想只有这样才能更快的让一个人去适应并做好一些东西。

房地产实习报告总结篇四

初看也许觉得房地产行业与我所学专业并不相关，其实不然，有房子必然有小区，有绿化，小区环境的好坏同样制约着房价。再加上对房屋结构、房型和朝向等的了解，与平时所学知识还是有一定契合点的。

会选择**多半是因为它宽松的工作气氛和激情四射的团队构成。**是一个年轻人的天下，在这里的员工，平均年龄只有二十八岁左右，充满活力和朝气。而且从事二手房买卖、租赁，可以接触到各色各样的人群，学到许多在课堂上没有的知识。

经过两轮面试，我来到**交易中心，然后很快被分配到xx连锁店，开始了我的工作。

该店店面很小，牌子比隔壁卖水产的那家要小的多得多。店员大都是新人，工作基本未滿一个月，只有店长是工作了一年的“老员工”，但是他也是刚刚被提升的店长职务。看到这种状况，我不禁开始怀疑，这里的业绩会好吗？我能卖出房子去吗？不过好在除店长外其他同事都是应届毕业生，有很多共同话题来聊，我预感到这里的工作会很愉快，至少不会出现什么人际关系的问题。

随着时间的推移，我对业务流程慢慢熟悉起来，操作上越来越

顺手。所谓中介就是在买主与卖主之间搭建的桥梁,最终目的自然是为了达成交易。而我们置业顾问的职责就是协调好买卖双方关系,让双方都买我们的帐,这是相当需要技巧的。

我的第一个客户就非常棘手。他想租一处xx附近的房子,但是这租一个月,给他问了好几个房主,人家一听就租一个月都不干。我们一个女同事就说干脆走私活儿吧,不让双方出中介费了,如果能成就让客户意思意思请我们几个吃顿饭就得了。尽管对此我很嘀咕,但还是照她的意思又打了几个电话,谁知房主们对此依然不认可。

没办法,只好作罢了。看来租房的还是愿意长期租的呀,也正因为这件事情我才知道原来还可以走私活儿的。但这样不就让公司蒙受损失了吗?而且如果没经验的话搞不好双方都会跑单的。看来不管干什么都有它的一套潜规则,要学的东西太多了。

在四月十七日这天,店里来了个新同事,以前在易安置家干,后来又开了仨月出租车,现在来了**。他业务能力非常强,刚来头一天就成了一单租赁。我们很佩服他,当场送了他一个外号:万能。不过看他的样子,就不像我们这帮刚出校门的大学这样单纯了,一看就是个老油条,在社会上混了这么多年不是白混的,而且,我隐隐预感到他与店长之间可能会出现摩擦,毕竟一山不容二虎,且看以后如何发展吧。

接下来的几天忙碌而充实,我的工作已经进入正轨,连续接待了几个买房客户,给他们匹配了房源,并进行了带看房,但最后都没有成交。有的是因为价格问题,有的是根本不想近期买房只是溜达溜达,也有的是对房子不满意。我对此做了总结,并与店长聊了很久,知道了怎样将客户分类,怎样更好的了解客户以期匹配出完美的房源,这些都是需要不断积累和总结经验的。然后店长给我布置了任务,让我溜遍附近的小区,并画出小区摆位图,还要熟练掌握贷款、过户等专业知识,以更好与客户沟通,并完成对其引领。

与客户沟通是一门很深的学问。你首先要让他们信任你,认可你,他才会放心的让你给他找房子,并放心的买下你给他找的房子。典型的见人说人话见鬼说鬼话,跟客户要亲,跟房主也要亲,并且让双方都觉得你只跟他亲,是联合起来去赚另外一边的钱,总之就是双方通吃,才能达成交易。说好听点,这是与人交往的艺术。说难听点,这就是一门骗人的学问。

但是单单做好买卖双方的工作还是不够的,还要提防连锁店与连锁店之间以及别的中介与我们之间的恶性竞争。比方说:我们店有一单***的生意就是被别的连锁店搅黄了。当时买卖双方价格都妥了,眼看就签约了,但是一天之内那个连锁店攒了五拨客户去那里看房,把房主的心给挑动了,他涨价了,而且一涨四万,并且没有商量的余地,于是生意就这样泡汤了。

值得一提的是,那个店带去的那几个客户,没有一个想买的,连个出价的都没有。摆明了就是专门为了搅和我们的生意去的。自己公司旗下的连锁店尚且如此,更何况公司与公司之间了。像**, **都是我们的死对头,每单生意几乎都是明争暗抢,自己成不了也绝对不让别人成才善罢甘休。实在是太黑暗了,但也没办法,为了生存呀。至少,这样的竞争并不违反法律法规的。

由于店面实在太小,以及地理位置处于大片其他中介包围圈内,再加上本店员工新手太多没什么经验,二十多天过去了,我们店里还是一单未成,唯一的一个三方成单还被别的店做了手脚,弄的我们没有拿到应得的分成。没办法,谁让我们集体是新来的,连店长都是新提的,不欺负我们欺负谁。

没有生意不能坐等,天下哪有白吃的午餐,完不成业绩不光是拿钱少的问题,还要扣钱呢。于是,我们就集体去外面贴条了。

贴条是一件很有意思的事情。以前看见外面胡乱贴着这么多条,觉得影响市容,现在才清楚,原来那些买房条和卖房条十张有九张是中介贴的。就算你是个人卖房或者买房贴了条,那十个电话有九个电话都是中介给你打的。这也算这个行业的特

点之一了吧。

另外,我们不单是与普通客户打交道还要与房虫子打交道,虫子们都是非常专业的,他们说的话就算你不懂也不能表现出你不懂的样子。因为如果他们看出你是新手,绝对会欺负你。真正的大虫子,不单在各虫子中有人给他递房子,在各个中介中也有人给他递房子,而且不管走里面走外面都相当规矩。虫子也有虫子的规矩,如果一条虫子办了件臭事,他的名声也就臭了,这样的虫子是做不大的。

关于限时代卖业务,这应该是所有中介都喜欢的业务。跟房主签个合同,把人家房本押到交易中心,由我们来独家代卖。这不仅有效避免了中介与房地产e网中介间的恶性竞争,也杜绝了卖了别人房源不给分成情况的发生。而且限时合同中还规定了一个价格,如果我们高于这个价格卖出了房屋我们还能与房主五五分成。利润丰厚,又控制了资源。

老实说,我觉得成飞本身的管理方式存在很多问题,首先:中介费绝对不打折。我们曾经接待过这样一对买卖双方,什么都妥了就是不认头交中介费,哪怕公司点个头,给打个对折,他们也就签了,但公司就是不干,死规定,不改,一点都不变通。于是人家跑单了,公司一分都赚不到。

其次:一切只能走公司程序。就拿一套万和里的房子来说吧,私产房过户如果均价超过五千(和平是七千一,河西是六千三,南开是六千一,其他区都是五千)要缴纳差额营业税,如果按公司程序走,房管局评估价是不可能低于五千的。但是我们自己找路子做低评,公司又不允许,最后的结果当然还是跑单。再次:杂七杂八的会议太多。

简直像国营企业似的,有事没事就开个会,把大家都弄去喊口号表决心。除了浪费时间,有什么用?还不如多落实到行动上呢。总之就是太不知道变通,一点儿都不灵活,而且各个连锁店各自为阵,完全不知道团结。

不管怎么说,在成飞工作的这段时间我学到了许多东西,懂得了许多道理,增长了见识,开阔了视野,了解了很多二手房交易的知识,也看到了房地产中介中的很多内幕,充实了与人交往的经验。虽然这些与我在学校所学的有很多是想抵触的,但这就是社会,这与校园里无忧无虑的生活是有很大的区别的。也许会有些黑暗,也许会有些复杂,也许会让人不知所措,也许会让人豁然开朗。但这就是生活,多姿多彩又时有惊奇的生活。

“这浩瀚的世界,样样叫我好奇。”但早晚有一天我也会融入这个五彩斑斓的世界中去,成为别人眼中的“好奇”。社会就像个大熔炉,不管你原来是什么样子,最后都要被熔化掉,那些不熔的硬块必然会被滤出,是不为社会所容的。不知道这是我们的悲哀呢,还是社会的悲哀呢。

房地产实习报告总结篇五

学生姓名□xxx

专业: 市场营销

班级学号□xx

实习时间: 10.3——.6.30

实习地点□xxx

(一)通过实习,一方面检验所学专业知识,学习课课外知识,开阔视野,另一方面为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

(二)通过实习,让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了,校园与社会是两个完全不同的概念,同时也让我产生动力开拓自己,使自己在实习中有一个知识的升华。

(三)通过实习，将我大学所学的知识运用于实践，将我大学所积累的知识运用于工作。在工作中更好的认识自己，提高自己。

(四)通过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改进，积极进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

(五)通过实习，将自己的理论知识与实践融合，把自己所学的财务知识与相关专业知识相结合并且完成从学生到职员的过渡。

公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。前期先接受公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核(讲沙盘、讲户型、讲市场等)然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调。之后直接安排到一个小组开始接待、接电的工作，有时配合办公室人员处理日常工作。公司的每位员工进入公司的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性的要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。

(一)熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的

人，而产品的组成又是分很多种不同情况的。房子是件不一般的物品，消费者在消费时也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也给该消费者本身带来很多不愉快。

(二)熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每天和不同的客户谈产品。客户

的问题是多种多样的。每天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是非常错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前、售中和售后都是一门高深的‘学问，在处理时的心态上也需要很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子耍耍功夫。销售之后的工作也是复杂多变的，银行按揭的办理，公积金的申请核审，对客户的不完全掌握使得银行和公积金中心手续的办理出现了很多问题，这也直接导致销售进度的放缓，无形之间也给自己增加了一些心理压力。心态上怎样去处理好这些事情是最关键的，特别是作为还没出校门的学生，职场上是没有太多人情味的。

(三)接待客户

a.接待工作描述:

接待的时候第一句是：您好，欢迎光临弘盛华庭，您之前来过我们这里吗?要是客户说

来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的情况发生。然后介绍沙盘，户型等。然后顺利的话就是交定金-签约-办按揭-办入住。这就是整个过程。异地此接待过的客户，根据实际情况把相关内容填写在客户登记表上。

b.接电工作描述:

第一句是，您好，这里是弘盛华庭售楼处，然后客户放电话前要问是怎么了解我们项目的，根据实际情况把相关内容填写在客户登记表上。

第一个月

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。终于糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。

第二个月

浑浑噩噩的在重复看资料，背资料的度过了一个月。经过星期天的调整，心情好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工作的时候就是要不怕吃亏，不能斤斤计较。“老一辈”的都喜欢勤勤恳恳的员工。而且能者多劳，在这些看似无用的打杂中，也能学到相当多的知识。

最简单的帮忙打印材料，复制，跑腿，让我很快熟悉了各个部门，和他们的职位。在帮助别人的过程中我也结交到许多有能力的前辈。第二个月我工作愉快，心情放松。虽然我还是一直在看些往年的销售记录和客户记录等资料，但是我也清楚这些对我以后上手的基础，所以也就有了动力。斗志高傲的做了一个月的工作。

第三个月

对于自己喜欢的事情总是充满激情。一大早前辈们就问我资料背的如何，还开玩笑的说要抽查，被吓了一跳，虽然我是有看过，但是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我终于可以开始简单的接待、登记、回访工作。开始几天接待的人都是很客气的，问的问题也比较简单，看了那么多资料，我是可以简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，可以从顾客身上学到很多知识。这一个月的工作很顺利，帮前辈整理资料，有时也会跟着前辈们学习销售。

在看他们销售的过程中也是受益无穷的。

第四个月

可能前面我做的太顺，这周状况连连。一开始是有顾客上门吵架，不幸的是我接待的。看来这位很有眼力，一看就知道我是新人好欺负，我还真是被他问的傻了眼，很是委屈。他在贷款这一块出了问题，好像是他的贷款利率比别人的要高。我是知道相关环节的，毕竟学过些知识，可是应付这类人我完全没办法。说不出一句话来，结果经理一来就和那人道歉。我连忙闪到一边，经理说的话很是“委曲求全”，这是在我看来的。不过经理还是让我大开眼界，他很快就发现问题所在，原来顾客对比利率的那人，首付的金额不同，所以两人的贷款利率才不同。这么简单的问题我竟然解决不了，真觉得白学了知识。

第五个月

虽然上个月经理没有怎么批评我，但是我真的深受打击，决心好好看看课本知识，狂补了一番。所以这周我总是显得有些疲倦，不过总是有收获的。我总算可以和一些比较难缠的客户打交道，而且接触更多工作，参与到楼盘的介绍，可以陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一起去打下手的。

第六个月

转眼在这里工作的第六个月，和公司的职员也混得比较熟了，大家教会我很多道理，以后工作我都会借鉴的，新人最主要的就是虚心学习。这个月参加会议我已经可以提出些许建议，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，但是只听别人的我总是有些不甘心。我学会了与团队合作。配合同事成交，促进小组、案场业绩提升，在工作中不断学习、不断提高相关业务水平。

实习结束了，回想从开始到现在，这一路走来我最大的感受是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

通过这几个月的实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确实实学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过很多社会实践的经历，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自己是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

首先我们作为新人必须尽快的对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有详细的了解。特别是我们所在的销售部门，更是必须的。最好细致到了解每个人的兴趣爱好，性格，喜好等。这样，你就可以很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于你很快融入这个团体。房地产销售工作跟别的行业销售区别在于同事之间的关系将直接影响到你个人的升职机会，甚至销售业绩。

工作的时候，我们不只是为公司创造了效益，同时也提高了自己。像我们这样没工作经

验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所有平时一定要主动争取多做事，这样才能多积累，多提高。我们需要多做，多听，少说。

人际交往方面上，书上只会教你应该如何做，怎么做会比较好，而社会上的人际交往非

常复杂，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，

要跟他们处好关系还真的需要许多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与经验的。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的方法。这就让我们必须具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放弃的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个积极向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也可以克服，然后吸取经验教训再次站起来。

接待，做一些有帮助的琐事等等。

相反，我们应该做任何事情都要有激情。然而激情不等于冲动，激情是发自内心的，从血液里流出来的东西。现实生活中不会像想象中那么华丽，即使做到总裁的位置，也还是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作。要培养自己的激情，我们可以指定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

在公司一定要有良好的的人际关系。只有在快乐，充实的工作氛围下才能更好的工作。不管你的内心的什么样的，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家。你不要把自己的感情强加在同事身上，这里不是江湖，更不是学校。同事也不是朋友，你必须用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。与同事相处更是一门学问，对前辈们要有礼貌，谦虚，虚心向前辈们请教，才能真正的学到东西，才能使自己进步更快，也能使我们少走很多弯路。对同事们要宽容，相互关心，相互帮忙与体谅，切忌不要与上司发生口角。

“你给我一个苹果，我给你一个苹果，我还是一个苹果；你给我一种思想，我给你一种思想，我就有两种思想。”这就是团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。

一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通，交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

所以碰到撞单的事情的时候，你要知道这个业绩不是你一个人的，是你们整个一个组的，所以不要显得很无所谓。也不要争得面红耳赤，毫不讲理。要学会利用公司制度和同事关系来维护自己的利益。

业绩好了之后要学会跟同事分享你的工作经验，但是不要傲慢地去说教，要有一个平常心。这样你会发现同事的经验有时候是对你很有帮助的，你的进步会越来越快速。销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。倾听客户的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松。