

最新房地产月总结(汇总8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

房地产月总结篇一

近年来，随着房地产市场的快速发展，房地产客诉也逐渐增多。客户投诉涉及的问题类型多种多样，包括房产质量、合同纠纷、售后服务等方面。这不仅给房地产企业带来了巨大的压力，也给客户带来了不小的困扰。因此，对房地产客诉问题进行总结和分析，寻找解决办法，是当前亟待解决的任务。

二、问题存在的原因

分析房地产客诉问题，我们发现其主要原因有以下几个方面：

首先，房地产市场竞争激烈，一些开发商为了争取更多的市场份额，可能在推广销售环节夸大房产的优势，有时甚至存在虚假宣传的情况。这让一些消费者在购买后感到欺骗和失望，进而产生了投诉。

其次，房地产企业在售后服务方面的不足也是造成客诉问题的主要原因之一。一些开发商对于购房者的售后服务出现问题时，缺乏及时有效的回应和解决措施，这让客户感到不满和被忽视，从而引发投诉。

另外，房地产项目的管理和施工质量控制也是导致客诉问题的重要因素。一些开发商在房屋施工过程中可能对质量问题存在盲区，导致一些消费者在入住后出现质量问题，进而产

生投诉。

三、解决问题的对策

针对房地产客诉问题，对策有以下几个方面：

首先，加强房地产宣传的诚信和透明度，确保宣传内容与实际情况相符。开发商应加强自律，不夸大宣传，不做虚假承诺，提升企业形象和信誉度。同时，相关部门也应加大对房地产宣传的监管，对于虚假宣传行为要依法进行严肃处理。

其次，加强房地产售后服务的管理，建立健全的投诉解决机制。房地产企业应建立完善的客户投诉受理渠道，并确保及时回应和解决客户投诉。在售后服务过程中，应积极与客户沟通，提供满意的解决方案，树立良好的企业形象。

另外，房地产项目的管理和施工质量控制也需要得到加强。开发商应严格按照相关质量标准进行施工，加强对施工过程的监督和管理。同时，要建立有效的质量反馈机制，对于质量问题及时处理和整改，确保房产质量符合要求。

四、效果和进展

通过以上对策的实施，我相信房地产客诉问题可以得到有效的缓解和解决。首先，加强宣传诚信和售后服务的管理，能够提升消费者对房地产企业的信任度和满意度，减少客诉问题的发生。其次，加强项目管理和施工质量控制，能够提高房产质量，减少后期质量问题的出现。最后，通过对策的有效实施，房地产企业形象将更加正面和健康，有助于行业的可持续发展。

五、总结和展望

房地产客诉问题的存在对于房地产市场的健康发展是一个重

要影响因素。通过对问题的深入分析，我们可以看到，房地产宣传诚信、售后服务和项目管理等方面存在问题。通过加强管理、加大监管和完善机制等多方面努力，我们有信心解决和缓解这些问题，为房地产市场提供更好的服务，满足消费者的需求。随着房地产市场的不断发展，相信未来我们能够看到更加健康有序的市场，为社会经济的发展做出更大的贡献。

房地产月总结篇二

今年，我单位在总公司的正确领导和支持下，全体干部职工团结一致，扎实苦干，在新的房地产政策影响下及时适应市场变化，积极向上，开拓进取，各项工作都取得了较好的成绩，圆满地完成了年初制定的各项工作目标。现将全年的工作情况总结如下：

我们舜天房地产公司在20xx年主要有如下工作。

- 1、安丘舜天花园的尾盘销售工作。
- 2、舜天花园竣工后维修及物业管理工作。
- 3、鸢飞路沿街商铺销售工作。
- 4、新项目开发，及调研工作。
- 5、峡山诺诚山庄项目项目合作开发工作。
- 6、投资北大房地产公司寿光房地产项目
- 7、健康街华夏项目策划工作
- 8、鸢都湖润绿苑项目开发前期测算规划工作

安丘舜天花园总开发建设面积14000平方米，已售完120xx平方米，上半年销售640平方米，200万元，尚余400平方米门头未售出。剩与价值约120万元，预计在年底前销售完毕。

对于验收遗留问题，全部结束。根据现在房地产的形势，门头销售只是个时间问题。

全面展开鸢飞路沿街商铺的销售工作，在晨鸿信息等报纸上发布售房广告，通知原租户售房信息。有多个客户有购买意向在商谈中。

峡山诺诚山庄项目已于北大科技园房地产公司签订合作开发协议。我们及时协调办理土地过户，现已开工建设。我们及时跟进项目发展。确保公司投资利益。经多方论证考察与北大科技园房地产公司寿光项目签订了合作开发协议，预计投资回报率20%左右。

关于新项目开发，我们先后作了大量的考查，调研及项目论证工作。例如有；鸢都湖润绿苑项目、华夏项目、后栾项目、三甲项目、十甲项目等一大批项目的论证，通过筛选，我们认为都很有开发价值，值得我们关注。鸢都湖润绿苑项目经过前期实地测算，结合规划设计我们认为很适合我公司投资开发。报经领导同意与土地方签订了合作开发意向书，进入项目立项审批阶段。

上述开发项目列为我们工作的重点。并开使具体在运作这几个项目。

1、我们公司只有五个人，但是在工作中充分发挥很大的作用，特别是高月华同志，不分节假日，工作时间，一心扑在工作上，没有公车，用自己的车代替公车，从不计较个人得失，较好的完成工作。黄海同志一人当两人使，既担任开发公司付经理又兼司机，工作点子多，积极主动。张砚勋同志家在潍坊，但从不影响工作，由原来业务不熟练，不专业，经过

这一年的努力段炼，以经出色的成为一名销售人员，交好的完成领导交给的各项工作。潘其华同志，任老任怨，工作踏实，一监多职，服从领导，不分上下班，随叫随到，是一个合格的财务人员。

2、存在不足的方面有，工作积极性主动性需加强，总认为领导办法多，领导咋说咋干没错工作成绩不高。

3、安丘门头销售较慢，业务能力和宣传力较差。

4、遇事不能积极想办法。

1、继续搞好开发工作。

根据我们考查论证的四个项目，我们认为比较可行的项目，一是项目小，投资小，见效快。二是利润有保证，风险低。三是有可操作性，成功机率大。根据上述分析的几点，我们应抓住机遇，争取做成一个项目。

2、坚定信心以房地产的发展为突破，搞好公司的发展。我们首先坚信，中国的房地产的发展与银行命运相关，而银行的命运与国家相关，所以中国的房地产不会倒闭，也不会出现大的倒退。现在全国在调控房地产，这也是有一定的道理的，土地是不可再生的资源，特别是在中国，人口众多，土地少，人均更少，当土地被占用到一定限度时，就会停止占用，那时城市土地将寸土寸金，加之城市人口在扩大，住房刚性需求越来越大，现在出现滞销和空房，只是暂时的，经过一个时间，将会有一个好的发展阶段很快到来。

3、加强人员的培训，提高公司管理人员的管理水平、我们房产公司人员不全，不专业，基本都是半路出家，业务水平低，专业不过硬，缺少房地产开发经验，所以在新项目时，应加强培养和培训。

4、建议组织有关人员进行培训。

培训的内容，如规划设计、工程管理，专业销售，市场策划，等专业。

5、在考察的项目中如润绿苑、华夏等项目选择好的项目集中力量，配合给职工的需要、改善住房搞一个高标准的开发项目，搞好我公司的房地产的发展。

以上是我们房地产公司20xx年的工作总结及打算，如有不对之处，敬请领导批评指正。

房地产月总结篇三

我于20xx年9月xx号来到久居地产，因为以前没有接触过房地产，所以对这个行业还是很陌生，对于新环境、新事物都很陌生。接受东西也非常慢，记得在来公司都一个周了，孔雀城的东南西北都还分不清楚，什么叠拼、联排、洋房、栋自己更是一塌糊涂，而那时候碰巧公司代客户看房不是很方便，所以不能亲自看到什么房子会有什么户型，从外观上怎么区分，房源有什么、位置在哪脑子里边都是一片空白，还好有身边这么多的同事助我，让我慢慢的熟悉起来。还有刚开始同事我做模拟的时候，我根本就不知道该怎么回答这些问题，每个问题提出来我都要让他们复回答好几遍，然后自己试着才能回答。第一次吕经理给我做模拟我没通过我哭了，因为不熟练，所以回答问题时特别紧张，也指错了房源位置，可是经过三个月的磨练，我已经能做到和客户交谈时谈笑风生，成为了一个合格的销售员。

在性格方面，我也有很大的变化，在来公司之前自己一直就是个心直口快的人，脾气不好也很任性，总是无意说话伤了别人，可是现在我加入到了这个团队，融入了这个家庭，我能很友好的和同事相处，我也深知在一个公司要的不只是一个员工的能力，而更看重的是他为人处事的方式和团队协作精

神。

在经理和同事的助下我学到了很多，让我在房地产这个行业逐渐进入正轨，很快了解到公司的性质和房地产市场。但还是有很多缺陷，缺点于优点。优点是我比较热情，有一定的感染力，在和客户交谈时能做到自如的状态。在我接待第一个买受人赵禹的过程中，得知他已经在期房排了卡，接下来的就是首付款，所以我抓住我们现房的优势让他先别付首付，国家调控政策贷不了款，与其全款买期房还不如全款买现房，而且能挑到自己喜欢的位置和户型，100多万就买到一张图纸回去，自己的房子是什么样子，位置在哪还不知道。所以接下来的就特别顺利，水到渠成，当天下午就约他过来看房并且订了房子。

缺点是有时候过于浮躁，急于求成，遇到不顺心的事不能使自己冷静下来，所以在以后的工作中我会吸取别人的优点和成功的经验，戒骄戒躁。作为销售中的一员，我也知道自己身兼重任，作为公司的门面，公司的窗口，自己的一言一行也代表了公司的形象，尤其是我们这个行业销售的是服务。所以更要提高自身素质，高标准要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业技能和专业知识，根据每个客户制定不同的计划。我相信我会在一次次的成交过程中，提高自信，完善自我，成为一名更加优秀的销售员。

以下是我这两个多月以来的经验：

- 1、不做作，真诚对待每一个客户
- 2、始终微笑服务于每个客户
- 3、珍惜每次的接待机会，把每个客户都当成自己的准客户
- 4、要尊重领导，要乐于与同事合作，要有团队协作精神

5、把公司当成自己家

xx年即逝□xx年即将到来，我们所卖的房子也有了很大的变化，期房也即将转变为现房，也就意味着我们的房源会越来越多，再加上我们所卖的房子所处的优势很好，项目地处未来城市实验区核心区域。

1、目前兴地铁线已经修到天宫院，规划20xx年轻轨到共，地铁通廊坊。

2、广高速也即将全线开通，以后北京到共也就不只京开高速。

3□20xx年1月010区号与河北13个县市联网，包括共，手机无漫游，教育医疗等全面对接。

4、国际第二机场也已经确址，5年之内肯定有起色。

面对着以上的优势我很乐观，因为执着、拼搏是我的航标，我会以愈加饱满的热情投入到新的挑战之中，向着更高的目标冲击。我不知道明年每个月的市场会有怎么样的变化，具体给自己制定怎样的销售目标，如果我有幸与公司一直共同成长，我会更加努力做好自己的本职工作。我会在新的一年里给自己一个新气象、新目标，继续用我的热情感染别人，同时多看一些房地产专业知识的书籍，多了解整个房地产市场的动态，让自己走在市场的前沿使自己更加充实。来公司这么长时间，我个人建议有三点：

1、公司以后多给我们做些专业知识和接待技巧的培训

3、在管理制度罚钱上，不要为了罚钱而罚钱，罚钱不是目的只是一种手段，比如有时候同事喝了水而刚好别人又叫他所以顺手把水杯房子桌子上，等说完话水杯已经到了助理手里！

我希望在以后的工作中有所成绩和同事共同进步，让我们的

业绩更上一层楼。

房地产月总结篇四

第一段：引言（200字）

房地产行业是一个竞争激烈、变幻莫测的行业。为了在这个行业中取得成功，房地产开发商必须制定有效的营销策略。在过去的几年里，我作为一名房地产营销人员，亲身体会到了房地产营销的挑战和机遇。通过不断总结经验，我发现了一些有效的房地产营销策略和方法，这些经验对我以后的工作将会有长远的影响。

第二段：房地产市场分析（200字）

在进行房地产营销之前，了解市场是至关重要的。通过细致入微的市场分析，我能够掌握潜在买家的需求、偏好和购买能力等关键信息。通过对竞争对手的研究和对供需关系的了解，我能够更准确地预测市场趋势，并制定相应的营销策略。同时，我也通过与行业专家的交流和学习，保持对市场变化的敏感度，及时调整营销战略。

第三段：创新营销策略（200字）

在房地产行业，创新是取胜的关键。通过举办特色活动、提供差异化服务以及采用新兴的数字营销手段，我成功地吸引了更多的目标客户。例如，我们组织了购房讲座和体验活动，以提高客户对房地产和购房流程的了解。在数字营销方面，我致力于推广社交媒体和虚拟现实技术，以提高品牌曝光度和用户体验。这些创新战略不仅帮助我赢得了竞争对手之间的优势，也加强了客户与品牌之间的互动和信任。

第四段：团队合作与领导力（200字）

房地产营销是一个团队合作的过程。作为一个团队领导者，我始终注重激发团队成员的潜力和动力。通过定期的培训和团队建设活动，我促进了团队合作和信任的发展。我也尊重每个团队成员的意见和建议，并适时地进行沟通和协调，以确保营销策略的顺利执行。通过持续的沟通和协作，我与团队成员之间建立了良好的工作关系，提高了工作效率和团队的整体绩效。

第五段：总结与展望（200字）

在过去的工作中，我不仅积累了房地产营销的经验，也收获了许多宝贵的教训。通过市场分析、创新营销策略和团队合作，我取得了一定的业绩，但我深知仍有许多潜力有待挖掘。在未来，我将进一步学习和提升自己的专业知识与技能，尤其是在数字营销和市场趋势预测方面。我相信，通过不断地学习和努力，我将能够在房地产营销领域中取得更好的成绩，并为公司和客户创造更大的价值。

总结：

房地产营销是一个需要不断创新和变革的领域。通过细致入微的市场分析、创新营销策略、团队合作和持续学习，我相信可以在这个竞争激烈的行业中取得成功。对于房地产开发商和营销人员来说，不断总结经验，不断进步，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

房地产月总结篇五

第一段：引言（150字）

房地产业一直以来都是中国经济的重要支柱之一，也是人们生活中最重要的资产之一。随着我国经济的发展，房地产市场竞争也日益激烈。作为房地产行业从业者，我深切感受到了营销策略对于房地产项目销售的重要性。通过长时间的实

践和总结，我积累了许多经验和体会，在此与大家分享。

第二段：房地产产品定位（250字）

房地产产品定位是房地产营销的重中之重。首先，要明确目标客户群体，了解他们的需求和偏好。其次，通过市场调研，对比竞争对手的项目，在产品的功能、品质、价格等方面进行差异化定位。然后，在产品设计上注重细节和创新，以求达到顾客心中的价值最大化。最后，在项目推广时，要根据不同的定位选取适当的渠道和方式进行宣传，吸引目标客户。

第三段：品牌形象建设（250字）

在房地产行业，品牌形象是客户选择购买的重要因素之一。打造一个强大的品牌形象需要多个方面的努力。首先，要借助投入充分的市场营销预算，在社交媒体、传统媒体以及房地产展览会等不同平台上积极展示企业形象。其次，从产品质量、售后服务和企业社会责任等方面着手改善，以树立企业的良好口碑。另外，要积极与公众互动，倾听客户意见和反馈，及时调整和改进。通过这一系列的努力，可以使品牌形象更加积极、专业和可信赖。

第四段：营销团队建设（250字）

营销团队在房地产营销中起着至关重要的作用。一个强大的团队是成功营销的基石。首先，要选取具备房地产行业经验丰富的人员，他们能够适应行业的特点并迅速反应市场变化。此外，要为团队提供专业的培训和发展机会，使他们具备广阔知识和技能。团队成员之间互相合作和协调也是非常重要的，要建立团队共享资源和信息的平台。最后，要激励团队成员的积极性和创造性，给予他们足够的权力和回报，以保持团队的稳定和凝聚力。

第五段：策略优化与监控（300字）

在房地产营销中，策略优化和监控是不可或缺的一环。首先，要时刻关注市场变化和竞争对手的动态，调整和改进自己的策略。同时，要根据项目销售的不同阶段制定不同的营销策略，例如预售阶段和售楼处阶段的策略是不同的。其次，要建立有效的数据分析和监控机制，通过数据分析了解客户需求和行为，及时发现问题并采取相应的措施。最后，要对营销成果进行定期评估和总结，及时发现问题和不足，以便在下一次营销中进行改进和提升。

结尾（200字）

通过这段时间的从业经历，我深刻认识到了房地产营销的重要性和复杂性。房地产营销需要全方位的策略和团队，同时要不断学习和调整。同时，互联网和科技的快速发展也为房地产营销带来了新的机遇和挑战。我将继续保持学习的态度，不断提升自己的专业能力，为房地产企业的发展做出更大的贡献。

房地产月总结篇六

随着城市发展的迅猛和人口增长的持续，房地产行业成为了现代社会的重要支柱之一。然而，在购房过程中，各种问题不时浮出水面，引发了大量的客诉案例。作为房地产从业者，我们深感客诉问题不容忽视，因此我们进行了一次深入总结和反思，以期在今后的工作中不断提高。以下是我们在这次总结过程中得出的一些心得体会。

首先，了解客户需求是预防客诉的关键。购房者往往有着各自不同的需求和期望，而忽视了这一点很容易导致客户不满和投诉。我们应该从购房者的角度出发，倾听他们的意见和建议，了解他们的需求并做好记录。只有真正掌握了客户的期望，我们才能够更加准确地满足他们的需求，避免出现客诉。

其次，提高服务质量是解决客诉问题的核心。过去的客诉案例中，大部分都与服务质量不符合客户期望有关。因此，我们深入分析了导致客诉的原因，发现服务人员的专业素养和沟通能力是其中最重要的方面。房地产从业者需要具备专业的知识和良好的工作态度，与客户建立信任和良好的沟通渠道。通过不断提升自己的专业素养和服务意识，我们可以有效地提高服务质量，降低客诉案例的发生。

第三，建立健全的投诉处理机制是缓解客诉压力的关键。客诉问题不可避免地会在工作中发生，一个好的房地产企业应当有一个健全的投诉处理机制，能够及时有效地解决问题，减少客户的损失和不满。在此次总结中，我们强调了及时响应和尽快解决投诉的重要性，并建立了一个专门的投诉处理团队，负责及时处理投诉，答复客户，确保问题得到解决。这样一来，客户不仅感受到了我们的关注和认真态度，而且也降低了客户投诉的紧张程度。

最后，透明公开的经营是赢得客户信任的重要手段。在房地产行业中，信息的透明度和公开性是非常关键的。客户更加倾向于选择那些透明公开的企业，愿意与他们建立长期稳定的合作关系。为了增强客户对我们的信任，我们在总结过程中推动了信息的公开和透明化，主动公布企业的运营情况和真实数据。通过这样的方式，客户不仅能够了解到我们的真实情况，还可以更好地评估我们的信誉和实力，从而减少客诉的发生。

总之，在这次总结和反思中，我们明确了了解客户需求、提高服务质量、建立健全的投诉处理机制和推动信息透明化的重要性。这些经验教训将引导我们在今后的工作中不断提高，更好地为客户服务。我们相信，只有不断积累经验和总结经验，才能够在激烈的市场竞争中立于不败之地，成为真正的房地产行业领军者。

房地产月总结篇七

随着经济的快速发展，房地产市场成为各国经济的重要组成部分。对于投资者和普通人来说，房地产市场亦是一个密切关注的领域。长期以来，我一直对房地产市场保持着高度的关注，通过观察和积累经验，我对房地产市场有了一些心得体会。在此总结中，我将分享我对房地产观察的五个关键点。

首先，政策的角度至关重要。政府政策在房地产市场中起着决定性的作用。政策的变化会直接影响到房价和市场供求关系。我通过对历史数据的观察发现，政府的调控政策对房地产市场有着巨大的影响力。例如，一些国家采取限购政策，严格控制住房购买的数量和条件，导致房价上涨放缓，市场供求关系趋于平衡。因此，了解政府的政策动态，对房地产市场的观察至关重要。

其次，地理位置是一个重要的参考因素。房地产市场是具有地区和城市特征的，不同地区和城市的房地产市场走势有着显著差异。从我的观察来看，一线城市的房价普遍较高，投资回报率相对较低，而二线城市和新兴城市的房价逐渐上涨，投资回报率较高。因此，对于个人投资者来说，选择地理位置更合适的项目是至关重要的。同时，随着城市化进程的推进，有一些新兴城市的房地产市场正在兴起，对于投资者来说，抓住这些机会，获得更高的回报是有可能的。

第三，经济发展对于房地产市场的影响不能忽视。我曾经观察到，经济萧条时期，房地产市场会受到明显的冲击，房价下跌，市场活跃度下降。而在经济繁荣时期，房地产市场会迎来较快的增长，房价上涨势头良好。因此，了解经济发展的趋势和前景，对于房地产市场的观察和判断具有重要意义。经济发展是房地产市场的基础，只有经济稳定发展才能够维持房地产市场的健康运转。

第四，人口变化对于房地产市场也有着决定性的影响。人口

的变化会直接影响到房地产市场的供求关系和价格，尤其是在城市化进程加速的背景下。随着人口不断增长，城市住房需求也在不断增加，这会导致市场供求失衡，从而推动房价上涨。此外，人口结构的变化也会影响到不同类型房地产市场的发展。例如，老龄化社会下，养老地产市场将迎来更大的潜力。因此，在房地产市场的观察中，人口变化是一个不容忽视的因素。

最后，金融市场对于房地产市场的影响也是不可忽视的。由于房地产市场往往借助金融手段进行投资和融资，因此，金融市场的政策和条件对于房地产市场有着直接的影响。货币政策、利率水平、资金成本等都会对房地产市场的供求关系和价格产生影响。例如，低利率环境下，购房成本低，房价上涨较快。因此，在观察房地产市场时，必须关注金融市场的动向和政策。

总之，房地产市场观察需要综合考虑政策、地理位置、经济发展、人口变化和金融市场等多方面因素。只有全面观察和分析，才能够更准确地判断房地产市场的走向和风险。房地产市场的运行规律是复杂的，需要不断的学习和积累经验。对于投资者和普通人来说，通过关注和观察房地产市场，可以更加明晰地认识到其中的机会和风险，做出更明智的决策。这对于个人财富的增长和社会经济的发展都具有重要意义。

房地产月总结篇八

本站后面为你推荐更多房地产实习总结！

这次我们进行的实习，内容丰富，引人思考，任何知识的真正理解都不应该离开实践，这也是实习的意义所在。

6月11日开会的时候□xx老师向我们讲解了房地产泡沫方面的知识，再通过自己收集材料，我才了解到房地产泡沫的含义。房地产泡沫就是指房地产价格在一个连续的过程中的持续上

涨，使人们产生价格会进一步上涨的预期，进而吸引新的买者和投机资本进入市场，随着价格不断上涨与投机资本的持续增加，使房地产价格远远高于与之对应的实体价格。

以往听到房地产泡沫这个词，只是处于一个感性认知，以泡沫的特质去映射房地产市场具有的特质，现在才算有了初步的理性认知。有了理性认知还应有更进一步的了解，如房地产泡沫的由来，房地产市场规律，房地产市场泡沫的发展规律，以及最终泡沫破灭对国民经济的影响，从各个方面了解分析，才能真正理解房地产市场泡沫的意义。而与我们的未来息息相关的，我们持续关注 and 需要关注的，即是房地产泡沫破灭的可能性及其带来的危害了。作为一个消费者，作为一位生活水平一般的公民，我以往的想法是房价越低越好，通过了解我才知道这种想法是多么短浅。

与房地产行业相关联的行业几乎遍布整个经济市场，房价的走势牵动着无数行业的生息，房价的下跌本身就是物资的贬值，对有房和无房人员来说都不是一件有利的事，且房价的下跌引发的问题，及其造成的危害，更将使我们的利益受损，我们的生活受到影响和冲击。对于今后一段时间内房价走势的问题，xx老师也给了我们回答，近期房价是不会下跌的。以我们现在的知识很难去全面分析这样的结果的由来，但在这样的学习和了解中我们也在一步步摸索其中的来龙去脉和经结连理，我也懂得了学习知识时应该系统而全面，才能避免出现这样断章取义的问题，对事实和未来的预估才能有更深更准确的见解。

6月13日我们在xx老师的带领下参观了老校区，我因此对老校区有了更进一步的了解。老校区设施布局科学合理，由三条平行的主干路分成了四块，每一块当中的设施项目彼此之间联系紧密或所属相同的分类，而每一部分的布局之间又有着很强的逻辑关系和科学构思。通过讲解，校区的地图很明显地就平铺在脑海中了。我校建立于70年代，从外观看很多设施都略显陈旧了，但其设计的科学性和质量标准使得这些老

建筑依然有其可取之处，如历史最悠久的一教如今还在维护利用中。

校园内有许多标志性的主要建筑设施，如许志伟广场，科技孵化楼，磷资源生产中心等。其中磷资源生产中心是我校两个国家级工程中心之一，另一个则为清洁生产中心，位于新校区。磷资源的生产与化药院的教学实际与发展息息相关。一个院系的发展有横向和纵向之分，纵向是理论实际获得的荣誉多少，横向即是与企业的联合强度。化药院在我们整个学校的科研实力是最强的，而我们资土学院的强项则在于横向发展，还有很大的发展和进步空间。

除了这些主要的设施建筑，老师还向我们介绍了学校比较有特色和重要的建筑细节。如进学校大门的设计。学校大门两边开，中间是落地校标牌，一边是人行出口，另一边是车用过道，这样的设计就使得车子进来校内有盲点，无法及时观察到转角有无行人的情况，容易引发事故。这样细节的设计，却关乎着很重要的实际问题，这是所有建筑设计应该考虑到的问题，除了设计上的完美，还要做到与实际结合时设计仍具有合理性和可实行，脱离实际的设计只能是空谈。

听了老师的提问，我们也纷纷开动脑筋思考解决方案，有人说入口旁设立一个后视镜，问题就解决了，我不由得赞同，也许这样的构思仍有不足之处，但我由此看到了实地考察的重要性，进入一个实际的情景，结合实际去思考问题，我们才能真正运用所学，真正领悟所学，并激发自己的智慧和创新能力。再如进入大门后既映入眼帘的一个贯通式过道，老师告诉我们，此时建筑面积的计算，应不包括台阶和平台，而按顶棚的投影面积计算。这样的实地教学，使我们对知识的理解和记忆更为深刻。

房地产实习报告范文房地产实习报告范文现在我们看到老校区正在进行新宿舍楼的建设，之后会陆续开始更大规模的改造和建设。改造多是针对于老职工住宅的改造，新家属区的

建设，及其他生活配套设施的建设。对此我有以下几点建议：

一、建设改造应注意整体性，除了对职工住宅的改造，新家属区的建设，也应将教育设施的改造建设纳入考虑，提上日程：

作为一个校区，作为政府划拨的教育用地，可以为了发展为了职工福利做改造建设，但是首要出发和最终目的还是应当坐落在教育用途上的。教育的根本价值，就是给国家提供具有崇高信仰、道德高尚、诚实守法、技艺精湛、博学多才、多专多能的人才，培养经济与社会发展需要的劳动力，培养合格公民，为国、为家、为社会创造科学知识和物质财富，推动经济增长，推动民族兴旺，促进人的发展，推动世界和平和人类发展。教育在社会中起着相当重要的作用。在我看来，教育如同慈善一样崇高，而它的技术性和影响力的持久性就像授人以渔，比授人以鱼的慈善更有价值更值得颂赞和推崇。

对于学校来说，本身主要在做的就是这样一份崇高的事业，在未来的发展中，仍应将教育的加强发展放在首位。而教育设施建设的重要性，就在于它能给在校学子提供一个舒适的学习生活环境，对吸引未来生源也起了很关键的作用，而这些都是为了学校的繁荣发展或促进学校的繁荣发展。所以在建造住宅区、家属区的同时，对于教育设施也应给与关注和加以改造。老校区建校历史已久，在外观上早已体现出老态，新住宅区和家属区的建设会使新旧对比越发明显，教育及其配套设施的改造也是不容刻缓的。

二、对建造项目的建议：

老校区处于市中心地段，空气质量较差，噪音污染也较为严重，改造建设时应先注意大环境的建造。据我们的实地观察，老校区有一大特点就是绿树成荫，绿化程度很高，本应闷热的夏季走在校园里都是一股凉意。绿化程度高不仅使得空气

质量提高，也使人感到一种自然环境的舒适，作为住宅区有这样的绿化条件是很大的优势，因此在建造时应注意绿化面积，注意植被的保护。对于噪音污染，房屋建造时在保证整体质量的同时应特别注意隔声的处理，隔声材料的运用。校区内曾引起争议的假山，被一些居民视为不吉利的象征。

在我看来，不管它在风水外观形象上的寓意，它本身建造的目的即美观已经没有了，相反造成了视障和路障，且占用了大量面积，因此是完全有必要推平改建的。对于配套的生活设施，如活动设施、生活超市等，应注意其规划布局，如生活超市应该最大限度地便利最多人，不仅是职工或退休教师等，也应使学生的生活更便利，因此在建造位置上最好与学生生活活动范围有交叉，最大限度发挥它的便民作用。

另外除了一些常见的如健身器材等活动设施外，还可以做一些创新，在环境美化上，特殊休闲地建造上等等，如可以设计建造一个户外读书角，使学生和所有阅读人士能在户外、在大自然中有一个舒适的阅读休闲的地方，既可以成为住宅的外部优势条件，也可以在校区内营造一个好的阅读学习氛围，形成一道特殊的文化景观。

总结和建议：

通过这次实习，我对于学习有了新的认识，对于自己的专业及未来就业也有了新的认识。书本上的知识是死的，需要我们自己活灵活用，而处于刚成人还未成熟的我们，对于对本专业所涉行业接触颇少的我们，老师的带领和实习活动就是我们了解专业和本专业行业的实际的第一步。

我们在学习课本知识时，难免会觉得这些专业化的知识生涩难懂，实习实践就是让这些抽象的知识具象化为可见可听可触的东西，我们因此才能从实际上真正认识它。而在实习过程中老师对本专业和本专业行业社会现实的讲述，又使我们识得了书本上学不到的知识，对于未来的道路和方向有了最

基础也是最重要的认识，我们才能找到正确的路口，以后的路再在学习实践中一步步探索。这次的实习实践的不足之处在我的观点看来是内容的不充分，因是学期末所以时间和任务的安排比较紧，很多问题因为时间关系和我们专业知识水平限制的问题只是简单地带过了，而我认为这样的实习是非常有意义的，我们可以在研究问题的深度上更进一步。

由此学会研究问题分析问题的基本方法，并在实际了解上进行思维解放，独到和有创造性地给出自己的总结意见，这其实是对我们实际能力的一种培养，所以我们都乐于接受这样富有挑战性又具有实际意义的任务。而整个实习任务的安排重点应该在实习的过程，这一阶段的任务可以更充实丰富一些，报告和论文是实习过程的总结和结果，实习过程充实丰富了，得出的报告也将是内容丰富而有价值的。