

2023年房地产述职总结(实用7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

房地产述职总结篇一

您好！

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年。20xx年春天，一个偶然的的机会，我加入了商贸城，有幸成为xx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的xx月xx日，我正式的成为xx的一名招商代表，到现在已经x个月了，这x个月我时间里，我学到了很多的东西，现在就这x个月的工作做一个报告。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到xx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

xx月底，公司安排我们去了xx学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到xx点，回来还要写报告，回家就xx点了，第二天依然精神饱满的上班。我们xx团队才过去很不适应xx的气候。xx的天气正好那几天又热又闷，我们xx的xx月，还正是春

暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了□xx的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了xx预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

xx月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了xx市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

xx月我们陆续走访了xx的各大市场□xx建材城□xx□xx汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

xx月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。在未来的工作中，明确目标才能有的放矢开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高。

- 2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象。
- 3、积极主动的完成公司的各项任务。
- 4、加强团队协作能力，共同进步。
- 5、优秀的执行。
- 6、不断更新的销售技巧。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

房地产述职总结篇二

一、20××年工作回顾 20××年，房地产公司在控股公司的正确领导下，在各位股东的关心和支持下，公司全体员工进一步强化市场意识、质量意识和效益观念，不断转变工作作风，持续提升内部管理力度，积极推行绩效考核模式，严格落实岗位责任目标，健全协调配合机制，经过公司全员的共同努力，实现了年初确定的各项工作任务。主要经济指标完成情况：报表利润万元，销售收入万元。

1、安全工作稳中求实 20××年，公司持续巩固并稳定实现了安全生产“五为零”目标，“安全就是效益、责任重于泰山”，安全生产委员会充分履行安全管理首责，坚持安全目标近期与长远统筹规划，安全制度治标与治本同步推进、安全措施预防与查处相结合的工作思路，以在建工程施工、消防和交通管理为重点，从严务实抓好全年安全工作。

一是抓牢职工安全教育。20××年8月，公司针对金花五期消防问题，聘请武警消防大队教官来公司为全体员工普及消防知识，进行现场灭火演习。工程部在安全活动月期间组织开展了安全知识考试和专题展览活动。理论教育和实践操作知识宣传和能力培训的有机结合，夯实了公司安全基础。

二是落实安全措施。以签订安全生产责任书为抓手，加强安全制度建设，健全安全激励约束机制、事故隐患查处机制、部门协调联动机制，保持了公司安全发展平稳态势。新厦公司和项目部狠抓现场管理，严于人员教育，保障生产一线平安运行。

三是突出责任履行。通过提升全员落实责任，执行制度、履行岗位职责的能力，有效开展安全预防和隐患排查活动，促进公司安全管理规范化，安全责任履约标准化。公司办公室坚持公务用车管理制度，合理调度车辆，做好每日出车入库登记，加强对驾驶人员的经常性安全教育，保障了公司交通安全。

2、工程管理稳中增优 五期工程是公司20××年重点建设项目，考量整个工程管理水平的关键在于工程进度和建设质量两个要素。在金花五期后期施工过程中，公司项目部管理人员实行倒排工期抢抓工程进度，靠前指挥等挖施工质量；工程部管理人员及时进行项目施工图审查和施工合同报批，监督维护生产现场安全，积极做好水电、绿化亮化等技术保障和协调工作，促进工程建设稳步推进；新厦公司克服资金紧张、交叉作业等多种困难，组织施工队伍抢晴天、战高温，优化施工方案保持施工正常有序开展。通过公司上下能力配合，五期最终在11月18日这个预定时间节点上保质完工。新厦承接的环保科技公司办公大楼保质保工期交工。

3、项目开发决策变中求稳 20××年，公司开发战线的同志们密切关注政府对房地产行业的政策导向，及时调整我们项目开发工作思路，对待开发的项目进行充分论证。公司项目

论证领导小组在项目技术性和经济效益上严格科学分析，稳健操作，稳定推进。去年，完成金谷美地和金花六栋的前期报建及设计工作，为项目尽早开工创造了条件；对新机修和新下陆老检察院地块进行了可行性分析及初步规划设计工作；完成了金花四期规划验收工作，竣工验收备案工作按计划推进，给确权办证创造有利条件；积极争取棚改项目政策，认真开展金花四期、金花五期剩余国家棚改补贴资金万元(余额)到帐工作；配合集团公司进行 bbq 园项目的规划验收工作。

在 20××年里□vv 市作为国家房地产政策试点城市，将过去规划用地中的经济适用房、廉租房、公租房划归公共租赁房一个范畴。我们过去对 等地块的经济适用房建设的申报均已停止，而作为公共租赁房规划建设的地方政策不清晰，操作难度大，报建周期长，潜在经济风险多。如果贸然启动大量的项目开发，稍有闪失，将会给公司带来严重后果。因此，在过一年的开发工作中，我们始终在把握政策、研究市场、项目论证上做细做实基础工作，项目决策坚持变中求稳，不打无准备之仗。当然，我们在项目开发上也存在决策速度慢，报建周期长的问题，因土地定性确权滞后，错失了既定项目的拿地工作，使公司接替项目难以为继。

4、营销工作稳中保收 去年，公司回收房款万元。营销部门的同志们积极奔赴 等地的在售楼盘，掌握市场供求信息，采集各地房屋销售价格进行比较分析，及时调整公司营销策略，动态制定销售价格，尽最大可能实现销售稳中保收。在销售过程中，坚持以“市场为导向，以效益为中心”的经营理念，杜绝人情销售；根据房屋方位和楼层层高的不同实行差别定价，把销售工作做到合理化、精细化。营销工作人员内强素质抓服务，外树形象保业绩，在为公司创收增效的同时，也逐渐巩固了公司的品牌形象。他们还主动搞好与政府相关部门的关系，为业主的贷款、确权办证等工作积极创造条件。

房地产述职总结篇三

敬的董事长、各位同仁：

大家好！

过去的半年里，在集团公司和董事长的正确领导和支持下，我在自己的工作岗位上，主动积极履行岗位职责，认真贯彻落实集团的安排部署，坚持以增强盈利能力和提升市场影响力为目标，以科学的经营理念 and 顶层思维为指导，坚持以提升经营效益为中心，以完善项目开发建设为重点，以推进管理提升为抓手，以加快公司发展为使命，深入、扎实、有效的开展工作，团结房地产公司领导班子和全体员工，较好的完成了工作任务的目标，现将主要工作情况做如下报告：

一、上半年主要考核指标完成情况

——x项目全部竣工，具备交房条件，并完成了消防验收等工作。截止7月11日，已将1、2、4#交付业主，并计划将其余楼座有顺序、有计划交付。

——稳步安全推进x项目五期工程施工。五期1#-5#楼项目按照工期要求主体施工完成，二次结构及装修施工完成50%。8-10、13-16、19-21#楼及1#、2#人防车库项目按照公司要求按期达到预售目标。

——销售任务逐步落实，紧抓项目回款额度。截止目前，方面销售套数为254套；销售金额为134076073元，回款金额为109139737元；住宅，上半年签约166套，签约额105106863元，回款额65030233元；商业认购9套，认购额9978243元，签约9套，签约额9978243元，回款额7341847元。

——前期手续按计划推进，竭力缩短办理周期。截止到六月底，办理完成五期8#9# 10#13# 14#15#16# 19#20#21#号楼主

体及会所和1#2#人防车库开工许可证。办理了8#10#16#预售许可证及6#7#11#12#17#18# 22#23#24#25#26#桩基础开工许可证;完成方面全面验收的准备工作;完成办理x房地产资质延期工作。

——物业建设初步成型。自20xx年2月开始筹建开始，物业服务中心，从只有1名经理到现在在编21人，团队组建初步完成，其中1人持有注册物业管理师资格证书，大专以上学历3人。并在制度建设，发挥前期介入功能，执行查验承接手续，妥善开展交房工作等方面，初见成效。

二、在经营亮点管理中的做法和体会

思想指导行动，理念决定思路，管理理念决定公司经营的成败。今年永清地产持续传出国家利好政策，但地产升温持续时间短促，周期有限等现象也给我们提出了新课题、新要求，房地产市场仍面临严峻形势。面对当前现状，依据公司实际情况，确立工作思路最为重要。为此，我们坚持顶层思维，坚持以效益为中心，树立八个理念——风险理念、品牌理念、双赢理念、人本理念、协调理念、效益理念、创新理念、学习理念，并指导和运用于管理实践，受益匪浅。

我坚持上述经营管理理念，系统抓好各方面的工作。下面就围绕理念并结合我的实际工作目标执行情况谈一些做法和体会。

(一) 坚持品牌理念，打造亮点。

企业进入了品牌竞争的时代，要想取胜，只能在“品牌”上，寻找突破口，为企业市场开发打造一张醒目的“名片”。

打造合同履约品牌。

一是制定前瞻性施工规划，快速打开局面。

对施工总体布置方案进行了前瞻性的优化和调整。将原方案中不合理的布置进行了重新选址和规划，包括车库选址、施工便道等，为后续工作打下了良好基础。

为配合销售需求，工程部进行现场资源调配，优先8#、10#、16#建筑，5月底完成了四层封顶，具备开售条件，满足了五期推盘的时间要求。加快了1#-5#建筑的施工，为早日验收抢得时间。

二是加强现场文明施工，确保工程质量。

在施工质量管理方面，通过对监理的管理，在质量预控方面明确各施工工序，施工方法，加强现场监督，采用样板引路，发现问题及时与设计沟通，坚持当天的事绝不拖到明天。目前多层主体均已经顺利通过政府质检部门的核验。

在现场文明施工、安全管理方面，实行定期检查，预防布控。工程部策划安排，由监理组织每周一次现场安全文明施工大检查，由于措施到位，成果较好，目前为止未发生一起重大安全事故。

打造策划营销品牌

通过对x集团品牌战略研讨及方案汇报，并对接世联顾问、新景祥顾问、光合理想顾问三家具有实力的品牌战略合作伙伴，进一步实现x品牌所要达成目标的明确设定，进一步探寻x品牌落地执行层面的创新思路，取得阶段性成果。

通过竞品调研及市场分析，形成项目营销策略及阶段性营销方案；并要求代理公司定期完成市场监测周报及市场分析，会同研究；通过公馆推广形象包装组织各广告设计单位进行研讨、沟通、比稿，优选优质广告设计单位，完成对项目的广告设计提报，提升x品牌效应，加快x地产的销售步伐。

(二) 坚持协调理念，搞好对外协调关系 做好与政府部门的和谐关系

20xx年政府部门对房地产企业加大了管理力度，直接给前期工作带来重重困难，我们迎难而上、积极进取，就处理好“关系”基础上，做到天天上门拜访讲谈工作，采取软磨硬泡等切实办法，直到将相关手续拿到手里；截止到六月底，方面，办理完成五期十栋楼主体、会所、1#2#人防车库从招投标到人防、节能等十余个科室的备案，审核工作，并取得了开工许可证。开工许可面积7万多平方米。办理了8#10#16#预售许可及十一栋楼桩基础从招投标到建设局各部门的备案、审核工作，取得了桩基础开工许可证。方面，完成全面验收的准备工作，包括完成防雷工程合格工作，环保局现场检测和资料上报，规划局现场检测、资料上报，房屋现场面积实测，档案馆资料制作等；在资质方面，完成办理x房地产资质延期工作。

在交房工作上，积极疏通房管局、房屋测量单位关系，提前完成所交房屋的面积测定工作，使交房工作能顺利进行。按时完成了向县统计局、县房管局、统计报表工作。

做好与银行部门的和谐关系

通过努力协调外省、市、县三级银行关系，完成北京建行、廊坊建行、河北银行、永清邮政储蓄银行、永清工商银行、永清农业银行多家金融机构项目按揭贷款准入，使得按揭工作正在有条不紊的进行中，累计完成按揭210户实现回款6019.6万元，保证企业资金的快速回笼。通过努力顺利的进行着x项目11500万元开发贷款的申请工作，在20xx年发放贷款7500万元及20xx年发放贷款4000万元，为我公司上半年各个项目的施工及土地贮备提供强有力的资金保证，为企业的持续稳定的发展，做足资金准备。

做好与当地老百姓的和谐关系

在168项目征地中，我们与当地老百姓始终保持积极做工作的态势，截止到7月，已经完成135亩清理工作，坟头签协议14户，房屋已拆除，果树清理一户。

(三) 坚持全员的效益理念，开源节流

根据总公司下达的任务目标，经常组织各部门研究工作中的问题和难点，落实工作，加强管理，使每个人明确工作任务和努力方向，提高工作效能，增强效益理念。

在前期手续办理工作上，我们始终提倡以少花钱多干事为宗旨，通过努力，为公司直接节省资金百万元。

在工程技术上，通过工序的调整，避免了出现深基坑施工，通过了整体开挖，避免了基坑支护及护坡，从而为公司节约成本百万元。

(四) 坚持双赢理念，加强总包管理与服务。

体现风险共担，利益共享。

主材全部由项目部采购供应，降低分包商资金风险，集中力量搞生产。签订《施工合同文件》、《履约担保函》和《安全协议》；采用了分包商《履约担保函》，有效地规避了工程风险。

把握住“民工工资发放”的关键

一是成立民工工资管理小组，形成公司经理负总责，工程部具体牵头抓，综合、财务等有关部门配合的工作体系；二是按照县委要求实行民工工资支付保证金制度，并根据风险的大小，随时增加从工程结算款中预留保证金额度；三是实行监管发放，在保证工资发放的情况下，结算剩余工程款；民工工资总体发放到位。

(五)坚持人本理念，加强团队建设，形成独特的x地产精神。

我们充分认识到团队建设是企业的核心竞争力，我注重以下几个方面：思路清晰是基础。通过抓教育引导人，抓制度约束人，抓激励鼓舞人，抓关怀温暖人，抓活动凝聚人等途径，形成合力。

高度重视是根本。各方联动，精心谋划，过程扎实开展；在时间、条件和资金等各方面，给予大力支持。

公司领导班子的作用是关键。发挥模范作用，营造出风清气正的氛围。树立廉洁的理念，充分发挥带头作用，在任何艰难困苦的条件下，班子成员始终保持乐观、坚忍的心态；按章办事，平等待人，形成风清气正的氛围；与群众同吃住，深入一线，摸爬滚打，塑造艰苦朴素的作风；与群众常沟通，树立和蔼可敬的形象。受到群众的响应和拥护，对凝聚人心起到关键性作用。

(六)坚持学习理念，紧跟房地产发展动脉。

我认为学习是一个人一生中永恒的主题，学习是一个广泛的范畴，时事政治理论知识需要了解，专业的业务知识和市场经济理论也需要广泛的猎取，当今社会是信息的时代，我通过借助书籍、网络和与人交流、交谈，结合自己的实际和工作要求，进一步开拓自己的视野，充实自身的知识内涵，为更好的做好本职工作奠定基础，提供保障。

总之，这半年来，我尽自己的努力做了一些应该做的工作，有些工作还尚不到位，即使取得了一些成绩，这也是董事长的支持信任和大家齐心协力奋斗的结果。然而，我清醒的认识到自己还存在一些缺点和不足，主要表现在：一是施工现场管理存在差距，管理力度不够；二是思想还不够解放，工作执行力度不够到位；三是公司管理还有待于强化责任落实；四是统筹部署工作方面还不够科学，今后还要在融资、销售工

作上狠下功夫。这些问题，都由自己在以后的工作中加以去克服解决。

房地产述职总结篇四

从__月1__日入住以来，营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行总结。

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

一、__公司__项目的成员组成：

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__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，希望贵公司能给予指正，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。

房地产述职总结篇五

摸索、奋进的两个多月已经过去，两个多月来，由从事市场一线的工作到研究市场进行项目营销策划，是从感性认识上升

到理性认识层面的阶段，不断思索创新，感觉收获颇多。同时我带着兴奋、肩负责任度过了繁忙而又充实的两个多月！短短两个月，这是我人生转换的过程，是我职业方向发生改变的过程，是我成长的过程，从此有了对国际工业城经营理念、营销环境以及其使命更加了解；在赵总的全心帮助和大力支持下，我对工业地产项目策划由生疏到熟悉、从热爱到愿意为之付出的心路历程，同时我也深感责任重大。

按照自己制定的工作思路及各阶段性工作目标，突出重点，讲究实效，勤思考，并通过努力，千方百计，不折不扣地开展工作，逐步推进工业城项目，提高其知名度。但从总体来说，是在摸索上升的阶段。

第一次接触工业地产项目策划，对它的营销推广是一个陌生的、模糊的概念，经历了初期放水养鱼，摸着石头过河的艰苦探索后，初步明确了它的性质和方向。但任何工作都离不开人的主体元素。于是首先就从学会做人，踏实工作做起；其次是掌握国家和开发区宏观政策，企业本身内部环境和企业投资环境，比如开发区优惠政策□xx市政府总体规划、行业发展动态和城市建设发展动态等；还有微观环境和园区竞争情况；再次是饮水思源，摸索有效的营销推广方案，经常思考这样的问题：

怎样花最少的钱达到最好的宣传效果？

通过什么样的方式才能找到准客户？

现阶段工业城项目还存在什么问题，应该先从哪方面入手解决营销难的问题？

我的主要工作如下：

1、配合完成中秋晚会

- 2、协助完成汽配展活动
- 3、完成网络推广工作
- 4、积极配合公关活动
- 5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料
- 6、配合同事完成其他工作内容
- 7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略
- 8、完成临时性交代的任务

（一）不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和xx市的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略；三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

（二）从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，

一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

（三）与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。

（四）提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率

在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己成为策划的行家里手；二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。

房地产述职总结篇六

首先，感谢公司领导对我的信任，给了我有一个充分展现自我、实现自我价值的平台。自加入公司行列至今已工作三个多月，在三个多月的工作中，我对__青年居易管理处主任岗位认知、工作性质、业务技能及思想提高以及对我职业生涯都有了新的的经验和弥补，更是对我职业生涯的挑战。

物业服务工作涉及到方方面面尤其是和客户打交道。作为一名“物业人”要有正直的品德、职业良心和道德。物业服务工作是有着崇高理想者的试验田，共产主义思想的实验园。是做服务行业从业者所从事的理想职业。他们工作时间不分昼夜，工作性质不分份内份外。节假日雨雪天人们往家跑，他们却要坚守岗位。

在三个月任职期间，作了如下工作：

4、集中抓了客服队伍建设，在收费项目上坚持原则，基本完成了公司制定的经济指标；物业服务费、车位费和多种经营等收费项目有条不紊的继续工作中。

今后的工作中我还要不断学习、不断完善自我的业务水平、知识技能和管理水平；

遵守良好的职业道德，保障各项工作落到实处，使经济效益取得好的收益；在工作中，无论对待业主或同事都要做到细心、耐心和真诚，争取业主满意和同事满意。最后，我将不懈的努力和拼搏，努力实现自己的人生价值。更好的服务于公司、服务于业主、服务于员工。

房地产述职总结篇七

尊敬的领导：

您好！

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，个性是在xxx的案场，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，以下就是我的述职：

坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，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，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期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，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员就应是个好听众，透过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来决定客户“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，就应透过客户的言行举止来决定他们潜在的想法，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。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一向持续着认真的工作态度和用心向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先务必要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，持续热情，热诚的对待客户；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。

每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力、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善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放下！

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，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；一遇挫折就想放下，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，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。