2023年房地产中介月总结报告 房地产中介实习月总结(实用9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产中介月总结报告篇一

一、在本店管理工作方面

主要做好与各个员工的协调沟通。同时，建立良好的人际关系。认真履行公司的各项规章制度做到提高认识，统一思想，每项惩罚制度都职责到人;结合自身工作情景不断发现问题解决问题;(每一天晚上用一小时给自我的工作做一个工作总结然后安排一下明天的具体工作)接待客户热情进取主动，经过较好的对外协调，树立了良好的店面形象。

二、存在主要问题

上月工作虽在公司正确领导和全体员工的共同努力下，取得了必须的成绩。异常是店业绩方面，能适时把握市场，找准客户心态，灵活销售，无论是在哪方面均取得了不错的成绩。但对照公司的总体要求和管理模式还有很大的差距。

主要体此刻：店员缺乏工作主动性，新员工业务不熟练，与客户沟通本事差，工作的计划性不够强，主动性和职责性还不到位;部门之间的沟通协作还不够正常;店面管理的执行力欠缺，监督工作力度不够;上月未完成业绩的预计目标。等等，这些都有待于在下月的工作中加于克服和改善。

三、对公司的提议

期望公司加强对新员工业务知识的培训使他们进一步提高业务水平，在大好的市场下给公司创造更多的业绩。

四、下月工作打算

下个月随着市场形势的发展和激烈的竞争形势下，我店会以进取主动的态度为公司带来更好的效益，明确目标不断刷新我们的记录，加强业务本事提高业务水平激发和调动每位员工的工作热情，要经过不一样的手段和形式，激发和调动员工的主人翁意识，同时兼顾他们的个人利益，促使他们在其位谋其职，稳定思想和工作情绪，进取为嘉信房产尽心尽力，献计献策。努力做好对客户的沟通和协调，我们仅有认清形势，振奋精神，齐心协力，奋力拼搏，才能将本店的各项工作做好做实，做出成效，进一步提高xx公司的知名度和信誉度。

房地产中介月总结报告篇二

自_年从事房地产行业至今已经一年了，在这一年的工作中，由xx到xx房地产再到xx□独立和参与完成的项目有xx·清河园□xx·丽水家园□xx·云和家园□xx·紫微星座等，办理过手续的项目建设面积到目前达60万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好xx的事业。

转眼xx年即将过去，回顾在公司前期部这一年来的工作情况首先从下几个方面向各位领导做一汇报：

我工作第一天就投入到了工作之中，中午加班，对“观湖一号”拟建地块界点进行放线，为全面开工提供准确界线依据，在随后的几个月的工作中，完成了“观湖一号”项目总图的批准、项目单体审批、项目核准意见书、项目一期环评、1、2、3标段的招投标、消防审核、规划工程许可证和施

工许可证等前期手续的办理，以及一期1、2标段建筑节能意见书的办理，前后共办理大小手续146项，完成项目准建设手续面积约11万平方米。

由于xx地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合xx地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

1、档案管理上，严格管理，及时归档

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为工作阶段单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为工作单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打

交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都至关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需

要我们前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新问题、新建议、新要求。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司部门内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅;与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围;同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

房地产中介月总结报告篇三

1房地产销售经理月工作总结

一、销售分析

1、销售情况分析

分析：(从整体市场、竞争市场角度分析本项目成交状况，并结合广告投入等营销推广，总结本月工作得失，提出相关营销建议)

国家统计局近期公布了不容乐观的经济数据，经济衰退已成定局，在这种大市场环境之下，再加上今年霍林郭勒煤炭行业不景气，客户普通采取了观望的态度，进场以来水木康桥共成交34套，销售的压力越来越大，客户变得越来越理智，我们在与客户的交流过程中感受到了无言的压力。

近期水木康桥周边的竞品都采取了不同的促销手段，我们主要的竞争对手龙兴世纪城目前也是采取了团购、购房送车等的销售手段，另外，其针对客户采用了灵活的价格策略，可以说对我们造成了一定的影响，因为我们贷款没有任何优惠政策，团购的活动时间也较短，限制贷款折扣的紧缩使我们在销售上的形式比较单一，无法将更多的有效客户吸引过来，导致十月份成交的数量很难有较大的突破。建议甲方在冬季多开展丰富的室内活动，组织老客户与新客户的联欢，让新客户了解水木康桥，加深对金盛的品牌认知，积极促进老带新的成交量。

在出现很多民工围堵售楼处，对销售工作带来一定影响。建议继续执行团购，加快回款速度，同时增加来访，让客户更加了解水木康桥的精品战略理念，给予客户无限的信心。

目前我们已经进入冬季，十月成交的均价已经达到了3520元，照之前有明显的上涨。我们的客户很大程度上都依赖于老客户的口碑传播，老客户在水木康桥买一期的产品价格非常低，这会让新客户有种抵触的心理，目前老带新政策虽在执行，但是收效不大，建议加大老带新的返现额度，增加成交量，加快回款速度。

2、成交户型分析

分析：

从成交量来看，主要还是以一期成交为主，三房成交量最大，成交套数占总成交套数的50%左右，由于一期两房房源稀缺，二期刚刚发售，所以三房的销售情况好于两房，目前看来项目的主要购买人群为改善居住型。小户型的总价在30万左右，客户有较强的承受能力。另外，我们的两房是全明户型，大开间小进深的设计大大提高了房屋的有效空间利用，非常实用。而三房的销售情况不容乐观，因为三房的总价已经在50万以上，客户的承受力有限，后续购买力不高。再有，目前

我们所剩余三房房源的位置多以二层、五层和顶层居多，客户对此几个楼层是非常有抗性的。如果能将此类房源与三、四层做出较高差价，则会吸引更多意向客户的成交。

3、成交产品类型分析

就目前周边的产品而言，客户对于项目的建筑风格还是非常认可的。项目采用的精品战略现已逐步呈现，客户在逛完我们的园区后，都会对我们的户型、建筑质量等认可。现在市场已经进入淡季，客户在下定决心购买房产前都会将周边的项目比较一番。相对于其他产品，我们的优势显而易见。我们的项目建材采用了众多国际、国内知名品牌，而和我们同等价位的房产采用的材料和我们是无法相提并论的。现在的客户都非常精明，他们可以很清楚的感受到开发商的实力与气魄，可以说我们的精品化战略是非常成功的，在这个市场也是被广泛认可的。

但是同样的，我们也要认识到，精品必然会造成高房价。目前客户对于在百万间的跃层和别墅虽然说好，但是是没有赋予品质生活概念的，如果单单靠置业顾问去介绍其功能完善程度和所带来的高端品质生活，是不太现实的，一两百万的房子，在市场这么不景气的时候购买，每个人心里都没有底，所以尽快装修出一个样板间出来，相信会对于未来的销售有很大的帮助。

4、成交客户信息来源分析

分析：

10月份成交客户多是通过短信及路过两种来源的方式。可以看出，伴随着项目外立面的呈现，形成的口传效应逐渐发挥优势作用。而短信的宣传方式一直都是一种高到达率的传播方式。短信所带来高的来电量和来访量，是不容忽视的，因为其大大的增加了客群对本项目的了解和购买欲望。另外前

期购买本项目房源的客户通过老带新的形式介绍新客户认知恒大城项目，通过减免老业主物业费的形式增加成交比率，因为本身老业主对项目认可度较高，所以带来的新增客户成交比例较高。建议多组织业主联谊活动，带动现场气氛。

5、销售中遇到的问题与建议

通过这个月的工作，发现在销售中存在一些问题，归纳起来大致有4个方面，这4个方面的问题和解决方案具体如下：

1、业务员说辞的简单化

存在问题：业务员在讲解恒大城项目时一直处于平淡的讲解中，没有激情没有侧重。客户能够千里迢迢来到项目，大多是对恒大的品牌比较认可，但是业务员在讲解的过程中大多忽略对产品性价比的强调和延伸。单单讲解产品的价格和位置是远远不够的，要让客户感觉我们的产品未来的升值潜力是无限的。要带有激情去讲解我们项目的几大卖点。因为我们的客户来源大多是通过朋友介绍，当场客户对产品对品牌信得过才能感召亲戚朋友购买。使得客户对恒大品牌有更深厚的认可度。

解决方案：通过培训强调解说品牌的重要性。现场制定奖罚机制，周周考核，多组织些周末活动，加深业务员对项目的了解和热爱。

2、销售现场气氛不够热烈

存在问题：市场低迷，购房者处于观望状态，到访量日渐减少，现场不具备火爆的销售气氛，同比上月的到访量，本月数据相差甚远。

解决方案：多利用周末时间组织业主联谊活动，加深客户对恒大品牌的认可度，增加业主之间的相互联系。增强业主信

心，提高老带新的成交比例。开发商多利用各种媒介手段宣传本项目，提高到访量。

3、促销手段过于单一，无新意

存在问题：只有固定折扣，与周边竞品相比销售不灵活。

解决方案：对固定折扣加以变化，在折扣程度不变的情况下，细化为普通折扣、团购价、限时价等；并且推出具体的老带新优惠措施促进销售。优惠力度无须太大，但形式要多，不断刺激目标客户。可以利用周末的业主活动，加深老带新成交的机会，可适当利用周末组织定期抽奖等活动吸引客户。

4。大面积中间挡光房源滞销

解决方案：利用政府即将出台的新政策，降低银行贷款首付比例，带动客户成交购买此类房源改善现有居住条件。

未成交原因分析：本月未成交的原因很多种主要有以下几点。

1、还是我们项目的致命伤，这种点板结合的结构。随着季节的变迁，沈阳已经渐渐的进入了冬季，老百姓考虑的还是最基本的保温取暖的问题，而且还是所有北方人最在意的挡光问题，我们曾经也做过一些粗略的调查，对现在已经卖的这些南北100多平的成交客户聊天的形式询问，目前为止还没有人说喜欢我们现在这种结构的呢!所以随着季节的变化客户对房子考虑的重点多少也会有些变动，(比如5。12地震后客户来说的最多的就是你们项目能抗几级地震。)现在客户来问的最多都是冬天挡光，外墙保温的问题。

2、现在市场的大环境，随着十月份国家对房地产又出台的一些新的政策，就直接造成了非常多的客户在观望，其中包括已经大定完的客户要求11月份签约的，等待国家新的规定出来能少一些费用，这也是一部分客户未签约的原因。

3、小环境，沈阳现在许多的开发商都在降价格，而且各种活动非常的多，而我们的价格提升非常的快，无形当中损失了一部分的客户，并且别的地产商活动也非常的多，能持续的有效的刺激市场，(比如某楼盘对已成交客户抽奖，宝马，中华等名贵奖品)而我们的基本没什么大动作，而且价格的上涨，客户对报广的视觉疲惫已经无法在勾起人们对恒大城的再次重视。

4、客户到访量较前期明显减少，也是因为天气凉了，人都不爱出来逛了售楼处比较大人少的时候感觉比较空旷，所以逼定客户多少有一些影响，现在客户成交周期基本都是3天以上了，基本上很少有1天成交的，老带新的政策也没有了，老客户也不爱带新客户过来。

5、沈飞的团购优惠基本也没什么变动，而别的楼盘的折扣比较狠，就造成了对我们楼盘客户分流严重的问题。毕竟我们现在还没一个比较成熟的社区，也没有业主入住，口碑也只是靠我们销售顾问的说，在替客户憧憬，建议不能光一味的提高价格来刺激客户。老百姓要的还是实在、实惠、信任、责任、舒心、放心。

2房地产销售经理月工作总结

从xx至今，共经历了潍坊的盛世豪廷和兖州的九州方圆两个项目。

潍坊前期的市场调研，主要包括市场现状、竞争楼盘以及商业客户需求三方面的工作，通过定量和定性的分析，建立了完备的信息体系；并完成了团队基础建设。九州方圆主要是在保持稳定的前提下激励销售人员的工作情绪加强销售管理。

如何看待这三个月时间的磨砺，总结是对过去的一种回顾也是对未来的鞭策。

销售经理的职责范围：

进入公司之前一直从事终端销售，直接面对客户，在转型为销售经理之后，平级面对的是开发商和策划部，上对公司总经理负责，下有案场经理的销售团队，岗位的变化带来的是工作职责的变化，对内要管事管人、务虚务实兼而有之，对外与开发商的沟通过程中，要在坚持原则和让步之间寻求一种平衡。在这其中决定工作业绩的是项目的销售额及盈利能力的提高，核心内容必须要创建一种竞争向上的工作氛围，打造一支有战斗力的团队。

代理公司与开发商的区别

通过这一段时间的工作，感觉在开发商的工作环境中要求更多的是“执行”，代理公司的工作核心是“发现、解决”，把销售做到极致，缓解投资者的资金压力，这就要求我们每一个人，必须要有一颗主动学习的心态，锻炼把握市场变化的能力，只有站在资讯的最前沿去引导开发商前进的方向，才能达到良性控制，完成计划与目标的协调。

策划与销售的关系

过去总认为策划是玄而上的关系，现在才逐渐发现，策划不仅是前期有目的的资源整合、提高产品附加值的技巧，而且他和销售的关系密切相连，贯穿于销售的每一个节点，如果销售是传递动态情报的前线，策划就是中枢把握，只有策划与销售执行积极配合，才能对市场和目标客户进行准确地把握，刺激销售额的提高。

执行性变通可以、方向性变通不允许

外地项目由于距离远，存在空间和时间上的管理难度；每一个项目管理者又要协调开发商、代理公司、销售人员三方利益，在及时有效的决策体系中如何寻求平衡并实现有效控制，

是困扰大多数代理公司的一个战略性问题。

目前大多数公司一直遵循“目标管理、过程监督、效果评估”的管理模式，执行性的变通与方向性的变通的把握是放权的根本原则，灵活性不能挑战权威性。

打造一支训练有素的销售团队、保证执行力

人员心态：目前，很多销售人员在进入房地产行业之前，怀着极高的期望值，在外地和济南之间，获得佣金数量和时间上，是其思考的首要问题。针对这种现状，企业文化的建立、价值观的引导极为重要，必须要从个人成长、行业积累、以及个人建立人脉关系等方面创立愿景，引导销售人员将关注重点转移，并灌输职业素质的培养，使其积极树立自己的人生品牌。

领导威信：专业知识让人信服，处事方式让人信任，利用人格魅力影响团队，合理利用规章制度。

灵活的人员组合：坚持案场经理和主管以济南派遣为主，销售人员以本地人员构成。针对项目的不同采用灵活的团队组成，全程策划，采用以老带新的人员组合加强团队的凝聚力，注重投入与收益的关系；短期项目寻找有经验的售楼人员，采用提成激励模式，刺激销售。注重速度与收益的关系。

管理模式：“逐级汇报、越级监督”，及时了解案场动向，以规则与人性化相结合，打造“训练有素的销售团队”。

在不知不觉中□20xx年已经过了一半，加入公司的时间拼拼凑凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问一步步晋升为销售经理，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的增加了一份人生的阅历。可以说在九阳的这段时间中，收货颇多，感触颇多。

在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现对目前的工作做以下总结。

一、任务完成

今年实际完成销售认购签约回款佣金的情况和竞争对手易居的对比的情况。

二、团队管理方面

1、招聘面试方面

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟着面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部部门增添了不少麻烦。

2、团队培训工作

没有计划的培训，培训目的的不明确，培训前没有系统的准备

对团队的打造目标不够明确比较笼统，培训的计划做的也比较笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候天天都在培训也达不到预期的效果。不但增加了置业顾问的负担更影响大家的心情。

对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队褒足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、监督、督促工作方面的

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如置业顾问的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致置业顾问在这方面的工作开展的不是很理想。有的置业顾问甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

5、公司制度的执行和落实方面的

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题敏感性。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执

行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

7、团队之间的沟通。

三、案场管理方面的

1、案场谈客监督及把握方面

当问题客户出现的时候，自己都想办法及时给予解决，在案场自己也时常全程并及时的给予置业顾问的谈客进行指导，同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，常组织置业顾问交流谈客过程的关键点把握，从而提高了部分置业顾问的成交率。尤其是对新的置业顾问谈客自己都及时给予点评，并组织其它置业顾问给予及时的旁听来提高谈客技巧。

2、案场问题客户处理方面

当出现问题客户的时候自己都很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对公司的信任感和认同感。

四、执行力方面的

我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

1、首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下

都要和公司和团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

2、其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

3、学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽最大可能为公司吸纳和留住优秀人才。

4、在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽最大努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住“管理即是严格的爱”。

5、针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的心态和动态。

6、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

7、关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到第一时间，高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前20分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

能够很好的解决。

房地产中介月总结报告篇四

已经过去一半，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有

了一点收获，跨过年中，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下半年的工作做的更好。下面我对上半年及六月份的工作进行简要的总结：

关于上半年及六月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离!

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

其次下面我六月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：

首先，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

1，自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2，自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。

6，重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，

我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力

化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝的销售任务圆满完成。

注：

房地产中介月总结报告篇五

从事房地产工作的这几年，每一天都在不断的前行，每一个阶段也都得到了一些经验和成果。2022艰难的上半年差不多也要结束了，这半年就像是一场大雨倾盆而下，让我们每个人都淋的狼狈不堪，但也是对我们的一次警醒。告诉着我们，世界的竞争从未停下，即使我们遇到了共同的问题，但这些竞争依旧是在的，只是在某一个阶段被弱化了罢了。

首先，上半年我们公司经过了一系列的调整，每个人都有了一个固定的位置。之所以找一个固定的位置，就像是安装一个四方桌，只有把四个脚固定好了，整个外壳才能撑起来，所以我们分工合作，效率也大大的提高了上去。我们销售部也大大配合了公司的要求，内部也进行了一些调整，也加快了我们自己能力上的提升，让我们应对这复杂的挑战时，也多了一些决心和信心。因此这是我们上半年思想上的改变，也是我们在精神力量方面取得的成就。

我作为销售部的经理，我自然是知道该怎么去做的。但是上半年不管怎么说，确实也是一个非常恐怖的阶段，每个企业都遭受了打击，很多企业甚至是破产倒闭，这让我更清晰的认识到，这个世界，并不会因为任何一次特殊的经历而让我们放弃竞争。不管何时何地，只要世界还在运转，这一切都会存在着竞争，可能或大或小，但这依然不是我们可以去忽略的部分。我们每个人都要重视起来，才有可能去赢夺最终的荣耀！

在这上半年里，我还有一点感触特别深，那就是我的员工们，

在这个无比艰难的阶段，依旧像以前一样的拼。四月份的时候局势还不是很稳定，可是他们却一直冲在最前线，积极和客户联系，他们负责的精神感染着我，侵袭着我，让我觉得这一切都是值得的，这一切也是最好的模样。我很感谢自己有这样的一个团队，也正是因为我有这样的一个团队，我们销售部的业绩才会一直在增，很少递减。

我想，这一份表扬和欣赏是属于我们销售部的，也请大家多给我们一些关注和肯定，我相信，我的这个团队会越来越强大，而我也能在这份事业上，有一个巨大的飞跃。将来其实并不遥远，而我也想通过自己的这一次努力，让我们销售部越来越好，让我们公司发展更加迅速、直上青云！

房地产中介月总结报告篇六

各位领导、同志们：

大家好！非常荣幸参加本次会议。

转眼之间，20xx年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为**事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就**事业部市场经营状况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

另外，在新老班子领导的交替过程中，我忠实的履行了集团公司对**事业部的指示，为***事业部经营领导班子的更替工作做出了一定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营业绩方面也取得了可喜的成绩，今年1-6月份产品销售额同比去年同期增长了%。总而言之，这离不开集团的领导，特别是**兼任事业部总经理后的英明决策。在担任**事业部营销副总以后，我坚持以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着踏踏实实做人的原则来处理各种关系。在稳固老用户的基础

上，努力拓展新用户市常在各个部门的配合下，老用户**公司产品、法国**产品、**产品都非常稳定，**系列产品已经全面投产，订单也增加了。而**的产品实现了系列化，**产品也已经全面投产。

其次，加强管理，规范区域经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给区域经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为,并分析各区域经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；目前由于国外市场的不断打开，国内市场面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，将之与客户经理工作质量结合，加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使区域经理基本知道应该做什么、怎样做。

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照营销经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。

对于今后的努力方向，我对自己做了如下的打算：1、继续加强学习，重“内涵”，迎接挑战；2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；3、加强组织协调能力；4、带领营销提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；5、继续加强国内市场开拓工作。

以上是我的汇报，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、带好队伍，在***事业部发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

房地产中介月总结报告篇七

房地产总经理助理岗位职责：

1、全面负责项目工程的管理工作;

2、对在建项目的投资、质量、进度、安全和档案管理等方面进行全方位的管理;

3、主持制定与推进相关业务的技术与项目管理体系;

4、定期总结分析项目施工任务完成情况，及时解决项目施工活动中遇到的问题;

5、贯彻实施国家技术法规、规范、标准，组织工程项目的验

收。

6、房地产项目前期、中期、后期的全盘把控;

7、熟悉项目征地、报建、拆迁等流程，执行项目用地开发的全过程，并对经营业绩负责;

任职要求：

2、10-以上工程管理工作经验，有5年以上房地产总经理助理经验。

3、具有较强的工程管理能力、沟通协调能力和项目监控管理能力;

4、能承受较大工作压力，具有较强的工作责任心和良好的职业道德;

5、有大型公司的从业经验，熟悉房地产开发前期的项目定位及开发经验。

6、能适应出差，中级以上专业职称。

工作内容:

1、在总经理领导下负责办公室的全面工作，努力作好总经理的参谋助手，起到承上启下的作用，认真做到全方位服务。

2、在总经理领导下负责企业具体管理工作的布置、实施、检查、督促、落实执行情况。

3、协助总经理作好经营服务各项管理并督促、检查落实贯彻执行情况。

4、协助总经理调查研究、了解公司经营管理情况并提出处理

意见或建议，供总经理决策。

5、负责企业内外的公文办理，解决来信、来访事宜，及时处理、汇报。

6、负责上级领导机关或兄弟单位领导的接待、参观工作。

房地产中介月总结报告篇八

自金秋20__年x月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20__年。转眼间来到__集团这个集体已经一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了__项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自己，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20__年年末，我共销售出住宅x套，总销售__元，占总销售套数的__%，并取得过其中x个月的月度销售冠军。但

作为具有x年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20__年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情公司

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们__的项目知识，和了解__房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

房地产中介月总结报告篇九

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，以科学的经营理念和顶层思维为指导，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

——xxx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xxx项目五期工程施工□xxx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□xxx方面销售套数为254套;销售金额为134076073元，回款金额为109139737元;xxx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xxx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xxx方面全面验收的准备工作;完成办理xxx房地产资质延期工作。

——xxx物业建设初步成型。自20xx年2月开始筹建开始□xxx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xxx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xxx品牌所要达成目标的明确设定，进一步探寻xxx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xxx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xxx品牌效应，加快xxx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□xxx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□xxx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xxx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xxx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。