

2023年房产年度工作总结 房产年度工作总结与计划(实用14篇)

出纳还要关注宏观经济环境的动态，及时了解货币政策和金融市场的变化，为企业的财务决策提供参考。小编特意整理了一些优秀的药师工作总结范文，希望能够给大家提供一些写作思路和参考。

房产年度工作总结篇一

首先，我想从自己作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，将它变成一种习惯。

1: 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。

2: 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。

3: 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。

4: 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。

5: 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。

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。

7: 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。

8: 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。

9: 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。

10：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。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领！

编辑推荐

房产中介要注意完成自己的工作任务，还需要不断丰富知识掌握技巧，您一定准备开始为房产中介工作的年度总结进行充分准备了，只有总结好经验与教训，我们才能逐步成熟起来。如何才能房产中介的述职时讲得更加有条理，有内容呢？工作总结之家小编特地为您收集整理“房产中介销售年度工作总结”，希望能对你有所帮助，请收藏。

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第一。

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。

4、是合作着眼真诚

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。

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！

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！

时间过得真快，转眼紧张繁忙的20xx年即将过去，新的挑战又要在眼前出现。沉思回想这一年，作为部门负责人，在公司领导的正确引导下与各同仁合作中，努力的工作，一年来取得了一些成绩，现将总结如下：

一、全年完成销售业绩统计分析

1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积x平米，完成销售x万元，完成租赁面积x平米，租赁收益x万元，剩余面积；仅三套底商现状出售出租中。

2□xx别墅截止十二月份完成销售x套，剩余x套。

3、逸园小区尾房销售x套，剩余两套。

4、那日xx美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

业绩分析：

从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在：

1、国家宏观政策使购房客户群体产生变更，从7月份开始客户访问量急剧减少。

2、项目没有进行专业的策划；

3□xx别墅项目本身在本地区的高价位因素

4、项目广告投入空白，客户访问量少；

5、售楼中心(对外窗口)的建设空白；

6□xx项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。

7、样板间建设滞后错过本年度最佳销售时间，等因素。

二、人为因素

销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通不够深入。销售员与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议或要求，不能做出或做到迅速的反映。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

三、市场分析

x别墅项目为例，现锡林浩特市别墅项与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家独立车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，个人简历在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

四、销售团队的精简化

随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣淘汰，进行人才储备，专业性强，素质高的销售员从销售成本方面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

五、总结建议

从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售

目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到最高目标正确度。目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人统一管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及时进行统一电子化专人管理，这不仅能极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

六、年初工作计划

在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉地产行业，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因作为一项主要的工作来抓。
- 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。
- 3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。
- 4、销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人

员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，工作总结公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经过一年的工作，对自己的工作内容有了很多新的的领悟和认识。按照单位的时间安排，我们又要开始进行房产中介的年度工作总结了，我们要通过这次总结来回顾以往工作有哪些成长与不足，您是否正在考虑怎么样才能写好房产中介的年度工作总结呢？下面是由工作总结之家小编为大家整理的“房产中介年终工作总结优点与缺点”，仅供参考，欢迎大家阅读。

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，[某项目名称]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；

6、7月份[某项目名称]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[某项目名称]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[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]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[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]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[某项目名称]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[某项目名称]之间□[a项目名称]的尾房销售□[b项目名称]的客户积累□[c项目名称]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、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使

业主不满；

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！

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。在店面经理的带领下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。环境发生了变化了，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。在接待这一块按照公司‘接待流程’，认真执行。客源及房源信息及时录入xx□提醒置业顾问的工作安排。与店面经理互通情况（包括客户情况及置业顾问情况），以求统一认识，步骤一致，共同把店面工作做好，做细，把店面业绩做好，做长久。

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。坚持诚实敬业，细心学习他人的长处，虚心像领导、同事请教，做好助理工作。

然后，积极进取。在完成自己工作的同时，适度帮助他人。我将不断总结与反省，不断的鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同成长！

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

时间过得真快，转眼紧张繁忙的20xx年即将过去，新的挑战又要在眼前出现。沉思回想这一年，作为部门负责，在公司领导的正确引导下与各同仁合作中，努力的工作，一年来取得了一些成绩，现将总结如下：

一、全年完成销售业绩统计分析

1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积x平米，完成销售x万元，完成租赁面积x平米，租赁收益x万元，剩余面积；仅三套底商现状出售出租中。

2□xx别墅截止十二月份完成销售x套，剩余x套。

3、逸园小区尾房销售x套，剩余两套。

4、那日xx美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

业绩分析：

从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在：

1、国家宏观政策使购房客户群体产生变更，从7月份开始客户访问量急剧减少。

2、项目没有进行专业的策划；

3□xx别墅项目本身在本地区的高价位因素

4、项目广告投入空白，客户访问量少；

5、售楼中心(对外窗口)的建设空白；

6□xx项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。

7、样板间建设滞后错过本年度最佳销售时间，等因素。

二、人为因素

销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些

做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通不够深入。销售员与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议或要求，不能做出或做到迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

三、市场分析

x别墅项目为例，现锡林浩特市别墅项与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家独立车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，个人简历在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

四、销售团队的精简化

随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣淘汰，进行人才储备，专业性强，素质高的销售员从销售成本方面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

五、总结建议

从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到最高目标正确度。目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人统一管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我

认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及时进行统一电子化专人管理，这不仅能极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

六、年初工作计划

在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉地产行业，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因作为一项主要的工作来抓。
- 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。
- 3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。
- 4、销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，工作总结公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。

虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

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》落实国务院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率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。

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。

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住所，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。首先要非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，以及对我的信任，非常感谢公司领导、同事给予的关心帮助，在此我向公司全体同事表示衷心的感谢。

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xx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，主观能动性的人安排在适当的位置上是用人的最高标。

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，要做就争取做到最好。

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最好，实现更高的收入，并且在20xx年里实现三跨。

一年的时光已经悄然流逝了，工作暂时告一段落了，在房产中介这条路上经过一年的磨炼之后就可以对其做一个总结，只有通过总结经验教训，才能避免重蹈覆辙。有没有好的方法来进行房产中介的年度回顾呢？下面是工作总结之家小编精心收集整理，为您带来的《房产中介销售员年度总结》，希望对您有帮助。

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。个人简历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，到一个对房地产认知熟练，在这一年多的时间里，收获很多，十分感激公司和每一位同事、领导。

工作在市场一线，感触最深的就是：坚持一颗良好的心态很

重要。良好的心态是一个市场销售人员应当具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。

1、控制情绪

我们每一天工作在市场销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去应对工作和生活。

2、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，应当与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应当做的事情。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。

坚持一颗良好的心态，进取的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活；好好工作、好好生活。

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》落实国务院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款贷款基准利率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。

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。

首先，我想从自己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。

1: 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。

2: 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。

3: 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。

4: 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。

5: 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。

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。

7：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。

8：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。

9：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。

10：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。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领！

【房产中介年终工作总结】

壹.

1. 协助业务经理处理业务流程及各个科目的教育培训工作。
2. 业务活动组织、客户邀约、统计、稽核、问题反馈等工作。
3. 策企划、推广部门工作协调及跟催。
4. 业务专员、服务专员工作协助并指导。
5. 协助业务经理教材编写、教育培训、定期考核验收的参与执行。
6. 协助项目总监制定项目工作节奏、推广计划、销售工具制作、部门之间文件编制、开发商经营、公司沟通、协调、追踪等事宜。
7. 协助业务经理进行销控掌握、业务管理、纪律、卫生等工作事宜。
8. 协助业务经理做有关国家政策、金融、市场做信息资源整合，定期培训，建立市场信心。
9. 协助业务经理做有关指标性楼盘及竞争个案定期市场调研，

解读并破解市场密码，提高业务能量。

贰. 10年工作突出表现及经验

一、沟通协调

1. 通过策企划部门及推广部门的沟通与衔接，做好基础性工作，将各项销售工具、物料、媒体、企划表现等工作有序有力有效地向前推进，加快工作执行力道，将工作落实到实处，提高工作效率，不断地总结经验及工作的不足，沉淀工作硕果和工作方法。

2. 通过与开发商衔接等工作，凡是向内找答案，向外找资源，寻求科学方法将工作向前推进，公司领导曾说过，客户与开发商都没有错，错的只有我们自己，凡是要根据事实情况及个人的做事风格进行合理分析，寻求切入点，将工作的执行、协调、反馈及督导等全面做好。

3. 项目阶段性产品公开、产品诉求及媒体投放，根据近期来电、来访及成交做好客户分析，同时总结客户特征及客户的属性，协调各部门形成阶段性行销推广方案。短信媒体投放是本项目主流媒体之一，与公司各部门做好基础性工作，同时紧密协调短信公司根据项目及产品的情况做好客源筛选再做投放，总结短信反馈效果及公司不足，以便下次媒体有效投放。

二、管理方面

1. 对专案组内部管理逐步成熟和完善，对人员的管理和事物的协调能力具有自我的看法和见解，鉴于项目和人员不断地成熟和稳定，自我不断地学习和探索，经验逐步成熟，自信心逐步增强，自我的洞察能力及事物的协调能力也不断地提高。

2. 自兼任业务经理职务代理工作，对销售的管理及客户谈判工作逐步在提升。总市场的理解具有自我独到的见解，对培训资料整合及综合的整合能力也逐步在提升。

3.

对现场协调事项及前台的管理有自我的看法和见解，对服务意识及客户接待的理解，现场的展示的细节都有所提高，但仍然有很多不足，以后要加强学习，加强自我管理水平和服务意识。

三、执行力

1. 对现场的制度和流程逐步规范化、系统化及标准化，逐步落实和强化细节，做出公司要求的标准同时根据现场作战情况将制度和流程准备系统化。

2. 项目的客户会、电开、集客活动、各项数据等采集，根据项目情况、产品的定位、客户的情况将现场的各项工作的培训，同时做出执行力道，到达标准的作战士气。

叁. 2012年工作表现不足和欠缺

1. 在工作中虽然不断地成长，但是还存在很多不足之处，思考问题整体的连贯性不足，体现深度不足，在以后的工作中，我会跟随公司和项目的节奏做好自己分内的工作，思考问题与执行问题要从全面思考，逐步围绕业务核心“聚焦、深度、说清楚”将工作做好，同时协助项目总监将项目整体工作运营好，发挥自我的管理能力，寻求最好的解决方法，做好项目的运营工作。

2. 发挥主动学习精神及积极工作态度，不断的提高自我，对内部、外部的协调管理要有自我的想法和主见，遇到问题要多思考解决方法和解决方案，多向领导汇报工作，如有解决

不了问题要向领导和和同仁请教，用心做好领导分配的工作和自己的分内工作，同时协助其他同事做好项目运营工作。

3. 加强部门之间的协调工作，对工作要有高度、深度及广度的理解能力，明确工作目标，端正工作态度，检视自我的不足，增加自我的创新能力，提高工作效率，发挥自我的管理能力和协调能力，将工作有力的推向更高的台阶。

4. 加强整合营销能力及整合营销的升级能力，对客源及产品要有更深刻的认识、了解和掌握，提炼项目精髓，整合有利的市场资讯作为培训资料，形成强有力的业务说辞，综合以上研制符合当下市场的业务做法。

肆. 10年工作重点加强和规划

1. 加强执掌工作力道，思考问题要全面化，跟随公司和项目的发展方向将工作逐步向前推展，在最短的时间内，用合适的方法将公司和领导分配的相关事务完成。做事加强执行力和注重细节，成为一名优秀的管理人员，创造最佳工作效率。

2. 跟随公司和领导不断地学习公司的企业文化，也不断地自我反省、检讨和总结，严格自我要求，做事及执行问题要体现深度和细节，加强自我创新意识，同时协助项目总监及其他同仁做好项目经营工作。

3. 根据项目节奏和项目方向的发展，加强各个部门之间的沟通协调工作，并提前做好工作计划和相关工作事宜准备，发挥积极主动工作精神，将09年可传承工作经验逐步发挥，并改善09年不足之处，将2012年年对执掌工作要加以改善，力争创最大工作效率。

4. 不断地自我成长和学习，逐步加强专业知识的修炼，加强自我管理能力发挥影响力作用，在原来的工作基础上进行探索和创新，做好本质文化，同时通过自我学习，对未来房地

产的走势要有自我的看法和见解。

5. 针对国家出台政策要不断地学习，采集政府规划的方向和政策导向，逐步研究gdp□股票□cpi□人民币的常态走势，对资料进行整合，我们要做好宏观市场大事分析，同时做好微观市场分析，寻求突破口及业务做法，研制可执行业务战略，明确工作目标，端正工作态度，做好业务相关工作。

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】

2011年年终工作总结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，2011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，2011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》落实国务院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0.25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，一，上班时，工作不够积极，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。

【房产中介年终工作总结】

2012年终工作总结2012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住所，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。

2012年年初，经过公司与xx物业的洽谈，对我公司进驻xxx小

区合作达成了共识，于2012年3月15日签订了相关合作合同。首先要非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，以及对我的信任，非常感谢公司领导、同事给予的关心帮助，在此我向公司全体同事表示衷心的感谢。

下面是我对今年所做的工作做一下总结，以及对2013年新的一年工作设想。

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xxxxxx元；出售、贷款及其他业务为xxx□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.

对公司的建议一，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。

二，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，主观能动性的人安排在适当的位置上是用人的最高标。

五.

2013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。

结尾“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，要做就争取做到最好。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最好，实现更高的收入，并且在2013年里实现三跨。

时光如电一般的飞驰，旧的一年的大门即将关闭，猛然回首，又到了我们对过往一年进行房产中介年度工作总结的时候，对过往的成绩和不足进行分析才能更好开启新一年的工作。怎么才能写好房产中介年终工作总结呢？请您阅读工作总结之家小编编辑为您编辑整理的《房产中介人员年度工作总结及规划》，但愿对你的学习工作带来帮助。

尽管这一年的事情并没有做的圆满，可是自我却并不悲伤。因为总结，所以我明白这一年过的十分的充实。自我并没有白白的耗费一年的时间。自我在充实的工作中，努力了整整一年！此刻，我将这一年的总结记录如下。

一、个人的鉴定

一年来经历了太多，自我从x月的时候进入公司，从一名实习生做起，经历了学习、培训、工作、提升，最终到了此刻的样貌。尽管此刻还有不少不足，可是我也还在慢慢的提升自我，让自我成为一名更出色的销售人员。

在思想上，自我严守公司的规定，不作出违反公司规定的事情，在工作中努力的提升自我的水平，提高自我的服务意识。在工作之后也进取的反省，找到自我工作中的不足。销售的工作中，我一向心怀公司的口号，将公司的利益放在最优。

工作上，我努力向上，在销售的时候坚持这热心、耐心、进取心，努力的拉近自我与客户的关系，做好作为一名...人员该做的事情。同时，也在工作中不断的收集和总结经验，提升自我的专业本事。在工作中我总是坚持这“狂人”的姿态，因为我明白自我还有太多的不足，自我与前辈们的差距深深的刺激了我，

房产年度工作总结篇二

现就我一年来的工作、学习情况做如下总结：

我主要负责x花园□x广场项目的住宅、车位销售租赁等会计核算工作，同时由于岗位调整不再担任公司本部的管理费用会计，担任__项目会计，兼任__项目财务总监。

销售会计不仅要通过编制销售凭证、登记销售明细台账，支付各项目的销售费用、对完工开发产品进行结算等，下面几项工作更是需要花时间费力做好的：

- 1、提前了解跟进最新的银行房贷政策，收集整理汇总上报，及时提供信息让公司领导做出决策。
- 2、住宅销售已近尾声，今年的重点是各项目的剩余收入结转和商铺、车位的租金收入核算。
- 3、各开发项目的销售费用付款手续做到严格审核付款发票、请款单据、及付款合同，控制每个付款节点，在资金付款计划范围内做到付款依据合法合规。
- 4、1-3月份封城期间在家加班完成了全公司人员的年终奖及全年收入个税预测，制定了精确到每一个人的奖金发放方案，为全公司所有人实现节税百万元。同时保证每月工资正常发放到位，为此在无交通工具的情况下，徒步至公司发放工资。
- 5、8月份转岗后，接受预测新项目财务费用和税金的工作，对房地产财务工作有了新的认识，也学习了新的知识。
- 6、11月起兼任财务总监，负责沟通日常财务问题，搜集整理项目公司财务状况，并及时汇报，同时需要审核项目资金支付k2流程和网银流程，对个人的工作能力提出了新的挑战。

以上是我对这一年工作的简单总结□20xx年的工作对于我来说是新的岗位，新的机遇也是新的挑战，对个人业务能力提出更高的要求。展望明年，我需要更加勤奋努力，更加虚心好学，在今后的`工作中严格要求自己，制定新的工作目标，提

高专业知识水平，以迎接更大的挑战。

房产年度工作总结篇三

如果让我选择一个词来形容20__年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的x个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚得到通知接任__项目经理的时候，感觉到茫然和无处着手，这个项目的前期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。很庆幸成功完成了这个挑战，现将工作总结如下：

一、挑战与措施

由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然x月份在__都市报做了1/2版的广告，登记了约有__组的咨询电话，但时间拖得太长（x月份才开始对外销售），许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它楼盘购买了住宅。为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合“五一”黄金周__广场房展会，推出__套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有__%的房源被意向订购，这也为__的公开认购积累了客户（x月份成功认购住宅__套，签合同__套。

另一个项目是别墅项目，对于该项目我们做了十分系统的客户资料分析，从成交客户的职业背景、认知途径、成交原因及未成交原因等多个角度进行了归纳总结，具体如下：

1、成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以__及__占大多数，两者之和占总数近__%的比例。

2、成交客户的认知途径分析：主要的认知途径还是朋友介绍及广告媒体，两者占到__%。因此，本项目今后还要加大客户维系力度，多与客户进行沟通。此外，上网了解的也占到一

定比例，但比例太小，建议今后须加大网络宣传力度，毕竟本案的目标客户层次较高，网络对他们的影响力会比较大。

3、成交原因分析：“__平方米花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。

4、未成交原因分析：离__市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。

二、工作感触

马上就要到20__年年末了，掐指一算，我到公司已经有一年的时间。回想刚进__的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。一年的时间公司在不断的发展，不断的壮大。

20__年x月x日，第一次踏入百年这个“大家庭”，感到的是稀奇和新鲜；第一次从事房地产行业，由认识到熟悉，感到的是对工作的冲劲与激情；第一次到外地工作，感到了一点点的茫然和一点点兴奋；第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。20__年是我学习的一年，学习接受新的事物和信息，学习与人沟通，学习“微笑服务”，自我感觉成绩不错。我坚信20__年我会创造更好的成绩，会交出一份合格、满意的答卷。

三、收获与教训

20__年虽然“动荡”，但我感觉非常充实。相比去年，今年的我思想更加成熟，思考问题更全面，在现场管理方面、房地产销售方面等有了一定的提高。在担任__的项目经理时，我根据自己的想法并结合市场动态及需求，制定了一份__的定价报告和__的认购程序。虽然写得不是很专业，但这是我第一次尝试写东西，而在这之前我所做的只是负责好销售现场的工作。通过写报告，我明白用心去了解项目，用心去参与

项目每一个环节，尝试着用心去写每一个与项目有关的方案，才能完全融入到这个项目，了解其真正的卖点。

当然，有所收获就必然也有教训。在__别墅的销售过程中，由于销售部与工程部联系不紧密，造成房屋朝向更改、位置变动却毫不知情，结果在推销过程中没有按实际情况介绍，导致客户要求退房。虽然通过我们的努力，客户最终没有退房，但这件事，却让我明白销售经理的职责重大，对己对销售员都不能一丝一毫的放松。

四、20_年工作展望

在总结过去工作的不足之处时，也为新的一年制定了工作计划及目标。

1、在20_年x月x日之前，__别墅一期收盘，销售率达到__%以上；

3、培训销售人员，为公司培养出更多的有用之才；

4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备；

走过“动荡”的20_年，迎来“辉煌”的20_年。__的每位成员都强烈感受到公司在改变，公司在壮大。首先是公司增加了新的“血脉”，让公司更加强大；其次是公司的运行体制也变得更加完善，从以前的销售与策划结合不够紧密，到现在每个项目都有固定的策划师跟盘，公司总部还增设了拓展部与招商部；最重要的是百年由代理变为开发成功转型。种种的变化都让我们雀跃不已，在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

房产年度工作总结篇四

做为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我非常感谢领导给予的我这个平台及给予的我帮助与支持。

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。这段时间里，我跟随xx部长做的工作有：步行街防雷验收报告；会展图纸备案审核；会展防雷装置设计审核证书；食品城备案前期准备工作；部门日常工作及领导交代各项临时任务等。

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

- （一）工作主动意识需进一步加强。
- （二）沟通及表达能力需不断提高。
- （三）执行工作中细节关注不足之处有待提高。
- （四）专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力，为正华奉献我“微薄之力”。

xx是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为xx中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。也希望我们这个集体在新一年中亮新彩。

房产年度工作总结篇五

不知不觉中，2021已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已x年时间，这短短的x年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。2021是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这x年的时间里，收获颇多，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，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，

其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了x个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问

题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

2021这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也一定会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短x年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，2021年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据2021年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点

放在中重点xx类客户群。

(二)针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

房产年度工作总结篇六

转眼之间上半年工作已然过去，自己也看到很多很多需要学习的地方，作为一名销售工作者，从事这份职业开始，我就对自己抱有非常大的期望，一直以来也希望能够有一个稳定发展的过程，销售工作面前一定要保持重要的心态，稳定下来才是做好这份工作的第一步，上半年时间已经过去，我自己也有了一些全新看法，当然，这个过程是非常美好的，也是能够让自己有深刻回忆的，现在我也需总结一下。

半年的时间总是那么匆匆一过，我转眼之间也到了一个非常好的阶段，在业务上面，我非常认真，我稳固好每一位客户，自己从来都不会把情绪带入到工作当中，加强业务的学习，也提高销售技巧，相信这半年以来我也是得到了一些人的认

可，当然自己做的有不足，可是这些都不是太大的问题，我需要让自己强大起来，需要提高自身的业务水平，作为一名销售，就应该把业绩放在前面，也应该要把这看得很重要，我相信能够做得更加到位，上半年来也持续了很多事情，把一些东西都晚上得很好，能够处理到位，这是非常不容易的，总而言之，做销售工作也是很不易的，要完成好自身能力，要规划好接下来的一些事情，提高业绩，这些都是我需要去想的。

稳固好每一位客户，跟客户之间保持良好沟通，在未来的某一阶段能够持续发挥好这样的价值，我认为一个人有多大价值，取决于在工作当中奉献了多少，也能够让别人看到自身的进步与成长，特别是在客户眼中，你是一个什么样的销售决定着你的层次有多高，相信这一点，大多数人都有感同身受，销售这份工作浮动也是比较大，自己在这个过程中能不能积累学习全靠自己的努力，上半年已经过去，可是我依然印象深刻，我对过去发生的一些事情还是比较有信心的。

还是希望接下来工作能够处理得更加好，把这份职业当做前进的动力，能够渗透到其中，更加清晰的了解，才能够掌握更多的知识，当然我也有一些不足之处，自己能够决心纠正非常重要，有一些缺点，应该一点点的去，到时好，我会提高自己这方面的经验，把销售工作提高到另一个层次，时刻清楚自己定位，摆正位置，清楚地认识到有些地方要怎么去做，下半年我会更加努力。

年度个人房产销售工作总结范文

房产年度工作总结篇七

不知不觉中，20__已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20__是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自

己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，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，现将今年工作做以下几方面总结。

一、 学习方面：

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、 心态方面：

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、 专业知识和技巧：

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心

应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来：

20__这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的`动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作

自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据20__年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点 类客户群。

（二）针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来

完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（七）制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

（八）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

房产年度工作总结篇八

一、基本工作概况

（一）办理商品房登记3720份，二手房3020份，拆迁安置房1325份，自建房638份，换证1702份，抵押登记3613份，村镇房屋所有权证3869份，共发放权属证书17887份。即办件3427份。占比19.29%。

（二）完成各项评估项目330个，评估面积157.45万平方米，评估总额21.68亿元。其中拆迁评估48个项目，拆迁评估面积32.09万平方米（城市建设指挥部〈含开发区〉拆迁评估面积：14.3万平方米，土地储备中心〈百花集团、甲乙棉纺

厂20xx年2月结束) 拆迁评估面积: 8.1万平方米, 道路交通拆迁评估面积: 4.09万平方米, 乡镇工贸园区拆迁评估面积: 5.6万平方米), 评估金额4.13亿元。抵押224个, 评估面积65万平方米, 评估额7.5亿元; 其它各项评估12个, 评估面积11.76万平方米, 评估金额1.5亿元; 测算评估项目46个, 测算面积48.6万平方米, 测算金额8.85亿元。

(三) 测量房屋建筑面积为83.28万平方米。其中商品房(大型项目有滨江花园证大东洲俯别墅、民生小区二期工程、锦绣花园二期、江心沙农场立新小区等) 共计154幢, 累计建筑面积43.13万平方米; 为98家单位进行厂房竣工测量, 累计建筑面积为40.14万平方米。并为国际车城及九天房产开发等多家开发企业提供面积预算服务, 共计预算建筑面积42.8万平方米。测绘拆迁房屋面积32.09万平方米。

(四) 接收并归档11671份, 协助司法查封181起, 完成日常城镇、村镇房产移交档案的装订工作共计16000多份, 对内调档6000多份, 接待群众查档2200多人次。

(五) 单位全年实现收入529万元, 协助财政局征收契税3750万元, 协助地税局代收营业税1678万元。

(六) 全所全年无重大事故, 安全程度完全达到上级下达的指标。

二、 主要做法与体会

回顾一年来的工作, 全所围绕中心, 创新举措, 做到了六个“坚持”, 六个“进一步”。

(一) 坚持思想大解放, 进一步弘扬创优争先精神

年初局系统组织开展了“弘扬创优争先精神, 加快建设事业发展”主题活动。我所积极响应, 勇当“创优争先红旗擂

主”，在活动中我们用争创“全国房地产交易与权属登记规范化管理先进单位”这一目标总揽全局，先后开展了“海门市五星文明机关”、工会达标创模工作、省级“青年文明号”、“省建设系统优质服务先进单位、优质服务明星”等争创工作，并根据我所工作中各个环节涉及到的有关法律法规和具体业务细则，编印了《房地产管理实用手册》，人手一本，全面实行规范化管理。今年我所的各项工作在南通地区六县市同行业中继续保持着领先地位，年底被国家建设部授予“全国房地产交易与权属登记规范化管理先进单位”的荣誉称号，到目前为止南通地区县级市中获此荣誉的仅我们一家，苏中地区仅二家。

（二）坚持优质服务无止境，进一步提升服务水准

今年是全市项目建设年，作为对外服务的窗口单位，我们理应以最高服务质量、最优服务环境、最便服务手段，为全市经济建设提供一流服务。在提升服务水准方面，我们主要抓好了以下工作：

一是完善高效办事机制。我们对照建设部《简化房地产交易与房屋权属登记程序的指导意见》，本着“急群众所急、想群众所想”的思想，在不影响办证质量、法定手续的前提下，重新确定了对外服务事项的办结承诺时限，并上墙公示承诺，使我所的对外服务项目承诺时限比上级有关文件规定的时限平均提前30%以上。对于资料不齐的，实行“一次告知制”和“首问负责制”，避免了办证群众重复往返。对千万元以上的重点项目、重点企业的办证、抵押登记等业务实行跟踪服务，急需办理的连夜办，及时办，确保重点项目不在我们这里延误。今年5月下旬国家六部委共同出台了对房地产市场的新一轮的调控政策，大批老百姓拥向办证窗口想赶在新政出台前办理房产交易，窗口工作人员放弃中午休息时间，晚上加班加点连续一周每天超负荷工作12小时，出色完成任务，得到中心和社会的一致好评。我所驻审批中心办证窗口被省用户满意服务明星创建领导小组评为20xx年度用户满意

服务明星班组。

二是推行高标准服务规范。我们坚持实行规范服务、热情服务、上门服务、延时服务、快速服务、预约服务甚至委屈服务，按照五星服务等级接待好每一个办事者，最大限度地方便企业、方便群众，实行零差错服务。热情接待来访者，做到一张笑脸迎人，一杯热茶暖人，一把椅子留人，一个满意答复人。处理来电来信，做到有问必答、有电必回，有信必复。今年三月份一位中年妇女急匆匆的来到窗口，要求办理房产贷款抵押登记手续，而且急需办理完毕，但其丈夫却没有同来签字，一问才知其儿子出了车祸，丈夫在医院照顾儿子，贷款的钱急需为儿子进行抢救，窗口负责人王勇立即联系银行，同时带领工作人员赶往医院，在最短的时间内到现场为他们办结手续。

（三）坚持爱岗敬业，忘我工作，进一步将“效能革命”精神落到实处

今年我市掀起了新一轮的城市建设高潮，拆迁评估任务十分繁重。为了高质量、高效率地完成好这些工作，所里召开了紧急动员会，要求评估、测绘一线工作人员发挥“效能革命”精神，做好“吃苦受气”的充分准备，档案室、办公室、财务室等科室做好全力保障工作，全体人员保持通讯畅通，有任务时随叫随到。

一、努力掌握政治理论知识，提高自身政治素质。

指导方针。为了尽快提高自己的理论水平，我还从广播、报纸中了解当今的国际政治形势，社会动态及党中央的指导方针等。一年来，我认真按照党员的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融财务知识学习，转变工作理念，改进工作作风，自觉遵纪守法，认真履行职责。

二、恪尽职守，认真做好本职工作。

在工作上，严格要求自己，以孜孜不倦的进取精神来勉励自己，认真执行领导的统一部署，积极开展日常财务工作，严肃财务纪律。发行公司子公司、发行站众多，日常事务繁杂，导致财务工作比较繁琐。在日常工作，我本着服务发行的原则，提高发行财务工作效率和服务能力，尽量克制抵触情绪，让发行员工都感到满意。

三、进一步加强日常财务工作的管理。

在年初，刚结束繁忙的大征订任务，我们发行核算小组就开始按照《发行公司财务管理实施细则》的要求，对报款、报销、工资、代办费、订报奖品、增值服务、票据等基础的工作抓起，细化财务流程，加强财务监督管理。同时，我们每月终结都要进行自查、自检工作，逐步完善发行公司的财务管理体系。

四、完善财务会计报告及统计。

由于发行公司是去年10月份进行公司化运营，我们是公司化运作后派驻进行财务管理，所以很多基础工作都在一步步的完善。今年，我们进一步加强各种数据的统计工作，完善各类财务会计报告。每周、每月底定时出表，为领导做出相关决策及时提供了财务信息。同时，根据领导的需要，对报表进行修改、变动形式以适应当前的需要。每月经营中出现的变化及发现的问题，在报表中也给予特殊标计。

五、及时完成领导安排其他各项工作。

无论是为地震灾区募捐、爱心订报、十一各大商场订报，还是日常一些事务的办理，我都会按照领导的要求及时、准确、保质的完成。

六、认真参加各种财务培训、努力学习新知识、新业务、使我们的财务基础工作更加规范，同时也提高了工作效率。我认真归纳总结了所学的内容，在工作之余进行消化理解。

通过学习，不仅丰富了我的基础理论知识、提高了实际操作能力，更加强了财经法律意识。

随着我国经济建设的不断发展，和世界经济的巨大变化，我们财务会计工作的侧重点和基本点也在改变。因此财务会计工作不能停留在简单的算账、报账等会计核算上，应不断更新知识，不断提高理论水平。结合本行业财务工作的特点，认真总结经验、查找不足，保证财务基础工作的准确、及时、完整，为领导及时、准确、完整的提供财务信息。

回顾总结，在领导的支持和相关部门的配合下，我顺利地完成了20xx年的财务工作任务。通过一年来的工作，无论在本行业的业务还是在思想认识上都有一定的提高，但在工作的广度和深度上还需要进一步的扩展，同时克服工作中时有的浮躁情绪。

个人工作存在的不足：

- 1、细心不够，考虑事情不够全面。在考虑问题的时候不够仔细和全面，容易忽略很多的细节问题。
- 2、工作经验不足，常有急功近利及浮躁情绪。
- 3、有时候工作效率不高，没有掌握好工作方法。

明年的工作计划：

- 1、按照《发行公司财务管理实施细则》的要求，加强发行公司财务管理，提高服务意识。

2、根据发行公司的特点及外部市场的变化，改进发行统计工作，为领导决策提供及时、准确、完整的提供财务信息。

3、服务基层发行站，加大发行汇创系统的推广与应用、提高发行工作的工作效率。

房产年度工作总结篇九

不知不觉中，20_已接近尾声，加入__房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，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，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面：

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容

真的有一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧：

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户

感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来：

20_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结

一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，2017年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据2017年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩

大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

(六)、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

房产销售个人年度工作总结三

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，作为某某企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是某某销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对

房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。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。经过这段时间的磨练，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某年与某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，此文来源于是文 秘 家园为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

_年下旬公司与某某公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名

员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

房产年度工作总结篇十

（一）办理商品房登记3720份，二手房3020份，拆迁安置房1325份，自建房638份，换证1702份，抵押登记3613份，村镇房屋所有权证3869份，共发放权属证书17887份。即办件3427份。占比19.29%。

（二）完成各项评估项目330个，评估面积157.45万平方米，评估总额21.68亿元。其中拆迁评估48个项目，拆迁评估面积32.09万平方米（城市建设指挥部〈含开发区〉拆迁评估面积：14.3万平方米，土地储备中心〈百花集团、甲乙棉纺厂20xx年2月结束〉拆迁评估面积：8.1万平方米，道路交通拆迁评估面积：4.09万平方米，乡镇工贸园区拆迁评估面积：5.6万平方米），评估金额4.13亿元。抵押224个，评估面积65万平方米，评估额7.5亿元；其它各项评估12个，评估面积11.76万平方米，评估金额1.5亿元；测算评估项目46个，测算面积48.6万平方米，测算金额8.85亿元。

（三）测量房屋建筑面积为83.28万平方米。其中商品房（大型项目有滨江花园证大东洲俯别墅、民生小区二期工程、锦绣花园二期、江心沙农场立新小区等）共计154幢，累计建筑面积43.13万平方米；为98家单位进行厂房竣工测量，累计建筑面积为40.14万平方米。并为国际车城及九天房产开发等多家开发企业提供面积预算服务，共计预算建筑面积42.8万平方米。测绘拆迁房屋面积32.09万平方米。

（四）接收并归档11671份，协助司法查封181起，完成日常城镇、村镇房产移交档案的装订工作共计16000多份，对内调档6000多份，接待群众查档2200多人次。

（五）单位全年实现收入529万元，协助财政局征收契税3750万元，协助地税局代收营业税1678万元。

（六）全所全年无重大事故，安全程度完全达到上级下达的指标。

二、 主要做法与体会

回顾一年来的工作，全所围绕中心，创新举措，做到了六个“坚持”，六个“进一步”。

（一） 坚持思想大解放，进一步弘扬创优争先精神

年初局系统组织开展了“弘扬创优争先精神，加快建设事业发展”主题活动。我所积极响应，勇当“创优争先红旗擂主”，在活动中我们用争创“全国房地产交易与权属登记规范化管理先进单位”这一目标总揽全局，先后开展了“海门市五星文明机关”、工会达标创模工作、省级“青年文明号”、“省建设系统优质服务先进单位、优质服务明星”等争创工作，并根据我所工作中各个环节涉及到的有关法律法规和具体业务细则，编印了《房地产管理实用手册》，人手一本，全面实行规范化管理。今年我所的各项工作在南通地区六县市同行业中继续保持着领先地位，年底被国家建设部授予“全国房地产交易与权属登记规范化管理先进单位”的荣誉称号，到目前为止南通地区县级市中获此荣誉的仅我们一家，苏中地区仅二家。

（二） 坚持优质服务无止境，进一步提升服务水准

今年是全市项目建设年，作为对外服务的窗口单位，我们理应以最高服务质量、最优服务环境、最便服务手段，为全市经济建设提供一流服务。在提升服务水准方面，我们主要抓好了以下工作：

一是完善高效办事机制。我们对照建设部《简化房地产交易与房屋权属登记程序的指导意见》，本着“急群众所急、想群众所想”的思想，在不影响办证质量、法定手续的前提下，重新确定了对外服务事项的办结承诺时限，并上墙公示承诺，使我所的对外服务项目承诺时限比上级有关文件规定的时限平均提前30%以上。对于资料不齐的，实行“一次告知制”和“首问负责制”，避免了办证群众重复往返。对千万元以上的重点项目、重点企业的办证、抵押登记等业务实行跟踪服务，急需办理的连夜办，及时办，确保重点项目不在我们这里延误。今年5月下旬国家六部委共同出台了对房地产市场的新一轮的调控政策，大批老百姓拥向办证窗口想赶在新政出台前办理房产交易，窗口工作人员放弃中午休息时间，晚上加班加点连续一周每天超负荷工作12小时，出色完成任务，得到中心和社会的一致好评。我所驻审批中心办证窗口被省用户满意服务明星创建领导小组评为20xx年度用户满意服务明星班组。

二是推行高标准服务规范。我们坚持实行规范服务、热情服务、上门服务、延时服务、快速服务、预约服务甚至委屈服务，按照五星服务等级接待好每一个办事者，最大限度地方便企业、方便群众，实行零差错服务。热情接待来访者，做到一张笑脸迎人，一杯热茶暖人，一把椅子留人，一个满意答复人。处理来电来信，做到有问必答、有电必回，有信必复。今年三月份一位中年妇女急匆匆的来到窗口，要求办理房产贷款抵押登记手续，而且急需办理完毕，但其丈夫却没有同来签字，一问才知其儿子出了车祸，丈夫在医院照顾儿子，贷款的钱急需为儿子进行抢救，窗口负责人王勇立即联系银行，同时带领工作人员赶往医院，在最短的时间内到现场为他们办结手续。

（三）坚持爱岗敬业，忘我工作，进一步将“效能革命”精神落到实处

今年我市掀起了新一轮的城市建设高潮，拆迁评估任务分十

分繁重。为了高质量、高效率地完成好这些工作，所里召开了紧急动员会，要求评估、测绘一线工作人员发挥“效能革命”精神，做好“吃苦受气”的充分准备，档案室、办公室、财务室等科室做好全力保障工作，全体人员保持通讯畅通，有任务时随叫随到。

房产年度工作总结篇十一

不经意间，来久居一年已悄然离去，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷，但是挣扎在心底的那份执着令我依然坚守岗位。记得前段时间看《非你莫属》这个节目，有个boss说销售是条不归路，我不知道该怎么理解？总觉得我最喜欢的是销售，最不喜欢的也是销售，原因是她给我带来太多快乐和“痛苦”，快乐是因为我渴望在销售上不断成功，渴望签单后那种心理上的享受，它能实现我很多的梦想，“痛苦”是心理上要承受一般人不能承受的“煎熬”。但是总的来说快乐还是大于“痛苦”的，也正因为如此，我才乐此不疲，越干越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我所在的公司拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中（即便我们店只有十多人）化解。正因为有这样浓厚的公司氛围和团队精神，才给了我在久居成长所需的养分。以下是对去年房地产销售工作总结：

从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

第三、经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行看房，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

第七、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是

最重要的。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。

在新的一年里我会用自己的热情继续感染别人，在这个很好的平台上继续努力奋斗，给自己一个新的目标，在5、6、9、10月每月给自己制定两套销售任务，在3、4、7、8、11、12月每月成交一套。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作不可缺的。所以，在这充满希望的公司里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，继续学习，用激情感染客户，用认真的严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润。最后希望能和同事在新的一年里业绩更上一层楼。

房产年度工作总结篇十二

__年的春节已过;同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来,而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了__网,无数次的发送个人简历直至x月份的一天中旬我的电话铃声响起。

第二天我神采奕奕如约前往__城的售楼部;这个竟是众人皆知的大楼盘,填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流,次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助,更还有案场主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售,刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这x月有余的工作积累和摸索,对于未来的发展方向也有了一个初步的规划,我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多,但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈,在x月份到x月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔,到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观,效果很显著成绩也理想,后来我们有连续下了几次乡镇。

总之,这x月来,我做了一定的工作,也取得了一些成绩,但离要求有一定的差距,我将不断地总结经验,加强学习,更新观念,提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作,以对工作、对事业高度负责的态度,脚踏实地,尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平，为公司的发展建设出一份力。

房产年度工作总结篇三

很感谢公司对我的信任，将xxx店交给我来管理，作为我们仁和这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人員一起做市場調查后，綜合調查的商圈，樓盤，同行競爭做出了初步的銷售路線和單店的定位，我認為目前的工作就是以廣告宣傳和開發房源為主，使店內資源充足，以便更快成交。其次是要快速的讓新員工成長起來，通過一系列的培訓，加強他們的業務能力。通過大家共同的努力派單等宣傳工作已經達到一定的宣傳效果。後期在店內人員逐步穩定，對商圈範圍內市場逐漸了解消化的過程中，籌劃新的銷售路線。

下面就四個方面談一下我的計劃：

1、人員管理：

企業以人為本，管事先管人，特別是銷售這個行業。對於我們中介行業，人員管理的好壞直接關係到銷售與服務的質量，

一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

2、人员培训：

语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

房产年度工作总结篇十四

一年来，在县住建局的正确领导和上级房产管理部门的正确指导下，全面落实科学发展观，强化管理、规范服务，锐意进取，严格执行《物权法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》、《房屋登记办法》、《__省物业管理条例》、《房屋抵押管理办法》等法律法规，积极开展工作，取得了一定的工作成绩。现将本年度房产管理工作情况汇报如下：

一、重点工作完成情况

1、全年共组织《物权法》、《中华人民共和国城市房地产管

理法》等法律法规大型宣传活动次，印发宣传资料余份，组织全县各房地产开发企业相关人员政策专项培训次。

2、全年办理房产证共计宗，建筑面积为平方米。

3、全年办理房产交易(商品房、存量房)宗，建筑面积为平方米。

4、全年办理抵押(在建房、现房)共计宗，建筑面积为平方米。

5、全年办理商品房预售许可证共计，建筑面积为平方米。

6、全年共收取住房公共部位维修基金共计万元。

7、规范物业管理，全年新批物业公司家。

二、主要工作措施

1、强化学习。坚持利用每周一例会时间组织全体干部认真学习房地产管理有关政策法规、传达落实市县主管部各次会议及各级有关文件精神，进一步统一干部思想认识，促进严格依法依规办事。

2、以强化商品房预售管理为切入点，进一步规范商品房销售秩序，维护了全县商品房销售市场的良好秩序，加强了商品房的预售管理工作。

3、严格按照有关法律法规的要求，建立起较为完善的产权产籍管理机制，有效的维护了产权人的合法权益。

4、进一步建立健全商品房屋管理档案。归档率达到100%，所有档案资料内容详实、完备，管理规范。

5、全体干部继续发扬团结互助、和睦相处、奋发向上的良好作风，团结一致，切实为前来办事的群众提供优质服务。

三、存在的问题

回顾一年来的工作，我们虽然取得了一定的成绩，但也存在一些问题不足之处。一是由于今年我县保障性住房建设工作任务极为繁重，在县保障办人力紧缺的情况下，从我所抽调了2名干部开展保障性住房建设工作，使得我所原本就人员紧缺的问题更加突出，全体工作人员经常加班加点，但工作进度有时仍显滞后。二是由于长期以来我县房地产管理办证工作都是采用手工办理的方式，各项有关电子信息不够健全，制约了房地产信息化管理工作进程。

四、来年工作打算

一是：进一步抓好干部队伍建设。把建设一支政治坚定、业务精通、作风优良、纪律严明、执法公正的队伍作为推动房地产管理的首要任务来抓。

二是：深入开展业务学习与思想政治的学习，不断提高工作人员的自身素质。把《物权法》、《城市房地产管理法》、《房屋登记办法》、《__省物业管理条例》、《房屋抵押管理办法》等法律法规作为重点加强学习。

三是：加快房地产管理信息化工作进程。严格按照省市有关要求，全面做好房地产信息化管理工作，力争信息化管理平台尽快建成。