# 房地产年度工作总结汇报800字

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-08-22

*房地产年度工作总结汇报800字范文知道怎么写好房地产年度工作总结汇报吗？难忘的工作生活已经告一段落了,相信大家这段时间以来的收获肯定不少吧,为此要做好工作总结。下面是小编为大家整理的关于房地产年度工作总结汇报800字，如果喜欢可以分享给身边...*

房地产年度工作总结汇报800字范文

知道怎么写好房地产年度工作总结汇报吗？难忘的工作生活已经告一段落了,相信大家这段时间以来的收获肯定不少吧,为此要做好工作总结。下面是小编为大家整理的关于房地产年度工作总结汇报800字，如果喜欢可以分享给身边的朋友喔!

**房地产年度工作总结汇报800字篇1**

在过去的一年里，中心经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金1000万，上客320组，现将本公司进驻新安邻里中心项目部以来截至20\_\_年1月15日主要营销活动及销售工作总结如下：

一、营销总结

1、20\_\_年10月3日：本公司进驻新安邻里中心

注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作

2、20\_\_年10月6日：新安邻里中心售楼部盛情开放注：活动当天来客14组，并在10月6日前完成各媒体、媒介推广工作。通过此次活动，将中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。

3、20\_\_年12月9日—20\_\_年1月9日：新安邻里中心开盘前系列活动

注：活动期间客户积累达150余组，为开盘工作顺利的推进起到关键的作用。期间主要采取以售楼部门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成保安及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告

4、20\_\_年1月10日：新安邻里中心一期首批房源正式开盘

注：中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源17套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为新安邻里中心在保安地产界奠定龙头老大的口碑。

5、20\_\_年1月25日：启动中心春节营销计划

注：此期间主要推出针对保安当地各村有影响力（各村村支书）的人物发放优惠卡活动并为他们带去油、酒等新春礼品，并鼓励其为本项目介绍客户，若介绍成功奖励其20\_\_元/套。事实证明此种推广方式效果还是有一点的，但作用不是太大，还有一点点的负面影响，就是有的客户先到售楼部交过定金后才找的他们。

6、20\_\_年4月20日—20\_\_年五一期间：推出“首批商铺完美售罄，房源应急加推”活动

注：将7#号楼正式推向市场并接受预定，但由于7号楼的工期一再延期，导致销售工作没有很好地推进。此期间前期房源的价格首次调整，8号楼上调20元/㎡。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

7、20\_\_年7月16日—8月30日：推出“清凉一夏”买房送空调活动。

注：因7、8月份是房地产销售的淡季，且新安邻里中心销售进度缓慢，适时推出“清凉一夏”买房送空调、看房送凉扇活动，并配合农村村口电影放映等营销方式，打破市场僵局。此期间的7月31日也是首批房源的合同约定交房日期，但由于8号楼刚刚封顶，水电及道路迟迟不到位，交房延期，也对销售工作产生一些负面影响。

8、20\_\_年9月10日—10月7日：推出“庆中秋，迎国庆”活动

注：期间推出看房送月饼及凭中心宣传单页购房可在其他优惠基础上再优惠1000元活动。中秋国庆假期相连，推出的活动也很顺应市场，但由于开发公司与施工方关系处理不当，导致10月12日施工人员对售楼部打砸，此次影响恶劣。致本项目前期精心、努力所建立的良好口碑毁于一旦，楼盘形象一落千丈，而且此恶劣影响也没有在短期内有所好转。保安地方不大，百姓人云亦云，而且夸大其辞，事实证明此影响在短期内是无法根除的，也为后期的销售推进带来一定的难度。且在此期间国家推出整治小产权，对本项目也有一定的影响

9、20\_\_年11月2日：中心一期二批商铺房源盛大公开

注：将D区、E区新建商铺房源推向市场，推出商铺交1000抵3万活动，市场反应强烈。当月售出商铺6套，住宅3套。此月为新安邻里中心除开盘外单月销售量最多的一个月。但当月由于开发公司的张总与丁总在安置房源等方面问题互不沟通，致可销售房源较少，也导致后期释放房源失去销售时机。

10、20\_\_年12月27日：新安邻里中心正式启动针对返乡置业潮营销计划

注：因私家小院销售进度缓慢，主要推出购私家小院送10件品牌电器活动：液晶电视、空调、洗衣机、太阳能、抽油烟机、燃气灶、高压锅、电动车、微波炉、豆浆机。并降低购房门槛，将私家小院的首付定为5万元，但由于本项目的私家小院楼距较近，只有5米，且价格相对较高，市场反应一般。

11、20\_\_年元月6日：农贸市场正式搬迁至中心，农贸大街正式启用。

注：农贸市场正式搬迁至本项目的菜市场内，市场摊位正式搬迁至农贸大街，为本项目的繁华奠定了坚实的基础，将中心又推向另一个高度。

小结：中心整体营销活动能够整体连贯及很好地衔接，能够根据市场情况适时做出调整，顺应节点，做出不同的有针对性的营销计划，并能够很好地实施执行到位。

二、销售总结

1、新安邻里中心多层住宅房源共4栋

注：从已售住宅来看，8号楼销售最多，因为8号楼的户型是本公司根据当地市场为开发公司精挑细选的户型，面积为97。1㎡及120。93㎡的三室房源，事实证明本公司给予开发公司的建议是正确及非常明智的。14、15号楼是开发公司在本公司进驻之前就确定的，由于开发公司的丁总盲目自信，对本公司的建议有所保留，不能够完全采纳，导致14、15号楼的两室房源一直滞销。

2、中心私家小院房源共2栋

注：本项目的私家小院在原有规划上并没有此房源，开发公司的丁总不顾本公司的建议只考虑项目的容积率，认为增加房源，就是为项目增加利润。事实证明此决定并不成熟，因为此两栋楼是后加房源，在楼间距、阳光照射的采光度及舒适度等问题上并没有过多的考虑，导致此两栋楼采光受影响且视觉压抑，所以销售进度一直缓慢。

3、中心商铺房源150套注：本项目的商铺可售房源较少共40套，此40套房源大多为位置稍差的房源，除菜市场门口的9套外，其余大多为拆迁户挑剩下的房源，未售的17套房源其中有7套为转角且面积多为200㎡以上，面积较大，另有2套为通道房源，市场接受度较低。

小结：本项目虽拥有专业的营销建议及培训有素的销售人员，但也并不意味着可以不顾市场需求，与市场背道而驰。保安市场竞争激烈，地产项目较多，大大小小地产公司总共8家，市场存量房较多，二期、\_\_小区二期及\_\_小区的二期都将在20\_\_年春节之前集中推向市场，推出房源较多，而且价格相对较低。在保安，经济基础较好人员都已经选择在市区购房，而留守人口经济基础差，百姓投资意识更差，大部分人由于经济原因，暂无购房计划或延缓购房计划。后期中心面临的竞争威胁依然激烈，中心如何在竞争日益激烈的市场中站稳脚跟，并能够持续稳定的发展都将是后期要面临及要解决的问题。

三、后期计划

1、案场管理方面

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

2、销售培训方面

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设（地段、资金、户型、配套、建筑品质），也离不开软件塑造（物业、推广、销售），作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20\_\_年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

3、营销策划方面

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对新安邻里中心的营销方式要更好的“闰土”及“接地气”，适应当地市场，将新安邻里中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把新安邻里中心在现有基础上再推向另一个高度。

四、个人总结

回顾20\_\_，一切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司领导的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，人生最可怕的就是虚度光阴，20\_\_年过去了，在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向中国大地产企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。20\_\_，我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

**房地产年度工作总结汇报800字篇2**

20\_\_年，是继20\_\_年后的又一个房地产“政策年”，为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策（新老国八条及七部委意见等），房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的20\_\_年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：

一、经济指标完成情况

全年开发房屋建筑面积\_\_平方米，建成房屋面积\_\_平方米，完成房地产建设投资\_\_万元，实现销售\_\_万元，销售面积\_\_平方米。

二、项目推进方面

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。\_\_项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资\_\_万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：

一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；

二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；

三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确，20\_\_年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的\_\_万平方米增加到了x万平方米，增加了x余万方，聚信广场建设规模从\_\_万方增加到了x万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

三、企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“\_\_市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“\_\_市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“\_\_区十佳建设项目”，“\_\_杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

四、存在的主要问题

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

**房地产年度工作总结汇报800字篇3**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_\_年10月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，绝不能向客户透露;

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：A、很有希望B、有希望C、一般D、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

**房地产年度工作总结汇报800字篇4**

不知不觉参加到\_\_\_\_这个大家庭已经一年了，时间说短不短，说长不长。但这段时间给我的感觉却是非常亲切，亲切的领导，亲切的同事，也非常的温馨，温馨的工作环境，温馨的工作气氛。过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让我时常回味，时常想念。在\_\_\_\_的这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多东西，以前对房地产一无所知的我，现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的一年即将到来的美好时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有缺乏的工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我的工作进行监督。

作为一名财务工作人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

1、严格执行库存现金限额，把超过局部按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的平安，防止收付过失。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐〞。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常工作，自我经手以来，没有出过任何过失，我想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出过失，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

7、我手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的工作，就是去集团公司给媒体及相关业务单位请款。李总刚交给我这份工作的时候，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到我相关问题，我便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，我逐渐对房地产广宣方面有了了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，我将请款这项工作用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的工作要用文字写完，肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就总结到这里，以后工作上有有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

最后，祝各位领导，各位同仁新春快乐！

**房地产年度工作总结汇报800字篇5**

时光飞逝，转眼间过去了，对我而言，这一年的工作是最难忘，印记最深的一年。工作单位的转换，连带着工作思想，方法等一系列的适应与调整，带给我很大的压力和挑战，但在压力中也得到了收获和快乐。在领导的指导与支持下，同事的密切配合下，我圆满的完成了自己的各项工作任务同时也很好地配合了其他部门的工作。

一、办理公司各项初始登记手续

作为一个新成立的公司一切都要从头开始，办理银行开户，验资，办理登记等，这些是我既熟悉又陌生的工作，我在办理的过程中遇到了很多问题和困难，经过多方咨询，和不懈的努力终于圆满完成。

二、建立财务帐套

领导从公司发展的角度考虑，启用比用友财务软件更先进和规范的金碟财务软件，我根据及房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要，设计了一套较为科学、完整的核算科目体系，制定了详细的二级和三级明细科目，及辅助核算、项目核算帐，首次启用了固定资产核算系统，在较短的时间内，完成了难度较大的全部帐套初始化工作。并根据公司内部业务的需要，印刷了统一的粘贴单，借款单等常用单据。

三、建立健全各项财务制度流程

制度化管理是企业发展的基础，建立一套科学、完整、实用性强的，是规范财务管理及核算的基础，公司成立初期我和主管领导一起根据《会计法》、《企业财务准则》和《企业财务通则》及相关法规，结合公司的实际情况及经营特点，经过反复讨论、研究、起草了宇都公司的，会计核算管理，内部会计控制制度与经济业务审批流程等制度。对资金的收支，个人借款的管理，实物资产的管理，会计核算原则等都做出了详细的规定和流程。

四、认真执行财务会计制度，提高财务信息质量

会计核算是财务部最基础也是最重要的工作，是各项财务工作的基石和根源。在日常的工作中，我严格遵守国家财务会计制度、法规、公司的各项制度，认真履行会计的工作职责。审核原始凭证、录入记账凭证，计提各项税费，申报纳税、上缴税款，编制资金收支计划并审核支出，及时准确的编制财务会计报表，为领导决策和进行提供全面、可靠的信息。

五、加强自身建设，提高工作能力

随着社会经济的快速发展，会计准则和税收政策都在不断的更新，因此领导多次组织学习，让我们能及时掌握新知识，政策，法规。我们由原民营企业会计核算变为国有企业会计核算，在政策和制度方面有很多区别，所以把这方面的内容也作为学习的重点，使我们在工作中能尽快的转变角色。同时对于公司所制定的各项规章制度也进行了系统的学习。

总结过去是为了更好地面对未来。在过去的这一年里，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，收获了许多专业知识和工作。在新的一年里公司将进行小白桥建设项目的实施，首先要进行艰巨的拆迁工作。

在当前的经济形式下，难度可想而知，这对宇都公司的每一个人都是一种考验，我要发扬团队精神，积极配合拆迁人员的工作。

在拆迁过程中，向老百姓发放补偿金是比较重要的一个环节，所涉及的现金发放额较大，我们在发放过程中要主动与其他部门沟通，核对数据、安排流程，做到安全，准确、及时，为拆迁工作的顺利进行做好服务。

同时我会更加努力学习各项财务知识，钻研会计业务，提高会计核算水平，加强自己在税务法规、规避财务风险方面的学习，加强房地产开发企业相关知识的学习，进一步增强自己的的工作能力，在企业的项目实施中更好的发挥会计的核算、监督、服务职能，为宇都公司的发展壮大做出贡献。

**房地产年度工作总结汇报800字篇6**

我是，在繁忙紧张而充实的工作中，不知不觉送走了辉煌的20\_\_年，回顾这半年多来的工作，学习和生活历程，作为每一名员工，我深深感受到了公司蓬勃发展的热度，就像我们的案名“城”一样，充满着希望和力量，我也深刻体会了\_\_人为之拼搏的精神，我自豪而骄傲！

我是销售部驻，我在20\_\_年X月底刚进入公司时，对房地产方面的知识还一窍不通，对于新环境，新工作，新行业比较陌生。但在公司领导和同事的帮助下，很快了解到公司的性质和房地产市场的情况，我为能成为\_\_人而感到荣幸。公司的综合实力。城项目的优势和业界优良的口碑使我有信心在这努力奋斗。那作为销售部的一员，我也深感自己责任重大。作为企业的门面窗口，自己的一言一行也代表着公司的形象，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行情和动态，走在市场的前沿，为公司领导的决策提供充足的一手市场资料和数据。那经过大半年的磨练和洗礼，相信自己已成为一名合格的。

20\_\_年是房地产市场起伏动荡，群雄逐鹿的一年，我是X日刚上岗就和被分配到了。说实话，刚到，人生地不熟的，无论生活和工作都充满了很大的挑战。但是有总部领导和同事的关怀帮助，后顾之忧处理了，我们对\_\_市场充满了热度和希望，马上主动地投入了工作中。刚到2天，就成功组织了参加X日在房展的客户X人回考察项目，买票，带团，看项目，签合同，不亦乐乎。对于第一次成功签单的我也很兴奋，那次一共成交X套。虽然此次成交的X套是同事的客户，与业绩无关，但我仍然有着成功的满足感和欣慰感，我知道，我的每一分付出都是值得的，因为我是X人！回来以后，我又马上投入到新的工作中，我深知，专业的房地产知识和精通的市场了解是成功的必备因素，马上虚心向有经验的同事请教，在领导的鼓励和帮助下，学会如何与客户沟通，跟进，促成与服务，如何顺利达成签单。5、1黄金周来了，我们认识到这是一个好的销售高峰期，不断打电话拜访约定客户，组团回X。

虽然火车票一票难求，但在公司领导帮助下，想尽一切办法解决问题，顺利带回X位客户。成功签单X套。谋事在人，成事在天吗。5月又乘势而上，在中下旬又成功签单X套，为\_\_市场的开发开了一个好头，好的开始就等于成功一半！经过5月高峰的洗礼，我又学到总结了好多经验，为以后的工作奠定好了一个基础！接下来，在骄阳似火的6月，迎来了又一个销售高峰。X日参加了房展，在组团客户\_\_人次，工作量大，带团困难，我和分工合作，在火车上挨个沟通交流，很好的完成了任务，顺利签单X套。我们也知在外地人际资源少，要求做好老客户的转介绍是必须的，在6月，老客户也帮助介绍客户成交X套，是对我们工作服务和公司项目认可的回报。进入7月期，按道理是\_\_人到旅游的高峰期，也是房地产的火爆期，但对于外地楼盘在\_\_市场却进入了一个水深火热期。对于X项目的虚假宣传，导致\_\_部门的介入和媒体的宣传，一定程度上对外地置业起到了负面的影响，成交量萎缩。这期间我们主动开展工作，发资料，到大学校园找老师聊，蓄势待发。8月市场形式有所好转，组团去考察X次，签单X套。9月又参加了秋季房展，签单X套。因\_\_市场客户对海景房的要求越来越高，我们面临着挑战和选择，如何去适应市场，找到我们的热销卖点，是我们在一直深刻关注的问题。

大家知道，房地产行业流传着“金九银十”的说法，20\_\_年也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，中央银行的5次加息以及9月底中央银行和银监会的一纸房贷新政策，又让很多的购房者持币观望，楼市进入了一个相对大幅放缓的低迷局面。深圳，广州，上海的成交量萎缩3—4成，有价无市。面对风云变幻，市场动荡的时期，公司领导适时做出了英明的决策，推出了珍藏版限量海景房的促销政策，经过全体同事的齐心协力和扎实工作，在10月。11月又成功签单X套，开心欣慰。

总结这半年多的工作，有成绩也有不足。现有如下主要工作情况汇报：参加房展X次，发放宣传资料共计多份，组团多次，去客户多人次，签单多套（其中展会：X套，报纸广告：X套，网上：X套，朋友介绍：X套，其他：X套）销售面积平米，总房款多万。登记来电，来访客户资料近X人，重点有意向客户X人，写工作日记多篇，为以后的市场开发打下了优良的基础。成绩中有不足，工作比起总部的同事来说，在成交量上还有很大的`差距，我愿意学经验，找差距，迎头赶上，百尺竿头更进一步，相信在充满希望的20\_\_——别墅年，我们一定会有更大的丰收。

建议反馈：\_\_市场对海景房的需求旺盛，要求也越来越高，要求建筑质量精而优，户型设计充分考虑观海效果（北边有落地大客厅），阁楼的利用多一些明窗设计，适当推出一些精装的小户型，在材料的选用，价格的因素上也是我们做好外地市场考虑的重要因素。

20\_\_年，是有意义，有价值，有挑战的一年，我在领导和同事的帮助下，适应了外地市场，找到了一条良性的发展之路，相信，在未来的一年中，我充满着希望和热度，同时，一定会有新的突破点。在日益激烈的房地产市场竞争中，扎稳脚跟，占有自己的一席之地。我是最棒的！我一定会成功的！谢谢！

**房地产年度工作总结汇报800字篇7**

冥冥之中，已有年初走到了年尾，x年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，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明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行几点总结。

一、上期考核改进项改善总结

通过上期的考核后对存在的问题，进行深刻反思，剖析问题根源，查找原因，发现存在以下几方面问题，应多努力改之。

（一）销售工作最基本的客户访问量太少。在上期的工作中，从月日到月日有记载的客户访问记录有个，加上没有记录的概括为个，总体计算1个销售人员一天拜访的客户量0个。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好。

（二）沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。在传达售房信息时不知道客户对我们的房屋的那部分优势了解或接受到什么程度。

（三）工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

（四）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

二、完成的工作

（一）、销售业绩

截止x年月日，共完成销售额元，完成全年销售任务的%，按揭贷款余户，比去年增长的%，贷款额约为万，基本回款元，回款率为%，房屋产权证办理余户，办证率为%；其中，组织温馨家园等销售展销活动次，外出宣传次，回访客户户，回访率为%。

（二）销售服务业绩

1、整理住房按揭贷款以及房管局办理预抵押流程，以供客户参考。

2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。

3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。

4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

（三）未完成工作的分析情况

1、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。

2、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。

三、职业精神

1、有良好的团队合作精神和工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。

近朱者赤，近墨者黑。大家营造了销售氛围，再有销售培训贯穿整个销售的全过程，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训，使大家能集中智慧去做好销售工作，这才是团结合作的力量。

2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止

作为置业顾问，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

3、

每天坚持做一份业务作业

利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。业务作业内容包括：

项目的经济技术指标；

项目的位置、周边环境；

项目的平面布局，周边的长宽；

项目的户型种类、分布；

单套房型各功能间的开间、进深

及面积、层高、楼间距；

有关销售文件的解释；

装修标准；

配套设施；

了解工程进展；

物业管理；

价格、优惠条件；

罗列项目卖点；

每天必须对着模型针对以上的内

容讲一次盘；

房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料；

银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料；

产权证的办理及费用和要求提供的个人材料；

土地证的办理及费用和要求提供的个人材料；

按揭银行及利率和计算；

购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录

姓名、姓别、来访人数、客户特征、来访交通工具、联系电话、意向户型、意见建议、认知途径、来访批（人）数、意向价格、交楼标准、客户来源等；

记录每一次洽谈经过，将与客户的每一次接触过程尽量详尽地记录下来（包括电话追踪、多次来访情况），以便掌握客户情况；

建立联系通道。与客户保持经常性的联系，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友；

坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪；

结案。记录客户成交情况或未成交原因。在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候，可以准确地叫出他的名字，和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。

所以，今天我可以告诉所有从事销售行业的人说，用心就是水平的销售技巧。

5、诚实做人、正值做事

只有用真心做事，才能为自己为公司，同事也为客户赢得一脸笑容。

四、本期工作的改进情况

通过对上期工作的反思和总结，对本期的工作做了如下改进：

（一）不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

五、培训和参与度

优秀的售楼人员应该具备的专业素质包括：

第一，必备的专业知识，你必须是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推荐你的产品。

第二，正确的售楼心态（诚信是根本），不是靠花言巧语或欺骗来实现成交的，多一些换

位思考。

第三：个人的仪容仪表以及潜在的高素质。专业的形象及彬彬有礼的举止会为你赢得第一

良好的印象，有助于消除客户的戒备心理和彼此距离感。

第四：具有和客户良好的沟通能力（亲和力），先让客户认同你、接受你，这样客户才会

更好的接受你所推荐的产品。

第五：学会和同事很好的相处，特别是有利益冲突的时候要能够正确对待和处理，当然了

还有和领导的关系，这就不用多说了。

第六：虚怀若谷，不断学习，勤思考

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，x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x年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在

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。

（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额。

x年，更多的挑战在等着我，我已经做好准备了。在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定灰要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，x年，我一直在期待！在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找