# 最新房地产月工作总结报告(十六篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-09-28

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。房地产月工作总结报告篇一一、工作中的感想和回顾自四...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**房地产月工作总结报告篇一**

一、工作中的感想和回顾

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，20\_年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为\_的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好自己的销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

二、工作中好的方面

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作!

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作!并能遵守公司的各项规章制度!

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪!

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人!

三、工作中存在不足

1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧!

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了!

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交!

5、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

7、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断!

四、下步工作中需要得到的改进及帮助

1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行!

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法!

3、单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类!

4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质!

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利!

**房地产月工作总结报告篇二**

四月的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结

一、主要工作任务和业务完成情况

1、完成情况综述

2、未完成情况分析并说明

3、职业精神

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。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。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。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，我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。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。

在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事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。

二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，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，为\_的销售高潮奠定了基础。最后以\_个月完成合同额\_的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

\_旬公司与\_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\_场面。在销售部，我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，我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，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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，我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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，这个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

**房地产月工作总结报告篇三**

9月份 在xx公司的正确带领下，随着市场良好的发展公司以完善内部为基础，以开拓创新为动力，经过公司各个部门的积极配合和我店全体员工的共同努力下本店取得了较优异的成绩

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，每项惩罚制度都责任到人;结合自身工作情况不断发现问题解决问题;(每天晚上用一小时给自己的工作做一个工作总结然后安排一下明天的具体工作)接待客户热情积极主动，通过较好的对外协调，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，取得了一定的成绩。特别是店业绩方面，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。主要体现在：店员缺乏工作主动性，新员工业务不熟练，与客户沟通能力差，工作的计划性不够强，主动性和责任性还不到位;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进

三.对公司的建议

希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，我店会以积极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，加强业务能力提高业务水平 激发和调动每位员工的工作热情，要通过不同的手段和形式，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，积极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，我们只有认清形势，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。

**房地产月工作总结报告篇四**

生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活!回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就!出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

20xx年6月至今一直在从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为2024年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在20xx年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的!相信自己我是最棒的。

用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。 工作总结：

首先是业绩方面：从2024年6月—12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

其次是工作中遇到的问题：由于我们x店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们xx店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的\"流水式\"工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

最后是行业分析：20xx年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米12019元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，必竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们x店，离基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

**房地产月工作总结报告篇五**

xx年3月份 在xx公司的正确带领下，随着市场良好的发展公司以完善内部为基础，以开拓创新为动力，经过公司各个部门的积极配合和我店全体员工的共同努力下本店取得了较优异的成绩

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，每项惩罚制度都责任到人;结合自身工作情况不断发现问题解决问题;(每天晚上用一小时给自己的工作做一个工作总结然后安排一下明天的具体工作)接待客户热情积极主动，通过较好的对外协调，树立了良好的店面形象。

上月工作虽在公司正确领导和全体员工的共同努力下，取得了一定的成绩。特别是店业绩方面，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。主要体现在：店员缺乏工作主动性，新员工业务不熟练，与客户沟通能力差，工作的计划性不够强，主动性和责任性还不到位;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进

希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。

下个月随着市场形势的发展和激烈的竞争形势下，我店会以积极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，加强业务能力提高业务水平 激发和调动每位员工的工作热情，要通过不同的手段和形式，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，积极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，我们只有认清形势，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。

**房地产月工作总结报告篇六**

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，我们主要的竟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。

本月的推广投入倒是不少，但是收效甚微。对于我们去年停工一年，说开发商跑路，现已家喻户晓。3900左右的价格已经无法让客户产生强烈的探索欲望，目前我们的电话量一直不高，现场到访量也很少。由于迫近年底，开发商资金紧张，现

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

存在问题：面积在129-293之间，总房款在65万到180万之间，成本较高，导致客户选择同等房款其他洋房或别墅项目。

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.

**房地产月工作总结报告篇七**

年终快到了，作为营销人，一份像样的总结报告必不可少。有的朋友对写报告头痛不已，拼拼凑凑写不好;有的朋友则对此不当回事，敷衍了事完成任务;甚至有朋友花钱去买报告。殊不知一份年终总结是对自己一年工作的盘点和汇报，对个人发展意义不小。年终总结要点：怎样的总结才能既让公司领导满意，又对来年的工作具有指导作用呢?漂亮的格式固然重要，但是一份有质量的总结应该言之有物，因此至少要包含以下几点：1)这一年来的销售状况和体会;2)个人销售中发现的问题;3)来年的目标和计划。当然，最好还要有4)对公司未来发展的意见和建议。无论你是基层业务员还是销售管理人员，要站到公司的角度去看问题，那么你的考核和评价才会比较高。报告写的过程中随时注意以下几点：1.用事实和数据说话，客观总结;切忌空话大话，夸夸其谈;2.既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因;3.目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。4.提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善。销售业务员年终总结范文：a公司营销部年度工作总结200x年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。 “5个一”的成绩不可忽视

1.铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a、b、c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家;b类有94家;c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家;终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。 目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

**房地产月工作总结报告篇八**

在房地产经纪公司aysaac allen 工作了一共三周时间。虽然时间不长，但毕竟也是一份实习，接触到了一个新的行业，也吃了些亏，故提笔记下。

选择开始的原因

从欧洲回来之后投简历投了一周，作为一个急性子，那一周都在投实习等面试实在非常之煎熬，每天刷邮箱刷wasserman，火急火燎的性子快把自己烧死。aysaac作为面试的第四家单位，当场就表示录用。回来和四哥商量后，家人表示支持。考虑后决定接受这个工作，原因如下：1.房地产行业不错，曼哈顿作为全球金融经济中心，有无数的资本流入，房地产作为重要投资渠道之一，从来就是一个重要的市场。能在这个行业有所积累，大方向有益。 2. 房地产经纪人门槛低，考完license 就能从业，有不少中国太太把这个当做副业甚至主业，可以通过实习摸清可否把房产经纪人作为备用就业方案，了解该行业提供h1b情况等等。3.骑驴找马。与其呆在家纯粹等待下一个更好的机会，不如把这份工作先做起来，骑驴找马。人无所事事时状态会非常颓废，尤其我性格又急又爱多思虑，天天宅在家等待定是焦虑不已;不如先开始工作，生活有重心，态度积极，状态也好。 不好的地方：1. 主要是给经纪人当助理，公司很小，在业界没有名气，在简历是加分不多。2. 报酬是基于业务量，对该公司业务量还不了解，报酬有风险。

工作内容总结

在该公司工作三周。该公司大老板就是aysaac，一个中美出生的美国人。在房地产有十来年的工作经验，之前在保险公司和金融行业做过。他教育水平不高，写字拼写奇差，但脑子比较灵活，谈吐也有所历练。主要业务包括：1. 和大客户jeff 合作。jeff 是blue star property 的老板，aysaac 的公司就是组的jeff公司的两个房间。jeff在曼哈顿有一些房产，还在不断购买新的房产，对这些房产进行物业管理，获得利润。 2. 因为aysaac 在这个行业有十来年经验，积累了一些人脉和客户源，所以有一些大的个人投资者会找到他，比如想在中城购买写字楼的韩国人，比如在42街拥有珠宝工厂的想加入房地产投资行业的家族。这些大客户想在曼哈顿投资商用地产，aysaac做他们的买方代理。 3. 他和其他agent有公寓租赁和买卖业务。就如我们刚到纽约时找房子接触到的中介一样。他们和那些公寓的landlord有交情，landlord 授权只给他们出租。但业务量并不大，我在那里工作负责所有招租公寓的广告管理，整个清单里也就不到十套房屋。 aysaac前两年去了海军服兵役，才返回房地产行业从业四个月。重新已自己的名字命名了公司，招募salesperson，招募intern。所以这个公司其实是个start up，处于初始期和扩张期。什么都是新的，需要和他一起探索。aysaac在扩大公司，不断在招募新的salesperson;同时他也在扩大公司影响力，不断参加各种房地产行业聚会，推进互联网宣传，想在业界有更大影响力。相关数据：

1.物业销售买方代理获得销售金额的3-5%

2.物业租赁获得月租的12\*15\*=1.8

erson不能单独从业，需要挂在broker名下从业。租赁方面，有经验的salesperson有经验有房源有社交网络，成交后他们获75%，aysaac 获得25%。没经验的salesperson aysaac需要教导帮助他们更多，所以salesperson获得50%，aysaac获50%。

我的主要工作包括：

1. 帮aysaac 和其他经纪人做网上research。 包括：1. 查找物业业主资料，取得联系方式，使aysaac和其他经纪人能和业主取得联系，达成业务。主要渠道是到acris查找deed， 的building部门查找permit 以及查找bluebook。 aysaac 的业务主要是做买方代理，所以获得房源是最重要的。只有获得了房源才能把这些房源推荐给客户，客户看上眼了才能成交才能提成，经纪人才能提成。所以获得房源是最重要的。aysaac 最重要的工作就是和感兴趣的房产landlord 取得联系，说服他们销售他们的物业。这是一项非常不容易的任务，业务时间战线拉得很长，landlord一开始可能完全不理你，也许几个月，也许几年，也许十年后突然破产了，突然生病了，突然想卖房子了，同意卖房子。经纪人需要时刻保持礼貌专业耐性，和他们保持联系，就算被拒绝了也要有礼貌有修养，维持潜在客户。经纪人必须具有高度的敏感性，时刻关注房地产业界新闻和其他经济金融it科技新闻。特别是对富人贵族名人新闻要有敏感性。例如某个名人过世了，遗孀或者后代很可能继承大量房产，这时候就有潜在机遇，和他们取得联系，激发他们的卖房热情;名人离婚也是如此。再比如，jeff 和aysaac 打算进军chinatown市场，希望我帮助他们和业主沟通。 2. 查找物业的其他情况，包括有没有违约行为，近几年物业的维护情况等等。 3.查找物业的城市规划，例如容积率，将来的市政规划，帮助他们评估该物业的投资价值。

这部分工作是我比较感兴趣也做得最好，因为对查找渠道很了解，而且任务目的明确。但后来ayssac招来更多salesperson，这部分任务就大量转移到他们身上了。

2.协助他们租赁公寓。包括1. 所有网站上的广告管理，在streateasy， naked apartment上的广告书写和更新。2. 去公寓拍照片，配钥匙等等。去两套公寓拍过照片。其中一家非常乱，为了拍出干净整洁窗明几净使人想租的照片，拿各种卫生工具进行打扫整理了好一阵子。另一家布置得非常有爱，让人省心。

3. 网络营销推广。这是aysaac 重点布置给我的任务，只是这个任务实在艰巨，我又没有经验，做得非常不顺心。包括fb，twitter， 加入各种房地产网络协会等等。 fb和twitter 的营销本就是非常大的学问，social media 在大公司就是一个单独的部门，需要专门的人维护推广，例如蒋礼姐就是这个工作。fb 和twitter也靠网络推广挣钱，想要获得大量粉丝或者转帖，是要付钱的。但aysaac 这种吊丝出身，行为吝啬，不肯付钱，又想获得粉丝和转帖，使我的工作很艰辛。 和penny 交流过，她说这种影响力是要一步步来得，不是一蹴而就。所以每天在办公室更新fb和twitter ，但看着寥寥无几的粉丝(还没有我个人粉丝多)，就觉得非常沮丧，就算更新了消息也没有人看呐。粉丝人数上涨也收效非常甚微。总之这部分工作开展很艰难，aysaac又急于看到成果，但我又没有相关经验。

4. 其他各种杂活儿，比如复印手册，买文件夹买墙贴字等等。

好处：

1. aysaac 很乐于教学，遇到不懂的问题他非常乐于分享和教导，态度很好，所以还是能学些东西。

2. 其他agent 人也不错，除了傻子nick， jp和sandy ，vj都很好，对我很nice。

3. 公司小，能接触到所有业务。

不好：

自己也是第一处创业，很多东西没有经验，稀里糊涂。比如我是他的第一个国际学生实习生，他一直到要付钱了才知道paid 雇我是非法的。以至于最开始给我承诺是有工资的工作，后来又不付钱，搞得我高兴半天最后竹篮打水一场空。不过没有pay 也好，清清白白干干净净，以后申请身份不怕移民局查。再比如他的公司太小，没有正规的hr,social media部门，什么都是一大团，没有头绪，无法在那里学到有条理的组织管理和公司运营经验。

2. aysaac 自己也有缺点，因为没有接受过正规高等教育，所以处理起事情容易急躁，条理不清，常常出现忘记了某个appointment的情况。这也教育我在以后学习工作中要学会有条理和时间管理。

2.这个行业门槛太低，同事们的学历都没有我高，只是语言和从业经验比我好比我丰富。

另外，特别做关于这次吃亏没有要到工资的总结

面试的时候aysaac 说有pay， 按commission来。 工作两周半后跟他明确表示我是非法打工，希望调整工资结构，改成hourlypay，不要commission 的bonus ，aysaac 拖着一直不回复。直到周一摊牌，表示前两周试用期没钱，只给第三周的350刀，约我周三去领钱，但周三又生变故，周四彻底表示咨询律师后不能给钱，否则非法。整个过程，最开始是弄不灵清不能随便招留学生，后来是不想给钱又咨询律师知道法律规定不能给钱正好就捡了免费劳动力白用了三周。三周白干，总结经验如下:

1. 打黑工为了避免讨不到钱的情况，一开始就要把一切落在纸头上。小时工资是多少，怎么给(最好每次每天给)，标明双方都知道非法性。就像小溪说的，你是中国人，你在这儿就得做好随时被欺负的准备，随时要懂得保护自己的权利，随时保持警惕。吃一堑长一智，以后都得多长点心。我细细回忆，aysaac 的工资承诺从来就是口头上说的，跟他通邮件他也从来没有正面回复过，说明他还是非常有心机。如果他邮件里回复说是的，你的工资应该按commission给，我就可以告他。只是他心机太深，一直拖延不回复，最后的回复也是口头上商量的，没有证据。 小溪说，虽然我是非法打工，但只要有证据证明他承诺过这是有pay 的，就可以告他。非法不非法是一回事儿，他雇我他也非法，他犯错误更多。但他承诺了给钱之后又不给，这是另一回事儿， 他出尔反尔只要有证据就可以告他。在美国混，作为没权没势的外国人，必须多长些心眼，这种敏感的问题，要把关键信心样样都落实在纸头上。

2. 关于试用期有没有钱的问题，我从来就没有思考过，以至于后来活活被赖账。以后在遇到这种问题，一开始就得谈好试用期有没有钱。

这次处理得比较好的是被赖了钱也没有跟他撕破脸，表面上还是和和气气。毕竟per还要他确认邮件。以后也不是完全不会从事房地产行业。多个朋友或者路人，总比多个敌人好。

**房地产月工作总结报告篇九**

在9月份里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(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)持续客户关系，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。

(五)确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

一、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。

二、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，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，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，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

此外本人还制定了些许计划：

1、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 ，每日;以每月，每周 ，每日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。

2、建立一支熟悉业务，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。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。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。

4、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，业务能力提高到一个新的档次。

5、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

以上是我的销售工作计划，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分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，交出自我满意的成绩单。

**房地产月工作总结报告篇十**

很感谢公司对我的信任，9月份将交易店交给我来管理，作为我们这样公司的店长，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。

前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划:

1. 人员培训:

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。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。

2. 人员管理:

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，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。

3. 房源维护:

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是致关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

4. 客户维护:

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

**房地产月工作总结报告篇十一**

20xx年度已经过去一半，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：

第一，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。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

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。

20xx年新的季度已经来临，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20xx年度的销售任务圆满完成。

**房地产月工作总结报告篇十二**

七月一号入职了新工作。是一家小的房地产公司。四月份参加的面试，面的intern analyst的职位。面试的过程flow 很好，但说到薪水的时候我说的是20/hour，算是平均实习生的工资。后来grace通知给offer，但是是unpaid intern。用了我很长时间来接受这个残酷的事实。毕竟我在去年夏天的实习都是有钱的。毕业了还反而做没钱的真的说不过去。后来选择接受这个工作，是因为以下几个原因：1.能从public administration这个领域跳出来，实属不易。我们项目实在不好找工作，我们career office官网po的工作我实在不喜欢，都是policy analyst, administration, finance and accounting in ngo 之类，感觉和我想象的职业发展不太一样，而且我也不喜欢没有过憧憬。能跳出来做investment analysis算是跳到了大的对的领域。2. 这个公司很小，但是我的职位是analyst，真正是要分析项目的，从基本面到modelling，都要分析都要学习，是一个很好的学习的平台和以后换工作的跳板。虽然说很好有点牵强，但至少作为跳板比我们专业能找到的工作作为跳板考虑以后的career好很多。3.其实很多工作都是要做一段时间unpaid intern。因为毕竟在纽约，大家都很务实，试用一下看你到底有几斤几两，是否fit这个职位。我的实习期是半年到十二个月。用这段时间来跟几个项目，学习到这个行业基本的知识，有了基本的感觉，之后可以开始真正创造价值了再pay薪水。其实也有道理。并且在这种小公司，业务量不稳定，有时候半年没有一个业务，有时候年头好能有好几个大单，所以老板冒然给薪水是很冒险的事情。

工作了三天，对工作和公司有了初浅的认识。

公司业务：房地产融资。为那些需要钱的开发商向pe，fund进行融资。开发商修建的类型包括condo，condo conversion，rental，multi family，single family。我们的local partner就是开发商。而我们的客户就是有钱的人，基金私募等钱多的需要找项目投的。我们的角色就是穿针引线。把好的项目从local partner手里拿过来，推荐给客户。这其实是一种brokerage。但是因为老板自己也有些资金，所以遇到好的项目，老板也会投些钱，所以不全是brokerage。老板的工作有很大一部分需要去social，去各种network，跟业界的人认识，聊天，建立好印象，跟开发商，pe fund， 其他中介公司建立好的关系，为以后的合作打下基础。一些小项目，就经手我们一个middleman就可以成就，但一些大的项目，可能需要好几个middleman，这样就是合作关系，大家分利润。一般的点数是1.5%--2%。

老板有一些人脉，所以手上有好些需要钱的项目，我们几个analyst的作用就是初步分析这些项目，有个初步的评估，然后跟客户谈，如果客户进一步感兴趣，我们再进一步进行尽职调查。一般来说，谈成一个项目至少需要三个月的时间甚至更长。而一年能有个两个项目就已经很不错了。所以我觉得我能跟一个大的项目就能学到很多东西了。

老板是个年轻的女性，年龄不到三十，很娇小但很干练。 她在德克萨斯读的本科，回香港和深圳工作，再到哥大读了房地产研究生，之后在高盛工作，再出来创业。很有活力。人比较直爽，还算好相处。老公是个abc，高盛的trading vp还是md。挺高的职位。本科是哈佛的。她还和我们聊了选老公的经验，最重要的是要脾气好，人品好，爱你和你的家人。其他钱，工作都是可以慢慢创造的，但前面几条是硬性的。感觉人生赢家的既视感。

这几天工作下来，觉得这个行业还是比较刺激的，我们的职位要求我们随时对市场保持敏感，要全方位考虑，所以挺能学东西挺长见识的。例如我在分析一个项目的时候，势必要关注这个区域的均价，过去几年的走势，这个区域的就业率，犯罪率，商区、学区好不好，甚至医院教堂。分析这个项目的概况，优势，风险，给合作人的问题。一下子就对这个区域有了全面的掌握。另外也感觉到人生经历经验很重要，比如我分析的项目在皇后区elmhurst， 因为以前有人约我租那边的房子，也常去那片吃饭买菜，所以对那个区域有所了解，分析起来顺手很多。要换另一个区域，估计就没有那么着调。

对我来说这个工作的一个难点就是模型。因为我没有学过房地产项目的课，就在wagner 修过一门real estate finance 学的很渣。所以这部分将是我的一个难点。就算对real estate program 的人来说，这个部分也很难。主要是通过建模算出这个项目的irr等指标，是否能赚钱。虽然最后呈现在报告和ppt里的只是一个指标，但却需要大量的工作去完成。其实开发商会提供model 给我们，但是我们要再认真审核，看看他的假设对不对，数字合不合理。

其实在纽约像我们公司这种角色的其他公司还有挺多，因为现在中国市场那么大，而且大量的资金需要出来，所以有很多生意可以做。我们老板算是比加有责任感，推荐给客人的项目都是手把手分析过，自己觉得有钱有得赚才推荐给客户。有的其他公司全凭一张三寸不烂之舌，忽悠中国来的土豪们。

老板也对eb5的项目有所涉猎，经过在公司上班，我更加清楚的认识了eb5。原来说到底就是给开发商融钱。开发商本来需要给银行借钱，但是利息高，所以就搞出来一处给投资人借钱，利息很低，有的一年1%，有的甚至一年500。而投资人也有能拿到绿卡的好处。这中间能养肥很多人。首先是开发商借到了钱，然后是区域中心，他们能收项目管理费，有的大的开发商自己为了一个项目成列一个区域中心，再是律师和中介，区域中心会给他们抽成。除了这些角色，还有些别的特设情况。比如某个小的开发商缺钱，而国内某个移民中介很有钱，移民中介作为fund借钱给开发商，收低于银行利息但高于付给投资者利息的利息，然后移民中介再去愁这笔eb5资金，中间再随便挂个区域中心符合规范。所以这中间真的经手了很多人，每个人都可以在手上抹层油。

再者，我对开发一个项目对社会做出的贡献也有了深刻的认识。(感觉以前在学校真是什么都不懂啊，出来了才是学东西的好时候)。比如修建哈德逊广场的项目，首先开发商承建商承建商的工人们可以挣钱，为开发商提供融资的银行，fund， brokerage可以挣钱，提供eb5的移民中介律师中间人可以挣钱，为项目提供消防器材水电气空调的可以挣钱，提供开放区域景观设计的可以挣钱….. 怪不得政府会大力支持这种项目，真的可以交好多税，增加好多gdp。

另外关于h1b，跟迟源姐聊天，她提醒我说小公司，一个是老板状况容易波动，另外一个是公司没有过办h1的经验，操作起来不熟练，很麻烦。最重要的是，你如果是公司第一个办h1b的，很容易有不通过的风险。所以我自己要多加小心。

**房地产月工作总结报告篇十三**

在这个月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9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。

**房地产月工作总结报告篇十四**

进入房地产行业工作也已经3个了，在盛祥现代城工作也3个月了!对于刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。我把这段时光的工作总结如下，也从中提升，完善自我的销售水平。

从进入盛祥现代城到正式上岗接待销售基本上都熟悉了。在招待客户当中，与客户互相交流，展开客户工作来提升自我的销售水平，也透过同事间学习，观摸来完善业务知识，发现不懂的地方也及时提出解决

下方是我的工作总结几点。

第一：最基本的对工作对客户对同事对领导对公司一向持续热情，用心向上的态度。

第二：做好客户来电来访记录登记，及进行回访跟踪了解客户购房动态，做好后期销售工作。[由整理]

第三：经常性的约客户来看房，及时向客户讲解市场信息懂得我们楼盘的动态，加深客户对我们楼盘的印象，提高客户对我们楼盘购买的信心。并针对不一样客户状况推荐适宜他的房子，让客户尽快购买，避免不与其他人集中推荐一个户行，这样也提高大家的销售。

第四：提升自我的业务水平，增强房地产相关知识及最新动态，在应对客户的时候游刃有余，建立自我的销售专业，也让大家相信我们的产品相信我的推销认可，从而促进销售。

第五：在工作中都会遇见这样或那样的挫折，摆正态度，建立良好的心态，持续用心乐观的面貌，听取大家的意见改善自我不足之处。

第六：给自我建立目标，不断进行学习，完成目标，我相信只有坚持自我的方向，踏实向前，终可到达目标。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有必须差距。后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

**房地产月工作总结报告篇十五**

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。这三个月，我跟随贾部长做的工作有：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：

1.工作主动意识需进一步加强;

2.沟通及表达能力需不断提高;

3.执行工作中细节关注不足之处有待提高;

4.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”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，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。

**房地产月工作总结报告篇十六**

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。这三个月，我跟随贾部长做的工作有：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：

1.工作主动意识需进一步加强;

2.沟通及表达能力需不断提高;

3.执行工作中细节关注不足之处有待提高;

4.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”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，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。

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