

银川市房地产市场总体现状 房地产工作报告(优质5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银川市房地产市场总体现状 房地产工作报告篇一

转眼来公司已两月有余，在这里工作的点点滴滴对我来说是历历在目。从开始的什么都不懂到现在可以自己独自处理一些突发事件，对我来说真的不是一件易事！

来这里的前期因为不能很好的理解前台工作，以至于在工作做总是犯错，总是有很多问题；有问题不是错，错的是自己不会分析问题！时间在一天天过去，从开始的不知道做什么到现在的主动去做事，以及给别人找事做，这是我自己的进步，也是我人生路上的进步吧！来这里对我来说是对了，人生面临很多选择，如何做一个正确的选择，其实你只需要明白自己此番是为了得到什么，新福给了锻炼自己口才的机会以及让我明白如何很好的和别人沟通。

在这里工作期间我知道了收房需要办理哪些手续，在收房过程中需要注意些什么，这都是一种学习！前台接待员其实是很锻炼人的，对我这个比较粗心大意的人来说真的是得到了很好锻炼，虽然前台的表格归档还存在着很多问题，可是跟之前的我相比已经有了很大进步，我要追求更好，做出更好的结果，这也是公司所需要我们新福所有员工做到的！

我们主管总是跟我们说，我们上班并不是说我们要得到多少钱，而是要在工作中找到归宿感找到荣誉感！

来这里的两个星期开始主管要求我们开始催物业费，一次偶然的机会认识了一位二栋的业主，他一直在问我关于办理房产证的事，在工作中我时刻记着我现在的每一次行动都是在为我以后的工作做准备，虽然当初我对办理房产证也不是很清楚，可是我还是不厌其烦的帮他问了很多地方，尽量让她更多地了解办房产证的知识！后来她来我们这里一下子交了三年的物业费，尽管只有5000多元，而且交物业费是天经地义的，可是我依然觉得这是对我工作的一种肯定，在这里我们找到了荣誉感！

1、按公司要求穿工作服，工作服整洁，上班佩戴工作牌。

3、拨打业主电话时，当电话接听后，主动向对方致以问候，“您好，这里是新福物业”，使用敬语，确认其房号、通话人姓名后，将要做的事交待清楚，通话完毕时说：“谢谢，再见”。

如果不能按照以上说的所做到自愿做以下惩罚罚款100元，并且打扫一整栋楼道卫生，利用下班时间！

银川市房地产市场总体现状 房地产工作报告篇二

_年即将已经过去，新的挑战又在眼前。在过去的一年里，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，达到了公司指标，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，客户分辨的出真心假意。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。

(五)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。

自己也还存在一些需要改进之处：

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。

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

善自己，提升自己，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，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

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。

银川市房地产市场总体现状 房地产工作报告篇三

- 1、房地产开发投资
- 2、商品住房销售
- 3、商品住房价格趋势
- 4、房屋交易
- 5、产权产籍管理

（一）房地产行业管理水平稳步提升

1、房地产开发市场更趋规范和稳定。今年以来，为规范市场行为，促进市场健康发展，我局在深入贯彻国家一系列宏观调控政策的前提下，认真落实我县住房建设规划和年度计划，采取积极有效的措施，抓住房地产市场回暖时机，强化市场管理职能，稳定住房价格，鼓励普通住房消费，推进住房供应结构调整，引导开发中小户型、中低价位普通商品房，加快发展二手房市场和住房租赁市场，满足多层次住房需求。同时，加大执法力度，重点加强对商品房预售许可、商品房销售管理，落实动态巡查监管责任制，建立健全长效机制，进一步规范我县房地产市场秩序，使我县房地产市场朝良性健康方向发展。

2、物业管理工作全面开展。为规范和培育物业管理市场，全

面提升我县物业管理水平，我们依据《物业管理条例》等相关法规，在认真学习理解的基础上，积极做好物业管理工作。一是积极做好小区业主成立业主委员会工作的指导与备案登记工作。通过深入宣传，物业管理逐步被广大群众所接受，业主们维权意识不断得到增强，但由于目前物业管理还属于起步阶段，大多数业主对相关的法律法规了解不够，缺乏一定的认识，所以在维权过程中难免存在盲区和误区。对此，我们及时调整工作思路，对成立业主委员会程序上有问题苗头的小区主动介入，积极给予指导和帮助。二是加强对区内物业公司的管理，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾纠纷。我们依据相关法规，在加强对物业管理企业督促指导的同时，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾，并通过组织召开协调会等形式直接参与了多次物业管理纠纷矛盾调解协调，为促进物业管理进一步走向规范发挥了积极作用。

3、房屋拆迁工作有力推进。在拆迁管理工作中，我局坚持做到依法行政、严格程序，强化监管，维护当事人的合法权益，使拆迁工作做到有理、有力，措施落实到位；同时，积极响应县委、县政府号召，维护城市建设和经济发展大局，发挥攻坚克难的拼搏精神，抽调精干人员，经常放弃节假日，加班加点，不分昼夜，有效保障了县城各重点工程的拆迁进度和项目的如期开工，半年来，未发生一起因拆迁导致上访和安全事故，圆满完成县政府下达的房屋拆迁任务。

4、产权、交易管理不断完善。房地产交易活动直接关系到群众的根本利益。我们一是简化办事程序，提高办事效率，对房屋产权登记、抵押、测绘、办证等业务实行一站式办理，努力实现客户服务的零缺陷，办事流程的零阻碍，大大缩短了办证时间，此举获得群众广泛好评；二是优化发展环境，服务经济建设大局。我局在县行政服务中心配备了2名业务骨干，设立“房管窗口”，高效为企业提供优质的办证服务。今年以来，“交易发证窗口”工作人员主动多次上门为各类企业服务，办理相关权证，树立了良好的窗口服务形象；三是交易发证大厅工作人员为帮助解决年老体弱、身体残疾的

客户不能到场签字办理产权手续的困难，先后10余次主动上门服务，为客户排忧解难；经常放弃节假日，多次为在外创业返乡的客户办理房产交易，满足了客户返乡创业的迫切需求，良好的服务得到了办事群众和企业的高度赞誉。

（二）廉租住房建设和古镇保护与开发等城镇化建设重点工程顺利推进作一完成，即可开工建设。二是全面启动廉租住房保障工作。规范和完善城市最低收入和低收入家庭住房需求档案，对申请廉租房家庭进行登记造册，实行一户一档，为下一步廉租住房政策的实施提供基础依据，科学合理，确定享受对象。新增廉租住房及20xx年新建廉租住房项目建成后，将向低收入住房困难家庭提供538套廉租住房，实物配租在我县尚属首次，可以说领导重视、社会关注、百姓关心。这是今年房管工作的重点和难点，我们一定要下决心把工作的难点变成工作的亮点。一是为保障低收入家庭的基本住房需求，完善我县廉租住房制度，协助县政府出台了《铅山县城镇廉租住房管理实施办法》和《铅山县廉租住房实物配租实施细则》两个规范性文件；二是进一步加大宣传力度，努力营造良好的住房保障工作氛围；三是主动接受各级人大、政协以及社会各界的监督，实施“阳光配租”。必须创新保障思路、不拘一格、想尽办法地将廉租住房优惠政策落实到百姓身上，切实解决好低收入者的住房难问题，让老百姓享受到发展带来的实惠。

一、开发第二”的原则，整体延续河口古镇历史文化传统的发展脉络、保持历史文化名镇景观风貌，突出体现河口古镇历史文化特征，充分发掘河口古镇历史文化资源，发展城市文化博览和观光功能，结合棚户区改造，提高铅山城市综合品质，促进铅山县经济、社会、文化的整体协调发展。《河口历史文化名镇保护规划》力争6月底通过专家评审，并经同级人大审议通过。7月份可以制定出《古镇保护与开发重点项目修建方案》，使古镇的保护利用有章可循，确保保护开发工作走向科学发展的轨道。

（三）思想和制度建设工作的逐步提高

二、五学习日组织全体干部职工集中进行学习,着力提高党员、干部的政治理论素质。年初,在全局上下开展了“内强素质、外树形象、换位思考”解放思想大讨论活动,突出规范管理、强化服务、树立形象三个工作重点,努力创建“团结协作、爱岗敬业、关注民生、高效廉洁”的房管新形象。

2、积极开展“

创先争优”活动。按照县委的安排和部署,我局积极行动起来,在全系统基层党组织和党员中深入开展创先争优活动。通过第一阶段的学习,我们充分认识到创先争优活动是学习实践科学发展观活动的延展和深化,是夯实科学发展坚实基础的重大举措。我们将通过活动的深入开展,努力提升党组织的创造力、凝聚力和战斗力,充分发挥党员的先进性和模范性。

3、坚持抓干部队伍,着力提高干部职工的服务水平。

为充分调动干部职工的工作积极性和主动性,增强责任感和紧迫感,改变机关工作作风,我们在全局深入开展了“创业服务年”活动。在总结以往“机关效能年”活动完成情况的基础上,做了大量的调查研究,制定了具有较强操作性的实施方案,使其较以往更为详细完善,科学合理,切实可行,便于操作。在执行过程中,我们从领导带头做起,铁面无私,一抓到底。取得了良好效果。自开展“创业服务年”活动以来,进一步转变了行业作风,彻底转变了“门难进、脸难看、话难听、事难办”的衙门作风,坚决杜绝了“吃、拿、卡、要、报”和“冷、硬、推、顶、拖”等不良行为的发生。持证上岗,使用文明用语,针对群众和客户的难点、热点问题,不断提升服务层次和水平。今年我局充分利用大门楼梯通道显目位置,重新规范的制作了本部门的办事流程、服务承诺、工作职责,让前来办事企业和群众一目了然,心中有数。我

他们还统一制作了全县开发规模较大的精品楼盘效果图粘贴在我局通道两旁，为房地产开发企业的发展起到了很好的推介作用。房地产管理工作做到了从被动服务到主动服务，从一般性服务到优质高效服务、从单一服务全方位综合服务的转变。

4、严格执行廉洁从政的有关规定，提高拒腐防变的能力。今年以来，我局及时召开会议传达学习中央、省、市、县一系列关于党风廉政建设的会议和文件精神，并结合实际认真抓好党风廉政建设工作落实。一是切实抓好经常性的党风廉政教育。我局党总支重点把学习《廉政准则》纳入党支部日常学习内容，组织党员干部职工认真学习理解《廉政准则》的指导思想、基本精神、主要内容和具体要求。通过召开学习交流、座谈会等形式，不断将学习宣传《廉政准则》活动引向深入。通过学习，使党员干部职工切实增强廉洁从政意识，讲党性、重品行、作表率，永葆先进性。二是建立了各项行之有效的规章制度。局党总支坚持对党员干部进行党风廉政责任制考核、评定工作。通过建立制度和长期的教育，使广大党员干部在思想上警钟长鸣，切切实实地把好廉洁自律关，提高了自身拒腐防变的能力。

(四) 信访稳定、平安创建、法治建设、公益事业等工作

我局高度重视信访稳定、平安创建、法治建设工作，作为一项重要工作长抓不懈，成立了专门组织，加强领导，制定了实施方案，狠抓落实。一是强化安全防范措施，提高安全意识，认真做好创建的各项工作的，全力打造平安单位；二贯彻落实信访条例，及时调解、化解各种纠纷、矛盾，做到了有人管事、有人办事、有人落实，群众来信来访，事事有回音，件件有着落。目前我局未发生一起集体访、越级上访事件和安全事故。在公益事业上，全局系统干部职工都积极响应县委、县政府号召，无论是扶贫助困，还是在救灾、送温暖献爱心活动中，上下齐心，踊跃参加。1--6月份，共捐款1.7万余元。

四是城镇规划区内及城郊结合部仍有违法从事房地产开发经营以及非法进行房产交易的现象发生，扰乱了房地产市场的正常秩序。

1、按照全县城镇化重点工程建设“百日攻坚”活动实施方案的要求，全力以赴抓好20xx年新增180套廉租住房和古镇保护与开发项目的建设和推进工作，力争按期完成目标任务。

2、认真做好全县重点工程建设的房屋拆迁工作。下半年重点是抓好鹅湖大道改造工程a段和九阳大道改造工程的房屋拆迁工作，确保县城各重点工程的拆迁进度和项目的如期开工。

3、大力加强房地产市场整治工作。一是加强执法力度，对那些没有质资开发或未经预售许可卖房等违法违规现象进行严厉查处；二是加强对中介机构、各房地产项目的售楼部进行严格的规范，维护消费的合法权益；三是加强房地产预（销）售资金使用监督和管理，确保人民群众购买放心房。

4、加强队伍建设。一是认真开展好“创先争优”活动，努力提升党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥党员的先进性和模范性；二是加强政风行风建设，改善服务态度和服务水平，以确保“创业服务年”活动取的实效；三是加强党风廉政建设，坚持从严治党，从严治政的方针，着力从源头上预防和治理腐败问题，坚决纠正房地产行业不正之风。

银川市房地产市场总体现状 房地产工作报告篇四

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提

高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

一、工作中的感想和回顾

自四月份满怀*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，从转战，公司也从xx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，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命xx周年，中国共产党建党xx周年，恰逢又是国家规划正式实施年，今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*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*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xx地产的一员。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，碰到的是形形色色的人和物，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！

6、正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7、习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力!

8、望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高!

9、希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进!以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

最后祝公司在新的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!

回顾20xx年，寄望20xx年。即将逝去的xx年，中国房地产行业呈现非常火爆的景象，在刚刚经历了20xx年的低谷后，又迎接了本年度的*现象，对于很多从业来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮助下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的硬件、软件等等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过一些成绩，当然也存在一些不足，下面我对20xx年总结和20xx年计划做详细汇报。

第一部分[]20xx年工作部分。

一、营销管理工作

本年度围绕公司年初制定的“网点一定带租约售出、公寓楼基本达到清盘、办公楼注重人气”的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

3、做好房地产权证办理工作。截止20xx年11月26日，办理房地产权证160户左右。

4、做好促销活动。年初执行“20万20套的收盘促销”、年中执行“凯华8周年，交2万抵8万”的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

5、特色工作。胶南分公司与胶南的户外广告运营商——青岛东方凯歌广告有限公司创新广告方式合作，由广告公司投资媒体并发布，画面我们审定，广告公司根据合作期间的销售额(除特价房外)提成。做好10月份的营销策划座谈会的准备工作。处理疑难客户，比如五号网点□soho2101□2102的交房问题和土地年限问题等等问题都得到了妥善解决。

二、办公室工作

本年度围绕“办文、办事、办会”三大工作职责，充分发挥“参谋助手，督促检查，协调服务”三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务工作提供良好的基础。

1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。

2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的“上墙、上书、上身”；日常宣传报道工作等等。

3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表；向公司机关上报月度计划和总结等等。

4、做好与当地政府部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局、统计局和开发区管委会等等部门的

对接工作;比如20xx年9月17日,胶南市市委书记张大勇莅临麟瑞商务广场调研的准备工作;11月份,在开发区管委会的指导下,组织申报了青岛市中小企业创业基地。

5、领导交办的其他事宜。比如20xx年7月初协助公司做好20xx年凯华公司半年工作会议的筹备工作。

三、工委工作

做好新时期的工委工作,必须树立“以人为本”的理念,为广大职工“诚心诚意办实事,尽心竭力解难事,坚持不懈做好事”的宗旨,千方百计把工委工作做细、做深、做实。

1、做好学习工作。做好实时政治和业务知识的学习;比如在七一建党节期间组织学习在七一期间的讲话;组织多次学习中央、股份公司、集团公司和凯华公司各类文件精神。

2、组织活动。在平时工作之余,组织一系列活动,丰富职工的工余生活。

3、解决员工的困难。在下半年,申报一人为公司五帮户。

四、其他工作

在做好本职工作的同时,尽量帮助和配合其他同事,积极贯彻团队理念,让自己多做一些事情,把公司的事情当做自己家里的事情,切实提高自身综合水平。

1、协助财务做一些财务类工作,比如纳税申报、银行业务等等。

2、领导交办的其他事宜。比如协助济南分公司做好兴隆山庄房屋买卖合同签订工作;协助莱西做好莱西房地产市场的产品专项调查工作。

第二部分：个人工作感受

- 1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不同阶段的核心工作。
- 2、注重对细节的控制。比如在广告合作上，对于稿件控制不到位，最后导致无效电话特别多。
- 3、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规划和物业等等；也要学习本专业的一些标杆企业的做法，结合实际情况，加以运用。
- 4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习；互通有无，自己的长处应该与同事分享，达到大家共同成长的目的。

第三部分□20xx年工作计划。

- 1、做好营销策划工作。让自己的水平从粗放型向集约化、精细化方向提升。
- 2、拓展综合水平。在做好本职工作的基础上，按照职业经理人的要求，学习各方面的知识和锻炼各方面的能力。

展望未来，任重道远。我一定会以“火热的*、专业的水平、高度的诚实、负责的态度”对待工作、生活和学习，为公司的发展添砖加瓦，为个人的发展增加砝码。最后，值此新年到来之际，祝福凯华事业蒸蒸日上、鹏程万里；祝福大家身体健康、合家幸福。

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。

xx年项目业绩

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。

xx年工作小结

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；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，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——xxx*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xxx**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，[某项目名称]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。

xx年工作中存在的问题

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。

20xx年工作计划

新年的确有新的气象，公司在xxx*的商业项目——，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主要的观点下更为信任策划师；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

1、希望[某项目名称]能顺利收盘并结清账目。

2、收集数据，为*培训销售人员，在新年期间做好客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望鼠年能够圆满结束[某项目名称]销售的工作，鼠年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿[某项目名称]所有销售人员身体健康、共同进步！

祝愿公司在新的一年中，生意兴隆、财源广进！

一、20xx年房地产宏观政策对在售项目的影响

1、针对首套及多套住宅的差别化住房信贷政策；

2、人民银*贷利率、利息的多次下调；

3、取消住房交易环节的契税和个人所得税优惠政策；

4、公积金贷款政策的一再放宽；

以上的调控措施不仅给消费者带来了一定的消费动力，而且也给楼市带来了部分成交量，导致太原市场房价在今年度微微上涨，同时对我们中正锦城和中正睿城的销售也带来不少的帮助。

除了这些利好政策外□20xx年我部门将在宣传与服务上来争取更多的客户，力求销售业绩跨上一个新的台阶。

二、20xx年开发项目销售具体分析

在公司领导的带领下，中正锦城和中正睿城的整体销售情况良好，基本完成了年度销售目标。

1、中正锦城销售情况

20xx年中正锦城累计开盘7栋楼，其中可售住宅共套，截止12月底已售套，已售面积达平米，整体销售率达%，回款金额*元。

2、中正睿城销售情况

20xx年中正睿城累计开盘4栋楼，其中可售住宅共套，截止12月底已售套，已售面积达平米，整体销售率达%，回款金额*元。

截止20xx年12月底，以上两个项目总预收房款-*元，实际收到房款*元，实际回收率达%，财务挂欠*元，其中银行未放按揭款共计*元，此未放款已与银行进行商榷，在20xx年1月便可全部放完。针对其他欠款部分，已制定相应的措施，与财务部门配合，加大催款力度，提高回款速度，减少欠款额度。未签约欠款*元，主要集中在公司关系户上，在今后工作中协同各部门尽早处理。

三、销售部具体工作

(一)、项目开盘工作

(1)20xx年12月14日，举办了中正锦城a区a1□b2楼的开盘。

(2)20xx年3月，举办了中正锦城a区a3楼的开盘。

(3)20xx年4月，举办了中正锦城a区a2楼的开盘。

(4)20xx年6月，举办了中正锦城b区b4楼的开盘。

(5)20xx年8月，进行了中正睿城1,2号楼的开盘。

(6)20xx年9月，进行了中正睿城4号楼的开盘。

(7)20xx年12月，进行了中正睿城12号楼的开盘。

2、办理了中正锦城a1□a2□a3□b2□b4□c4□c6号住宅楼的已售房源面签及网签工作。

3、协助电商拟定了与以上项目开盘有关的营销方案、推广计划，并根据敲定的推广方案对相关的户外路牌广告、电台广告、网络广告制作及短信广告的发布进行了安排实施。

4、在房屋销售上，截止12月月底，中正锦城a区房源销售率达92%，剩b区现不能预售的一个单元外，已基本售罄，销售率达97%，而且针对c□d区未售的大面积房屋，也会在新一年里对销售方案做相应的调整，已促使未售的大面积住宅早日售出，减少公司积压存量房。

(二)、项目交房工作

我部门于20xx年7月对中正乐居项目住宅及天街6号进行了交房工作□20xx年12月对中正天街1-5号进行了交房工作。中正乐居可交房共计套，其中住宅套，已交付套，商铺套，已交付套。其余未交付共计套，未交的原因主要集中在xx□交房工作非常圆满，让所有业主都感受到了回家的感觉，颇受好评。其中商铺延期交房时间较久，客户颇有意见，在我部置业顾问耐心解释下，所有客户都得到了满意答复和解决，交房工作得以顺利进行。

(三) 部门对接工作

与银行的对接工作

本年向兴业银行，华夏银行，邮储银行，浦发银行申报了中正锦城a1□a2□a3□b2□b4□c4□c6号住宅楼贷款项目审批工作，保证了所售项目按揭贷款工作的正常运行。

截止12月底，银行共审批贷款笔，可放款xx元，已放款**元，未放款**元；对于未放的贷款，已与银行沟通，在20xx年1月份将全数放至公司账户。

(三) 部门具体工作

1、销售台账的健全规范

20xx年重新对销售台账进行了规范，填加补充了身份证号、客户地址等等信息，进一步使销售台账的反馈信息更加全面，其次每天的收入、费用报表的双向核对，保证的录入信息的及时、准确、完整。

2、房源销控

在商品房的销控上，每天按时与财务行政核对前天订房、交付款情况，进一步对所售房源信息做到事先掌握及时反馈的目的，由而避免出现一房两卖及其他损失的发生。而且每周五准时与财务开碰头会，上报一周合同签订情况及售楼部一周的销售情况，并及时对本周所出现的问题及需商讨的疑难杂症，做到有效解决。

3、票据管理

绍信、收款收据等均按财务要求进行开据，并及时核销。

4、为项目后续销售做好前期准备工作

中正锦城目前剩余的6栋楼未售，以及已售5栋楼的剩余房源，以及中正锦城的商铺。目前均做好了宣传物料准备，提前进入前期蓄客阶段，摩拳擦掌为来年项目的销售做好的全面的准备。

5、部门内部培训及人员培养

20xx年根据销售情况，制定整理了部分内部培训资料，加强了部门人员销售业务的学习与掌握，提倡传、帮、带等促进手段，不断提升个人业务水平，将部门人员带了出来，也带出来一部分新员工。

以上是我部门的年度总结，不足之处请指正。

20xx年又是一个新的开始，也是一个新的起点，站在新的起跑线上，我们将重整旗鼓，整军待发，在新年一年里再创佳绩！

银川市房地产市场总体现状 房地产工作报告篇五

您好！

尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。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。幸运的是目前的__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(即便我们只有4人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在__成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入__，对__地产的企业文化及__这个项目的相關情

况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉__无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入__时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好__商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打成一个适合__地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入__的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件

工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真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！

此致

敬礼！

述职人：

年月日