

2023年房产工作总结与心得 房产中介工作总结(大全5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

房产工作总结与心得 房产中介工作总结篇一

时间飞逝，不经意间20xx年已经结束。默默地算来，从参加房地产销售工作，来到xx小镇销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有九个多月的时间了。九个月的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。

但由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响，xx房地产市场从4月份开始就提前进入了销售淡季，成交量明显下降。我司楼盘的销售情况也不例外，成交量特别是在5月、6月及7月都少得可怜。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了，而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月这段时间共接待各类来访客户50组次左右，接听各种客户来电100人次左右。虽然来访客户较少，但我们销售人员并没有因此空闲下来，而是积极地对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

还有就是本人在这将近一年的时间里，严格要求自己遵守公司的各项规章制度，按时上班、不早退、不无缘无故休假。积极参加公司或部门的各种培训及考核，不断改进、总结、运用。当然也与同事们真诚相待、和睦相处，不时记住学习

别人的优点，宽容别人的缺点，尽量让自己保留一个好的心态，使之快乐。

1、保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。

(1) 控制情绪我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

(2) 宽容心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，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

(3) 上进心和企图心上上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。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。

2、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。

3、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4、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。

5、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，他们就会将喜爱传递。

6、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，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

7、在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8、加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

房产工作总结与心得 房产中介工作总结篇二

房产会计xxx是分公司组建时才初次担任租金会计的一名新手，到岗之日，她就向部门通报了自己的实际情况，并主动要求多承担工作以尽早熟悉岗位，为了鼓励这种勇于拼搏的精神，部门xxx和xxx两个经营处的17个段的3062户公房租户的租金帐务交由xxx负责进行记帐处理。

财务会计部门全体人员于200x年2月17日上午到齐，下午立刻转入对200x年度租金基数的复核工作中，时间要求紧迫，一周内必须全部核实。

人工翻阅、查找帐簿，予以入帐、予以解答。房产会计的日常工作有很大部分是与查帐入帐打交道，有时一天可能得翻上5本帐簿近400页的租户卡。这是一项对租户熟悉程度的实在活，不了解业务，不熟悉租金收缴情况，就会拖延他人的工作时间，浪费他人的有效劳动。xxx作为一个年轻历浅的女孩子，没有老经租会计对业务经年累月的沉淀汲粹，她惟有利用闲暇时间，根据每个房屋租赁员所管辖的区域，将租户

所处地段按拼音先后顺序排入小方格，再将租户归入编成小册。平时一有空闲，就拿出来翻一翻、记一记，很快就熟悉了租户的大致情况。

房屋租赁员每日奋战在基层收缴租金，日晒雨淋，租金计划又十分压头。因此对房产会计的信息反馈速度要求是快而又快，而xxx本身还有登帐、复核等其他工作都要第一时间处理，都需要尽快进行。工作之初，经常是这边没忙完，那边又开始了。眉毛胡子一把抓，辛苦不说，还拖沓了工作。xxx通过闲暇时自学的理论知识结合实际，总结出自己的一套方法：根据轻重急缓的原则，将手上的工作排序列在工作表上，集中精力和时间做好表上的每一项工作，努力做到件件事情有落实、件件工作有交代。对临时“急件”，则适时“插队”。同时，工作急归急，自己一直保持耐心细致，从不把个人偏见和不良情绪带入工作，始终把工作放在第一位。有了这样的思想准备，工作自然也就有条不紊地开展，同时她那永远充满工作热情与细致周到的工作态度取得了芙蓉和朝阳两个经营处房屋租赁员的一致认可，反过来又进一步促进了租赁员与房产会计工作协作。

通过四个月的“洗礼”xxx已经对房产会计工作驾轻就熟了，又接受了一个新任务：协助主办会计从事会计帐务处理。对于从未接触企业会计实务的她而言，又是一个新挑战。

房产工作总结与心得 房产中介工作总结篇三

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。

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。

房产工作总结与心得 房产中介工作总结篇四

一是为了落实十三届人大三次会议审议通过的《关于依法加强居民小区物业管理的议案》，制定了《关于加强居民小区物业管理工作方案》。同时，起草了《沈阳市住宅物业管理

规定》（讨论稿）、《前期物业管理招标投标办法》等规范性文件 and 政府规章，并组织各相关单位和部门人员进行讨论。

二是对我市普通住宅区的管理现状、经营状况和维修服务等进行了调研。调研后起草了《关于普通住宅区物业管理现状的调查报告》，根据普通住宅区的实行情况，制定《住宅小区实行分级分类管理办法》。

三是会同小区办全力做好开展整顿和规范物业管理市场活动。目前已经全面完成了对530个物业管理企业的排查工作和700个住宅小区的拉网式检查，并对发现的问题登记造册，建立了整改档案，待整改后逐一消号。

1、租金征收工作。截止5月底，共完成租金征收1373万元，其中：直管住宅实收1046万元；机关团体用房租金实收166.6万元；主辅分离房产租金实收107万元；自行接收房产租金实收53.4万元。

2、公房出售工作。截止5月底，共出售公有住宅27万平方米，归集售房款6066.6万元。其中：出售直管房产16.2万平方米，归集购房款3662.8万元；出售主辅分离房产7.3万平方米，归集售房款1605.7万元；出售自行接收房产3.5万平方米，归集售房款798.1万元。

3、房屋修缮工作。一是xx年2月份组织召开房屋修缮工作会议，明确xx年修缮工作的任务，即：一个确保、二个重点、三个计划、四个率、五个提高。二是制定《xx年房产系统房屋修缮工程防水卷材及给排水管材招标工作方案》组织进行屋面防水卷材、给排水管材等大宗材料招标。

4、房产经营委托管理工作。年初，我处会同法规处及局法律顾问共同修订了《委托管理合同》。从而进一步完善了直管公房委托经营体制，并在今年的房产管理工作会议上与各受托管理单位签署了新合同。

一是汛期前，做好了危险房屋的“三落实”工作。通过排查目前全市共有危险房屋387栋，建筑面积53,949平方米，1688户；二是建立和完善防汛责任制度，制定汛期房屋防雨抢险工作方案并下发各区；三是组建好了防汛队伍和防汛物资储备工作。

一是本着先试点，后推广的原则，在平区进行了试点工作。并提出了完善楼道粉饰、设施功能试点工作意见。试点工程已于4月下旬全部完成。并按照行湘书记的指示，于4月30日上午在和平区召开了楼道整治工作现场会。

二是制定了《沈阳市住宅楼道整治工作实施方案》、《楼道粉饰、设施功能完善技术标准实施意见》下发各区。同时加强工作调度，市一级办公室抽调21名干部，分7组与各区进行了对接。市楼道整治办公室印制《沈阳市住宅区楼道整治指导手册》700余册，下发各相关单位。

三是楼道整治工作已全面启动实施，目前楼道整治工作全市开工量达到已近95%。已竣工4370栋、建筑面积1918.39万平方米，竣工量达60%。

四是为确保楼道整治工作的整治成果，市楼道整治办公室下发了《关于做好住宅楼道整治工程验收及移交有关工作的通知》，要求楼道整治工程验收合格后，各区楼道整治工作领导小组办公室负责将工程及时移交给各街道办事处，充分利用社区委员会优势，做好群众的教育引导工作，真正实现“人改变环境，环境改变人”的良性互动，为巩固楼道整治成果打下坚实的群众基础。

一是组织专业人员，依据近年来我市粉饰工程的调查结果，对粉饰工程建筑面积造价进行了测算；二是组织人力对全市拟进行立面粉饰的17条景观街路进行逐段、逐栋排查；三是由规划部门提出了沈阳市主要街路建筑色彩规划条件，在此基础上我局组织有关设计单位提出了青年大街、东陵路等路

段的初步设计方案。

房产工作总结与心得 房产中介工作总结篇五

本站后面为你推荐更多房产公司工作总结！

一、常规工作

- 1、及时准确填报劳动人事统计表和人事处要求上报的其他材料。
- 2、认真执行专业技术职务的任职资格评审规定，积极组织在职人员参加经济、建筑等专业技术职称考试及计算机、职称英语的报名。
- 3、对相关档案进行整理，将档案分类管理，档案卷分类清楚、归类正确，材料归档及时。
- 4、在岗位设置工作当中，负责上传下达文件相关精神。

二、继续加大考核力度，完善科学有效的考核分配办法。

工资分配作为每个职工最关心的问题，它的发放是否合理有效，直接关系到每个职工的工作积极性和主动性。我们在调查研究后，组织员工共同讨论制定出一套新的科学有效的奖励考核办法。切实体现多劳多得，按劳分配的原则，并对贡献突出的个人进行奖励。

三、探索和谐企业建设的有效途径

充分挖掘人才，给予他们施展才华的机会，把他们放在了关键岗位上锻炼，及时发展了符合党员条件的优秀人才；加强了企业人才的思想政治建设，通过学习、培训，引导人才树立正确的世界观、人生观和价值观，树立了热爱煤田、奉献

公司的主人翁意识；实行了市场化、多样化的分配激励机制，分配向公司骨干倾斜；公司设立奖励基金，鼓励员工参加各项执业资格证培训、考试。

五、存在的问题及下一步工作打算

1、工资分配还有待创新。研究与制定符合开发区实际的工资奖金分配制度，打破“大锅饭”情结，改善“干多干少都一样”的低效环境。

2、在对职工进行有目的、有计划培养和训练的管理方面还要多下功夫。

以上报告如有不当之处，请批评指正。