

房地产个人总结(实用10篇)

考试总结是一种自我成长的过程，可以帮助我们发现自己的不足并及时改进。下面是一些教师总结的心得体会，希望能够给大家的工作带来启示和指导。

房地产个人总结篇一

在繁忙的工作中不知不觉的又迎来了新的一年，回顾精神。作为工程部的一名普通员工来到公司从8月份到现在已近4个月，刚进公司时候作为一名新员工对新环境新事物都很陌生，并且第一次从事甲方的工作岗位，对岗位工作等都不熟悉。在公司的各位领导的帮助下，对公司的性质、规章、工作模式等进行了全面的了解和认知，同时让我作为一名工程部这个核心部门的一名员工，深深感受到了肩上的重任。

在公司工程部工作中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，具有认真负责的精神，与同事们互相配合，努力完成每一个工作任务。

由于来公司仅4个月，通过领导的安排指导下目前主要负责预决算、部门内业及配合其他同事的工作，汇报如下：

- 1、协助领导配合研发部完成了对创业小区二期、八一新城三期、友好市场、前进新区5#楼工程上住宅楼布局及做法的优化改进和变更，节约公司成本。

- 2、协助领导完成了对宜居住苑、服务综合楼开工建设的定位测量和局部规划，配合施工单位进行图纸会审，提出图纸上的问题，配合研发部对设计布局问题处理和完善。

- 3、与同事协作配合完成了对八一新城三期、友好市场、创业小区二期主体工程的进度质量把控，对反馈的问题协助部门

领导与施工单位协调处理。

4、与同事协作积极完成了对甲供材料的分配工作。公司甲供材料种类多，规格复杂，认真负责督促协调，确保了材料到场，质量达标，且不影响工程进度。

5、配合研发部完成了各小区配套工程的规划，完善了水电暖管线图等的各项技术指标，制定施工方案，协调施工单位对八一新城小区、创业小区配套工程施工。

6、协助领导配合公司各部门，完成起草分包及甲供材料等各项协议、合同，确保各小区工程进度不受影响。

7、配合部门同事对各小区施工楼幢进行有效管理，从施工质量、进度、安全、成本及协调方面把关控制，确保工程各项满足验收规范要求，完成了主体分部验收工作，为来年顺利交工给予有效保证。

8、在部门同事的配合下，认真严谨的对创业小区，八一新城小区，前进小区已完成的工程进行验收，复核工程量，协调造价咨询公司顺利完成了前进新区配套工程决算、创业小区一期主体工程决算、创业小区一期配套工程决算、八一新城二期配套工程决算、宜居佳苑预算、八一三期创业二期部分分包分项工程决算等工作。

9、完成了核对统计甲供材料、配套工程等已完成工作量未完成工作量的准确信息并且严谨的多次现场复核，确保公司对施工单位工程款拨付准确无误以及对明年工程计划提供准确有效信息。

10、认真仔细的完成了对友好东路砖厂现场测绘测量，核对施工方垫土反馈的工程量，经过现场复核，完成了对砖厂工程量的复核确定，确保了明年施工计划的有利推进。

11、配合研发部共同对创业小区二期八一新城三期的消防验收资料进行整理收集，保证了研发部对各小区消防验收报审不耽误，明年小区竣工工作不耽误。

12、协调且与施工单位共同完成了八一新城三期、创小区二期主体工程的变更、经济签证决算信息的核对工作，同时完成了八一新城三期、创业小区二期甲供材料的信息整理，联系协调造价公司报送进行决算。

13、办公室文件、文档资料进行了整理，分项分类统一归档，便于取用，防止“找不见，难找见，分不清”提高工程部工作效率。

我的专业胜民建，在工程建设施工中有近五年的工作经验，所以明年开工建设的工程和在建工程的整个进度、质量核心以及成本控制是明年的首要工作重点，发挥自己的专长，与同事协作配合完成公司的计划任务，创造优良工程。同时领导分配的其他工作任务、创业小区二期、友好市场工程的决算、配套工程的决算工作及竣工验收工作也是重中之重，确保我工程部各工作计划任务的顺利实施。

本职工作中，必须熟悉房屋开发项目工作程序，了解设计原理，严格掌握各项施工工艺，质量标准，建筑行业的法律法规。由于我的专业胜民建，专业基本相同，对于勘察、三通一平、图纸会审、主体验收、竣工验收、保修组织工作、施工进度质量控制、建筑成本控制等工作且有数年的工作经验，在进行此类工作时较为擅长。在这近半年的工作中领导给我安排的工作基本均能胜任，部分从未接触的工作也能触类旁通，从陌生到熟悉，从生疏到熟练。

不同于乙方技术能力第一，作为甲方管理能力第一，对于我来说管理方面较欠缺，在本职工作中需要不断的磨练和向同事学习。其次，我个人在工作中较为粗心，不够细致，思维不够缜密，在工作中存在一定的失误，我会在以后的工作中

向同事学习并且积极改正，时刻提醒自己。

在工程项目的实施中，工程部对楼幢的功能分析，人性化需求设计分析，施工难度评估等信息直接影响研发部和设计院对楼幢的设计和研发，所以我们的思维模式，创新意识，专业知识等尤为重要，而这大部分对于我来说是曾经工作中从未涉及或很少涉及的，这也是我非常欠缺的一面，只有在工作中，不断的学习和积累经验。

工程部是在公司的领导下代表公司履行项目建设的项目管理机构，所以工程部必须是一个高效的团队并且团队意识以及团队成员的个人素质尤为重要。要进行高效的工作管理模式，必须提高团队的集体意识，如何提高团队意识：

- 1、团队领导以身作则做好各方面的工作，避免产生团队的不信任、不负责等后果。
- 2、领导的开诚布公，互相信任，与团队成员之间保持紧密合作。
- 3、提高团队的凝聚力，责任心，忠诚度。
- 4、提高团队成员业务素质水平。
- 5、“人心齐，泰山移”团队工作上对成员严格，生活上对成员关心，做好沟通协调工作，保证团队如机器一样有条不紊的和谐运转。
- 6、团队工作中集思广益，发挥各成员优势，取长补短。

工程部作为建设工程的项目管理方，对于施工方、监理方以及甲供指定方均存在一定的利益关系，所以我作为甲方代表，我会恪守公司规章制度，遵守国家法律法规，分清利害关系，时刻提醒自己拒绝吃拿卡要，不断努力为公司发展做出自己

的贡献。

1、工程部能否配一套工作服。工程部每天频繁下工地，公司又规定在单位必须穿工装，这让我部门同事们一天换很多次衣服，但是经常有紧急事衣服来不及换，造成工装脏或者破损，也给公司带来不好的形象。

2、公司各部门岗位职责不清晰，物业公司与工程部、研发部与工程部部分工作没有进行划分，影响工作效率。

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我会继续不断的努力的。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！在自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。总结：

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要充分利用自己的楼盘优

势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

1、诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很漫长的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心

深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急躁，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业顾问，或者只是一个刚入门的置业顾问，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

也很感谢x哥给了我这么好的一个自我展示的平台，在这不到一年的时间里学到了太多太多，让我不仅收获了成功开阔了眼界，更多的是对自己有了全新的认识 and 自我的突破，也感谢同事和经理对我的鼓励和指导。

房地产个人总结篇二

转眼之间又到年底了，暮然回首已在房地产公司这个大家庭中度过了x年半的快乐时光。在过去的一年里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，在自己的摸爬滚打中，工作上积累了一定的经验，技术能力上有了进一步的提升；但也存在着诸多不足。总结过去，展望未来，现将20xx年工作简要总结如下：

第一、二季度主要进行了x等老产品的调测、文档完善、料单编制、整机装

配等维护工作，解决生产过程中反馈的一些问题，大量的调试工作使自己积累较为丰富的工作经验。到x参观学习其生产加工工艺一次，通过与其生产人员的交流沟通，使自己意识到在设计过程中如何注意细节，从而更有利于设备产品化。

第三、四季度主要进行x改版工作，进行x的备料、硬件调测；进行x的原理图设计、元器件选型、备料、调测等工作；协助编制x等设备的工艺文件，搭建测试环境。

1、知识面需要进一步扩展。

随着公司不断启动新项目，开发新产品，应用新技术，自己只有不断勤奋学习新知识、新技术，才能够适应新项目的'需求，才能更好的做好自己的本职工作。因此在日常的生活要多学、多看、多问，不懂的问题多研究。

2、解决问题的能力需要进一步提高。

做项目所面对的就是一个个问题，如何把问题解决的更好，在错综复杂的矛盾中找到好的方案。这就需要有扎实的基础知识，并且要多实践、多尝试，不断积累经验。遇到问题时要勤思考、抓本质。

3、精神能力需要进一步提高。

做项目，特别是难得项目，需要有足够的毅力和抗压能力。因此需要进一步提升自己的这种精神能力，遇到问题迎难而上，克服种种困难。

4、综合能力需要进一步提升。

增强团队精神、交流能力、协作精神，增强获取新知识的能力。

简单的概括为，努力做好自己的本职工作；扩展自己的知识面；提升自己解决问题的能力 and 团队协作的能力。

最后，祝愿我们公司能在在新的一年里取得辉煌的成绩！

房地产个人总结篇三

20xx年3月14日入职到现在一晃近一年就过去了，回首走过的一年，有喜悦也有辛酸，有付出也有回报。

一个偶然的机遇我进了中地行，那时的我只是一个入世不深的学生，什么都不懂，似乎觉得毕业了就应该工作，没有太多的追求，只是很平淡地接受即将走入社会的现实。记得此前面试时还有些紧张，经过一个上午的焦虑等待后，下午时分一个陌生的电话号码跃然出现在手机屏幕上，我成功了！我接到的是一个入职电话！那一刻，整个人都跳起来了。从

未有过的喜悦感占满了我的心头，谢谢中地行给了我踏入社会前的第一个惊喜，此时我的脑海中有一个念头：我要好好工作，我要做好工作！

来到售楼部才发现，原来一切并没有想象中的'那么愉悦，生活节奏的突然加快，让我有些力不从心，经过半个月的培训，我勉强留了下来，可我却被分配到离校1—2个小时车程的高信尚峰，住宿以及交通各方面的压力一曾让我有了放弃的念头，再加上因为晕车导致的身体不适，多次让我留下委屈的眼泪！那时心想咬咬牙一切都会过去的。有时实在坚持不住了，就向朋友哭诉，他们也劝我放弃！有几次我都准备离职，可每当那时脑海中总会浮现出一句话“一个真正有毅力的人在其人生的第一份工作岗位上至少能坚持半年或更长时间”，是这句话让我一直坚持下来从而走到今天，因为我要做一个有毅力的人。在后来枯燥迷茫的守盘期间，支撑我的也是这句话。而且这是我的第一份工作，也是我的第一次机会，我不能就此放手！这样的精神激励着我在进入售楼部不久就销售出了当时三期仅剩的两套“快乐小屋”的其中一套。在首次成功的喜悦中我更加信心满满地维持着客户的接待。上级的耐心指导、同事间的互助融洽使得整个售楼部就像一个大家庭，让我忘记了工作中的种种不快。也让我学到了很多实践知识，同时还发现了自己的许多不足，我们就这样一起学习，一起进步着。

近半年的等待后终于在8月18日迎来了高信尚峰第四期的首轮20栋开盘，很紧张也很期待，开盘当天大家从容面对再加上之前的精心准备，一个圆满的结局呈现在我们面前，我们很顺利地完成了54套全部任务。我也成功地跨出了第一步。紧接着的是12月8日的19栋开盘，由于房价的大幅度攀升以及国家大量政策的压制，全国房地产普遍进入了一个低谷期，因此长沙市场也开始急速降温。再之新年的临近也让许多客户把置业计划推后至明年，结果截止至19栋开盘当天我们一共只销售了不到一半，形势的突然转变给我们带来了较大的心理压力，同时开发商也给我们指定了任务，分配到每个人

头上的还有奖罚措施。虽说一共36套当时我已经销售了6套，但是仍然有4套任务，直到今天我完成了7套，还有3套。

在接下来的日子里我会更加努力，向同事及上级学习，争取在年前完成我们的预期目标，给20xx呈送一份自己的新年礼物！加油！

XXX

20xx年1月7日

房地产个人总结篇四

基本信息：

姓名：所属部门：成本部 岗位名称：土建预算员 入职时间□20xx年 报告期□20xx年

20xx年，这一年对我来说，自己成长了很多，总结经验，只有正视自己的不足之处，并努力加以改进，才能不断进步。作为一个项目部的预算员，我能按照公司及项目部的各项章制度，按时按质地完成项目部的各项预算管理工作。按照公司的规定要求，每周记好工作周记，及时完成领导交付的工作。无论自己手中的工作多忙，总是服从公司领导的工作安排，合理、科学地利用时间，既完成了项目部的份内事件，又完成了公司安排的任务。

在20xx年主要负责****项目一、二期工程的预算清单审核、工程进度款审核、工程合同编写、协助招标、评标、约谈等。同时还负责成本部部门周报、月报的收集编制、工程结算资料收集，以及成本部日常事务性工作。在公司领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的成绩，在这里表示感谢。

（一□20xx年度结算项目（主要工作询价、工程资料完善、现场实地勘察等）

（二□20xx年配合厦门城市公司完成招标项目（主要工作询价、投标报价分析、

预算价、拦标价分析、合同编写及中标预算不平衡报价调整）

在工作岗位上，埋头工作，顺利地完成了各项工作任务。自觉加强学习，努力适应工作，做好个人工作计划，心系本职工作，认真履行职责，积极主动地搞好文案管理。

最后，感谢公司所有的领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是你们的帮助和支持使我进步□20xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

报告人签名：***

部门负责人签批意见：

日期□20xx年12月24日签名：日期：

房地产个人总结篇五

一年的工作已接近尾声，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：

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 and 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。

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xx的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx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，使自己各方面都有所提高。

xx旬公司与xx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xx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。

不知不觉，在xx工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，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，我才乐此不疲，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xx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xx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xx对xx企业的企业文化及xx这个项目的相关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，更让客户感觉xx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xx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xx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xx地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入xx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！

房地产销售年度个人总结

房地产销售个人工作总结【精】

【荐】房地产销售个人工作总结

房地产个人总结篇六

毕业实习的工作也是要结束了，回顾在房地产公司做销售的这段日子，我也是有好多的收获，个人获得了挺多的工作经验，我也是对这次的实习来做个工作总结。

一、个人成长进步

和学校是不一样的，这个是我清楚，但真的到了销售的岗位，我才发现压力真的好大，这次的实习，我也是做得成果一般，虽然领导说，上手很快，但是我却并没有销售出去一套房子，只是有租出去了几套而已，听同事说，对于新人来说，是很不错了，可是我自己却并不是那么的满意，不过我也是在销售的一个工作之中，有挺多的收获，总的来说，自己的进步主要也是在对销售技巧的灵活运用，我是学营销的专业，所以其实知识的储备是有的，但是真的去用，却是另外一回事，而在工作之中，我也是观察同事是怎么和客户沟通的，又是如何拿到订单的。通过和同事的交流，我也是更加的懂得了，哪一种方法更好，而且我也是在和客户的沟通之中，更加的懂得每一个客户的情况是不一样的，要用不同的方法去交流，才有可能销售成功，不过我的经验不足，虽然是有有一些交流，但是总是找不到客户的需求点具体在哪，也是无法很好的最终将潜在的客户变成我们正在的客户。这也是我以后要继续努力去提升的。

二、个人工作收获

除了自己自身销售能力的提升，我也是在工作之中有了一些收获，对于房地产这个行业我也是有了更多的了解，明确的知道了自己也是比较合适这个行业的，我也是打算在毕业之后，真的投入到这个行业之中来，在工作之中，我的成绩虽然自己不太满意，但是也是得到领导的肯定，我也是知道，新人来说，我还算优秀的，但和老同事相比，差距还是很明显，和客户的交流还是没有那么的熟练和从容，不过小小的成绩也是给予了我激励，让我知道，我是可以在这个岗位上继续做下去的，也是有自己的一些方法来把工作给做好，我也是在这份工作之中收获了友谊，同事们和我的相处也是特别的好，我也是得到了很多同事的帮助，无论是在工作上的，或者是经验上也是教给了我很多，虽然也是有竞争，但是很多都是良性的竞争，而且当有需求的时候，我也是给予同事帮助，帮忙收集资料，了解市场，一些数据性的东西及时的去提供。

通过实习，也是让我知道，我要继续的努力，去提升自己，在今后的一个正式工作之中去把销售给做好。

房地产个人总结篇七

xx项目工程占地面积:xx.51公顷,总建筑面积:xx.97㎡其中:地上建筑面积:xx.24㎡,计xx栋住宅,1栋物业管理中心,地下建筑面积:xx.73㎡,计x个地下车库。一期开发建设近60万平方米的住宅小区,在xx省的开发建设史上堪称第一次。xx项目部成立于20××年3月1日,到20××年12月31日止,计22个月时间。本着回顾过去,总结经验,找出不足,丰富自己,使企业具有长足发展的后劲,特对过去的工作总结如下:

1、xx项目部成立后,根据本项目工程的特点和规模,xx地产公司决定由地产公司的副总经理担任项目部项目经理,主抓项目部的全面工作。在项目经理的直接领导下,从组织结构上入手,做组织建设工作。项目部的组织结构形式,采用直线式组织结构形式,即:根据工程特点和平面分布,划分了xx个区域,成立了xx个组团项目部和xx个外部,负责本区域所辖范围内的工程建设管理工作。

2、在项目经理的领导下,由总工程师负责制定工作目标,其中:安全目标是:零死亡。进度目标是:20××年12月31工程竣工,交付使用。质量目标是:按"xx"杯的标准要求,全部达到合格。投资目标是:不突破投资概算,在投资概算围内,完成全部的建设内容。

3、目标确定后,为能实现上述工作目标,我们有针对性的制定了切实可行的各种规章制度,如:《考勤管理制度》、《岗位工作职责》、《项目例会管理制度》、《设计交底与图纸会审制度》、《施工组织设计与施工方案审查制度》、《工程质量与验收管理制度》、《工程变更管理制度》、《件资料管理制度》、《安全管理制度》、《安全教育培训制度》、

《安全检查、明施工检查工作制度》、《安全工作会议制度》、《明施工管理办法》、《质量、进度考核细则》、《安全考核细则》、《甲供材管理制度》等。做到了凡事有章可循、凡事有据可依、凡事有监督、凡事有人管理,行为有约束、管理有依据,减少了随意性,增加了责任感。

1、工期事前控制:

工期目标确定后,项目部要求所有参建的施工单位编制工期进度为了保证砼浇筑后的外观质量及几何尺寸不发生变化及变形,我们要求施工单位必须使用新竹胶模板,而且质量必须是合格品。特别是顶棚,我们要求是免抹灰顶棚,目的就是防止顶棚因砼浇筑后表面不平整、变形过大,基层表面处理不,抹灰厚度太厚,发生裂缝,脱落伤人事故的发生。经过严格检查模板的质量,模板施工中的严格控制,其结果基本令人满意。在主体验收中,基本满足了观感质量的验收标准,项目部总工办非常重视砼的浇筑质量,加强平时巡视检查的力度和巡视检查的频率,对在检查中发现的质量问题,除按违约罚款制度进行处罚外,必须进行推倒重来的,坚决砸掉拆除,重新施工,达到设计及规要求标准为止。经过对几起质量事故的严肃处理,使得工程质量有了很大的提高,同时不重视质量的现象得到了有效的遏制。

2.4砼工程

施工用的砼,全部为商品砼,为了保证商品砼的质量,由项目总工办组织组团项目部、监理部的人员到商品砼供应商的砼拌制厂进行原材料的检查、取样、复试,经取样复试合格后,方可搅拌供应到施工现场。我们采取了定期或不定期的检查方式到砼拌制厂进行检查,防止了不合格的商品砼进入施工现场,在施工现场严格检查砼的坍落度,对不符合规要求的施工单位可以拒收退出场外。采取这些有效的措施后,保证了砼的供应质量。经主体检测后,砼质量全部满足设计及砼规要求,全部为合格。

2.5 砌筑工程

为了保证砌筑工程的工程质量,我们抓了如下几个环节:

2.5.1按设计及规范要求,放置墙体拉结筋。在施工中采用的是后在砌的墙体中植筋的方法,并且是沿墙体通长放置,我们重点检查植筋是否牢固,在检查中发现植筋不牢固及不通长放置接结筋的部位,必须拆除,重新植筋及布筋,同时进行违约处罚。此举,收到了良的效果。

2.5.2外墙脚手眼的留设必须满足补砌脚手眼时施工方便,避免造成补砌脚手眼时不按空心砖的模数砌筑,砌筑的灰缝不严、不密实、有透亮现象,致使有透风等现象的发生,失去了空心砖墙保温墙体的作用。我们在检查中发现这种现象的,必须拆除重新砌筑,达到要求为止。通过严格的管理,结果很奏效,使得施工单位重视起来,砌筑工程质量得到了很大的提高。

2.5.3在内墙砌筑时,按新的规及图集要求,卫生间及厨房的墙体其底部必须浇筑与墙体宽度一致、高度200mm的素砼,以防止卫生间及厨房的生活用水对其它房间的渗透。在施工中,施工单位不理解,因为以前从来没有这样施工过,为此,总工办召开由监理单位、组团项目部、施工单位技术人员参加的专题会议。讲明不这样做,会带来哪些危害,使得施工单位有了正确的认识,没有按规及图集施工的,全部拆除,重新浇筑了砼,再砌筑,效果很。

2.5.4在内墙砌筑时,墙体与梁相连接部位,为防止墙体沉降、有裂缝出现,砌筑时,不能连续砌筑到梁下用砂浆填满,而是要按标准图集及规范要求,砌筑到梁下留200mm高度不砌筑,待砌筑砂浆有一定的强度及满足技术间歇时间后,再用普通粘土红砖斜砌,并用砌筑砂浆填塞密实。在实际施工中,有大部分施工单位没有按要求施工,项目部为此加大了巡视检查力度,并召开会议,提出严格要求,对凡是没有按图集及规标准施工的全部拆除,重新砌筑填塞,不拆除的将停工整改。采取了这一强

制措施后收效很大,且经实际验证,内墙抹灰后,墙体与梁连接处很少有裂缝出现。

3、粉饰工程

3.1内墙抹灰工程

3.1.1内墙抹灰最常见的质量通病是墙体与剪力墙结合部,与梁结合部易发生贯通的裂缝,为避免此通病发生,项目部总工办要求施工单位在结合部位用格布粘贴,并经检查合格后才能进入抹灰工序,并下发了节点作废的通知单,把此做法作为一道工序,必须报验。经组团项目部、监理部验收合格后,方可进入下道工序。此做法的实施,经实际验证,取得了非常的效果,值得推广。

3.1.2为保证内墙抹灰的工程质量及给以后用户不遗留隐患,我们取消了设计图纸的墙体抹灰刮青的做法,直接采用混合砂浆抹灰的做法。这样做给施工单位抹灰时增大了难度,多耗费了工时,但抹灰的工程质量得到了保证,更为重要的是给用户提供了今后装饰后不发生质量问题的可靠保证。

大了平行检查的频率和力度,采取了组团与组团之间的互检办法,相互之间找毛病、查问题,之后整改。经实际检测的结果看,效果很,内墙抹灰的整体质量都有很大的提高,墙面平整度、阴角、阳角方正、顺直等全部达到了合格标准。

3.2外墙抹灰

为了保证外墙保温系统粘贴挤塑板平整度4mm的技术要求,在抹灰前,项目部总工办要求施工单位必须把抹灰的基层处理,砼胀模处必须凿除,有污染的必须清洗干净,从上到下挂垂直通线,之后冲筋、贴灰饼,然后才能开始抹灰,保证墙面的整体平整。为了实现上述要求,每栋楼都要做样板墙,经总工办、组团项目部、监理部共同检查验收后方可开始大面积施工。

经严格检查、验收,使外墙抹灰工程基本达到了4mm平整度的要求,为外墙保温系统的施工创造了条件。

3.3 外墙外保温系统

本工程的外墙外保温系统采用的外墙粘贴挤塑板,挤塑板外粘贴格布外刮干粉砂浆的做法。此做法在xx地区采用的不多,没有成熟的经验,为保证工程质量,施工前,项目部收集了有关粘贴挤塑板的施工资料,原材料的有关标准、规范要求等。同时,走访和参观有同类型保温墙体的工程吸取经验。之后,我们从原材料入手,把住原材料的质量关,对欲使用的挤塑板、干粉砂浆、格布、胀钉等提前做复试,根据复试的结果再确定品种、规格等,以确保使用的材料是合格的。施工开始后,我们要求施工单位必须做样板墙,且在施工中通知监理部、组团项目部,由组团项目部通知总工办到施工现场作业面处,实际检测粘贴的质量,如粘贴面积接缝的间隙、平整度、胀钉是否牢固等项目,经实际检测,认为操作的方法正确,检测项目符合图集有关规标准的方可开始粘贴,否则必须整改,再经组团项目部、监理部验收合格后方可施工。为了确保外墙外保温的工程质量,我们对进入到各栋号的原材料全部进行了抽样复试检测,以防止调包、更换原材料的现象发生。同时对xx个栋号全部在实体上做了干粉砂浆与空心砖墙体(包括砼墙体)、干粉砂浆与挤塑板、格布与挤塑板、胀钉与墙体之间的拉拔试验,结果表明全部是合格的。由此可基本保证挤塑板在其服务寿命周期内是不会脱落的。为了防止外墙外保温系统常见的结露、上霜、长毛现象的发生,项目部总工办对所有的节点都画了节点详图,注明了尺寸及做法,从而补充完善了设计件中未注明、未说明的地方,保证了设计件的完整性。为工程施工提供了依据,避免了可能发生的结露、上霜、长毛、发霉现象。

4、屋面保温及防水工程

4.1 屋面保温:

屋面保温是采用挤塑板保温、找坡是采用1:8水泥珍珠岩找坡。为保证屋面保温用挤塑板下无水,因此要求在拌制1:8水泥珍珠岩时不能在屋面上拌制,必须在地面上拌制,然后用吊车吊运到屋顶,此种做法是保证屋面防水不起鼓,以后顶层住户室内不结露、长毛的必要条件。为此,项目部总工办下达有关通知,必须强制性执行。一经发现在屋面拌制1:8水泥珍珠岩,将对施工单位给予重罚。此举,收效甚,达到了预期目的。

4.2屋面防水:

屋面防水工程是最易发生渗漏的,是常见的质量通病。为防止此类质量通病的出现,在总结其它工程经验的基础上,结合施工图纸、标准图集,项目部总工办补充、细化了施工节点,增加了防水部位,画出了节点详图及施工做法,为施工提供了图纸依据。在施工中,要求监理单位进行全过程旁站监理,防水工程施工完毕后进行注水,进行48小时蓄水试验。如发现有漏点,泄水后补做防水层,再蓄水试验,直到没有漏点合格为止。柔性复合高分子卷材防水施工完毕后,再做一道细石砼刚性防水。同样,刚性防水完成后,做48小时蓄水试验,看是否有漏水点。如有漏水点,查找,返工处理。处理完毕后再做48小时蓄水试验,再检查,直到没有漏水点合格为止。此项工程定为重点分部工程,不能经组团项目部、监理部的检查验收是不能进入到下道工序施工的。同时从经济处罚入手,规定未经检查验收进入下道工序施工,建设单位将视为此项工作没有完成,将不予结算。此项措施效果显著。

5、塑钢窗安装、防盗门安装、防火门及管道井门的安装

5.1各种门、窗安装前为防止安装出现偏差,造成安装完成后重新调整困难或不易调整,项目部总工办要求总包施工单位及安装分包施工单位在监理部的组织下进行安装调试的交接工作。安装分包施工单位必须对安装洞口进行验收,总包施工单位负责给出墙体轴线、标高线等必要基准线,验收时应做详细记录,满足安装条件的可进行安装。不满足的总包施工单位必

须整改经再验收后方可进行安装。安装分包施工单位不经检查验收就进行安装所造成安装质量缺陷的,由安装施工单位负责自行处理调整,总包施工单位不积极配合验收工作或验收不合格强行让安装施工单位安装的,造成的质量缺陷由总包施工单位负责,划清责任,为安装工程打下良好的基础。

5.2为控制安装工程质量,项目部总工办收集大量的验收标准,组织监理部、组团项目部的监理工程师、专责工程师到生产厂家对原材料进行抽检及对加工制作过程进行质量监督,从而保证原材料的产品质量是合格的,加工制作的成品是合格品。制作的成品进场后,由组团项目部、监理部负责对成品门窗进行抽样解体检测,同时在监理单位的见证下取样送强检,合格后方可开始安装。

5.3为防止出现透风、结露、反霜、发霉、渗水现象的发生,我们项目部要求各组团项目部、各监理部加强对发泡、窗框四周打胶的检查力度,总工办也加强了巡检频率,发现不合格的发泡部位及打胶不合格的窗位,要求施工单位必须清除原发泡及打胶,重新发泡和打胶,经检查合格后方可抹灰、粘贴挤塑板等工序的施工。

5.4项目部总工办下发通知,要求各施工单位加强对成品的保护工作,对已造成成品的损坏,分清责任,由责任方承担费用,制作安装单位负责更换和维修,尽可能避免出现将损坏的不合格品交到用户手中。

6、电梯安装工程

6.1电梯安装前,项目部总工办就在监理部组织总包施工单位与电梯安装施工单位对井道进行交接验收,并做验收记录,经三方签字确认合格后方可开始安装。对在检查验收中发现的问题,必须及时处理整改,否则电梯安装施工单位可拒绝接收安装。对电梯安装单位因此发生的索赔费用由总包施工单位承担,并将对主包施工单位进行违约处罚。

6.2在电梯安装中,为防止土建施工中砼浇筑顶面的标高误差造成施工中地面上表面高于电梯门的下坎,造成物业冲扫地面时将水冲入电梯,造成电梯的损坏不能运行。因此在安装时,我们要求总包施工单位与电梯安装单位共同对砼顶表面标高实测,根据实测的标高确定电梯门下坎的安装高度,这样即可避免上述事故的发生。目前全小区xx部电梯全部安装调试完毕,经验收,全部合格,达到了使用要求。

目前,xx个单位工程虽已竣工验收,但还存在很多问题,需要克服、改正,以求完善,使管理水平再上一个新台阶。

1、进一步完善、细化各种规章制度,不是靠人管人,而是靠规章制度约束、规人的行为,靠制度促使所有的管理人员去主动工作,而不是被动工作,真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。

2、加强业务培训,利用“冬闲”的时间自我学习,特别是对新标准、新规、新工艺、新材料的使用等学习和掌握,使得自我的知识得到更新。

3、工程开发项目确定后,就应进入“早谋划、早安排”的程序。加强部门之间的协调、沟通,做一切施工前后准备工作,特别是前期、技术、计划、甲供物资等准备工作,做到有备无患、恰衔接。

4、协调各方之间的关系,特别是与监理单位的关系,如何调动监理人员的积极性,充分发挥监理人员的潜能,实现“小业主、大监理”的管理模式,是摆在我们面前的大难题和大课题。因为目前的实际情况是监理单位聘用的监理人员业务水平普遍较低,而且责任心较差,监督不到位,监理工程师人员数量不足,不能满足工程管理的实际需要。

5、有部分施工单位管理人员的业务素质较差,技术水平低下,不能满足施工管理的实际需要,比如:不会编制施工组织设计

及施工方案,照抄照搬,不符合本工程的实际,对施工图纸不熟悉,吃的不透,不求甚解,不能正确的指导施工。造成返工现象严重。同时,自检体系不健全,有些单位根本不自检,只靠监理单位及组团项目部的专责工程师检查出问题后再整改。既影响了工期,又保证不了工程质量。有些承包人在工程上不舍得投入资金和材料,以次充,质量意识不高或者严重的说没有质量意识,使得工程质量很难控制。如在实际工程施工中不采取一些强有力的措施及时的扭转事态,靠承包人的修养和素质,其后果是不堪设想的。因此选择优秀的施工队伍是尤为重要的。

6□xx项目部在实际工程管理中,虽然取得了一定成绩,但还是存在着一定的缺点和错误,我们有决心克服缺点,总结经验,不断丰富和完善自我,在探索和摸索中发展自我,以取得更佳的业绩,回报地产领导对我们的支持和信任,回报广大业户和社会,为建设更加美的家园和现代化住宅小区贡献我们的力量。

房地产个人总结篇八

不知不觉中□20xx已接近尾声,加入xx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□20xx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[]20xx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[]20xx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20xx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。

（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！

房地产开发策划个人简历模板

房地产开发简历模板

房地产开发求职简历范文

房地产开发简历表

房地产开发合同协议书

房地产开发策划人员简历模板

房地产开发项目的技术管理

探讨房地产开发工程项目管理

房地产开发企业资质管理规定

房地产个人总结篇九

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，作为卓域地产的一位员工，这八个月来以来，我从一名学员一直到今天的营业经理，见证了卓域地产的蓬勃发展的朝气，也见证了卓域人为了理想而为之拼搏奋斗的精神，同时也见证了我们的卓域地产不断发展壮大的新局面。

我是x月xx日进入卓域工作，这是我第一次接触房地产行业，可以说是对房地产行业一无所知，当时是黄海全经理对我进行培训，从跑盘到学习专业知识，再就是接触客户，也就是一个学习的过程，在这个学习的过程中，我得到了许许多多公司同事们的帮助和支持，当然首先是黄海泉，他是领路人。还有万蕾，她可以说是我做地产的师傅，从如何看房到如何谈单，从做事的技巧，到做人的方法，都给予我无私的帮助，在这里我首先要对他两个人表示衷心的感谢和深深的谢意。

但是，这个社会是现实而残酷的，在一次次失败的同时，除了无奈还有生活的压力，压得我有些喘不过气来，看到同事们纷纷开单，直至入职，我开始产生了退缩的想法，这时候又是我的师傅万蕾给予了我支持和鼓励，将她们以前做地产的经历讲给我听，也讲到了这个行业的前景，给予了我无穷的动力，在这里我必须再次感谢她，她既是挚师也是良友，我至今手机里还保存着她当时鼓励我的短信，于是我坚持了下来，人们常说幸福是来之不易的。在一次次的失败后，终于我在6月15日成功的卖掉了我做地产的第一套房，从而成为一名真正的卓域人，一名置业顾问，时间是用了一个半月。在这一个半月我学到了很多，不论是做事还是做人，从一次失败到另一次失败，学习经验，汲取教训，才能走向成功的第一步！从这些事情中我们可以看出：对于新学员来讲，坚持不懈，在一次次的失败中找原因，找问题，吸取经验，才能一步步成长起来……至此之后，我的信心更足了，在六月份我的业绩8千多，七月份业绩一万六千多，七月份我也成为了别人的师傅，开始带领新同事一起工作，共同探讨工作的方法和技巧，一起学习，月底成为我们公司一名高级置业顾问，到12月份个人总业绩接近10万，12月分卓域地产中山港分公司成立，我有幸被公司任命为中山港一部见习营业经理，当月部门业绩达到了6万3千完成初步任务。

回首这几个月来，从我个人来讲，是有意义的，有价值的，也是有收获的。当然个中滋味只有亲身经历过的人才会知道，才能感同身受。辛苦就不用说了，做地产是很锻炼人的，它会磨炼我们的意志，让我们学会如何从失败中奋起，从一个成功走向另一个成功。

今天在这里我可以很自豪的说，我是取得了一定成就的。我的成就感就是每一次签单之后的喜悦，每一次同事们赞赏的眼光，每一次上级的褒奖，每一次工资单上那并不算很长的数字。在这里我也要感谢，人都要学会感恩，首先感谢我们的刁经理，是他对我的帮助和提携，淳淳善导，如兄弟般的友情，才有我的今天，同时我也想说他也为我们卓域地产做

出了巨大贡献。当然最终我们还是要感谢我们的许总!作为我们公司的出资人和总经理，首先感谢他为我们提供这样一个平台，也感谢他对我一直的鼓励和鞭策，也使我受益匪浅，工作中也充满动力，在此我对刁经理和许总要表示衷心的感谢!

还有几句话也要和同事们分享的，有的同事在看到别的同事签单后会在心中不由自主的想，“他运气不错嘛，他运气好吧。”的确，做人做事运气是需要!可是亲爱的伙伴们，你有没有想过，当机会真正来临的时候，你做好准备了吗?当公司提供这样一个迈向成功的机会时，你有没有因为一点点挫折就忘记了坚持呢?当你的客户告诉你，他喜欢这套房子的时候，你有没有因为专业知识的缺乏就忘记了签单呢?所以说机会是只会青睐那些早有准备的人。我们要正视自己的薄弱环节，加强专业知识的学习，相信经过努力大家一定会取得一个理想的结果，不去想是否能成功，既然选择了远方便只顾风雨兼程，不去想身后会不会袭来寒风冷雨，既然目标是地平线，留给世界的只能是背影。机会在每个人面前都是平等的。不要抱怨，不要气馁，只要你努力去做你就有机会成功成为no.1已经成为过去，当然我们永远无法同它说再见。崭新的已经来临，展望新的一年，一个新的起点，希望在新的一年里同事们能够共同努力，携手共进，共创我们卓域地产更加美好的明天!

xx年，nba总裁大卫·斯特恩，在迎接当年的状元秀姚明时说的一句话，已经成为那个年代的经典，今天我们引用斯特恩的那句话吧，，让我们一起开创大场面!

房地产个人总结篇十

我于20xx年xx月xx日成为投资有限公司的一名员工，不知不觉，在xx汇工作已经x年，在这半年里，工作量不大，要学的却不少，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，回顾这半年来的工作，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，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

客户服务部对我来说是一个全新的工作领域。作为一个处理客户关系的工作者，自己清楚地认识到，客户专员的工作千头万绪，档案管理、文件批转、受理客户投诉、退换房屋、交房等。面对繁杂琐碎的事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办-理各项事务，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。我在今年所做的各项工作主要有以下几个方面：

- 1、各类文档资料的登记、整理、存档。
- 2、负责本部与相关部门之间的各类文件的报批传递。
- 3、对集中上报的客户资料进行整理并统。
- 4、按揭前后的合同盖章、合同备案、合同归档交接。协助部门处理日常事务以及领导安排的其他工作；配合相关单位或部门做好协调工作。
- 5、认真做好公司的文字工作，草拟文件和报告等文字工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作，做好客户资料管理工作。大量的工作让我感觉到客户服务的工作很是繁琐，且工作量大，尤其在购房高峰期时间，客户踊跃争房，办-理相关手续愈发程序化，办-理期间，还要应付客户的大量问题，不仅业务知识要熟练，而且要态度温和持久，让客户满意。

所以，作为一名客服人员要有良好的职业心理素质，对于业

主要以诚相待，把业主当做亲人或是朋友，真心为业主提供切实有效地咨询和帮助，在为业主提供咨询时要认真倾听业主的问题而不是去关注用户的态度，这样才会保持冷静，仔细为之分析引导，这样不但会损害自己的个人利益，还会影响公司的整体利益。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

工作中存在的问题及经验教训：

半年来，

本人

能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第四，自我约束意识不强，在业余时刻浪漫嫌有更好的操作来进修专业常识和考虑问题，导致工作没有更好的前进。

20xx年工作计划和改进措施：

在20xx年的'工作中，我计划首先将积极主动配合客户办-理客户银行按揭贷款手续作为我的工作重点，其次我将与财务部门积极配合进行一期楼盘交房后的房屋不动产发票及契税完税证办-理，同时与房管所进行一期楼盘的房屋产权登记办-理工作，配合公司工程部收集业主在交房后的房屋问题整改单，在整改后及时向客户进行反馈。

针对自己的不足，明年我自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；提高自身业务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。