

最新中介总结报告 房产中介工作总结 (模板7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

中介总结报告 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。

中介总结报告 房产中介工作总结篇二

一、各项经营的基本情况

截止XXXX年年末，我社各项存款XXXX万元；各项贷款XXXX万元，不良贷款为x万元，其中可疑贷款x万元，较上年同期减少x万元，损失贷款为x万元，全年累计发放贷款XXXX万元，收息xxx万元，实现利润XXXX万元。股金xxx万元，资格股转投资股xx万元。

二、加强内部管理，努力完成任务指标

为切实加强内部管理，我社以“内控和案防执行年”为契机，建立健全各项内控制度，我与本社的每名职工认真学习、记录笔记写学习心得体会，并且严格按照制度规定执行。按照联社年初下达的各项经营责任目标，我根据本社的实际状况，将任务分解到各员工，并根据员工的实际情况进行调节。使每名员工都有使命感、有责任感，每个人都尽自己的最大努力完成各项任务。

三、开展优质服务，做好吸存工作

1、加大了储蓄的形象宣传力度，充分发挥信用社与农户良好关系的优势，利用各种手段，广泛宣传存款政策、意义和信用社的性质、地位。

2、开展优质服务，以文明服务赢得客户的信赖和支持。采取提高柜台营业人员素质，推广礼貌用语、提高办理业务的效率，为储户节约时间等各种方法为储户提供便利。粮食旺季收购工作是信用社工作的一个重点，收购期间，我们采取延长工作时间、下乡为储户验钞等方式为储户卖粮存款提供便利。

3、充分利有我社长期形成的人缘、地缘优势，通过走出去、引进来开辟筹资新天地，培植“黄金客户”。

4、积极理顺关系，取得了乡党政各部门的支持，获得更多的财政性存款。

四、加大支农力度

1、切实解决农民贷款难问题。

(1)、克服惧贷思想，增加农业贷款投入量。

(2)、改进工作方式，加大支农力度，一是找准支农点；二是做好贷款户资信调查和评估；三是改变支农贷款方式，简化手续。方便农户。(3)、加大支农政策宣传力度，认真贯彻落实联社的贷款新规，把农村信用社真正办成农民自己的银行。

2、扶持农村经济发展，积极推广授信贷款的发放

我社紧紧围绕“农业增产、农民增收、农村稳定”的目标，

坚持“立足农村、服务三农”的市场定位，转换经营机制，以创建“信用村、信用户”活动为依托，积极推行农户授信贷款，不断增加农业信贷投入，扩大农业贷款总量。农户授信贷款推行不仅简化了贷款手续，解决了农户小额贷款担保难的问题，解决了农户发展效益农业和生活消费的小额资金需求，而且改善了农村信用环境，进一步密切了信用社和农户的联系。

五、加大依法治贷力度，化解信贷风险

1、针对过去信贷管理中的疏漏，我们坚持按规定办理x万元以上贷款必须报经联社审批外，还坚持联保贷款必须集体审贷。

2、收贷方法灵活多样，对遗留沉淀多年的贷款，首先要完善手续，按照《贷款通则》的规定，贯彻“三个代表一个指引”重新确定还款期限，让还本付息能力的单位和个人为其担保，防止无效担保，无效质押、无效抵押。

3、为确保信贷资金安全周转，我社加大依法治贷决心，积极与经侦科密切配合，并且积极配合稽核部门的贷款风险排查工作。从而使我社的信贷资产质量明显好转。

六、积极配合稽核工作，消除业务隐患

对于稽核部门的工作积极配合，对所查到的问题找到原因并积极整改，认真学习各项规章制度，保证各项工作顺利进行。

七、加强安全保卫工作

对安全保卫工作，我们非常重视，首先严格保卫制度，把安全保卫工作摆在各业务经营同等重要的位置，节假日全面普查已形成制度，并定期或不定期的进行安全检查。今年我社还获得了“平安信用社”的荣誉称号。我们也将继续努力，

守护我们的荣誉。

八、存在的问题及改进措施

截止年末，各项工作虽取得一些成绩，但仍存在一此问题。

- 1、未能完成联社下发的贷款回收任务
- 2、未能完成联社下发的贷款发放任务
- 3、未能完成联社下发的存款任务

针对以上问题，我社在xxxx年也有了初步的部署：

- 1、继续加强逾期贷款的清收力度，对于暂时有还款难度的贷款户签定还款计划，对于符合起诉条件的贷款及时起诉。
- 2、做好xxxx年贷款发放工作，做到保质保量。
- 3、进一步加强我社吸储工作，提高服务质量，提高员工素质。

在新的一年里，我们一定要保持优点，克服不足，解决存在的问题。在联社的正确领导下，在全体员工的共同努力下，使xx信用社的工作更上层楼。

中介总结报告 房产中介工作总结篇三

根据《城市房地产管理法》及其他有关法律、法规之规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就乙方向甲方购买房产签订本合同，以资共同信守执行。

第一条 乙方同意购买甲方拥有的座落在_____市_____区_____拥有的房产，建筑面积为_____平方米。

第二条 上述房产的交易价格为：单价：人民币_____元平方米，总价：人民币_____元整本合同签定之日，乙方向甲方支付人民币_____元整，作为购房定金。

第三条 付款时间与办法：

1、甲乙双方同意以银行按揭方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款人民币____拾____万____仟____佰____拾____元整给甲方，剩余房款人民币_____元整申请银行按揭，并于银行放款当日付给甲方。

2、甲乙双方同意以一次性付款方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款人民币____拾____万____仟____佰____拾____元整给甲方，剩余房款人民币_____元整于产权交割完毕当日付给甲方。

第四条 甲方应于收到乙方全额房款之日起____天内将交易的房产全部交付给乙方使用，并应在交房当日将_____等费用结清。

第五条 税费分担甲乙双方应遵守国家房地产政策、法规，并按规定缴纳办理房地产过户手续所需缴纳的税费。

经双方协商，交易税费由_____方承担，中介费及代办产权过户手续费由_____方承担。

第六条 违约责任 甲、乙双方合同签定后，若乙方中途违约，应书面通知甲方，甲方应在____日内将乙方的已付款不记利息)返还给乙方，但购房定金归甲方所有。

若甲方中途违约，应书面通知乙方，并自违约之日起____日内应以乙方所付定金的双倍及已付款返还给乙方。

第七条 本合同主体

1. 甲方是_____共_____人，委托代理人_____即甲方代表人。

第八条 本合同如需办理公证，经国家公证机关_____ 公证处公证。

第九条 本合同一式 _____份。

甲方产权人一份，甲方委托代理人一份，乙方一份，厦门市房地产交易中心一份、_____ 公证处各一份。

第十条 本合同发生争议的解决方式：在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

第十一条 本合同未尽事宜，甲乙双方可另行约定，其补充约定经双方签章与本合同同具法律效力。

第十二条 双方约定的其他事项：

甲方：

乙方：

年月日

中介总结报告 房产中介工作总结篇四

一、加强政治学习，全面提高自身素质。能够坚定不移地坚持四项基本原则，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，积极学习、政治思想上积极进步，始终在大是大非面前保持清醒头脑，确保了自己在思想上、政治上、行动上与中共中央和各级党委保持高度一致。改革创新意识强，积极进取干事

创业，有强烈的革命事业心和服务意识，密切联系群众，努力实践全心全意为人民服务的宗旨。

二、加强理论学习，不断提高业务素质。积极参加办公室组织的各项集体活动，利用周一晚上学习的时间，提高了自身政治素质，坚定了共产主义理想信念。同时，通过看录像、听录音，了解有关市场经济知识，掌握了世贸组织的有关规则条文。同时，还通过深入基层调查研究等，拓宽了视野，丰富了知识，增强了驾驭文字工作的能力。注意利用业余时间搞好自我充电，重点学习了计算机知识，熟练地掌握了基本操作方法和操作技能和网络管理，为实现办公自动化奠定了良好基础。工作中，时时处处以领导和老同志为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，圆满完成各项任务。今年以来，我国部分地区发生非典疫情，各级党委、政府高度重视，我县也进入了高度戒备状态，防非成为各项工作的重中之重、头等大事。作为直接为分管这项工作的领导服务的工作人员，始终处于战备状态，时刻准备着，保证领导随时用车，随时出发。经常不分上下班，不分白天黑夜，奔波于各乡镇留验站、医院、村居、企事业单位防非第一线，有时一天十几个小时连轴转，都任劳任怨，保证了领导第一时间靠前指挥、现场办公，为抗击非典的全面胜利贡献了自己的一份力量。同时，按照领导的安排，认真做好各类文件、通知及领导讲话的起草、打印、校对工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了积极作用。同时，经常深入基层调查研究，撰写了大量的调研报告，为领导科学决策提供了可靠依据。

四、严以律己，树立良好形象。严格遵守办公室的各项规章制度，做到不迟到，不早退，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。尤其是在为领导起草讲话方面，经常通宵达旦，夜以继日，力求写出精品，

尽最大努力体现出领导意图。工作中，始终以共产党员的标准严格要求自己，听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

一、抽出时间，深入调查研究，努力掌握第一手资料，为更好地为领导服务打下坚实基础。

二、进一步加强业务学习。坚持谦虚谨慎，不骄不躁的工作作风，发扬团结他人、谦虚学习的精神，虚心向领导学习，向办公室同事学习，不断提高自身素养。

三、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。

中介总结报告 房产中介工作总结篇五

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。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。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

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。从而促进销售。

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化解，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，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想

休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，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。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

1.房地产中介公司店长的工作总结

2.房地产中介公司店长个人工作总结

3.节能环保工作总结,环保工作总结

4.学生会工作总结医保工作总结

5.市场部工作总结-月工作总结

6.保安工作总结

7.少先队工作总结

8.客服工作总结

中介总结报告 房产中介工作总结篇六

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20××年，满怀热情和期待的`迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20××年。一转眼，来陕西荣民房地产集团有限公司已经过了大半年了。回顾这8个月以来所做的工作心里颇有几分感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我

这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到很多有关自己按揭工作的知识和销售工作的技巧，并顺利为下一步的公司发展迈出第一步。其次感谢这个销售团队，感谢同事们在工作上的互相鼓励和配合。他们所有人都有值得我学习的地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

首先回顾一下这大半年来，我的个人收获是怎么样一个状况！20××年5月的第一天算是我正式领岗实习了，来到售楼部看到楼上楼下忙忙碌碌的身影，我只能坐在一边干瞪眼。拿着一本厚厚的房地局得资料一个人在那里盖章，不知道也不懂大家都在忙什么。也就是从那时起，从盖章，到整理资料，到学做按揭件，到史经理带着我跑房管局、房地局、银行开始，我一步步走进了这个岗位，融进了这个销售集体中去，并深深的爱上了这份来之不易的工作。

五月中旬，很幸运的随着2号楼团购的队伍回到陕北，抵达神木。在为期十多天的团购销售活动中，在场的每位销售同事的表现，都让我惊叹；他们的语言组织能力，说服力，专业知识的掌握，包括每一个动作、眼神，都让我无比崇拜和向往。在那短短的十几天，让我感触太深，也学到很多，最开心的事，就是我也能在这个团队里尽到自己的一份力量。

六月下旬，再次跟着团队回到神木针对剩余房源做最后的签订工作。虽然时间短暂，依然很兴奋，很开心，销售的成功可以在每一位同事的脸上看到。回到西安后，摆在面前的就是一座小山似得按揭资料。我和史经理在同事们的协助下，加班加点，边整理资料边做件，连续奋战三天，完成87套按揭资料，使其顺利上报银行。为公司及时回款加大速率。虽然辛苦，但那种成就感相当满足。

七月，当三个商铺的按揭资料摆在我的面前，我有些傻眼。商铺资料特别多，我是整理再整理，银行是反复再反复，让我有些手忙脚乱，忙的焦头烂额。第一次感觉到力不从心的

压力，好在最后在史经理的帮助下还是将其顺利上报了。

在接下来的日子里，几乎每一天都在忙忙碌碌中度过。转眼间到了八月份，随着转正申请的递交，到部门公司的审核，到最后合同的签定，自己终于顺利的转正了。成为荣民的一名正式员工，心里有种无比的自豪感。然而，从工作上来看，感觉自己欠缺的地方还有很多，心里暗下决心，要加倍努力，好好加油！

八月份招行的加入，为公司的回款增添了一个通道。同时，也让我的按揭工作，在针对银行方面有了更强有力的主动性。并且，在自己的努力和同事的协助下，这月的放款数量和额度更是创下，我进公司以来的新高；两家银行放款共计53户，为公司回款32820000元。

九月的开始，我将上月的放款量作为自己超越的新目标，积极奔波在两家银行之间，并积极主动得通过多种方式，与银行客户经理拉好关系（尤其是刚加入不久的招行），为自己的当前及后期工作增添法码。

十月下旬，第三家银行——农行加入，每家银行的政策都不太一样，对需要办理按揭给款的客户所提供的资料也有些不同，学习交流，拉关系，自然是第一步。先是和农行把按揭办理需要走的手续从头至尾的理了理。之后的工作，为了使自己更好的掌握好每家银行做过的按揭客户情况，为了把工作捋顺，我开始每天第一时间做工作记录。及时了解每一位按揭客户资料情况，并分配时间，定期到指定银行与客户经理核对已提交客户资料的流程状态。并对问题客户及时和银行沟通，协调，探讨解决方法。

十一月下旬，史经理再次带队去了陕北，针对剩余房源和商铺做宣传工作。将按揭工作重担全权交给我来处理。虽然在这之前，很多工作自己都已能独立完成。但在做事时，之所以能放的开是因为心里想着，实在处理不了的问题有史经理

帮忙呢！这时，一个人的时候突然感觉，有些压力。尤其是在针对一些极端问题决策，以及有客户需要洽谈的时候。这时才发现平时自己只顾着忙着做手头事，跑银行，闷头苦干；有些需要深入学习的工作内容和及时了解的政策性的东西有所忽略了。为了使自己不断成熟，既然发现了问题，自然不会让它延续，在后期中，我懂得了更多。

十二月份对我来说，是十分有压力的一个月。因为尽管自己在付出较大努力下，最终的目的——放款量，并不能让人满意。虽然这里面有很大成分是政策影响的原因，但毕竟没能达到自己理想的目标。其中最让人揪心的就是农行，加入一个多月，一直迟迟未能放款，沟通工作几乎天天在做，该及时上报的多数按揭资料也通过了最终审批，后续的保证金和首付款也划到位，但就是不放款。把人整的纠结的要命，晚上回家都睡不踏实！另一个问题是通常年底银行也都紧张，可上面又制定了年底冲刺的任务。冲吧！身在其职，就要拼尽全力。

12月份最终按揭放款59户，放款金额30420000元。

20××年全年按揭放款：485户，放款金额：258850000元。
（其中上半年240户，放款金额115530000元；下半年245户，金额143320000元）。

随着公司元旦迎新年联欢酒会的顺利举行，给20××年也完美的画上了句号。那一晚，可以看出来，每个人都很开心，我们销售部更加开心也包括我自己。

三、注重加强与本部门及公司同事的勾通与协作，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围；并将在按揭给款方面的资金回笼做出贡献，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

中介总结报告 房产中介工作总结篇七

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月转初前报交总经理留存。
- 4、票据需总经理审核签字后方能报销。
- 5、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 6、完成领导临时交办的其他工作。

二、个人见意措施要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一年里，我会继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。