

# 新人房产年终工作总结(精选5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

## 新人房产年终工作总结篇一

自从进入房地产公司已经有一年了，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。这些我都获得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个合适自己的行业和公司，我感觉十分的荣幸。20xx年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

- 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，知道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。由于世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在猛烈的竞争中制胜。应当不断的学习，积存，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。由于同一个客户，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知。在这个进程中，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“x商”，所以客户都爱好跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交换的进程中，要体现自己的恳切。在客户交换的进程中，只有诚实，才能获得信任。

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，由于销售是一个很长销售的进程。

3、耐心。房地产销售中一个新客户的成交时间一样在一周或一个月乃至更长所以，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很多来客量，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，有很多潜伏的客户，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事迹做得更杰出。只要成心向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会成心想不到的收获。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，保护好关系。在这个漫长的进程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，狂风雨后便是彩虹。

4、自信心。这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会成心想不到的收获。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，保护好关系。

5、勤劳，团结互助。一个人的`气力在全部工作中显得非常微小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真仔细，做事用心。这样才能避免自己犯毛病，从内心深处苏醒的认识到：任何人都可能犯毛病，客户也不是神，乃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，及时发觉和减少毛病的产生。犯毛病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毛病显现，减少缭乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的显现。

世界没有完善的事情，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噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面连续努力，第一是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一位业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么极可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜伏的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要到达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位合格的售楼人员，如果真的想使自己有成绩感的话那就要做失事迹来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

## 新人房产年终工作总结篇二

在xx这一年的`年初走到了年尾[]20xx年是在xx地产xx项目快乐的度过一年，在这将近一年的时间中自我总结工作过于散漫没有发挥好，另外也有了一点收获让自己不断的成熟，临近年终，思之过去，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明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行几点总结。

(一)由于自身原因导致接访量不足。

在本年的工作中，从4月初到12月末有记载的客户访问约有348组，总体计算个人一天拜访的客户量1 组左右。从上面

的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好，以及冬天客户量的逐渐减少导致平均一天接访量不到2组。

对于公司下达的各项活动帮助表示感谢，使我们的销售业绩有所提升，对于在本公司所看到的前景包括：领导的责任心，细心以及对员工的关心，让我感觉到了真正融入到xx地产这个大家庭，在这一年当中我对公司也有了一定的了解，首先推出的零首付政策我觉得是在这一年当中对销售的促进有很大的帮助。

在这一年当中也看到一些导致个人销售原因，没有深刻的去了解项目的核心情况，以及户型卖点，个人对部分户型抗性比较大，导致部分客户流失。

(二)沟通不够深入。

作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图。对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。没有及时与客户建立良好的沟通环境导致客户流失。

(三)在工作没有一个明确的目标和详细的计划。

作为销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

(四)新业务的开拓不够，业务增长小，工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

## (一)销售业绩

截止20xx年12月30日，共完成销售额xxx万元。

## (二)销售服务业绩

- 1、整理自有成交客户关系体系，不断创新完善自身工作。
- 2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。
- 3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。
- 4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

## (三)未完成工作的分析情况

- 1、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。不能太放肆了！

- 2、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。

### 1、要做到有良好的团队合作精神和工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，我们要不断的完善自己多多学习，通过学习与总结能够让销售业绩突飞猛进。

营造一个良好销售氛围，与同事共同成长相互学习相互帮助，时时保证工作中的心态调整，集中智慧去做好销售工作，创造团结合作的力量。

### 2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止

作为置业顾问，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

### 3、每天坚持做一份业务作业

利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。

业务作业内容包括：

项目的经济技术指标。 项目的位置、周边环境。 项目的平面布局，周边的长宽。 项目的户型种类、分布。 单套房型各功能间的开间、进深 及面积、层高、楼间距。 有关销售文件的解释。 装修标准。 配套设施。 了解工程进度。 物业管理。 价格、优惠条件。 罗列项目卖点。 每天必须对着模型针对以上的内 容讲一次盘。 房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料。 银行按揭的流程、收费标准和

要求提供的个人材料。 产权证的办理及费用和要求提供的个人材料。 土地证的办理及费用和要求提供的个人材料。 按揭银行及利率和计算。 购房后相关费用。

#### 4、认真做好客户

姓名、姓别、来访人数、客户特征、来访交通工具、联系电话、意向户型、意见建议、认知途径、来访批(人)数、意向价格、交楼标准、客户来源等。 记录每一次洽谈经过，将与客户的每一次接触过程尽量详尽地记录下来(包括电话追踪、多次来访情况)，以便掌握客户情况。 建立联系通道。

与客户保持经常性的联系，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友。 坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪。 结案。记录客户成交情况或未成交原因。在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。

当客户第二次来访或来电的时候，可以准确地叫出他的名字，和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。

所以，今天我可以告诉所有从事销售行业的人说，用心就是最高水平的销售技巧。

#### 5、诚实做人、正值做事

只有用真心做事，才能为自己为公司，同事也为客户赢得一脸笑容。

通过对20xx年工作的反思和总结，对xx年的工作做了如下改进：

(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)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。

## 五、培训和参与度

优秀的售楼人员应该具备的专业素质包括：

第一，必备的专业知识，你必须是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推荐你的产品。

第二，正确的售楼心态(诚信是根本)，不是靠花言巧语或欺骗来实现成交的，多一些换位思考。

第三：个人的仪容仪表以及潜在的高素质。专业的形象及彬彬有礼的举止会为你赢得第一，良好的印象，有助于消除客户的戒备心理和彼此距离感。

第四：具有和客户良好的沟通能力(亲和力)，先让客户认同你、接受你，这样客户才会更好的接受你所推荐的产品。



第五：学会和同事很好的相处，特别是有利益冲突的时候要能够正确对待和处理，当然了 还有和领导的关系，这就不用多说了。

第六：虚怀若谷，不断学习，勤思考

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，更多的挑战在等着我，我已经做好了准备了。在新的一年里，我相信我能够做的更好，这是我肯定灰要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。

在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好□20xx年，我一直在期待！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。

## 新人房产年终工作总结篇三

陌生而又遥远的xx□记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然！

紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意，转眼即逝，不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说是有意义的，有价值的，也是有收获的！停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人□xx房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我对自己作出工作的总结和未来的规划。

x月来到xx□也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大，14年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责！”

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活，没有太多成就，而经验是我的财富！初踏xx的家门，月会的’惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾平息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚！工作总结：业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队脚步，行业的前沿，摆正心态，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我的挑战，是否我有恒心，做一个的经纪人，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，对客户要有耐心，对成功要有信心。没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

的工作计划：转眼之间已经进入新的一年，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划，自己是一个从事房地产行业时间不长，经验不足的经纪人，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年，为了提高工作效率我要调整工作心态，增强服务意识，充分认识并做好二手房中介的工作，为此，充分认识自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下计划：

第一：做好业绩，我希望自己能在完成公司规定的任务基础上，再提高40%-80%，即使市场不景气，但我还是会跟团队跟同事用行动来证明，我可以！第二：制定学习计划，做房产中介是需要根据市场不停变化的局面，不断的调整思路的工作，学习直接关系到业务人员业务方面的活力，我会适时的根据需要调整我的学习的方向，来补充新的能量，知己知彼，方能百战不殆。

第三：增强全局意识、增强服务意识、增强团队意识、积极主动地把工作做到重点上，我将尽我的能力做到！

的一些目标理想，可能还很不成熟，希望得到公司领导们的正确引导和帮助，，我会更加的努力，认真负责的去面对每一个业务，也力争赢得寻求更多的客户，争取做更多的单，完善公司的工作，相信自己会完成新的任务，能迎接的挑战。

## 新人房产年终工作总结篇四

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，作为公司的一名员工，我们深深感到xx地产发展的热气，还有华美人之拼搏的精神。

我是xx地产市场部门的一名部长，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其房地产市场，作为市场部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。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市场销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，我们公司也是一家年轻的公司，所

有的销售人员都深深印记公司的企业文化，在市场不好的情况下，我们公司还是一如既往的完成跟甲方的合作要求，这也是我们公司可以生存下来，并且做到开发是本领。

20xx年下旬我从一个市场部长晋升到直销中心的负责人，让我以后走创业的道路，让我自己成立公司，这是我一次很好的机会，我有幸跟我的合伙人xx一起来做这件事情，我们刚开始的时候，就跟自己公司xx和xx合作，开始我对公司运营成本人员的成本都不是很了解，在做的两个月里，我自己提升很快，把一些不懂的，成本运算都自己摸索，还有公司的领导都把自己的创业史，和创业中的所遇见的问题跟我说，就是想让我少走弯路，尽快成长，尽量不会辜负领导的期望。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地□xx地产，也会成为xx的开发公司。

## 新人房产年终工作总结篇五

硕果累累的`20xx年已悄然过去，充满希望的20xx年已经来临。不知不觉中，我被安排到xx区的分支机构已经快一年了，回顾一年的所有工作令人欣慰，在公司和部门领导的关怀下，在大家的帮助下，我快速的进入了工作状态中。

在这一年的时间里，我的个人综合素质和各方面能力有了很大的提高，各项学习和工作任务都顺利进行。在工作过程中，不断提高自己的理论水平，使理论和实践再次结合，提高自己的工作效率。这一年中，在取得一定的成绩同时，也发现自身不足之处。现将20xx年的工作总结如下：

在分到xx后的六月份中，我参与的第一个大项目就是武湖农用地项目评估。在这个项目中我的能力得到了很大提高，从

开始根本不懂农用地价格特\*，到查询熟悉农业生产的每年经常\*费用等指标，最后能运用收益还原法快速测算农用地地价相关费用。在这过程中，我发现我要学习的东西非常多，尤其是特殊用地评估的相关理论知识。在学习过程中，不断地使理论知识和实践相结合，提高自己的业务水平[]xx农用地评估项目是我参加的第一个特殊用地项目，也是我快速成长的项目。但是这个项目最终我没能实施到结束。感觉有点遗憾，毕竟我要学习的东西还有很多。

七月份接触到的是一个拟补交出让金为目的，由划拨工业用地转为出让工业用地的土地使用权价格评估项目。做这个项目不仅锻炼个人业务能力，更多的是沟通能力。如果未能到达客户预期的结果，会出现失望情绪。这时候就需要在项目进行过程中，多次与委托方沟通、协商，讲解其中的技术路线，使对方能理解并能坦然接受，达到“双赢”效果。在与客户沟通前，脑海总是一片空白，因为会出现思维混乱的状况，数次之后就学会了先把该讲述的理由或是该规避的话题拟出来记在小本上，避免再次类似尴尬对话情形出现。最后项目还是顺利地完成，这让我感到非常欣慰，同时也给了我极大的信心。在以后做项目过程中，不管遇到多大的困难，我相信都能克服。

九月份出现一个类似\*\*区剪\*厂补交出让金的项目，不过这次是土地转让，以交易课税为目的的评估。委托方为了少交契税，自然会百般要求，自从有了上次的经验后，对客户的心态也能有所理解。但评估行业最重要的是讲究评估的合理\*及客观\*，公正、公开、公平是我们长挂在嘴边的准则，但要真正做起来，还需要很大的决心和毅力。毕竟“糖衣\*\*”是很能消灭人意志的，重要的是能坚持好自己，力争做到“做事讲规矩、做人讲原则！”

20xx年参加过xx房屋拆迁补偿价格评估项目，对拆迁项目的推进速度缓慢程度和进户勘察的难度甚有了解。在九月份，\*\*分支机构承接xx42户房屋装修补偿价格评估项目，我

和机构领导全身心投入到工作中，为此连续数天加班至凌晨来搜寻相关装修资料、整理电子表格和打印附件。同事们的工作热情深深感染了我，让自己在思想上严格的要求自己，工作勤勤恳恳、任劳任怨。

在12月份末，顺利完成该公司土地使用权变更登记评估项目。在评估过程中，由于收集资料较为完整，对其企业改制文件有仔细查看，获益良多，对以后碰见企业改制的评估项目时也能做起来得心应手有很大的帮助。让自己明白，做事仔细不仅不会磨工或浪费时间，反倒能让事情变得更加简单，效率也会大大提高。

20xx年12月31日，与委托方洽谈一块划拨公共基础设施用地拟挂牌出让的评估项目。目前，本次项目还在进行中，但前期工作已顺利完成。其中涉及到的复杂问题让自己感觉事情本没有难易\*，重要是看自己如何来巧妙处理了！引申到这个项目，本应是由土地相关主管部门委托的，便在此过程中也\*示自己要学会如何灵活地去处理工作流程的正确\*和合理\*。

在这一年中，我也发现了自身一些不足之处：

第一：沟通能力有待进一步加强。

第二：评估相关的理论知识需要进一步学习。

第三：灵活处理事情的能力需要更进一步的加强。

以上存在的不足，我会在以后的学习和工作中，不断加强和改正，不断的提高自己的业务能力，为公司做出更大的贡献。

1. 工作方面：联系业务对我来说就好像是一张白纸，如何画上七\*\*是我所要思考的问题，也是一种全新的挑战！19年我将虚心的向同事学习，更加熟澈评估业务工作的各项流程和要注意的事项等。

2. 学习方面：工作和学习两手都要抓紧，工作也是学习，学习就是为了更好的工作□20xx年除了学习怎么对项目进行\*作，从项目中学习实战经验外，还应坚持学习理论知识，关注社会经济发展趋势和房地产市场行情；提高知识的深度和广度，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力，并争取早日通过注册房地产估价师的考试！