

最新房产工作自我评价 房产工作自我鉴定 (优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

房产工作自我评价篇一

参加房地产销售已经有两年的工作时间，在这段时间里经过自己的磨练，在领导的帮助下，我已成为一名合格的销售人员，能够独立完成销售任务，对房地产销售行业有了比较深的认识，并且仍然在不断努力，使自己的能力更上一层楼。

作为房产销售部中的一员，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。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xxx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xxx公司的员工，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月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

我今后更该认真总结，及时反思，多向别人学习，使自己不断进步，日渐完善。使自己成为销售领域的一名精英，和公司共同发展，创造美好未来！

自今年6月份调入xxxx物业管理处以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面将任职来的工作情况汇报如下：

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

1、心细致地做好财务工作。自接手xxxx管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。二是搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是及时收缴服务费。结合xxx的实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收。20xx年全年的服务费已全额到账。四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

2、极主动地搞好文案管理。半年来，我主要从事办公室的工

作□xxx的文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。

3、真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是xx月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

在20xx工作半年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

- 1、有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位；
- 2、有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态；
- 3、有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责；
- 4、有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验□20xx年的工作存在以下不足：

- 1、物业管理服务费的协议内容了解不够，特别是对以往的一些收费情况了解还不够及时；

2、堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难；

3、绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、极搞好与鸿亚公司、业主之间的协调，进一步理顺关系；

2、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

3、好财、理好账，控制好经常项目开支；

4、千方百计管理好食堂，处理好成本与伙食的关系；

5、做好小区绿化维护工作。

房产工作自我评价篇二

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。虽然自我的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也能够从中找到自我需要学习的地方，完善自我的销售水平。

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，自我的销售本事有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自我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。在那里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，可是期望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要坚持热情。

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，便于客户研究及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自我的销售。

第四、提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的时候就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的想信自我。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自我就能够针对性的进行化解，为客户供给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。

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。进取、乐观者将此归结为个人本事、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改善和发展，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、找出并认清自我的目标，不断坚定自我勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，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，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

选择进入房地产也是出于我对销售的热爱和对房产的兴趣。因为我明白任何人做什么事都要建立在喜爱和兴趣的前提下，仅有你感兴趣你才会向往，仅有你喜欢你才会努力。记得在应聘时领导对我说了这么句话：“你对销售喜欢很好，对房产感兴趣更好，但请别忘了，你能够学习，但这不是慈善机构”。刚刚踏进去的我听到句话感觉有点刺耳，我明白自我对房地产方面的专业知识不是很精通，并且对于新事物，新环境也比较陌生，刚开始接触客户时连项目说辞都很难脱口而出。

进入工作状态后，我一向努力学习，让自我更快的把房产销售涉及到的专业知识和专业技能融入到自我的脑海里，认真的接待每一个客户，把握每一机会，经过一段时间的磨练和累计的经验，逐渐了解了房产的市场和公司的制度。还明白在给客户介绍时的一言一行都必须研究公司的实际情景和公司的利益，必须掌握好分寸，理解公司的销售政策，理解什么是公司的核心利益。

刚进公司时正好是金融风暴，但房地产的起伏动荡对于博望来说没有多大的影响。我们兴博大道的房价今年一向处于高升状态。在前几个月里公司的广告宣传不到位，导致很多的博望人都不明白本公司在开发、销售。在下半年公司意识到宣传，加强了广告宣传的力度，很大的影响了销售的业绩。中心区在今年连涨了两次价格，现已只剩2号楼大面积和朝北的几间。让我们更为高兴的是府前区从价格出来到此刻两个月不到，2号楼和3号楼门面已售95%，工程进度也很快。

我今年共销售门面23套，住宅8套，销售金额930多万元{不包

括未知价格}。这个业绩离我和领导的要求还有一段的距离，我要更加的努力，加强自我的销售技巧水平，把公司的利益放在第一位。

对于20__年的工作鉴定后，发现工作存在一些问题：兴博大道一期项目{中心区}1号楼至今未动工，工程进度太慢，让很多客户都不满意，大部分客户都处担心状态。后期房源预售许可证办理时间过长，至今未办理好，两者都影响着资金回笼。期望公司能够解决这类问题，让客户得到安心，更快的回笼资金。

回顾这一年，我收获了很多，生活的观念也改变了。在领导的提拔下，今年6月份我成为兴博大道销售部的销售主管，这让我倍感荣幸受到领导的重用，这促使着我要更加的努力，还要学习更多的管理知识，这又将是我人生的一个转折点，我必须会好好把握，并且做好自我的本职工作。

在进入房产之后我看到了对生活的活力、期望，也许之前的自我跟其他博望女孩一样的想法，嫁了人就不用上班，此刻的自我彻底没有了那种思想，最终明白为什么大城市里的女人尽管老公是开公司的也会出去上班，因为靠自我比靠任何人强，并且人在社会上磨练的多了，社会经验也逐渐变强了，也充实了自我，不会脱离社会。并且房产销售的经济利益也比一般的工作收获多很多。这让我更加的爱上了房产销售。

新的一年也即将来临，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，更有与自我的竞争。给自我制定新的目标，让公司和自我的利益都有一个大丰收。

期望虎年能够圆满结束兴博置业销售的工作，打出兴博置业品牌，开发新的项目，跟从兴博置业，为公司创造更多的财富。

房产工作自我评价篇三

从中国加入国际贸易组织以来，经济与国际接轨，国内的经济进入了高速发展的阶段。房地产行业也跟着迅速腾飞，高速发展的房地产业急需新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的房地产市场营销新人。

我四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

在学习专业的主修课程上，我掌握了大量营销专业理论和房地产营销技能，同时使计算机应用水平、英语水平、社交能力有了很大程度的提高；素质：吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。四年的大学学习和一年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的购买需求，全方位进行房产客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。朝夕耕耘，图春华秋实；十年寒窗，求学有所用。在沉淀了四年的宏图伟略，希望能在贵公司大放异彩，为房地产行业拉动内需，高速发展更添辉煌。

高速发展的房地产业需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的房地产市场营销新人。

四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。

我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

素质：吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。四年的大学学习和一年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的购买需求，全方位进行房产客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实；十年寒窗，求学有所用。相信在贵司的培养和自我的奋斗下，我定会胜任本职工作。

房产工作自我评价篇四

进入__县福满花园项目已有一年了。20__年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自我的工作本事和效率，找出工作中的不足之处，现将2020__年度工作情景鉴定如下：

1、销售人员培训

销售部于20__年3月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

2、客户来访统计

08年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有必须影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

3、销售文件档案管理

在20__年7月27日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20__年11月8日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

4、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开应对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情景。

5、销售现场管理

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的进取性。

六、08年工作存在问题

虽然08年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自我知识面的不足之处；户型更改的过程也明白了自我对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自我的工作本事需要加强提高。首先就是工作的进取性和主动性，很多时候都是都是陆总的提醒才去做的工作，在09年要改正，学会自我去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作本事也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，经过大家的努力，我们会做得更好。期望09年的销售成绩比08年的成绩更上一个台阶。

房产工作自我评价篇五

随着时间的流逝，20__年的新年钟声即将响起，对于走过的20__年收获了很多，对工作有了更多新的认识，对自我有了更多新的要求。20__年公司开盘节奏较慢，主要是销售2组团二栋多层及部分跃层、1组团4栋小高层及部分一层房源、5月份集中交房、1、2期地下车位的促销销售工作、3组团3栋房源的销售。

为配合公司的工作进度，主要从以下几方面来做：

一、做好新客户的接待及引导工作，做好每一位客户的回访工作。销售1、2组团的房源时主要是6层及1层较难以销售，要对此种户型做好引导，并及时挖掘潜在客户，还有对于2组团地理位置有抗性的客户，重点是做好异议处理及价格优势的吸引。小高层销售主要是对分摊费用较高、公摊面积过大，后期电梯维护的异议处理。并陪同客户去样板房参观，对于参观的客户能起到立竿见影的效果，扩大客户对新房完美的想象和憧憬。并对于三种不一样面积户型做好不一样客户的

引导。经过努力和客户不断的深入沟通，取得了必须的收获。

二、5月份2组团及小高层集中交房，主要做的工作是核对客户资料信息、邮寄地址，填写入住通知书。并统一填写《住宅质量保证书》及《住宅使用说明书》。对于这些工作所要求是细致、耐心，避免出错。统一交房时以饱满的热情迎接我们新的业主，热情的帮忙客户办理各项交房手续。

三、车位的销售从去年就已开始，也陆续销售了部分，但今年出现了销售的瓶颈，一向停滞不前。今年公司为促进车位成交和提高销售量，不仅仅加大了促销力度，还提高了销售奖励，大大提高了销售动力和活力。为此我们加强了对客户的回访，主要是电话回访和信息回访。争取做到不漏掉一户，所有的客户都要通知到，并争取做到每月回访一遍。对明知有条件却不愿购买的客户做好异议处理及远期展望的告知及分析。并定期跟进有意向但一向犹豫的客户，牢牢抓住每一个有意向的客户。经过促销的刺激及回访跟进，取得了一些成效。

四、3组团房源于5月份房展会时公示出户型，由于良好的地理位置，优良的户型设计，一经推出就引起了客户一致的喜爱。此时我们要做的就是不断的积累客户，抓牢客户。在后期能办理预存选房时及时通知有意向的客户。由于后期开盘时间太久也有不少客户流失，让我们深感遗憾。但还是要不断的挖掘愿意等待的有意向客户。对于开盘的3栋楼，148栋、141栋有必须量的销售业绩。可是128栋只销售了二套，后期鉴定可能还是回访力度不够，没有挖掘足够多的意向客户。

对于本年度的工作，在完成的过程中也发现了自我存在的问题：

一、没有严格按照接待流程来接待每一位客户。虽然这是最基础的工作，但也是最难坚持和持之以恒做到的。以后在这方面要严格自我，无论对于什么样的新客户都要坚持以

标准流程来接待，并养成一种良好的习惯。

二、对于客户的回访力度不够。销售最终是为了满足客户需求，能够成交，完成良好的业绩。所以对于客户的回访跟进是一项任重而道远的工作。没有成交就没有业绩。每一位客户都是潜在客户，评价客户是不能光凭金钱去衡量的。在我的实际工作中，也有很多原先没有任何意向的客户之后成交的，更有很有意向的客户因为某些原因未成交的。会出现这样的结果也是我们史料不及的，但总的来说，还是工作没有做到位。所以要不计后果的去做好回访，并做好详细的记录，终会有成效的，成效也许不是当下，也许在未来的某一天。有时成交会有运气的成分，但运气不会一向眷顾你，最终还是有多少付出就会有多少收获！

三、没有一向坚持高度的工作热忱。我们是公司的一面旗帜，是公司的窗口，要时刻坚持高度的工作热情。做好自我的仪容仪表、坚持微笑、提高自我的亲和力。用良好的专业知识为客户解答各种疑惑、办理各项手续。不断的提高自我的业务知识，学习本事。不要让不好的情绪和不好的行情影响自我，影响自我工作的热情。

20__年将是新的一年，期望能在以上几方面做到改善，补缺补差，以全新的面貌来迎接新的任务和新的挑战。真心的祝愿公司一年比一年好，明年会取得更好的成绩！