

最新房地产经理年终总结及明年计划(优秀8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

房地产经理年终总结及明年计划篇一

在过去的一年里x中心经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期;在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，现对今年主要营销活动及销售工作总结如下：

一、营销活动取得的效果

随着x中心一期首批房源正式开盘x中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源x套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为x中心在地产界奠定龙头老大的口碑。前期房源的价格首次调整。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

二、案场管理方面

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

三、销售培训方面

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对后续的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

四、营销策划方面

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对x中心的营销方式要更接地气，适应当地市场，将x中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把x中心在现有基础上再推向另一个高度。

在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向大企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

房地产经理年终总结及明年计划篇二

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并预备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部x老师沟通项目尾房的销售方案，针对尾房及未售出的车库、蕴藏间我也提出过自己的一些想法，在获得开发商同意后，6、7月份分别举行了“xx县小学生字画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希看通过展开各项

活动进步房产的美誉度，充实文化内涵，固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

20xx年工作中存在的题目

- 1、一期产权证办理时间太长，延迟发放，导致业主不满；
- 3、年底的代理费拖欠情况严重；
- 4、销售职员培训(专业知识、销售技能和现场应变)不够到位；
- 5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现题目没能及时找开发商协商解决，特别是与x总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

新年的确有新的气象，公司在贸易项目——城，正在紧锣密鼓进行进场前的预备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。由于前期一直是策划先行，而开发商也在先进为主观点下更为信任策划师；这在我参与该项目时碰到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这类状态。

20xx年工作计划

- 1、希看能顺利收盘并结清账目。
- 2、搜集城的数据，为城培训销售职员，在新年期间做好城的客户积累、分析工作。
- 3、参与项目策划，在城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资历考试。

房地产经理年终总结及明年计划篇三

不经意间，2019上半年已悄然离去，时间的步伐带走了这上半年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

2月份接到公司上半年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部x老师沟通项目尾房的销售方案，针对xxx的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份xxx分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx县中学生作文大赛”。

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高xx房产的美誉度，充实xxx的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

2019上半年工作中存在的问题：

1□xxx一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、上半年的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与x总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

下半年工作计划：

下半年的确有新的气象，公司在xx的商业项目——xx娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师xx□这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

- 1、希望xxx能顺利收盘并结清账目。
- 2、收集xx娱乐城的数据，为xx娱乐城培训销售人员，在下半年期间做好xx娱乐城的客户积累、分析工作。
- 3、参与项目策划，在xx娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。
- 4、争取能在下半年通过xxx执业资格考试。

房地产经理年终总结及明年计划篇四

2019年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）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。

（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）持续客户关系，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）确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

一、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。

二、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，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，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，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对xx各个地区的了

解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

房地产经理年终总结及明年计划篇五

时光如流水般匆匆流动，一段时间的工作已经结束了，回首这段不平凡的时间，有欢笑，有泪水，有成长，有不足，是时候在工作总结中好好总结过去的成绩了。相信很多朋友都不知道工作总结的开头该怎么写吧，以下是小编帮大家整理的房地产部门经理个人年度工作总结，欢迎大家分享。

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这一年以来的工作进行全方面的分析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项工作！回顾这一年的工作历程，作为恒胜企业的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏奋斗的精神。

严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和专业技术水平，以适应新的形势的需要。经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

我于去年10月份进入公司以来，在公司售楼部工作。在公司领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了一定地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

至今进入公司我主要负责售楼部的有关文件的保管，签订网签合同，催促购房客户补交余款，收发登记及文字处理，房屋销控和户型图的绘制，并协助售楼部经理办理各项证件提供资料等工作，现由于销售人员不足，在之前的工作基础上，又于今年11月20日与销售人员一起参与房屋销售的工作，为此我要感谢公司领导对我的支持与信任，因为销售是企业的门面也是企业的窗口，所以上级领导安排给我这么光荣的工作，我是由心的感到领导对我的支持与信任。

1、资料方面：

1.a1□a2#楼网签合同已全部签订完成□a1□a2#楼cad户型图已全部绘制完成并粘贴完成□a1□a2#楼客户资料已全部整理好（除各别资料不合格的客户，已经通知重新递交）。

2.售楼部房屋、车库、门市、地下商铺等销控不断跟进。

3.售楼部各资料归档及地下商铺销售报表等等。

2、销售方面：

4、关于地下商铺的销售情况，今年大不如去年的销量，自开盘至今销售共计300套，面积1500m²（除顶账与预定的），去年9月份—12月份销售共计136套，面积680m²，今年1月份—12月份销售共计164套，面积820m²（除顶账与预定的），去年相对今年地下商铺的销售比例为17：7。

5、自前不久参与销售以来的一个多月，就于本月地下商铺才销售了4套，预定了3套，比起以前销售人员的销量大大不足，还需自我改进，和他们多加学习。

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，

开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。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。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，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。

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，我虽然是专科院校毕业的，但还是要广泛了解整个房地产市场的动态，与市场走向趋势，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，再加上之前的专业知识，我自认为已成为一名合格的销售人员，并且也努力做好了本职工作。

1、我虽然在房地产方面有点专业知识，也是专科院校毕业，但是在售房销售方面对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、也是最重要的一点，我是属于慢性子，在做事方面相比急性子要慢一些，但并非不会，也能赶在规定时间内完成任务，虽熟话说“江山易改禀性难移”，但我更坚信事在人为，所以在今后的工作中我一定会尽量克服我的缺点，使之工作一次更比一次效益精、准、快。

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、我是本着一个先学会做人，再学会做事的一个心态去工作的，无论工作还是做人都是实事求是，例如：会就是会，不会就是不会，只要能做到不会可以不耻下问，或翻阅资料，直到会为止，从不不懂装会，怕人耻笑，也不是有点成绩就沾沾自喜，骄傲自大，自以为是等，因为我一直认为金无足金，人无完人。

4、对于新来的同事凡是有不会的，凡是我知道的都能认真并耐心反复的给讲解，知道她完全理解为止。

5、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

房地产经理年终总结及明年计划篇六

热力公司在开发区区委、管委会、区政府和建投公司的正确领导下，公司紧紧围绕年初制定的工作计划和经营目标，统筹安排，攻坚克难，扎实工作，以推进“煤改气”工程项目建设、夯实供暖基础为目标，以实施检修技改、保障冬季供暖为重点，以加强供热宣传、大力开展热费促销为基础，狠抓实干，求真务实，各项工作有条不紊地深入开展。在这繁忙的一年里，我带领公司领导班子秉承“为用户送温暖，为员工谋幸福，为企业求发展，为社会创财富”的公司宗旨，紧紧团结和带领广大员工开拓进取、不断创新，全面完成了各项生产经营任务和目标，下面我将一年来的学习、履行岗位职责、廉洁自律等方面的情况汇报如下，请各位领导同志们批评指正。

一、注重理论学习，不断提高政治业务素质

学习是做好各项工作的前提。要履行好自己的职责就必须坚持不懈地抓好学习，努力提高自己的政策理论水平和业务能力。一年来，本人能积极参加建投党委中心组学习，从不缺席，并利用业余时间坚持自学，认真做好学习笔记。今年，重点学习了党的、党的xx届七中全会、开发区(头屯河区)第二次全体(扩大)会议精神。在思想上、政治上始终与中央保持高度一致，注重自身党性修养。在工作和生活中，处处严格要求自己，自觉遵守党的纪律，维护党的荣誉；能够在建投党委的领导下，很好的团结同志，为骑马山热力公司的长足发展而努力工作。

二、忠于职守，务实高效，努力推动公司稳步发展

定位为公司“管理年”。一年来，我能团结和依靠领导班子和全体员工扎实工作，勇于创新，内抓管理求效益，外树形象创品牌，在公司上下的努力下，较好地完成了全年的工作任务。主要有：

一是按照市委、市政府及市供热办的要求，积极响应全市“煤改气”号召，全力推进“煤改气”工程进度，确保燃气锅炉供热生产安全、平稳运行。

二是以强化宣传教育、提高职工素质为保障，以遏制安全事故的发生为重点，以不断健全和完善监督管理机制为关键的现代安全生产管理模式，全面加强安全管理，提高安全管理水平。

三是加大对能耗的考核力度，实施多项技术改造，节能降耗，节约成本。

四是在强化安全生产的同时，认真做好了设备档案管理、设备维护保养、巡检和维修管理和重大原材料、物资采购等工作，实施了夏季检修工作，提高了设备管理工作的质量和效率。

五是坚持“以品牌服务创品牌企业”的发展方向，在充分总结上一采暖期热费收取的经验教训的基础上，加大热费收缴力度，创新收费方式，以优质的供热质量和耐心细致的供热服务态度做好了用户服务工作，取得良好的效果。

六是以建立健全公司各项规章制度为重点，以完善公司绩效考核体系为手段，以实施全面预算管理为抓手，求真务实练内功，下大气力理顺内部关系，扎扎实实强化内部管理，夯实发展基础。

七是着眼于提高企业核心竞争力、着眼于提高员工队伍素质、着眼于提高公司的凝聚力和向心力，积极推进企业文化建设，为企业发展提供强大精神动力。

八是结合公司供热能源产业结构调整的实际，优化公司内部部门设置和人员配置，降低人力成本；加强员工培训教育，提高员工整体素质水平。

三、严于律己，清正廉洁，践行党员领导干部职责

在廉洁自律方面，我作为一名领导干部，坚持做到严于律己、廉洁自律，严格遵守和认真执行党纪和廉洁从政的各项规定，自觉抵制各种不正之风，做到在生活上廉洁俭朴，在经济上公私分明，在工作上秉公办事。

在反腐倡廉学习方面，自己能够不断加强自身修养，提高自身素质，坚持把轻名利、远是非、正心态作为自己的行为准则，严格遵守各项规章制度，做到以大局和单位利益为重，正确行使管理权，自觉接受民主监督，自觉维护领导班子的集体形象。

即将过去，，公司即将进入加快发展崭新的阶段，面对新的困难和挑战，让我们在建投公司的正确领导下，继续保持昂扬向上的锐气、知难而进的勇气、争创一流的志气，干在实处、干出实效、干出实绩。坚定发展不动摇、奋发进取不懈怠、上下同心不折腾，团结一心、奋力拼搏，为推动公司全面发展、实现全年经营目标而努力奋斗！

房地产经理年终总结及明年计划篇七

尊敬的公司领导及各位同仁：

大家好，我目前在前期部任经理，今年31岁，学历大学。自xx年从事房地产行业至今已经8年了，在这8年的工作中，由到xx房地产再到，独立和参与完成的项目有·清河园、·丽水家园、·云和家园、·紫薇星座等，办理过手续的项目建设面积到目前达60万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好事业。

转眼xx年即将过去，回顾在公司前期部这一年来的工作情况

首先从以下几个方面向各位领导做一汇报：

（一）xx年完成岗位工作情况。

我工作第一天就投入到了工作之中，中午加班，对“观湖一号”拟建地块界点进行放线，为全面开工提供准确界线依据，在随后的几个月的工作中，完成了“观湖一号”项目总图的批准、项目单体审批、项目核准意见书、项目一期环评、1、2、3标段的招投标、消防审核、规划工程许可证和施工许可证等前期手续的办理，以及一期1、2标段建筑节能意见书的办理，前后共办理大小手续146项，完成项目准建设手续面积约11万平方米。

（二）完善前期部各项工作制度。

由于xx地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合xx地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

（三）部门管理。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为工作阶段单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为工作单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这一年以来的工作进行全方面的分析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项工作！回顾这一年的工作历程，作为恒胜

企业的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏奋斗的精神。

严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和专业技术水平，以适应新的形势的需要。经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作内容

我于去年10月份进入公司以来，在公司售楼部工作。在公司领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了一定地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

至今进入公司我主要负责售楼部的有关文件的保管，签订网签合

同，催促购房客户补交余款，收发登记及文字处理，房屋销控和户型图的绘制，并协助售楼部经理办理各项证件提供资料等工作，现由于销售人员不足，在之前的工作基础上，又于今年11月20日与销售人员一起参与房屋销售的工作，为此我要感谢公司领导对我的支持与信任，因为销售是企业的门面也是企业的窗口，所以上级领导安排给我这么光荣的工作，我是由心的感到领导对我的支持与信任。

1、资料方面：

□a1□a2#楼网签合同已全部签订完成□a1□a2#楼cad户型图已全部绘制完成并粘贴完成□a1□a2#楼客户资料已全部整理好

（除各别资料不合格的客户，已经通知重新递交）。

?、售楼部房屋、车库、门市、地下商铺等销控不断跟进。

?、售楼部各资料归档及地下商铺销售报表等等。

2、销售方面：

?、关于地下商铺的销售情况，今年大不如去年的销量，自开盘至今销售共计300套，面积1500m²（除顶账与预定的），去年9月份—12月份销售共计136套，面积680m²，今年1月份—12月份销售共计164套，面积820m²（除顶账与预定的），去年相对今年地下商铺的销售比例为17：7。。

?、自前不久参与销售以来的一个多月，就于本月地下商铺才销售了4套，预定了3套，比起以前销售人员的销量大大不足，还需自我改进，和他们多加学习。

二、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。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。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，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。

场的前沿。经过这段时间的磨练，再加上之前的专业知识，我自认为已成为一名合格的销售人员，并且也努力做好了自我的本职工作。

三、自认为工作中存在的不足

1、我虽然在房地产方面有点专业知识，也是专科院校毕业，但是在售房销售方面对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、也是最重要的一点，我是属于慢性子，在做事方面相比急性子要慢一些，但并非不会，也能赶在规定时间内完成任务，虽熟话说“江山易改禀性难移”，但我更坚信事在人为，所以在今后的工作中我一定会尽量克服我的缺点，使之工作一次更比一次效益精、准、快。

四、自认为工作中好的方面

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，

领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、我是本着一个先学会做人，再学会做事的一个心态去工作的，无论工作还是做人都是实事求是，例如：会就是会，不会就是不会，只要能做到不会可以不耻下问，或翻阅资料，直到会为止，从不不懂装会，怕人耻笑，也不是有点成绩就沾沾自喜，骄傲自大，自以为是等，因为我一直认为金无足金，人无完人。

4、对于新来的同事凡是有不会的，凡是我知道的都能认真并耐心反复的给讲解，知道她完全理解为止。

5、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

房地产经理年终总结及明年计划篇八

关于次此次我们销售部门全体员工的成功，其中除了自己在自己经理位置上面的努力，和使用正确的领导工作方法外，最大的就是得力于我们这次公司的房地产产品做的很好。一个很好房子是不需要很大宣传就会吸引到很大的客源的，所以在这点上公司为我的销售经理工作铺好了地毯，让我上半年的经理工作这条路更加好走，同时也方便了我手下的销售员工的工作，让他们的房产销售变得比以往更轻松和简单。所以说我们房地产销售部门上半年的工作成绩都离不开公司今年来对房地产建设的创改。

在我的经理的个人工作里，这次我创办我们公司一直没有的

顾客信息反馈制度。对于任何我们营销店内大大小小的房产销售活动，不管是房地产销售工作是否有成功，我们都会要求相关的记录人员，询问客人对着这销售过程中的看法和想法，然后对一些有用客户反馈信息进行登记和记录。这些宝贵的反馈信息发挥到销售工作实处，就是我们在这次年中大会中获得表扬的另一个重大原因，通过这些登记记录的信息，我们可以非常明显的看出客人对我们产品的期待，以及我们销售方式的期待。根据顾客的喜爱去调整我们部门每个员工的销售方法和服务方法。根据大多数客人喜好总结出来的房产销售和服务方法，如我们想的那样对我们部门的工作发挥了前所未有的推动力，让我们部门底下的所有员工，都达到自己每个月的房产目标销售成绩，甚至比之前目标预想还要好一点。所以在以后更难的销售管理工作中，我会不断对这个机制根据我们部门实际的工作情况进行改动，让这个机制不断进步，对我们部门房地产销售工作的帮助更大，同时也让我们不断给我们自己在房地产销售上树立越来越高的成绩。

房地产销售经理工作总结2不经意间，20__年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

一、20__年项目业绩

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;x月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备x号楼的交房工作;x[x]x月份进行x号、__号楼的交房工作，并与策划部x老师沟通项目尾房的销售方案，针对__的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后[x]x月份__分别举办了“__县小学生书画比赛”和“__县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高__房产的美誉度，充实__的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及

社会各界的肯定。

二、20__年工作中存在的问题

- 1、__一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满。
- 2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题。
- 3、年底的代理费拖欠情况严重。
- 4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位。
- 5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

三、20__年工作计划

新年的确有新的气象，公司在__的商业项目——__娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师__；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

四、新年计划

- 1、希望__能顺利收盘并结清账目。
- 2、收集__娱乐城的数据，为__娱乐城培训销售人员，在新年期间做好__娱乐城的客户积累、分析工作。

- 3、参与项目策划，在__娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。
- 4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。