# 2024年二手房年度工作总结报告(4篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-29

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编帮大家整理的最新...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**二手房年度工作总结报告篇一**

尊敬的各位领导、来宾及同仁们：大家好！ 我叫张玉萍，现在“我爱我家”南关店上班，并担任店长职务。

转眼间又到了年末，新年的脚步悄然来临，在这新旧交替之际，很有必要对年内的工作做个总结。

2024年元月至12月我在“我爱我家”十中店上班，这一年我们的业绩不是很理想，没有完成公司所制定的目标，是历年来最欠收的一年，分析其原因我觉得主要在以下几方面：第一，自身的业务素质有限，许多顾客是电话询问，尽管很努力地去沟通和引导，但最终还是把顾客丢了。第二，这几年国家对于房价宏观调控的政策，使城市房价持续下跌，买房顾客的观望情绪严重，二手房交易处于低迷状态，致使我们业绩不佳。第三，恰巧在今年我们周边开了不少房屋中介店，客户有所分流。第四，我们对房源的保密可能存在一定的疏漏。

在这一年中我们的业绩尽管不景气，但比起十中附近区域里其它公司的店来说还是值得欣慰的，相对而言我们的售房数量是较多的，这主要与公司周经理的正确指引是分不开的，同时也是我们店里另外两位搭档努力的结果，她们两人对工作认真细致，勤快踏实，并有较好的交流沟通能力。配合默契，工作气氛和谐愉悦。这也是我这一年来的工作心得，人员的和谐搭配对工作业绩很重要。找出工作中的长短优缺，目的就是为惩前毖后，扬长避短，干好明年的工作。对于明年我有自己的一些新打算。

以公司培训为契机，继续加强基础学习，完善房源资料，熟练掌握房屋的位置、楼层、优缺点等，以便对客户进行有针对性地促成和服务，提高成效率。

我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲朋好友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

明年我将以一个积极的、饱满的精神状态来迎接自己的工作，从而获得更多的收获，完成公司下达的任务。

最后祝大家在新的一年里身体健康，万事如意，财运亨通！

**二手房年度工作总结报告篇二**

实习总结

去年的暑假，我跟几位同学在于老师的介绍下去青岛21世纪不动产实习了三个月。现在实习也已结束，我也即将正式工作。回想实习的这段日子，有过高兴也有过失落，更多的是感谢，非常感谢公司的每一个人给我的无私的帮助和关怀。在我看来，实习是每个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。现在我对这段实习做个全面的总结。

21世纪不动产是一所品牌较高的全球性房产中介机构，我所实习的公司是青岛21世纪不动产锦瑞加盟店，公司拥有最全、最新、最优质的房源，与最专业的置业顾问团队，“真诚服务，始终如一”的服务理念贯穿公司的始终。我就是从这个公司开始我的实习生涯的。

跟我一起进公司实习的还有我们班的四个同学，前两个礼拜通常是边培训专业知识边跑商圈，通常是店长有时间的时候会拿出几个小时专门给我们培训，她讲课很认真，也很通俗易懂，我们都学到了不少的房产知识，这些都是在学校里不曾学到的。跑商圈是我们公司的老经纪人马超带着我们，由于是夏天，天气挺热的，我们一天要走好多的小区，要把小区的楼座位置，几个单元，多少栋，还有房屋的建成年代，建设单位，物业费什么的都要记下来，所以一天下来应该会比较累的，幸好我们几个人一起互相鼓励，互相安慰，这才不觉得很累。在这里，我特别要感谢我们公司的马超，他无怨无悔地陪着我们，给我们做细致的知识讲解，我特别感动。现在我们虽然不再是同事了，但我们成了很好的朋友。

由于我们的主商圈在我们公司的附近，绿城地产，所以我们在商圈调查的

同时都会跟着老经纪人一起去看房子，听他们跟客户是如何讲解的，无论是从仪表仪态，还是从他们的专业讲解中我们都学到了很多，老经纪人对我们几个都特别好，没事的时候就会给我们讲一些他们的成功经验，在此也一并感谢。

绿城的房子建的很特别，每一个楼层的房子建筑面积都不一样，甚至同一层的也不一样，我们在看房子的同时都要记住，面积，单价，总价还有性价比高的房子都要记住，对此我特别头疼，刚记住没几天就忘了，甚至记混了，好在经过我的努力最后还是记住了。还有每个房子都是带前后大阳台的，在青岛没有正南正北的房子，我用了将近一个月才分清南北，在这之前是很痛苦的，一进房子我就转向，幸好马超给我做细致的讲解，叫我很多的技巧，这才把方向分清。

接下来我们是做电话的回访和搜集房源跟客户的信息。这一点也是十分重要的，有了房源跟客户才会有交易。店长给我们几个人每个人都派了一个师父，刚开始打第一个电话的时候，我特别紧张，都不知道自己说了什么，也不知道该问什么。以前总觉得打个电话很简单的，没想到这里面还会有这么多的技巧。在师父的指导下我终于学会了打电话，明白该问什么，哪些细节应该注意。接下来就是练脸皮的厚度了，有的房东或客户脾气很不好，有的对中介公司还有很多偏见，认为中介公司都是骗人的，所以当我刚说完我是21世纪不动产的，人家就挂断电话了，我既难过又有些生气，甚至不想再打电话了，但我最终还是坚持了下来，长此下去，我的语音也变得不再向以前那么僵硬了，变得更加自信了。

再后来，我开始正式接手业务了，每个人每天都有了任务，打多少电话，搜集多少房源，勘察几套房子，每个月要有多少业绩等等。店长给我们安排了值班经纪人轮次表，这意味着我们的压力开始了。由于我掌握的专业知识还不太多，所以来客户的时候多少有点心虚，没有信心。我不敢开口跟客户交谈，

只是回答几个简单的问题。店长看在眼里急在心里，她找我谈话，给我打气，让我大胆地放手去干，师父在此也给了我很多帮助，终于，我不再怯懦，我变得有了自信，跟客户交流也多了。

在做租赁的过程中，我发现熟悉商圈真的很重要，只有对各地的商圈了解了，对市场行情了解了，才能给客户正确的推荐，这样才能增加成功的可能性。这是，我才真正地明白了店长的用意，为什么让我们一开始就去跑商圈，看房子。而且做租赁的话要求在房东跟客户之间寻找平衡点，很多时候，明明约好了看房时间，可到了那个时间不是房东不来就是客户不来，我们这个平衡点是两头难做，这也是我们在工作中需要注意与改善的，同时从事这个行业还需要很好的沟通协调能力，在很多时候，和房东客户之间以一种比较友好的姿态去相处，做业务会简单的多，其实没有必要把客户的界限划分的太过清楚，把客户当做朋友，同时要让客户也把你当做朋友，这就是一种很强的交际能力，也是自我人格魅力的一钟体现。而且同时团队合作也很重要，我们公司的店东开了三个店，我们这三个店就经常在一起交流房源、客源、交流经验什么的，这样可以达到双赢的目的。

一开始找我看房子的人很多，但是却没有开单，但我不放弃，我给自己打气，我一定可以的。在一次又一次的看房之后，我终于开单了，我非常高兴，我觉得这离不开老经纪人的对我的无私的帮助。后来我因为要回学校考试，离开了这家公司，我感到很遗憾没能继续留在那里。我跟店里的每一个人都相处的非常好，真的很舍不得他们。是他们教会了我很多为人处世的道理和许多专业知识。感谢店里给了我一个锻炼自己的平台。

以上就是我这三个月来的实习总结，有很多相对繁琐的一些小事就不在此一一阐述了。通过这次的实习，让我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定差距的，我知道自己还有很多的不足，所以，在今后的学习和工作中，我

会更进一步地严格要求自己，虚心学习，勤奋工作，我相信勤能补拙。经过这次的实习，让我自信了许多，也成熟了不少，我相信有了这次的成功经历，我会在以后的岗位上做的更好，走的更稳。

**二手房年度工作总结报告篇三**

2024年总结以及2017kpi计划

回首2024年，激情满怀，展望2024，任重道远。站在2024年新起点上， 我们必须清醒地看到前进中的困难与挑战，正视自身存在的差距与不足，以更坚定的信念、更饱满的热情、更务实的作风、更强大的合力，共同谱写公司发展的新篇章，努力成为招商置业的最优秀的队伍，为公司开创新未来。

2024年8月，我进入名仕分行任职经理职位，一直到至今。对于分部的管理，我主要贯彻实施上级领导的指示以及结合本分部的自身发展状况而开展管理。对于分部日常管理，基本是：

2024年，招商置业名仕分行经过全体人员的努力共完成签单业绩2729651 元，其中租单9.84 单，买卖单39.49单。取得业绩名列公司前五名，相较于2024年保持着稳定的名次。

每日抓员工的网络、盘客源跟进等量化情况。让员工上班有事可做，知道怎么做。

对招聘的员工，我会言传身教，手把手

教学

，以及在困难中及时帮助他们，使得他们尽快成长，有独立开单的能力。

对于从未遇到过的难单、难题，我会从中学习，对于国家发布的新政策，会第一时间解读，并传授告知每一位员工。

加强分部员工内部团结协作，建立良好的工作关系和工作氛围，使大家开心的签单。

年kpi计划完成300 万。

2024年工作有很多的不足，2024年我会从心出发，努力解决问题，做更多的业绩。

最后，在新的一年里，我会带领我的团队不断拼搏进取，迎接新的挑战克服不足之处，不断学习勇于进取，为既定的业绩目标作出新的贡献。

名仕分行-李桂芳

**二手房年度工作总结报告篇四**

二手房中介员工守则

为了更好的完善二手房中介公司的规章制度，提高员工销售额，对员工制定了相关工作守则，下面橙子给大家介绍关于二手房中介员工守则的相关资料，希望对您有所帮助。

二手房中介员工守则如下 1、每天准时到公司(早上：8.20上班，中午11.50—1.00休息时间，下午5.40下班) 2、打开电脑，查看前一天所新增楼盘，熟悉市场行情，养成每天背诵楼盘和发现自己所需要之楼盘。

清洗任何盘源必须与业主彻底交流，了解真实情况。

在业主未出售前，先行约业主看房(每周至少一个)。

1 / 3

文章来源网络整理，仅供参考学习 户) 9、尝试考核本身对买卖过程中，税费及各项手续费的计算方法。 10、每天必须尽量保证带两个客户看房。

12、主动到公交站或盘源不足的指定目标派发宣传单张，争取客源及盘源。

14、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，(租客到期完约否?会否另觅新居?会买房否?)做好自己的“客户回访“工作。

16、有时间到附近交易活跃的社区兜客，及地产公司门口拉客。 17、自己洗盘时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘(签独家委托) 18、晚上是联络客户与业主最佳时间，坚持在8-9点间跟客户、业主沟通。

2 / 3

文章来源网络整理，仅供参考学习 21、工作

总结

(看房总结经验)，准备第二天工作计划(客与业主需联系) 22、心动不如行动，心勤不如手勤，主动出击，才能争取入息。

3 / 3

文章来源网络整理，仅供参考学习

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找