# 房地产月报总结(5篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-06-09

*房地产每月总结 房地产月报总结一20\_年6月至今一直在\_\_从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。...*

**房地产每月总结 房地产月报总结一**

20\_年6月至今一直在\_\_从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为07年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在20\_年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的!相信自己我是最棒的。

用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

工作总结：

首先是业绩方面：从08年6月-12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

其次是工作中遇到的问题：由于我们\_x店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们\_店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点-容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的\"流水式\"工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员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、对客户耐心、对成功有信心。

最后是行业分析：20\_年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米120\_元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，必竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们\_x店，离\_\_基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

**房地产每月总结 房地产月报总结二**

总结是对自身社会实践进行回顾的产物，它以自身工作实践为材料。是回顾过去，对前一段时间里的工作进行反思，但目的还是为了做好下一阶段的工作。下面小编就和大家分享房地产月总结五篇，来欣赏一下吧,希望能够帮到你们.

】总结是对自身社会实践进行回顾的产物，它以自身工作实践为材料。是回顾过去，对前一段时间里的工作进行反思，但目的还是为了做好下一阶段的工作。

20\_年是房地产市场注定不平凡的一年，今年4月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这短短的一个月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：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吧，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

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。

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。

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\_\_企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

某某是\_\_x销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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，某某很快了解到公司的性质及其房地产市常作为销售部中的一员，该同志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，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，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，为月份的销售\_\_\_奠定了基矗最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

\_\_x年下旬公司与\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

\_\_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。

生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活!回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就!出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

20\_年6月至今一直在\_\_从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为07年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在20\_年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的!相信自己我是最棒的。

用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

工作总结：

首先是业绩方面：从08年6月-12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

其次是工作中遇到的问题：由于我们\_x店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们\_店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点-容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的\"流水式\"工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员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、对客户耐心、对成功有信心。

最后是行业分析：20\_年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米120\_元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，必竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们\_x店，离\_\_基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

一、 竞争楼盘分析：

1. 曼谷阳光是由青岛康城置业有限公司开发的楼盘，07年底动工，08年4月26日在即墨正信花园举办开盘仪式，康城置业在即墨开发过康城花园，为中档楼盘。曼谷阳光主要特点为框架结构，大部分户型可间隔。户型以中小户型为主，包含40平米的超小户型。

项目优势：位于鹤山路，仅靠服装市场，交通比较便利，比较适合投资。户型小，均价和总价较低。

项目劣势：离服装市场太近，居住环境差。一二层均为网点房，约10m高，3-6层为住宅，噪音较大，不适合一般居住。顶层为平层。户型方面：部分户型采光不好。

营销手段：推广上突出区位优势，服装市场、小商品城、利群、佳世客等，强调投资优势。媒体以户外高炮和报纸平面媒体为主，4月春季房展也有亮相。销售上，以“首付3.9万，月供430元”为卖点，吸引年轻投资者。对马山新城来说，该项目竞争优势不明显，楼盘档次较马山新城低。

2.硕辉苑与马山新城项目位质乡邻，区位优势相同，但是价位较低，且采用交定金、可退方式，对马山新城冲击力度较大。推广上以户外鹤山路道旗、即墨电视台字幕广告为主。

3. 润发家园剩余房源较少，目前竞争力不大，将要开二期，二期以中小户型为主，与马山三期存在竞争。目前基本已不做推广，依靠口碑宣传。

二、 本项目现阶段发展情况总结

1、 来电、来访、成交总结分析

本月来电79通，来访148组，至4月24日成交20套。至4月30日，成交27套。 来电统计：

本月主要来电渠道为户外、网络和电视媒体。本月月初在即墨电视台投放电视字幕广告，收到较好效果。与上月相比，来电来访总量有所降低，应加大广告投放力度。在月底对所有户外媒体画面进行更换，加入三期销售信息，同时自21日起继续投放字幕广告，月底投放电视广告片。本月已于25日半岛半版报广，26日投放墨城咨询整版广告。报纸来电38通，来访2组，来电主要询问三期销售信息。

来访统计：

分析：来访户外仍是影响业主来访的直接因素，朋介、路过、附近等也占有相对较高的比例，由于网络和电视媒体的投放，也带来了一定的来访。本月对马山高炮、灯杆旗等户外媒体进行更换，在延续宣传项目“骄傲”主题形象的同时，加入三期小户型预售信息，加大了来访量。因此在下一阶段应加强对销售信息的传播和老客户的维护。

下一阶段推广重点： 1.

对电视媒体进行投入，在即墨电视台《即墨新闻》投放30秒贴片广告，对字幕广告随时更新。 2. 3.

对网络信息进行全面更新，加入现售和预售信息。 加大对老客户的维护力度

成交客户分析： 面积需求：

年龄分析：

购买原因：

成交因素：

分析：马山新城项目成交客户仍以即墨当地个体经营业主为主，年龄集中在30-40之间，购买目的主要为改善居住环境，投资所占比例较小。同时有部分业主购买原因为落户和子女上学。从成交客户年龄来看，30-40岁的客户为主要成交客户群，多为个体经营者，多次置业，改善住房为主要需求。影响业主购房的关键因素为品牌、地段、户型。置业顾问在企业品牌和户型方面加强引导的同时在售楼处加大对企业品牌形象的宣传。

2、 当月推广总结：

(1) 媒体广告发布情况

本月月初在即墨电视台投放字幕广告，4月1日-7日共有10批来电，6批来访。

4月24日在服装市场、小商品城、鹤山路门头派发4000份单页。 4月25日投放半版半岛广告，29日投放整版墨城资讯报广，带来38通来电，2组来访。 (2) 活动组织经验及教训

4月13、26日：精品家居讲座

为促进业主入住，提高项目入住率，再次举办家居讲座。邀请东方家园设计师到场，采用实物讲解方式，比较受业主欢迎。现场到访10批业主，有8批明确表示将要装修。活动软文发布在公司网站和合作网站上。

改进：在邀约客户方面，同时加入意向客户，带动会所人气。

4月16日：体育大赛冠名签约仪式

为扩大对即墨市第十六届运动会冠名宣传，在马山新城会所二楼举办签约冠名仪式，签约现场即墨市副市长李杰、体育局负责人到场。签约过程在《即墨新闻》中播出。 三、 下阶段工作计划： 1、

推广重点：项目景观：

2、 媒体组合策略：

· 报广：5月15、22日两期半岛电报广：景观，三期开放

· 电视字幕广告：新推b3、b18号楼座销售信息，三期销户型 信息。

· 短信：9,16,23三批短信，告知三期销售信息 3、

推广活动

x月体育大赛会所举行项目协办 家居装修讲座

20\_年度已经过去一半，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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下半年的工作做的更好。下面我对上半年及六月份的工作进行简要的总结：

关于上半年及六月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离!

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。其次下面我六月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

<

★ 房地产销售月总结200字简短范文7篇</span

★ 房地产个人工作总结范文5篇</span

★ 20\_年房地产个人工作总结5篇</span

★ 物业七月月度工作总结5篇</span

★ 房地产个人月底总结简短范文5篇</span

★ 房地产公司20\_年上半年工作总结五篇</span

★ 房地产工作月总结报告与自我工作评价</span

★ 20\_年房地产销售经理年终总结5篇</span

★ 房地产工作月总结报告与工作计划</span

★ 20\_年地产公司个人年度总结5篇</span[\_TAG\_h2]房地产每月总结 房地产月报总结三

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\_\_企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

某某是\_\_x销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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，某某很快了解到公司的性质及其房地产市常作为销售部中的一员，该同志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，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，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，为月份的销售\_\_\_奠定了基矗最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

\_\_x年下旬公司与\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

\_\_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。

**房地产每月总结 房地产月报总结四**

一、 竞争楼盘分析：

1. 曼谷阳光是由青岛康城置业有限公司开发的楼盘，07年底动工，08年4月26日在即墨正信花园举办开盘仪式，康城置业在即墨开发过康城花园，为中档楼盘。曼谷阳光主要特点为框架结构，大部分户型可间隔。户型以中小户型为主，包含40平米的超小户型。

项目优势：位于鹤山路，仅靠服装市场，交通比较便利，比较适合投资。户型小，均价和总价较低。

项目劣势：离服装市场太近，居住环境差。一二层均为网点房，约10m高，3-6层为住宅，噪音较大，不适合一般居住。顶层为平层。户型方面：部分户型采光不好。

营销手段：推广上突出区位优势，服装市场、小商品城、利群、佳世客等，强调投资优势。媒体以户外高炮和报纸平面媒体为主，4月春季房展也有亮相。销售上，以“首付3.9万，月供430元”为卖点，吸引年轻投资者。对马山新城来说，该项目竞争优势不明显，楼盘档次较马山新城低。

2.硕辉苑与马山新城项目位质乡邻，区位优势相同，但是价位较低，且采用交定金、可退方式，对马山新城冲击力度较大。推广上以户外鹤山路道旗、即墨电视台字幕广告为主。

3. 润发家园剩余房源较少，目前竞争力不大，将要开二期，二期以中小户型为主，与马山三期存在竞争。目前基本已不做推广，依靠口碑宣传。

二、 本项目现阶段发展情况总结

1、 来电、来访、成交总结分析

本月来电79通，来访148组，至4月24日成交20套。至4月30日，成交27套。 来电统计：

本月主要来电渠道为户外、网络和电视媒体。本月月初在即墨电视台投放电视字幕广告，收到较好效果。与上月相比，来电来访总量有所降低，应加大广告投放力度。在月底对所有户外媒体画面进行更换，加入三期销售信息，同时自21日起继续投放字幕广告，月底投放电视广告片。本月已于25日半岛半版报广，26日投放墨城咨询整版广告。报纸来电38通，来访2组，来电主要询问三期销售信息。

来访统计：

分析：来访户外仍是影响业主来访的直接因素，朋介、路过、附近等也占有相对较高的比例，由于网络和电视媒体的投放，也带来了一定的来访。本月对马山高炮、灯杆旗等户外媒体进行更换，在延续宣传项目“骄傲”主题形象的同时，加入三期小户型预售信息，加大了来访量。因此在下一阶段应加强对销售信息的传播和老客户的维护。

下一阶段推广重点： 1.

对电视媒体进行投入，在即墨电视台《即墨新闻》投放30秒贴片广告，对字幕广告随时更新。 2. 3.

对网络信息进行全面更新，加入现售和预售信息。 加大对老客户的维护力度

成交客户分析： 面积需求：

年龄分析：

购买原因：

成交因素：

分析：马山新城项目成交客户仍以即墨当地个体经营业主为主，年龄集中在30-40之间，购买目的主要为改善居住环境，投资所占比例较小。同时有部分业主购买原因为落户和子女上学。从成交客户年龄来看，30-40岁的客户为主要成交客户群，多为个体经营者，多次置业，改善住房为主要需求。影响业主购房的关键因素为品牌、地段、户型。置业顾问在企业品牌和户型方面加强引导的同时在售楼处加大对企业品牌形象的宣传。

2、 当月推广总结：

(1) 媒体广告发布情况

本月月初在即墨电视台投放字幕广告，4月1日-7日共有10批来电，6批来访。

4月24日在服装市场、小商品城、鹤山路门头派发4000份单页。 4月25日投放半版半岛广告，29日投放整版墨城资讯报广，带来38通来电，2组来访。 (2) 活动组织经验及教训

4月13、26日：精品家居讲座

为促进业主入住，提高项目入住率，再次举办家居讲座。邀请东方家园设计师到场，采用实物讲解方式，比较受业主欢迎。现场到访10批业主，有8批明确表示将要装修。活动软文发布在公司网站和合作网站上。

改进：在邀约客户方面，同时加入意向客户，带动会所人气。

4月16日：体育大赛冠名签约仪式

为扩大对即墨市第十六届运动会冠名宣传，在马山新城会所二楼举办签约冠名仪式，签约现场即墨市副市长李杰、体育局负责人到场。签约过程在《即墨新闻》中播出。 三、 下阶段工作计划： 1、

推广重点：项目景观：

2、 媒体组合策略：

· 报广：5月15、22日两期半岛电报广：景观，三期开放

· 电视字幕广告：新推b3、b18号楼座销售信息，三期销户型 信息。

· 短信：9,16,23三批短信，告知三期销售信息 3、

推广活动

x月体育大赛会所举行项目协办 家居装修讲座

**房地产每月总结 房地产月报总结五**

20\_年度已经过去一半，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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下半年的工作做的更好。下面我对上半年及六月份的工作进行简要的总结：

关于上半年及六月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离!

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。其次下面我六月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

<

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！