# 治房月工作总结(汇总44篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-02-01

*治房月工作总结1在这个月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...*

**治房月工作总结1**

在这个月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9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。

**治房月工作总结2**

20XX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。

下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：

第一，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

1，自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2，自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。

**治房月工作总结3**

按照《河南省人民政府办公厅关于转发河南省农村房屋安全隐患排查整治工作方案的通知》（豫政办明电〔20xx〕28号）和《全省住房城乡建设领域安全专项整治三年行动实施方案》（建质安〔20xx〕208号）工作要求，全面组织开展农村房屋安全隐患排查整治工作，压实属地政府及行业部门主体责任，按照“谁拥有谁负责、谁使用谁负责、谁主管谁负责”原则，依法依规有序开展农村房屋安全隐患排查整治工作，彻底消除农村房屋安全隐患，确保农房居住安全。

>一、工作情况

长垣市共18个乡镇（街道），581个行政村，全市共完成农村房屋安全隐患排查信息录入223458座，其中，用作经营自建房19198座、未用作经营自建房198773座、非自建房5487座；行政办公用房962座、教育用房798座、医疗卫生用房508座、文化设施用房78座、养老服务用房205座、宗教场所64座、其他场所497座。经全面排查，用作经营自建房和非自建房未发现安全隐患，未用作经营自建房初判存在安全隐患135座，已全部安全鉴定，鉴定为C、D级房屋117座，已完成整治76座，已制定整治计划15座，长期无人居住房屋5座。通过全面排查整治，切实消除农村房屋安全隐患，为全面乡村振兴奠定坚实住房保障。

>二、工作措施

（一）健全组织领导，推进工作落实。农村房屋安全隐患排查整治工作是^v^部署的一项重要工作，也是关系千家万户生命财产安全的大事。长垣市市委、市政府高度重视，认真组织，成立了以市政府市长为组长、市直相关单位主要负责人为成员的农村房屋安全隐患排查整治工作领导小组，负责全市农村房屋安全隐患排查整治工作的推进落实，切实保障农村房屋安全隐患排查整治工作目标圆满完成。

（二）理清工作思路，把握工作重点。为确保按时完成农村经营性用房、公共用房及临时搭建的活动场所排查整治工作。

一是明确乡村两级管理员职责，及时在农村房屋安全信息采集系统中建立乡村两级管理员队伍，建立健全工作体系，确保排查整治工作顺利开展。

二是加强培训指导，多次召开业务培训会，成立房屋安全隐患排查工作交流群，及时汇总解答农房安全隐患排查过程中存在的问题，促进工作推进落实，确保工作成效。

三是理清排查重点底数，及时协调市场监管、教育、医疗等相关部门数据汇总，第一时间发放至各乡镇（街道），有针对性的开展房屋排查工作。市各行业部门对口业务指导，任务分解到乡，责任落实到人，并定期开展督导检查，对工作遇到的疑难问题及时解答排除，简化工作步骤，提高工作效率。

四是充分利用大中专学生返乡、农户“明白人”居家的有利时机，组织动员寒假返乡大中专学生等高素质可运用人才，参与农村房屋安全隐患排查信息录入工作，有效提高农村房屋排查录入进度和录入质量，确保按期完成农村房屋安全隐患排查整治工作任务。

（三）明确目标任务，压实工作责任。一是建立工作通报提醒机制。市住建局组织相关行业部门，定期对各乡镇（街道）开展农村房屋安全隐患排查录入工作情况进行督导检查，共印发《长垣市农村房屋安全隐患排查整治工作进展情况的`通报》6期，针对排查整治不同阶段工作任务和上级工作要求，对各乡镇（街道）排查录入进展情况进行提醒鞭策，突出问题导向，督导排查进度，补齐工作短板，提高工作成效。二是实行工作承诺制。根据省、市农村房屋安全隐患排查整治工作领导小组办公室工作要求，压实各乡镇（街道）工作责任，层层传导压力。我市对18个乡（镇）街道下达了《关于提交农村房屋安全隐患排查整治承诺书的通知》，有效促进了农村房屋安全隐患排查整治工作进度，压实了工作责任。

>三、存在问题

农村房屋安全隐患排查整治工作中，部分农户房屋长期无人居住，且房屋破损严重，房屋产权人不同意拆除老旧房屋，又不进行修缮加固和重建，导致农村个别农房安全隐患得不到彻底解决。

>四、下步计划

一是按照上级工作要求，对经鉴定存在C、D级安全隐患的房屋，逐一建立台账，实施销号管理，督促各乡镇（街道）及房屋产权人进行全面整治，整治完成后再次进行鉴定，确保消除安全隐患。

二是市农村房屋安全隐患排查整治工作领导小组将对各乡（镇）、街道及相关行业部门农村房屋安全隐患排查整治工作进行复查，切实消除农村房屋安全隐患，确保各项整治任务落实到位。

三是压实乡村两级工作责任，任务到人，责任到人，建立台账，限期销号，确保农村隐患房屋彻底消除。

四是加强对乡镇（街道）农房建设工作指导，健全农房建设管理机构，配强执法管理人员，规范农房建设行为，确保农村房屋质量安全。

**治房月工作总结4**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_年10月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，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，提高自己的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

>一、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、忠于股东、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。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

>二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管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清楚地了解，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。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

>三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密工作，绝不能向客户透露；

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：

A、很有希望

B、有希望

C、一般

D、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

**治房月工作总结5**

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X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。在公司领导的帮忙下，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，该同志深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我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，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我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。经过这段时光的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

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。在这段时光，某某同志用心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，使自我各方面都所有提高。

X年下旬公司与X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。应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，该同志基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时光的熟悉和了解，某某同志立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。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，该同志不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时光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。

X年这一年是有好处的、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

**治房月工作总结6**

在9月份里，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，我却坚信青岛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）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。

>此外本人还制定了些许计划：

1、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日；以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

4、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

**治房月工作总结7**

20xx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)坚持客户关系，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。

自己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，经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，并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x套，总销额为x千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，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，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感激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。

**治房月工作总结8**

不经意间，四月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一月的忙碌、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、四月份项目业绩

接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；进行x号、x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[某项目名称]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，月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]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、四月份工作中存在的问题

1、[某项目名称]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。

希望五月份我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献。

**治房月工作总结9**

20xx年3月份在xx公司的正确带领下，随着市场良好的发展公司以完善内部为基础，以开拓创新为动力，经过公司各个部门的积极配合和我店全体员工的共同努力下本店取得了较优异的成绩

>一、在本店管理工作方面

主要做好与各个员工的协调沟通。同时，建立良好的人际关系。认真履行公司的各项规章制度做到提高认识，统一思想，每项惩罚制度都责任到人;结合自身工作情况不断发现问题解决问题;(每天晚上用一小时给自己的工作做一个工作总结然后安排一下明天的具体工作)接待客户热情积极主动，通过较好的对外协调，树立了良好的店面形象。

>二、存在主要问题

上月工作虽在公司正确领导和全体员工的共同努力下，取得了一定的成绩。特别是店业绩方面，能适时把握市场，找准客户心态，灵活销售，无论是在哪方面均取得了不错的成绩。但对照公司的总体要求和管理模式还有很大的差距。

主要体现在：店员缺乏工作主动性，新员工业务不熟练，与客户沟通能力差，工作的计划性不够强，主动性和责任性还不到位;部门之间的沟通协作还不够正常;店面管理的执行力欠缺，监督工作力度不够;上月未完成业绩的预计目标。等等，这些都有待于在下月的\'工作中加于克服和改进。

>三、对公司的建议

希望公司加强对新员工业务知识的培训 使他们进一步提高业务水平，在大好的市场下给公司创造更多的业绩。

>四、下月工作打算

下个月随着市场形势的发展和激烈的竞争形势下，我店会以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确目标 不断刷新我们的记录，加强业务能力提高业务水平 激发和调动每位员工的工作热情，要通过不同的手段和形式，激发和调动员工的主人翁意识，同时兼顾他们的个人利益，促使他们在其位谋其职，稳定思想和工作情绪，积极为嘉信房产尽心尽力，献计献策。努力做好对客户的沟通和协调，我们只有认清形势，振奋精神，齐心协力，奋力拼搏，才能将本店的各项工作做好做实，做出成效，进一步提高xx公司的知名度和信誉度

**治房月工作总结10**

20XX年是房地产公司业务实现稳定发展，可持续发展的关键一年，今年以来房地产公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的工作作风，坚持发扬福中人的创业干劲，经过辛勤的努力，扫除了过去遗留的一系列疑难杂症，为公司持续稳定发展铺平了道路。全年各项工作进展总体较为顺利，实现竣工万㎡，新开工万㎡，基本实现了年初制定的目标，为集团产业园开发事业的可持续发展奠定了坚实的基础。具体总结如下:

>一、三大基地建设稳步推进

>（一）徐庄项目

徐庄项目利用靠近公司总部的优势，率先实现新突破。年初公司克服一重重困难，组建新班子，并破解一个个难题，最终完成了徐庄3号楼的竣工工作。4月底领取3号楼1-3单元的竣工备案登记表，并及时收回二单元业主深圳麦格米特电气股份有限公司房款940万元，6月上旬领取了4单元的竣工备案登记表。3号楼是一个整体，但要分割产权给4家业主单位，经过多方艰难的协调，终于在10月中旬领取4本房产证，并成功过户给4家业主单位，收回一千余万的售房尾款。在领取房产证过程中，公司与房产部门积极协调，为公司争取额外面积，增加房款约350万元。

4号楼开工准备工作已经全面展开，一方面设计工作基本完成，单体方案已通过规划局审核，正在进行人防设计和施工图的图审工作。施工单位已接触了多家，目前仍在洽谈中。

>（二）浦口项目

浦口项目20XX年主要任务是：一方面全力协调一期施工单位启东公司，加快办理一期房屋的竣工备案登记表，办理房屋“两证”；另外一方面全力组织二期的开工工作。在集团的全力支持下，经过与施工方启东公司历时半年多的艰难^v^，终于在7月2日领取一期工程的竣工备案登记表，于9月20日领取一期七栋楼和地下室的房产证。在办房产证中，由于房产测绘面积比规划面积少近1000㎡，经过与多方的艰难协调，并对房屋进行二次改造，最终争回了该面积，让公司减少房款损失约500万元。

另外，二期工程的开工组织工作也有序推进，现场三通一平、图纸等工作都顺利完成。经过艰难的谈判，洽谈了近20家施工单位，最终由中江公司与我司合作承接二期两栋高层的施工，9月28日举行了开工仪式，目前，工程进展总体较为顺利。

>（三）江宁项目

二期开工建设的准备工作有条不紊地推进，报审规划方案，协调二期开工的临时供电和供水，报审二期施工图等工作已经完成，正在进行桩基单位和施工单位的招标工作。

>二、营销工作逐步加强

公司年初就明确以招商营销工作为核心，一手抓工程建设，一手抓项目报批。上半年徐总对招商部门提出“三透”和“三定位”的要求，招商中心按此要求已经逐步把基础工作完善起来。下半年，招商中心的人员配置和组织架构明确并稳定了下来，拿出了招商奖励办法、销售基准价和招商销售计划，并分工三组分别负责三个项目，有的放矢地开展销售工作。通过实地调研，招商中心逐步搭建起了系统的招商销售平台的雏形，开拓了政府招商部门、商会行业协会、外地政府和大企业的驻宁办、投行、营销代理公司、同行交流等招商渠道，招商工作呈现蓄势待发的良好状态。

>三、自身组织建设又上新台阶

20XX年公司秉承专业化、规范化、制度化、集约化治企理念，优化房产公司运作方式、完善各项规章制度和工作流程，打造一流开发建设团队，用人才和制度支撑公司快速发展。重点以完善制度、规范管理为中心，逐一理顺了各条业务流，有效提高了团队的工作效率。团队建设方面也有新成效，一方面集团下派了职能部门的精英员工加盟房地产，另外一方面公司内部提拔了优秀员工，初步构建起了房地产公司的领导班子；与此同时公司成立了五个协调小组，分别是设计工作协调小组、报批工作协调小组、工程建设工作协调小组、招商销售工作协调小组、突发事件应急处理工作协调小组，五个协调小组的组长由各分管的总经理助理担任，这样公司纵向和横向的工作便实现了全覆盖。通过调整，公司组织架构更加明晰、更加科学，团队工作效率和战斗力明显提高。

>四、攻坚克难，奋力解决历史遗留问题

过去一年房地产公司一方面积极按常规开展工作，同时也拿出了大量精力来处理过去的历史遗留问题，包括与1号楼施工单位南通二建的工程款纠纷，与1号楼设计单位东南大学设计院的设计款处理，与1号楼装修单位金陵装饰、凯风装饰、银城装饰的纠纷，与3号楼施工单位华仁的协调，与浦口一期施工单位启东公司的纠纷协调，协调浦口二期桩基单位的工程款，与5家业主单位之间矛盾纠纷的调处等等一系列问题。这些问题既关乎公司的经济利益也关系公司的外在形象，房地产公司本着对公司负责对历史负责的工作态度，不计个人得失，克服重重困难，解决了部分历史遗留问题，有些还需要集团上下共同联动来加以解决。

**治房月工作总结11**

根据20xx年隆阳区住房和城乡建设局《开展建筑施工安全生产专项督查文件》的通知，结合我公司实际，20xx年9月，我公司对全区在建工程开展了建设工程安全生产专项检查。

>一、检查重点

此次检查的重点是：工程施工现场安全生产责任制落实情况；安全生产内业资料的建档归档情况及各种专项方案的编制、审核、落实情况；施工现场脚手架、临时施工用电、基坑支护与模板工程、“三宝、四口、五临边”；垂直起重运输设备的.备案（使用）登记及使用情况、操作人员是否持证上岗；施工现场文明施工；施工现场监理工作开展情况；消防安全情况等。

>二、检查情况

此次共检查在建施工工地5个场次，发现隐患22条，整改隐患22条，整改率100%，下发安全隐患整改指令书5份，存在的主要问题有：

1、现场监管人员不在现场，特别是项目经理不在施工现场的现象普通存在，部分特殊工种人员无证上岗。

2、垂直起重运输设备：部分塔吊、井字吊设备陈旧，有的基础未设排水设施，基座排水不畅；井吊停靠装置、超高限位和断绳保护装置部灵敏；

4、文明施工程度不够，部分施工现场未设置“三池一设备”、“五牌一图”和门头；施工现场建筑材料堆放不整齐，工地地面未硬化，未实施洒水降尘；安全标识牌和重大危险源警示牌悬挂不到位。

5、在安全生产教育宣传工作中，有走过场和应付现象，有的工作人员未经过严格的教育培训就进场工作。

6、安全台帐不规范，有的既使做了也是居于形式，无翔实内容，建档、装袋也不符合规范，。

7、现场监理人员有未在场现象，监理人员对施工现场隐患查找，监督整改不到位，监理台账建立不符合规范，不完整、内容不翔实，监理职责履行不到位。

>三、整改要求及落实情况

1、要求负责人要高度重视安全生产工作，把它列入重要议事日程，认真进行落实。

2、要求各施工项目严格按照施工组织设计中的安全生产技术措施及专项方案进行实施。各施工工地认真查找隐患，制定针对性和可操做性强的措施并及时进行整改。

3、要求监理公司要按照法律、法规和工程建设强制性标准的要求切实履行好安全监理职责，对发现的隐患要督促施工企业及时整改，做到不留死角。

4、要求各施工工地加强施工作业人员的安全知识和业务培训，树立安全防范意识，提高业务能力，切实把安全生产工作做好、作实。

5、加强起重运输机械管理，未经检测和备案以及安全装置齐备的起重运输机械禁止使用，若擅自使用的，一经查实，将从重处罚。

**治房月工作总结12**

又是一个月末，这一个月有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一月就要即将临近。

>一、初入职场

第二天我神采奕奕如约前往x城的售楼部;这个竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的\'关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

>二、具体开展情况

通过了这一个月的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，这一个月来我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

>三、之后的打算和计划

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

**治房月工作总结13**

时光匆匆，转眼间，20\_\_年已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，在一年里，我在院领导和护士长的关心与直接领导下及同事们的关心与帮助下，本着“一切以病人为中心，一切为病人”的服务宗旨，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和熟练地掌握了各项临床操作技能。较好的完成了各级院领导布置的各项护理工作，在同志们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步，现总结如下：

一、严于律已，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，热爱祖国，热爱中国^v^，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

加强自我职业道德教育。职业道德的高低、思想品德的好坏直接影响护士的素质和形象，因此，在一年中的各次廉政教育和技能培训后，我理解了要坚持“廉洁自律、严格执法、热情服务”的方针，把人民群众满意作为做好工作的根本出发点，做到始终把党和人民的利益放在首位，牢固树立爱民为民的思想，在人民群众心目中树立“白衣天使”形象。加强“四自”修养，“自重、自省、自警、自励”，发挥护士的主动精神。我还很注意护士职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发不过肩、不浓妆艳抺、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。在护士长积极认真指导下，我在很多方面都有了长足的进步和提高，坚持危重病人护理查房，护理人员三基训练，在护理部组织的每次技术操做考试中，均取得优异的成绩。在一年的工作中，能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

三、努力工作，按时完成工作任务

我将以前学到的理论知识与实际临床工作相结合，就必须在平时的工作中，一方面严格要求自己并多请教带教老师，另一方面利用业余时间刻苦钻研业务，体会要领。记得刚到儿科时我还不适应，但我不怕，以前没做过的，为了搞好工作，服从领导安排，我不怕麻烦，向老师请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便比较熟悉了儿科的工作，了解了各班的职责，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，默默地祈祷他们早日康复。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为人民的健康事业做出了应有的贡献。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。在已经过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足;展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。为了医院的美好明天而贡献自己的一份力量!

**治房月工作总结14**

为深入贯彻^v^、^v^和省委、省政府决策部署，消除农村房屋安全隐患、切实保障人民群众生命财产安全，按照《江西省人民政府办公厅印发关于开展农村房屋安全隐患排查整治的实施方案的通知》（赣府厅密(20xx]32号）文件要求，我县制定了《南城县农村房屋安全隐患排查整治的实施方案》。现就我县农村房屋安全隐患排查整治工作情况总结如下：

>一、工作进度

我县已完成所有农村房屋安全隐患排查工作，共53556户（经营性自建房20\_户、非经营自建房51061户，非自建房473户）。在排查中初步判定有334户农村房屋存在安全隐患（经营性自建房6户、非经营自建房322户、非自建房6户），其中已鉴定51户（C级21户、D级13户）。

>二、整治情况

为切实保障人民群众生命财产安全，我县存安全隐患经营性自建房4户（C级3户、D级1户）全部进行了整治。对房屋安全等级为C、D级的经营户,首先进行关停经营处理，设置了警示标识,并积极做好D级危房经营户主的思想工作,下一步对危房进行拆除。对存在风险非经营性自建房及非自建房、根据《南城县房屋安全隐患整治实施方案》正在逐步进行整治。

>三、主要做法

为做好我县农村房屋安全排查、录入、整治工作，一是下发了《关于加快我县农村房屋安全排查、录入工作的通知》；二是组相关人员参加全省农村房屋安全隐患排查工作视频会；三是每星期一对各乡镇农村房屋安全排查、录入、整治工作进度进行排名、通报。四是对整治工作不力的乡镇下发了工作提醒函。

>四、存在的问题

1、由于农村房屋安全排查工作以村干部为主，村干部为非专业人员且水平不一，对房屋安全的判定把握不准。

2、存在风险的房屋且鉴定为C、D级房屋大部分为空心房，农户不愿意整治，因此整治工作进行比较困难。

>五、下步打算

1、加快对存在安全隐患房屋的鉴定工作。计划先组织我局现有技术人员在7月10日前完成鉴定，对鉴定级别把握不准的，再聘请第三方有资质的专业鉴定机构进一步鉴定。

2、进一步督促各乡镇抓好农村房屋安全隐患的整治工作，发现一户整治一户，确保农户住房安全。

**治房月工作总结15**

在房地产经纪公司Aysaac Allen 工作了一共三周时间。虽然时间不长，但毕竟也是一份实习，接触到了一个新的行业，也吃了些亏，故提笔记下。

选择开始的原因

从欧洲回来之后投简历投了一周，作为一个急性子，那一周都在投实习等面试实在非常之煎熬，每天刷邮箱刷wasserman，火急火燎的性子快把自己烧死。Aysaac作为面试的第四家单位，当场就表示录用。回来和四哥商量后，家人表示支持。考虑后决定接受这个工作，原因如下：1.房地产行业不错，曼哈顿作为全球金融经济中心，有无数的资本流入，房地产作为重要投资渠道之一，从来就是一个重要的市场。能在这个行业有所积累，大方向有益。 2. 房地产经纪人门槛低，考完license 就能从业，有不少中国太太把这个当做副业甚至主业，可以通过实习摸清可否把房产经纪人作为备用就业方案，了解该行业提供H1B情况等等。3.骑驴找马。与其呆在家纯粹等待下一个更好的机会，不如把这份工作先做起来，骑驴找马。人无所事事时状态会非常颓废，尤其我性格又急又爱多思虑，天天宅在家等待定是焦虑不已;不如先开始工作，生活有重心，态度积极，状态也好。 不好的地方：1. 主要是给经纪人当助理，公司很小，在业界没有名气，在简历是加分不多。2. 报酬是基于业务量，对该公司业务量还不了解，报酬有风险。

工作内容总结

1.物业销售买方代理获得销售金额的3-5%

2.物业租赁获得月租的12\*15\*=

我的主要工作包括：

这部分工作是我比较感兴趣也做得最好，因为对查找渠道很了解，而且任务目的明确。但后来ayssac招来更多salesperson，这部分任务就大量转移到他们身上了。

**治房月工作总结16**

加进我们公司也有一段时间了，在这段时间里非常的兴奋，在大家的帮助下，我不断地成长，在业务上，各方面都得到的飞速的进步。在5月份的工作中，我认真完成了个人的销售业绩，通过大家的相互努力，我学习感遭到很多，希看在接下来的日子不断地进步自己。

在5月的销售任务中，由于刚刚过玩年，人们刚刚开始工作，前期我们的销售工作碰到了瓶颈，应为很多楼盘都没有开盘的计划，相对来讲是淡季，所以业务不是很理想，主要是通过对以往合作的`客户进行回访，进行关系维护，为下一阶段的工作打好基础。

固然这个月的销售单子还有一点缺口，但是也有几个意向客户，希看在接下来的时间，把这些单子捉住。

在5月份的工作总也反映出很多题目：

1，还沉寂在过年的喜悦中，没有出来，对工作有影响，在接下来的时间要端正学习目标。

2，制定好的工作计划，没有好的规划，我们在跑业务的时候有一些迷茫，希看在接下来的日子更好的帮助到工作。

3，加强团队建设，团队的凝聚力是我们成功的重要因素。

最后希看在6月份的工作中，我们继续努力，完全销售任务，也希看我们这个团队更加团结。

**治房月工作总结17**

时光如梭，岁月蹉跎，不知不觉，我在XX房地产公司已度过了一个多月，后知后觉，我用大脑的记忆系统搜索着这些日子以来些许工作碎片，这些日子，有汗水、有艰辛、也有挑战。虽然有时会觉得很累，但也却很充实。就此我对自己七月份的工作做如下总结：

一、负责每天来电来访客户的录入以及置业顾问客户的整理和分类，以便她们能够更方便的查找自己的客户。

二、帮客户准备办理房产证之前所需要的资料以及房产证的领取工作。

三、和销售代表已成交的客户去缴纳维修基金和契税。四、协助张经理进行销售部人员的招聘工作。

五、负责销售汇总表和日报表的整理及完善工作，每日的日报表都要及时送到财务审核。

六、负责短信的发送，包括公司领导、部门员工以及之前收集的所有客户电话，让领导能够第一时间知道我们部门的销售情况，让员工能够及时准确的做好销控。

七、负责客户服务部的一些日常工作，如钥匙的保管、出售及未出售车库电费的.缴纳、销售中心电话费的缴纳、协助销售人员签定认购协议、合同的保管及各类文件的收集、归档，做到了分类存放。

八、完成领导安排的其他工作。

我是六月底进入的公司，刚到公司的时候，对业务不熟练容易出错，经过一个多月的学习，让我学到了很多，领导的栽培，同事的帮助，让我对自己的工作越来越熟练，即使这种，在工作中也难免会出错，在以后的工作中，我要强化自己的业务技能，现将八月份的工作做如下安排：

二、继续上月的工作，如客户办理房产证时资料的准备及房产证的领取、协助客户缴纳维修基金和契税、钥匙的保管等。

三、整理、细化档案柜中的文件。

四、做好客服部的形象卫生问题。

五、领导安排的其他工作。

同时，我也给自己提出了更高的要求，在今后的工作中，要更加努力勤奋，细心做好工作中的每一件小事，一如既往的对自身素质高标准、严要求，努力学习新的知识，不断更新思想观念，在工作中积极进取，把学习到的东西尽快的落实到实践中，通过自身的努力，为部门、为公司贡献出自己的一份力量。

**治房月工作总结18**

自xx年进入销售部成为一名销售置业顾问，至今已有x个月的时间。在此期间内，销售部的总经理、经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这x个月的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

>一、学习方面

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的.学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

>二、工作方面

在来到公司时，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。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第天，在师傅的帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。

截止今天共完成了销售x面积平米，总价x元，回款金额x元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，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，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

>三、思想方面

来到公司x个月，的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中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，取长补短。xx年，我希望能拥有自己的住房，在安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

1、依据xx年销售情况和市场变化，着重寻找x类客户群，发展x类客户群，以扩大销售渠道；

2、每月成交x套以上，因为这样才能支付房子的首付；

3、听从领导安排，积极收集客户信息；

4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看x本书，力求不断提高自己的综合素质；

5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。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。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，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，xx年，我一直在期待！

**治房月工作总结19**

首先是业绩方面：从20xx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XX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：20xx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120xx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。

**治房月工作总结20**

首先是业绩方面：从0xx年x月—x月这七个月的时光我共做了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。主要原因是个人潜力不够强，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店成立时光不长，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XX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。我们此刻的店长既要负责管理又要做自我的业务，这样是两头都顾但是来，严重影响了整个团队成绩，期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，但我们实行状况却不好，个性是办证部让我们难以理解，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，期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。所以说做业务员必须要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变潜力、协调潜力，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：20xx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120xx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十分广阔的。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。个性是我们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。

**治房月工作总结21**

今年工作中不尽如人意，这段时间深刻反省，在这里既对自己前段时间工作批评，也是反省，总结如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现。

首先，积极进取，抓紧学习专业知识，合理有效地制定月度工作计划。其次，为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。做到大事不错，小事不漏。第三，端正工作态度，凡事争取再认真一点，再周到一些，满怀热情地投入到每天的工作当中。

这段时间里，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应工作节奏和社会发展的形势。今后，我也会在工作之余挤时间学习更多文化知识，参加各项培训，毫不松懈地培养和锻炼自己的综合素质和能力，通过阅读大量的行政法规制度政策，努力做到与时俱进，争取及时、全面地了解各项相关的新政策的颁布与实施情况。

目前，公司的各方面的发展比较稳定，虽然我加入公司的时间不长，但是我相信持续高速的发展是员工能够凝聚在一起为公司服务的关键之关键。只有大家凝聚在一起勤练内功，在公司内部形成良性竞争，就能不断提升公司的整体竞争力，促使公司不断地发展。这也是我们全公司全体员工需要做的事情。

>一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，工地现场管理也不例外。我认为现场工作的全局就是，“树立公司形象，保护公司的利益。”一年来的工作实践使我体会到，干好工程现场管理工作并不是一件容易的事情。要干好工作首先要在专业技术基础上，分析工作中的重点和难点，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任。只有把职责搞清，诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，才能完成好本职工作。今年长安大厦工程的进展是显而易见的，在工程的发展过程中，我从中学到了大量知识与经验。

首先，从最初的锚杆施工到套管跟进，最后到现在的加劲桩；从最初的合格率低到现在全部合格的发展过程中，对土钉施工工艺有了深刻的理解。

其次，降水井和回灌井观测、冠梁标高测量、现场工程量的确认。最后，资料室管理、工程资料的收发，建立了健全的管理制度。

>二、善于沟通交流，强于协助协调

现场技术人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，工作中很多时候由于处理不当出现了问题，换个角度或则换种处理方式，就能避免出现问题。通过一年的学习，我深刻领会到，现场组织协调是一种管理艺术和技巧，只有不断学习、深刻领会、举一反三、融会贯通，才能进行有效的协调。

>三、精于专业技能，勤于现场观察

随着房地产行业的不断发展，竞争不断强化，作为一个现场技术人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与领导、专家、同事交流，努力不断提高自己的专业水平。

>四、总结

在这一年的时间内，我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的进步，但我深知自己还存在许多缺点和不足，理论基础还不扎实，专业知识不够全面，工作方式不够成熟。在今后的工作中，我要努力做得更好，加强理论学习，积累项目经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，更多的参与到工程项目工作中去，在实践中磨练自己、锻炼自己，成为部门中能够独当一面的员工。

**治房月工作总结22**

时光流逝，岁月如梭，转眼20xx年以离我们远去，迎来的20xx年，对我来讲即是机遇也是挑战，不管前方的路有多么的曲折，我都会选择应对，发挥自己的潜能，去挑战20xx。

时间总是在不知不觉、忙忙碌碌中悄悄地过去了，转眼即将迎来新的一年，回顾来到公司的短短的2个月里有得也有失，我对新环境，新事物比较陌生，在公司领导和同事的帮忙下，我很快学习了房地产基础知识和沙盘的演练及其房地产市场。

作为一名置业顾问，深深感受到自己身肩重任，自己的一言一行代表一个企业的形象，所以要提高自己自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和专业技能，此外，还要广泛了解房地产市场的动态，并努力做好自己的工作。

在那里跟大家一起分享一下在这短短的2个月时间里学到的东西，也许我还不是做的很好，期望以后大家相互学习，让我们成为一名最优秀的置业顾问。

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。

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，这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，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具体问题具体分析，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己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。什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。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。第九、我们每一天工作在销售一线，应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应对工作和生活。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。与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。有一颗进取上进心，也是进取心，就是主动去做应当做的事情。

在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的一年，这一年是有意义的，有价值的，有收获的，公司在每一位员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在激烈的市场竞争中占有一度之地。

**治房月工作总结23**

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xxxx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。xx是xxx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，xx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，xx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xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，xx积极配合xx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xxx奠定了基矗最后以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，xx从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

xx年下旬公司与xx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，xx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xx和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx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。

**治房月工作总结24**

20xx年已接近尾声，作为在公司上班六个月的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，为了在新的一年更好完成本职工作，现将本年度工作做以下几方面总结：

>一、敢于发现，勇于探索，不断充实知识。

初入房地产，我对各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和努力学习过程中，我很快了解到公司的性质及房地产市场。

作为业务员，我深深感觉到自己职责的重要性，因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高，对此，我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等，都有着很大的提高，同时田园新都市项目在前期宣传及销售过程中也取得显著成效，在品牌宣传途径中，也得到广大客户认可。

在xx地产前期工作时间里，我对本职工作还有些茫然，在公司领导的指导下，我设计前期vi等，这对于未曾做过房地产广告的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为xx绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成园林规划的初次案例，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：室内设计、广告设计、园林规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中。

>二、努力提高自身素质与修养。

作为xx地产的一员，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，还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。

作为业务员人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自已的各项素养及技能。

>三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对象熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣传中，定位不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历六个月磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为销售定位，我在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。在日常工作过程中，更要及时发现问题。

**治房月工作总结25**

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。 “5个一”的成绩不可忽视

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了A、B、C分类管理，其中A类包括“中联”在内的25家;B类有94家;C类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家;终端客户掌控力为84%。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。 目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为A公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉OTC市场的人员保证。

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

**治房月工作总结26**

本年度，我以认真负责的工作态度，发扬救死扶伤的精神，尽职尽责、踏踏实实做好护理工作，认真地完成了工作任务。现总结如下：

一、尽职尽责，搞好护理工作

俗话说：三分治疗，七分护理，经过实践，我越来越感觉出护理工作的重要性。在日常工作中，我坚持着装整洁大方，用语文明规范，态度和蔼，礼貌待患。严格遵守医德规范和操作规程，认真书写护理记录，千方百计减少病人的痛苦，安安全全做好自己的工作。无论是职工家属，还是地方患者，我都坚持视病人如亲人，做到态度好、话语亲、动作柔，耐心回答病人及其家属关于病情的咨询，以及家庭治疗、保健方面的注意事项等，没有发生一起与病人的言语冲突，没有发生一起因服务态度、服务效率、服务质量等问题引发的纠纷，受到病人及其家属的一致好评。

二、发挥作用，做好帮带工作

对于病人来说，护理工作不是一个护士能够主管负责的，而是一个需要团队轮值配合的工作。近年来，医院为护理队伍补充了新生力量，工作中，自己能够充分发挥自己年资较高、经验丰富的优势，主动搞好帮带工作，为年轻护士讲解业务技术、与病人沟通等方面的知识，解决护理业务上的疑难问题，指导落实护理措施，帮助年轻护士尽快成长，为整体护理水平的提高做出了自己的贡献。

三、不断学习，提高思想业务水平

在过去的一年里，我能够认真学习上级的各项指示精神和规章制度，通过学习，提高了自己的政治理论水平，进一步端正了服务态度，增强了做好本职工作、自觉维护医院良好形象的积极性。同时，自己积极主动地参加医院和科室组织的业务学习和技能培训，并坚持自学了相关的业务书籍，通过不停地学习新知识，更新自己的知识积累，较好地提高了自己的专业修养和业务能力，适应了不断提高的医疗专业发展的需要。

随着社会的发展进步，病人对护理质量的要求也越来越高。在今后的工作中，我将进一步牢固树立为病人服务、树医院形象的思想，立足岗位，勤奋工作，履尽职责，为提升社区医务人员整体形象增光添彩。

**治房月工作总结27**

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\_\_\_\_\_\_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^v^流水式^v^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12000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\_\_\_\_\_\_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。

**治房月工作总结28**

时间在我指尖划过，没想到已经在公司两个月了，我在这两个月实习中对房地产，有所了解，也知道

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！