# 房地产销售实习报告4000字

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-01-20

*房地产销售实习报告4000字前言迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我,我们可以回报社会，我们可以服务国家。但是我们又害...*

房地产销售实习报告4000字

前言

迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我,我们可以回报社会，我们可以服务国家。但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问：我们准备好了吗？是的，我们在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界。也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会，所以我们选择一个过渡的桥梁把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。

　　首先，我们先谈谈房产在理论上的认识。房地产是房产和地产的合称，有成不动产。房地产是一种不能移动的，或移动后会引起性质、形状改变的财产。房地产是一种稀缺的资源、重要的生产要素和生活必需品，是人们最重视、最珍惜、体的财产形式。随着经济发展、社会进步、人口增加，对其需求日益增长。在市场经济中，房地产还是一种商品，成为人们投资置业的良好对象。由房地产的投资开发、咨询、估价、经纪、物业管理等组成的房地产业，是国民经济中的一个重要产业。房地产是一种的特殊的商品，房地产是一种特殊的产业。现代房地产业在我国的兴起，是最近一二十年的事，但其来势凶猛，一波三折，富有生命力，为世人瞩目。特别是1992年和1993年我国一度曾出现“房地产热”，1993年以后开始实施“宏观调控”，1998年提出把住宅建设培育为新的经济增长点，等等。房地产业，在我国社会主义市场经济的发展中越来越重要。

　　毕业实习是我们大学生必须经历的过程，是理论与实践相结合的重要方式，使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，实习又是对我们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，技能开阔视野，又能增长见识，为我们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。

　　同时实习也是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，我们通过实习走向社会，接触实务，了解国情、民情，增进群众观念、劳动观念和参与经济建设的自觉性、事业心、责任感；通过深入基层，了解人力资源管理现状，并加深巩固所学劳动法、合同法等专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，服务社会做好思想准备和业务准备。

　　 刚进入单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为社会公认的人才。

　　第一章：工作内容

　　1.1实习说明

（1）实习目的：在学校的两年里虽然我们是整天与书本打交道，学到了很多知识，但是那些东西毕竟都是理论知识，在社会上是否能真正的用的上谁也不知道的，所以实习的目的是要将我们的理论知识实践化，真正的运用到社会上去。除此之外，多多参加实习，可以为我们积累很多的工作经验，为以后找工作也起到了一定的推动作用。因为离开父母自己一个人独自在社会上打拼肯定都不是一帆风顺的，会常常遇到难以解决的困难，而这个困难不能依靠任何人，只能自己想办法去解决的，所以参加实习能够培养我们吃苦耐劳的精神和提高我们独立解决问题的能力。最重要的就是学习做事的方法和做人的道理

（2）实习时间：20\_年1月1日至20\_年3月29日

（3）实习地点：河北卓联房地产经纪有限公司

（4）实习性质：毕业实习

1.2实习单位简介

卓联房地产经纪有限公司成立于XX年、注册资金300万元，房管局备案房地产经纪公司二级资质。

主营业务：房地产信息咨询、房屋买卖、房屋租赁、代办过户、代办贷款、商品房代理、金融、企业策划、房地产中介服务。

经营理念：在竞争中谋求生存，在困难中寻找机会，在绝望中创造希望，把不可能变成

可能。

河北卓联房地产经纪有限公司属于房地产销售行业，在行业初期生成阶段向全面发展阶段过渡时期顺势成立，在拥有高强生命力创业团-队的同时，以确保“客户利益化，员工利益化”为主要经营理念，创新并实践出以多渠道服务为主导的房地产销售与获利运营管理模式。经过长期的积累和实践经验为日后的发展奠定了坚实的基础。

公司成立的核心内容以高标准、高质量服务为主要经营切入点，全方位研究高质量服务的展现方式，向供求双方提供真正专业、高效、全方位的顾问式服务为价值点。我们深信一切利润及发展空间均来自于满足需求者的需要之后，我们不依靠于原始服务和销售模式，进而创新开发出多渠道、人性化的专业服务程序。公司注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽服务销售层面，涉足一手房代理，存量房销售，商业、公寓及金融服务、不动产投资代理，资产联合及相关法律等多元化经营。

1.3工作环境

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房连锁店做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价、房产过户手续以及各种房地产市场政策，帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解，有时配合连锁店人员处理日常工作。

第二章工作流程

1.1了解过程

1月1日式我实习正式开始的第一天。刚到卓联公司一切对于我来说都是新鲜和陌生的，渴望着认识，了解和汲取我所欠缺的东西。从走进房产公司起就是参加培训、学习房产知识和话术，期间还考了3天的试，考试内容包括房子卖点、话术、税费计算以及百问百答。这主要是对我们以后的工作有很大帮助的。每份工作都是从开始的不懂然后通过自己的慢慢学习来不断的熟识并到最后的完全掌握。

通过公司系统的培训，我现在列出二手房交易整个过程的大致几个阶段：

（1）、买卖双方建立信息沟通渠道，买方了解房屋整体现状及产权状况，要求卖方提供合法的证件，包括房屋所有权证书、身份证件及其它证件。

（2）、如卖方提供的房屋合法，可以上市交易，买方可以交纳购房定金（交纳购房定金不是商品房买卖的必经程序），买卖双方签订房屋买卖合同（或称房屋买卖契约）。买卖双方通过协商，对房屋坐落位置、产权状况及成交价格、房屋交付时间、房屋交付、产权办理等达成一致意见后，双方签订至少一式三份的房屋买卖合同。

（3）、买卖双方共同向房地产交易管理部门提出申请，接受审查。买卖双方向房地产管理部门提出申请手续后，管理部门要查验有关证件，审查产权，对符合上市条件的房屋准予办理过户手续，对无产权或部分产权又未得到其他产权共有人书面同意的情况拒绝申请，禁止上市交易。

（4）、立契。房地产交易管理部门根据交易房屋的产权状况和购买对象，按交易部门事先设定的审批权限逐级申报审核批准后，交易双方才能办理立契手续。现在北京市已取消了交易过程中的房地产卖契，即大家所俗称的“白契”。

（5）缴纳税费。税费的构成比较复杂，要根据交易房屋的性质而定。比如房改房、危改回迁房、经济适用房与其它商品房的税费构成是不一样的。

（6）、办理产权转移过户手续。交易双方在房地产交易管理部门办理完产权变更登记后，交易材料移送到发证部门，买方凭领取房屋所有权证通知单到发证部门申领新的产权证。

（7）、对贷款的买受人来说在与卖方签订完房屋买卖合同后由买卖双方共同到贷款银行办理贷款手续，银行审核买方的资信，对双方欲交易的房屋进行评估，以确定买方的贷款额度，然后批准买方的贷款，待双方完成产权登记变更，买方领取房屋所有权证后，银行将贷款一次性发放。

（8）、买方领取房屋所有权证、付清所有房款，卖方交付房屋并结清所有物业费后双方的二手房屋买卖合同全部履行完毕。

1.2实际操作

在做置业顾问三个月中的前三天我主要还是熟悉所要销售小区周围的生活设施和小区内部的环境、小区房子的户型什么的。到第四天我就真正的进入了置业顾问的角色了，我们是早上8：30分上班的。

8：30-9：30是开店长会议的，主要是店长做一些有利于置业顾问作业的讲解和对置业顾问一天行程的安排。

9：30-12：00就是我们置业顾问自己给自己安排了，在这方面是很能体现经纪人的自觉性的。我呢，一般是从9：40-11:30打客户资料，给客户介绍房子的卖点以至于吸引客户出来看房，在这段时间中我偶尔会看一下搜房网、58同城等一些类似二手房网站上是否有房东拿房子出来卖的，如果有的话就以最快的速度打电话过去询问房子的具体座栋、单元、房号和楼层、价格以及装修和看房时间，然后把房子的具体情况登记到我们公司的erp上，该房便成为我的房源如果谁把我的房子卖掉的话我会有判成的。11：32-12:00我会去我的口碑网上输新的房源和刷新以前输过的房源，以便有买房者浏览经纪人网页的时候我的房源优先被点击到从而打我的电话让我得到新增客户。

下午我们是1：30上班，下午的工作内容和上午的几乎是一样的，打电话约带看、刷口碑输房源，我们打电话的目的就是约到买房客户出来看房，所以一般一天的行程中至少都是有一组带看的，约到带看客户的同事我们不光要确定好客户看房的时间，同时也要打电话给房东确定好房东的房子什么时间方便看，如果在一个具体的时间段房东和客户都有时间的话，那么在那段时间我们经纪人就是带客户出去看房子，客户看过房子后如果有意向的话我们会把客户拉进门店里坐下来谈下，在房子客户喜欢，价格客户也能接受的情况下我们会用自己的说服能力让客户下个意向金以便我们去和房东洽谈，谈好后，就可以顺顺利利的签约了。当然并不是签约就万事大吉了，后面还有很多售后服务等着我们做的，比如我们需要帮客户到银行去按揭、打首付款给房东、办理三证、过户最后交房等一系列事情。如果客户看了房子不喜欢的话我们只能接着给她/他找其他的房子，知道他们买好房子为止。这就要求我们要把客户给跟紧，不然一不小心就会被其他中介公司成交了。

通常我们是下午6：00下班，但有时候我们经纪人晚上还是要值班的，值班也就是在店里面看下店做下自己的事情可以约好第二天的带看或是接接委托，还有就是写好每天的报表，也就是每日行程。以上就是我做职业顾问该做的具体内容，其实说起来也不是很忙关键是看自己怎么安排的。

总体来讲，这份工作还是蛮轻松蛮有挑战性的，而且晋升空间是很大的，做得好在一个月之内就可以从见习职业顾问上升到正式或是王牌置业顾问，当然提成也就比见习职业顾问要高的多。

结语

在这次将近三个月的实习后，不管是在做事还是在做人方面都收获了很多。现在很多行业都是要我们营销和行政人员的，随着时代的不断进步，经济的不断发展和知识的不断更新要求我们要不断的学习，学习，再学习！

21世纪的营销教育是素质教育。在知识经济时代，营销教育培养的是高素质的“通才”，教师不仅仅是传授专业知识，更重要的是给学生创造一个有利的学习、生活氛围，本着能构建完善的知识结构和能力结构，拓宽知识背景和能力基础的原则，让学生学会“做人、做事、做学问”。

21世纪的营销教育是终身教育。在知识经济时代，学校教育再也不是一次性为学生准备一切的教育，学习的社会化、社会化学习是教育更普遍的形式，终身教育是营销教育的主要目标，一个人只要有一、二个月不学习，就会落后，营销人员将不断回归教育，“活到老、学到老”正是为此需要做了很恰当的诠释。

我们在以后的做事上一定要有耐心不管做什么事都不能操之过急，刚刚做房产置业顾问一个对所售房源不了解，手上也没有很诚心的客户，约出来带看都是比较困难的所以说新人的话三个月不开单都是很正常的，但是不要因此而灰心，要相信自己一定会签单的，做事要一步一个脚印，踏踏实实的，不要想一口吃一个胖子，所以还是要有耐心。当然自学能力也是很重要的，在学校什么事都有老师教导的，但是在社会上有不懂的东西没有人会主动去指导你的，只能通过自己不断的学习去解决疑难问题。

不管做什么工作起先都是要给自己定一个目标，然后向自己制定的目标不断地努力，一个人只有有了目标才会更有激情。在工作上要不懂就问，多多学习。而做人上，一定要老实，不能太狡猾，在别人寻求帮助的时候能帮到的一定去帮，不能帮的也尽自己的努力去帮。

先做好人再去做事一直是我坚信的！

实习心得

3年的大学生活帮助我构建了丰富知识体系及知识框架，社会是我终生需要不断学习并通过实践不断丰富自身生活技能的一所大学。毕业实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过毕业实习可以使我们学生更直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业的运营规律，特别是企业市场营销工作的基本规律；了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题，并通过撰写实习报告，使学生学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业市场营销问题的能力，并为撰写毕业（设计）论文做好准备。在这将进三个月的实习时间里，我在我的实习单位了解和研究了企业主要的一些基本情况和问题，了解到当今房地产事业仍然是很吃香的一门行业，在石家庄几乎每天都会有接近120套房子会在中介公司成交掉，即使是国家严重控制房产并且针对房产出台很多政策但是对房产是似乎影响不是很大的，因为毕竟买房子的还是要买的。其实，当今房产对中国的经济起到很大的推动作用，如果哪天一旦房产行业萧条了，相信对中国的经济是一个很大的打击的。所以我坚信房地产行业还是中国的发展行业的。

本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和意义可见一斑。首先，我可以将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，工作能力也得到了锻炼；其次，本次实习开阔了我的视野，使我对现在的企业营销，工作生活有所了解，我对置业顾问的行程也有了进一步的掌握；此外，我还结交了许多朋友、学长学姐，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

学习为人处事：走出学校，一切都变得复杂社会上的人可谓是形形色色，什么人都有。为人处事需要严谨和慎重。因此，在这里，看着，感觉当中的人或事，可以从中学习如何面对不同的人，处理不同的情况，为将来真正的走上社会，应对复杂的社会做好准备。

致谢

感谢卓联房地产经纪有限公司给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢我们店长、行政助理以及尊敬的甄经理，是你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师杨波老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

最后，请允许我再一次真诚的感谢我实习所在的卓联房地产的各位老师，没有他们的耐心指导，我也不能有如此之多的收获。因此，真诚的对各位老师说一声:谢谢，你们辛苦了！

Ctrl+D收藏本站，我们将第一时间为大家提供更多关于20\_年实习报告的信息，敬请期待！

点击查看:实习报告网

相关推荐： 实习报告范文| 实习报告模板| 会计实习报告 | 大学生实习报告 | 顶岗实习报告 | 金工实习报告 | 毕业实习报告 | 土木工程实习报告 | 生产实习报告 |实习周记 | 3000字范文

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！