# 房地产签约部工作总结(6篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2020-12-08

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**房地产签约部工作总结篇一**

十

我是否还能贷款？如能贷款，那么利率和首付是按一套算还是二套算？ 十

十

二

是否还可以继续办理房贷?

二十

**房地产签约部工作总结篇二**

房地产银行按揭个人简历范文

个人基本简历

简历编号： 更新日期：

无照片

姓 名： 房地产银行按揭个人简历范文 国籍： 中国

目前所在地： 广州 民族： 汉族

户口所在地： 广州 身材： 170 cm 68 kg

婚姻状况： 已婚 年龄： 49

培训认证：

诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型： 普通求职

应聘职位： 财务经理：财务融资、房地产银行按揭、

工作年限： 28 职称： 初级

求职类型： 全职 可到职日期： 随时

月薪要求： 5000--8000 希望工作地区： 广州

个人工作经历：

公司名称： 起止年月：20xx-04 ～ 20xx-10广州市鹿鸣酒家,广东省机械施工工程公司沥青分公司(南沙),广东省新裕祥投资有限公司

公司性质： 所属行业：

担任职务： 分别担任财务核算,财务科长和总经理助理职务

工作描述：

离职原因：

公司名称： 起止年月：20xx-05 ～ 20xx-08广州市越秀区劳动就业服务管理中心

公司性质： 所属行业：

担任职务： 档案转入

工作描述： 主管部门白云山企业集团有限公司，因债务影响下属企业正常经营。(工作非正常变动）

离职原因：

公司名称： 起止年月：19xx-04 ～ 20xx-05广州百润置业有限公司（房地产开发企业）

公司性质： 国有企业所属行业：

担任职务： 财务部副部长

工作描述： 分管该企业对外融资工作，银行贷款，转贷还贷，合理运用资金使用情况，日常财务管理工作。

离职原因： 工作正常调动

公司名称： 起止年月：19xx-04 ～ 19xx-04广州白云山产品直销有限公司

公司性质： 国有企业所属行业：

担任职务： 财务科科长

工作描述： 主管财务全面工作，财务核度及帐务处理，纳税筹划，银行借贷工作。

离职原因： 工作正常调动

公司名称： 起止年月：19xx-01 ～ 19xx-04广州白云山从化联营公司

公司性质： 国有企业所属行业：

担任职务： 财务经理

工作描述： 广州市政府牵头在从化县扶贫点。经营贸易，主持财务全面工作，主要在项目投资，融资和理财方面做出一定业绩。

离职原因： 工作需要调动

公司名称： 起止年月：19xx-08 ～ 19xx-01广州白云制药供销公司

公司性质： 国有企业所属行业：

担任职务： 财务科付科长

工作描述： 分管财务成本核算工作，为产品销售价格制定切实可行的依据。

离职原因： 工作正常调动

公司名称： 起止年月：19xx-01 ～ 19xx-08广州白云制药总厂片剂第一分厂

公司性质： 国有企业所属行业：

担任职务： 分管财务成本核算工作

工作描述： 按照制造单一药品品种的配方制定名称品种的主要原料和辅助材料，计算出所耗用的成本。

离职原因： 工作正常调动

公司名称： 起止年月：19xx-06 ～ 19xx-01广州铁路局怀化分局职业中学

公司性质： 国有企业所属行业：

担任职务： 财务主任

工作描述： 主管财务全面工作，帐务处理兼会计班课程老师，讲述主要课程为《会计原理》。

离职原因： 工作调动

公司名称： 起止年月：19xx-08 ～ 19xx-06广州铁路局怀化分局靖县电务段

公司性质： 国有企业所属行业：

担任职务： 会计

工作描述： 分管该企业成本核算工作兼出纳员，计算该企业每月耗用铁路通信，信号器材量，为本企业制定下期计划提供依据。从而避免浪费保证铁路通信，信号的畅通无阻提供保障。

离职原因： 工作调动

教育背景

毕业院校： 广州业余大学

最高学历： 大专 毕业日期： 19xx-03-01

所学专业一： 财务 所学专业二： 计算机管理

受教育培训经历：

起始年月 终止年月 学校（机构） 专 业 获得证书 证书编号

19xx-09 19xx-08 广州市第一二二中学 高中 毕业证

19xx-09 19xx-08 广西柳州铁路运输学校 财务 中专毕业 校证学字第2819号

19xx-09 19xx-03 广州业余大学 计算机管理 大专毕业 穗成高教字第14075号

语言能力

外语： 英语 一般

国语水平： 优秀 粤语水平： 优秀

工作能力及其他专长

从事财务工作二十八年。在基层财务部门任职多年，对会计工作有丰富的工作经验。熟悉财务帐务处理，财务结算，资金运用情况分析，税务筹划。

简历编号：

更新日期：

无照片

姓 名： 房地产银行按揭个人简历范文 国籍： 中国

目前所在地： 广州 民族： 汉族

户口所在地： 广州 身材： 170 cm 68 kg

婚姻状况： 已婚 年龄： 49

培训认证：

诚信徽章：

简历编号：

更新日期：

无照片

姓 名： 房地产银行按揭个人简历范文 国籍： 中国

目前所在地： 广州 民族： 汉族

户口所在地： 广州 身材： 170 cm 68 kg

婚姻状况： 已婚 年龄： 49

培训认证：

诚信徽章：

1

简历编号：

更新日期：

无照片

姓 名： 房地产银行按揭个人简历范文 国籍： 中国

目前所在地： 广州 民族： 汉族

户口所在地： 广州 身材： 170 cm 68 kg

婚姻状况： 已婚 年龄： 49

培训认证：

诚信徽章：

2

简历编号：

更新日期：

无照片

姓 名： 房地产银行按揭个人简历范文 国籍： 中国

目前所在地： 广州 民族： 汉族

户口所在地： 广州 身材： 170 cm 68 kg

婚姻状况： 已婚 年龄： 49

培训认证：

诚信徽章：

3

**房地产签约部工作总结篇三**

银行按揭知识

挤兑 “挤兑”英文名“run on banks”。在银行业中为固有名词，是指在银行券流通的条件下，银行券持有者争相到发行银行券的银行要求兑现贵金属货币的现象。当一家银行的信用发生动摇，准备金不足，银行券兑现发生困难，就会发生挤兑。挤兑可能使一家银行倒闭，甚至波及整个银行业。现在一般是指存款户集中地大量地到银行提取现钞。

同业拆借

同业拆借是指金融机构(主要是商业银行)之间为了调剂资金余缺，利用资金融通过程的时间差、空间差、行际差来调剂资金而进行的短期借贷。我国金融机构间同业拆借是由中国人民银行统一负责管理、组织、监督和稽核。金融机构用于拆出的资金只限于交足准备金、留足5%备付金、归还人民银行到期贷款之后的闲置资金，拆入的资金只能用于弥补票据清算、先支后收等临时性资金周转的需要。

准备金

准备金（reserve）商业银行库存的现金和按比例存放在中央银行的存款。实行准备金的目的是为了确保商业银行在遇到突然大量提取银行存款时，能有相当充足的清偿能力。自20世纪30年代以后，法定准备金制度还成为国家调节经济的重要手段，是中央银行对商业银行的信贷规模进行控制的一种制度。中央银行控制的商业银行的准备金的多少和准备率的高低影响着银行的信贷规模。这个制度规定，商业银行不能将吸收的存款全部贷放出去，必须按一定的比例，或以存款形式存放在中央银行，或以库存现金形式自己保持。准备金占存款总额的比重，称为准备率。

人民银行

中国人民银行1948年12月1日在华北银行、北海银行、西北农民银行的基础上合并组成的。1983年国务院决定中国人民银行专门行使国家中央银行职能。含金融风险防范与化解、统计数据、银行卡、金融规章、反假货币工作、公告栏等。中国人民银行是中华人民共和国的中央银行，中华人民共和国国务院组成部门之一。中国人民银行根据《中华人民共和国中国人民银行法》的规定，在国务院的领导下依法独立执行货币政策，履行职责，开展业务，不受地方政府、各级政府部门、社会团体和个人的干涉。

商业银行

商业银行（commercial bank）是百姓、企业、政府、机构等最常用的银行。银行有多种，如中央银行、商业银行、投资银行、政策性银行、储蓄所、信用社等等。不同银行的目

的、作用、功能、操作、经营范围、经营科目、服务对象、对风险的容忍度等等有很大区别，甚至完全不同，不能一概而论。商业银行的主要业务范围包括吸收公众、企业及机构的存款、发放贷款、票据贴现及中间业务等。它是储蓄机构而不是投资机构。

银行靠信用卡如何赚钱

增加吸储能力。

产权

指房屋建筑产权的归属年限，包括：民用住宅建筑、商用建筑、工业用建筑。一般民用住宅建筑权属年限为70年；教育、科技、文化、体育用地50年；工业用地、综合或其他用地50年；商业、旅游、娱乐设施用地年限40年。

土地使用权和房屋所有权的区别 土地使用权是国家向组织、机构及个人出让的土地使用权利，根据《中华人民共和国宪法》，土地的所有权有权归国家和集体所有。土地使用权在出让时根据开发类型分为不同的使用年限，包括：民用住宅建筑用地，商用建筑用地，工业用建筑用地。按建筑用类型有所不同，一般民用住宅建筑权属年限为70年，商用房屋建筑权属年限为40年。

房屋所有权属于个人产权，是私有财产权的一种，是得到《中华人民共和国宪法》的保护的，根据《中华人民共和国物权法》(自2007年10月1日起施行)第六十四条，私人对其合法的收入、房屋、生活用品、生产工具、原材料等不动产和动产享有所有权。其年限是永久的。 土地使用权和房屋所有权的区别在于：房屋所有权(即房产权)是永久的，没有期限限制，只要房产没有完全毁损灭失就能一直享有;土地使用权是有期限的。国家通过土地有期出让方式，授予用地人40年、50年、70年不等的使用权。

为什么产权是70年

我国建国后30多年里，一直没有专门的土地管理法规和土地管理机构。城市土地归国家所有，用地则由政府划拨；农村土地归集体所有，集体用集体管，各级政府都没有专门的土地管理部门。土地的使用是无偿的、无限期的、不流动的。然而，在上世纪80年代中期，情况发生了变化：1984年我国粮食产量达到峰值，1985年产量突然下滑，仅1985年一年我国净耕地面积减少了1500多万亩，这使得土地的规划和有偿使用急需国家宏观调控。

基于这些现实状况，1986年3月国务院下发《中共中央、国务院关于加强土地管理、制止乱占耕地的通知》，并成立国家土地管理局。国家土地管理局成立后不久，根据我国基本土地情况，在向国务院递交的报告指出，要在全国普遍开征土地使用费。曾参与制定房屋70年产权制度的首任国家土地管理局局长王先进在2011年接受媒体采访时指出，对于城镇住宅，土地管理局一开始提出的是住宅50年产权。这个期限是根据境外经验、结合我国实际情况提出来的，“这里有一个比较近的样板，就是香港。后来，又考虑到人们的寿命以及最长工作年限为50年，最终把房地产权规定为70年。”

经济学家程永昌表示，上世纪80年代后期，中央重要会议在涉及土地转让的问题时，也对土地使用年限的期限规定进行了多次重大讨论。“土地使用年限长一些行不行”，这是当时中央重要会议讨论的焦点。后来相关部门在制定法律时，将土地使用权由最初的50年有效期变成最高年限70年。而目前阶段，最关键的争论焦点是土地使用权到期以后怎么处理的问题，这才是真正需要解决的问题。

70年产权到期后怎么办

可以由房屋业主联名提出，补交土地出让金，这个价格应该低于同类的土地出让金的价格，类似于成本价和市场价的差额。至于再次申请的期限，不应该超过30年。

通过调查了解第一种方法得到大家的普遍认可，也有一部分人认为房子根本就住不到70年就会拆迁。

住房公积金

住房公积金是单位及其在职职工缴存的长期住房储金，是住房分配货币化、社会化和法制化的主要形式。住房公积金制度是国家法律规定的重要的住房社会保障制度，具有强制性、互助性、保障性。单位和职工个人必须依法履行缴存住房公积金的义务。 这里的单位包括国家机关、国有企业、城镇集体企业、外商投资企业、城镇私营企业及其他城镇企业、事业单位、民办非企业单位、社会团体。2011年10月27日，住建部副部长齐骥表示，住建部正在联合各个部门，研究修订公积金条例工作中，放开个人提取公积金用于支付住房租金的规定。

担保人

担保人即保证人，根据担保法规定，第三人和债权人约定，当债务人不履行债务时，保证人按照约定履行债务或者承担责任，这里的第三人即担保人，包括具有代为清偿债务能力的法人、其他组织或者公民，这里的债权人既是主债的债权人。这里的-按照约定履行债务或者承担责任-称为保证债务，也有人称保证责任。

征信 以个人征信系统负责的主管机关中国人民银行营业管理部有关负责人的概括：个人征信系统就是由一个专门的机构给每个人建立一个“信用档案”（即个人信用报告），再提供给各家银行使用。这种银行间通过第三方机构共享信用信息的活动就是征信。有了征信机构的介入，你再向银行借钱时，银行信贷员就可在征得你同意后，查询你的信用报告，这样可以以最快的速度告诉你是否可以提供贷款，节省了时间。 个人征信系统一方面是防范金融风险的工具，起到维护金融稳定的作用，另一方面也起到了推进社会信用体系建立的作用。

按揭材料

身份证、户口本、结婚证（单身证明）、收入证明、银行流水

中行：省内

工行：公积金

建行：公积金

招行：利率上浮10%、单身需担保人

交行：首套房证明、收入证明章不得同一家

公积金不需要收入证明、银行流水

需要领取公积金申请表

首套、二套分别

无贷款购房、户口本无因购买商品房迁入、无房产抵押贷款、夫妻双方打了结婚证后，任何一方贷过款都算二套。

**房地产签约部工作总结篇四**

合同签约、银行按揭办理说明

房号：；面积：㎡；上房单价：元/㎡； 上房总价：元整；下房面积：㎡；下房单价：元/㎡； 总 房 款：元整；首付房款：元整；贷款金额：元整；

契税总房款（%）元整；（商业）印花税（0.5‰）

房屋交易费（元/㎡）：元整；登记费：商业550元/宗、住宅80元/宗； 贷款评估费（5‰）：元整；印花税： 5元/宗，工本费： 10元/宗； 贷款抵押登记费：商业 550元/宗、住宅 80元/宗；首付补缴款：元整； 补缴费用合计：元整；

公共维修基金（%）：元整；（详见昌黎县商品房志项维修基金缴款通知书）

住宅贷款准备材料：

（1）、借款人2寸彩色近照2张；（2）、本人或夫妻双方身份证、户口本、双方结婚证（未婚需单位开据单身证明）正本及复印件2张；（3）、收入证明（已婚提供双方收入证明）或自营业主提供营业执照、完税证明及其它收入佐证（半年以上银行流水）。（4）、首付款收据原件及复印件各1张；（5）、非秦皇岛地区户口提供当地连续12个月养老保险证明；（6）、公共维修基金专用收据（6）、首房首贷在房产交易大厅开据“首次房产证明”

商业贷款准备材料：

（1）、借款人2寸彩色近照2张；（2）、本人或夫妻双方身份证、户口本、结婚证（未婚需单位开据单身证明）正本及复印件2张；（3）、收入证明（已婚提供双方收入证明）（4）、首付款收据原件及复印件各1张；（5）、自营业主提供营业执照、完税证明及其它收入佐证（6）、公共维修基金专用收据

流程说明：

一次性客户办理流程：客户领取说明书核对基本信息——补缴相关费用——凭缴费回执开取

收据——契税换取专用收据——携带房主本人、及代办人身份证原件

及复印件——签订商品房买卖合同。

贷款客户办理流程：客户领取说明书核对基本信息——补缴相关费用——凭缴费回执开取

收据——契税换取专用收据——准备贷款相关材料——提交贷款相关

材料——签订商品房买卖合同——在银行办理贷款手续。

**房地产签约部工作总结篇五**

2011年度个人工作总结

在繁忙的工作中，新的一年即将到来。2011年是我们佳泰家房地产公司承上启下的一年。佳泰家花园三期于2010年2月1日盛大开业，公司的全体营销人员进行全方面销售，随后至2012年佳泰家花园四期也将启动。这段时间所收获的一切，现在做一个小小的总结，从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

下面，对我的工作进行简单的工作回顾与总结。

现在的按揭贷款工作主要采用一对一的服务贷款客户。在销售部同事的协助下，很快的能完成按揭贷款客户资料的收集与整理，为了按揭贷款客户信息的真实度做出了保证，以及我公司和银行手续的快捷，并与银行、房管局、公证处建立的紧密的合作关系，保证了我公司的按揭手续能在第一时间进行办理放款。

冷水江市房地产管理局规定，所有的按揭贷款客户都要先办预告登记和预告抵押登记，才能办理按揭贷款手续，所以我部门与房管局有了更为密切的合作关系。

从2011年12月5日起，中国工商银行股份有限公司冷水江 1

支行规定，所有按揭客户需要先办理资料公证手续，才能发放贷款，这对当时顺利的情形稍有阻碍，但我们对公证手续的办理进行了多次了解，现已对这步骤得心应手，保证贷款第一时间发放的进度。

因为按揭贷款的工作性质，我部门与银行、房管局、公证处等部门经常发生工作联系，在日常接触中我们积极配合工作，使他们能够为我们做最好、最快、最大的帮助和服务。

我公司所有按揭客户为218户，在我们大家的共同努力下，2011年我们共完成银行放贷180户，金额为？万元。还剩下38户，办理完公证手续为60户（以上数据统计截止时间为2011年12月31日）。在按揭贷款工作过程中，我部和销售部的同事也针对一些特殊客户说服并放弃按揭贷款，改为一次性付款或分期付款将剩余房款付清，这样也省去了很多的步骤及时间，为我公司的资金回笼加快了速度。

这里对以往碰到的问题及客户本身的问题进行总结。

（1）客户本身就是知道自己有不良还款记录，仍要贷款，

结果贷不下来，还拖着不来交，这需销售员进行配合督促客户尽快交清剩余房款；

（2）客户交完首付后，既不来交贷款资料也不签合同，最后导致联系不到本人；

（3）有些客户知道放款后，自己就要开始还款，所以客户觉得拖的时间越久对自己越有利。其次是销售员拿到客户首付后，便将客户推到贷款人员那里，不再管了的现象大有存在，所以要采取销售人员对按揭贷款客户负责到底的制度。

（4）再与银行、房管局联系，有事找领导解决时应注意场

合，说话应小声低调。

（5）找领导签字前，应把提交的资料认真的整理一遍，做

到无涂改，无粘贴，无漏填的迹象。

（6）在工作中，应随时清楚掌握按揭的详细数目，做到即

问即答的效果，并且对工作当天用笔记几下今天做的工作并进行总结。

（7）与同事们的沟通配合要更加融洽。

2012年度工作计划

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，我要积极的提高自身各项业务素质，在今后工作中，一定认真总结经验，克服不足，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量，努力把工作做得更好，将在按揭贷款方面的资金回笼做出贡献。

办公室按揭部

2011年12月31日

**房地产签约部工作总结篇六**

2011年度个人工作总结

在繁忙的工作中，新的一年即将到来。2011年是我们佳泰

家房地产公司承上启下的一年。佳泰家花园三期于2010年2月1日盛大开业，公司的全体营销人员进行全方面销售，随后至2012年佳泰家花园四期也将启动。这段时间所收获的一切，现在做一个小小的总结，从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

下面，对我的工作进行简单的工作回顾与总结。

现在的按揭贷款工作主要采用一对一的服务贷款客户。在销售部同事的协助下，很快的能完成按揭贷款客户资料的收集与整理，为了按揭贷款客户信息的真实度做出了保证，以及我公司和银行手续的快捷，并与银行、房管局、公证处建立的紧密的合作关系，保证了我公司的按揭手续能在第一时间进行办理放款。

冷水江市房地产管理局规定，所有的按揭贷款客户都要先办预告登记和预告抵押登记，才能办理按揭贷款手续，所以我部门与房管局有了更为密切的合作关系。

从2011年12月5日起，中国工商银行股份有限公司冷水江

支行规定，所有按揭客户需要先办理资料公证手续，才能发放贷款，这对当时顺利的情形稍有阻碍，但我们对公证手续的办理进行了多次了解，现已对这步骤得心应手，保证贷款第一时间发放的进度。

因为按揭贷款的工作性质，我部门与银行、房管局、公证处等部门经常发生工作联系，在日常接触中我们积极配合工作，使他们能够为我们做最好、最快、最大的帮助和服务。 我公司所有按揭客户为218户，在我们大家的共同努力下，2011年我们共完成银行放贷180户，金额为？万元。还剩下38户，办理完公证手续为60户（以上数据统计截止时间为2011年12月31日）。在按揭贷款工作过程中，我部和销售部的同事也针对一些特殊客户说服并放弃按揭贷款，改为一次性付款或分期付款将剩余房款付清，这样也省去了很多的步骤及时间，为我公司的资金回笼加快了速度。

这里对以往碰到的问题及客户本身的问题进行总结。

（1）客户本身就是知道自己有不良还款记录，仍要贷款，

结果贷不下来，还拖着不来交，这需销售员进行配合督促客户尽快交清剩余房款；

（2）客户交完首付后，既不来交贷款资料也不签合同，最后导致联系不到本人； （3）有些客户知道放款后，自己就要开始还款，所以客户觉得拖的时间越久对自己越有利。其次是销售员拿到客户首付后，便将客户推到贷款人员那里，不再管了的现象大有存在，所以要采取销售人员对按揭贷款客户负责到底的制度。

（4）再与银行、房管局联系，有事找领导解决时应注意场

合，说话应小声低调。

（5）找领导签字前，应把提交的资料认真的整理一遍，做

到无涂改，无粘贴，无漏填的迹象。

（6）在工作中，应随时清楚掌握按揭的详细数目，做到即

问即答的效果，并且对工作当天用笔记几下今天做的工作并进行总结。

（7）与同事们的沟通配合要更加融洽。 2012年度工作计划 1.加强工作力度，从被动的工作转为主动工作； 2.严格遵守认真执行公司的各项规则制度； 3.认真负责的做好按揭贷款工作，对余下的按揭贷款客户进行资料收集、整理、递交、审批、放款工作；

4.认真负责管理购房按揭贷款客户的资料； 5.负责对逾期未能提交按揭贷款资料的客户进行催缴； 6.陪同按揭贷款客户办理所有手续； 7.完成上级主管领导交办的其他工作。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，我要积极的提高自身各项业务素质，在今后工作中，一定认真总结经验，克服不足，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量，努力把工作做得更好，将在按揭贷款方面的资金回笼做出贡献。

办公室按揭部

2011年12月31日篇二：按揭专员2011年工作总结

按揭专员2011年工作总结

从2007年至今，我到公司已经有五个年头了。时间很长，长的让我为公司付出了五年的青春，但是我觉得这五年的青春并没有白费，付出的很值得。因为我在工作的过程中学会了很多很多做人和做事的道理，真的是感觉受益匪浅。时间很短，短的让我没有机会学到更多更好的东西。总之，我是非常感激公司给我的这份值得骄傲的工作。 就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境和工作模式让我非常满意。第一是领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。第二是同事间的友情关怀及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。因此，自从我进入公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论任何细小的事情都努力做到最好。，对工作保持长久的热情和积极性，辛勤的工作造就优秀的员工，我深信这一点，坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功。 随着工作地深入，在工作的过程中，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一种新的磨练历程。回顾这一年我又学会了很多，在遇见困难的时侯，我学会了从容不迫的去面对；在面对挫折的时侯，我学会了去坚强的抬头；在重复而又繁琐的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何沟通和交流；在被银行工作人员刁难的时候，我学会了如何去忍辱负重；以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就把工作做到

了最好。在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训。在和同事工作的过程中，学习他们先进的工作方法和理念，扬长补短，共同进步，在沟通和交流的过程中学会谅解他人，宽容豁达。

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结基础上，我认真对照，逐步检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现。在公司领导和同事们的真诚指导和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项优势，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将本人今年的主要工作做以下几方面的总结：

随时通知客户去银行放贷。

有人说：专业来自沉淀，不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的。团队在于沟通，只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队，取得更好的成绩。最后，在元旦来临之际，请容许我代表我们按揭部的几位同事，感谢公司领导和全体同事在一年工作中的支持和帮助，在此表示深深的谢意。在新的一年中，我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感谢领导和各位同事的支持，再次谢谢大家，祝大家新年快乐，合家幸福！

按揭专员2012年工作计划 2011 年仍是充满挑战，充满压力的一年。尤其对房地产行业更是一个新的考验。面对市场房价不稳和购房者人心惶惶的形势下，希望公司在全体同事的努力下，仍然能够顽强不息，在困难面前坚强自信，不怕挫败，努力做到最好，依然在嘉峪关做到客户资源最多，房子卖得最好的惊人佳绩，在房地产行业中独领风骚。

在上一年的工作中做的也不是很到位，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看问题有时比较片面，以点盖面，此外在一些问题的处理上显得还不够冷静。在工作中出现过失误，在以后的工作中我会克服这些缺点，努力让领导放心。其次，在业务水平和办事能力上还有待于进一步提高；应把自己放在一个更高的高度看待问题、解决问题，为领导排忧解难，做到让领导省心、公司放心。

在下一年的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作和技能方面的经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。在今后的工作中无论遇到多大的困难都要迎刃而上，忍受压力，自我调节，自我激励。对同事团结友爱，互敬互助，对生活积极向上，充满信心，与部门同事团队作战，尽我自己最大的努力做好本职工作，积极配和各部门做好按揭工作，和按揭部的全体同事们一起努力完成公司下达的任务，为公司的业务目标和飞速发展做出自己应有的贡献。篇三：按揭2013年工作总结 2013年工作总结

一年的工作已近尾声，新的一年就要到来。一转眼我已加入聚荣两个月了，首先要感谢公司老总给予我这样一个发展平台；其次要感谢公司同事们的在工作上的相互鼓励和配合。下面对我的工作做一个小小的总结，希望从中发现自己的不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平：

2014年工作计划

真正做好领导的助手。 2014年我将用我所具备的较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量，并在按揭贷款、资金回笼方面做出自己的一份贡献。

按揭部：肖文欣篇四：按揭专员年终总结1 2010 年度工作总结暨 2011 年工作计划 年度工作总结暨

在繁忙的工作中，新的一年就要到来。2010 年是我们稽 山房产承上启下的一年。一期 a、c、d 块 8 月 19 日盛大开 业，b 块进行全方面销售，二期也将启动。这段时间所收获 的一切，现在做一个小小的总结，希望可中发现自己的缺点 和不足， 在以后的工作中加以改进， 以提高自己的工作水平。 下面，对我的工作进行简单的工作回顾与总结。 1.我自 2009 年 11 月从代理公司进入稽山房产销售部做 销售助理工作，在此期间协助易居公司进行（1）每天统计 各项数据，如认购、签约、按揭、数量及额度。 （2）每天来 人、来电情况的统计。 每天的销售工作日志及发送。 （3） （4） 每周统计案场销售人员登记的来人记录并进行整理（5）销 售资料的整理，数据统计等工作。 （6） 各种周报、月报发 送。 2.自 2010 年 1 月中旬后， 从销售部销售助理岗位调到按 揭专员岗位。现在的按揭贷款工作主要采用一对一的服务贷 款客户。在销售部同事的协助下，很快的能完成按揭贷款客 1 户资料的收集与整理，为了按揭贷款客户信息的真实度做出 了保证，以及我公司与担保公司和银行手续的快捷，并与担 保公司、银行、房管局建立的紧密的合作关系，保证了我公 司的按揭手续能在第一时间进行办理放款。 邯郸房管局诚信担保公司于 2010 年 9 月以后规定，所 有的按揭贷款客户都要先办预告登记证，才能办理按揭贷款 手续，所以我部门与房管局诚信担保公司部门有了更为密切 的合作关系。 因为按揭贷款的工作性质，我部门与担保公司、银行、房管局等部门经常发生工作联系，在日常接触中我们积极配 合工作，使他们能够为我

们做最好、最快、最大的帮助和服 务。 在我们大家的共同努力下， 2010 年我们共完成？万按揭 贷款任务， 其中银行放贷？户， 金额为？元。 按揭改分期为？ 户？元。 （以上数据统计截止时间为 2010 年 12 月 18 日） 。 在按揭贷款工作过程中，我和销售部的同事共同说服很多客 户放弃按揭贷款，改为一次性付款或分期付款将剩余房款付 2 清，这样也省去了很多的步骤及时间，为我公司的资金回笼 加快了速度。 3.一些按揭贷款客户存在的问题，尽管我们在付出较大 的努力后，取得了一些微小的成绩，但是与公司对我部门的 要求相差甚远，我会尽最大的努力去做到最好。这里的问题 有些是客观的原因，也有些客户本身的原因。 （1）客户本身就是知道自己有不良还款记录，仍要贷 款，结果贷不下来，还拖着不来交，这就要销售员进行配合 督促客户尽快交清剩余房款；篇五：2011年房地产销售按揭专员年终总结报告 2011年年终总结报告 时间一晃而过，如白隙之间，2011年已接近尾声，回顾自己在按揭专员岗位的这一年来的工作，在领导的悉心关怀和指导下，在同事的帮助和鼓励下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。现就对“宫园壹号”的按揭工作，向上级领导汇报如下：

及时了解各家银行政策动态及我方客户审批信息。

并定时更新缺件、补件客户信息，粘贴于易居置业顾问休息室门口，提醒其联系客户尽快补充，完销资料。

建立并保持与银行方面紧密的合作关系，保证我公司的按揭手续能在第一时间进行办理，实现放款。

其中工行准入手续已办妥，并

与2011年12月14日邀请银行客户经理，针对“宫园壹号”项目的置业顾问进行了相关政策及走势的培训，起到了良好的效果。目前交行方面准入资料已上报银行，银行方面在审报当中。2012年在这五家银行的合作下，将会使我方按揭工作更加有利，也为公司回款增添两条新的渠道。由于各家银行政策不同，使我方可以根据客户情况选择合理银行办理按揭。

其中

对于额度有限影响未能放款客户，我方及时协商与建行（4户）、农行（15户）签订了相关情况说明，保证按揭审批资料无误，给予正常交房。现针对于眼前十二月底二期交房工作已准备就绪。

按揭放款方面：在央行连续6次上调准备金率的不利政策下，完成全年按揭放款418户，金额2.5032亿元整（其中公积金3户，金额116万元；普通住宅402，占2.1197亿元；商铺13户，占3719万元），取得较好的成绩。 来到荣民这个大家庭已一年半了，在自己的岗位上，虽爱岗敬业取得一点小小成绩，但还存在诸多不足之处，现总结如下：

对于销售方面知识还有些缺乏；

在2012年里，我将决心认真提高自己工作水平，加强自己的工作意识，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应该做到：

加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解和学习；

真正做好领导的助手；

并在按揭贷款，资金回笼方面做出自己的一份贡献。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找