

房地产调查心得体会

【篇一：房地产课程设计总结与心得体会】

aaaa 《房地产开发》课程设计总结

一、设计任务计划完成情况

6月14日，小组分配任务。组长将房地产代理行业分成房屋代理行业概述、影响房屋代理行业发展的因素和趋势、厦门市房屋代理行业运行现状分析（包括供需状况、销售状况等）、行业发展面临的问题及应对策略这四个部分，并安排两个人一组调查有关资料。

6月15日，小组将收集好的资料，通过讨论，将有用的资料挑选出来，并将资料整理出一份大致框架。并通过自己的资料整理出和这份资料相关的问题，小组通过上网参考之前的问卷，选择了最有利于我们本次调查的问题，并绘制一份调查问卷。

6月16日，小组分为两组，第一组（信杰、饶颖晨、林菁）前往岛内找代理公司做调查问卷。第二组（杨艺鑫、钟承成、何林燕、杨艺鑫）选取厦门不同规格的小区填写调查问卷。

6月17日，小组安排一部分组员查找文献综述资料 and 整理出一份完整的文献综述资料。并且安排另一部分组员整理调查问卷，并将得出的调查问卷的数据整理成更为直观的文字。

6月18日，小组将调查问卷和新找到的资料相结合，将之前的文件进行了再一次的修改，小组每个成员都阅读过一遍，并且进行了一些修改，最后得出了一份完善的文件。

6月19日，小组将所有文件整理好，并打印。

二、开展的研究工作和取得的成果

通过两天的问卷调查，取得群体对房屋中介的看法和观点。整理调查结果发现，群体对于房产中介的评价不容乐观。现在群众大多数会选择商品房作为居住用房，自然其然会选择房屋中介获得房源信息。但是，在和房屋中介打交道的过程中，也揭露出来了房屋中介的一些不足。最重要的问题是他们觉得现在房产中介代理费收费较高，且没有很实质性的帮助。再加上中介公司的服务水平没有达到所对应的收费标准的水平，导致他们对其信任程度不高。所以，对于房

地产专
业人员以及即将要成为从业人员的我们，要广泛吸收群体大众的意见与建议，了解群众需求，有需求才能刺激消费，才能得到消费者满意的评价。提供好的商品与服务的同时得到盈利与利润，才是房

地产开发的最终目的和目标，我们要为达到这样的高度而不断努力进取。

三、各小组成员承担的设计任务

饶颖晨负责整理房地产代理行业概述，以及整理调查问卷所有资料得出总结。林菁负责整理影响房地产代理行业的因素，以及整理出一份文献综述。何林燕负责调查房地产代理行业的趋势和现状并查找文献综述资料。

钟承成负责分配任务，并且落实任务的发展情况。调查厦门通过代理的售房情况。叶小勇负责调查代理行业所面临的问题并通过查询资料并查询解决方案。信杰负责调查厦门房地产的供需情况，并在厦门市找代理公司发调查问卷。杨艺鑫负责将调查问卷发送给年龄不同，收入不同的各个阶级的人群，初步整理问卷。

以上所有人都有参与调查问卷的编制。

四、课程设计心得

本次房地产开发课程设计让我在实践中学习到了很多课本上学不到的知识和技能。

课设以小组分工合作的形式让我们懂得了怎么以小组团队合作开展工作。小组分配好工作后，各自分头行动搜寻资料；资料收集完毕后统一筛选和整合。在收集资料的过程中，让我们了解课题的背景和内容，即房屋中介是什么、房屋中介的现状怎么样、房屋中介存在的问题和以后发展的前景如何。在初步了解内容后，我们开始市场调研活动。通过对社会实体的问卷发放，取得了群众对于房屋中介的看法和观点，得到了最真实有效的信息。调查问卷的结果告诉我们，群众对于房产中介的服务还并不是很满意。

在接下来的阶段里，我们要更加注重房产中介对于客户需求和要求服务，达到收费水平和服务水平在同一基准线上。对于客户提出来的建议和意见要广为吸收和接受，为提高房地产行业满意程度的整体水平。

通过这次课程设计我也发现了自身存在的不足之处，虽然感觉理论上已经掌握，但在运用到实践的过程中仍有意想不到的困惑，经过一番努力才得以解决。这也激发了我今后努力学习的兴趣，我想这将对我以后的学习产生积极的影响。其次，这次课程设计让我充分认识到团队合作的重要性，只有分工协作才能保证整个项目的有条不紊。最后，谢谢老师的耐心指导和教导，让我在这门课设中学习到了更多的专业知识和实用性技能。

【篇二：房地产学习心得体会】

培训学习心得

首先，我非常感谢公司给我们员工的培训，也很荣幸参加了这次培训，这说明公司对我们员工培训的重视，反映了公司“重视员工，培养员工”的战略方针；对于从事建筑业的我，也非常珍惜这次机会。认真、虚心、诚恳地接受培训，态度端正、学习专注，认真的聆听和记录，如饥似渴地接受着新鲜的理念。大家都觉得机会是如此的难得，学习气氛十分浓厚。此次培训的导师——王金升，王金升老师现从事于房地产管理咨询，曾在中国海外公司、万科集团工作。多所大学特聘讲师，拥有二十几年知名设计院和标杆地产公司工程管理的一线操作经验以及深厚的结构设计、现场操作、结构质量控制的专业底蕴。长期在国内甲级建筑设计院及著名建筑房地产公司担任讲师之职。曾在万科集团地产公司担任五星级讲师之职。在集团内享有很高的专业权威地位。王金升老师的经验讲座就象是一顿丰盛的大餐，精美地呈现在我们面前，真是“听君一席话，胜读十年书”。这次重点学习了项目的综合管理、计划管理、质量管理、工程管理、工程质量管理规划、质量过程控制的七种工具、现场的质量管理、工程项目风险控制、沟通管理、质量成本管理及项目进度控制等知识体系总结及互动交流。将人力、运营、计划、质量、成本、设计、控制、工程现场、采购、营销、财务、风险等核心节点系统整合学习；借鉴目前国内标杆地产公司在项目工程管理上的先进经验和操作方法，打造企业核心竞争力；将 pmp 核心管理理论与项目操作相结合，系统提升项目骨干成员的管理水平和操作能力。倡导质量文化，以客户为导向，建立健全质量保证体系。还就是要注意合作伙伴的管理，现场技术的管理，建立团队。随时要保持健康的做事态度，不害

怕错误，不接受错误，不放过错误，不容忍“差不多”，就没有解决不了的问题。工程管理的核心任务就是保障产品品质、保障经营计划的实现、保障产品的成本在合同

限度之内。现场管理的八项主要任务：工期与质量计划、开工前的现场准备、施工及监理合

同、图纸及方案评审、材料设备、过程管理、工程验收及其他。质量管理体系规划的五项内

容：质量计划、质量保证体系、检查与评估、合理工期、供方管理。质量规划又包括总体目

标、重要分项质量目标、工程管理符合度、质量规划的呈现形式。通过万科工程管理规划书

示范文本讲解，让我们更加深刻了解吸收，了解了企业万科的做法，明白了为什么能成为知

名企业了。质量规划分解到工程日常容易忽视的地方，如防渗漏、防裂缝的管理措施编制措

施。

还有就是质量过程中的控制，如材料控制要选用环保、稳定性、区域性的，建立材料样

板的封样制度，做好材料的合同交底，做好材料的进场验收关。样板引路制度是质量控制的

关键控制措施，首先就是交楼样板间，解决设计缺陷和功能问题。施工样板间解决过程质量

控制的问题，主要是检验总包单位质量管理水平怎样，发现图纸设计、安装方面的问题。工

艺样板间确定工序质量标准，控制大面积施工。如窗、门、防水、保温等。样板引路流程首

先就是要求监理公司根据我们要求例出清单，然后交给总包单位，编入施工计划，然后要求总包单位做出方案上

报，确定方案可行在进行样板施工。通过详细学习住宅工程质量分户验收管理暂行规定，其作用主要在于：公司所建设的民

用建筑，在过程施工质量控制中，应该主要围绕现行施工质量验收规范进行施工，但是从使

用功能的角度来讲，必须达到各省市关于住宅工程质量分户验收管理的规定，只有达到此规

定的相关标准，项目才能进行竣工验收，才能缩短建设工期，减少工程纠纷和工程索赔。通过此次学习培训，不但提高了员工个人的建筑常识，也为公司的建设发展，特别是为

公司后续开发建设项目奠定基础，公司应该多组织员工培训学习，建议紧紧围绕公司建设范

围所涉及的专业知识进行由浅到深的培训，首先进行各专业的常识培训学习，例如：建

筑工程常识、项目规划设计常识、建设项目结算管理要求、财务管理要求等，其次有计划的

加深各专业知识的培训，分阶段进行学习，例如：建设目前期工作阶段（编报项目建议书

和可行性研究报告）、勘察设计阶段（三阶段设计）、建设准备阶段、施工阶段、验收阶段等，

使大家从了解到理解，再到熟悉。这次的学习真可谓受益匪浅，让我懂得了很多以前不知道的管理知识，也让我把以前许

多穆棱两可的专业知识以及专业管理，在此次学习中大多数都已经解决。古人云：“术业有专

攻，可以为师夷”这次在公司学习培训让我学到了很多东西，不足的是由于此次培训时间太

短，自己前期准备工作做的不够充分，下次如果还有机会让我来学习培训深造，我一定先制定一份充分详细的学习计划，让我的学习

有目的、有计划、

有效果。

恩格斯说，人类思维是“地球上最美的花朵”。而创新思维更璀璨。当前各项工作

的争先恐后，实际上就是创新的争先恐后，这是形势发展的必然要求。为不断提升本职工作

水平，圆满完成各项工作任务，要正视工作中遇到的各种困难和问题，要以饱满的热情和昂

扬的斗志积极投身到创新工作中去，积极培育创新思维。时光总是匆匆而逝，很快两天的培训就这样过去了。学习带来收获，压力提供动力，思

考成就创新。在以后的工作中我将以更加饱满的政治热情，昂扬的工作斗志，强烈的责任意

识，开拓进取、扎实工作，保质保量完成领导交办的各项工作任务。

二〇一三年五月七日

杨继强篇二：房地产培训个人心得体会
房地产培训个人心得体会
从事房地产行业，这是我第一次参加系统的培训，很高兴有这样的一个成长的机会。本

次培训内容涉及面广，黄维老师讲的很多项目的案例和一些房地产公司我都不知道，而通过

此次培训，我觉得自己跟这个行业拉近了很大的一个距离。同时也学到很多道理，总结一下

有以下几点：

1、做事情要有针对性：此次培训主要分为两部分，第一部分主要探讨房地产企业营销模

式和房地产项目的营销，第二部分讲解有关销售方面的内容。结合自己目前所处的职位来说，

第二部分培训内容可能更实用一些。里面讲到了很多的职责、团队管理、销售技巧等一些内

容，收益很大。特别是市场调研这一块，通过这一次培训，我觉得以前自己去踩盘，不够针

对性。同时我希望自己今后不管做什么事情，一定要有针对性，这样不仅能提高效率，而且

能提高质量。

2、只有创新才会进步：黄维老师在培训的过程中，提到三个和尚怎么才能有水喝，答案

很多。有人说三人合作，一起去挑水；也有人说一人休息，两人去挑水。我觉得最好的答案，

应该是一个和尚去挑水，两个和尚去打井。为什么说这是最佳的答案呢？第一、前两个答案

体现团队精神，但是却造成了人力资源的浪费。明明一个人可以做的事情，却要大家一起做，

对于公司来说，领导是最不喜欢的。第二、一个和尚去挑水，两个和尚去打井这个方案不仅

体现了团队精神，而且进行创新，他们已经站在从长远的角度看待问题。从这个例子得出，

很多的时候，光有团队精神是往往不够的，我们必须学会创新，只有创新才会赢得最后的胜

利。

3、学会要善于“表现自己”：某天黄维老师与朋友去看某楼盘，走到小区的门口，看到

一位保洁人员跪着擦地板，这情景让他们印象很深。先不去讨论这位保洁人员是真的在擦

地板还是在“做秀”，他们的目的都已经达到了，并且听说那楼盘还是很有知名度。从某方面

讲，我们可以把善于“做秀”理解为善于“表现自己”，在现实中那些善于“表现自己”的人

往往更能受到领导的赏识，更得到大家的认同。而作为销售人员，我希望自己也要学会学会

要善于“表现自己”，在今后的日子里要加油。除了上述几点，还有像重庆售楼处被砸事件反映出的一些问题等，类似收获还有很多，在此得出一个结论，只有通过不断努力，才能证明自己的运气永远比别人好。篇三：房地产

基础知识培训心得体会关于房地产基础知识培训的心得体会 作为刚踏入房地产行业的新职员，应该尽可能的学习房地产知识基础知识，尤其作为一

名房地产销售的员工，我想就更应该拥有广阔的房地产知识基础知识面。然而，在此之前，

我对房地产这个行业非常陌生，只是偶尔听闻过长辈们讨论关于这个行业的一些信息，却没

有真正的系统的去了解深入过。前天，在余源鹏房地产大讲堂上正式开始了房地产知识基础

知识培训，今天，听完余老师的这节房地产行业相关知识的课程，我学到了很多，对房

地产行业有了初步的认识和了解，余老师富有激情的讲解更是教会了我大量的房地产基础知

识，使我对房地产有了全新的认识和了解。下面，分享一下我在这节课上学到的全新的房地

产知识和心得体会总结如下：余源鹏老师主要从三个大的部分跟我们分享了房地产行业的相关知识。第一部分是房地

产及其产权基础知识；第二部分是房地产开发全过程基础知识；第三部分是房地产交易与营

销基础知识；第四部分是房地产规划与建筑工程基础知识。通过这次的房地产基础知识培训，我不仅明白了什么是房地产？更了解到了从事于房地

产行业要注意些什么问题。房地产基础知识培训后，现在我知道了，房地产具体是指土地、

建筑物及其地上的附着物，包括物质实体和依托于物质实体上的权益。又称不动产，是房产

和地产的总称，两者具有整体性和不可分割性；房地产的分类，可以按用途划分也可以按建筑物的层数来划分；房地产市场分级：可以分为一级市场、二级

市场和三级市场；建国以来中国房地产发展基本上是师从于香港、起源于深圳、传播于大陆

内地；房地产的经营模式主要有土地开发、房产开发和物业经营；房地产的开发流程主要是：

选址、立项、取得土地、规划设计、开工建设、启动销售和竣工验收。通过系统的学习，我

对“什么是房地产”有了一个整体的认识，不再是之前的零散的知识体

系，房地产对于我也

不再是一个陌生的行业。总而言之，余老师的房地产基础知识培训真让我受益匪浅的

课。这节课，让我认识了房地产这个行业，让我了解到了房地产销售这个领域，更让我学到

了一种对学习对工作的态度。

ps：本课程是在智地网上的余源鹏房地产大讲堂找的培训课！篇四：房地产学习心得 通过学习了此次公司部组织的《房地产行业基础知识》网络课程的培训，本人再次深入

学习巩固了房地产行业的相关知识。虽然现在刚进入公司部小企业运营中心工作，平时做的

业务涉及房地产行业的不算特别多，但通过系统的学习房地产知识，最日常工作的积累和运

用能力也有了提高，以下是本人此次学习的心得体会：回顾 2012 年，总体来看 **cpi** 增速放缓并呈现企稳态势，通货膨胀讲得到进一步缓解，在

此基础上，楼市政策“微调”，差别化的楼市调控政策导致市场交易量逐步回暖。与此同时，

在降准与降息之下，市场流动性进一步宽松，总体上也推动 2013 年的房地产市场逐步向回暖

靠近。通过浏览顺德区土地房产登记发证与交易中心网站，今年 1 月共成交 15 块地块、拍卖

总额累计约 20.11 亿元，成交量对比 2012 年年末略有增加。可见目前我区的房地产行业正在

复苏，作为一名客户经理更是应该学习好相关专业知识以备在工作中发挥运用。通过学习，大致了解了房地产开发经营的几个阶段，也中了解了银行要在什么阶段介入

其中做信贷产品营销。房地产项目贷款主要的几个流程基本为：贷款申请---贷款调查-----

撰写呈批报告---贷款审查、审批---签订合同--办理担保手续---放款审核---贷款开

户---贷款发放---贷款收回。再次，在学习过程中巩固了之前一直很模糊的知识，大致了

解了房地产开发贷款的几个关键因素，详细了解了核贷依据的执行要求：借款人交易对手的

账户，应优先选择在我行开立的账户；受托支付的项目融资，我行可要求借款人、独立中介

机构和承包商等共同检查设备建造或者工程建设进度，并根据出具的、符合合同约定条件的

共同签证作为交易资料，进行贷款支付；按规定或审批要求须按项目工程进度核贷的，项目

的累计贷款金额应与项目进度相匹配。然后要以偿还能力为核心，重点从项目可行性、财务

可行性和还贷来源可靠性等方面组织贷款项目评估工作，审慎预测项目未来收益和现金流，

最后要逐一说明项目的主要风险及防范风险的措施和建议。核贷的依据主要包括：工程承包

合同、工程材料采购合同/订单、结算（付款）通知、以自有资金支付项目款项的转账单或收

款收据等材料。以上提及的这些都是平时很少接触到的，通过在 e-learning 网站的在线学习，

通过形象生动的模式让我

记住了房地产行业许多专业名字的含义，对以后有机会从事这块工作有极大的帮助。展望新的2013年，房地产正在复苏，作为一名客户经理，应该提前了解市场，深入市场，

为将来开展好工作做好一切的准备。感谢这次网络培训，让我受益匪浅。希望能有机会尽早

在工作中继续巩固和讲学到的理论知识付诸实践。篇五：房地产学习心得体会房地产学习心得体会

2011年11月1日北大董教授给我们作了“房地产理性认识”精彩授课，这是在房地产

严峻形势下一次积极有效的培训，通过这次学习更增强了我们的信心，鼓舞了士气，面对困

难，同舟共计，勇于挑战，真品质敢为人先，彰显新能源人的个性。

一、坚定信心，塑造新能源力量我们必须清醒地认识到，受国际金融海啸的影响，加之前期国家的宏观调控，当前房地

产市场的严峻性。面对这样的新形势、新的发展机遇，在房地产即将全面进入“过冬”，我们

如何过好这个“严冬”，而不被冻伤。听了董教授的授课，对目前房市的迷局，更加坚定信心。

肯定了房地产已成为国民经济支柱产业重要性的事实，而房地产市场永远是老百姓关注的重

点；这个行业才刚年轻；其表现在国家出台一系列的“救市”政策措施，及各地方政府也出

台了一系列相应的“救市”政策措施，更是显而易见，因此我们要正视它，学会“与它共舞”。

展望房市的未来，我们充满了信心与挑战，而此时短暂的寒冬，其生存的法则，则品质是关

键。品质需要我们坚持不懈“精耕细作”的努力，即塑造新能源力量。把自己的工作做到极

致，创新工作、团结协作，将新能源十多年来辛勤耕耘的品牌，与开发的每一幢楼、每一个

楼盘的品质，更与新能源人品德相统一，为业主贡献精品建筑，打造精品楼盘，让他们不留

遗憾，真正有一种选择一次、和美一生的感觉。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/515234042114011130>