

2023年房产报告意思 房产辞职报告(实用6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

房产报告意思篇一

尊敬的房地产企业领导：

您们好！

首先祝房地产企业在新的一年里蓬勃发展，取得更加优异的成绩；祝愿房地产企业上下所有领导和员工身体健康，万事如意！很遗憾在这个时候向领导正式提出辞职，我曾经为能在这里工作感到无比的荣幸和自豪，房地产企业的人际关系和工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉！但今天因为某些私人的理由，我最终选择了开始新的工作。

在这一年多的工作中，我确实学习到了不少东西，然而工作上的毫无成就感及我面对的工作环境总让自己彷徨让我迷茫。我觉得工作上如果这么长时间还没有起色就该往自己身上找原因了，或许这真是对的，由此我开始了思索，认真的思考。这段时间以来一直觉得很疲惫，而且近来对工作的完成情况不是很好，所以，经过自己慎重地考虑之后，我决定向房地产企业提出辞职，望房地产企业给予批准。。

辞职人：张xx

20xx年11月1日

尊敬的领导：

你好！我是xx房产公司工程部的xx-x□下面是我的辞职报告。

非常感谢领导给予在xx工作的机会以及在这两年里对我的帮助和关怀！由于某些个人原因，今天我在这里提出辞职申请。

在xx公司的两年时间里，公司给予我多次参加大大小小的工程项目，使我在这个施工方面上积累了一定的技术技能和工程经验，同时也学到了许多工作以外的处世为人等做人的道理。所有的这些我很珍惜也很感谢公司，因为这些都为我在将来的工作和生活中带来帮助和方便。

另外，在和工程部各位同事以及其他部分同事的朝夕相处的两年时间里，也使我对工程部，对过去的、现在的同事建立了由浅到深的友谊，我从内心希望这份友谊，这份感情能继续并永久保持下去。

xx的发展和建设在进一步的规范和完善中，真心祝愿xx房产公司在今后的发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上！

此致

敬礼

辞职人□xx-x

20xx年x月x日

尊敬的陈经理：

您好！我是房产部的xx□最近我一直在想在公司二年里做了些什么，得到了什么，我发现付出跟收获相差巨大，让我萌生了辞职的想法。对外别人都认为我们房产经纪人收入很高，

可是事实事与愿违，特别是我们公司近期几个楼盘销售不是很理想，让我对这份工作更没有了信息，递交辞职信成了迟早的事情。

我的工作：

(2) 陪伴客户查看房屋，测算购房费用等；

(4) 申办租售许可证，调研房地产市场，核算与评估房价，设计价格体系，编制宣传展示与管理用图表文件，设计平面安排和处理面积误差。

我的收入：底薪+提成

因为楼市问题，再加上自身的原因，导致我的提成很少，我在想我不适合做这份工作，希望经理能够批准我的辞职申请。最后，祝愿公司能够从困境中走出来，再创佳绩。

此致

敬礼！

辞职人□xx

某某地产领导：

您好！

面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向天工地产提出辞呈。在过去的6年中，天工地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。为此，我将永远对天工地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来

的人生旅程□xx年4月17日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到天工地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处□xx年6月10日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向天工地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则-孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向天工地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在天工地产的5年，是我努力的5年、学习的5年、进步的5年、感动的5年，也是刻骨铭心的5年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少5年，也没有多少能有深刻记忆的5年，但在天工地产的5年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的5年。天工地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注天工地产，并在竭尽所能的情况下帮助天工地产。在为自己祈祷的同时，更为天工地产祝福，祝自己未来幸运，也祝天工地产一路走好!我相信自己的人生会很精彩，我也深信天工地产的未来会更加精彩!

申请人：

您好!

在经过内心多次痛苦挣扎和深思熟虑之后，我终于下定决心辞去目前所从事的职位，终于鼓起勇气写下了这封辞职信。对于这种勇气，我将其称为“成长的勇气”。

我来到公司已经一年的时间了，正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。这一年来，咱

们公司在飞速发展，我也在快速的成长，我也深知在我成长的背后是领导的信任与潜心栽培，同事们的支持与帮助。

20xx年，对我来说是至关重要的一年，我很庆幸能够在这样的公司，这样的部门，这样工作环境中迅速成长、适应社会。我的母亲经常用这样一句话教导我“找一个好企业容易，遇到一个好领导不容易”，我很幸运地在慢慢职业生涯的开始便遇到了您这样一位亦师亦友的好领导，我也很感激这一年来您对我犹如兄长般的关怀、支持与信任。

最近几个月所遇到的一些事，让我举棋不定，去与留这两个字在我心里一直反复。我也曾跟领导长谈过一次，打算先压下来，但是内心仍无法平静。后来，看到李开复曾经在《做最好的自己》中说过下面一句话——“诚信或者忠诚，并不机械地等于终身服务于一家公司。人和企业都在时刻的改变着，对于企业而言，随着公司的发展变迁，过去适合的员工未来可能不再适合他的职位；对于个人来说，一个公司过去可能是他最佳的选择，随着时间的流逝，现在可能已经无法激发他最大限度的发挥他的激情和才干。”

我想，在为部门和公司取得了一些成绩之后，我还是要离开这培养我的热土的，就像一个孩子要离了家乡去远方锻炼自己一般。曾经把为海天效力看成一种荣誉的我，做出这样的决定也会感觉到很痛苦，现在，我也只能很遗憾的说辜负了领导对我的深切期望，只能深深地道一声对不起！

真诚地感谢您这一年来对我的厚爱，对我自身存在缺点的包容，以及对我在工作中所存在不足的指正。我也很真诚地感谢和我一起工作过的同事们，我曾经和他们度过了一段非常快乐的，令人难忘的时光。这样的深情，我铭记在心；这样的财富，将伴我一生。

无论走到哪里，我都会为我曾经是xx-x公司的一员感到自豪，在xx-x公司工作的日子是我最宝贵的财富！最后祝公司的事业

蒸蒸日上，业务高速上升。

此致

敬礼！

XX-X

20xx年x月x日

房产报告意思篇二

尊敬的领导：

您好！

自从进入xx公司的第一天起，我就告诉自己，也告诉过别人，包括公司总经理，我来房地产销售公司是来做事的，不是来做人的。因为一个人要做人就做不好事，要做事就不要做人，做人是生活上的，而不是工作上的，工作中就是要做事。如果有一天我因为把我职责范围内的事做不好，被公司辞退也好、开除也好，都说明我本人无能。如果是因为做人的原因而分开公司，我问心无愧。我是这么说的，也是这么做的！

一直以来都以为能在xx公司发挥自己的才能是我的福，“女怕嫁错郎，男怕入错行”，自以为今生找到了自己的轨迹，找到了一个可以一生相随的老板，找到了自己可以一生为之付出，可以一生做为自己事业奋斗的企业。所以在一直以来不敢有半点懈怠，工作中兢兢业业、勤勤恳恳，向来以公司利益为己任，从没考虑过个人得失，尽管主抓的销售工作，由于公司生产产量一直不能满足销售需求，而使得销售未能按原定计划进行，但张总您给我的理由是在给我面子，是怕我销售不出去而在故意压产，我无话可言。

至于工作中的种种，我不想，也不再有必要在这里赘述。但我很自豪的说，我无愧于我的工作，无愧于公司，无愧于张总，也无愧于我自己。

回想在xx的日子，在xx公司的舞台上，自己就象一个孤苦的小丑在独舞着，周围是诧异的眼光和异样的表情，但我一直自豪的是我在为公司而舞、在为我的工作而舞、在为自己的职责而舞、而不是在为自己而舞。一直以为无论观众怎么看，我象木偶一样有丝线在支撑着我的舞蹈，象皮影一样有刚强的后盾、有指挥棒在支持我的舞蹈。但我错了，蓦然发现，仅仅是自己在独舞，我不敢再舞，害怕观众会上台把我踩死，所以小丑只有向观众深鞠一躬：十分感谢大家的支持和帮助，也十分感谢老板给了我这个舞台。既然是没有支撑的独舞，小丑只有无奈的说：表演结束，谢谢！

此致

敬礼！

辞职申请人□xxx

申请日期□20xx年8月26日

房产报告意思篇三

尊敬的各位领导：

您好！

感谢您能在百忙之中抽看我的辞职报告，很遗憾，我在这个选择辞职。

我从大学毕业至今已经在公司工作了5年时间。在这五年中，公司的领导和同事一直都给予我极大的关怀与帮助，使我顺

利的从学生成长成一名建筑师。在这里的工作也让我增长了实践经验，受益良多。然而随着时间的流转，我逐渐感觉到自己工作阅历的单一和缺乏，所以希望能到新的环境中尝试新的工作，开拓自己的视野。同时从个人方面，我的身体也觉得胜任目前的岗位较为吃力。所以经过反复慎重的考虑，我决定提出辞职。

尽管我不能继续为公司服务，但是我仍然衷心祝愿公司能越发展越壮大，相信一定会有更多更好的人才加入公司，新厦设计一定会取得更大的成功。

在此，我特别向公司的董事，总工黄老师，于工，肖工以及各位工程主持人表示感谢，感谢你们在这5年中对我工作的谆谆教导以及对我个人的亲切关怀。对于辞职给公司带来的不利影响我也深表歉意。

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

房产报告意思篇四

在东莞新一轮城市建设高潮的带动下，全市房地产业继续稳步、健康、持续发展，房地产立项数量、商品房施工面积、商品房竣工面积，实际投入资金、实际销售面积等较上年都有较大幅度增长，整个房地产呈现出欣欣向荣的态势。

然而当前房地产还处于买方市场，消费者的购房变得更加理性，因此研究购房者的需求具有更加重要的意义。为此，我司进行了“东莞市住房消费状况研究”的市场调研活动，我

们从东莞市常平镇的总体住房消费者的角度出发，对民众对住房需求特点以及置业特点等进行了较为分析和研究。以此作为我司常平项目下阶段销售的市场依据。

1、高水平的城市化目标，常平房地产业成为仅次于制造、物流为主的第三大支柱产业。 东莞市政府关于常平
□20xx~2020□经济发展战略预测□20xx年、20xx年和2020年常平镇国内生产总值分别为82.16亿元、165.25亿元、428.61亿元□20xx年、20xx年和2020年城镇化水平分别为70%、75%和80%左右。

2、常平的城市定位及重心南移的决策，使镇区南部迎来了前所未有的发展机遇，必将成为常平房地产市场的热点。

根据常平镇新的城市规划城市性质为“珠江三角洲东部地区的铁路枢纽、客流、物流中心、东莞市东部经济、文化中心、华南商贸重镇”。规划常平镇2005年□20xx年和2020年的城镇总人口分别为47.5万人、52万人、60万人左右□20xx年、20xx年和2020年基础设施配套人口分别按31万人、36万人和45万人计算。规划20xx年、20xx年和2020年城镇建设用地规模分别为31平方公里、36平方公里和54平方公里左右。城市建设用地发展方向为主要向南，并适当向东发展，采取生活内聚、产业外延的拓展方式。

3、生态住宅将成为开发商及消费者共同关注的投资亮点。

常平镇城市绿地景观规划将其中2020年常平镇建成区绿化覆盖率不小于50%，人均公共绿地面积达到12平方米以上，城市绿地系统结构为“一轴、两带、三心、五点”。规划常平城市景观体系为“一点十廊，五轴十六节点，三区七门户”，以“新城、碧水、绿脉”作为城市总体形象特征，将常平建设成为“水在城中，城在绿中，绿在阳光中，绿、水、城共生共融”的生态城市。

1、常平各个区域分析：

1) 常平中元街及中心地段

沿中元街分布联邦大厦、星汇大厦、建汇大厦、好运广场、广裕中心，中心地段分布常阳花园、金地利、天鹅湖花园、丽景新园、明珠广场等，其座落于常平商圈区，整个区域以小户型，小面积为主，绿化率低，配套设施少，其成功销售的主要原因来自地段，地段决定它的价值，此区域楼盘极具投资性，投资价值高，回报快，出租率高，购买以香港本地投资客较多，部分买来住家，其交通购物方便，周边配套设施齐全，是常平最繁华的商业圈。

2) 西北面区域

西北面零星分布金美花园、蓝月湾、豪苑广场，北面为碧湖花园，并期主要以外销为主，开发以大户为主，大面积。主要针对香港人，新楼盘蓝月湾前期目标客源定位以港人为主。一期销售总结，本地人购买占80%，本地人购买以三户为主，面积要求在大，对住户要求舒适、宽敞。作为住家，香港人以二房面积小购买较多，作为旅游度假的落脚点，北面碧湖花园是居家、度假的好去处，空气清新、环境污染小、配套设施齐全，注重环境，以中心湖为卖点，全力打造常平明星楼盘，该区域楼盘销售一直看好。

3) 常平南面，常黄公路沿线区域

住宅空置严重，原有“外销”住宅的设计与需求日趋“内销”的矛盾越来越明显。南南零星分布金碧花园、紫荆花园、阳光山庄，产品有别墅，洋房售价不等，以中小户型为主，早期针对长香港业主，如紫荆花园购买者98%为香港人，其产品户型设计针对港人设计，目前港人购买所占比例仅仅20%左右，而阳光山庄20xx年购房80%为内地人，常黄公路沿线区域销售很不乐观，目前处于滞销局面，目前购买客户向本地内

地市场延伸，其产品已不适应消费者需求。

4) 常平东门区域，

常平房地产的发展趋势向东门聚集，镇政府全力打造文化新城，一大批基础设施相继施工，如：铁路公园、广电中心、文化广场、中心广场、高尔夫球场、常平大剧院，因市场配套的大力支持，成为常平市场新地热点区域。加之政府全力扶植该区域的房地产，如东田丽园，旺角新城，04年一经推出就受消费者的相当大的关注，这与常平的规划是分不开的，成为常平打造文化新城的有力依托。

5) 丽城开发商住居区，依托于隐贤山庄风景区的人文底蕴与自然景观为价值支撑，早期居家型物业的主要开发地。

位于常平东面铁路旁边分布有丽城隐贤

山庄、丽景、丽都、聚福，规划新建落成的世纪康城，相邻新天美地，以东莞四大旅游景点之一隐贤山庄，为文化背景，集居所、餐饮、商贸、娱乐、渡假、旅游为一体，其区域开发的商品房，配套设施较为齐全，绿化率高，环境优美，交通便利空气清新，远离工业区，污染小，户型设计超前，购买者都以早期港人居住渡假为主，投资客较小，一般自住。其购买的主要原因，来自周边环境，空气新鲜，其户型设计符合早期港人需求，现区域内以香港人居多。现今推出的新楼盘如新天美地5期、世纪康城都以精美装修突出个性化特点，以优质的管理服务，新颖的产品设计为基础，销售均价在3600元/平方米左右，目前片区内香港人购房呈下降趋势，本地与内地呈现上升趋势，且该区域出租率不高。

2、本区域竞争楼盘分析

针对本案丽都花园附近几个楼盘市调分析。

新天美地，其地理位置不理想，但走品牌个性化，特设7.5米的高入口大堂，装修材料采用顶级材料，名厂洁具及厨具，新盘推出特价单位毛坯房，造成过一时抢购热潮，但经过购房者的一段时间理性思考，其销售也逐步回落，作为新推楼盘其推广力度是相当大的，几乎涵盖了常平的所有媒体渠道。其产品两房购买中80%为香港人，三户及四房购买为本地人，外地商人，销售情况在本区域内相对较好。

1、常平房地产市场前程看好，但其竞争也是日趋激烈，品牌竞争无论从开发经营，到施工设计，还是物业管理，销售服务越来越注重品牌的效应。

2、常平市场正从过去的外销主导向内销转变，由于港人（含其它外销需求部）与大陆与内销置业者的消费习惯不同，新开发楼盘的规划更注重对内销市场的偏好。

3、内销市场的主力需求以相对较大的住家型物业为重，集中在100—140平方米，三户二厅为主，相对创新的错层与跃式较受消费者的青睐。

4、常平房地产市场住宅销售的价格平稳，实际成交价集中在2700—4000元/平方米区间，个别楼盘因其早期设计不适应市场需求而价格下调，现整体市场环境除部分投资型产品和品质较好的项目外，都呈现出销售缓慢的情况。

房产报告意思篇五

代理契约鉴证与契税缴纳及权证办理，咨询与代理各类房贷事宜，协理房屋验收与移交等；

申办租售许可证，调研房地产市场，核算与评估房价，设计价格体系，编制宣传展示与管理用图表文件，设计平面安排和处理面积误差。

因为楼市问题，再加上自身的原因，导致我的提成很少，我在想我不适合做这份工作，希望经理能够批准我的辞职申请。最后，祝愿公司能够从困境中走出来，再创佳绩。

此致

敬礼！

尊敬的领导：

我很遗憾自己在这个时候向公司提出辞职报告。

开了。

三年间，我从酒店设计到卖场设计再到房产设计，最短的叁个月，最长是这次。总是凭着自己的直觉奔向自己的目标，努力去参加每一份工作，跳槽是我获取新知识的手段，跳槽使我心浮气躁。或许只有重新再跑到社会上去遭遇挫折，在不断打拼中寻找属于自己的定位，才是我人生的下一步选择。

来到这个新环境，一年多时间了。开始感觉还不错，真是想好好干下去。事实上也是如此，我很久没在一个公司干过这么长时间。在我家里装修期间，最忙乱的时候我都坚持下来了。记得刚进公司的前叁个月时间里，我几乎都在加班中度过。不管有什么事交给我，都没什么怨言。没计较过薪水比别人低，没有计较加班没有加班费。不会去计较是多么琐碎的事。至少，我的付出多少能得到些许认可。

在广告行业、服务性公司里干了这么久，我非常了解老板、领导之辛苦，-

老板也很难，所以我有利益上的不满很少说。但是如今很多状况让我感到对自己没有信心。当一切无法调和的时候，只

能辞职。公司、部门正是转型之时、正值用人之际，新的制度的正在启动。也正是考虑到公司今后对于我手上这几个项目工作的合理安排，本着对公司负责的态度，为了不让公司因我而造成损失，我郑重向公司提出辞职。

以我目前的薪资，同样可以找到比我好的职员。能为公司效力的日子不多了，我一定会把好自己的最后一班岗，做好工作的交接工作，尽力让项目做到平衡过渡。我的离去，不会给公司有任何影响。必然有新的力量加入，祝愿公司兴旺发达！

尊敬的陈经理：

事实事与愿违，特别是我们公司近期几个楼盘销售不是很理想，让我对这份工作更没有了信息，递交辞职信成了迟早的事情。

我的工作：

采集、核实和分析客户与房源等信息，设计与管理房号体系，填报和分析业务报表等；

陪伴客户查看房屋，测算购房费用等；

代理契约鉴证与契税缴纳及权证办理，咨询与代理各类房贷事宜，协理房屋验收与移交等；

申办租售许可证，调研房地产市场，核算与评估房价，设计价格体系，编制宣传展示与管理用图表文件，设计平面安排和处理面积误差。

出来，再创佳绩。

此致

敬礼！

辞职人[]haoword

绪言

作单位我都学习到了很多东西，但在汇浩不动产有限公司我感悟最多，受益匪浅。

成长历程

在汇浩不动产有限公司实习3个月的期间，我收到了公司的培训，并实践-

作重心，丰富了生活，心情也随之飞扬。从开始的被动到后来的主动，都归功于心志的成长。

实习领悟

几点：

1. 准备工作是走向成功的第一步

品特点，没有介绍重点，也不能吸引到客户。你不了解你所在行业的市场情况，竞争对手的优劣势，你就不能解答客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出你所在公司的优势。那你还凭什么是客户相信你，相信你公司。没有信任自然不会让你服务。

因而，在刚开始时，公司就对我们新人进行了培训，让我们了解整个交易流程，并分析各个环节遇到问题该如何处理，注意事项等等。并让我们去市调，了解每个小区环境、各栋楼具体位置、介绍路线、房型、楼层、装修状况、物业管理等等。这都是让我们做好准备工作，让我们更专业。当你熟悉了你的市场，你的产品，你就会更有底气，更具备自信，能在介绍产品时结合客户需求，重点突出吸引客户的产品特

点，加上你的专业形象，使客户很容易信任你，并希望你为他服务。

2. 团队合作很重要

“你给我一个苹果，我给你一个苹果，我还是一个苹果；你给我一种思想，我给你一种思想，我就有两种思想。”工作中遇到某些情况，一个人也许可以解决，但必定花费大量时间精力，有可能还让别人不甚满意。若团队合作就不一样了，团队人多，各有长处，各有各的想法，我们可以集思广意，共同商量选择出一个优秀方案和后备方案。团队一定比个人考虑的全面，能分析出解决事情过程中遇到的大部分问题，因而能做好充分准备，使得事情更容易解决，并达到双赢局面。

团队合作，也可使我们互相学习，取长补短，更快的成长。在实习期间我能成长如此迅速，大部分要归功于我的同事，他们经常给我阐述他们的经历及总结。并在我遇到问题时，给我一定提示，有时还一起合作。因此，我们无论从事何种工作，都应重视团队合作。

3. 销售也需要技巧

复杂的内容。

在汇浩不动产实习中，我借鉴他人经验，并结合自身经历，总结出了部分销售技巧，如“在某些特殊情况下，业务员的事情不再是?以满足客户需求为中心，寻到其所需产品?，而是?将你认定的产品推销给客户?；“给客户主推的产品只有一个，但也应选择一或两件产品作比较。必须强调的是，介绍的产品不可多，不能扩大客户选择范围，为自己增添阻碍”等等。这些都为我在销售房屋中起了很大作用。因而，做任何事情我们都应善于动脑，善于总结，找到其中简明的潜在规则，并熟练掌握，举一反三，聪明地做事。

4. 做任何事情都要有激情

投入自己的激情。

感时，你就会延续你的激情，从而形式一

种良性的激情循环。那么，做事情你便不会再排斥，而且进步越来越快。

5. 勤奋要贯穿于整个工作过程当中

而已。

只有勤奋才能真正引领我们实现人生目标，因而我们不能自认优秀，而放弃勤奋。

去，只有这样，我们的人生才有意义。

结论

实习，让我成长许多，思想也变得成熟了许多。让我真正体会到了生活的酸甜苦辣，见识了社会的残酷及宽容。要想获得进步，我们必须不断鞭策自己学习；要想获得成功，我们必须勤奋；要想获得成就，我们就必须善于总结，找出事情潜在的简明规则，并不断复制，使之变得纷繁复杂，适应各种情况。

致谢

感谢老

师的培养，让我成长太多，感谢同学们对我的关心，能在我需要帮助时及时帮助我。

实践内容：

在完全接手工作之前，我在美联的“人才大学堂”接受了三天的培训。培训内容包括美联公司概况、文化背景、业务范围和具体的操作实务。

二、7月1日-7月15日：磨炼期

最初的工作都是些很零碎枯燥、而且没有多少技术含量的工作，比如说去路边发传单、打电话确认客户资料、在展区拉顾客参团、在电脑上做些记录、复印资料等，有时还要做上一些清洁工作。

三、7月15日-8月28日：成熟期

这个阶段的工作对个人能力要求比较高，做得几项工作跟正式员工也差不多，这也是令我深刻理解到在学校里学不到的各项实践技能。

工作一：带领看楼团。工作有点类似导游、顾问、销售员的三合一，在车上时主要介绍城市区域概况以及交通、环境；下车后介绍楼盘的具体情况，包括周边设施、面积价钱、贷款月供等；介绍完了之后就是帮客户们计算购房费用，并在这个阶段逼客户们下订单。

工作二：策划营销方案。这个工作需要做大量准备，包括市场调查、联系发展商、房产现场勘察、消费顾客群体分析等事务，虽然只是在做协助工作，但却是让我学习到最多的一个工作，它让我深刻地了解到一个楼盘从批地开发到售后物业管理的全过程，也是让我直接看清房地产的一切内幕。

职员工的培训工作的，如讲解工作流程、传授经验技巧等。

实践结果：

在这两个月的暑期实践中，让我收获最多的就是让我从一个

对房地产行业一无所知的懵懂小孩成长到一位职业、干练的房产经纪和置业顾问。在这段时间的实践中，我发现了一些问题也做过分析和思考，并提出了自己对解决问题的方案。

实践总结或体会

一、理论与实践相结合。

通过这段时间的实习，我学到许多在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。因此，在实践中学习，从学习中实践，这是我最深的一个体会。

但是据其它员工所说，他在美联许多策划案都被以不符合实际给淘汰掉，虽然看上去都很完美，但操作起来却是完全不合理。虽然我也不是很清楚具体的情况，但是他却让我对理论与现实有了更多的思考。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。从另一方面来说，现在的实践也可为以后找工作打基础，哪怕现在工作时有委屈都应该为将来好好努力。

二、与专才相比，社会更需要通才。

辩论赛也经常拿这个题目来辩论，最后的结果往往都是平分秋色难分胜负。但实践后才发现，其它这个社会是需要样样都略懂一二的人。在之前的培训课上有一个问题：如何最快与陌生人拉近距离？针对这个问题，最好的方案就是对其所好，寻找共同话题。

房产报告意思篇六

尊敬的领导：

您们好！我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

由于个人能力等原因□20xx年的责任考核指标已无望完成，按照当初的约定，我将提交辞职申请；另外，由于家庭原因，我现在无法全身心的投入到工作中去，无论是对公司还是个人来说，选择辞职将是对双方负责的行为；同样，由于个人能力的问题，我已经没有信心可以带领这个团队完成公司期望的目标。

此致 敬礼！辞职人□xxx 20xx年xx月xx日 xx地产领导： 您好！

面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向xx地产提出辞呈。在过去的6年中□xx地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。为此，我将永远对xx地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程□xx年4月17日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到xx地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处。

2011年6月10日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向xx地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则-孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向xx地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在xx地产的5年，是我努力的5年、学习的5年、进步的5年、感动的5年，也是刻骨铭心的5年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少5年，也没有多少能有深刻记忆的5年，但在xx地产的5年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的5年□xx地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。

无论将来如何，我将继续关注xx地产，并在竭尽所能的情况下帮助xx地产。在为自己祈祷的同时，更为xx地产祝福，祝自己未来幸运，也祝xx地产一路走好!我相信自己的人生会很精彩，我也深信xx地产的未来会更加精彩!

以上辞呈，恳请批准。谢谢!此致 敬礼

辞职人□xx-x 20xx年x月x日