

最新房地产交易税收申报表在哪里开 房地产实习报告(优质9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

房地产交易税收申报表在哪里开篇一

地点：广西华正房地产顾问有限公司（南宁市园湖路32号五矿大厦11楼）

大学的最后一个暑假，为了解南宁房地产行业的现状以及业务流程，我去到广西华正房地产公司实习了一个月。广西华正房地产评估咨询有限公司前身是政府房地产评估事务所成立于1992年□20xx年进行了脱钩改制，是广西目前仅有的房地产一级资质评估机构。在这一个月里我在房产业务的水平有了全面的认识；在待人接物，为人处事以及对办公室里工作的潜规则方面都有了新的认识，感触颇深，故作此文以吐心声。

广西华正房地产顾问有限公司在南宁下属有三个公司，分别接管的业务是：房地产评估，房地产测绘，二手房销售。根据总公司人事部的指示，我被分派到房地产测绘公司。测绘工作和我所学的专业是没有根本关联的。当时我有点不知所措，但是当我想到大学我培养的就是自己学习的能力，于是我决定要挑战自我。

一

就这样，我开始了我在华正的实习工作。公司的上午上班时

间：8：30~12：00，下午上班时时间：2：30~6：00。可是我之前却没有细问，自以为是早上九点才上班，于是八点四十到公司，自以为还是提前到的。看到办公室里人们都开始做事情了，心里还有些奇怪，没想到这些职员这么热爱工作——没到上班时时间就开始工作。在办公桌前坐了一会，带我的小莫哥过来和我打招呼，热情地问道：“刚到呵？”我回答，是啊，九点上班，现在还早呢！这时小莫哥才说公司是八点半开始上班的。这时我才突然意识到我的上司是在委婉地指出我的错误。这种委婉的方式让人很自然的接受。想想要是换了是我，我可能一见到迟到的人来了，就会走上去告诉他他今天迟到了……这是我在华正上的第一堂课。（小莫哥这个小小的言行给我留下了特别好的印象，感觉他是非常有气量的。我这个人一直是从细节处看人判断人，因为我认为，细节是不容易掩饰的。）

二

工作并不像我之前想像的那么紧张、艰难。测绘部这里的工作是相当轻松的。无非是根据测量回来的图纸，用3d-max画个正式的图。虽然之前没用过这个绘图软件，不过毕竟是有用过类似软件的经验，所以学起来也不是很费力。不过毕竟这是一个我没有接触过的行业，工作的过程中遇到很多专业术语。面对那么多不知道，心理上的确有点压力。虽然有些东西，如果不理，也可以做下去，但是那样是没有任何提高的。于是我开始不犹豫了，遇到不懂的，我会找合适的机会问问小莫哥。后来我发现，其实小莫哥是很乐意回答我的疑问的。可能一方面是他是一个乐于助人的人，另一方面这也是他引以为豪的资本。

办公室里的氛围还是不错的，并不像我之前想像的那么压抑。但也不是说大家可以一边工作一边说笑。大家都有自己的工作要做，说话也是偶尔讨论问题而已。这种自觉不亚于我们在自习室自习的情形。

三

到了中午十二点，下班时间到了。没有人宣布下班，但是只有当时间指向十二点整那一刻办公室里才开始热闹起来。一切都是井井有条，似乎已经是约定俗成的规矩。原来一个公司的氛围对新来的人有着潜移默化的影响。特别是我们这种还没有任何工作阅历的人，更要注意“先入为主”这种习惯的影响。

四

下班了，就是吃午饭的时间了。办公室里的同事家离这都不近，所以中午一般是不回家的。有家的同事一般从家里带饭来，单身的是都是在外面解决的。我的午餐也是和同事们一起在写字楼下的食堂解决的。说是食堂，其实就是一家快餐店而以。价钱又贵，质量又不高。这才认识到学校食堂的好，五块钱已经是两荤两素了，而且还是比较可口的那种。大家都知道这里的饭菜比较一般，但是这里还是有很多人的。因为只有这里是相对便宜的，外面的快餐一顿最少也要十二块一份……就算偶尔换换口味吃粉，也和这个食堂的价钱差不多。

原来生活是就是这样。

五

吃完饭，大家又回到写字楼，在公司长大厅闲聊了几句，就各自回各自的工作间了。下午还要上班的，大家靠在自己的椅子上午休了。这才明白原来大学里可以有张床睡午觉可以是那么幸福的事，而且还可以睡到自然醒……因为是第一次上班，所以几乎没怎么睡。当时间来到两点二十九分，办公室里还是很安静的。但是过了一分钟，就开始热闹起来。

原来大家对时间都是这么敏感，不提前工作，也不会晚一分

钟上班。想到平时散漫的的大学生活，真是惭愧不已。

六

下午的工作和上午的工作没有什么本质的区别。在封闭的写字楼里也觉察不到外面的天色，是天晴，是下雨，都不得而知，似乎也没有必要知道。反正办公室的灯和冷气一直开着，只要电梯别坏就什么事都ok了。

这种就是写字楼的生活……

七

时间来到下午六点正，就可以回家了。虽然工作没有什么太复杂的东西，但是身体也不感觉轻松。毕竟这是实习的第一天，心情还是很兴奋的。乘公车回到学校已经七点多了，学校食堂也关门了，只能到外面吃了。

八

就这样开始周而复始地过了一周。每天早上七点起床，中午吃着不习惯的伙食，下午赶着回学校，如果不堵车，还可以勉强赶上学校食堂那“最后的晚餐”。每天两个小时的公车，可以把人坐得晕呼呼的。对于这两个小时很是无耐，真不甘心自己的青春年华就是这样浪费。以前对那些上夜校的人的行为看得很淡，觉得那没有什么了不起。工作过才知道那是一件需要有毅力才能做的事情。工作了一天后是多么渴望娱乐，渴望放松。

九

第二周里跑了几趟房产局，因为要送一些文件给那边审批。其中给我印象最深的是那里面的人接电话这一行为。按照我所学的礼仪知识，电话铃响起三声左右就应该去接了。可是

那里不是这样，电话铃声响了很久也不接，直到对方挂掉。原因是那个职员在和另一位顾客面谈。究竟这是不是一个好的职业习惯，值不值得去模仿，我想我还是得保留意见。但是这让我认识到，这个社会不是都那么整齐划一的，不是每个人都是按标杆去做事的。

十

第三周出了一趟差，具体工作就是去测量一楼办公室的面积。刚听到这项工作时，觉得工程有点浩大。到了实际工作时才发觉其实这也不是什么特别难的事情。想想很多行业的知识都是不深奥的，难就难在了解那一行每个流程的工作细节。学无止境，如果下定决心入哪一行，就要努力去把那一行的事情做透。只有既全面又专业才能有成就。

十一

第四周，我旁听了交易部的例会。他们在总结上周没有业绩的原因。而这些原因也是导致做不好别的事的共同原因：1、交流太少，沟通不够。对有希望的老客户，要紧跟，不要怕别人烦。客户要找二十万的，你就不能老介绍三四十万的给人家。一定要多交流，做到正确了解客户需要的是什么。

2、不够积极，不够主动。要不断地联系人家，不要浪费人际（客户）资源。跟紧一点，就算买到房，人家也会跟你说。就算不得，人家也会对你有很深的印象，以后有事，第一个想到的就会是你。很多财富都是潜在的，所以不要太功利地去做事。

3、没有目标，安于现状。一定要有业绩，再瘦的草地也会有肥牛，所以心里一定要有希望。不能放纵自己，要有目标，一放纵，就会堕落。上周，很多人都是在吹空调，聊qq却没有任何愿意出去跑跑。虽然要么是大雨，要么是大太阳，出去很辛苦，但是要想到趁还年轻，要多辛苦一点，多付出

点。新来的人，经验少，接触的人少，所以只有比别人付出更多的汗水，更多的努力，才会有业绩。

4、没有换位思考，没了解客户的需求，没有灵活感受客户的心理。客户的感觉是会变的。

5、想得多，做的少。想到就要去做，大家坐一起总结了那么多，走出会议室，打开电脑就忘了那就永远不能成功。

6、不够坚韧。这个杯子不好，那就换一个，还是不合适，那就再换……直到换到满意为止。

7、没有学会同事间的合作。要学会资源共享。

一个月过去了，实习结束了，这个暑期也结束了。这期间有苦有累，有付出也有收获，过得很充实。这个世界并不是每个人都那么兢兢业业地工作，但是每个人都在为自己的生活、目标而奋斗。很快我们05届也要步入社会，融入另一种美好的生活中。我已经知道那很艰难，但是并不可怕。我期待着那个阶段的到来，同时也要过好我这最后一年的校园生活。

每天都开心快乐！

房地产交易税收申报表在哪里开篇二

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

尊敬的陈经理：

您好！我是房产部的cssyq。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心，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□cssyq

尊敬的公司领导：

您好！

首先想对您说声谢谢，在工作上您多年来给予的信任和关照，让我在任何时候内心都洋溢着感激之情。

回顾这几年的工作情况，我深深觉得能得到您的赏识进入xx工作是我莫大的幸运。我一直非常珍惜这份工作。在生活和工作中心，公司领导对我的关心和教导，同事们对我的关怀和帮助，一直是我自信而积极的源泉和动力。在公司工作几年里，我受益良多：无论是从财会专业技能还是人际关系处理上都有了很大的提高。感谢公司提供的平台和发展机会。我很希望自己能够发挥最大的努力，全身心地投入工作，这才是对公司对您以及对我自己的负责。但我发现自己对于从事xx行业工作的兴趣已经减退，目前的状况下要圆满完成公司的托付我已经开始有心无力。所以我决定提出辞职，请您支持。

对于我此刻的离职我表示诚挚的歉意，请您谅解我做出的决定。衷心希望还能获得与您共事的机会。我会在递交辞职报告后一到两周内配合公司安排的工作交接再离开公司，把因为自己离职带来的影响控制在最小范围内。

公司成立至今创造了很多优秀的业绩，持续地在发生可喜的变化。不能为公司辉煌的明天继续贡献自己的力量，我感到痛心遗憾。真心祝愿公司的规模不断地扩大，业绩不断地提升，也祝愿公司领导及各位同事工作顺利！

此致

敬礼！

XX-X

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

房地产交易税收申报表在哪里开篇三

随着我国城市化建设进程的加快,房地产开发企业不断升温。房价一路飙升。而另一方面,房地产开发企业的各项费用也在不断的增长。为了保障房地产开发企业的经济利益,提高企业的盈利能力,就必须进行有效的会计核算。

我通过这两个多月对房地产企业会计的学习懂得了以下的知识:房地产是房产和地产的总称,房地产开发企业就是从事房地产开发和经营的企业,它既是房地产产品的生产者,也是房地产商品的经营者。

一、而进行的主要业务有：1、土地的开发与经营。2、房屋的开发与经营。3、城市基础设施和公共配套设施的开发。4、代建工程的开发。5。物业管理和服务。房地产开发企业会计核算的对象是房地产业从事房地产开发建设、出售等经营过程中的资金运动。这些资金运动具体表现为六大会计要素：即资产、负债、所有者权益、收入、费用和利润。房地产业的会计核算，就是对上述六大会计要素的增减变动进行核算和监督。

二、房地产开发企业的生产经营与施工企业不同，房地产开发的程序通常分为四个阶段，即投资决策分析阶段、前期工程阶段、建设阶段和租售阶段。在以上四个阶段的开发经营过程中，企业将发生许多费用，比如可行性研究费、前期工程费、建筑安装费、广告费、销售费、信贷资金利息费，以及企业为组织和管理生产经营而发生的管理费用等。这些费用中，有些可以计入开发产品成本中，有些则不能计入开发产品成本。可以直接计入到开发产品成本中的费用称为开发直接费用；经分配后才能计入到开发产品成本中的费用称为开发间接费用；不能计入到开发成本中的费用称为期间费用。主要有：1。开发经营的计划性。2。开发产品的商品性。3。开发经营业务的复杂性4。开发建设周期长，投资数额大。5。经营风险大。

三、房地产开发项目投资费用估算。房地产开发项目投资与成本费用估算的范围包括土地购置成本、土地开发成本、建安工程造价、管理费用、销售费用、财务费用及开发期间的税费等全部投资。

房地产建设项目各项费用的构成复杂，变化因素多、不确定性大，依建设项目的类型不同而有其自身的特点，因此不同类型的建设项目，其投资和费用构成有一定的差异。对于一般房地产开发项目而言，投资及成本费用。由开发成本和开发费用两大部分组成。

（一）开发成本

1、土地征用及拆迁安置补偿费。2、前期工程费。3、建筑工程费。基础设施费。5、公共配套设施费。6、开发期间税费。

（二）开发费用

1、管理费用。2、销售费用。3、财务费用。

房地产开发项目投资估算的作用：

- （1）是筹集建设资金和金融部门批准贷款依据；
- （2）是确定设计任务书的投资额和控制初步设计概算的依据；
- （3）是可行性研究和在项目评估中进行技术经济分析的依据。

四、房地产开发企业会计核算特点

由于其经营活动的特殊情况和管理要求，房地产开发企业与施工企业相比，会计核算有如下特殊情况：

1、产成品的种类多，核算方法不同。2、产品成本的核算复杂。3、经营收入及其相关税金的核算不同。

房地产开发企业的收入，从经营的业务内容来区分，具体可分为三个类别：一是开发产品的销售和结算收入，包括土地转让收入、商品房销售收入、配套设施销售收入、代建房和代建工程结算收入等；二是出租开发产品及多种经营业务收入，包括出租土地和房屋的经营业务收入、工业收入、商业收入、饮食服务业收入等；三是其他业务收入，包括商品房售后服务收入、材料销售收入、无形资产转让收入、固定资产出租收入等。本章主要介绍房地产开发企业收入的来源、收入的实现以及收入的核算。

总的来说，这段时间的学习，我觉得房地产企业会计对我们

并不是很难学，我们都学过与会计有关的基础会计的财务会计等，所以对我们来说就不难了。主要区分它们的区别就很容易了。学完这门课对我受益匪浅，为以后我们进入房地产开发企业奠定了基础。

房地产交易税收申报表在哪里开篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

年底融化一场大雪后，空气更加潮湿，柔和的阳光带来一股冷风，是一道独特的风景。鲁甸的大街小巷充满了不同的习俗。有一段时间，放下了很多，觉得应该放松一下，但回头一看，发现这只是一个错误。因为是年底了，应该给自己总结一下。可能不是户口，只是不想给年轻人留下太多遗憾。最近很多人都写了“我花时间谋生”，我才明白，也就是说“我用忙碌的生活来打扰我的闲暇生活”。也许这就是80后，尤其是80后的迷茫吧。当“一切都是浮云”飘过街头，一代人的灰色开始蔓延。很多时候，我们总是在清醒和迷茫之间徘徊，沉迷迷茫和短暂清醒总是折磨着我们的意志。

坐在太阳湖旁，静静的回忆着今年走过的路，似乎没有什么色彩，只是一个片段的片段，12个月的.拼凑，构成了我24岁的足迹。其实我一直想努力，但更多时候总是逃避现实，逃避追求。醒着的时候列了一大堆目标，但是能完成多少呢？混沌是世界，生命是天。如水，却找不到一丝涟漪。

关于工作，磕磕绊绊，爬来爬去。公司安排的工作流程顺利进行，但由于种种原因，整体绩效效果并不理想。

我买了房子，做了顾问，完成公司的任务。客户的后续维护工作和电梯客户的合同等待工作正在稳步进行。

未来20xx年，要以农行的房贷为重点，不定时跟进，多关注办理情况，协调营业部数据采集和农行办理的步伐。

至于长大，我觉得我可能已经够大了。更多时候是觉得自己心态老了。所以我不反对别人说我40岁的心态。当大部分事情我都不感兴趣的时候，我就应该回去寻找那种平淡的感觉。

关于人生，总有得有失。获得经验，损失金钱。不知道学费高不高。

去海边走走看看一直是我的梦想。在那个热带的冬天，我觉得北方银装素裹的海南应该别有一番风味。蓝色的海水，金色的沙滩，柔和的阳光，最好再来一杯卡布奇诺，一定很惬意！想响应公司的安排去旅游，但是因为缺钱，只好把目光移开。让我们为大家做好后勤工作，让大家玩得开心。

房地产交易税收申报表在哪里开篇五

尊敬的领导：

您好！

我很遗憾不能为辉煌的明天贡献自己的力量，请领导谅解我做出的决定，也原谅我采取的暂别方式，我希望我们能再有共事的机会。相应的工作交接我已经在x月底请假前交接完毕。

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”。

在经过我的考虑和的实际情况之后，我决定向提出辞职申请。递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在的发展需要大家竭尽全力，由于我身体状态不佳，和一些个人原因的影响，无法为做出相应的贡献，自己心里也不能承受现在这样坐在

却无所作为，因此请求允许离开。

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xx能够批准我的辞职申请。最后，祝愿能够从困境中走出来，再创佳绩。

20xx年，对我来说是至关重要的一年，我很庆幸能够在这样的，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。人和企业都在时刻的改变着，对于企业而言，随着的发展变迁，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和才干。

真诚地感谢您这x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。

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

房地产交易税收申报表在哪里开篇六

(一)xx发展史

xx是以地产中介业务为核心全国化发展的房地产综合服务体，体系内囊括地产、金融和商业三个部分，业务范围涉及房屋全程代理、房屋租赁、房屋买卖、豪宅租售、“央产房”上市交易、权证办理、按揭贷款、房地产投资咨询、商铺租售、写字楼租售及商品房、空置房、企业债权房销售代理等。公司立志成为国内在住宅地产经纪、金融按揭服务和商业地产服务方面的领跑者。

(二)xx的企业文化

1、我们的企业愿景

“行业的领导者”：让不动产服务业走进殿堂

2、我们的使命

对社会□xx建立一个有远大抱负，操守自律，勇于创新，智慧管理的现代服务品牌。

对房地产交易客户□xx有能力并且渴望具备能力去给客户提供愉悦的不动产服务。

对房地产经纪行业□xx将提供海量、准确、标准、有深度、使用便捷的不动产资讯。

对房地产经纪人□xx帮助和鼓励经纪人用美好人性(诚实正直\友善)来共同创造和分享属于平凡人的尊严和非凡成绩。

3、我们的核心价值观

客户至上：我们知道xx的存在对于有房地产需求的客户来讲，意味着是值得信赖和依靠的。

诚实可信：我们可以没有聪明的脑袋、漂亮的脸蛋、绚丽的背景，但是我们诚实，我们让人信任。

团队作战：我们正是因为自认在竞争中很弱小才走到一起，我们只能彼此依靠、彼此关照才能强大。

拼搏进取：我们不掌控任何稀缺资源，唯有比别人更努力才能取得成功。

(一) 实习所做工作

作为一名房产经纪人，需要在房地产开发、销售、租赁、购买、投资、

转让、抵押、置换及典当等各类经济活动过程中，以第三者的独立身份，从事顾问代理、信息处理、售后服务、前期准备和咨询策划等工作，而且从事的该职业活动也随社会的经济发展而进一步拓展，从规划设计、建造运筹、经营促销到物业管理的咨询策划，全方位地融入房地产经营开发的全过程，对促进房地产业的正常发展，日益发挥着不可替代的巨大作用。

我的工作内容大致总结如下：

开发客户——了解客户需求——推荐房源——开发房源——约客户

看房——带客户看房——回访客户——回访业主——约双方见面签约——物业交割——入住

1. 开发客户：客户来源主要分为店面接待、网络端口、社区

开发、老资源翻打等。在这几个月的工作时间里，我的大多数成交客户来自于店面接待和网络端口，这两种客户的比较准而且需求明显，易把握，跟这种客户必须及时沟通，尽快成交。

2. 了解客户需求：不同的客户需求也是不一样的，所以必须要去了解客户想要什么样的房子，例如几居室、房屋朝向、房主是否长租等等。而且客户的需求也不是一成不变的，我们必须随时掌握客户的心理，与客户沟通，发现客户所需，这样才能更好地为客户服务。

3. 推荐房源：在了解到客户的需求的同时，我们必须在脑中牢记至少

10套房源，以应对客户各种不同的需求，按客户的需求去介绍客户所需的房源，做到想客户所想，忧客户所忧。

4. 开发房源：只负责向外出租房子还是远远不够的，我们对客户出租的同时还得寻找房主，接受房主的出租委托，从而才能进行带看。而房源的开发主要来源于店面接待、社区开发和老资源等。无疑店面接到的是肯定对外出租的，这样的房主心诚切急，必须好好把握和维护。

5. 约客户看房：作为房产经纪人，没有带看肯定不会成交，而带看之前的约看则成为重中之重。每天必须给自己的客户打电话，约出第二天或者之后几天的客户出来。而被打烦的客户比比皆是，我们必须从自己的有效资源中好好把握，挑选最准的客户，获得之后的带看。

6. 带客户看房：带客户看房是成交之前最为重要的一步，每次带着客户看一套房是远远不够的，必须带着客户多看几套，使用bac法则带看。而且带看途中不断的发现客户的需求，从而为客户匹配更为合适的房源，促进成交！

7. 回访客户：每次带客户看完房子之后，必须给客户打电话回访一下，了解今天带看的成果怎么样，是否满意或者不满意在哪，从而促定或者为客户匹配新的房源。

8. 回访业主：回访完客户的同时，也必须给业主都打个电话，避免业主那边看完房子一点动静都没有，觉得经纪人能力差，以后看房容易形成阻碍。而且多于业主沟通，增进与房主的感情，方便以后的再次带看和签约。

9. 约双方见面签约：在双方都有意向之后，约双方面谈签约就是最重要的事了。谈得好皆大欢喜，谈不好竹篮打水一场空，所以说话和谈判的艺术尤为重要。师傅教过我的斡旋隔离谈判就成为了我谈判签约的最大神奇。例如房主想3000出租，把双方分在两个谈判室，给客户把价儿稍微报告，给房主稍微报低，多次交流之后取中间价位，3000。所以谈判是门艺术也是门学问。

10. 物业交割：签约并不意味着一单租赁的结束，因为售后服务一样重要，我们需要给房主和客户做认真细致的物业交割，避免出现一切可能出现的纰漏。而且这些成功签约的客户都是自己的老客户老资源，好好维护日后出租、朋友租房还会继续合作。

11. 入住：客户入住后，也要找个时间拜访客户一下，看看有什么需要帮忙的，维护客户感情。

房地产交易税收申报表在哪里开篇七

尊敬的陈经理：

您好！我是房产部的。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□xxx

20xx年xx月xx

房地产交易税收申报表在哪里开篇八

首先，感谢公司领导对我的信任，给了我有一个充分展现自我、实现自我价值的平台。自20xx年6月加入公司行列至今已工作三个多月，在三个多月的工作中，我对xx青年居易管理处主任岗位认知、工作性质、业务技能及思想提高以及对我职业生涯都有了新的的经验和弥补，更是对我职业生涯的挑战。

物业服务工作涉及到方方面面尤其是和客户打交道。作为一名“物业人”要有正直的品德、职业良心和道德。物业服务工作是有着崇高理想者的试验田，共产主义思想的实验园。是做服务行业从业者所从事的理想职业。他们工作时间不分昼夜，工作性质不分份内份外。节假日雨雪天人们往家跑，他们却要坚守岗位。

在三个月任职期间，作了如下工作

4，集中抓了客服队伍建设，在收费项目上坚持原则，基本完成了公司制定的经济指标；物业服务费、车位费和多种经营等收费项目有条不紊的继续工作中。

今后的工作中我还要不断学习、不断完善自我的业务水平、知识技能和管理水平；

遵守良好的职业道德，保障各项工作落到实处，使经济效益取得好的收益；在工作中，无论对待业主或同事都要做到细心、耐心和真诚，争取业主满意和同事满意。最后，我将不懈的努力和拼搏，努力实现自己的人生价值。更好的服务于公司、服务于业主、服务于员工。

述职人：

20xx年xx月xx日

房地产交易税收申报表在哪里开篇九

根据专业教学计划安排，从就业的实际情况出发，学校安排我到xx房地产开发有限公司进行为期两个月、以了解建筑工程定额与预算为主要内容的实习活动。在实习过程中，使我能够把理论知识联系联系到实际的工作中去，虽然遇到很多困难和挫折，但通过指导老师的认真教导和自己的努力，克服困难并从中学到许多课本上学不到的知识。现在实习已经

顺利结束了，我非常地感谢为我安排和提供实习的学校和房地产公司，以及在实习中对我认真辅导的指导老师。现将有关情况报告如下：

20xx年11月16日到20xx年1月5日

综合利用所学的专业知识和技能，密切联系建筑工程实际，熟悉建筑工程预算的基本程序。初步掌握建筑工程预算的相关法规和原则，学会使用建筑工程定额手册并初步了解建筑工程预算的相关应用软件。培养独立进行建筑工程预算的基本技能，完成课题项目的建筑工程预算。

昆钢凌波小区商住楼0111型土建工程

昆钢凌波小区商住楼0111型土建是框架结构建筑，总建筑面积为1392、7平方米，建筑总高度为24、75米。一共有七层，一层为管理用房，二层以上为住宅，建筑耐火等级为二级，建筑耐久年限为二级，合理使用年限为50年。

根据我们的实际情况，辛老师给我们各小组分别布置了相关课题，并分发了工程设计图样。我们为2人一组完成一套图纸，在仔细分析研究图纸后，我们拟定了预算方案，分为建筑部分和结构部分，我进行建筑部分的预算工作。

建筑部分的计算步骤如下：

(1) 场地平整：根据定额手册中的定额规则，按建筑物外墙外边线或构筑物底面积外边线每边各加2米，以平方米计算。

(2) 建筑面积：因为建筑物共有七层，所以建筑面积按各层面积之和进行计算。

(3) 挖基础土方：工程量以立方米计算。

(4) 散水：按图示尺寸以面积平方米计算，即散水中心线长度乘以散水宽度。

(5) 余土外运 $v_{\text{运}} = v_{\text{挖}} - v_{\text{填}} \times 1.14$

(6) 砖基础：基础与墙身使用同一种材料时，以设计室内地坪为界。以下为基础，以上为墙身。

(8) 卫生间的面积及贴瓷砖还有厨房的面积及贴瓷砖，都是以主墙间净空面积进行计算。

(9) 屋面防水工程量：工程量=屋面水平面积+增加面积附加层、接缝收头、找平层的嵌缝已计入定额内，不另计算。

建筑部分工程量计算完成后，我们根据《云南省建筑工程消耗量定额》、《云南省建筑工程措施项目计价办法》进行套价。计算总价为：1224184.42元（壹佰贰拾贰万肆仟壹佰捌拾肆元肆角贰分）。

通过这次为期两个月的实习，首先使我深切体会到实践经验对我们所学习专业知识的重要性，使所学的理论知识与实际的工作联系起来，做到理论与实际相统一。其次，使我初步掌握了预算说明书的编制流程，熟悉了建筑工程预算的相关法规和原则，并初步了解工程预算相关软件的应用。再次，工程预算是一项复杂的工作，需要极大的耐心和细心，我在这次的实践中克服自己粗心和急躁的毛病，端正态度，真正做好每一件事情。在未来的工作中，我将以严谨的科学态度面对所遇到的问题，不断进取，精益求精，充分体现人生价值和展示自我魅力，为实现理想而不断奋斗！