

房地产自我鉴定(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

房地产自我鉴定篇一

我是一名四年制本科学生，按照课程安排第四年上半段时间内是参加实习工作的，所以在冯老师的帮助下我到南沙区房地产交易中心参加实习。很快实习时间到了，在这段实习时间里，我从理论到实践，围绕着这个转变，我始终保持良好的心态，渐渐的成长，知识也不断得到丰富，下面就是本人实习工作自我鉴定。

在这段时间里，不管是思想上、学习上还是工作上都在实践中得到了锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。有具备良好的业务素质，才可以很好的胜任本职工作。作为一名房地产档案整理工作上的新兵，面对各种不同特点的房产案件，我在局领导的正确领导、科室领导的悉心指导及同事们的帮助下，刻苦钻研、认真学习，虚心向老同志请教，较好的完成了各项工作任务。

20xx年x月x日，在领导的带领下，我们参观了南沙规划展，从中我学习了各种关注点不同的规划，有倾向环保绿化的，有倾向发展经济的，有倾向发展……的，在这次规划展中，我学习了不同关注点的规划。

工作中和工作之余我做到坚持学习，树立正确人生观，我知道一个优秀的工作人员不是天生具备的，而是在不断地学习、不断地实践的过程中，通过不断地总结和提高自己的思想境界，才形成的。在这一过程中，认真、系统地学习，特别是

学习政治理论起着极其重要的作用。只有通过努力学习文化，学习科学技术，才能具备建设社会主义的业务能力；只有通过学习政治理论，用马列主义、毛泽东思想以及邓小平理论武装自己的头脑，才能具有正确的世界观、人生观、价值观，具备卓越的领导能力，防腐拒变的能力。学习是创建和谐型机关的基础，创新是创建和谐型机关内涵的延伸，效率是创建和谐型机关的主要目的，节约和服务是创建和谐型机关的内在要求。

离开实习单位之时，感慨万千。即感到时间不饶人，也对相处两个月的同事恋恋不舍。通过踏踏实实的做事，认真深刻的总结和思考，我始终保持积极向上的工作态度，勤于思考，求是拓新。我的工作规划更加清晰，对自己今后的发展充满自信，在见习期获得的点点滴滴，这些经验对我来说是弥足珍贵的。

房地产自我鉴定篇二

在即将过去的.大学生活最后一个年头里，站在我面前的就是那个向往已久的工作，我的心已经飞到这里。我很高兴，也很兴奋。因为我终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。时间过得真的很快，不知不觉我已经来到深圳有一个月了。在校园里生活了数十载，而社会与校园是不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈竞争的社会。但我们要学会逐步适应这个社会。我想我这一个月的时间算是我一个即将从大学毕业的学生过渡到工作岗位并迈向社会的第一步。

三月十四日式我实习正式开始的第一天。刚到**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。

集团老总考虑到我的专业和特长，把我调到了公司的财务部去做。我开始公司财务部的工作是从一份报告开始的，虽然何总出了一个简单的题目，但是我还是做得不好。之后王总

通过这一份报告向我灌输着如何做好财务人员的一些最基本的东西，以及我在实习期间要努力的方向。之后的几份报告虽然也是做的不好，但是在王总的指导下还是一次比一次做的好一点了。在这段期间，王总像老师指导学生一样的去指导我有些东西要如何去做，但他不会像小学时候老师教小学生一样去一笔一画的写字。而是总会告诉我一个方向，剩下的东西还是要靠我自己走。他说如果什么都告诉我了，那对我的成长也是一种不利的影响。我也能理解王总的这一番话，所以还是努力的去尝试，虽然经常的还会犯一些小错误，但是我想只有这样才能更快的让一个人去适应并做好一些东西。

接下来通过一些银行的人员谈到融资的问题是我真正的进入实战的融资体验的开始。

首先，国内的银行大致分两类。一方面为国有商业银行，如中行、农行、工行、建行；另一方面是股份制商业银行，如招商银行、华夏银行，兴业银行等。一些银行在政策和制度上面会有一些差异，这就对公司而言，多渠道的得知一些信息，看哪家银行的政策或者制度更会对我公司融资层面给予更大的帮助。其中的如何选择问题是要考虑的。就一个对于公司增资计息的问题，之前找的中，农，工，建四家国有银行由于中行在这方面有限制，所以是不能做的。涉及公司变更营业执照的有关事宜，这几家银行对于增资款项的储蓄是没有利息的，而对于兴业银行来说是能做这个业务的。虽然只是很短的时间，但是就考虑到增资的金额来说，也是一笔不小的金额。如果没有考虑到这个层面的问题，那么这笔钱也就是不存在的。所以对外联系还是要保持信息渠道的多样性和广泛性。

其次，对于银行的一些专业术语，以及银行对信贷的控制流程是要掌握的，因为每次和银行的人员去打交道的时候，银行的人员都会和我们讲一些银行的专业层面的术语，很大一部分都是我在学校的时候学习过，但是没有实际掌握并灵活运用。如果能熟练的掌握并灵活的运用，就能使我们在商谈

中更加游刃有余，就能使我们站在比对方更高的层面去看清这些事情，也就更能在融资的方面朝着更有利于公司的方向去走，最后找到一个平衡点从而达到一个双方都满意的预期。对于银行信贷内部的控制流程之前不是很熟悉，也是这一方面我之前不是很了解的，通过这一段时间的了解对这些方面有了简单的认识。企业融资的基本目的是为了公司自身的生存和发展，同时还有其它的活动动机。主要有扩张性动机指的是企业因扩大生产经营或者追加对外投资的需要而产生的动机。偿还性动机是企业为了偿还某项债务而形成的借款动机，即借新债还旧债。混合型动机即使混合了扩张和偿债两种动机。银行按借贷的年限可以分为短期借贷，中期借贷和长期借贷。短期借贷：

现在对于企业申请向银行借贷，银行要看你的信用等级，看以往的借贷记录。由于公司之前没有借贷的记录，所以在银行那面信用等级是不存在的。所以要以抵押担保的形式借贷。由于周转材料和机器设备许多银行或者不要或者评估的价格比较低，因为银行风险控制是比较严格的，会降低借贷的额度。如果对借贷额度需求比较大的时候就要找担保公司，担保公司可以放大授信，提供全额反担保来提高借贷的额度。申请借贷时银行和担保公司出具抵押物的，包括使用年限，折旧费用和变现的情况。还有过去三年的财务报表，借贷资金的使用情况，企业的还款来源等。

大学四年即将过去，通过这次的实习，我对自己的专业有了更为正确而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要更加努力的再学习。有些时候也会办错事情，我知道自己还有很多的不足，所以将来就要更加的勤奋工作。我相信勤能补拙，每天都要进步一点，为立润尽自己的一份力量。我认为作为一名出色财务管理人员要上得厅堂，入的厨房。上得厅堂即与财务有关的对外业务，包括与银行，税务部门，国土部门和担保公司等等。对外业务是一个财务人员综合素质的体现。从对金融业务的了

解到商务礼仪的完美体现以及高度的语言驾驭技巧和谈判能力。入的厨房即对内向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。

在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

千里之行，始于足下。

房地产自我鉴定篇三

实习是一个锻炼自己的一个时期。要在医院单位实习的时候，自我鉴定如何写呢？现提供医院实习自我鉴定，仅供参考。

年的大学生活就要结束了，几年的财会专业知识学习和丰富的课余社会实践经历，培养了我对财会职业的兴趣，也使我在专业技能方面打下了坚实的基矗同时，大学生活的学习和实践，让我从一个少不更事的学生，接触了社会，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，为走上工作岗位做好了心理准备。

在思想素质上，我吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。

在校期间，我在房地产公司营销岗位进行了近一年的见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度

了解和掌握会计技术的前沿应用，全方位协助团队开发新产品，埋头苦干的求实精神以及主要配合的协作观念等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司金融需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的财会能手。

房地产自我鉴定篇四

实习可以体会到所有你未曾经历的事情，学到书本教不到的学识。那么你要怎么去写房地产实习自我鉴定呢?下面由本小编精心整理的房地产实习自我鉴定，希望可以帮到你哦!

转眼间□20xx年就过去，到xx公司实习的时间也将近5个月了，回想起在工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展□20xx年即将过去□20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成学校给我们的这个实习机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解，我终于在工作中变不断地变明朗起来，而且越做越顺手。不过通过这几个个月的工作给我最大的感触是做好一名业务员和业务助理并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的东西，一个愿买一个愿卖就可以了，可是事情并没有想象中的那么简单，从开盘到房子都卖完不是一两天就能完成的，这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。几次的支援使我知道了一套房子经过开盘，认购，签合同，书面写了电脑里面还要登记，要有备案证明，客户的许多身份证明等等，客户闲麻烦，我们更麻烦呢。。

在工作中我发现我更熟悉房地产上的一些业务了，知道了怎么办产权，怎么去银行借还件，去房管要经过哪些程序，产权证出来了怎么通知客户做好登记工作。还要录总表，登记送件取件时间，录房信。有地方出错的还要经过被退，重新再来一遍，甚是麻烦。。

不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不同的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在实习还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的一年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成学校交给我们的实习任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，我们却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己

知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

专业的经纪人不仅对所售楼盘本身的特点(品味、文化、规划、景观、设计、风格、结构、户型、面积、功能、朝向、便利、价格、公建设施、设备、社区管理、社区文化等等)有根本了解，而且对所售楼盘地段、周边环境、城市规划、基础设施、发展趋势、开发商实力等有足够的了解。更重要的是对竞争楼盘优势有清醒的认识，能够与竞争楼盘进行使人信服、恰如其分的比较。在比较中，无原则的贬低竞争对手楼盘的做法很容易使客户产生逆反心理。因此，既要实事求是，又要扬长避短，为客户提供置业意见，使客户对你和你所销售的楼盘产生信任感。

共2页，当前第1页12

房地产自我鉴定篇五

高速发展的房地产业需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的房地产市场营销新人。

四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

四年的大学学习和一年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的购买需求，全方位进行房产客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，

成为一名称职的房地产营销能手。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实；十年寒窗，求学有所用。相信在贵司的培养和自我的奋斗下，我定会胜任本职工作。

办的非常成功，极具口碑。在这里，你可以找到最具时事性的文章和最具代表性的各类文章。当然，因为免费和开源，大家都可以学习、借鉴和共同使用，如果你需要专属于个人的原创文章，请点击以上链接获得专业文秘写作服务，节约你宝贵的时间。

高速发展的房地产业需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的房地产市场营销新人。

四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

四年的大学学习和一年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的购买需求，全方位进行房产客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实；十年寒窗，求学有所用。相信在贵司的培养和自我的奋斗下，我定会胜任本职工作。

办的非常成功，极具口碑。在这里，你可以找到最具时事性的文章和最具代表性的各类文章。当然，因为免费和开源，大家都可以学习、借鉴和共同使用，如果你需要专属于个人的原创文章，请点击以上链接获得专业文秘写作服务，节约你宝贵的时间。