

2023年房地产尽职调查涉及的方面 房地产述职报告(模板9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

房地产尽职调查涉及的方面篇一

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

XXXX年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到公司已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到销售主管的这个位置，当中公司给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行公司下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售主管是销售经理的左右手，配合经理做好日常管理工作，是销售人员和经理之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作如下：

(1)严格遵守并执行公司各项规章制度管理制度，起到以身作则的带头作用。

(2)协助经理做好工作安排，制定值班人员安排表。

(3)自觉遵守作息时间，协助销售经理做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

(4)协助经理每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、问题、提出建议。

(5)严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

(6)爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

(7)培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行分析、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

(1)如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售主管出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

(2)用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

(3)认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本公司的信誉与个人素质的认可和信赖。

(1)每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

(2)认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

(3)每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周公司销售例会上进行汇报。

(4)了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

(5)了解市场情况进行比较、分析，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

(6)做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向公司领导汇报。

(7)做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

(8)跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

(9)做好销售报表，销售总结，每周例会向公司领导汇报。

(1)定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势。

(2)收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

(3)负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

房地产尽职调查涉及的方面篇二

本站发布房地产实习报告2000字，更多房地产实习报告2000字相关信息请访问本站实习报告频道。

前言:迈进大学生活的最后一个年头,站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会,我的心已经开始飞进那里。我们高兴,我们兴奋,因为我终于可以在这个巨大的舞台上展现自我,我们可以回报社会,我们可以服务国家。但是我们又害怕又胆怯,我常常会扪心自问:我准备好了吗?是的,我们在校园里生活了数十载,而社会与校园是完全不同的两个世界,也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。所以我们选择一个过渡的桥梁把我们平稳的送上社会的大舞台,这就是专业实习。

首先,我先来谈一谈对房地产在理论上的认识。房地产是房产和地产的合称,又称不动产。房地产是一种不能移动,或移动后会改变性质、形状改变的财产。房地产,是一种稀缺的资源、重要的生产要素和生活必需品,是人们最重视、最珍惜、体的财产形式。随着经济发展、社会进步、人口增加,对其需求日益增长。在市场经济中,房地产还是一种商品,成为人们投资置业的良好对象。由房地产的投资开发、咨询、估价、经纪、物业管理等组成的房地产业,是国民经济中的一个重要产业。房地产是一种特殊的商品,房地产业是一个特殊的产业。现代房地产业在我国的兴起,虽然是近一二十年的事,但其来势迅猛,一波三折,富有生命力,为世人瞩目。特别是1992年和1993年我国曾一度出现“房地产热”,1993年以后开始实施“宏观调控”,1998年提出把住宅建设培育为新的经济增长点,等等。房地产业,在我国社会主义市场经济的发展中越来越重要。

实习的二个月很快就要结束了,再回首这丰收的二个月,我感到十分的欣慰,它使我在实践中了解社会,让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野,增长了见识,为我

即将走向社会打下坚实的基础。为了表达自己收获的喜悦,我将分开几个部分讲一下自己的`感受,报告实习的情况!

一、公司介绍

该公司是由扬州邗江兴盛房地产开发有限责任公司和扬州邗江新城建安有限公司组成的。公司位于扬州市孙庄西路3号综合楼北侧。公司成立于1993年,2000年12月份改制。由王有桃等五名自然人出资组建为有限责任公司。由王有桃同志任总经理、董事长、法定代表人,公司注册资本计人民币841.7万元。资质等级为叁级。公司现有员工计26人,其中有职称的技经管理人员16人。从公司成立到目前为止累计开发商住楼计62幢,共26万余平方米。所建房屋质量合格率,优良率均达80%以上,以上所建房屋已基本售完,其中仅2006年实现销售收入4197万元,上缴国家税收达469万元,从而创造了良好的经济效益和社会效益。

1、公司的主要业务有:

目前该公司具有房地产开发(限三级资质),商品房销售,建材、五金装潢材料、铝型材料销售。近几年公司已完成了位于邗江区幸福小区安置

房4#、5#、6#、7#、8#、9#、10#、11#,规划面积为38500平方米,位于邗江区运西镇的丰苑小区拆迁安置房,规划面积为28000平方米,和位于望月路商业步行街聚金阁s-4s-11s-14□总规划面积为16559.64平方米等等。

2、公司特点及优势:

2002年7月18号被中国质量检验协会授予重质量讲信誉物业管理企业。

2002年8月12号被江苏省打假治劣办公室推介授予2002年度打假维权无投诉规范企业(品牌)。

2003年8月12号被中国市场研究中心授予中国质量服务信誉aaa级企业。

二、在公司的工作情况：

在这期间我主要的工作内容是整理资料。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司的基本业务。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将首先在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我是在公司的销售部，事情并不是太多的。第一个月每天只是整理一些客户的资料，早上先是把资料夹从橱柜里一一的搬出来，再进行适当的打扫后，再把资料夹里外都擦一遍。接下来就是登记了，首先我要根据每幢楼的特点制作相应的excel表格，并进行登记每个客户的姓名、面积、单价、金额等等。可别看这简单活，可来不得半点马虎。登记的时候会遇到客户没有发票又发现好几种价格，作为新手的我就不知道怎么办了。那就只好慢慢的核对，取最终的价格登记。有的还是比较顺利的，只要照着发票上的进行的登记就行了。就这样我一天能填完一张表格，二十几天下来我就把所有的资料全部登记完成。现在的任务才完成三分之一，接下来是核对，以防出错。于是我就从财务科借来了每户人家的发票进行核对。决不出现一处错误。这样的话我就只用了三四天就把所有的核对完了。最后一步就是把他们全部的输入电脑里，这样的哈我就到了主任办公室上班了，她办公室里有一台电脑，现在是把它交给我了。于是我就天天坐在电脑面前，很耗时间，一开始还有点不习惯，但是过了几天就习惯多了，时常的站起来出去走动

走动，放松一下。没事的时候看看书，总之，一天时间过的好快啊！

刚步入工作岗位，才发现自己有很多都不懂的。现在在办公室，有闲的时候就会看书，虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，有几个技能在以后找工作也可以给自己我几个选择。我想刚开始工作，就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，想念以后干什么都会干不好的。我目前的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊！早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

再说回来，在工作中，周围的同事们都很团结，友好。同事们还经常会买些水果来大家吃吃。能在这么团结的公司上班我很高兴。所以，感觉现在的工作还是挺不错的，最重要的事就是周围的同事都很不错的。心里上没有什么额外的，不必要的压力，可以好好工作，学习。我现在要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。在这一个多月里，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不太好。现在做事，不仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。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!

能在这么有实力的房地产公司实习,我十分的高兴,这就像给与了我一个巨大的舞台,让我们在上面有机会挥洒自己的才华,演绎自己的青春.我也十分的珍稀这样来之不易的机会,好好的向同事们学习,增长自己的知识与经验。

三、实习感想

首先,我要感谢扬州市邗江兴盛房地产开发有限公司给我这次锻炼的机会。通过此次实习我也了解到了自己的不足之处,但是我每天能够做到天天按时上下班,从不中途无故离开公司,服从公司的管理制度,这一点我做的还是不错的。希望在以后的工作中能够继续的保持下去,在接下来的学习中我要针对自己的不足之处加以改进,争取做到一名优秀的员工。现在我知道了社会上的竞争压是多么的残酷,我们只有不断的学习,不断的进步才能不被社会所淘汰。从现在开始,我会在以后的学习和工作中更加努力!

房地产尽职调查涉及的方面篇三

xx地产领导:

您好!

20xx年xx月xx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x年，是我努力的x年、学习的x年、进步的x年、感动的x年，也是刻骨铭心的x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……令人不胜无数的感人场景，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x年，也没有多少能有深刻记忆的x年，但在xx地产的x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□xxx

20xx年xx月xx日

房地产尽职调查涉及的方面篇四

随着城市化进程的不断加快，泗洪县房地产业得以蓬勃发展，投资规模逐渐增大，市场交易日益活跃，居民的住房条件明显改善。房地产业的快速发展对扩大就业，带动相关产业发展，提升城市形象，繁荣地方经济作出了明显的贡献。

20__年新开工面积112.5平方米,其中住宅项目15个,面积75.2

万平方米；专业市场6个，面积37.3万平方米。批准预售面积80万平方米，其中商业26万平方米；网上销售备案商品房2599套，面积29.7万平方米，均价2168元/平方米；网上销售备案普通住房20xx套，面积23.86万平方米，均价1924元/平方米；网上销售备案商业用房505户，面积6.87万平方米，均价3248元/平方米。

20__年元月至4月，网上销售备案商品房2700余套，面积25.4万平方米，均价2804元/平方米，房地产市场整体销售比较稳定，去年虽然受宏观经济政策等方面因素影响，但该县房地产市场整体波动不大，房地产市场在逐渐回暖。去年11月份至今，泗洪县商品房销售量明显增长，尤其是几个相对较大的楼盘出现了销售高峰，这说明该县房地产市场的需求空间仍然较大。

1、供电方面：一些小区存在供电不完善问题，为临时用电。究其原因：供电部门要求开发企业在红线之外架设供电专线，费用昂贵，给企业增加较大的经济负担，许多开发企业迫于资金压力，无法解决，部分小区已多次出现停电现象，群众意见较大。

2、开发企业内部管理有待完善，在泗洪注册的房地产企业现有40余家，大部分为本地企业，规模小，资金缺乏，管理人才不足，在开发管理过程中，重效益轻管理，导致楼盘建设配套设施不完善，出现一些遗留问题，甚至有部分楼盘出现停工烂尾现象，影响群众的消费心理。

3、开发企业资金短缺。20__年上半年受宏观调控政策影响，各金融机构收缩银根，下半年，全球性金融危机爆发，年底，政府出台了放宽金融政策，但到目前为止收效尚不明显，主要原因：各商业银行对房地产开发项目的开发贷款发放条件较为苛刻，使得开发企业从银行取得资金难度大，目前仅有个别楼盘通过开发企业自身努力争取了部分贷款，大部分项目资金仍来源于社会融资。社会融资成本高，参与融资主体

对目前市场信心不足，融资难度大，导致开发项目资金短缺，以至引发部分开发企业到周边市、县投资，大量资金外流，项目多的企业资金缺口巨大，举步维艰，直接影响项目的推进速度，更影响楼盘的正常销售。

4、近年来，泗洪县四房建设稳中推进，受到省市表彰，每年拆迁量都在50万平方米左右。由于泗洪县拆迁安置房的价格较低，与商品住宅价格差距较大，大部分拆迁户购买了安置房，一定程度上影响商品住宅的销售。

5、受20__年整体经济形式和一线城市降价销售影响，虽然住房刚性需求仍然存在，但是群众持币观望的情绪较浓，使得消费群体存在房屋还有降价可能或政府还会出台更优惠的购房政策，一定程度上影响了商品房销售市场。

1、有序的开展拆迁规划，适度控制招拍挂土地的数量，以平衡现有市场供需，预计20__年泗洪县将推出土地11块，面积800亩，基本可满足用地需求。

2、解决供电矛盾这一突出问题。土地在出让前，详细规划好供电线路，从源头上解决土地出让后存在的供电问题，由政府牵头出面协调解决建成小区的供电问题，杜绝新建楼盘临时供电现象的出现。

3、加大各银行对房地产企业的信贷支持力度。20__年春节前该县房管处两次组织银行与开发企业座谈，会上各家银行与开发企业签署总额达7.06亿的开发贷款协议，但开发资金仍有较大缺口，希望通过有效途径，争取银行更大贷款支持，确保房地产在建项目的稳步推进。

4、在确保四房建设有序推进的同时，一是出台新的拆迁补偿标准和安置房购买价格，缩小与商品房之间的价格差距；二是严格把握拆迁安置的准入关，打击私下转让拆迁协议行为，杜绝恶意炒作现象的出现。

5、加大对房地产开发企业和项目的管理力度，各行政管理部门要树立精心管理、全方位服务意识，建立一站式审批制，高起点规划，高质量施工，完善基础设施配套，提升小区档次，让群众满意消费。

6、在泗洪县政府年前已经出台的《促进房地产业健康稳定发展的二十三条意见》的基础上，根据省市及周边县市出台的一些政策措施再作进一步完善，出台补充优惠政策。同时针对泗洪县以往自建房和集资建房数量多的情况，为其完善手续，扩大二手房市场，争取商业银行对二手房按揭业务的开展，以此助推商品房市场的发展。

8、加大对群众的舆论宣传，通过各种新闻媒体，宣传各种购房优惠政策，坚持正确的舆论导向，激发群众的购房欲望，以此来带动泗洪县房地产市场的持续健康发展。

房地产尽职调查涉及的方面篇五

尊敬的领导：

我向正式提出辞职。

我自20xx年x月x日进入房地产，到现在已经x年有余了，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。在过去的.x年多里，给予了我许多学习和锻炼的机会，开阔眼界、增长见识。我对给予的照顾表示衷心的感谢！

但是，经过近段时间的思考，我越来越迷惘！我越来越觉得现在的工作、生活离自己想要的越来越远。所以，我必须选择离开，去过我思想深处另一种有别于目前的生活。我想，生活应该是在选择到适合自己的道路以后，再持之以恒地坚持！

在此向提出辞职，望给予批准！

祝愿稳步发展，祝愿的领导和同事们前程似锦、鹏程万里！

此致

敬礼！

辞职人□xx

20xx年x月x日

房地产尽职调查涉及的方面篇六

尊敬的.领导：

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

辞职人签名：

日期□20xx年__月__日

房地产尽职调查涉及的方面篇七

明年我行将毕业，今年的这个暑假是我在大学生活中的最后一个暑假，所以为了对本人前三年学习的效果有一个总结，并对本人在不久的工作招聘中积聚一些理论经历，我到xx集团有限公司参与了一次为期一个月的实习。

xx集团有限公司的主营项目为房地产，底下还包括一个热力公司和一个药厂，但总体范围不是很大，三个项目里面房地产做的比拟好一些，依据我的专业，我参与了有关房地产方面工作，详细任务就是房地产开发前期所要完成的相关开发手续的报批。

关于房地产这样一个投资项目，能够说一次性投资宏大，回收周期较长，利润比拟丰厚，但也存在着很大的风险，假如某个环节稍有不慎，可能招致全盘失败，结果不堪想象，所以在一个项目启动之前，要投入相当大的人力物力，包括市场调查、市场定位、市场剖析、项目可行性剖析、落实贷款、肯定工程施工队等等很多的研讨和调查，最后才干做出科学的判别，找准本人的市场。

正是依照这样一个过程，在今年八月份正式启动了依景家园的开发，依景家园小区开发的对象是高层收入者，坐落于湘潭市北郊，那里空气比拟清爽，人流车流辆比拟小，但道路还是比拟宽阔的，户型的设计好，房屋面积都在150平方米左右，为电梯公寓和小高层，小区开发一共分为三个局部。

开发这样一个项目的程序十分的复杂，由于北郊的这块地原来是一个国营物流仓库，所以前期工作的第一步就是敦促这个厂的按时拆迁，我们经过一个星期的的谐和，才使这个厂在红线范围内的区域完成了拆迁、平整和自来水管线的铺设，只要这样下面的工程才干顺利停止。在这一个星期里，我也完成了一项独立的工作，在自来水管道铺设的过程中，自来水公司先收了我们的款项，但是久久不肯施工，总是推三阻四，这一次由我过去再一次敦促自来水公司实行合同内容，见到担任人后我通知他合同期限将至，假如再次拖延，违背了合同的规则对大家都是不利的，终于纠缠不过，第二天，他们完成了自来水管的铺设，并接到了剩余的一半款项。

前期工作远远不止这些，在接下来的工作中，还要完成许多政府部门的审批手续，首先，我们去设计院完成了我们这个工程的图纸设计，不愧是一做楼房的蓝图，一切的图纸加起来共有八十多公斤重。拿着这些图纸我们去建委审核，看能否契合城市的总体规划以及国度和自治区的文件。还有自治区绿化委员会，主要是对场地平整过程中破坏的绿地及树木停止赔偿。消防委员会也要去跑，主要目的是为了施工中的防火平安。

由于要开学，我不得不在这个小区正式施工之前完毕了我一个月的实习，其实接下来还有很多的工作要做，比方小区建立中的物业管理，以及建立中的工程进度的控制等等都属于前期部的工作，但是我不得不一同工作了一个月的同事们道别。

经过一个多月的实习，我对本人所学的专业有了更深的理解，

特别是对房地产开发这个范畴的理解，以前在课堂上总是听教师讲，当时懂了，下来又全都忘了，所以效果不理想，的学习办法是经过教师的理论教学，再加上我们的切身理论，这样我们才干学以致用，用理论指导我们的理论，我想这才是学习的最终目的。

不只仅是对理论学问的加深，我觉得的收获就是我领会到了同事们的敬业精神，也就是我们如今所强调的团队精神，在这样的企业里工作，是一种快乐，而不是一种担负，每个人都把它当作本人的事业，把企业的壮大当作一切员工共同斗争的目的，大家伙在工作中相互协助，相互关心。记得有一次，建委那边请求我们将一切的图纸折成统一的规格，八十多公斤的图纸！谈何容易，但是没方法，要赶时间，时间就是金钱，为了不让工程进度有一天的拖延，在前期部主任小黄的率领下，我们五个人整整折了十二个小时的图纸，完成以后曾经是晚上，在这过程中大家相互鼓舞，彼此开玩笑，但没有一个人说要畏缩，我想这正是一种我们在学校学习过程中所领会不到的一种企业精神吧。

这次实习以后，我为本人默默定下了一个规矩，再以后的学习工作中，我一定要竭尽全力的去完成好一个任务，培育一个好的做事习气，我想这在以后的生活中是十分重要的。

房地产尽职调查涉及的方面篇八

尊敬的领导：

转眼间，我来公司已四个多月了；回首四个多月以来，真是一言难尽；既有成绩，也有不足，但，还有很多的无奈和心酸；这种结局带给我更多的是沉重和反思。

也许下面很多话都比较尖锐，比较直接，也许有不少不成熟的地方，也许有不少欠考虑的地方，毕竟到公司的时间还不长；但我的目的只有一个，那就是：希望能对公司的发展有所

裨益，希望公司的明天走得更稳健一点，走得更健康一点，走得更远一点。

反思一：

“凡事预则立，不预则废”。事情无论大小，关键在于策划，策划无论大小，关键在于精心。凡事谋定而后动，三思而后行，大胆设想、反复推敲、周密部署。

我们姑且不谈营销策划，单从工程管理来说，从项目总体经营计划到工程进度计划我们做了吗，施工单位做了吗，这你是清楚的，即使有，那也是糊弄的。

我们也该静下来想一想，____公司在房建方面是缺乏经验，但是我们今天要他抢这部分，明天又要他抢那部分，我们这样瞎指挥也让他们花了不少冤枉钱，增加了不少抢工费；当然也因他们自身的管理不善将部分利润埋到了土里去；现在是该捋一下项目总体经营计划的时候了，以便指导项目施工计划。

反思二：

过去靠经验管理，未来靠流程复制，靠文化凝聚人心，用制度规范。这一点____无疑是典范，从个几十人的小公司发展成为15万员工的大公司，____始终强调制度和流程的重要，不断把成功的经验进行。刚来的时候，公司告诉我：咱们公司的管理很混乱，我们需要把管理规范起来，加强制度化建设。作为一名新员工，我不知道公司有哪些制度，有哪些流程，办公室没有，会议室没有，也没有谁告诉我，我只有去打听，以便进行新的制度建设。刚来时，公司就开始改革，统一作装、每周例会做计划，但后来执行的怎样，大家是有目共睹的；连会议纪要都没有了，谈何制度化建设；我的工程管理制度化建设也就搁浅了。

反思三：

今天看来，我们双方的定位就没有从根本上取得一致；你是想透过一个外聘的高管把自己的管理思路贯彻下去，但前提是要有很强的执行力；可公司有一个很不好的习惯，那就是“我不会，你去做”或干脆当面顶撞你说：不去；我看到这一切，无语。

记得管理工程的有关负责人就多次当面顶撞你，刚来公司时，听他的口气，好像____是他家开的一样，这种人应该发挥他的长处，多跑跑报建工作；也好为我的继任者提供一个好的工作环境。

我也和你探讨过公司的管理和加强制度化建设方面的问题，你告诉我，公司目前的主要管理方式是靠人治；并提醒我要注意管理方法，当然管理方法本身没有对与错，适应就是对的，只能是我不适应公司这种管理体制。

反思四：

我本身确也存在很多问题，对自己的定位上、在心态的把握上、与大家的沟通上，我有很多做得非常不够的地方，那是我该深刻检讨的方面，也是急需提高的方面。

说了这么多，目的只有两个：第一，告诉您我准备辞职和为什么辞职？第二，告诉您企业要做强做大，上述所说的是不可忽略的。是否有用，全在于您怎么看了。

当然，您我都不用担心，也不必担心，地球离了谁都照转。

谨以此篇作为我的辞职报告，请予以批准。

此致

敬礼

辞职人：_____

20xx年____月____日

房地产尽职调查涉及的方面篇九

公司领导：

递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司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，无法为公司做出相应的贡献，自己心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开，这段时间，我认真回顾了这两年来的工作情况，觉得来qwe房产公司工作是我的幸运，我一直非常珍惜这份工作，这近两年来公司领导对我的关心和教导，同事们对我的帮助让我感激不尽。在公司工作的近两年多时间中，我学到很多东西，无论是从专业技能还是做人方面都有了很大的提高，感谢公司领导对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。感谢公司领导在我在公司期间给予我的信任和支持，感激公司给予了我这样的工作和锻炼机会。

我很遗憾不能为公司辉煌的明天贡献自己的力量，请公司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2月底请假前交接完毕。

我衷心祝愿公司的业绩一路飙升！公司领导及各位同事工作顺利！

此致

敬礼

辞职人□xxx

20xx年x月x日