# 如何写房地产项目经理辞职信范本(7篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2023-12-20

*如何写房地产项目经理辞职信范本一您好!感谢公司能在我迷茫求职中给了我一个自我实现的平台，感谢公司让我了解到了房地产这一行业，感谢公司的同事及领导对我无微不至的关心及照顾，经过深思熟虑后，我决定辞掉在公司所担任的职务。在公司的两个月里，我尽职...*

**如何写房地产项目经理辞职信范本一**

您好!

感谢公司能在我迷茫求职中给了我一个自我实现的平台，感谢公司让我了解到了房地产这一行业，感谢公司的同事及领导对我无微不至的关心及照顾，经过深思熟虑后，我决定辞掉在公司所担任的职务。

在公司的两个月里，我尽职尽责的完成自己的任务，因此我无憾于领取每个月的工资。不管是因为运气，碰巧，还是因为其他原因，总之，因为我的存在，有将近xx万元的价值进入公司的账户，相对于那些两三个月带了无数批客户，却没有签一单的人而言，我也是有价值的，因此我对自己是否给公司带来经济利益感到无憾。

因为自身的原因，我无法适应公司的规则，无法为公司创造更多的业绩，实在很抱歉。我决定离开这个岗位，去寻求适合自己的生活规则。都知道我比别人更努力，在任何事情上，我都是这样认真对待，不管以后从事什么行业，我都会用这种态度去面对。但我的努力，并不只是想和最差的人相比较，何况在这个行业中，我比最差的人还要差。公司需要成绩，同样，我也需要成绩。我不想在付出了更多，却得不到回报的工作上浪费太多的时间。至少我还年轻，有更多的时间去追求属于自己的生活规则。我上无老，下无小，自己的生活水平又不高，也不急着去挣多少钱。

我会按照公司的规则，在递交辞职信之后的一个星期离开目前的岗位。不管我以后走到哪里，在公司的这段宝贵经历将伴随我一生，这将是我求职生涯中相当重要的一部分。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年x月x日

**如何写房地产项目经理辞职信范本二**

哈尔滨市房地产抵押合同

抵押人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

抵押权人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为确保\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日签订的\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称主合同）的履行，抵押人\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）愿意以其有权处分的房地产作抵押。抵押权人\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）经实地勘验，在充分了解其权属状况及使用与管理现状的基础上，同意接受甲方的房地产抵押。?甲方将房屋抵押给乙方时，该房屋所占用范围的土地使用权一并抵押给乙方。?双方本着平等、自愿的原则，同意就下列房地产抵押事项订立本合同，共同遵守。

第一条?甲方用作抵押的房地产座落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_街（路、小区）\_\_\_\_\_\_\_\_\_号\_\_\_\_\_\_\_\_\_栋\_\_\_\_\_\_\_\_\_单元\_\_\_\_\_\_\_\_\_层\_\_\_\_\_\_\_\_\_户号，其房屋建筑面\_\_\_\_\_\_\_\_\_m2，占地面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_m2。

第二条?根据主合同，甲乙双方确认：债务人为\_\_\_\_\_\_\_\_\_；抵押期限自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第五条?乙方保证按主合同履行其承担的义务，如因乙方延误造成经济损失的，乙方承担赔偿责任。

第六条?抵押房地产现由\_\_\_\_\_\_\_\_\_使用。

甲方在抵押期间对抵押的房地产承担维修、养护义务并负有保证抵押房地产完好无损的责任，并随时接受乙方的检查监督。

第八条?抵押期间，甲方如发生分立、合并，由变更后承受抵押房地产方承担或分别承担本合同规定的义务。甲方被宣布解散或破产，乙方有要要求提前处分其抵押房地产。

第九条?在本合同有效期内，未经甲方同意，乙方变更主合同条款或延长主合同履行期限的，甲方可自行解除本合同。

第十条?本合同生效后，甲、乙任何一方不得擅自变更或解除合同，需要变更或解除本合同时，应经双方协商一致，达成书面协议，协议未达成前，本合同各条款仍然有效。

第十一条?本合同在执行中若发生争议，甲乙双方应采取协商办法解决或共同向\_\_\_\_\_机构申请调解或\_\_\_\_\_，不能协商或达不成\_\_\_\_\_意向时可向人民法院起诉。

第十二条?在抵押期间，抵押房地产被拆迁改造时，甲方必须及时告知乙方，且根据具体情况，变更抵押合同或以房地产拆迁受偿价款偿还乙方的本息，并共同到登记机关办理有关登记手续。

第十三条?抵押期满，如债务人不能偿还债务本息，又未与乙方达成延期协议的，按法定程序处理抵押房地产，清偿债务本息。处理抵押房地产所得价款不足以偿还债务本息和承担处理费用的，乙方有权另行追索；价款偿还债务本息后有剩余的，乙方应退还给甲方。

第十四条?本合同未尽事宜，按照房地产抵押管理规定及国家、省、市有关规定办理。

第十五条?本合同在双方签字盖章后，并经市房地产市场管理部门登记，方为有效。

第十六条?本合同一式三份，甲乙双方各执一份，房地产市场管理部门存档一份。

第十七条?双方商定的其它事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

说明：

一、本合同只作为房地产抵押担保使用。

二、本合同必须用钢笔、炭素笔或毛笔填写，字迹工整，不得涂改。

三、抵押人即是房屋所有权人；抵押权人即是债权人。

四、合同中的空格由双方根据实际情况填写。

五、金额大写样式：壹、贰、叁、肆、伍、陆、柒、捌、玖、拾。

六、如合同签订一方或双方系自然人，则\"法定代表人\"处可空缺。

**如何写房地产项目经理辞职信范本三**

敬的董事长、各位同仁：

大家好!

过去的半年里，在集团公司和董事长的正确领导和支持下，我在自己的工作岗位上，主动积极履行岗位职责，认真贯彻落实集团的安排部署，坚持以增强盈利能力和提升市场影响力为目标，以科学的经营理念和顶层思维为指导，坚持以提升经营效益为中心，以完善项目开发建设为重点，以推进管理提升为抓手，以加快公司发展为使命，深入、扎实、有效的开展工作，团结房地产公司领导班子和全体员工，较好的完成了工作任务的目标，现将主要工作情况做如下报告：

一、上半年主要考核指标完成情况

——x项目全部竣工，具备交房条件，并完成了消防验收等工作。截止7月11日，已将1、2、4#交付业主，并计划将其余楼座有顺序、有计划交付。

——稳步安全推进x项目五期工程施工。五期1#-5#楼项目按照工期要求主体施工完成，二次结构及装修施工完成50%。8-10、13-16、19-21#楼及1#、2#人防车库项目按照公司要求按期达到预售目标。

——销售任务逐步落实，紧抓项目回款额度。截止目前，方面销售套数为254套;销售金额为134076073元，回款金额为109139737元;住宅，上半年签约166套，签约额105106863元，回款额65030233元;商业认购9套,认购额9978243元，签约9套，签约额9978243元，回款额7341847元。

——前期手续按计划推进，竭力缩短办理周期。截止到六月底，办理完成五期8#9# 10#13# 14#15#16# 19#20#21#号楼主体及会所和1#2#人防车库开工许可证。办理了8#10#16#预售许可证及6#7#11#12#17#18# 22#23#24#25#26#桩基础开工许可证;完成方面全面验收的准备工作;完成办理x房地产资质延期工作。

——物业建设初步成型。自20xx年2月开始筹建开始，物业服务中心，从只有1名经理到现在在编21人，团队组建初步完成，其中1人持有注册物业管理师资格证书，大专以上学历3人。并在制度建设，发挥前期介入功能，执行查验承接手续，妥善开展交房工作等方面，初见成效。

二、在经营亮点管理中的做法和体会

思想指导行动，理念决定思路，管理理念决定公司经营的成败。今年永清地产持续传出国家利好政策，但地产升温持续时间短促，周期有限等现象也给我们提出了新课题、新要求，房地产市场仍面临严峻形势。面对当前现状，依据公司实际情况，确立工作思路最为重要。为此，我们坚持顶层思维，坚持以效益为中心，树立八个理念 —— 风险理念、品牌理念、双赢理念、人本理念、协调理念、效益理念、创新理念、学习理念，并指导和运用于管理实践，受益匪浅。

我坚持上述经营管理理念，系统抓好各方面的工作。下面就围绕理念并结合我的实际工作目标执行情况谈一些做法和体会。

(一)坚持品牌理念，打造亮点。

企业进入了品牌竞争的时代，要想取胜，只能在“品牌”上，寻找突破口，为企业市场开发打造一张醒目的“名片”。

打造合同履约品牌。

一是制定前瞻性施工规划，快速打开局面。

对施工总体布置方案进行了前瞻性的优化和调整。将原方案中不合理的布置进行了重新选址和规划，包括车库选址、施工便道等，为后续工作打下了良好基础。

为配合销售需求，工程部进行现场资源调配，优先8#、10#、16#建筑，5月底完成了四层封顶，具备开售条件，满足了五期推盘的时间要求。加快了1#-5#建筑的施工，为早日验收抢得时间。

二是加强现场文明施工，确保工程质量。

在施工质量管理方面，通过对监理的管理，在质量预控方面明确各施工工序，施工方法，加强现场监督，采用样板引路，发现问题及时与设计沟通，坚持当天的事绝不拖到明天。目前多层主体均已经顺利通过政府质检部门的核验。

在现场文明施工、安全管理方面，实行定期检查，预防布控。工程部策划安排，由监理组织每周一次现场安全文明施工大检查，由于措施到位，成果较好，目前为止未发生一起重大安全事故。

打造策划营销品牌

通过对x集团品牌战略研讨及方案汇报，并对接世联顾问、新景祥顾问、光合理想顾问三家具有实力的品牌战略合作伙伴，进一步实现x品牌所要达成目标的明确设定，进一步探寻x品牌落地执行层面的创新思路，取得阶段性成果。

通过竞品调研及市场分析，形成项目营销策略及阶段性营销方案;并要求代理公司定期完成市场监测周报及市场分析，会同研究;通过公馆推广形象包装组织各广告设计单位进行研讨、沟通、比稿，优选优质广告设计单位，完成对项目的广告设计提报，提升x品牌效应，加快x地产的销售步伐。

(二)坚持协调理念，搞好对外协调关系 做好与政府部门的和谐关系

20xx年政府部门对房地产企业加大了管理力度，直接给前期工作带来重重困难，我们迎难而上、积极进取，就处理好“关系”基础上，做到天天上门拜访讲谈工作，采取软磨硬泡等切实办法，直到将相关手续拿到手里;截止到六月底，方面，办理完成五期十栋楼主体、会所、1#2#人防车库从招投标到人防、节能等十余个科室的备案，审核工作，并取得了开工许可证。开工许可面积7万多平方米。办理了8#10#16#预售许可及十一栋楼桩基础从招投标到建设局各部门的备案、审核工作，取得了桩基础开工许可证。方面，完成全面验收的准备工作，包括完成防雷工程合格工作，环保局现场检测和资料上报，规划局现场检测、资料上报，房屋现场面积实测，档案馆资料制作等;在资质方面，完成办理x房地产资质延期工作。

在交房工作上，积极疏通房管局、房屋测量单位关系，提前完成所交房屋的面积测定工作，使交房工作能顺利进行。按时完成了向县统计局、县房管局、统计报表工作。

做好与银行部门的和谐关系

通过努力协调外省、市、县三级银行关系，完成北京建行、廊坊建行、河北银行、永清邮政储蓄银行、永清工商银行、永清农业银行多家金融机构项目按揭贷款准入，使得按揭工作正在有条不紊的进行中，累计完成按揭210户实现回款6019.6万元，保证企业资金的快速回笼。通过努力顺利的进行着x项目11500万元开发贷款的申请工作，在20xx年发放贷款7500万元及20xx年发放贷款4000万元，为我公司上半年各个项目的施工及土地贮备提供强有力的资金保证，为企业的持续稳定的发展，做足资金准备。

做好与当地老百姓的和谐关系

在168项目征地中，我们与当地老百姓始终保持积极做工作的态势，截止到7月，已经完成135亩清理工作，坟头签协议14户，房屋已拆除，果树清理一户。

(三)坚持全员的效益理念，开源节流

根据总公司下达的任务目标，经常组织各部门研究工作中的问题和难点，落实工作，加强管理，使每个人明确工作任务和努力方向，提高工作效能，增强效益理念。

在前期手续办理工作上，我们始终提倡以少花钱多干事为宗旨，通过努力，为公司直接节省资金百万元。

在工程技术上，通过工序的调整，避免了出现深基坑施工，通过了整体开挖，避免了基坑支护及护坡，从而为公司节约成本百万元。

(四)坚持双赢理念，加强总包管理与服务。

体现风险共担，利益共享。

主材全部由项目部采购供应，降低分包商资金风险，集中力量搞生产。签订《施工合同文件》、《履约担保函》和《安全协议》;采用了分包商《履约担保函》，有效地规避了工程风险。

把握住“民工工资发放”的关键

一是成立民工工资管理小组，形成公司经理负总责，工程部具体牵头抓，综合、财务等有关部门配合的工作体系;二是按照县委要求实行民工工资支付保证金制度，并根据风险的大小，随时增加从工程结算款中预留保证金额度;三是实行监管发放，在保证工资发放的情况下，结算剩余工程款;民工工资总体发放到位。

(五)坚持人本理念，加强团队建设，形成独特的x地产精神。

我们充分认识到团队建设是企业的核心竞争力，我注重以下几个方面： 思路清晰是基础。通过抓教育引导人，抓制度约束人，抓激励鼓舞人，抓关怀温暖人，抓活动凝聚人等途径，形成合力。

高度重视是根本。各方联动，精心谋划，过程扎实开展;在时间、条件和资金等各方面，给予大力支持。

公司领导班子的作用是关键。发挥模范作用，营造出风清气正的氛围。树立廉洁的理念，充分发挥带头作用，在任何艰难困苦的条件下，班子成员始终保持乐观、坚忍的心态;按章办事，平等待人，形成风清气正的氛围;与群众同吃住，深入一线，摸爬滚打，塑造艰苦朴素的作风;与群众常沟通，树立和蔼可敬的形象。受到群众的响应和拥护，对凝聚人心起到关键性作用。

(六)坚持学习理念，紧跟房地产发展动脉。

我认为学习是一个人一生中永恒的主题，学习是一个广泛的范畴，时事政治理论知识需要了解，专业的业务知识和市场经济理论也需要广泛的猎取，当今社会是信息的时代，我通过借助书籍、网络和与人交流、交谈，结合自己的实际和工作要求，进一步开拓阔自己的视野，充实自身的知识内涵，为更好的做好本职工作奠定基础，提供保障。

总之，这半年来，我尽自己的努力做了一些应该做的工作，有些工作还尚不到位，即使取得了一些成绩，这也是董事长的支持信任和大家齐心协力奋斗的结果。然而，我清醒的认识到自己还存在一些缺点和不足，主要表现在：一是施工现场管理存在差距，管理力度不够;二是思想还不够解放，工作执行力度不够到位;三是公司管理还有待于强化责任落实;四是统筹部署工作方面还不够科学，今后还要在融资、销售工作上狠下功夫。这些问题，都由自己在以后的工作中加以去克服解决。

**如何写房地产项目经理辞职信范本四**

发展商： (以下简称甲方)

代理方： (以下简称乙方)

甲、乙双方本着真诚合作、平等互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》等相关法律法规，经过友好协商，就乙方代理销售甲方开发建设物业达成以下合同条款，双方共同恪守：

第一条 委托项目

甲方开发建设位于德庆 商住小区项目(以下简称该项目)，总用地面积 平方米，总建筑面积约 平方米。为实现优势互补，甲方委托乙方独家代理该项目的销售策划工作，甲方负责策划评估，销售财务管理、合同契约管理，销售组织监督;乙方负责该项目销售策划、组织实施和现场管理 ，乙方应自觉接受甲方监督管理。

第二条 双方责任及权利

(一)甲方的责任及权利

1、该项目向社会公开发售前，为乙方提供办公地点及销售现场，提供有关物业销售工作的便利，负责协调乙方、承建商、物业管理公司、银行及中介机构等之间的工作关系。

2、负责向乙方提供该项目的《商品房预售许可证》、《国有土地使用证》及按现行国家房地产法律法规所规定对外销售所必需具备的政府批文及相关文件，确保乙方向认购者销售该项目单元物业的合法有效。

3、负责向乙方提供该项目的图纸、面积数据、建材设备和装修标准、《认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等合同文本以及销售所需的各种宣传用品。

4、负责对销售现场进行包装(包括售楼部和示范单位的布臵及装饰、广告牌的修建、现场绿化与美观、道路平整等)，提供现场售楼部及办公设备给乙方使用，并指派财务、保安、清洁等人员配合销售工作，有关费用由甲方支付。

5、负责审核乙方提供该项目销售策划方案，包括：推售套数、售楼价及付款办法、折扣比例等，客户群的甄选及推广工作进行中所制作的楼盘宣传资料，并监督乙方的具体执行工作，甲方对上述事务拥有最终权决定权。

6、负责审核乙方提供该项目的广告推广计划及协助安排媒介广告、展销会所需宣传资料和物品，并监督乙方具体执行。按经审批同意乙方提供的广告预算范围及标准承担相应的宣传、广告制作费用。

7、负责检查策划方案的实施情况并提出调整意见。

8、保证该项目有关资料的合法性、准确性，确保乙方向认购者销售行为受合法有效，负责与有关部门办理该项目有关售楼、按揭、办证等相关手续，并承担相关责任。

9、负责收取客户定金、房款及相关的房地产税费，负责安排与购房客户签订《认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等相关合同文件，并办理《商品房买卖合同》的合同鉴证手续。负责指定按揭银行，协助购房客户办理按揭手续。甲方另委托具有相应资质的中介机构办理上述事项，乙方应予以必要的配合和协助。

10、负责监督乙方销售进度，并派员参加乙方定期周会。

11、在乙方认真履行本合同各项义务的基础上，按期向乙方支付代理费用。

12、甲方有权随时审核本项目的销售情况，乙方应按甲方的要求提供相关的销售资料，并在甲方监督和指导下统筹该项目的销售工作。

13、甲方承诺在本合同有效期内，只通过乙方代理出售该项目之住宅，避免销售程序紊乱及重复。

(二)乙方的责任和权利

1、负责按期完成该项目的包装和推广计划，包括该项目的硬件配套、管理服务、销售计划及技巧、组织管理办法、风险规避建议。每月末第三个工作日前向甲方提交当月销售情况总结及下月销售计划，确保策划方案有效实施和及时调整。

2、负责编制和设计及提交该项目的价格表、装修标准、付款方式、展览板、宣传单张、楼书、服务管理手册及认购书等所有的宣传资料;但必须报甲方审批同意后方可使用。

3、协助购房者签订《商品房认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议、《前期物业管理合同》等相关法律文件，负责整理和催促购房者提供签约所需的各项资料。

4、乙方销售人员须经培训后上岗，确保对甲方确认的《商品房认购书》、《商品房买卖合同》及补充协议的内容条款有充分的认识和理解，为客户提供销售物业所需的咨询及答疑;乙方负责项目售后服务跟进工作。

5、在代理销售过程中，乙方销售人员应注意个人形象，统一着装，维护甲方的市场声誉，坚持文明销售、礼貌待客，以良好的服务态度为客户提供最优质的服务，对不符合条件或客户投诉意见较多的销售人员，甲方有权要求乙方更换。

6、根据甲方所规定的销售价格与浮动幅度进行销售，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣;若遇特殊情况，乙方应告知甲方，取得甲方负责人审批同意后作个案处理。

7、负责举办定期周会，就销售过程中出现的情况及问题及时向甲方汇报，自觉接受甲方的管理与监督。

8、在本合同有效期内或全部完成该项目销售后，乙方不得泄露属于甲方的各项商业秘密。

9、协调安排印制该项目的宣传资料和其他有关销售所需之资料文件，协调相关公司制作风格突出的高质素楼书、销售价单及其他宣传品，且在经甲方确认的宣传推广资料上印有“总代理：广州全景地产机构”的企业名称、地址及电话以利于开展该项目的销售工作。

第三条 代理期限

甲方委托乙方代理销售的期限：由甲乙双方签订本合同之日起至20xx年6月1 日止。如乙方在本合同有效期内提前全部完成该项目销售工作，本合同代理销售工作完毕之日止终止。如本合同期限届满，乙方仍未完成该项目物业销售工作，经甲方同意可延长合作期限，双方另行签订代理合同，明确双方权利、义务。

第四条 销售代理费标准

本合同有效期内，甲方同意按成功售出销售总额(不含各项税费、手续费、服务费、杂费)，按以下计提比例向乙方支付代理费，甲方与购房者签订《商品房买卖合同》及补充协议，并缴交首期款后，乙方方可就该售出物业要求计提销售代理费。

1、如已成交的销售总额低于人民币(下同) 1000万 元的,乙方按销售金额的1.5%计提销售代理费。

2、如已成交的销售总额高于1000万元，低于 20xx万 元的，该部分按

4、如已成交的销售总额高于20xx万元的，超出部份按销售金额2%计提销售代理费。

备注：代理费的支付时间以当月实际销售的额度计提，即按月支付。

5、销售佣金提计及奖惩：

根据当前市场状况，每个季度甲乙双方协商设定一个均价 元，当合同到期或者销售完毕时，按实际总销售额均价超出部分，甲乙双方按7：3 分配，(如实际均价为2200元/方，即超出的100元有30元是给乙方的)。

第五条 销售代理费结算方式、垫付款及违约罚款的处理

1、签约额以认购书为准，代理费用结算以购房者签署《商品房买卖合同》及补充协议并交付首期楼款为准，每月的最后一天为结算日，在双方确认之日起三日内甲方支付乙方本月销售代理费用，乙方应向甲方提供有效的发票。

2、乙方代甲方垫支的任何费用，须事前获得甲方书面批准，甲方应在乙方向甲方提供相关垫付费凭证之日起 天内将垫付款返还给乙方;如所需款项较大，经甲方审批同意后可先向乙方拨款，乙方应提交相关的正式付款凭证给甲方。

3、如购房者交纳定金后违约，按合同规定应予以没收定金，所没收客户的交定金甲、乙双方各占50%;如购房者签订《商品房买卖合同》及补充协议，并交付首期楼款后违约，按合同规定应收取的违约金及没收的款项归甲方所有，但甲方应按本合同约定的标准向乙方支付该物业的销售代理费;如购房者签约后要求转名、更换单位等所收取的手续费，甲、乙双方各占50%。

第六条：违约责任

1、签订本合同后，如甲方违约不将该项目交由乙方独家代理，或中途无故解除合同，甲方应向乙方支付违约金(大写)贰拾万元整(￥100000.00)，若乙方中途无故解除本合同，乙方应向甲方支付违约金(大写)贰拾万元整(￥100000.00)。

2、如甲方未能在双方约定期限内按本合同约定提交有关资料及履行各项义务，导致乙方推广计划延迟，除双方另有约定外，该项目代理期顺延。

3、若甲方不按期向乙方支付销售代理费，每延迟一天，甲方按应付款的千分之一支付滞纳金。如乙方未能按本合同约定向甲方交付各项销售代理方案或履行各项义务，每延迟一天，乙方应按 300 元/天向甲方支付滞纳金，逾期超过30天的，甲方有权单方面解除本合同。

4、销售进程中，乙方违反国家相关法律法规及本合同有关规定，随意承诺客户或作出与该项目实际情况不一致的陈述等违法行为，导致客户投诉或要求解除本合同，造成甲方声誉及经济损失的，乙方应承担由此产生的一切责任和损失，甲方有权单方面解除本合同，终止双方合作关系。

第七条 其它约定

1、本合同期满，双方决定不再续约的，乙方应积极配合甲方办理合同终止后的相关工作交接事宜。

2、因不可抗拒因素造成的损失，由甲、乙双方协调解决，互不追究违约责任。

3、未尽事宜，双方另行协商，并签订相关补充协议，有关补充协议并与本合同不可分割，具有同等法律效力。

4、本合同经甲、乙双方授权代表签字、加盖公章后生效;本合同一式贰份，甲、方双方各执壹份，每份具有同等法律效力。

5、本合同在履行过程中发生纠纷，双方应及时协商解决，协商不成的任何一方可向该项目所在地的人民法院提起诉讼，违约方应承担守约方因处理本合同项下纠纷所产生的律师诉讼费、律师费、差旅费等相关费用。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**如何写房地产项目经理辞职信范本五**

枫尚奥园自20xx年04月份启动销售以来，进展还算顺利，虽然遇上全国政策性打压，本地市场低迷期，但因交通局团购优惠力度大，仍然做到了开门红。由于时间紧迫也给资金储备带来了很大的压力。由于目前施工进度加快，为了实现解决项目资金问题，下半年必须进行攻坚战。为了使整体项目形象在故城市场上赢得良好的回应，且避免20xx年资金链条的不良衔接，在整体房地产市场形势依然严峻的局面下，要求我们提早制定出切实可行的的营销计划，在执行的的过程中紧密结合市场变化，并及时调整营销以及推广思路。基于此，将20xx年下半年营销及广告推广计划制定出来，上报公司领导。内容如下：

一、 计划时间安排：

20xx年7月15日—20xx年2月15日，划分为紧急促销期、热销期、持销期三个大阶段。其中紧急促销期为8月15日至10月15日，热销期为11月15日至20xx年2月10日，其他时间为持销期。

二、 营销计划：

分为营销计划+营销管理+推广计划三个部分+保障

(一)销售计划

1、 销售目标

20xx下半年总体销售任务为5000万元，以下为根据此销售目标值制定的销售任务额表格。

2、 销售任务完成时间 ，见表(一)：

1

衡水恒基置业房地产开发有限公司

3、 放盘计划 结合20xx年销售任务额，半年销售额为5000万元，需要在7个月内完成，故需要对房源销控做出调整，如下：

1)20xx年10月底放出一期二批房源，以确保销售房源的充足性。

2)紧急促销期及持销期以消化一期首批剩余房源为主。

3)热销期主要以一期二批房源为主。

4)如销售状况良好再加放二期部分房源或按当时形势进行房源调整。

4、 价格策略

改变目前的价格虚高而成交价不高的现况，适当调高二、三楼层价格，逐步收缩优惠幅度，从而使实际成交价提高，达成盈利目标。

价格调整计划：

节奏一：于20xx年7月26日二、三楼层提高单价提高20元。

节奏二：于20xx年2月26日整体房价提高50元。

优惠政策：

节奏一：于20xx年7月26日由目前九折收缩为九二折。

节奏二：于20xx年10月7日由九二折收缩为折。

节奏三：于20xx年2月26日由折收缩为九七折。

5、 销售策略

1)鉴于节后销售的难点为快速回款和持续性价格的递增。故销售部在原有销售策略的基础上，主要制定了系列组合式销售策略：

利用推广间歇期，进行行销工作，对集中拆迁区，城中村集中区，以及青罕、坊庄等重点乡镇全面地毯式派单咨询的方式，集中对这些区域进行传播，提高对意向客户群体的重点宣传。

2)每个销售阶段选择广告推广媒体进行广告推广，加大项目市场认知度，吸引更广泛的客层，加大销售力度，奠定良性循环的基础。

2

3)通过不同销售阶段对市场情况的调研，时刻掌控市场情况，以根据

市场变化随时调整销售思路。

(二)销售管理

1)准备工作

a、核对销控。与财务将销控核对清晰，做到时时更新，日日核对，防

止销控出现问题。

b、核对价格。与财务核对销售价格，统一销售政策。

c、人员准备。各岗位人员明确到人，要求以业务为准，以服务为准。

d、广告发布资金准备。为了加快销售和增大销售力度，选择不同媒体

发布广告，准备相应资金，落实发布。

e、确立项目各类别定位，明确商业业态分布，制定统一销售说辞，由

开发商认可后，宣传推广。

f、广告发布计划制定，设计物料准备，项目向外宣介的各种设备及装

修规格的落实。

g、项目现场销售中心装修设计及装修，物料购置。

2)销售流程制定(见附件)。

(三)推广计划

此次推广计划以市场行情为依托，结合项目情况在县城主流宣传媒介上

进行项目推广及信息发布。选择适宜的媒体组合，主要分为两大部分：主流媒体+附和媒体，主流媒体以报纸、户外、字幕飞播为主，后以短信、车体、站牌为附和媒体，各种主题推广活动用以配合宣传，以烘托氛围，加大力度制造人气，并达成成交。形式选择、推广时间上根据销售计划做出相应调整，最终以突出阶段性主推产品特性选为重点，完成阶段性销售目标为目的。

1) 报纸

作为常规房地产行业主打常规媒体，因有发放及时，覆盖面广，费用

较低，可大量投入。

2) 户外

根据我项目情况，目前项目围挡户外产生的效果越来越明显，已有户

外面积可以满足项目推广需求，为更好的推广项目，建议制作200

块3m×2m的写真kt板，由广告公司贴至每个城中村路口。

3) 字幕飞播：

电视字幕飞播信息传播范围广，信息传递速度快。

(四)保障(需要公司配合支持的工作)

1)工程进展情况

项目工程进展的情况属于最为直观地项目情况体现，势必将直接影响项目于市场中口碑的树立以及影响销售工作的进程与发展，无论是已成交客户还是未成交客户，此项必然成为最为直接的关注焦点。

2)各种手续证件取得的速度

由于公司手续不具备，前期销售无论从价格还是从销售回款等多方面受到制约，因此取得相关手续成为项目健康度的重要环节，价格的提升也与此直接相关，在一定程度上对老客户口碑以及现场新接待客户造成了影响，为了项目顺畅推广必须保证此项工作的时效性。

3)财务收款的配合

确保每日均可进行收款工作，其中包括周、六日，法定假日，不再对定金和首付款的收取时间进行约定，在必要的情况下延长日收款时间，或保障下班后财务人员通讯畅通，随时可进行收款事宜。

4)信息工作的沟通

工程或政策等方面相关内容的变更及时与销售部门进行沟通，保障销售部对客户销讲说辞以及对外口径的一致性输出。

5)佣金的及时结付，保证销售队伍稳定。

6)及时召开分阶段研讨会，适时调整营销策略及修正阶段性问题。

**如何写房地产项目经理辞职信范本六**

1、熟练掌握楼盘详细情况；

2、负责客户接待、咨询工作，为客户提供优质的看房体验和置业咨询服务；

3、负责协助解决客户售后服务工作；

4、与客户建立良好的关系。

房地产销售顾问职责4

1、负责客户的接待、咨询工作，为客户提供专业的房地产置业咨询服务；

2、陪同客户看房，促成二手房买卖或租赁业务；

3、负责公司房源开发与积累，并与业主客户建立良好的业务协作关系。

**如何写房地产项目经理辞职信范本七**

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。

我来公司也快两年了，也很荣幸自己成为xx房地产公司的一员。在公司工作近两年中，我学到了很多知识与技能，xxxx的发展也逐渐走上了轨道，从当初的我一个人到现在的28人;市场团队的框架已经基本建立，大家各司其职;房产的供应链体系也已经大体建立，为公司持续发展打下了一定的基础。

我非常感激公司领导给予我在这样的良好环境中工作和学习的机会。特别是xxxxxx等领导在这两年中都给了我太多的关心，帮助和支持，我在此表示诚挚的感谢!

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。

我对现在这个团队投入了深厚的感情，对现在做的房产产品也充满信心，如果有一个能力强的带头人，我相信他们可以做出一番业绩来回报公司，所以我希望公司领导一如既往的支持xx营销团队。在我正式离开之前，我会把我的工作全部移交给接替我的人，直到他上手后我再离开，在当前的人员中，我认为xx应该可以接替我的工作，供公司参考。

此致

敬礼!

xx

xx年xx月xx日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！