# 楼房分户查验工作总结(实用4篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-03-31

*楼房分户查验工作总结120xx年度工作在xx家园全体员工的忙碌中匆匆而过，甚至来不及等我们回首一眸。xx年全年工作是公司寻求发展的重要而关键的一年。年前，公司提出“紧抓目标、紧盯利润、想方设法经营创收，千方百计服务客户，适时参与市场竟争”的...*

**楼房分户查验工作总结1**

20xx年度工作在xx家园全体员工的忙碌中匆匆而过，甚至来不及等我们回首一眸。xx年全年工作是公司寻求发展的重要而关键的一年。年前，公司提出“紧抓目标、紧盯利润、想方设法经营创收，千方百计服务客户，适时参与市场竟争”的经营理念，使管理处认识到了在市场经济体制下竟争的残酷性。xx家园是集团公司开发较早的一个楼盘，各类公共设备设施已处于老化阶段，有些老化的设施必须要更换。这样一来就增加了管理难度，同时也增加了各项日常维修费用的支出。

为了使xx家园管理处能紧跟公司步伐，并承受市场经济竟争机制的洗礼。xx年初，家园管理处制订了“管理有序，服务规范，创建品牌，提高效益”的工作目标，管理处全体员工认真遵循这一原则，同心协力、开拓进取，积极寻找新的利润增长点，全方位展开各种有偿服务，xx年工作在全体员工的不懈努力下，诸方面工作均取得了突破性和实质性进展，为管理处以后工作有更大发展奠定了坚实的基础，创造了良好的条件。

为了总结经验，寻找差距，规划前景，促进xx年工作再上一个新台阶，现将xx年工作总结如下：

>一、积极开展各项经营活动，提高经济效益。

xx家园管理处在xx年工作中，在成本控制上下了很大的功夫，使管理处工作首次突破零的利润，创造出一份来之不易的经济利润。xx年工作全面展开之后，管理处为了寻求更大的利润增长点，召集全体员工在公司目标和经营思路的框架下进行分析，集思广义，根据xx家园小区实际情况，制订出适合自身发展的经营项目。

xx家园管理处全体成员在上半年工作中积极展开了各项有偿经营服务活动。如“家政清洁服务；小孩接送；房屋中介等各项有偿服务。全体员工利用休息时间加班、加点来展开各项有偿服务项目，家园全体员工共9人，在保证小区正常生活秩序的前提下开展各项经营活动，管理处全体员工不计得失，利用休息时间来展开各项有偿服务。

做家政清洁，保洁做不过来，保安人员去协助。甚至上夜班人员也要抽出半天时间主动协助，在xx年元月份是家政清洁的高峰期，为了使管理处充分利用这宝贵的时间创造出利润，在保证小区正常工作的前提下，一天接4家家政清洁服务，就这样管理处全体成员在分分秒秒创造着利润。

一份耕耘一份收获，截止10月未，家园管理处就有偿服务这一项已产生10028元的利润，给公司创造出一定的经济价值。

>二、以高效、优质的服务赢得新的利润增长点。

xx家园是集团公司开展较早的一个项目。小区面积不大，入住率虽高，但住户资源不是很丰富，物业公司通过几年和业主的磨合，已经形成较为成熟的管理运作模式。业主对物业公司也给予了认可，但由于小区面积不大，收费低下，造成物业管理经费不足，无法保证物业管理的正常运作。根据这一状况，管理处在xx年度工作中调整工作思路，在保证小区各项工作稳定的状态下，利用现有资源，赢得新的利润增长点，通过新增点来弥补由于管理面积小而产生的亏损；另一方面阳光家园一直以一种较为平稳的管理方式在运行。在相对的物业管理活动中突出业主至上的服务模式，只要求品牌不看中利润。xx年公司整体思路做了调整，作为xx家园管理处，即要保持物业管理各项工作平稳，又要创造相应的利润。针对这种情况管理处立足现有的管理服务模式进行创新，以服务带动管理费用的上调，使业主感受到物业提供的超值服务，便于管理处对费用适时进行调整。

管理处在xx年上半年工作即将结束时，对xx家园物业管理服务费用进行了上调，在原来的基础上涨浮达到每平方米0。13元。在这种情况下，就要求我们以更加优质的服务来赢得业主对涨费的认可，管理处在进行了艰难解释和沟通工作后，终于在7月份将物业管理服务费涨到国家标准范围内的最高标准，使管理处产生一项新的经济增长点。

>三、开源节流，降低成本，提高效益

1、加强各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保管理处工作持续正常进行，必须做好物业管理各项费用控制，并保证按时足额收缴。截止11月未管理处收费率达到98%以上。

2、厉行节约、降低成本

今年管理处全体员工，继承发扬xx年的优良传统，时刻树立成本意识和节约意识。严格控制各项管理费用的支出，使各项费用支出降低到最低限度。截止11月末费用支出比同期支出节约28243元。通过管理处全体员工的汗水浇灌，xx家园上半年的工作扎实而富有成效。截止11月末收入目标完成率达到124%，已产生利润56336元，xx年工作怎么来开展，是否能保持这个良好发展势头呢？下面我就xx家园管理处下半年工作实施计划及工作目标做以阐述。

**楼房分户查验工作总结2**

很感谢公司对我的信任，将xx店交给我来管理，作为我们xx这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。下面就今年的工作做个总结：

>一、人员管理

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

>二、人员培训

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

>三、房源维护

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是致关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

>四、客户维护

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

**楼房分户查验工作总结3**

今年受现行金融政策和国家对房地产调控的影响，按照旗委、政府整体工作部署，我局将回迁安置工作作为全年工作的重中之重，结合回迁安置房建设和企业资金情况，适时开展剩余1348户、万平方米的征收工作，集中人力、财力逐步安置住宅2251户万平方米。

>一、今年主要工作

（一）回迁、安置工作

按照旗委、政府整体工作安排，我局工作思路由重征收向重回迁安置房建设转变，上半年联合城建、规划、房管等部门对阿镇地区的各类住宅存量房情况进行了摸底调查，寻找并确定了房源，积极妥善回迁、安置住宅2251户万平方米，想方设法加快已开工片区回迁安置房建设。同时，我局根据国家关于棚户区的金融政策，积极与国家开发银行沟通、协调，准备相关数据、资料，现基本确定了贷款事宜。截至目前，共异地安置33户41套，面积平方米，分配公租房160套，涉及5个征收片区，此项工作有效的解决了部分回迁户无住房、四处租房的问题。

（二）房租、补偿款

因开发企业资金短缺，导致拆迁补偿款未能兑现，同时大多数被拆迁户房租陆续到期不能及时支付，造成极大的社会不稳定因素。根据实际，我局极早安排：一方面，千方百计协同开发企业协调资金，逐步兑付所欠款项。另一方面，主要做好被征收户的维护稳定工作，尽量将各类矛盾化解到萌芽状态，做到矛盾处理不出部门，今年接待各类信访案件200余次（件）。同时通过积极主动对接信访等相关部门，疏通好个别信访案件上访渠道，最大力度的化解了各类矛盾。

（三）棚户区改造项目

指定专人专项负责3500户万平方米棚户区改造项目，按时整理巡查记录单，按月上报各棚户区回迁安置房建设进度。

区、市相关部门对我旗棚户区改造工作进行了检查，对我旗棚户区改造工作给予了充分肯定。

>二、征收工作中存在的主要问题

（一）资金短缺。由于在现行金融政策下，开发商无法得到有效金融信贷支持，造成资金短缺，债务压力大；又因社会融资环境恶化，使开发商根本没有融资渠道，资金链断裂，导致旧城征收改造工作进展缓慢，部分片区回迁安置房建设尚未动工。另已签订协议的无法及时支付补偿款，同时大多数被征收户房租也陆续到期，造成被征收户情绪不稳，容易引起群体上访事件。

（二）市场需求回落。随着全市房地产市场的低靡，购房者持币观望，导致销售市场低糜，开发资金无法及时回笼。

（三）被拆迁户异地置换积极性不高。受房源区域、地段限制，与被拆迁户约定回迁地段存在差异，多数回迁户因房源位置偏远，暂不积极进行异地安置，仍在等待观望中。

>三、明年工作计划

我局明年仍以回迁、安置为工作重点，继续通过异地置换形式安置住宅2251户万平方米、商业万平方米（不包括万力xx区商业）。

（一）继续实行结对帮扶政策。对资金确有困难，无法启动拆迁、建设的天佐公司、万豪公司、亚峰公司及b4地块采取参股、合作等方式，引进有实力的企业继续推进上述片区的拆迁、建设。

（二）切实加大项目贷款争取力度。帮助、配合开发企业协调国家开发银行和其他金融机构提供棚户区改造项目贷款支持，缓解开发企业拆迁、建设资金压力。

（三）继续实行异地安置。根据房源建设及开发企业情况，大力推进异地安置工作，通过宣传、“算账”等形式让广大回迁户认清当前形势，尽快得到安置。对不同意异地安置的，完善原片区水、暖、路、讯等基础设施，加大对周边环境的整治力度，改善片区住户的生活条件。

（四）商业回迁安置。实行企业结对帮扶安置，通过协商谈判引进有实力的企业与原开发企业进行合作，推进原地回迁商业安置房项目建设。继续协调金融机构帮扶安置，给予能完成原地回迁安置的开发企业金融贷款支持。对回迁无望的开发企业，将通过异地安置或临时过渡安置的方式安置商业回迁户。

**楼房分户查验工作总结4**

生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活！回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就！出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

至今一直在xx从事房地产中介店长一职。个人简历在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为xx年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的！相信自己我是最棒的。用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

>一、业绩方面

这七个月的时间我们共做了，平均每月做了元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离规定的平均每月xxx的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

>二、工作中遇到的问题

由于我们xx店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。工作总结业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们xx店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。

电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。

后绪工作上，我们公司设计的\_流水式\_工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

>三、工作心得

没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

>四、行业分析

年是二手房动荡的一年，心得体会主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米12000元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等。

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，必竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们xxx店，离xx基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

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！