

2023年售楼部物业工作总结和工作计划(大全9篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

售楼部物业工作总结和工作计划篇一

- 1、熟悉xx项目的整体水、电及楼宇结构，做到有报修第一时间到达。
- 2、做好项目日常的公共设备、设施的.维修巡检、记录工作，排除因设备、设施的损坏而造成的安全隐患。
- 3、与开发施工单位保持良好的沟通交流关系，以便工作顺利开展。
- 4、及时完成各专业的报修工作，做好维修记录。
- 5、对维修用工具做好日常的保养、维护等工作，为公司节约维修成本。
- 6、对损坏且暂时无法修复的设备、设施做好详细记录，及时向项目经理汇报。
- 7、完成领导交办的其他工作

售楼部物业工作总结和工作计划篇二

又是一年寒冬，风依旧是去年的风，人却比去年成熟了许多，转眼的瞬间，一年的日子就似那天上的浮云，不经意已经被

风吹的'毫无踪影。来xx物业西安分公司已经一年了。回头看身边的的人走的没有几个了，可我依旧要继续坚持，坚持一个自我选择的原则，做就做好。

记得刚来的时候，我们都傻傻的，那点训练我们都不能坚持，整天的喊腿痛，最后看看那几个女生，不能坚持也要坚持，只有这样才能证明自己的实力。

在803宿舍的日子里，我们一起吃饭一起睡觉，温暖的日子，一群温暖的人，然后快乐的上班，时间也是那么的快。整理下自己的思绪，其实那时候可以做的更好。

记忆最深的是集训的日子，那时候累的不知道脚是不是自己的，但依然要继续奔跑。没有水喝，就是水龙头上的水。晚上的时候聊天都想着能顺利的通过集训，不想在这样的场合掉链子，因为我是恒大城的兵。

离开恒大城的时候，不知道别人是怎样的感受，但我又点难受，面对的是新的环境，还有吃住是否有好的保障。不管怎么样想，我还是来了xx[]刚来的时候只是一片荒凉的土地，等待开发，面对这样的环境，最怕的是度日如年的感觉。

这里一点也不热闹，冷冷清清的，对面的大白菜陪我度过了近半个念头，我最深的感悟是：今天时间让你寂寞了，明天它会加倍的把热闹还给你，这个日子就是开盘的日子，那时候就是展现我们工作成绩的时候。

一年过去了，心也有所成长。也许不久的明天我也能做中队长。毕竟天天在一起衣食住行，毕竟经常培训经常训练，我开始喜欢这样的生活，开始适应真样的环境。

明天的路还很长，我像静静的等，等待一个让我跳跃的平台，从此我将努力的工作，积极的学习，等待入住的那一天，把自己的汗水洒向这片陪伴我很久久的土地。

加油！来年会更好！

售楼部物业工作总结和工作计划篇三

在20xx年的工作中，我办严格执行了物业管理相关的政策法规，同时按照城市综合管理局的总体工作部署，结合珲春实际情况，对全市的物业进行了规范的管理工作。具体主要抓了以下几个方面的工作。

今年我办进一步加强了单位的规章制度和考勤制度，每周都抽出半个工作日进行学习各项业务知识，要求每位单位职工都要认真做好学习笔记，同时也要求记好个人工作日的工作情况。另一方面在廉政建设方面，我办严格杜绝因工作方面的原因发生的吃、拿、卡、要、报等情况，从提高个人的自身素质建设出发，真正地发挥领导和党员的先进模范作用，使之在工作中都要从服务广大人民群众的根本利益为出发点，切实做好自身的本职工作，从而表现出党员的创造力、凝聚力和战斗力。为我市物业管理的发展做出应有贡献。

(1) 开发建设单位确保自管的房屋。

(2) 使用房屋进行抵顶维修基金的房屋。

(3) 欠缴维修基金的房屋。

(4) 维修基金缴纳比较齐全的房屋。为今后工作查找资料时能够做到及时便捷，大大地增加了工作速度和工作效率。

(1) 为进一步确保物业买受人的合法权益，杜绝维修基金漏缴现象及开发建设单位用房屋抵交维修基金的发生，今年我办与房产局通过业务上的沟通，制定了严禁的收缴维修基金程序，即：维修基金必须由物业买受人自己到我单位缴纳，同时凭借维修基金收据到房产局办理产权手续，房产局并将维修基金收据做为要件存档。取消了开发建设单位代收代缴

维修基金的资格。

(2) 为了更好地建立维修基金账户明细，细化维修基金账户管理，今年，我办由会计及业务管理员一起到延吉、汪清学习了维修基金管理经验。同时结合珲春实际情况，将维修基金账户以栋分设账户，有的并以户分设账户明细。从而为今后使用维修基金准备了有效的基础材料。

(3) 催缴“维修基金”的工作：今年，在州领导进行对全州各县市收缴维修基金情况的检查中，对珲春使用房屋进行抵缴维修基金情况指出了不符合规定，要求整改。为此，我办积极向上级领导做出了汇报，经研究决定，市政府向我市开发单位以通告的形式告知了整改方案。现正在实施当中。

为便于住宅小区的管理，充分体现业主自制原则，今年我办又将具备条件的住宅小区成立了业主委员会。即成立了xx小区业主委员会□xx业主委员会□xx业主委员会，同时又重新审批了xx小区业主委员会，并选聘了为民物业管理有限公司进入xx小区进行了物业管理。

今年维修基金的使用，主要还是对矿区职工福利房进行维修改造。根据年初计划，现已完成了屋面防水改造（使用彩钢瓦材料）15栋，面积为762xx米，使用资金为526□26xx人民币。屋面增做防寒层共计38栋，面积为2727xx米，使用资金为810□00xx□对河南矿区外墙面脱落的房屋维修了5栋。同时因为河南矿区原为商品楼的居民反应强烈，现经市政府相关部门批准后，又对其使用“sbs”防水材料进行补修，现已经补修完工的面积约为800xx平方米。

今年，物业管理企业的三级以下的资质审批下放到地方之后，我办将全市的原物业管理企业又重新进行了资质审批及建档。经过审查，具备三级资质管理的企业共四家。取消了xx市城管物业管理有限公司及xx物业管理有限公司的物业管理资质。

同时对xx物业管理有限公司限期办理物业管理资质，否则将要求其退出我市的物业管理行业。从而进一步净化了我市的物业管理市场，推动其逐步走入规范化的轨道上。

- 1、大力提倡业主委员会的成立。
- 2、严格控制好物业管理用房的配置情况。
- 3、加强宣传力度，唤起业主及物业企业的法律意识。
- 4、进一步建立健全“专项维修基金”的收缴制度。
- 5、清理整顿全市的物业管理行业市场。
- 6、严格控制好新建住宅区物业管理的介入。

售楼部物业工作总结和工作计划篇四

甲方：河南成达房地产开发公司

乙方：河南龙宇物业服务有限责任公司

根据甲、乙双方友好协商，甲方聘任乙方为汤阴县新城国际住宅小区售楼部提供前期物业保安、保洁服务，约定前期服务人员保安4名、保洁2名。负责售楼部的秩序维护和保洁卫生工作。

甲方：

- 1、按照约定保安每人月工资2000元、保洁每人月工资1500元；服装费用（包括春秋装、夏装、大衣）由甲方按季度提前付给乙方。
- 2、保洁的使用工具等由甲方负责购买。

- 3、甲方给保安人员提供食宿，方便工作。
- 4、按照约定由甲方对工作人员进行安排，服从甲方管理。
- 5、按照约定用工符合劳动法规。

乙方：

- 1、负责人员的进场安排，对甲方提出的人员可进行调整。
- 2、负责保安保洁的管理、培训。
- 3、负责保安、保洁人员工作的督促、检查。
- 4、未尽事宜、双方协商解决。本合同一式两份、双方各持一份。
- 5、本合同从签字之日起生效执行。

甲方：（盖章） 乙方：（盖章）

河南成达房地产开发公司河南龙宇物业服务有限责任公司

代表签字：代表签字：

电话： 电话：

年月日年月日

售楼部物业工作总结和工作计划篇五

在xx公司的正确带领下，随着市场良好的发展公司以完善内部为基础，以开拓创新为动力，经过公司各个部门的积极配合跟我店全体员工的共同努力下本店取得了较优异的成绩。

主要做好与各个员工的协调沟通。同时，建立良好的人际关系。认真履行公司的各项规章制度做到提高认识，统一思想，每项惩罚制度都责任到人；结合自身工作情况不断发现问题解决问题；（每天晚上用一小时给自己的工作做一个工作总结然后安排一下明天的具体工作）接待客户热情积极主动，通过较好的对外协调，树立了良好的店面形象。

上月工作虽在公司正确领导跟全体员工的共同努力下，取得了一定的成绩。特别是店业绩方面，能适时把握市场，找准客户心态，灵活销售，无论是在哪方面均取得了不错的成绩。但对照公司的总体要求跟管理模式还有很大的差距。主要体现在：店员缺乏工作主动性，新员工业务不熟练，与客户沟通能力差，工作的计划性不够强，主动性跟责任心还不到位；部门之间的沟通协作还不够正常；店面管理的执行力欠缺，监督工作力度不够；上月未完成业绩的预计目标。等等，这些都有待于在下月的工作中加于克服跟改进。

希望公司加强对新员工业务知识的培训使他们进一步提高业务水平，在大好的市场下给公司创造更多的业绩。

下个月随着市场形势的发展跟激烈的竞争形势下，我店会以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确目标不断刷新我们的记录，加强业务能力提高业务水平激发跟调动每位员工的工作热情，要通过不同的手段跟形式，激发跟调动员工的主人翁意识，同时兼顾他们的个人利益，促使他们在其位谋其职，稳定思想跟工作情绪，积极为嘉信房产尽心尽力，献计献策。努力做好对客户的沟通跟协调，我们只有认清形势，振奋精神，齐心协力，奋力拼搏，才能将本店的各项工作做好做实，做出成效，进一步提高xx公司的知名度跟信誉度。

售楼部物业工作总结和工作计划篇六

1、负责物业部团队管理及培训；

- 2、配合营销部完成售楼部的'安全消防及客服卫生工作;
- 1、有销售案场物业类工作管理经验;
- 2、沟通能力佳,认真负责,熟悉物业管理类各工作流程;
- 3、有团队管理经验;
- 4、强烈的客户服务意识。

售楼部物业工作总结和工作计划篇七

优质的物业管理,不仅可以使物业及设备保持并长期处于良好状态、正常运营,而且可以为居住者营造并保持安全、舒适、和谐的环境和氛围。运作良好的大厦设施有助于工作效率的提高;称心的住宅环境有助于人际关系的调适。这一切离不开物业的贴心服务。物业一直致力于提供最优服务,让业主的每一天都幸福。

物业介绍

伴随世界上第一个式专业服务体系的诞生,酒店服务就踏上了永不停息的升级之旅,致力于开创一个零投诉的未来。当然,对品牌来说,这不是一种只面向内部的自我嘉许,而是真正基于客户的期望和要求。严谨、稳重、专业、细致……这样的态度至今仍被每一个享受过服务的业主认可,并在实践中不断升级,多年如一日的持续深化。

物业延承上海君悦大酒店、三亚希尔顿大酒店、三亚丽思卡尔顿酒店、深圳jw万豪酒店、多年五星级服务经验,将为未来的每一位业主提供总统级的定制物业服务。

温 情

“您的嘉奖是对我们的批评”

观点

高端项目的业主更关注物业管理

亚豪机构市场总监郭毅表示，物业服务能够给开发商营造良好口碑，不仅能够促进楼盘的销售，同时还会提升楼盘附加值。今年北京中心城区的商品房供应将以高端住宅为主，对于高端住宅，物业服务的重要程度就更高了。高端客户往往已经实现了财务自由，选择购买高端物业看重的是保值增值性、身份感和收藏作用。在这其中，物业管理的优劣无疑会影响到物业的升值空间，而服务的细致周到与否会影响到购房者的身份感，物业管理在购房者的购房决策中占据了两项关键指标，从中凸显出了豪宅项目里物业管理的重要性。

心健康，乃至小孩的学习成绩。这一切，是社会稳定和经济增长所必须具备的前提条件。

开发商

物业管理服务决定项目品质

中化方兴置业（北京）公司副总崔巍表示，让旗下的项目脱颖而出并获得客户认可，是开发商的重要课题。目前，知名开发商都在潜心修炼“内功”，在做好产品、景观的同时，更将优质的物业管理服务列为核心竞争力之一，物业管理服务将成为未来衡量楼盘品质的重要标杆。

每个社区就像微缩的城市，而物业管理就是这个城市的运营商，物业管理的好坏将直接影响到居住的质量。方兴地产聘请具有丰富高端酒店物业管理经验的 物业作为的运营者和服务商，导入 五星级酒店房服务理念，邀请 北京威斯汀大饭店的总经理担任物业的高级顾问。

“我们所有的物业人员在上岗前，先在北京威斯汀大饭店培训、工作一个月以上。而管理人员也在全面吸收酒店式服务理念同时，结合实际情况，形成一套切实可行且具有极高品质的物业服务体系并加以贯彻执行，使住在项目的每一位业主都能感受到无限的温暖和尊贵。”工作人员说道。

从摇篮迈向常青藤

教育是家庭永恒的主题，每一位家长都希望孩子赢在起跑线上，都希望孩子从小就受到浓郁学习氛围的熏陶。教育在房地产项目中的地位可见一斑。有良好教育配套的项目，其品质相对更胜一筹，增值潜力也被长期看好。近年来，拥有良好教育配套一直是推动中国上流社会在高尚社区安家的核心推动力之一，成了直接拉动购买行为的强大引擎。而则是这样一个高品质宜居社区，为业主提供国际一流的教育配套，打造cbd高端人文居所，让孩子能从摇篮迈向常青藤。

项目介绍

：打造一流教育配套

方兴地产作为一个大型央企的成员企业，始终把社会责任放在首要位置，于是，社区内最大限度地扩大学校规模，优化学校功能追加2200万投入，实现10079平方米的小学建筑规模；同时加大了楼体基础荷载，预留了未来楼顶加建条件，实现了24班的班级规模，且增加的建筑面积产权全部归属教委。更大的投入实现了单位土地面积上更大的教育资源产出，有利于优质名校的引入，进而从教育资源层面助推了整个cbd区域的经济的发展。

希望给所有的业主都能打造一个贵族式的教育环境。随着阵阵书香的沉淀和社区图书馆、健身房等配套的更多应用，社区整体精神风貌将得到集中体现，也将成为一个真正意义上的人文楼盘。

客户访谈

“投资孩子教育就是投资未来”

欲买房的张先生告诉记者，买房就是为了孩子，投资孩子的教育就是投资未来。提供一流的教育配套，能为孩子未来的教育做好准备。同时，良好的教育配套也是楼盘最大的附加值。优质的学校不仅会给某个特定区域带来良好的教育环境与硬件设施，更能给予它强大的人文力量，从而影响并逐步地提高人文资源，改变文化环境，提升楼盘的附加值。

专家观点

教育是重中之重

亚豪机构市场总监郭毅分析，高端客户普遍年龄在40岁以上，在人生中处于上有老下有小的阶段，财富的积累对于他们来讲只是数字的增加，老一辈的养老并不是问题，下一代的教育则是重中之重。接受良好的教育奠定了孩子未来成就的基础，追逐名校成为当前所有家长的共同心态。对于高端客群尤其如是，经营有序的企业都需要孩子去传承和发展，因此，他们对下一代的教育问题比一般家庭更加重视。这就促成了名校与高端项目的联动，拥有名校资源成为高端项目最大的附加值之一，名校+地产的模式，一方面缓解了名校发展的资源瓶颈，另一方面也成为了开发商吸引购房人的重要砝码。

开发商观点

责任地产 教育先行

作为一直践行“责任地产”理念的方兴地产，将教育视为项目的重中之重。我们已与某北京市重点小学取得联系，并初步确定合作关系。日后在生活园区中，教育将成为我们生活配套中不可或缺的一部分。

对于为什么要引进小学，我们借鉴古代“孟母三迁”的故事，站在父母的角度上考虑。鉴于此，在项目立项时，在原有投资的基础上又再次追加了2200万元来增加楼体复合强度，使其以后可以根据需求增加楼层满足需求，为后期学校的发展及孩子多方面的培养创造条件。

孩子以童真的笑声来温暖生活，给家庭带来温馨！给世界增添活力！

售楼部物业工作总结和工作计划篇八

20xx年的6月，我第一次来到这个海边风情小镇，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮助下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心的培训学习。通过一段日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过近一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从7月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房、10万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在8月1号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在9月10号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

经过领导开会讨论，我们楼盘决定下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观。

近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，我将不

断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大的市场行情不理想，但是我们可以从自身的项目上着手。省道副线贯穿上马工业区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如商业街、石塘印象、菜场、超市。小一期结顶后，可以把楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

20xx年对我们来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。在新一年里，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。我给自己目标销售20套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。并且在工作的提升中，提高自己的收入。

售楼部物业工作总结和工作计划篇九

当初来xx物业应聘客服岗位的事就像发生在昨天一样，不过如今的我已从当初懵懂的学生变成了肩负重要工作职责的xx一员，对客服工作也由陌生变得熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了；其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相当的专业知识，

掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现许多失误、失职。

前台是整个服务中心的信息窗口，只有保持信息渠道的畅通才能有助于各项服务的开展，客服人员不仅要接待业主的各类报修、咨询、投诉和建议，更要及时地对各部门的工作进行跟进，对约修、报修的完成情况进行回访。

为提高工作效率，在持续做好各项接待纪录的同时，前台还要负责各项资料的统计、存档，使各种信息储存更完整，查找更方便，保持原始资料的完整性，同时使各项工作均按标准进行。以下是我的工作总结。

接受各方面信息，包括业主、装修单位、房产公司、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，并对此过程进行跟踪，完成后进行回访；资料录入和文档编排工作。对公司的资料文档和有关会议记录，认真做好录入及编排打印，根据各部门的工作需要，制作表格文档，草拟报表等；新旧表单的更换及投入使用；完成上级领导交办的其它工作任务。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我这个刚刚步入社会，工作经验还不够丰富的人而言，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，幸运的是在公司领导和同事们的大力帮助下，让我在遇到困难时敢于能够去面对，敢于接受挑战，性格也逐步沉淀下来。

在xx物业我深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都应以工作为重，急客户所急，始终保持微笑，因为我代表的不单是我个人的形象，更是公司的形象。

细节因其“小”，往往被人轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在xx的每一天，我都明白细节疏忽不得，马虎不得；不论是拟就通知时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报；细节产生效益，细节带来成功。

工作学习拓展了我的才能，当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是上级对我的支持与肯定。前两天刚制作完毕的圣诞、元旦小区布置方案是我自己做的第一个方案，当该方案得到大家的一致认可后，心中充满成功的喜悦与对工作的负责；至于接下来宣传栏的布置还有园区标识系统和春节小区的布置方案，我都会认真负责的去对待，尽我所能把它们一项一项的做好。

自觉遵守公司的各项管理制度；努力学习物业管理知识，提高与客户交流的技巧，完善客服接待流程及礼仪；加强文案制作能力；拓展各项工作技能，如学习photoshop\coreldraw软件的操作等；进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和工作积极性；多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运能加入xx物业这个优秀的团队，xx的文化理念，客服部的工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工作中学习，在学习中成长；也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，与公司一起取得更大的进步！