

# 2023年征收拆迁工作总结(通用5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 征收拆迁工作总结篇一

1、完成城周生态二期征地、旅游重点项目玉龙山庄征地、高铁南站连接线补征地、迎宾大道高屋加油站等4个项目约400亩土地征用、附着物清理补偿工作；完成核心区雄州汽贸城28户房屋拆迁及附着物清理补偿及拆除工作；完成绛溪河大桥的进场开工协调、稳维和征地范围附着物(坟墓等)清理工作。

2、积极推进空分中学、阳安中学，城南工业园区第二安置点、上河、高铁核心区第二弃土场、迎宾大道高铁南站船槽补征地等项目合计约900亩的征地前期工作。

3、配合高铁核心区、城西九义校、城周生态等施工单位协调处理施工过程中的群众矛盾，如：高屋7社核心区弃土场安全隐患整改；核心区大井村、高屋村便道整治等。

4、协助成渝客专弃土场(部分)复垦移交，以及客专相关遗留问题的排查处理，如：吴长发要求拆迁房屋信访、康河村弃土场基础设施修复等问题。

5、调查处理信访案件67件次；配合开展征地农转非居民参保工作。

## 二、存在的主要问题

1、征地拆迁推进难度非常大，特别是以部分征地解决了老年人社保的社，历年征地的遗留问题多且处理困难。

2、征地拆迁工作经费国土局拨付不及时，导致相关村社和人员意见大。征地拆迁涉及群众经济利益，比较敏感，属于高危行业。

3、成渝客专弃土场复垦及相关遗留问题共计20余项，已上报市铁建办，并与八分部对接，但工作推进缓慢。

4、征地拆迁人员缺乏系统培训，目前主要靠传统的边干边学模式学习，业务水平急待提高。

### 三、下一步打算：

1、强力推进三期工业园第二安置点、上河项目、阳安中学迁建、空分中学补征地、迎宾大道及核心区东、西干道等项目的征地拆迁工作，促进项目尽快落地，注重项目后期服务。

2、继续严格执行相关补偿政策，加强与国土局、农安办等征地拆迁相关单位的沟通联系。

3、加强征地拆迁人员业务知识培训，除了工作中相互学习外，采取“请进来走出去”的方式学习业务知识和经验；并适时组织村社干部培训征地拆迁业务知识。

4、认真负责处理各类信访案件和矛盾纠纷，协助领导处理征地拆迁历史遗留问题。

5、团结协作，努力完成各阶段征地拆迁任务，完成党工委、办事处交办工作和驻村(居)工作。

## 征收拆迁工作总结篇二

一、拆迁范围：乙方负责实施甲方现代通信工业14—18号地块前期开发建设项目范围内107户农居建房审批面积合计约26811平方米房屋的拆迁评估补偿工作，并拆除旧房将场地

交付给甲方施工。

二、补偿原则：拆迁房屋和地上附属物《市房屋重置价格》、《市市区征地综合补偿标准》、《市征用集体所有土地房屋拆迁管理条件》等有关规定的标准进行补偿。

三、拆迁期限：暂定在甲方领取拆迁许可证后2个月内完成搬迁工作，乙方协助甲方办理申领拆迁许可证手续，具体拆迁实施时间双方根据实际情况另行商定。

四、拆迁补偿安置费用：暂按每户万估算，总费用为万元人民币，最终根据规定按实结算。

五、其他费用：

1、奖励费：被拆迁人在乙方评估后当时签订协议的，按被拆迁人常住人口一次性人均奖励1500元，规定时间前签约的，甲方按常住人口人均奖励1000元，超规定时间不再奖励；被拆迁户按时搬迁完毕交房，并经验收合格的，按常住人口每人奖励1000元，规定时间前完成搬迁交房的，经验收合格按常住人口每人奖励500元，超规定时间不再发放奖励费。

2、被拆迁人搬家补贴费：每户700元/次，每一次由乙方负责支付，第二次根据乙方提供的清单在安置时予以支付。

六、安置方式：

拆迁农户在予以安置，安置政策根据安置政策处理。

七、乙方与被拆迁人签订《征用集体所有土地房屋拆迁协议》后，根据区纪要[xx]25号文件，甲方先向乙方支付拆迁补偿安置款的20%，计人民币壹仟壹佰柒拾柒万元整，签约时支付总额的30%，余款在腾房屋后结算，多还少补。

八、乙方的拆迁服务费按每平方米房屋拆迁建筑面积25元计算（包含丈量、评估费、包含支付给国土局的管理费），在双方签订本协议后，甲方先向乙方支付5万无，其余部分在乙方完成拆迁工作后七日内支付给乙方。拆迁评估由双方共同委托有资质的评估公司。

九、旧房拆除（含建筑垃圾清运）由乙方负责，旧房残值归乙方所有。

十、动迁成果：

动迁结束后，乙方应提供给甲方补偿安置汇总资料及明细表。

十一、违约责任：

1、因甲方原因未按约定期限领取《房屋拆迁许可证》或者不按协议约定支付拆迁补偿相关费用，乙方可适当顺延拆迁时间。

2、因乙方原因延误拆迁工作的，甲方可拒付拆迁服务费，并要求乙方经济赔偿。

3、因不可抗拒原因延误拆迁工作的，双方协商解决。

十二、未尽事宜，由双方协商解决。

本协议一式五份，甲乙双方各执二份，区国土分局一份。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

**征收拆迁工作总结篇三**

## 一、上半年拆迁情况：

上半年，按照年初征地拆迁进度计划，通过精心部署，把征地拆迁任务分解到各工作组，责任落实到人，并根据拆迁时间节点抓好督查，建立抓拆迁、抓推进、抓落实的工作机制，形成全面推进征地拆迁的浓厚氛围。经统计，上半年共签拆迁协议21户(其中一村3户)；房屋拆除2户；一村一组征地50亩基本完成；迁坟25棺。

## 二、所做其他工作：

- 1、加强临时过渡房管理。三月份通过调查、发通知，加强了开发区临时过渡房管理，督促搬迁户按时缴纳房租，共收回临时过渡房3套。
- 2、大力开展征地搬迁安置宣传工作。利用宣传车广播、发宣传单、召开座谈会、入户开展征地搬迁宣传，打消村组群众心中的顾虑，整顿开发区周边环境，涉及人数4100人次。
- 3、加强了一乡劳务市场和村劳务站内部管理，协调处理区内3起劳务用工纠纷和一组与一、一组滩地纠纷。
- 4、积极参加一高速公路莲云段的800亩的征地苗木补偿和80户房屋补偿拆迁安置工作。
- 5、制定了《一县一工程建设实施方案》，并做了开工的前期准备工作。

分工明确，落实了责任制。

## 征收拆迁工作总结篇四

面对困难，\_\_把拆迁工作列为各项工作的重中之重，指挥部指挥长任宗军亲自挂帅征地拆迁工作，并指定副指挥部罗俊

分管，指挥部成立了征地拆迁部，定员3人，配备了专门的交通工具，负责线下工程施工的第一、二项目部分别成立了征地拆迁部门，定员2-3人，标段专职征拆人员10人。同时，指挥部和项目部分别成立了征地拆迁领导小组，由指挥长或项目经理任组长，征拆部、工程部、安质部等相关部门人员组成，加强了征地拆迁组织建设和队伍建设。

为了确保有序推进拆迁工作，\_\_对拆迁工作进行了组织分工，明确工作范围、目标，明确工作职责、责任，明确了奖罚措施和额度，本着分级负责、上下联动的工作方针，不断解放思想，改变工作方式，强力推进征拆工作。

## 二、积极进取，快速打开施工局面

兵马未动，粮草先行，\_\_客运专线开工即进入大战，要求征地拆迁工作必须快速打开局面，为施工创造条件。为贯彻落实建设指挥部“实干巧干三个月，突破征地拆迁关”活动，实现重点工程在春节前开工，\_\_从三个方面大下功夫，圆满完成了任务。

一是加强了路地关系建设，为征迁工作打下基础。指挥部及各项目经理部一边安摊建点，一边开展地方关系的走访活动。在没有任何图纸的情况下，本着先交朋友，再谈工作的原则，指挥部和各项目经理部分管领导、征拆人员逐一走访了本标段涉及的市、县、区及镇、村领导，进行感情投资，为下步的协商合作奠定了基础。指挥长任宗军在各项工作尚未明瞭之前，要求各单位领导坚决不能等靠，要特事特办，超常发挥，牢固树立超前意识，在宾馆建起临时办公地点，使各项工作及活动正常的开展。

二是抓住机会，突破征拆难关，以点带面扩大战果。在拆迁补偿协议未签订及拆迁补偿款未到位、以及地方征拆部门工作没有开展之前，指挥部下发文件，鼓励各项目部采取多种方式打开局面。加强路地关系建设，其目的非常明确，只有

一个字：“地”。在实际工作中，各项目部采取“借地”、“租地”或直接付给村民少量现金，或快速做村组负责人工作等方法，必须先“借”到地、“租”到地，让机械设备、人员进场，先开工，后办手续。采取这种方法，快速开工了汶河大桥、\_\_东特大桥等40多个工点。造成既成事实后，一方面为扩大征地拆迁成果找到了突破口，一方面断了一些地方官员分包工程、供砂石料等想法，减少了地方干扰。

三是全力推进征拆工作。\_\_年1月中旬，\_\_在\_\_市分三组展开了征地、拆迁工作，一组为：土地勘察定界；二组为：附着物、构筑物清点丈量登记造册；三组为：入户对房屋勘察丈量登记造册。工作人员舍小家、为大家、保国家重点工程，主动放弃回家和亲人过春节，把征地、拆迁工作一直干到腊月二十九。在春节前，\_\_完成亩土地征地手续，其中坊子区、新区附着物全部清点、丈量登记造册完毕，取得良好成绩，率先完成了建设指挥部确定的征拆目标。春节后地方政府上班，\_\_征拆工作人员分别和地方政府联系，采用人盯人、见缝插针，办不成事坚决不走人的工作方式，对地上附着物清点、丈量完的地段协调、要求进场施工，没有清点丈量的抓紧清点、丈量登记造册并配合各区房地产评估公司对拆迁房屋评估。在\_\_年一季度，\_\_完成平方米房屋清点、丈量工作，并协助建设指挥部与地方政府签订补偿协议共计约6000万元。至此，\_\_北线（客专线）除房屋外基本拉通，扫清工程路面障碍，为施工生产大干局面的形成创造了条件。中铁二局\_\_在建设指挥部“实干巧干三个月，突破征地拆迁关”活动中取得了第一名。

### 三、强攻硬上，不断巩固和扩大征拆战果

拆迁补偿协议签订后，地方政府仍以各种借口，不予配合。指挥部和各个项目部采取因人而异，因地制宜，强攻硬上，和谐拆迁的方式扩大的巩固征拆成果。

一是加强与市政府高层领导的联系，依靠政府做工作。\_\_市

市委常委、副市长徐振溪同志多次组织召开全线拆迁动员会，到施工现场实地踏看拆迁进度，召开专题调度会，下达死命令，责任到人头，给各级地方政府施加压力，要求各级地方政府要以高度的政治责任感，充分认识到建设\_\_客运专线对\_\_经济建设、和谐社会建设的重要性，认真落实省、部领导的讲话精神，以大局为重，以全力支持建设\_\_客运专线。

二是加强与具体办事部门和领导的协调，切实解决征拆工作中遇到的问题。指挥部和各项目部针对各自面临的不同情况，分析原因，有的放矢做工作，进一步加强感情联络。

针对铁三局、十局在\_\_电气化改造遗留问题，个别地方政府不但不予配合反而阻止\_\_客运专线工程施工的特殊情况，\_\_一方面积极向有关部门反映情况，一方面向地方政府领导、村民解释、协商、说明\_\_铁路客运专线工程的重要性、紧迫性，说明铁三局、十局和中铁二局关系，\_\_电化和\_\_客运专线的关系，求得理解和支持，历尽千辛万苦，才得到了地方政府的配合。

三是艰苦细致开展工作，力拔钉子户。\_\_征拆工作人员与地方征拆部门工作人员一起，进村入户，切实解决被拆迁户的一些政策范围内可以解决的困难，拔掉钉子户，进一步扫清障碍。

“只要功夫深，铁棒磨成针”。征拆工作人员坚信只要工作做得细致、以理服人、以情感人，和谐拆迁，一不定期可以顺利推进征拆工作。二季度，在建设指挥部“拼搏大干二季度，力争线下主体完”活动中，\_\_的征地、拆迁工作重点转为\_\_市四个城区的房屋拆迁。其中坊子区平方米、高新区平方米、奎文区平方米，潍城区平方米。四个区共计房屋拆迁平方米。在建设指挥部的领导下和\_\_市地方各级政府的支持下，\_\_征拆人员紧紧依靠城市房屋拆迁安置办公室，每家每户入户做工作，宣讲\_\_客运专线建设的重要性，工期的紧迫性，宣讲国家补偿政策、标准，取得了大多数被拆迁户的认



可，按期签订了补偿协议搬家，拆除房屋，让出施工场地。对一些困难户，拆迁人员不分上下班时间找拆迁户谈话宣讲，对最困难的家庭，入户谈话宣讲多达近60次。通过做工作，除奎文区丁家道口村和潍城区康家村的拆迁户拒绝签协议外，路内的走了50，铁三局走了38。

\_\_市潍城区丁家口村26户拆迁户集体不拆，还上访到市、省政府。\_\_和地方政府相关人员一起，按程序当面与上访户集体对话解释，但对方仍然漫天要价，无法达成协议。面对困难，经与地方政府□xxx门协商，在\_\_年9月2日上午9时，警民合作，对丁家道口村20多户进行协助拆迁。

\_\_站房屋拆迁是全线能否按期拉通的关键。建设指挥部主管拆迁领导亲自督阵，到路局找领导，请求铁三局、青西车务段领导到达现场协助拆迁宿舍楼，并对铁三局、青西车务段宿舍楼被拆迁户宣讲拆迁政策，宣传建设\_\_客运专线的重要性。为达到效果，工作人员每天分3-5组，不按时敲门入户做工作，每晚坚持开碰头会，汇总情况，分析当天情况，查找症结，找到解决方案，作好第二天的工作安排。截止\_\_年11月15日，在每平方米加300元作为搬迁奖励和强大的宣传劝说下，青西车务段400多户全部搬迁完毕，铁三局大部份搬迁，剩下18户困难户。工作人员把剩下的18户挨家挨户再多次进行劝说、解释，截此\_\_年11月24日，剩下5户成为钉子户。11月25日9时30分，在地方政府和xxx门的配合下，帮助钉子户完成搬迁。至此，\_\_征地拆迁工作全线贯通。

\_\_强力推进征地拆迁工作，为施工生产打下坚实基础，超额完成了建设指挥部三个活动的阶段目标，工程进度超前，安全质量良好，质量信誉评价连续名列前茅，确保了\_\_在保持了优势。

总结回顾中铁二局\_\_客运专线\_\_年的征地拆迁工作，能够克服面临的困难，没有因为征地拆迁滞后影响工程施工，没有因为征地拆迁造成地方人民群众生产生活的不和谐，取得

了地方政府满意，被拆迁户满意，建设单位满意的良好效果，主要得益于建设指挥部的统一领导和地方政府的大力支持。在20\_\_年的工作中，在建设指挥部的领导下，中铁二局一定能够取得更大成绩，为\_\_客运专线建设做出自己更大的贡献。

## 征收拆迁工作总结篇五

最后，个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在201x年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

贡献。

## 银行客户经理试用期转正工作总结范文二

转眼间201x年已过去了2个月，虽然白驹过隙，可坐下来，静静地回忆，这2个月以来的工作，真是收获颇多，感触颇多。非常荣幸，有机会和大家一起分享工作经验，这不仅是对我工作的认可，更是对我个人的鞭策。

我的经验可以用三个小案例去概括，这3个小案例集中体现了我的工作思想。

第一个，循序渐进，有的放矢

客户经理首要任务就是拓展客户，但当我看到“5221“任务中要求新增一个aum500万的客户时，我是没有很大把握，而我心中有数，我知道我的目标在哪里。因为201x年9月刚到大庆路储蓄所的时候，我就已经开始关注白金级以上的客户，分析他们卡的流水，约访客户了解情况了。从系统中我发现

一位白金级客户，放在卡里的活期存款足足有70万，竟然半年没有任何变动，我感到非常的可惜，因为即使客户要随时用钱，存上我行的7天通知存款，收益也是非常可观的。

财，非常喜欢这样便捷快速的理财渠道，当场自己使用手机银行购买了10万理财，还说以后有合适的理财产品通知他就可以了。就这样每当有合适的理财产品时我就会给客户打个电话，客户就会自己在手机银行上购买，虽然每次不多都是几十万左右，随着前期的理财产品到期，收益还不错，慢慢建立起了信任。就这样客户陆陆续续的从他行把钱转来，购买了500万理财产品，成为了我行的钻石级客户。从这位客户的拓展上，我发现有些高端客户注重的是便捷，他们平时很忙，尤其经常出差的，不可能为了某个产品专程来购买，我们的产品很多，但是客户知道的很少，我们要从专业的角度推荐符合客户的理财方式和渠道，只有因势利导，循序渐进，有的放矢，才能为客户所接纳。

第二个，以心相交，成其久远