

物业经理年终总结报告(大全5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

物业经理年终总结报告篇一

本人20__年x月到x物业服务处工作至今已有x年多的时间□x年来，尤其是本人主持x物业服务处日常工作以来，本人带领全体员工认真贯彻落实公司各项指示精神，规范管理，创新服务，加强收费，无论实在内部管理还是服务收费上都取得一定成绩，现将一年的工作情况总结如下：

一、经营方面

20__年□x物业服务处以“安全工作为基础，经营工作为根本”在各级领导的大力支持下、经过全体员工苦心奋战，在经营方面有了一定的突破，物业费的收缴有了大幅度提高，物业收缴率达到x%□经过初步测算物业服务处实现收入超__万元，物业服务处的经营能力逐步提高。全年实现安全生产无事故，员工队伍稳定，无劳动纠纷情况。

举措1：认真梳理前期欠费，对可以收缴的部分，落实任务、责任到人、专项收缴。对于刻意回避、恶意拖欠的单位，采用蹲点守候、见缝插针的方式，并用挂号信寄送催缴通知单，给拖欠企业增加压力，并取得一定的效果。

举措2□x物业费的收缴采用的是先服务后收费的方式，水电费也是由公司先垫资给供水供电部门，公司在运行过程中垫出大量的资金，无形中增加了很多风险。针对这一问题，我认真分析研究决定执行物业费和水电费都采取提前收缴，并于

从今年第四季度起对新入住的企业执行，并逐步向老客户和大客户过度，在增加收缴率的同时降低运行风险。

举措3：辞退一批在去年年底工作中严重影响员工队伍稳定人员。

举措4：解决前期遗留的员工年假未休问题。经统计前期因各种原因安保部员工共有__多小时年假。为了能不增加额外费用的情况下将这些时间消化掉，本人率先垂范，带领安保班组__名管理人员进行顶岗，努力克服天气炎热、身体疲劳等不利因素，我们甚至连续__小时不休息，咬紧牙关坚持x个多月终于解决这一员工多次提出的问题保证了队伍的稳定。

举措5：定期开班组长和骨干员工会议并积极与员工进行沟通，及时解决员工提出的诉求，仔细倾听他们的想法，员工在岗精神状态饱满，不带情绪上岗。

二、管理方面

20__年，我认真学习公司各项文件并及时贯彻落实。强化内部管控，建立起一支具有高度责任感和凝聚力的员工队伍。为更好的推行体系，我们严格按年初审核计划，对现场服务、内部管控进行内审，并于20__年x月接受__中心的审核。

举措1：积极梳理各项管理制度和流程，根据__实际情况，出台多项管理制度，并严格执行使制度不流于形式、流于表面。

举措2：强化外拓资金管理，建立健全内控管理体系。在“收”、“交”、“支”等几个关节点上都有严格管理和监督。

举措3：加大成本管理力度，节能降耗降低成本，挖掘潜力，增加外拓，形成自上而下的成本、经营意识，营造全员关注效益的氛围。

举措4：注重用管理人员的自身素养去影响员工，始终以严谨的工作作风、认真负责的工作态度、勇于奉献的敬业精神，来对每一个员工产生潜移默化的影响。

三、服务方面

20__年在服务业主过程中拓宽思路、大胆思维，与管委会、管理公司共同为入园企业提供创新、高效、高附加值的服务。经统计，服务满意率全部达标与20x1年同期相比出现一定增幅。

举措1：密切配合管委会提出的“提档升级、创新管理”的要求做好管委会领导关注的__管理、绿化除草等工作。

举措2：实行定期沟通回访制，每周x按时向管委会书面报告一周运行情况。

举措3：着重关注__企业的经营管理模式，了解他们的服务现状和特色所在，并将其中特色服务融汇至现有物业服务中来，发挥研发一公司同属电信行业特征，协助为业主提供便捷的__、__等业务。

20__年，是公司x年滚动发展第x年，我将立足岗位，努力工作，带领x物业服务处全体员工为打造x物业的品牌做出自己贡献！

物业经理终总结报告篇二

20xx年是飞跃发展的一年，上台阶，上档次的一年。在这一年里，百佳佳物业在集团公司的领导下，始终贯彻业主至上的原则精神，根据物业公司的实际情况，在搞好服务的同时，理顺完善管理工作，初步达到“工程程序化、操作规范化、运用使用化、管理科学化”的管理要求。使小区前期物业管

理工作逐步走上规范化的轨道，物业管理工作取得了一定成绩，受到小区业主的好评，现将去年工作总结如下：

20xx年度，公司共经营服务“80街区”、“武科大物业”及沿街门店的物业服务工作。总服务面积，公司在集团的领导下秉承业主至上，优质服务合理经营，共创和谐的原则。尽职尽责的完成各自的工作和任务，取得了较好的成绩。

公司为了规范化管理，做到有序可循、有规可依，在原有的规章制度基础上，逐步完善健全了消防制度、公共设施维修保养制度，以及财务管理物业收费、业主装修、秩序维护、岗位责任奖罚等多项管理制度，为公司的可持续发展以及物业队伍建设发挥了积极的作用。

公司20xx年度现有员工xx名（含临时聘用）都有一定的素质修养和团队精神，公司领导能严于律己、以身作则实行不计时工作制，没有节假日处处以公司发展为己任，起了模范带头作用。由于有好的领导，公司现有人员都有较好的业务能力和素质，能够爱岗敬业、遵纪守法、勤于学习、积极向上、对公司有很强的向心力和凝聚力。员工知识培训与教育：

一年来公司一直把知识当做企业发展的优先选择，为了培育加强员工的专业素质、专业能力、思想道德、责任教育，针对工作情况采取灵活务实的多种方式，适时召开会议，谈话的形式，宣传集团和公司的经营思路和重大决策，学习房产管理部门的行业文件及物业管理服务的责任与要求和相关规定，以及当前物业市场，住宅小区应当注意的事项和工作中发生事故方面的应急处理方法。比如停电后，要检查电梯里是否有人，应急灯是否打开。总之如何在突发事件发生后能随时把损失和危险降到最低点，减少损失确保安全。由于教育措施得力，方法灵活及时，员工尽职尽责□20xx年度未发生有影响的盗抢，安全文明责任事故。

为了提升小区的服务质量和安全标准以及小区品位，公司本

着服务为了发展，物业必须安全、和谐、稳健、共创的思路，加强小区的公共设备的日常检查和定期效能检测和维修，增强压力泵网供电线路、消防系统、园林景观的维护保养、对电梯使用、专业公司维护，公司监督出资的方式，千方百计的提高设备的完好率和使用效能增加安全系数。

公司领导严把费用审核关，做到该用的费用必开支，该节约的材料必审查，把握购进材料支出费用环节精打细算、开源节流、控制一吨水、一度电从源头开始，形成齐抓共管的良好经营习惯和作风，经过不懈努力才使公司朝着良好的势头稳步发展。

回顾20xx年对百佳佳物业来讲，可以说是喜忧参半。因为20xx年的成绩只能属于过去，但20xx年度的不足才是鞭策新的一年不断发展的无限动力，只有继续发扬成绩，吸取教训后新的一年才会有好的开端新的起点。

物业经理年终总结报告篇三

xx年已经即将逝去，崭新的一年也即将开始。整整一年的忙碌也即将告一段落。回头看一看这一年的工作，真的让我觉得很惭愧。在xx年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处——xx年我们是在打江山□xx年则是在治理江山。说到这里，我们还真的没有预料到xx年竟然是个市场的灾荒年。在这一年中，我们的心情都是起伏不定的，先是国家大事，跟着是行业艰难，还没等我们喘过气来□xx年就没了。这就意味着xx年我们的工作担子会更加沉重。接下来我将对我们业务部在今年一年中的工作做一下深刻检讨，希望得到大家的指导和批评。

xx年末——xx年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我

们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼力是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为最优秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整

套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个行动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能完成的，这个过程指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是最大的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查(或者说验收)。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

xx年工作中最漂亮的的就是家装渠道的成功开发，但是xx年在这方面却几乎是一无所获！首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到最高，但是我们的努力似乎没有取得过多的好成绩。那么xx年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢？我认为应该从细节做起。我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重点的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视；接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的方案，力争扭转乾坤；最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

工装市场更糟糕□xx年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，

老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。总之就一个字——难！但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们吧重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在xx年是空白□xx年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。所以我们在xx年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功□xx年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比最高的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

1各组实力的失恒。当我们指定xx年销售任务的时候，我们过多的把业绩目标理想化了，却忽视了各组综合实力的评估。竞争和勉励是重要的，但是如果游戏开始的时候就存在着不平等，那么就缺少了乐趣。当我们注意到这一失误的时候，后果已经很严重了。我有个愿望，我希望在我们的帮助和指导下，让落后的这支队伍重新回到游戏中来，找到自信，找到方法继续玩下去。但是这毕竟是工作，我将把努力倾注到失恒的一方，只要他不放弃，我们就不放弃！我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。我只相信一个道理——人定，胜天！我不想以失败告终，不管是选

择的失败还是指挥和辅佐的失败，只要有失败的存在我们的团队就不再完美。我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。

2关注度的不公平。这一点完全在于我个人，可能每个人都有几分自私。在给四个组长开会的时候我已经检讨过了，仔细思考一下，我在处理同样问题的时候用的尺度还是比较公平的，但是为什么还是有人觉得我偏心呢？苦思冥想，最后发现原来我过多的关注一些沟通多的员工。平时我也是主动的找到一些员工谈心，但是主动找我谈心的员工实在不多。包括一些工作方面的交流，主动找我请教和请示的，我自然关注就多一些，而那些凭借自己的蛮力或智慧默默工作的员工就逐渐的远离了我的视线。看来我这个领导不合格了，难怪有些员工在遇到问题的时候偶尔会发牢骚，虽然经过沟通后都能理解，但是回忆起来我对他们实在太不公平了。今天在这里请大家对我作个监督，期望我在明年的工作中，认真的关注关心每一个人的工作，用最贴近公平的方式对待每一位员工。

3优点大集合。我经常和我部门的职员讲这样一个道理：每个人都有自己的长处和短处，学习别人的长处可能不是那么容易，那么就要尽量把自己的长处发挥到及至，把短处尽量隐藏起来；不要盲目的去效仿别人的做法，要更善于树立自己的风格。我最欣赏“三人行必有我师”这句话，孔子的教诲深刻在心，但是如何发现你的老师是至关重要的。我们经常在一起工作、娱乐，有好多习以为常的行为和处事风格已经被我们淡化，想要发现对方最大的缺点不是难事，但是如果想要发现他的优点并学习确实有些难，尤其是人格上的优点。两位老板经常教导我们“先做人后做事，先做事后赚钱”，在我们身边缺少榜样，更缺少完美的老师。我在前一家公司工作了将近三年的时间，学了不少东西，但是让我最最骄傲的是我懂得了一个做人的道理：“在发现别人优点之前，先不要急着指出他的缺点。”但是我在对我部门员工做一对一

谈话的时候往往都是在批评他们的缺点，即便他们不接受，我也要强烈的指出来，最起码我要告诉他在我看来他是有这样的缺点的。我的部下们都很敬重我，并不是因为我的权威，而是因为我和他们推心置腹，也许这就是我的优点吧。然而在我职责对方存在缺点的时候，还是有那么一点反抗的味道，人之常情。但是，他们的优点我还是要找出来的，只不过我不喜欢当面表扬我的部下，因为我觉得让其他同事认可是最好的表扬，所以我要把一个人的优点拿出来，给其他所有的人去分享。xx年末我有计划要做一轮培训，培训的主要内容就是有四个小组长做经验性的总结报告，我希望通过他们自我的褒奖或者批评来指导大家，成功需要总结经验，失败更需要接受教训，只有共勉才能促进大家提升自我。

xx年的业绩数据实在不堪入目。只有个别小组的业绩完成还是比较另人满意的。我也是需要靠业绩吃饭的人，没有业绩我就一无所有。但是我并不把业绩看做是我的生命或者什么，我更看重的是造成这个结果的原因。xx年末我的业绩目标是这样规划的，四个小组平均完成400万，我个人完成100万，这样就是1700万。现在回头一看，自己都没有完成，有什么资格去要求其他的部下呢？业绩，只能是数据，而业绩的源泉是工作上的付出。我不认为没能完成的员工或者小组就是不合格的，但起码他们在和完成的小组或者个人相比存在着一些问题。准确的找到发病的原因才能对症下药，在这里我只能对自己做一个要求，一定要认真的去观察我部门员工的工作过程，之后给他们提出一些建设性的建议，从而达到整体提升的目的。

xx年是我领导业务部工作的第三个年头。我在前两年的工作更多的是实战，而我在xx年的工作可能更多的是通过数据上的分析来评估市场以及对员工加以引导和指导。

首先是队伍的健全，现在看来建设一个强大团结的队伍是最为重要的。我们领略了团队的强大是可以创造奇迹的。单独

凭借一个人的力量或几个人的力量是不够的，因此我们必须要在xx年4月份之前把缺少人力的小组补充完整。可以采用两种办法：1借用公司现有的政策，广泛宣传，吸引一部分优秀的有经验的行业内人员；2借助人才市场招聘部分有事业心、品质优秀的人才，培养新人。我已经准备下达死命令，招聘合格人组员是四个组长的重心工作，如果到xx年3月末，哪个组长的兵不购数或凑数，直接打散。

接着是管理制度的规范和培训体系的健全。这项工作我们一直在努力着□xx年4月份之前我们也要把这项工作列为重点。集合团队的智慧和经验，共同完成。最后是工作细节的把握。细节决定成败，道理很浅，大家也都明白。但是真正的发现细节上存在的不足，是自己无法作到的，这就需要协助和互助，我说过，共勉很重要□xx年我准备对四个组长做以下要求：要经常总结组内成员在细节上存在的不足，经常沟通关于工作上一些细节的处理办法，善于发现细节错误和总结经验教训。

大船已经起航，在茫茫的商海上我们风雨同舟。我们这些水手必须要有认真严谨的心态，勤劳智慧的思考，勤奋不懈的努力，我们才能顶住风浪的考验，沿着即定的方向驶到彼岸！

物业经理终总结报告篇四

回首望去，我在xx任项目经理已一年多了，在这一年里，在朱总的支持以及项目全体员工的积极努力配合下，我的管理经验逐渐从青涩转为成熟，并取得了不错的成绩，为了继续发扬成绩，保持好的`工作势头，同时在新的一年妥善扎实的安排好工作，现就20xx年的工作做以下总结和回顾，同时将20xx年的工作安排进行布置。

一、规范仪容仪表，增强服务意识

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，客服人员接待业主来访，做到热情周到、微笑服务、态度和蔼特别是商业区业主，很多因为各式各样开发商遗留问题带着情绪而来，周到服务也会让其消减一些，以便我帮助业主解决这方面问题。同时曾强对工程人员的培训，严格统一服务标准，增加与商业区业主的沟通，主动服务，了解业主真正问题所在，做好解释沟通工作，在漏水问题上，与开发公司联系尽快解决漏水问题，以此来提升服务水平。

二、对工程遗留问题的处理

工程遗留问题是地产公司和我们物业公司共同的责任，我本着对开发商和业主负责任的态度，对此项工作非常重视，对业主反应出的漏水、电跳闸、油烟弥漫等问题立即派工程人员现场查看，查明原因，对于是我们物业公司的问题立马进行维修，对于是开发商的遗留问题以及房屋质量问题，马上联系开发商和施工单位在约定的时间内到现场查看，判断问题、解决问题、分清责任。如属于是施工单位的问题，我们督促施工单位在与业主约定的时间内完成维修，把这些遗留问题的影响缩到最小。

三、协助xx交房

从20xx年12月15日开始的集中交房到20xx年12月30日的集中交房，从为业主办理交房、装修手续到协调处理业主户内整改问题，项目各部门员工都在疲倦和委屈中成长。对比20xx年交房出现的空置房物业费计算错误、交房资料的不完善、装修须知重要条款未及时告知等问题，在20xx年中都逐步规范，既体现了优质的服务质量又规避了各类风险。同时通过定期回访、责任落实，不但加强了与业主的沟通，还提高了我们服务水平。

四、收费管理

对于xx项目20xx年的物业费收缴情况，2、3、6、7因为是刚交房，物业费的收缴率是百分百，但商业因为开发公司工程遗留问题造成大多业主拒交物业费，针对此类情况，我们积极联系开发商、施工单位进行处理，对于未及时处理商铺进行专门的走访，帮助业主分析问题、分清责任，充分发挥好我们的桥梁作用，同时对于未交物业费的商铺进行限电，整合项目各部门人员统一思想、口径，顶住外在的一切压力，现商业区物业费的收缴率已达到百分之七十。

五、自身的不足

虽然，我在去年的工作中取得了一定成绩，但还有很多需要完善与加强的地方。一是纪律不够严明，在20xx年中因睡过头迟到多次，对员工造成负面影响，没有起到好带头作用。二是报账不够及时，在今后的工作当中加强对物资、账务的管理工作，购买物资后及时填写报账单及时去财物报账。三是不注重自身形象，因xx未完成全部施工，在开展日常工作难免造成鞋、裤全是泥渍却未及时清洗，再加上有喜欢抽烟，对公司形象造成负面影响。四是缺乏学习精神，未摆正自己的位置，对新出的法律、法规、条例以及客服的充水、电业务不熟悉，造成被业主询问时不能及时回复。

20xx年即将过去，新的一年将要到来。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，改正自身不足，结合目前项目的发展情况从以下几个方面开展20xx年度的工作：

一、加强与其他项目的学习与沟通

xx是个蹒跚学步的婴儿，在细节的处理方面以及小区活动的举办发面还是有所欠缺，学习其他项目的经验来提升xx的管理能力和水平刻不容缓，只有我们对其他项目的优点的不断学习和求索，团结公司所有项目起来共同努力，我们xx才能补足缺点，立足优点，在项目的各部门、各员工努力下□xx一

定会在20xx年里取得又一个新的胜利。

二、加强住宅区装修管理工作

小区装修管理工作是前期物业管理的一个重要环节，它涉及到物业的使用寿命与安全及小区房屋外观的完好美观，而随着8号楼的交房以及即将交房的9、10号楼，在20xx年年度入场装修的业主将会越来越多，在这方面我们必须根据小区实际情况与管理要求，制定详细的装修规范、装修须知、屋顶及平台花园管理规定等，每天工程部都要对装修户进行巡查，做好记录，遇到问题及时解决，及时处理，坚持原则。以保证房屋主体结构完好，房屋外观整齐，完好美观。

三、保安方面

1、保安部严格控制外来流动人员，加强不定期的巡逻，确保春节期间的业主人身安全，并协助春节期间商业区、住宅区的装饰工作，让业主度过一个安全温馨的春节。

2、车辆管理，因xx业主的车辆过多造成车位紧张，加强规范和控制来访车辆，特别是电动车必须引导其按指定区域正确停放，给xx创造了一个安全、安静、优雅的停车环境。

四、保洁方面

随着8号楼交房以及后续9、10号楼交房，保洁的卫生区域将大幅度的增加，保洁部必须一如既往的认真遵守公司和部门的各项规章制度，严格执行清洁工作规程，全天候清扫入户大厅、电梯轿厢、走廊等，及时清理垃圾，给新入住的业主创造了一个干净整洁的环境。

五、客服方面

1、做好业主入住前期准备工作，全力协助xx交房，提前准备

了大量的入住资料和必要的文件，针对后续交房的1、9、10号楼的实际情况，合理制定了办理入住手续的流程，并针对性的修改装修须知，不断完善业主资料以及装修规范，使交房工作顺利进行。

2、加强对物业费用的收缴。商业区因开发的遗留问题不能解决是造成业主不缴费的主要原因，客服人员要加强与业主的沟通，正确的对待压力，办法总比困难多，团结齐心在20xx年让物业费的收缴率再上一个新台阶。

六、举办活动

相比其他项目，小区文化活动是xx的一块短板，在20xx年度随着业主入住的增加，我们会积极的举办一些小型活动，拉近与业主的关系，为业主创造一个欢乐而温馨的环境。

态度决定一切，只要努力了，终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开各部门协助以及员工大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但就物业费方面跟其他项目比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

物业经理年终总结报告篇五

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以帮助我们寻找学习和工作中的规律，因此我们需要回头归纳，写一份总结了。那么我们该怎么去写总结呢？下面是小编精心整理的物业总经理个人年度工作总结，希望能够帮助到大家。

第三，加强对保安工作和生活的关心。对保安工资实行了大幅度的调整，解决了保安的社会保险问题，平均增幅达200

元/人·月;同时投入20余万元资金,完善保安宿舍物品的配置工作;开设公司职工食堂,解决队员的吃饭问题;配置了报纸、金地期刊、金地物业报、金地保安园地等报刊杂志,极大地丰富了保安员的业余生活。

第四、严肃纪律和检查处罚。坚决执行请销假制度,防止私自外出;实行严格的查岗查哨和晚点名制度;加大检查督导的力度,查处睡岗26人,脱岗13人,其它违纪31人;增大处罚力度,受处罚70人次。

在销售配合方面,筹备成立上海、武汉分公司和深圳管理部,克服非典困难及异地资源短缺问题,全力投入深圳翠堤湾、北京格林小镇和国际花园、上海格林春晓和春岸等项目的前期介入和销售配合工作,全面展示金地物业管理良好形象,满足集团地产销售配合工作的需要。

今年以来,翠盈嘉园、芳邻等6个小区先后成立了业主业委会,金地花园业委会完成改选。金海湾、金地花园、金地翠园等9个管理处完成了物业管理合同的续签工作。金地海景顺利通过安全文明小区的复检工作;翠堤湾、彩世界、太阳新城小区通过市级安全文明标兵小区的考评;彩世界通过深圳市物业管理示范小区考评;嘉多利花园通过广东省物业管理示范小区考评;公司通过质量体系认证复审,同时被沙头办评为环卫工作标兵单位。太阳新城、嘉多利花园两个小区清洁工作实施外包;碧华庭居、金地翠园消防系统进行了外包。金海湾花园电梯签订了外包协议。为公司相关外包工作进行了有益的尝试。

今年,公司以品牌求发展,将精力投入到中高档市场的开拓上,注重项目的投入产出,理性选择合作伙伴,全年新签22个项目,其中:全委项目6个,顾问项目16个。新拓展项目的管理面积243万平方米,其中:全委项目64.2万平方米,顾问项目178.8万平方米。目前,公司共接管项目118个。其中:全委项目34个、顾问项目84个;管理总面积1648.6万平方米,

其中：全委项目389.4万平方米，顾问项目1259.2万平方米。

至此，公司管理项目已发展到全国31个城市，其中今年新拓展城市8个，分别为洛阳、厦门、佛山、宜兴、烟台、潍坊、海口、镇江。

完成会所移交工作，改进会所经营管理，有效的改变各会所长期亏损的局面，逐步形成良性运作。

安全管理工作的改进提高，保安人才的建设、小区封闭式管理的实施、安全管理垂直管理模式的探讨和尝试，保安员社保、工资改革、居住伙食条件的改善，推动安全管理的有效实施。

小区设备管理模式的探讨和实施，工程部在业务管理地位的明确，强化了各小区的设备日常维护工作，改善了设备运行效果。

今年以来，公司就人才引进的渠道和方式进行了探讨，人员招聘组织、管理的改进，为公司在人才引进特别是高素质人才引进奠定了基础。一方面立足业绩考核和能力评估，不拘一格，积极选拔内部人才，共晋职晋级169人。另一方面大胆引进外部人才。

推进保安招聘与基地化建设。通过多种渠道，与多个学校、人才市场建立了长期合作关系，进一步完善保安的基地化建设，共招聘518余名保安员。

在公司内部推行三级培训管理，公司级培训共计16次；职能部门组织对口培训共计24次；部门内训约计774次。管理员培训时间达121.5小时/人年，保安人员培训时间达126小时/人。