

# 2023年参观楼盘的心得体会(精选8篇)

在工作中，经验总结是非常重要的，它可以帮助我们总结经验、总结教训，更好地指导未来的工作。以下是一些实习心得的精华摘录，在阅读这些实习心得范文时，不妨思考一下自己的实习经历和成长。

## 参观楼盘的心得体会篇一

近年来，楼市的火热程度可见一斑。买楼成为了现代人生活中的一大重要事项，想要拥有一个温馨的家，选择一个合适的楼盘显得尤为重要。为了找到心仪的楼盘，许多购房者会参观多个楼盘，亲自了解楼盘的风格和环境。我最近参观了几个楼盘，深感参观的重要性，留下了许多深刻的体会。

首先，参观楼盘能够直观的了解楼盘的环境和规划。在楼市上，一些楼盘的宣传往往美化了实际的情况，所以亲自到现场参观十分必要。通过实地的参观，我能够更清楚地了解到楼盘周围的配套设施，例如有没有购物中心、学校、医院等，这对于居住来说尤为重要。而且，我还能够看到楼盘的绿化情况、公共区域的规划等等，对于一个家的环境来说这是至关重要的。通过这些直观的了解，我能更准确地判断出该楼盘是否符合我的需求。

其次，参观楼盘能够与销售人员进行沟通，详细了解楼盘的信息。每一个楼盘都有销售人员陪同参观，他们对楼盘的了解十分详细。在参观中，我和销售人员进行了深入的交流，询问了我关心的问题。销售人员不仅能够从物业设计、户型等方面为我提供实用的信息，还能帮我解答其他的疑问。通过和销售人员的沟通，我对楼盘的信息更加全面了解，也能更好地为自己的选择做出判断。

再次，参观楼盘可以亲身感受楼盘的品质和建筑质量。楼盘

的品质和建筑质量是购房者最为关心的。通过参观楼盘，我能够近距离观察楼盘的外观和内部结构，判断楼盘是否具有好的品质和建筑质量。在新的楼盘参观中，我选择了进入一些样板房，通过实际的体验，我可以感受到楼盘的舒适度、装修的质量等等。这样直接的实地感受能够让我更加放心地作出购买决策。

最后，参观楼盘还能够与其他购房者进行交流和比较。在楼盘参观中，我发现不仅仅只有我一个人在参观，还有许多其他意向购房者。在等候的过程中，我与其他购房者进行交流，了解每个人对于楼盘的看法和选购的侧重点。这样的交流能够为我提供其他角度的意见和建议，让我更加全面地考虑。

总结来说，楼盘参观是选择合适楼盘的重要步骤。通过参观，我们可以直观的了解楼盘的环境和规划，与销售人员进行沟通，详细了解楼盘的信息，亲自感受楼盘的品质和建筑质量，并与其他购房者进行交流和比较。这些经历能够为我们提供直接有效的信息，让我们做出明智的选择。在未来的购房中，我将继续参观楼盘，积累更多的经验，为自己选择一个温馨的家提供更多的支持。

## 参观楼盘的心得体会篇二

近年来，随着城市的不断发展壮大，楼盘销售行业也得到了长足的发展。人们购房不再只是满足基本住宅需求，而更加注重生活品质及舒适度。因此，楼盘参观成为购房者们了解、选择合适房源的必备环节。我最近参观了一处楼盘，下面我将分享我的心得体会。

首先，楼盘位置是选择房源时最关键的因素之一。这次我参观的楼盘位于市中心，交通便利，周边学校、商业设施也齐全。在楼盘参观中，我发现开发商精心选择了地理位置，把握住了城市规划及发展的趋势。这样的位置选择不仅为居民提供了便利的生活条件，也带来了较高的投资价值。因此，

在选择房源时，我认为要注重地理位置，避免选择偏远或发展不完善的地区。

其次，楼盘的户型设计也是我在参观中给予重要关注的因素之一。户型设计直接关系到日常生活的便利性和舒适度。在该楼盘的参观中，我看到了各式各样的户型设计，从一室到五室不等，满足了不同家庭需求。特别是在户型的细节设计上，如阳台、卧室面积等，开发商都考虑得非常周到。我认为，好的户型设计能为居民们带来更舒适的居住环境，因此，在购房时要综合考虑户型面积、格局等因素，选择适合自己的房源。

另外，楼盘参观中我还留意到了楼盘的建筑品质。一个楼盘的建筑品质直接影响着房屋的使用寿命和居住环境的安全性。在参观时，我特别关注了楼盘的建筑材料、施工工艺等。这次参观中，我看到了该楼盘采用了高品质的建筑材料，施工工艺也很先进，保证了房屋的品质。一个优质的楼盘，不仅能提供安全、舒适的居住环境，还能给居民带来长期的价值保值和升值潜力。因此，购房者在参观楼盘时要仔细了解楼盘的建筑品质，在选择时注重优质的建筑材料和工艺。

此外，楼盘参观中的配套设施也非常重要。一个完善的配套设施能提升居民的生活品质，并方便他们的日常生活。在这次参观中，我注意到该楼盘周边的商业设施、学校以及公共交通等配套设施非常齐全。购房者在参观楼盘时，要尽量选择周边配套完善的楼盘，这会为日常生活带来很多方便。

最后，我参观楼盘时还参观了样板房。样板房是开发商对房屋装修及空间布局的展示，也是购房者判断房屋质量及风格是否符合自己需求的重要参考。在这次参观中，我看到样板房的装修风格和独特的设计，极大地激发了我的购买欲望。因此，购房者在参观楼盘时，应该多看几套样板房，从整体感受出发，选择合适的房屋。

综上所述，楼盘参观是购房者了解房源的重要环节。在参观中，地理位置、户型设计、建筑品质、配套设施以及样板房等因素都会影响购房选择。购房者需要全面了解和比较各个方面的信息，充分权衡利弊，选择合适的房屋。希望我的这次楼盘参观心得能够对大家有所帮助。

## 参观楼盘的心得体会篇三

1. “盛天龙湾”推出的商品房有两房，三房，四房的都有，面积适宜，户型结构设计合理。可供选择的户型较多，相对的面对的客户群也较广。价格的定位也较为适中，均价为每平方米3300元至4300元。一期楼盘已销售完，二期和三期正在开发当中。唯一不足之处就是距离城市中心较远，周围的配套设施还没有完善，但在目前的城市发展长远目标来看，还是有一定的升值潜力。

2. “东岸御花园”推出的`商品房是大户型，由140平米至200平米不等组成。因为该小区地理位置较佳，销售定位为城市高端消费客户，当然价格也是高端的，均价每平方米6000元，而且还有价格上扬的趋势。

1. “盛天龙湾”的整个销售环节有条不紊，有保安人员引导客户进入小区，由专业的销售人员接待客户，全程陪同客户，对客户的问题做出详尽的解答，并给每一个感兴趣的客户留下联系名片及楼盘资料以供参考。

2. “东岸御花园”的销售人员的专业素质也是不错的，优秀的楼盘总有相似之处。

1. “盛天龙湾”有大型的模拟楼盘和区域规划图，及各种户型的模型。特别之处是专门有一个展示厅向客户展示了楼盘使用的建筑材料，使楼盘的质量有了保障。并有精美制作的楼盘宣传手册和单张□dvd光盘，年历等。利用每个双休日举办一些小活动与客户进行互动沟通，并实行会员优惠制度。

2. “东岸御花园”投入的广告宣传力度也较大，在各种媒体投入了广告。

## 参观楼盘的心得体会篇四

随着社会的不断发展，城市的面貌也在发生着翻天覆地的变化，各种楼盘如雨后春笋般的涌现，为人们提供了更多的选择。作为购房者，我们在购买房产之前，往往会去亲自参观一下楼盘。我最近参观了一个新楼盘，这次的参观经历让我受益匪浅，让我更加了解了购房的一些要点。接下来，我将分享我的楼盘参观心得体会。

在进入楼盘之前，我先仔细阅读了宣传资料，了解了楼盘的基本信息。在参观过程中，我发现楼盘的实际情况与宣传资料中所描述的并不完全一致。这让我意识到，在购房之前，我们不能完全依赖宣传资料，更要亲自去实地考察。只有通过亲眼看到实际情况，才能更好地了解楼盘的特点和优缺点。

参观楼盘的过程中，我发现一些需要注意的细节。首先，我注意到楼盘的环境和位置是非常重要的。一个好的环境和便利的位置不仅可以提高自身的生活品质，也会对房屋的升值潜力带来很大的影响。另外，我还注意到楼盘周边的配套设施是不可忽视的。一个完善的社区配套设施可以提供更多的便利和舒适度，带来更好的生活体验。

参观楼盘，我还特意留意了房屋的户型和布局。作为购房者，我们需要根据自己的实际需求来选择合适的户型。一方面，设计合理的户型可以提供更多的空间，方便我们的日常生活；另一方面，合理的布局可以使得房屋的使用更加高效。当然，我还注意到楼盘的装修和材料质量也非常重要。优质的装修和选材可以为我们提供更好的居住环境，并且减少日后的维修和翻修成本。

与楼盘销售人员进行交流是我参观楼盘过程中的重要环节。

通过和销售人员的交流，我得以进一步了解楼盘的各项情况。同时，也可以从销售人员那里获取一些关于购房的实用信息和建议。然而，我们也要保持冷静和理性，不要被过多的销售话术影响判断，要自己多做调研和比较，做出切实的决策。

最后，在参观楼盘的过程中，我还发现了一个重要的问题，即对文化和历史遗址的保护。我参观的楼盘附近有一座古老的庙宇，庙宇的墙壁被楼盘的施工过程破坏了，这让我感到非常遗憾。我们购房者应该有责任保护和尊重文化和历史遗址，不能为了楼盘的发展而不顾其他环境和社会问题。

综上所述，参观楼盘是一次十分有意义的经历，它能让我们更好地了解楼盘的实际情况，并为我们购房提供参考。通过参观楼盘，我们可以更好地考察环境、位置、户型布局以及装修材料等因素，做出更明智的购房决策。最重要的是，购房者应该保持理性和冷静，不受宣传资料和销售人员的影响，根据自己的实际需求和情况做出决策。同时，我们购房者也应该更加重视文化和历史遗址的保护问题，尊重周边环境和社会问题。这样，我们才能买到心仪的房子，过上愉快、舒适的生活。

## 参观楼盘的心得体会篇五

从参观两个园区的楼盘可以看出在布局是合理的，设计上是科学的，功能上是齐全的，配套是完善的。从外观上可以看出有一支年轻、专业齐备、业务熟练。下面是本站小编为大家收集整理的参观楼盘心得体会，欢迎大家阅读。

5月12日下午，参观了星河湾、美林湖畔花园同时也看了金碧世纪花园，回来后颇有体会。

星河湾和美林湖畔花园在布局上、规划上都各有千秋。

星河湾突出的有几点：一是环境卫生方面做得比较突出，给人感觉整个园区干净、整洁包括扶栏都是一尘不染；二是绿化养护方面管理得当，绿化地清洁，花木生长茂盛，没有杂物，没有坏死现象，并对较为名贵、稀有或数量较大的品种在适当的地方用标志牌对其名称、种植季节、生长特征、管理方法等都做了公告，可见管理人非常熟悉花草树木的名称、特性和培植办法。三是优质的服务，走进物业管理公司，看到的是他们那微笑服务，热情对待住户，做到了住户有问必答，有求必应，为住户解决实际困难，对任何人、处理任何问题都做到文明礼貌、耐心、细致。

美林湖畔花园整个园区都突出了它独特的一面，不管是从建筑还是其它设计方面还是保安的着装方面都感觉身在异国他乡，走在园区真让人心旷神怡。

从参观两个园区可以看出在布局是合理的，设计上是科学的，功能上是齐全的，配套是完善的。从外观上可以看出有一支年轻、专业齐备、业务熟练，思想活跃的管理队伍。在物业管理上无不体现时时事事求创新，坚持高标准、高起点、严要求。

再看金碧世纪花园，相比之下不足之处自然暴露出来，不管是从环境卫生还是建筑方面均无法相比。

相对比，金碧世家物业管理公司在工作上也还存在着一定的差距。作为行政主管，我深深感到自身工作的不足及压力，因为公司的生死存亡我有很大的责任。为有效地避免某些环节工作的沉淀和盲点，使办公室工作处于最佳状态，首先培养全局观念，从公司的整体需要出发，以公司最高效益为自己的工作宗旨。第二是具有强烈的参谋意识，在各个方面当好领导的助手，充分发挥办公室在公司的作用。第三把工作效率和工作质量作为自己的首选目标，力求处理事情迅速准确，事半功倍。我相信只要有决心、有信心按照许主席的要求和标准，按照公司领导的要求把本职工作做好，定能为集

团公司打造精品，重塑大恒做出贡献。

20xx年是大恒不寻常的一年，她迎来了大恒二次创业，大上台阶。第一阶段，我们出色地完成了“做大”的目标，第二阶段，我们要把大恒“做强”，为以后的“做长”打下坚实的基础。

说到广州市比较有名气的房地产开发商，人们会不约而同想起大恒、越秀城建、合生创展、富力等名字。没错，对于名气，我可以自豪地说：有。但是，说到精品名盘，我大恒13个楼盘中又能举出几个来呢？”做大”并不是一件难事，“做强”才是一门高深的学问，因为它关系到如何“做长”，如何打造百年老店。许主席不愧是我们的领头人，在这个关键时刻，他敢于转变思想，提出了：“从我做起，从零开始；打造精品，重塑大恒”的战略目标。

乘着“勇于开拓，集百家精华”的精神，5月12日下午，我们集团上下怀着学习的态度，组团参观了市内几个出名的楼盘——星河湾、美林湖畔花园、金碧世纪花园。通过“以盘比盘”，发现别人的优点，找出自己的缺点，把好的东西带回“家”，把坏的东西扫出“家”门。

第一站是星河湾。该楼盘远离广州市中心，位于成熟的华南板块，北邻珠江，东部为自然山坡，西邻番禺迎宾大道，万亩生态果林使星河湾远离城市的喧嚣，倍显宁静、清幽。车子一路驶入星河湾楼盘，一下车，一排排整齐的绿树立刻映入眼帘。一条条的林荫小径向四周延伸，就象树叶的叶脉，非常清晰、有续。我在整个小区兜了一圈，沿路树木郁郁葱葱，花草修剪得层次有续，柏油路上极少见到有垃圾，也看不到打扫垃圾的工具。公共路上每隔一段距离就有一个垃圾箱，而且还对垃圾分门别类。星河湾的建筑风格还是挺有特色的。星座式布局是星河湾规划的核心，建筑结构，园林规划都以此为基础展开，星座式楼宇布局，形成每一住户视野开阔，开窗即见景，避免对视。此外，令我感到最敬佩的是星河湾隐蔽工程非常到位，很好的保持了小区的统一外观和



风格。这里我可以举一两个例子。我非常细心地留意了他们安装的空调位置。他们的做法非常聪明，原来他们都把空调位置统一用与阳台栏杆相同颜色的铁架遮盖，从外面看非常隐蔽，尺寸布局也很合理。另外，走在公共路上，几乎看不到有沙井盖。做工程的都知道小区内不可能没有沙井盖，要不然排水成大问题了。他们把沙井盖修饰得跟路面的外观非常相似，在外面不容易发现。这些都是值得我们借鉴的经验。总括来说，星河湾是一个非常成熟的小区，隐蔽工程让人很满意，各方面规划都很舒服。

第二站是位于东圃板块的美林湖畔。一进美林湖畔小区，感觉来到了一个公园。车子走了将近三分钟才来到住宅区，沿路是一个2310m<sup>2</sup>的超大无极泳湖，非常壮观。因为是比较新的楼盘，我特意参观了样板房。美林湖畔向业主推销的是“精装修”，“精装修”在层次上要比“豪华装修”要高。开发商的“精装修”有三个版本供业主选择，风格不一，有开放式的，有传统式的，适合不同的年龄段。他们对样板房的资金投入是蛮高的，室内各种摆设的真实度很高。配合发展商“没有看不到风景的房子！”主题，每一户型的房间均可看到园区的风景，其中中心游泳池是一卖点。另外我还发现，户型相对差一点的房子看到的风景要比户型相对好一点的房子看到的风景好，这样发展商在开发上找到了平衡点，自然也有利于销售。总括来说，美林湖畔的建筑风格一般，稍逊星河湾。但是美林的超大园林湖区和休闲配套设施是他们的强项。这样价钱高也是有道理的。

最后是我们自己的楼盘，金碧世纪花园。

我感觉，我们所标榜的“特色保安、特色管理”已经不再是我们的优势了。其他的楼盘在保安和管理上都有自己的特色，而且和我们不相上下。就拿上述两个楼盘来讲，星河湾的保安穿的是蓝色制服，戴的是蓝色鸭舌帽，站姿是两脚分开与肩同宽，双手背后交叉。而美林湖畔的保安穿的是一身夏威夷服，正配合炎热的夏日。这两个楼盘的保安都配合了楼盘

悠闲、轻松、渡假式的风格，避免了那种不协调的拘束。不过，话又要说回来，每个楼盘的定位都不同。过于死板的比较也没多大意义。

从上海到广州、再到深圳，很感谢公司能给我们提供这么好的参观学习机会。这次机会对我来说，实在难得，开阔视野的同时，也亲身感受到目前房地产发展的现状。

一路上高高耸立的楼盘、车流不断的马路、行走匆匆的人群，都让我不免感叹于现代化都市快速生活的节奏。心中不免有一丝恐慌，假如我在这/个人工作计划里的话，能否有我一丝立足之地呢？我想，这也是公司为什么安排我们学习的原因之一。

要想在社会中不被淘汰就必须不断学习、不断进步。领略体会到优秀楼盘的至高水平，为以后自己的工作提供了很多前瞻性、丰富的思路和工作方法。

公司组织了为期6天的外出学习，一路来考察学习了数个楼盘，亲眼目睹了多个国内一线开发商的开发项目，从视觉到思想上都受益匪浅。

以下是这几天来的一些心得体会：

## 1、项目规划因地制宜

规划设计是前期重中之重，我们今后接盘操盘必须认真研究

众所周知，房地产项目的前期规划设计是至关重要的一环，它直接决定了项目的产品类型及营销推广方向。项目前期规划设计是否符合市场要求，是否具有创新性亮点，是否有效地整合和利用了项目现有的资源等等，可以说是项目的第一生命线，也是项目成败的关键。

不论是我们这次考察所接触的高端项目，还是我们平常接触的区域各个项目，我们不难看出，好的前期规划对后续产品的营销推广都有极大的推动作用。我们所看到的波托菲诺，除了品牌优势外，很关键的一点就是因地制宜为产品创造了很多附加值，湖景和别墅的规划布局都让产品增值不少。

## 2、景观绿化极为精致

本次参观的几个小区，除万科、汤臣一品、碧桂园未能进入外，其它的小区均允许进入内部参观，其景观设计绿化设计乃至后期的管理均及其细致，处处给人以新颖、赏心悦目的感觉，好像进入了风景区或者是一个别致的花园。这几个项目对景观的投入对项目的销售起到了极其重要的作用。

## 3、精装交付

准现房、现房、精装现房到真正拎包入住的房源将是趋势。从这次考察过程中我们发现，这些楼盘都在做精装交付。那么同时也给我们提供了一个新的思路，从房地产/ 电工工作总结 发展的趋势来看，准现房—现房—精装现房，也有可能到真正的拎包入住的房源。精装交付将是一个不错的营销推广思路。也就是我们这次的商务广场项目。

## 4、广告推广简约明了、主题突出、大气自然

一路从广州到深圳，大型户外看板广告我们所见并不多，相比之下，从临近项目现场的道路两边到项目内场，灯杆旗广告倒是每个项目必有的。不论是从项目周边的围墙还是灯杆旗广告，它们都有一个共同的特点：简约而不简单。但我们操作的项目来看，它们这种方式也许并不适合，就像我们所说的：只选对的，不选贵的。但是简约明了、主题突出、大气自然的文案和版面风格是值得我们学习和借鉴的。

## 5、细微之处见功力

正如大家购买普通商品一样，商品房它也是商品的一种，大家都希望买到“物美价廉”的商品。与此同时，随着生活质量的提高，人们对品质生活的要求也越来越高，于是我们发现我们时常挂在嘴边的“服务”。其实可以简单到你开车过去的时候，他已经早早的站在那里，准备着给你敬礼，并为你打开门栏，除此之外，整洁的路道，有序的施工现场。这就是细节的功力，也正是这些无声的细节，才是真正有说服力的广告21世纪的竞争是服务的竞争，做好细节服务，正是日趋成熟的房地产市场的核心竞争力，在这个区域聚集了众多实力强劲的开发商，他们不再是比拼谁的广告打的多，谁的广告打的响，而是在用行动告诉消费者，我的房子值这么些钱。

## 参观楼盘的心得体会篇六

星河湾突出的有几点：

二是绿化养护方面管理得当，绿化地清洁，花木生长茂盛，没有杂物，没有坏死现象，并对较为名贵、稀有或数量较大的品种在适当的地方用标志牌对其名称、种植季节、生长特征、管理方法等都做了公告，可见管理人非常熟悉花草树木的名称、特性和培植办法。

三是优质的服务，走进物业管理公司，看到的是他们那微笑服务，热情对待住户，做到了住户有问必答，有求必应，为住户解决实际困难，对任何人、处理任何问题都做到文明礼貌、耐心、细致。

美林湖畔花园整个园区都突出了它独特的一面，不管是从建筑还是其它设计方面还是保安的着装方面都感觉身在异国他乡，走在园区真让人心旷神怡。

从参观两个园区可以看出在布局是合理的，设计上是科学的，

功能上是齐全的，配套是完善的。从外观上可以看出有一支年轻、专业齐备、业务熟练，思想活跃的管理队伍。在物业管理上无不体现时时事事求创新，坚持高标准、高起点、严要求。

再看金碧世纪花园，相比之下不足之处自然暴露出来，不管是从环境卫生还是建筑方面均无法相比。

相对比，金碧世家物业管理公司在工作上也还存在着一定的差距。作为行政主管，我深深感到自身工作的不足及压力，因为公司的生死存亡我有很大的责任。

为有效地避免某些环节工作的沉淀和盲点，使办公室工作处于最佳状态：

首先培养全局观念，从公司的整体需要出发，以公司最高效益为自己的工作宗旨。

第二是具有强烈的参谋意识，在各个方面当好领导的助手，充分发挥办公室在公司的作用。第三把工作效率和工作质量作为自己的首选目标，力求处理事情迅速准确，事半功倍。

我相信只要有决心、有信心按照许主席的要求和标准，按照公司领导的要求把本职工作做好，定能为集团公司打造精品，重塑大恒做出贡献。

## **参观楼盘的心得体会篇七**

最近我参观了一次楼盘，其PPT演示让我心头留下了深刻的印象。它不仅仅演示了楼盘的外观和功能，还向我们展示了该楼盘的设计、建造和管理的细节。这个愉快的参观经历回应了我内心的苛求和好奇心，让我认识到楼盘开发者的创意和承诺。

## 第二段：建筑的外观和风格

当我们步入楼盘大厅时，PPT的第一张幻灯片开始播放。屏幕上呈现的是楼盘的外观。演示向我们展示了实体模型、建筑平面、房间配置以及绿化设施。特别的是，讲解者还向我们介绍了该楼盘的建筑风格、色调和材料。我深受启示，建筑师是怎么样以这种方式提高人们生活质量的。

## 第三段：设计和材料

在PPT的下一张幻灯片中，讲解者展示了设计要素和材料细节。他告诉我们，在该楼盘的设计过程中，开发商运用了最先进的工艺技巧和最好的设计方案。同时，他强调了楼盘使用的高级材料，如防火材料和节能灯具。这份专注于细节和品质的承诺，给我留下了深刻的印象。

## 第四段：功能和服务

接下来的幻灯片向我们演示了楼盘的各种服务、设施和特色功能，如多功能厅、健身房和私人花园等。演示还介绍了楼盘的24小时安保，以及专业管理团队的承诺。最后，我们收到了一张楼盘服务的清单，列出了开发商承诺提供的一系列服务和保障。

## 第五段：总结

总之，这个楼盘的参观经验给了我很多启示。从建筑的外观和风格、设计和材料，到楼盘的设施和服务，开发商全面地考虑到了居民的需要。我学会了如何选择一家真正优秀的楼盘开发商，而且我决定在我的未来生活中注重细节和品质，以获得更好的生活质量。

## 参观楼盘的心得体会篇八

5月12日下午，参观了星河湾、美林湖畔花园同时也看了金碧世纪花园，回来后颇有体会。

星河湾和美林湖畔花园在布局上、规划上都各有千秋。

星河湾突出的有几点：一是环境卫生方面做得比较突出，给人感觉整个园区干净、整洁包括扶栏都是一尘不染；二是绿化养护方面管理得当，绿化地清洁，花木生长茂盛，没有杂物，没有坏死现象，并对较为名贵、稀有或数量较大的品种在适当的地方用标志牌对其名称、种植季节、生长特征、管理方法等都做了公告，可见管理人非常熟悉花草树木的名称、特性和培植办法。三是优质的服务，走进物业管理公司，看到的是他们那微笑服务，热情对待住户，做到了住户有问必答，有求必应，为住户解决实际困难，对任何人、处理任何问题都做到文明礼貌、耐心、细致。

美林湖畔花园整个园区都突出了它独特的一面，不管是从建筑还是其它设计方面还是保安的着装方面都感觉身在异国他乡，走在园区真让人心旷神怡。

从参观两个园区可以看出在布局是合理的，设计上是科学的，功能上是齐全的，配套是完善的。从外观上可以看出有一支年轻、专业齐备、业务熟练，思想活跃的管理队伍。在物业管理上无不体现时时事事求创新，坚持高标准、高起点、严要求。

再看金碧世纪花园，相比之下不足之处自然暴露出来，不管是从环境卫生还是建筑方面均无法相比。

相对比，金碧世家物业管理公司在工作上也还存在着一定的差距。作为行政主管，我深深感到自身工作的不足及压力，因为公司的生死存亡我有很大的责任。为有效地避免某些环

节工作的沉淀和盲点，使办公室工作处于最佳状态，首先培养全局观念，从公司的整体需要出发，以公司最高效益为自己的工作宗旨。第二是具有强烈的参谋意识，在各个方面当好领导的助手，充分发挥办公室在公司的作用。第三把工作效率和工作质量作为自己的首选目标，力求处理事情迅速准确，事半功倍。我相信只要有决心、有信心按照许主席的要求和标准，按照公司领导的要求把本职工作做好，定能为集团公司打造精品，重塑大恒做出贡献。