# 房屋调查感悟范文200字(精选13篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-05-02

*房屋调查感悟范文200字 第一篇房屋买卖尽职调查报告一一、尽职调查概述、作用及流程尽职调查又称谨慎性调查，其在《布莱克法律词典》中的定义是“通常一个人在其调查过程中寻找合适的法律要求或解除义务时应保持的合理谨慎”。并购尽职调查是指，在并购活...*

**房屋调查感悟范文200字 第一篇**

房屋买卖尽职调查报告一

一、尽职调查概述、作用及流程

尽职调查又称谨慎性调查，其在《布莱克法律词典》中的定义是“通常一个人在其调查过程中寻找合适的法律要求或解除义务时应保持的合理谨慎”。并购尽职调查是指，在并购活动中，并购一方对另一方一切与本次并购交易有关的事项进行现场调查、资料分析的一系列活动。尽职调查可以是并购双方的互相调查，一般是并购方对被并购方（目标企业）的调查。完整的房地产项目并购尽职调查包括财务尽职调查、法律尽职调查、市场尽职调查等。

（一）实施尽职调查的作用

1、有利于评估和规避并购风险。对于并购方而言，最大的风险来源于信息不对称。由于信息不对称，并购方将可能面临着目标企业的道德风险、财务风险、经营风险和法律风险等。通过尽职调查，可以降低信息不对称，合理评估和有效规避上述风险。

2、为确定并购价格和并购方案提供依据。在并购谈判过程中，双方的焦点一般集中在并购价格的确定上，尽职调查有助于估算目标企业的预期价值和确定并购价格。如在尽职调查中发现目标企业存在或有负债和不良资产，并购方在对各项或有负债和不良资产进行评估后，可作为跟目标企业就并购价格进行谈判的依据，并可在并购协议中加入有关限制性条款等。

3、有利于并购后的整合。并购是一项复杂的系统工程，收购工作的完成，仅仅是完成了并购的第一步，收购后的整合是并购成败的关键。通过尽职调查，可以了解到双方在战略、管理理念、经营思路、企业文化等方面的差异，然后据此制订整合方案，以促使双方在上述方面尽快融为一体，并留住核心人才。

（二）房地产项目并购尽职调查流程

在房地产项目并购活动中，一个较为规范、完备的尽职调查通常应遵循以下工作流程：

1、组建尽职调查团队。并购方组建一个尽职调查小组，既可抽调内部的财务、法律、营销、工程技术、成本、人力资源等专业人才，也可聘请外部的会计师、律师、税务师、评估师等事务所。

2、签订并购意向书和保密协议。签订并购意向书和保密协议是开展尽职调查前的必要程序。并购意向书主要约定交易的基本条件、原则、基本内容、后续并购活动安排、排他性安排及保密条款（或另行单独签订保密协议）等。双方可约定，意向书不具有法律约束力，但通常会约定排他性条款、保密条款等具有法律约束力。在保密协议中双方需要承诺，为促成交易将相互提供相关资料和信息，约定保密信息的范围和种类、保密责任的具体内容和免责情形、泄密或不正当使用保密信息的违约责任等。

3、制订尽职调查清单和问卷。在尽职调查前，并购方首先要制定尽职调查的目标，并根据并购目的、交易内容等设计制作尽职调查清单和问卷，然后由目标企业提供有关书面资料。并购方在收到资料后，将复印件与原件核对，由交接双方签字确认。同时要求目标企业及其管理层出具说明书，确认其提供的文件和资料内容属实且无重大遗漏。

4、对目标企业进行内外部调查。调查渠道包括对目标企业及其开发项目进行现场调查，审阅书面资料，约谈其管理层和员工；同时从目标企业所在地的工商、税务、国土、规划、房产、劳动、司法等政府部门，目标企业的开户或贷款银行、债权人、债务人、供应商、客户等，及各类数据库获取信息，调查目标企业及其开发项目的基本情况、合法性等，调查目标企业信用状况和重大债权债务状况等。

5、形成尽职调查报告。调查小组在完成对有关资料和信息的调查分析后，应撰写一份完整、详实的尽职调查报告，并提交给公司决策层。调查报告应将调查所发现的问题逐一列出，说明问题的性质、存在的风险及应对措施，特别是对目标企业存在的可能构成收购重大影响的问题提出初步建议和风险提示。

二、房地产项目并购尽职调查主要内容

（一）目标企业的主体资格调查

主要从以下两方面进行调查：一是其资格，即目标企业是否依法成立并合法存续，包括是否按照当时的设立程序设立，是否符合法律规定，注册资本是否已到位，是否在验资后抽逃资金。主要审阅其营业执照、机构代码证、税务登记证、公司章程、验资报告等，而且要到工商登记机构查阅其工商登记档案。二是资质，即其是否具备房地产开发资质，且是否在有效期内。主要审阅营业执照的经营范围及房地产开发资质证书。

（二）开发项目的合法性调查

对于大多数房地产企业而言，其并购目的在于获得目标企业的开发项目的开发建设权利，因此开发项目的合法性是必不可少的调查内容。主要调查开发项目是否已取得法律规定的批准和许可文件，如土地使用权证、建设用地规划许可证、立项批准文件、环评报告、建筑工程规划许可证、建筑工程施工许可证、商品房预售许可证等，及未开发的土地的闲置时间及被收回的可能性。

（三）目标企业的资产权利调查

主要是调查目标企业的各项财产的权利是否有瑕疵，是否设定了各种担保，权利的行使、转让是否有所限制等，以确保收购方取得的目标企业的财产关系清晰，权利无瑕疵，行使时无法律上的障碍。由于土地是房地产企业赖以生存的基础，因此土地使用权是尽职调查的重中之重。

1、土地使用权、房产调查。（1）调查土地使用权的出让（转让）合同、缴纳土地出让金和契税等土地费用的付款凭证、土地使用权证等是否齐全，是否按时付清土地出让金等；（2）调查土地的面积、性质、用途、使用期限、规划要点等；（3）调查土地使用权、在建工程、房产是否存在出租、设定抵押、被查封等情况；（4）自建的在售房产是否已取得“四证”和预售证等；（5）调查是否存在房产无法取得产权证明的情况。

2、其他资产调查。要求目标企业提供资产清单，逐一核查，审阅资产的权属证明文件、购置合同、发票等

3、财产保险情况调查。如投保的财产清单、保险合同（保单）、保险费支付发票是否齐全。

4、拟收购股权的可转让性调查。包括调查拟收购的股权是否存在查封、冻结、设置质押等他项权利限制情形，也要调查股权出售方与第三方签订的限制股权转让的情形。

（四）目标企业的债权债务调查

目标企业的负债和不良债权均会给并购方带来风险，还有或有负债具有义务性、隐蔽性、不确定性和危害性等。因此，对目标企业债权债务情况的调查，不能仅仅停留在财务报表上，还要调查其财务承诺、或有资产损失、或有负债、诉讼、仲裁、行政处罚和账外资产负债等。

1、通过人行贷款卡查询系统查询目标企业的信用报告，调查其银行借款及对外担保情况；检查其公章使用记录及合同文本，调查其非银行借款和对外担保情况。

2、核查目标企业金额较大的应收款、应付款是否真实有效，是否有法律或合同依据。同时要审查债权的诉讼时效及实现的可能性，是否会变成不良债权。

3、调查正在进行的诉讼、仲裁、行政处罚情况，调查开发项目是否已通过环保评估，并评估已经造成或将发生的损失。

4、要求目标企业就并购日前存在的或有事项和未披露事项出具承诺和保证，承诺内容包括：或有资产损失、或有负债、未向并购方提供的商业合同引致的损失等，并在并购协议中对这些事项的责任归属和保障措施进行约定。

（五）开发项目的市场前景调查

1、调查拟并购的项目是否与公司的战略吻合。不仅要考虑自己是否擅长开发拟并购的物业类型，而且要考虑拟进入的区域是否为自己的目标市场。

2、调查当地的经济发展水平、发展规划、房地产市场供需、地方购买力、消费者喜好、价格变动趋势等情况，项目的位置、周边自然和人文环境、交通状况、配套设施等，分析主要竞争对手及项目竞争力，分析项目市场定位及目标客户群体。对于已开始预售的项目，必须到其销售现场考察，了解其人气、销售计划和进度、资金回笼等情况。

（六）目标企业的重要合同调查

对公司的存续与发展有重要影响的交易合同，是尽职调查的重要对象。

1、规划设计、设备采购、建筑施工、营销等成本费用类合同在签订前是否经过立项、招标和会审等必要程序，合同内容是否全面、详尽，价格、成本是否合理，是否存在关联方交易，是否存在潜在纠纷，是否有权利、义务约定不明的情况等。并根据已签订的合同及其付款情况预测开发项目的成本。

2、对于已经在售的项目，需审查销售合同中的收款方式，了解到目前的资金回笼情况，并预测今后的现金流入情况；审查销售合同中是否存在无法履行的承诺以及其违约责任、可能造成的损失等，特别要关注是否能按合同约定交楼及其违约责任。

3、审阅目标企业与贷款银行签订的贷款合同、担保合同和监管协议，一是了解目标企业的负债和对外担保情况，二是了解银行对注销土地、在建工程等抵押登记的要求，对贷款资金和销售回笼资金监管使用的要求，及还款计划等。

（七）目标企业的关联交易调查

1、调查关联交易清单及关联交易合同是否齐全，关联交易合同的履行情况；关联交易价格是否合理，是否背离市场公允价格；关联交易是否存在现实或潜在的纠纷，是否存在损害公司或股东合法权益的情况。

2、重点调查目标企业是否存在关联方借款，是否已签订借款协议，借款利率是否高于银行同类同期贷款利率，已发生的利息是否已取得发票，按有关规定能否在税前扣除。同时要重点调查目标企业是否与其母公司签订委托管理、品牌输出等合同，其收费标准和合同期限，并决定是否与其协商终止此类合同。

（八）目标企业的税务状况调查

1、调查公司执行的企业所得税、土地增值税、营业税及附加、土地使用税等的税率（含预缴税率），因为这些与对目标企业的盈利、现金流预测息息相关。

2、调查目标企业是否享受的税收减免、财政补贴等优惠政策，并关注所享受的优惠政策是否合法、合规。

3、调查目标企业是否持续依法纳税，纳税申报状态是否正常，是否存在偷漏税、拖欠税款、被税务机关处罚等问题。

（九）目标企业的并购审批调查

公司章程作为公司“宪法”，是尽职调查的必备项目。

1、调查公司章程“反并购条款”。在审阅目标企业的公司章程时，特别要关注章程中的“反并购条款”，如超级多数条款，即对于公司章程修改、公司的合并分立解散等重大事项必须经代表绝对多数表决权的股东通过。以确保对本次并购交易不存在程序上的障碍，或可通过一定的方式消除该障碍。《公司法》规定，经股东同意转让的股权，其他股东在同等条件下具有优先购买权。因此在收购前最好能取得其他股东放弃优先购买权的声明。

2、调查目标企业的并购的审批机构和程序。如公司制企业并购应当通过股东会或董事会批准通过。国有股权的转让需得到国资部门的审批。向外商转让上市公司国有股和法人股，涉及产业政策和企业改组的，由国家经贸委负责审核；涉及国有股权管理的，由财政部负责审核。并购涉及的外商投资产业政策及企业性质变更还要取得外经贸部的批准。

（十）目标企业的人力资源调查

1、调查员工总数、劳动合同和保密协议签订、薪酬福利、劳动纠纷情况，缴纳个人所得税、社保和公积金情况。

2、调查公司高管的职业道德、履历等，审阅其劳动合同是否存在难以解除其劳动合同、职务或者因此需支付高额违约金的条款，调查管理层是否会以各种借口或使用各种手段阻碍并购或并购后的整合。

房屋买卖尽职调查报告二

商业地产收购并购中应发挥律师尽职调查的作用，在收购并购前，出让方通常会对目标企业的存续与经营风险和义务有很清楚的了解，而收购并购方则没有。收购方掌握的信息大多是通过出让方或目标企业提供的文件或与其管理层的沟通获取的信息，而这些信息可能经过了包装或对关键问题进行了回避甚至掩饰，双方之间存在着信息不对称。

尽职调查，也被称为审慎性调查，指的是在收购并购过程中买方对目标企业的资产和负债情况、经营和财务情况、法律关系以及目标企业所面临的机会以及潜在的风险进行全面、细致的调查和分析，以求准确了解目标公司的真实状况。

二、尽职调查的程序

尽职调查没有固定的程序，但总体来说，其一般流程如下：

1、由收购并购方指定一个由律师组成的法律尽职调查小组。

2、由收购并购方和律师、目标企业签署“保密协议”。

3、法律尽职调查小组准备一份要求目标企业提供材料的尽职调查清单。

4、目标企业根据尽职调查清单的要求提供相关文件，并制作资料索引。

5、尽职调查小组实施尽职调查，通过各种渠道收集并分析有关的资料。

6、尽职调查小组报告尽职调查结果，出具法律尽职调查报告。

三、尽职调查的主要内容

（一）目标企业的设立和合法存续

查阅目标企业设立时的政府批准(如有必要)、名称预先核准通知书、营业执照、公司章程、重组方案、股东协议、国有股权管理文件、组织机构代码证书、评估报告、审计报告、验资报告、工商登记文件等资料，核查目标企业的设立否符合法律、法规规定。

（二）目标企业的股东及其注册资本缴纳情况

核查目标股东人数，股东资格，股东成立时间、法定代表人、注册资本、实收资本、注册地、企业类型、经营范围、主营业务、股权结构等情况。股东的出资或增资金额、时间、方式以及相应获得的股份情况，货币出资和非货币资产出资是否符合相关法律规定。

（三）目标企业的主要资产

取得目标企业主要固定资产清单、房产权证、房屋占用范围内的土地使用权证等。取得目标企业的主要无形资产清单、土地使用权证及其他无形资产权属证书等相关资料，核查目标企业拥有的土地使用权或其他无形资产是否已取得相关权属证明，是否存在期限或其他权利限制，是否存在法律上的瑕疵。

（四）目标企业的生产经营及重大合同

核查目标企业的经营范围是否符合法律、法规和规范性文件的规定及实际经营范围是否与工商登记一致，是否取得从事经营范围内的业务所需的所有批准、登记、备案、经营资质或许可，是否存在相关经营资质和经营许可的期限或其他限制或条件；查阅目标企业的重要法律文件和重大合同，了解各项合同及其有效期限、合同项下的权利和义务、重要违约行为或违约责任、合同终止的情形等，核查是否存在转让或转让程序上的限制和条件，是否存在阻碍收购并购的相关条款约定。

（五）目标企业的组织结构和人力资源状况

查阅公司章程及选聘和辞退董事、监事、高级管理人员的董事会、监事会、股东大会、职工代表大会、职工大会等决议或会议记录、相关议案、提案、董事、监事、高级管理人员的辞职报告等相关会议资料，了解其组织结构、管理职位设置和管理人员职责分配，查阅公司重大事项的表决、通过程序等相关信息以确定本次收购并购是否存在程序上的障碍。

调查目标企业的雇佣人员的数额，目标企业是否对重要人员进行了相应的激励措施，是否存在对此次收购并购造成障碍的劳动合同。

（六）目标企业的纳税状况及依据

查阅目标企业的国税与地税登记证、年度财务报表、最近3年的纳税申报表等文件资料，核查目标企业执行的税种、税率及是否享受税收优惠政策、财政补贴政策，确定其适用的税种、税率是否符合法律法规的规定。取得当地国税与地税主管机关就目标企业最近3年纳税情况出具的证明文件，查阅相关纳税资料，核查目标企业最近3年是否依法纳税，是否存在欠税，是否存在被税务部门处罚的情形等。

（七）目标企业的重大债权债务

查阅目标企业近3年的重大合同清单，核查合同的履行情况，确定主要债权是否实现、主要债务是否履行完毕，是否存在潜在的纠纷或其他重大法律风险。查阅目标企业的财务会计报告、其他应收应付账款明细、相关交易协议，调查其他应收应付、预收及预付账款产生的原因、具体内容、数额等情况，判断是否存在潜在的纠纷或其他重大法律风险。

（八）目标企业的法律纠纷

调查目标企业及其重要控股子公司（若有）、主要股东、控股股东或实际控制人、企业董事及高级管理人员等是否存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。

四、法律尽职调查报告

一般法律尽职调查报告包括如下内容：

1、收购并购方对尽职调查的要求；

2、律师审查过的文件清单，以及要求出让方或目标企业提供但未提供的文件清单；

3、进行尽职调查所做的各种假设；

4、出具尽职调查报告的责任限制或声明；

5、对审查过的资料进行分析和总结，对所涉及的法律事项以及所有审查过的信息所隐含的法律问题的评价和建议。

**房屋调查感悟范文200字 第二篇**

7月4日我们xxx房地产的全体员工在领导的带领下，坐车来到查干湖参加橄榄树魔鬼培训活动。虽然只有短短二天三夜的时间，但却带给了我深刻的人生体验。在这次训练中身体上虽然承受了很大的苦与累，但是，精神上却收获了很多。通过这次训练，使我深深的感受到了公司领导的用心良苦。无论我身处何种岗位，只要用心体会就会得到十分有益的人生感悟。到达目的地集合后，在教练的指导下，我们分成四个小团队，各队选出各自队长，大家发挥创意，积极参与，设计队名，对歌，口号，当唱起了我们自编的队歌，齐声喊起我们的口号时，自豪之情油然而生，大家真正的拧成了一根绳，自己的力量也变得强大了。活动中我深深体会到作为一个团队“团结就是力量”的重要性。深刻懂得了目标是团队的动力之源，严明的纪律是团队行为的准则。在一个团队中，每个人的想法、观念都是不一样的，但是为了一个共同的目标不管利益有什么不同，但为了长远的目标需要每个人都要有自觉性，要互相配合，要心存默契。通过这次训练体会到很多东西，最深刻的有以下几点：

>一、团队精神。

>二、每个人都需要鼓励、支持。

体会最深的就是自己在做吞火项目时，感觉真的有些力不从心，吓的眼泪在眼圈上，觉得自己不行，这时当看到对友的鼓励，队长的目光都变成压力的时候，就不得不有一种豁出去的感觉。最后自己顺利的吞灭了火苗，回过头才发现遇到困难并不可怕，怕的是缺少勇气和信心。感触最深的就是其实每个人内心深处都是渴望别人帮助和鼓励的。无论这个人多么强，多么封闭内心都有这种潜意识的。这个吞火项目也告诉我们，挑战自我，没有不可能的事，不要轻易“不”，要重新认识自我，超越自我。所以在今后的工作中对同事善意的赞美和鼓励非常重要。也许你不经意的一次鼓励对别人会产生莫大的鼓舞。在训练中，我们取得好成绩，得益于团队成员都有强烈的集体荣誉感。通过完成一个集体项目，我们手牵手，心连心，充分发挥集体的智慧，个人的潜能都有效发挥出来了。

总之，通过这次魔鬼训练活动，增强了我的自信心，同时也磨练了我战胜困难的能力，增强了对团队的参与意识和责任心，我想，通过这次魔鬼训练，在今后的工作和生活中会有很大的帮助，因为人生的道路是曲折的、漫长的。一次培训不能解决更多的问题，只是对你的工作和生活起模范带领作用。但他告戒我们，愿我们在今后工作和生活中更应团结，坚强地发展下去。相信，今天的训练，给了我明天美好的憧憬。

**房屋调查感悟范文200字 第三篇**

1 . 桌子的设计很容易与各种风格家装搭配，效果都很出众。

2 . 今天明天，由我创造。

3 . 财源广进，生意兴隆！恭喜发财，开业大吉！

4 . 高贵的心灵也许会在岁月里与庸俗乘坐同一班列车，就像美丽的天鹅与丑陋的野鸭，在迁徙的途中会在同一个湖泊里歇息，但细细地倾听那湖面上晚风送来的阵阵夜歌里，恐怕没有一个人会把天鹅动听的声音当成斯哑的鸭鸣。

5 . 像行驶在滚滚江河里的航船无法躲避浊流和漩涡一样，我们的心灵在现实的生活里也无法躲避庸俗的缠绕；曾经有多少燃烧着渴望卓越之火的灵魂，却在人生的岁月里被庸俗的浪花溅湿了理想的柴薪，窒息了进取的烈焰。

6 . 新店铺开张了，发个祝福短信表示祝贺，祝生意红火财源滚滚！

7 . 爱护绿化从我做起

8 . 陆游

9 . ××班一出，谁与争锋。

10 . 杜甫

**房屋调查感悟范文200字 第四篇**

实习的这段日子，跟着同事去跑市场，去和客户洽谈，去做各类的事情，很忙碌，也是很充实，可以说收获特别的大，和学习的悠闲相比，一天下来真的没有什么可以去休息的，吃饭都是匆匆忙忙，但我的进步也是更大。

做房地产，虽然提成也是很高，但我是实习所以也是没有，不过我也是知道，这本来就是一个学习的机会，我珍惜了，同事也是不吝啬，来教我，很多事情都是教我来做，而不是把我呼来唤去的，这也是让我明白自己跟对了人，和一些同学相比，我也是很幸运，而在这段日子，虽然成交不是很大，但也是一个淡季的原因，不过也是如此，让我更是看到这份工作的辛苦，并不容易，同样困难多的时候，更是能体现了一个人的能力，要多一些思考，多一些办法才能拿到业绩。实习的日子，对于这座城市，我又是有了更多的了解，更是去明白我们去了解市场，去关注竞争对手，去拉客户，这些事情很琐碎，很多，但是完成了一单真的让我们很有成就感，虽然不是我自己谈的，但是跟着优秀的师傅同事也是让我很骄傲，自己也是出了一些力的。

收获的，不但是一些经验，工作的技巧，对于这个市场的了解以及行业的熟悉，同时也是知道，做销售是辛苦，但回报也是很大，重要的是自己愿意下苦功夫，那么才能是去做好的，而不是说等着客户上门，那么客户早就被其他的同行给抢走了，和学校相比，真的感觉学习太轻松了，以前还觉得学习怎么那么的累，要背那么多的资料，但是和工作相比，整个的差距太大，每天忙到不停，而且休息基本很少，但这份充实也是让我感触到，的确做好事情的成果更是让我有动力去进行下去，而且实习累积的经验和能力也是更好的让我所学去用好了，对于今后的工作，我也是会有信心来做好。其实此次的实习我也是想不到有那么的辛苦以及有太多的事情要做，开始的时候也是抱着轻松的心态来的。

但做下来，也是感受到忙碌才是让自己能去进步的，之前的学习也是太过于松懈了，要继续的努力，此次最大的收获也是让我更加的意识到自身的能力有很多的欠缺，要去努力并且也是找到了方向，会在以后做得更好。

**房屋调查感悟范文200字 第五篇**

一、引言

近年来，因拆迁引发的社会热点问题频发。如何防止和减少拆迁矛盾，已经成为了全民关注的，构建和谐社会不能回避的问题。一些地方政府没有树立正确的政绩观，盲目扩大拆迁规模；有的城市拆迁补偿和安置措施不落实，人为降低补偿安置标准；有的甚至滥用行\_力，违法违规强制拆迁。这些现象不仅严重侵害城镇居民的合法权益，引发不少群众上访，甚至造成了许多“悲剧性”事件的发生，影响社会稳定，也造成一些地区和行业过度投资。尤其在《国有土地上房屋征收与补偿条例》出台后，改拆迁为征收，更是引起了社会的广泛关注，并且围绕强制拆迁的话题，形成了各种不同的观点。拆迁已不仅是法律问题，更是一个复杂的社会问题，我们在现实中应在全社会形成合力解决。

二、老条例背景下的拆迁现状

（一）、法律层面来说，20\_年《城市房屋拆迁管理条例》在《物权法》出台之后，拆迁制度的合法性受到置疑。《物权法》秉承《宪法》的精神，明确宣布“私人的物权和其他权利人的物权受法律保护，任何单位和个人不得侵犯（第4条）”，所以只有政府出面为了公共利益实施征收，才能强制性剥夺不动产物权，除此之外，只能通过平等协商的方式取得物权。因此，那些非用于公共利益目的，而强制要求他人放弃物权的行为就属于侵害物权的行为，而且也不可能由商业企业（包括国有企业）出面实施类似于征收的行为。特别是政府依《条例》规定直接进行行政强制拆迁时，更引起与被拆迁人的直接对立，常有媒体披露被拆迁人高举宪法与政府的强迁相抗衡的。比如20\_年重庆最牛“钉子户”的女主人公吴萍，就是通过悬挂国旗、打标语、拿宪法等手段来以示对抗的。

（二）、利益冲突，凸显拆迁矛盾。

城市房屋拆迁牵扯多方利益，包括有政府、开发商（拆迁人），还有被拆迁人。在社会资源和财富的稀缺性与有限性，以及各拆迁利益主体追求自身利益最大化的共同作用下，矛盾冲突在所难免。

从经济学上讲，每一个“理性人”都是力图最求利益最大化的人。作为拆迁方的开发商也好，作为被拆迁的群众更是如此，矛盾的焦点就凸现出来，那么怎样在拆迁这场利益博弈中取得胜利，双方就此展开拉锯战，矛盾急剧升级。而在此背景下，本应作为制度设计用来公平裁决规范拆迁行为的政府，为各种利益的驱动加入到拆迁人一方，急功近利，造成对抗升级。

具体体现在以下几个方面：1、信息不对称、不公开透明。现实中，补偿方式和补偿标准是由拆迁人单方确定的，而被拆迁人对于拆迁区域如何划定、危旧房屋认定的标准、评估标准、安置地点等信息均并不明确，没有公平、主动的参与权，致使拆迁信息严重不对称，缺乏公开、透明，被拆迁人认为难以确保公平、公正，加重了误解和疑虑。

2、拆迁补偿和安置措施不及时到位。现实中，先拆迁后安置现象普遍存在，被拆迁人房屋拆迁后，得不到及时安置，生活受到极大影响。以县为例，南部乡镇存在20\_年拆迁户产权调换安置房未安置到位的现象。另外，政府主导制定货币补偿的标准往往比市场上商品房价位低，与群众理想价位相去甚远，被拆迁人抵触极大。

3、拆迁手段不文明。各种野蛮拆迁、强制拆迁花样翻新，夜袭常有，威逼时有发生。成都的唐福珍事件，清华博士公开信事件等一系列悲剧事件的产生，社会影响极大，民怨极大，群众对政府不信任，进而怀疑法治进程、社会公正，造成了一种偏执的对抗情绪，形成了不合作的社会氛围。

（三）、非法利益诉求在拆迁中得到满足。由于拆迁带来的巨大利益，各种非法利益诉求纷纷涌现。政府在城市管理中的失职，导致违法建设大量滋长，“隔夜楼”、“住该非”等拆迁顽疾如雨后春笋，政府执法的失职、失衡、不公平，将自身拖入矛盾对抗的漩涡。

（四）、政府在社会管理中角色错位。

长期以来的“土地”财政政策，不正确的政绩观，以及急功近利的工作态度造成政府在社会管理中的角色错位。不管是商业拆迁抑或公共利益拆迁，政府往往以城市建设需要、国家政策需求、经济发展诉求等各种理由，冲到同被拆迁群众对立的第一线，形成政府只保护开发商利益，而忽视群众利益的局面，与民争利，丧失了政府公平、公正社会管理者的角色，损害了政府公信力。

**房屋调查感悟范文200字 第六篇**

经过在公司实习了6个月，关于在校园与在社会的区别，我暂为列了几条。

1.在学校期间专业过于笼统。学校所设专业太过于“宏观”，学习的课程没有针对性，专业都很泛泛。各个公司在实际运作当中涉及到很多专业，由于课程的笼统，我们对专业知识都很肤浅，而且只了解到专业等知识的大体状况。真正接触到工作以后，还是重头在来，所细小的环节慢慢了解。

2.学生学习的用心性。在学校里，每一天都是学习一些理论的知识，但对于新入学的学生来说是稀里糊涂啊。开始就来个各种理论大杂烩，各种信息交相吸收，让学生有很强的厌倦及疲倦感。久而久之，感觉这些只是没有实际的好处所在，没有真正体现它的作用所在。

3.教学模式的认可。在学习期间还有实习的机会，这样的机会对于21世纪的大学生来说就应是倍加珍惜。在其它学校是没有这样好的机会，在实习期间我们能够学习很多书本上没有的知识。这是一种创新的教学模式，在就业压力大的环境中我们同学已经先行了一步。在实习期间，我们明白了公司日常运行基础，需要了解日常工作注意细节等。

在6个月的实习中有很多值得我们学习及在后期社会成长过程中的经验之谈。

**房屋调查感悟范文200字 第七篇**

1 . 圄人为我恻，畚土以筑之。

2 . 你想为社会做点贡献吗？你愿为他人献点爱心吗？请参加无偿献血！

3 . 军师，排兵布阵，疑师诱敌，不可不智;男子汉，救人危难，须堪大任，不可不智;外交大臣，一语一言关乎国家之利，不可不智;总理，政府之首脑，国家之象征，人民之喉舌，不可不智。

4 . 想要实现人生的目标就要抓紧现在，不能在努力的过程中觉得累了就停滞不前。时间是不等人的，而且时间是有限的，不能把事情都拖到明天，今天可做之事，勿候明天。正如托尔斯泰所说“只有一个时间是重要的，那就是现在!它所以重要，就是因为它是我们唯一有所作为的时间。”我们只能活在现在，所以必须珍惜现在的时间，在现在努力，把事情及时完成。

5 . 勇与智是成功必备的素质。当今，社会竞争激烈，狭路相逢勇者胜，故我们需勇;而形势莫测，运筹帷幄可得胜，故我们需智。

6 . 良辰吉日鞭炮声声祝开业大吉，鸿运高照财源滚滚贺生意兴隆。

7 . 高贵的心灵也许会与庸俗穿着同样色彩和款式的衣服，就像同一条藤上开放的争奇斗艳的花朵。

8 . 比献出的血更宝贵的是你的真情。

9 . 开业之际送上我诚挚祝贺，情深意重，祝你在未来的岁月，事业蒸蒸日上，财源广进！

10 . 时尚简洁大方是作品的灵魂，端庄高贵无比的诱惑，让人心迷意乱难以抵挡，她的魅力才不同凡响。

**房屋调查感悟范文200字 第八篇**

1 . 二“渴望和平，反对战争”的公益广告：

2 . 开业大吉，财神来到，祝你生意兴隆，财源广进如滔滔江水连绵不绝，订单不断，如黄河泛滥一发不可收拾，百年之后，成就百年老字号。

3 . 你血输在我身，你情溶入我心

4 . 欧阳修

5 . 锣鼓咚咚敲，鞭炮啪啪响，祝福跟随到，祝贺店开张，祝：开业好运吉祥，人气突飞猛涨，生意兴隆火旺，财源滚滚进账，新店名气飞扬，事业胜利在望！

6 . 幽香拂面，紫气兆祥，庆开业典礼，祝生意如春浓，财源似水来！

7 . 柰何农经中，收此困羁旅。

8 . 美丽校园让我们共同维护

9 . 我赞美勇，也赞美智。

10 . 日啖过一粒，肠胃为所侮。

房屋调查收获与感悟

如有意见、反馈或投诉等情况，请联系QQ 9522-3088 我们将会在48小时内处理！

皖ICP备07003335号-12

**房屋调查感悟范文200字 第九篇**

在自治区房地产业协会安排下，经过这几天相关单位领导专家对我们作了一系列关于房地产各个方面知识的授课，也是在房地产严峻形势下一次积极有效的培训，通过这次学习更增强了我们对今后房产行业的信心，鼓舞我们士气，面对困难，同舟共计，勇于创新，敢为人先。在这次学习中，我有以下深刻体会：

一、坚定信心，塑造新能源力量;我们必须清醒地认识到，受国际金融海啸的影响，加之前期国家的宏观调控，当前房地产市场的严峻性。面对这样的新形势、新的发展机遇，在房地产即将全面进入过冬，我们如何过好这个严冬，而不被冻伤。听了老师们的授课，对目前房地产市场的迷局，更加坚定信心。肯定了房地产已成为国民经济支柱产业重要性的事实，而房地产市场永远是老百姓关注的重点;这个行业才刚年轻;其表现在国家出台一系列的政策措施，及各地方政府也出台了一系列相应的政策措施，更是显而易见，因此我们要正视它，学会与它共舞。展望房市的未来，我们充满了信心与挑战，而此时短暂的寒冬，其生存的法则，则品质是关键。品质需要我们坚持不懈精耕细作的努力，即塑造新能源力量。把自己的工作做到极致，创新工作、团结协作，将新能源十多年来辛勤耕耘的品牌，与开发的每一幢楼、每一个楼盘的品质，更与新能源人品德相统一，为业主贡献精品建筑，打造精品楼盘，让他们不留遗憾，真正有一种选择一次、和美一生的感觉。

二、辩证地看待房地产市场，共建房地产理性市场;房地产市场风险与机遇是并存的，它是辩证的。房地产业是从无到有、从小到大的发展历程，就是住房制度变迁的结果，房地产市场10多年来这样发生冲突的原因是利益的冲突，房地产的价格制度、房地产的税收制度等等都不完善，我们期盼房地产建设理性市场。建设房地产的理性市场我觉得还有一个非常重要的是房地产企业，也需要房地产企业的理性，我觉得首先是房地产企业要有责任心，房地产行业在中国是一个年轻的行业，每个房地产企业都要小心的呵护行业的健康发展，第二个我觉得要设立行规，企业要主动承担维护市场秩序共同维护行业形象职责，要把实现企业利润最大化和社会利益最大化结合起来。

1、企业要生产更好的产品、更多的向广大消费者贡献高性价比的房产，高性价比的商品是对消费者最大的尊重，我们入行十年来也做了一些尝试，我们主要是要高效整合各项资源把成本控制贯穿在项目开发的每个环节，对利润追求要平衡，严谨成本控制和合理利润率定位，让消费者在当中得到更多实惠，分享到房产增值的空间。

2、再就消费者建设房地产理性市场，消费者也要理性，我觉得消费者的理性在于不轻于跟踪购买，而是跟供需、购买需求有比较、有鉴别地理性消费，这样的理性消费也许少了火热的场面，但是这是房地产发展所必须的，这是消费者所必须的。

3、媒体也要更多的一些理性，现代经济生活当中媒体的影响力不断加强，有时候甚至可以左右消费者的视听，影响到市场的正常发展，影响越大责任越重，媒体准确宣传、正确引导的作用，媒体对房地产业的影响是很大的。媒体和政府、企业、消费者如果能够形成良性的互动，对房地产业多做客观、公正善良的报道，对理性市场建设的作用是十分巨大的。

4、在主流开发商的努力下，民众意见更多地吸收和采纳，包括对产品的定价、对功能的设计、对户型的要求等等，我们更多借鉴生产制造企业和生产商的经验，为市场共同进步，为共同更好地满足消费者需求进步，而不是把瑕疵的产品带给消费者。

我相信房地产业经过这么多洗礼以后能够走得更稳更好。我十分感谢自治区房地产协会给我们这次学习的机会，以后、我还将不断学习、不断补充这方面的知识，使自己的开发管理更上一层楼。

**房屋调查感悟范文200字 第十篇**

回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

>1、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

>2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

>3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

>4、保持良好的心态。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放弃!

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标。

**房屋调查感悟范文200字 第十一篇**

在此次实习过程中我经历了：接待供应商、编写工作联系单和公文处理单、参加招投标工作、工厂实地考察、内部人员及供应商评估、产品信息整理、日常账务往来等。再加上有个很好的领导指引着我，让我感觉这段时间十分充实，学到了在学校难以学到的各种知识，还有应对社会工作的各种态度及要求。

1.心态转变。学校的生活养尊处忧，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就能够，而在工作当中就不然，工作中，我们要思考如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。并且需要职责心，做每件事需要有头有尾，透过自己的努力完成的事情会使自己有很强的自信。再者，需要一颗认错抗压的心，在刚刚进入新的环境工作时，需要理解任何做错的冲击，调整心态理解现实。让自己成长为能抵抗压力的强者。

2.职场x。在公司工作，人际关系是十分重要的。在相处过程中不能一味的攀亲戚，叫哥叫姐。职场需要必须的阶级关系，当处在亲戚关系中就难以体现现实的残酷。在你一味的在意关系之后，职场x就会限制你的前进脚步。让上司感到反感。对以后的发展道路不利。

3.计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部实习的六个多月中，我每一天都写工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也有利于没有完成的工作加以跟进。

4.好记性不如烂笔头。要养成每一天整理和总结的习惯，当然在笔记本上。无论大小事，无x私事。有好的条理才能处理好各个事情。当然，在记录的过程中能够分成主次关系。重要的先做，一般的后做。

5.处处留心皆学问。初到采购部我把以往的采购合同重新进行整理并做了电子版的档案管理登记，这样节省了查找档案的时间。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的资料，这为我以后的修改合同起到了很大的帮忙，我能够直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎样去做，就应学会思考自己就应怎样去做。留心别人怎样做。

6.让自己升职的重要思想。在以后工作中，如果想要升职等。不要想着能够替换掉领导，只能等他升职或者调任才是自己的机会。在此期间，要尽量多做事，能帮领导的事都能完成。那他不提拔你，提拔谁呢。另外，功劳永远是领导的，其实领导的功劳就是自己以及团队的。

7.事情，很有必要。工作中我们每个人干的最多的就是打水、拖地和擦桌子，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了办公室的环境。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。

以上是我在实习中的一些体会，同时在实习的过程中我也发现自己还存在一些缺点，如：性子急、愿意推托、与供应商交谈和电话交流方面也需要将强等毛病，正确的对待自己的缺点和错误，才会使自己的潜力提升的更快。

六个月的实习生活就要结束了，在理论与实践的磨合中我们显得比来时更加成熟和稳重，我们又多了一些实践经验。在一个竞争激烈，就业困难的环境中，我们先行的这一步已经为我们奠定了必须的基础，在以后的职业实战中，我们会打的更响、更漂亮!

**房屋调查感悟范文200字 第十二篇**

时过境迁，我已经在房地产行业摸爬滚打好几年了，连公司都换了两家了，见证了一家房地产公司的兴衰，这几年的房地产工作，也是让我对这个行业有了自己的心得，作为一个销售，也对这份工作有了自己的见解。

>一、选择适合自己的房地产工作

其他的工作岗位我没去干过，不好评判，就销售而言，我觉得我还是有点发言权的，六年的销售工作经验，可不是混日子的。首先销售的工资有两种，一种是底薪极低，可能只有两百块，但是提成特别高，这就意味着，如果哪个月你一套房都没卖出去，一点业绩都没有，那么你就只有两百块的工资。另一种就比较好一点，底薪还行，提成就稍微低了一点，我的建议是先从底薪还算客观的这个干起。销售也是分两种，一种是直接主卖楼盘的，自己公司的楼盘，然后我们就负责卖出去，另一种就是搞一些租房的中介工作。要想干房地产销售，一定要选对工作，选择一份适合自己的工作很重要，至少可以让你在房地产这个行业少混一两年。

>二、天大地大客户最大

作为一名房地产销售，客户就是自己的衣食父母啊。要会说话、不会说让客户不舒服的话比如，你说：“我觉得你看上的第一个套房，还是不建议您购买，以您的经济条件估计比较困难。”你觉得你是在好心的提醒，但是在客户看来，你就是在以貌取人，说他穷，觉得他买不起。这样合作还能继续下去?有良好的时间观念，因为我们是不知道客户什么时候有时间看房签约的，所以我们要随时做好准备，一旦跟客户约定好时间地点，就一定要比客户先到，这是作为销售最基本的素质。客户是自己去找的，不要坐以待毙，只要你的能力够强，每一个人都会是你的潜在客户，只要你敢于你熟络，销售是不要觉得觉得自己丢面子什么的，放低身段是非常平常的事情。学会建立自己的客户圈，要学会把自己觉得最有可能成单的客户，整理一下，自己心里有个数，经常联络，防止被翘单，这种情况很常见，被其他行业的人抢单，甚至还有公司的同事，看你是新来的，照样抢，但是只要维护好自己跟客户的关系，就不用怕这些。

>三、天天有总结，月月有进步

作为销售，几乎每天都是在跑单的，不是自己先去熟悉房源，就是带着客户看房，我们要在每天的工作里面熟悉工作任务，尽可能的让自己适应这个工作模式，这样才能有进步，销售是非常锻炼一个人的各方面能力的。

**房屋调查感悟范文200字 第十三篇**

学习了顺驰、万达、万科等标杆企业的成功管理经验，虽然涉及的内容都是招商、房产之类的经验之谈，很少有物管的内容，但是我认为管理内在的东西是相通的，特别在这市场经济的大浪之下，优胜劣汰的社会里，标杆企业透析出的企业文化与人才培养管理而推波企业至高峰的关键所在很是值得我们借鉴。

在国家宏观调控下，房地产产业已从一个供不应求的卖方市场形势趋缓至买方市场，并逐步从暴利行业向微利行业过渡，如何在这样的形势下以低成本获得高收益，企业文化是关键之一。

首先，我们要以精益求精，勇于创新的核心价值观为导向，塑造团结奋进、尊重信任、互相关爱的企业文化：顺驰对“信任并尊重每一个人，永不满足的挑战精神，鼓励创新主动变革，创造奇迹的团队精神，共同发展，分享成功”的核心价值观坚定信仰，对核心价值观的偏执、执行和对违反核心价值观的人和事的零容忍，已将其核心价值观贯彻至每一个员工，并溶化至每一员工的血液中，让其坚定核心价值观是企业文化的灵魂，是他们每一人的性格，是他们做一切事情的出发点和根本，是他们共同的信念，共同认可深信不疑的原则，并让其在这的信念、原则下塑造信任、尊重的文化氛围的渲染并使每一员工都有高度的责任心和主人翁的心态，这不能不说这个优秀的企业给他的员工创造了一个良好的文化氛围。同时在企业文化的熏陶下使企业坚信付出的信任和尊重必有回报也从企业员工加班加点自愿主动的干工作充分的体现出。

其次，我们要构建高效的团队组织：任何成功的企业都需要一种心理的凝聚力，一种全员的自豪感。这团队产生的斗志、凝聚力，是来自企业良好的文化氛围，包括给员工提供一个实现梦想的阶梯、提供事业发展的空间、对待不同人事的同一标准和原则等等。同时需针对不同的公司采取不同的团队管理模式：

自我管理型团队：指由—人组成，他们的责任范围包括控制工作节奏，决定工作任务分配，安排工间休息，彻底的自我管理型团队甚至可以挑选自己的成员，并让成员相互进行绩效评估。这样主管人员的重要就要下降了，甚至可以被取消，在美国这种管理模式明显节约成本，提高工作效率和员工满意度，所以被施乐、通用汽车、百事可乐、惠普等著名大公司广泛采用。（建议人员流动性比较频繁的工程部可以采用这样的管理模式）。

多功能型团队管理模式：这指是为完成某项特定任务而来自同一层级，不同部门员工而组成的团队。公司往往出现同一部门很团结，因为有一致的利益，而且经常在一起，而部门间却因存在利益关系，且缺少沟通、交流而无法形成和睦气氛。我们应该认识到一个企业的发展并不是一个部门的团结即可，而是需全体员工具有一致的向心力和为共同目标奋斗的凝聚力。所以多功能型团队就是为了处理部门间问题，需部门协调解决而设立的临时性团队。这样不仅创造了良好的人际关系，更是创造了组织内不同领域员工的交换信息，激发新观念，创造了新思路。

同时我们也认识到组建团队并不是很难，但如何创建高效团队却是一个难题，据研究表明，高效团队有如下特征：清晰的目标；有相关的技能，成员必须具备实现目标的相应技能；相互信任；一致的承诺；良好的沟通；内部与外部的支持。

科学管理领域内的泰斗泰勒曾把工作细化到每一个细节，对每个工序都进行监督，把员工看作机器，在初期时促进了一定的工作效率，但人是万物之灵，不是自愿、主动的去工作，肯定会想出磨羊工的怠工行为，所以我们在组建高效的团队时应考虑从人的需求出发，同时还需使每个人明确各自的职责面对的只有工作的压力而无人际关系的压力。

第三、我们要建立有效的内部人才培养模式。引用时下时髦的一句台词：“二十一世界最缺的是什么？是人才，人才始终是制约企业发展的瓶颈。一个成功企业的发展，人才是关键，而如何培养、留住人才更是关键中的关键，这也是企业的根本。为了吸引人才万科企业不牺重金在北京、广州、上海等一线城市举行招聘会，平均每年在全国要搞次大型的招聘，每次的招聘都要上百万的投入；当然不光现在的企业才注重人才，为了招揽人才像古代刘备为了让孔明出山，曾三顾茅庐，古人尚如此，更何况如今是人才竞争的社会；而现在为了不让自己的企业成为别的企业培训基地，企业吸引人才留住人才的方式无外乎两种：高薪和发展空间，这两种方式无疑发展空间对员工的吸引力更大，如万达、顺驰这些标竿企业有一项人才政策是共同的，那就是内部聘用制，加快内部培养，再从中挑选人才担任职务，内部人员能胜任的一般不外聘给员工更多的机会。

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！