

(接上期四版)

浅谈房产测绘(下)



3)共有建筑面积分摊的计算公式 $\delta Si = K \cdot Si$
 $K = \frac{\sum \delta Si}{\sum Si}$
 (其中:K——为面积的分摊系数;
 Si ——为各单元参加分摊的建筑面积, m^2 ;
 δSi ——为各单元参加分摊所得的分摊面积, m^2 ;
 $\sum \delta Si$ ——为需要分摊的分摊面积总和, m^2 ;
 $\sum Si$ ——为参加分摊的各单元建筑面积总和, m^2)。

三、房测之友BMF在房产测绘中的使用方法

3.1“房测之友BMF”是以具有强大图形编辑处理功能的AutoCAD作为底层平台,以大型数据库SQL Server(或ORACLE)进行数据管理,利用Visual C++集成开发环境和ObjectARX2002 SDK作为开发工具的一套房产测绘工程管理软件,房产信息采集、房产图形绘制、房屋面积分摊计算及相关统计查询和报表制作等功能于一体的专业房产测绘软件,是为房产测绘部门量身定制的专业房产测绘数字化解决方案。其操作使用方法和ATOCAD一致。

四、商品房预测

4.1 商品房预测的定义:
 商品房预测即商品房预售面积的计算,是指房屋开发商在房屋竣工之前,为了办理房屋预售许可证和签订买卖合同,根据相关的技术规定,按照设计的房屋图纸资料,对各套房屋的建筑面积进行分摊计算的行为。预测面积可作为开发商在前提项目宣传中使用,同时也作为商品房网上备案和预售使用。

五、商品房实测

5.1 商品房实测定义 商品房面积实测,是指房屋竣工验收后,由开发部门委托房地产行政主管部门认可的具有房产测绘资质的测绘单位,依据《房产测量规范》和房屋竣工图纸、变更图纸、预算数据等,对房屋进行实地勘测、绘图并计算出面积。实测面积是购房者办理房屋所有权证、他项权证、房款结算、物业费结算等的依据。

5.2.1 外业测量

1)准备好外业测量所需的资料(商品房设计蓝图复印件、房屋产籍调查表、土地使用权证)和测量工具(南方手持测距仪、小卷尺、画板、红黑水笔)。

2)画草图 画草图即实地勘察之后,将与设计蓝图不一致(即有变更)的地方标示出来并修改;若实地与设计图纸一致,则无需重新修改。

3)房屋测量 分析图纸,决定测量方案。

公摊部分的测量:首先将楼梯、电梯、过道、电梯井、风井等共用建筑的尺寸先量出并标注;然后进行各套房屋的测量,此时房屋的总长、总宽、相邻两套间发生变化的地方(即坎)以及阳台长宽、墙厚均量出并标注在图纸上。

屋面的测量:主要测量楼梯、配电房及电梯房。由于该楼均为规则的图形,因此只需测量长、宽和墙厚即可;

进行外业测量的同时,也应进行内业测量,进而减少外业工作量。

的面积计算标准及方法上下功夫,还要在不断完善测绘程序监督机制的同时,加强测绘成果监管,提高测绘成果质量,以诚信公正的态度从事房产面积测绘工作,不断提高综合分析、判断问题的能力,凭借掌握的理论知识、技术方法和手段正确解决问题。

参考文献:

[1]国家质量技术监督局.GB/T17986-2000房产测量规范[S].北京:中国标准出版社,2000,20-31

[2]房测之友MBF使用手册

[3]《建筑工程建筑面积计算规范》GB/T50353-2005.北京:中国计划出版社出版,2005,110-119.

[4]《房产测量规范与房地产测绘技术》

[5]《中华人民共和国国家标准GB/T1786-2000(房产测量规范)》

[6]《测绘资质管理规定与测绘新技术新标准应用手册》(山阴项目部 金磊)

总结
 商品房测绘,是房产测绘企业的重点工作,其测绘成果是销售商、购房者的交易依据。要解决预测和实测成果之间差异引起的纠纷问题,更好地维护广大消费者的合法权益,不仅要从事现行的测绘产品质量管理办法、建筑

工作心得体会

不知不觉中,根据公司安排我经历了三个项目了,也从销售顾问跳跃式的晋升销售经理一职,这对我个人来讲是一种成长、一份磨练、一种自我完善与挑战,收获颇多,感触颇多。

对于我来说,刚担任不久的销售经理一职来说,又是一个新的挑战 and 磨练。

第一,首先面对的是如何让团队认同自己。

第二,团队管理技能不得不说是作为管理阶层来说考虑问题永远都要比普通的销售员要长远一些,或许在我还是销售员的时候每天所想的就是通过竞争成为团队中最优秀的存在,但是此刻对我而言最重要的便是自己所带的销售团队有着足够的凝聚力与积极向上的心态,有些时候为了团队长远的发展即便放弃眼前的利益

也是常有的事情,而且当这个时候眼界有所拓展的我所考虑的则是如何为公司的发展培养出的销售人才。

第三,公平公正的行事风格才是为团队提供活力的最好方式,一方面则是自己在工作出现错误的话一定要敢于承担才能够提升在团队中威信力,有些时候只有敢于承担错误才能够让团队中的销售员对自己的工作感到服气,另一方面若是团队中出现了消极怠工且屡教不改的员工应当懂得取舍才行,如果出现这种负面型的员工则要及时扮演“坏人”并将其清除出团队才能有长远的发展,毕竟现在销售团队中取得业绩的多少才是决定一名员工工作能力的关键因素。

第四,有计划有目标的每天去规划团队,完善自己,加强学习,也像领导经常告诉我们的那句话“打铁还得自身硬”。

第五,学习招聘面试方面的技巧,重视每次的招聘面试工作,每次面试之前都要想好面试的方案,尽最大的可能为公司留住人才。

虽说我所说的以上的这些,在实践工作中也有不足之处,接下来的工作,我会不断地完善和提升自己的,每一个工作岗位都有着不同的经历,不同的磨练和不同的成长,但是,我始终相信一句话,要想做成一件优秀的事情,不是别人决定的,而是自己,生命因追求而精彩,追求因指引而成功,个体因团队而强大!

(山阴销售部 田海娟)

更正

89期《华源报》刊登的《参加朔城区失业保险稳岗补贴还政策落实工作推进会》,文中“朔州市人社局局长”应为“朔州市人社局副局长”。

特此更正!



华源报

HUA YUAN BAO

2020年第15期

集团网站: http://www.sxhyjt.com.cn/ 2020年9月1日 星期二 庚子年七月十四日 (总第90期)

创新引领发展 建设美丽华源



☆☆☆☆
 编 执 主 主
 行 主 主
 主 编 办
 审 编 办
 马 吕 宁 华
 玉 治 日 源
 花 国 文 总 公 司

公司召开工作例会



8月14日下午,在公司六楼会议室召开了工作例会,公司领导班子成员、各部室负责人、各分公司经理等20人参加了会议。

在会上,宁日文总经理对近期工作做了详细的安排部署,分工明确,责任到人。重点安排了以下工作:

一、李强尽快办理山阴·华源万和城二期施工手续,并在确

保施工安全、质量的前提下,推进工程进度。

二、梁斌负责完成滨河一号二期项目规划、图纸设计、户型图设计、沙盘制作及样板间装修等相关事宜,张玲协助配合。

三、张成威、王明清负责制定山阴·华源万和城二期房屋销售价格表及开盘排号等相关事宜。

四、孙秀珍负责做好财务审计工作。

五、张玉玉尽快推进华源·万和城、滨河一号等社区不动产权证书办理进度。

六、各销售部经理要加大销售

回款力度。

七、孙建军负责办理总公司食堂天然气管道改造等相关手续;协调办理“华源国际”消防验收手续;并协调好“双良供热公司”供热管道碰头相关事宜,张晋协助配合。

八、肖日升对接妇联、团委,洽谈“相亲会”合作相关事宜。

九、物业公司要做好客服、保安等人员的岗前培训工作,加强日常管理,提升服务水平,树立良好的形象。

最后,宁总对近期工作做了进一步强调,希望相关责任人要爱岗敬业、恪尽职守,认真落实好每一项工作。

(总公司办公室 薛东胜)

华源公司召开学习会



2020年8月16日,华源公司在华源农业文化生态园二楼会议室召开了下半年第四场学习会,公司领导班子成员,各分公司经理,各科室助理级以上人员参加了会议。

本次学习由物业孙建军经理主持,首先他对前几场学习会给予了高度评价。他说通过今年每月两期的学习活动,华源公司的全体员工都能在各自的工作中认真践行董事长的“撸起袖子加油干”的精神,在具体的工作中得到了体现,克服困难,迎难而上,在工作中尽善尽美,在《华源报》这个新闻媒体平台上对董事长的讲话内容展开了讨论和交流,如《华源报》86期庄雅琴的《集聚小目

标,成就大目标》;鲁君的《工作使我快乐》;87期雷婷的《读书有什么用》等,充分说明了华源人与企业同甘共苦,同舟共济的创业精神。随后,其他参会人员畅谈了学习董事长的讲话精神,各自谈了所受的启发和感想,他们从物业公司的保安、保洁如何提高对业主的服务水平、售楼部的业务员与顾客的沟通技巧,谈到了做人诚信、干净、担当等方面的体会。通过学习,畅谈统一了认识,一致认为如何提高公司的发展效率,怎样使公司的各项工作稳步推进,这是摆在我们华源人面前的重中之重。

董事长强调,学习交流会



(华源农业公司 杜彦)