

# 2023年领导评价意见和建议 领导个人评价意见建议报告(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 领导评价意见和建议篇一

你们好！

由于你们的正确领导，我们学校在各方面都取得了优异的成绩：学习成绩遥遥领先；写字水平突飞猛进；学生的素质也在一步步提高。

学校的各方各面都很不错。

学校的环境也很好，希望你们能继续发扬下去。

但我们认为这个学校还有美中不足之处。

在此，我给你们提几条小建议，希望能对促使我们学校更加美丽起一定的作用。

第一：我们的操场太空荡了。

只有办公室后面一排树木显得生机勃勃，其它的也有，但大部分都已经死了，又干枯又没劲儿。

树木在夏天的时候可以遮阳，我们每次上体育课的时候都被太阳晒得汗流浹背。

多栽几棵树可以使学生不易中暑，又能净化空气，真是一举两得！你们说是吗？

第二：操场里的“菜园”需要清除给学校领导的`建议书给学校领导的建议书。

那是操场，是我们活动、玩耍的场所，怎么能让教师家属随便种菜呢？

第三：我们的教学器材很缺乏，比如上自然课是用的实验器材，学校应该给我们供应，希望你们能购买一批教学器材，供老师为学生们讲课时使用，从而使学生们的理解更加深刻。

我即将小学毕业了，即将告别我亲爱的母校。

我不能为学校做些什么大贡献，只有把这些小意见送给母校，愿我的母校更美丽。

[返回分类导航](#)

## 领导评价意见和建议篇二

经历多岗位锻炼，组织领导和综合协调能力强；工作思路清晰，重点突出，有改革创新精神；事业心、责任感强，工作认真负责；好学勤奋，知识面宽；顾全大局，自觉服从组织安排；清正廉洁、严格自律，为人正派、作风硬朗，敢抓敢管、敢于负责；处事稳重，热情随和，善于团结同志，能够听取不同意见，关心干部职工生活。

## 领导评价意见和建议篇三

11月19日下午，县政府办主任主持召开了县政府领导班子民主生活会征求意见会。县发改委、统计局、人保局、环保局、商务局、林业局、司法局、计生委、旅游局、安监局、监察

局、重点办、审计局、行政服务中心、城管局、工业园区管委会、民企局、交通局、果茶局、水保局、药监局、交管大队、医保局、农保局、矿产局、规划建设局等单位负责人参加了会议。与会人员畅所欲言，建言献策，对县政府领导班子民主生活会提出了很多很好的建议，归纳如下：

1、要大力发展工业经济，提升经济支撑力。

2、要科学规划“三区”，强化规划执法，以长远的眼光看发展。

3、要进一步对各部门、单位提高人员、经费、设备、政策保障，用好专项经费，用好法律法规、政策。

4、要解决一部分工作人员的' 编织问题，充分考虑事业编制工作人员的政治待遇，提高干部职工工作积极性。

5、要贯彻落实好党的十八大精神，各部门、单位要加强配合协调，进一步营造齐心协力建设幸福于都的氛围。

6、要加大对城乡基础设施的投入，尽快启动县城规划区个人危旧房改造及个人通过“招拍挂”取得合法土地建房、审批工作，进一步关注民生，把实事办实、好事办好。

7、要对重点项目拆迁安置以土地储存的方式集中安置。

8、加大城区道路改建资金投入，建设1—2个社会停车场，解决停车难的问题，提高交通组织能力。

9、加强对地质灾害防治工作的领导，确保县、乡、村三级组织有人办事、有钱办事，把县、乡地质灾害防治经费和村级协管补助列入县级财政预算。

10、加大对矿业秩序的整治力度，加强部门联合执法，强化

乡镇属地管理职能，把矿业秩序维护列入目标管理考核内容。

11、要优化发展环境，加强对行业管理、客运市场、矿业秩序、干部作风等方面的整治，提高政府政策执行力。

返回分类导航

## 领导评价意见和建议篇四

集体组织的各项学习活动多数党员都能积极参加，但个人学习主动性和深度不够，平时也缺乏学习的自觉性和主动性。对自主学习也应加大约束力度，对学习内容和学习进度做出硬性要求。要求党员按质按量完成个人学习任务。

2、开展“普通党员将党课”活动。

以党员个体讲授为主要形式，课后由党支部或党小组进行点评，实现以讲促学、以评促学，做到人人参与，相互提高。提高党员参与学习和讨论积极性。

3、立足实际需求，因材施教。

要根据党员对象的年龄、职业、学历层次和工作岗位性质的情况，分类进行培训，同时提供送课上门、巡回宣讲等服务，增强学习的针对性与实效性。

4、发挥远程教育站点作用。

利用“网上课堂”、电教片，与现代远程教育信息量大、生动直观、方便快捷等优势，实现党员与现代信息技术的零距离接触。

5、组织党员参与志愿服务活动。

要发挥党员示范引领和辐射带动作用，走在前、作表率，以党风促政风、带民风，凝聚道德建设正能量，引导居民崇德向善、见贤思齐。

[返回分类导航](#)

## 领导评价意见和建议篇五

通过个人评价意见，作为一名领导要严格按照自己的工作职责，把职责范围内的工作做好。下面是本站小编整理领导个人评价意见建议报告的范文，欢迎阅读！

20xx年，对房地产行业来讲是极不寻常的一年，从20xx年持续进行的“抑制房价过快上涨”为主要目标的宏观调控政策的打压下，消费者的心理预测期受到抑制，而紧随着20xx年的国际金融危机的蔓延影响，市场观望情绪进一步加重，全国房产成交量出现急剧下滑，使得市场营销难度加大，今年，在成绩的背后，从企业本身及全体员工到我个人都经历了诸多的困难考验，我遵照公司的经营策略，在保证企业收益的同时把工作重点放在寻找土地资源的重大问题上。现将我这一年来的工作情况向各位简要汇报如下：

### 一、了解落实土地信息

根据公司当前的总体思想和工作重点放在寻找土地资源的重大问题上[]20xx年我与公司其他部门的密切配合：一是参与了十多个市内及周边地区的项目谈判，其中包括等，从谈价格包括合作模式，每一步都界入的非常仔细小心。其中对宗地意向性较大的土地进行了实地踏勘，对个地块参加了拍卖，落实了市政管网及城市市政配套设施到位情况，通过对市场调查收集和对项目周边的市场价格及销售情况了解，对其做了投资估算及经济分析，并对重点项目做了项目初步可行性分析并上报了集团领导。二是办理项目的确界手续、土地证、

立项批文、设计方案审查、消防审查意见、规划许可证、防雷、开发项目备案、人防、防震、效果图审查等手续的办理，项目已具备了开工条件。三是整理汇总并分析各区房地产市场情况，重点对开发区市场做了调查，认真清理各项治理方面的管理制度，检查校核公司内部管理制度，关注外部监管法规和部门规章的变化，对照相关要求，修改与现行法规不相适应的内容，删除与现行法规冲突或已失去市场管理价值的内容，增加现行法规修改增添的新内容，逐步建立健全公司治理方面管理制度，强化对公司治理制度执行的内部监督检查与考核，健全内部责任追究机制。并根据市场情况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度。

## 二、集思广益，制定各项管控制度

由于综合因素的影响，的房地产投资和开发得到了快速的发展，从而引发价格的上涨。20xx年我按照上级的部署安排，成立领导小组，调研市场的发展情况，整理、汇总并分析了市各区市房地产的市场情况，重点对开发区市场做了调查，并根据市场情况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度，以确保项目在实施过程中能够流畅。

## 三、提倡加强团结，营造和谐氛围

团结出凝聚力，出战斗力，出生产力，出经济效益，只有全体干部员工心往一处想，劲往一处使，才能优势互补，减少内耗，形成合力，共谋发展。在日常工作中，讲究大局意识。自觉把企业的利益摆在第一位，做到局部利益服从整体利益，眼前利益服从长远利益，个人利益服从集体利益，顾全大局，“不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域”。用全局的视角对企业生存发展的问题进行认真思考，积极付诸实践，使企业走上健康的发展轨道。讲究和谐环境。各负其责，各司其职，抓好分管工作，使全体干部员工在思想上“合心”、在行动上“合拍”、在工作上“合力”，增强“一荣俱荣，一损俱损”的整体观念。同时，维护团结和

谐的基础，坚信友谊、谅解和支持比什么都重要。增强团结协作意识，相互信任，相互尊重，相互关心，大事讲原则，小事讲风格，顾大局、识大体，胸怀开阔，善于容人、容事、容委屈，努力塑造团结和谐的工作环境。讲究表率作用。领导干部是企业凝聚力和战斗力的核心，是维护企业团结和谐的表率。工作中自觉主动地要身先士卒当好先锋、当好榜样、当好表率。以党性、制度、原则、纪律为根本，以讲感情、友谊、缘分为润滑剂。把与企业员工相互沟通作为最基本的工作方法，与员工多交流、多谈心、多换位思考，增进了团结，取得了支持。团结和谐的工作氛围使企业上下形成了思想上相互学习、政治上相互帮助、组织上相互监督、作风上相互促进、利益上相互谦让、感情上相互尊重，创造了一个既有民主又有集中，既有统一意志又有个人心情舒畅的战斗集体。

#### 四、坚持学习，端正工作作风，提高执行能力

20xx年在集团公司安排下，还参加了房地产法律、法规知识的学习，重点学习了前期取得土地阶段的相关法律知识，通过学习提高了本人防范法律风险的能力，并能规范行为，能自觉依法维护公司权益。尤其在办理手续的过程中，常和行政主管部门协调沟通，只有熟知各种法律、法规，才能和政府部门很好的对接，少走弯路；随着国家土地、规划、建设、工程等部门法律、法规完善配套后，就需要我们更快抓紧学习，提高熟知法律、法规的能力，才能适应“科学执政、民主执政、依法执政”新形势的要求，以利于提高办事效率。因此，当进一步增强加强作风建设的紧迫感和责任感，只有工作作风过得硬，才能保证公司的路线、方针、政策和上级重大工作部署顺利贯彻落实，于是年内，我紧跟上级要求，增强转变机关作风的针对性，端正自身工作作风的同时，努力建设了一支学习上勤奋刻苦、政治上立场坚定、思想上与时俱进、工作上锐意创新的班子队伍，使发展意识不断强化、发展思路不断创新、服务职能不断完善、群众观念不断增强、协调配合不断密切、廉洁自律不断严格，群众满意度不断提

高，保证了公司各项工作的顺利进行。

## 五、严格信息披露，加强监督管理

按照国家有关规定规范信息披露行为，促进公司依法规范运作，维护广大股东的合法权益；本年度，公司根据相关的法律法规修订完善了《管理制度》，并严格执行，保证披露信息的真实、准确、完整、及时、公平。作为公司的总经理，对公司信息披露情况进行监督和核查，积极有效地履行了总经理的职责，维护了公司和中小股东的合法权益。同时通过学习相关法律法规和规章制度，加深对相关法规尤其是涉及到规范公司法人治理结构和保护社会公众股东权益保护等相关法规的认识和理解，以切实加强对公司和投资者利益的保护能力，形成自觉保护社会公众股东权益的思想意识。年内勤勉尽责，忠实履行独立董事职务，凡经董事会审议的重大事项，都事先对公司提供的资料进行认真审核，若有疑问会即向相关负责人员询问以了解具体情况，并在自己的专业领域方面提供相关的建议和意见。公司能够及时向我们汇报董事会决议执行情况、公司的生产经营、财务管理、关联交易、对外投资、募集资金使用、业务发展和相关重大项目的进度以及信息披露等情况。平时工作中详实地听取公司管理层人员的汇报，主动进行了现场调查、获取做出决策所需要的情况和资料；及时了解公司的日常经营状态和可能产生的经营风险，在董事会上发表意见、行使职权，对公司的规范运作持续开展全面、深入、细致的自查自纠活动，诚恳接受公众评议和监管部门的检查，认真落实整改计划与措施，对董事会决策的科学性和客观性以及公司的规范运作起到了较好的作用。

回顾过去的一年，自己各项工作的完成是靠班子成员的通力合作和广大干部员工的支持、是靠集体的智慧和全体员工的汗水，我个人只是做了一些方向把握、组织协调和督促落实的工作。对照上级领导的要求和企业面临的市场形势，还有许多不足需要在今后的工作中加以克服，主要是对部分政策



的把握度不够，做事缺乏前瞻性，不注意细节，在工作落实过程中不够细致，还需要进一步拓展思路，加强学习。

## 六、20xx年工作计划

20xx年已经过去，公司给我们提出了更高、更新的要求，公司远景规划，明年是发展最重要的一年。根据公司的长远规划，制定了自己明年的工作重点：

(一)提高个人综合素质，胜任总经理工作。严格按照自己的工作职责，把职责范围内的工作做好。

房地产业是一个业务分类极其广泛的行业，充满矛盾和争斗，每个参与者都应具有相当的综合素质才能适应新形势下的要求，这就更加要求我们20xx年要加强学习，严格要求自己，严守职业操守，先做人后做事，树立正确的人生观、价值观，在头脑中树立服务意识。只有提高我们个人的综合素质，努力使自己成为一个“一专多能”的复合性人才，才能更符合工作的要求。

(二)按照公司计划做好项目工作。

### 一是土地信息取得方式

从报纸上获得招、拍、挂的公告信息；从土地局交易中心及土地储备中心取得信息；通过投资公司、拍卖公司等其他中介机构获得信息；通过各施工单位和周围朋友的介绍取得信息。

### 二是工作重点

明年的工作中一定要与大家在土地信息上广开言路，集思广益。在顺应发展思路的前提下和城市总体规划的基础上，看准市场、把握机遇、创新思想，切实做好短期发展目标和投资方向的同时，也在寻找着新的经济增长点和可持续发展之

路。在努力工作的同时，也在寻找土地的工作上寻求着新的发展思路：1、有针对性的寻找土地，不盲目，寻找适合我们的。2、寻找土地的面要宽，放眼二三级市场，因为这些地区存在着信息不畅，很多政策性、文件性的东西不很完善，土地和规划方面的规范标准还未形成一定的态势，再加上个别地方性的政策、法规等，使得很多房地产企业开发运作行为都可以打擦边球，从一定程度上可以减少建设中的成本投资。3、房产与地产兼顾的发展思路。房地产公司的开发，不仅局限于房产的开发上，应该使房产开发与土地投资储备二者兼顾，共同发展。在房产开发不景气的时候，公司可把重点放在土地投资储备上；当房产开发有所好转后，再有侧重点地进行房产开发，二者能相互兼顾，共同发展，使企业很好地平稳过度、持续地发展下去。

### (三) 在物业管理方面

我们要严格以市场为导向，根据市场、项目及公司的情况做出合理化建议，寻找适合项目自身的物业公司。

做为公司的主要负责人之一，不仅是公司领导的参谋，也是协调公司内外关系的窗口。总结一年的工作，更多的还是在一些方面存在的不足。只有提高个人的综合素质，才能更好的完成公司交办的各项任务，提高执行能力。20xx年我一定要在公司领导下，严格按照公司的战略部署，紧紧围绕公司的总体发展战略，认真学习各项政策法规、规章制度，努力使思想觉悟和工作效果全面进入一个新水平，做好本职工作，抓好各个工作的推进落实，加强经营管理，提高服务质量，抓机遇，闯市场，创品牌，求效益，与公司共同发展，共同成长，为稳定的发展、谋取利益最大化贡献自己的力量。

以上是我的述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

谢谢大家!

20xx年，是房地产公司重整旗鼓、迅速发展的一年。在集团公司和董事长的关心和指导下，房地产公司从团队建设、制度建设入手，各项工作全面展开。在客观环境较为不利的情况下，基础建设、业务经营、发展战略等方面均取得了不俗的成绩。在此，我将20xx年房地产公司的各项工作和20xx年工作基本思路简要向各位领导做出汇报。

## 一、20xx年工作回顾

根据集团公司制定的20xx年为管理年的要求，房地产公司着眼于打造房地产为\*集团龙头产业、建立百年基业的目标战略，根据房地产开发业务的实际，广泛吸取国内外先进管理理念和操作模式，结合具体特点，在机构搭建、团队打造、制度建设、规范管理等各方面，全方位大力推进。在全面启动大盘开发业务的同时，短短半年内就构建起一支拥有较高专业水准的核心班子和团队。迅速建立起自己一套比较系统科学的管理制度体系和业务流程，结合项目开发经营工作，在试运行过程中得到了初步的检验，并反复不断通过实践修正完善。使各项工作能够在规范管理的基础上，快速、有序、有效地展开。

\*3号项目全面实现住宅和商业销售的清盘，圆满完成了预定的销售任务，该项目全年累计完成销售额4136.56万元。应当指出的是，\*3号项目清盘工作，是在国家宏观调控大环境下，以及该项目已历经一年多销售的后期，房源、价格、户型等因素在市场上均处于明显劣势的情况下取得的。而且，由于早期销售推广工作缺乏系统有效的计划，盲目造势，造成营销推广费用过早超支，在今年销售工作中房地产公司严控项目成本，最终仅以约1%的市场推广费用，圆满完成了本年度销售任务的清盘。

\*3号项目上半年完成的收尾验收工作和下半年的房产证办理

发放工作，在公司各部门上下齐心协力，空前团结合作下，克服重重阻力和障碍，全线告捷。

\*项目作为房地产公司战略发展制高点的核心项目，在20xx年上半年全面启动后，把项目前期工作作为开发的中心环节，精心组织周密策划，做出极为详尽的计划安排，在关键环节强化工作成果的反复论证。公司营销策划、产品研发、运营、以及工程和财务等部门全体动员，全力以赴。市场调研、项目定位、规划设计等工作有条不紊全面展开。首先在大规模市场调研基础上提出了\*房地产历史上第一份自己的项目的市场分析和产品定位建议报告。同时与业界巨头深圳世联地产结合，深入进行市场调研和项目产品定位的研究。同时邀请来自四个国家的高水平设计单位参加项目概念性规划设计竞标。多次组织政府人士、学界权威、业界专家等国内外资深顾问和集团领导，对市场调研、项目定位、规划设计各个阶段成果进行了多角度、多层面、高水平的论证。通过反复论证，各阶段成果不断得到深化，使最终产品定位和规划设计成果更符合市场，充分体现出了一流设计、一流策划、一流操作的项目能力。\*项目前期工作的专业水准，新组建团队体现的高效有序和团结协作，得到了集团领导、业界人士、媒体和政府相关人士一致肯定和高度评价。

随着集团开发战略的调整，从八月份开始，房地产公司迅速从\*项目转向\*项目前期工作。仅用短短的两个多月时间，就完成了市场调研、产品定位、规划设计、营销推广等前期工作，开发阶段的地质勘探、文物勘探、场地拆迁和三通一平等开工准备工作也已全部就绪。在工作成果水准和管理质量上也达到新的水平。比如，首次采用项目成本全程控制体系，从项目前期各个源头环节控制成本，以限额设计方式委托施工图纸设计，对建筑结构形式采用论证在\*项目各项前期开发工作中，使得规划设计环节就减少项目投资400余万。这些做法在业内也是不多见的。房地产团队在项目操作过程中经受了锻炼，所展现出高效有序和团结协作的崭新风貌，体现了公司经营应变能力的提高。能够迅速实现在多个开发项目之间

的转换，初步展现了房地产公司多项目操作的实力。

\*项目最终按照集团统一部署，采取了合作转让方式进行联合开发，在房地产公司的努力下，协议转让收益达1800万元，较年初转让意向为公司净增收收入600万元。

充分发挥土地储备丰富的优势，积极盘活现有公司资产是房地产公司下半年持续大力推进的工作。在董事长和集团指导下，房地产公司坚持项目开发与资本经营并重的思路，利用各种平台与国内众多实力雄厚企业洽商各种形式的合作。在董事长亲自挂帅下，与天津津滨创辉公司等草签了合作意向协议书。与河南省建行的合作也在全力推进。这些，都为房地产公司今后的飞跃发展奠定基础。

\*周边土地的收购工作，在董事长的亲自布署下，取得突破性进展。

20xx年度房地产公司经营工作的另一项重大进展，就是集中精力全面解决了多年以来积累的大量遗留问题和清欠任务。房地产作为集团早期发展的主要载体，在过往的历史环境下，积累了大量复杂的遗留问题，有些问题已7、8年以上。这些问题不但长期牵涉大量精力，耗费人力和财力，也给公司信誉也带来很多负面因素。房地产公司上半年就提出把今年作为解决遗留问题的最后一年，以便轻装上阵，全力投入新项目的开发。为协调解决复杂的遗留问题，落实多年欠款的回收工作，房地产公司成立了由财务部牵头，营销策划部和物业公司参加的清欠和处理遗留问题小组，制定针对性工作方案和计划，定期会商协调进展。丰产路、劳动路、等项目全年完成遗留问题欠款清收152.43万元。

在5月份，按照集团的安排，物业公司纳入房地产公司的管理范畴。在充分调研的基础上，房地产公司明确了物业公司的管理和经营目标。积极协调理顺管理关系，在强化财务管理和重大经营决策监管的同时，简化管理程序。以经营指标考

核取代过程管理，使原来层层管理却无人拍板的情形有所改善。

明确责权关系，改善经营环境，以经营指标考核实施目标管理。物业公司在房地产公司推动下下大力气解决历史遗留问题，控制各项费用，确保减亏增盈目标，为物业公司的经营逐步自主打下良好的基础。在房地产公司的大力协助下，物业公司在20xx年完成了天明路自由家园供电一户一表移交工作，实现\*3号园区供电一户一表改造移交工作，丰产路水表一户一表改造工作，并已着手进行\*小区的水改工作。经统计，年度收益物业费收入占59%，装修收益(后六个月)占24%，车库及其他收益占整体收入比例为17%，全年控亏为负185830.89元，超额完成了预控目标20.6万元。

## 二、工作中存在的问题、解决办法和建议

通过对全年主要工作的总结分析，我们清楚的看到许多今后工作中有待改进的问题，同时，解决问题的过程也反映出企业发展所必须经历的思考：

1.2020xx年初，集团和董事会再次明确了发展房地产作为龙头产业的战略思路。但与此相关实施战略的规划、配套政策和管理手段却相对大大滞后于战略目标的制定。在明晰房地产公司的发展战略目标的同时，根据特点和实际分析自身优劣势，制定科学的战略实施规划成为当务之急。建议采取项目开发与资产经营并重的策略，发挥现有资源优势全面盘活资产。以开发促合作，以合作促发展。

2. 确立房地产公司科学有效的管理经营模式，是保证和推动房地产公司持续快速发展的根本。在明确责权关系基础上充分保证经营自主，是探索适合特点的管理经营模式的钥匙。

3. 公司机构和团队建设虽已初具基础，但仍需通过实际项目全程操作的磨练逐步成熟。适应大规模高水平项目操作，仍

须加大人才队伍建设培养的力度□20xx年房地产公司将依据公司发展战略，制定相应的人才战略规划。

4. 系统化的制度建设、工作和技术标准的制定和完善，仍是需要持续推进的长期工作。

5. 在房地产业宏观政策环境日趋规范，行业竞争日益激烈的环境下，必须强化公司内部员工培训与学习。建立学习型企业，增强公司应对能力和竞争实力，缩小与成熟公司的业务上的差距。不断提高综合实力与综合素质，以便在竞争中立于不败。

6. 企业文化是建立在企业核心价值观的基础之上的，在企业战略目标制定后如何提炼建立企业核心价值体系，以此推动企业文化建设，提升员工责任意识与企业归属感，是下一步的重要工作目标。

7. 处理以往项目遗留问题给出的经验表明，大量后期问题的发生，都是项目前期工作不充分或失误导致。因此，在新项目运作时，前期工作是项目开发的重心，必须高度重视每个环节的工作质量，细节一定要做到位，否则会在后期付出更大代价，留下很多不必要的遗憾。

8. 物业公司虽然在管理范畴上开始明确划归房地产公司，但无论房地产公司还是物业公司在经营上的自主性都非常有限，在很大程度上造成管理和经营关系上的被动。建议20xx年把物业公司作为经营管理改革的突破口。

### 三、20xx年具体工作思路

房地产公司当前处于发展的转折时期，既面临严峻挑战，也面临新的发展机遇。房地产公司当前面临的唯一选择是，奋力开拓，为20xx年的全面快速发展做好积极准备。

1. \*项目在20xx年度已经作出了大量前期准备工作□20xx年在全面落实北地块121亩的基础上，全面启动\*项目的开发。预计20xx年上半年完成开发前期相关手续的办理工作，市政道路开始修建施工，施工现场开始三通一平工作。到20xx年8月基本达到开工条件。

2. 坚持项目开发与资产经营并重的策略，以开发促合作，以合作带动新的发展。全面盘活现有土地储备资源□20xx年力争在项目合作上全面突破，使房地产公司逐步形成以项目开发为核心的房地产项目经营能力，初步具备项目滚动开发的持续经营能力。

3. 地下车库以租赁为主，多种经营为辅，带动实现销售。

4. 物业公司经营在20xx年全面整改工作基础上□20xx年上半年全面完成所有小区水损电损改造，全年各个小区扭亏工作有所突破。实现全年扭亏减半的目标。

敬的董事长、各位同仁：

大家好！

过去的半年里，在集团公司和董事长的正确领导和支持下，我在自己的工作岗位上，主动积极履行岗位职责，认真贯彻落实集团的安排部署，坚持以增强盈利能力和提升市场影响力为目标，以科学的经营理念 and 顶层思维为指导，坚持以提升经营效益为中心，以完善项目开发建设为重点，以推进管理提升为抓手，以加快公司发展为使命，深入、扎实、有效的开展工作，团结房地产公司领导班子和全体员工，较好的完成了工作任务的目标，现将主要工作情况做如下报告：

一、上半年主要考核指标完成情况

——xxx项目全部竣工，具备交房条件，并完成了消防验收等



工作。截止7月11日，已将1、2、4#交付业主，并计划将其余楼座有顺序、有计划交付。

——稳步安全推进xxx项目五期工程施工□xxx五期1#-5#楼项目按照工期要求主体施工完成，二次结构及装修施工完成50%。8-10、13-16、19-21#楼及1#、2#人防车库项目按照公司要求按期达到预售目标。

——销售任务逐步落实，紧抓项目回款额度。截止目前□xxx方面销售套数为254套；销售金额为134076073元，回款金额为109139737元；xxx住宅，上半年签约166套，签约额105106863元，回款额65030233元；商业认购9套，认购额9978243元，签约9套，签约额9978243元，回款额7341847元。

——前期手续按计划推进，竭力缩短办理周期。截止到六月底，办理完成xxx五期8#9# 10#13# 14#15#16# 19#20#21#号楼主体及会所和1#2#人防车库开工许可证。办理了8#10#16#预售许可证及6#7#11#12#17#18# 22#23#24#25#26#桩基础开工许可证；完成xxx方面全面验收的准备工作；完成办理xxx房地产资质延期工作。

——xxx物业建设初步成型。自20xx年2月开始筹建开始□xxx物业服务中心，从只有1名经理到现在在编21人，团队组建初步完成，其中1人持有注册物业管理师资格证书，大专以上学历3人。并在制度建设，发挥前期介入功能，执行查验承接手续，妥善开展交房工作等方面，初见成效。

## 二、在经营亮点管理中的做法和体会

思想指导行动，理念决定思路，管理理念决定公司经营的成败。今年永清地产持续传出国家利好政策，但地产升温持续时间短促，周期有限等现象也给我们提出了新课题、新要求，房地产市场仍面临严峻形势。面对当前现状，依据公司实际

情况，确立工作思路最为重要。为此，我们坚持顶层思维，坚持以效益为中心，树立八个理念——风险理念、品牌理念、双赢理念、人本理念、协调理念、效益理念、创新理念、学习理念，并指导和运用于管理实践，受益匪浅。

我坚持上述经营管理理念，系统抓好各方面的工作。下面就围绕理念并结合我的实际工作目标执行情况谈一些做法和体会。

### （一）坚持品牌理念，打造亮点。

企业进入了品牌竞争的时代，要想取胜，只能在“品牌”上，寻找突破口，为企业市场开发打造一张醒目的“名片”。

打造合同履行品牌。

一是制定前瞻性施工规划，快速打开局面。

对施工总体布置方案进行了前瞻性的优化和调整。将原方案中不合理的布置进行了重新选址和规划，包括车库选址、施工便道等，为后续工作打下了良好基础。

为配合销售需求，工程部进行现场资源调配，优先8#、10#、16#建筑，5月底完成了四层封顶，具备开售条件，满足了五期推盘的时间要求。加快了1#-5#建筑的施工，为早日验收抢得时间。

二是加强现场文明施工，确保工程质量。

在施工质量管理方面，通过对监理的管理，在质量预控方面明确各施工工序，施工方法，加强现场监督，采用样板引路，发现问题及时与设计沟通，坚持当天的事绝不拖到明天。目前多层主体均已经顺利通过政府质检部门的核验。

在现场文明施工、安全管理方面，实行定期检查，预防布控。工程部策划安排，由监理组织每周一次现场安全文明施工大检查，由于措施到位，成果较好，目前为止未发生一起重大安全事故。

## 打造策划营销品牌

通过对xxx集团品牌战略研讨及方案汇报，并对接世联顾问、新景祥顾问、光合理想顾问三家具有实力的品牌战略合作伙伴，进一步实现xxx品牌所要达成目标的明确设定，进一步探寻xxx品牌落地执行层面的创新思路，取得阶段性成果。

通过竞品调研及市场分析，形成项目营销策略及阶段性营销方案；并要求代理公司定期完成市场监测周报及市场分析，会同研究；通过xxx公馆推广形象包装组织各广告设计单位进行研讨、沟通、比稿，优选优质广告设计单位，完成对项目的广告设计提报，提升xxx品牌效应，加快xxx地产的销售步伐。

## (二) 坚持协调理念，搞好对外协调关系 做好与政府部门的和谐关系

20xx年政府部门对房地产企业加大了管理力度，直接给前期工作带来重重困难，我们迎难而上、积极进取，就处理好“关系”基础上，做到天天上门拜访讲谈工作，采取软磨硬泡等切实办法，直到将相关手续拿到手里；截止到六月底xxx方面，办理完成五期十栋楼主体、会所、1#2#人防车库从招投标到人防、节能等十余个科室的备案，审核工作，并取得了开工许可证。开工许可面积7万多平方米。办理了8#10#16#预售许可及十一栋楼桩基础从招投标到建设局各部门的备案、审核工作，取得了桩基础开工许可证xxx方面，完成全面验收的准备工作，包括完成防雷工程合格工作，环保局现场检测和资料上报，规划局现场检测、资料上报，房屋现场面积实测，档案馆资料制作等；在资质方面，完成办

理xxx房地产资质延期工作。

在交房工作上，积极疏通房管局、房屋测量单位关系，提前完成所交房屋的面积测定工作，使交房工作能顺利进行。按时完成了向县统计局、县房管局、统计报表工作。

做好与银行部门的和谐关系

通过努力协调外省、市、县三级银行关系，完成北京建行、廊坊建行、河北银行、永清邮政储蓄银行、永清工商银行、永清农业银行多家金融机构项目按揭贷款准入，使得按揭工作正在有条不紊的进行中，累计完成按揭210户实现回款6019.6万元，保证企业资金的快速回笼。通过努力顺利的进行着xxx项目11500万元开发贷款的申请工作，在20xx年发放贷款7500万元及20xx年发放贷款4000万元，为我公司上半年各个项目的施工及土地贮备提供强有力的资金保证，为企业的持续稳定的发展，做足资金准备。

做好与当地老百姓的和谐关系

在168项目征地中，我们与当地老百姓始终保持积极做工作的态势，截止到7月，已经完成135亩清理工作，坟头签协议14户，房屋已拆除，果树清理一户。

(三)坚持全员的效益理念，开源节流

根据总公司下达的任务目标，经常组织各部门研究工作中的问题和难点，落实工作，加强管理，使每个人明确工作任务和努力方向，提高工作效能，增强效益理念。

在前期手续办理工作上，我们始终提倡以少花钱多干事为宗旨，通过努力，为公司直接节省资金百万元。

在工程技术上，通过工序的调整，避免了出现深基坑施工，

通过了整体开挖，避免了基坑支护及护坡，从而为公司节约成本百万元。

(四)坚持双赢理念，加强总包管理与服务。

体现风险共担，利益共享。

主材全部由项目部采购供应，降低分包商资金风险，集中力量搞生产。签订《施工合同文件》、《履约担保函》和《安全协议》；采用了分包商《履约担保函》，有效地规避了工程风险。

把握住“民工工资发放”的关键

一是成立民工工资管理小组，形成公司经理负总责，工程部具体牵头抓，综合、财务等有关部门配合的工作体系；二是按照县委要求实行民工工资支付保证金制度，并根据风险的大小，随时增加从工程结算款中预留保证金额度；三是实行监管发放，在保证工资发放的情况下，结算剩余工程款；民工工资总体发放到位。

(五)坚持人本理念，加强团队建设，形成独特的xxx地产精神。我们充分认识到团队建设是企业的核心竞争力，我注重以下几个方面：思路清晰是基础。通过抓教育引导人，抓制度约束人，抓激励鼓舞人，抓关怀温暖人，抓活动凝聚人等途径，形成合力。

高度重视是根本。各方联动，精心谋划，过程扎实开展；在时间、条件和资金等各方面，给予大力支持。

公司领导班子的作用是关键。发挥模范作用，营造出风清气正的氛围。树立廉洁的理念，充分发挥带头作用，在任何艰难困苦的条件下，班子成员始终保持乐观、坚忍的心态；按章办事，平等待人，形成风清气正的氛围；与群众同吃住，深入

一线，摸爬滚打，塑造艰苦朴素的作风；与群众常沟通，树立和蔼可敬的形象。受到群众的响应和拥护，对凝聚人心起到关键性作用。

#### (六) 坚持学习理念，紧跟房地产发展动脉。

我认为学习是一个人一生中永恒的主题，学习是一个广泛的范畴，时事政治理论知识需要了解，专业的业务知识和市场经济理论也需要广泛的猎取，当今社会是信息的时代，我通过借助书籍、网络和与人交流、交谈，结合自己的实际和工作要求，进一步开拓阔自己的视野，充实自身的知识内涵，为更好的做好本职工作奠定基础，提供保障。

总之，这半年来，我尽自己的努力做了一些应该做的工作，有些工作还尚不到位，即使取得了一些成绩，这也是董事长的支持信任和大家齐心协力奋斗的结果。然而，我清醒的认识到自己还存在一些缺点和不足，主要表现在：一是施工现场管理存在差距，管理力度不够；二是思想还不够解放，工作执行力度不够到位；三是公司管理还有待于强化责任落实；四是统筹部署工作方面还不够科学，今后还要在融资、销售工作上狠下功夫。这些问题，都由自己在以后的工作中加以去克服解决。

最后，诚恳地请大家对我以后的工作，多提宝贵意见，对我的工作多加批评、指示。

谢谢！