

# 2023年文明施工专项方案内容(优秀6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

## 房地产公司总经理述职报告篇一

姓名:解雅

职务:推广主管

提交日期□xxxx-1-7

述职内容:

一、简述xxxx年个人主要年度工作目标完成情况及取得的重要成果;

回望xxxx年,应该有很多人和我的感觉一样,还有很多事没有处理完这一年就要过去了,想想去年这个时候给自己定的计划,却是没有完美的实现。初到公司的这5个月对我来说挑战很大,从销售上来说,市场形势不容乐观,荥阳房地产部分已经达到饱和状态,市场热度逐年递减,针对我项目定位,高端楼盘的市场接受度相对不高,但是从7月份进入公司以来,我深切地感受到了公司内部团结一致、迎难而上的精神,作为一名一直从事地产行业的员工,更需要在公司需要的时刻显示出自己的价值,尽心竭力地做出属于自己的成绩,请领导和同事训查:

销售部工作:7--8月份

了解公司构建，熟悉公司营销口及已经签署的合同内郑州富田东方置业发展有限公司郑州富田东方置业发展有限公司容；初步参与团购工作，编制推介会ppt及说辞；项目对外宣传物料的重新整理及制作；项目宣传计划的制定，户外广告的承包单位搜集及合同签署至铺装实施；协助梳理部门相关政策；完成工地临时售楼部的搭建及善后问题。

8--12月份

二、工作中存在的差距和不足以及提升措施；销售管理部任职中：

1、对数据不敏感，以致遇到难题时不能第一时间解决。解决方法：应增加对各项数据的了解程度，如日、月来访量等，并深刻理解数据所代表的销售信息。

2、物料的材料把握不能做到全部严格按照标准执行。

解决方法：增加对合作单位的规范化管理和要求，科学安排所需配合的工作内容及时间，准确把握时间节点及工作质量。

3、活动细节处理不够完善。

郑州富田东方置业发展有限公司郑州富田东方置业发展有限公司

解决方法：活动都与人相关，主体一般都是客户或者潜在客户，应该充分考虑人性化的成分

4、活动组织时人员分工不尽合理。

解决方法：充分和活动参与人员沟通，了解岗位职责，活动前征求参与人员意见。

## 5、部分会议准备不足

解决方法：事前多和领导沟通，了解会议或活动的目的，提前清楚自己的工作内容

## 6、部门内部日常工作有遗漏现象

解决方法：定期检查部门日常工作内容是否完善以及时刻关注公司通告

## 7、对地产相关数据敏感度不强

## 8、财务报账环节不能做到迅速处理

解决方法：统筹安排工作内容，为报账安排时间，按照公司要求提前做好报销资料及所需手续。

## 三、xxxx年工作规划与目标；

郑州富田东方置业发展有限公司郑州富田东方置业发展有限公司为人处事的重大考验，甚至可以说是对自身性格的一种巨大磨练。我认为，营销部的每一个人都需要有承受巨大压力的能力，因为自己手上的工作是否能够顺利完成并不完全取决于自身的努力程度，有很大成分要靠团队的帮助，这就决定了人际交往能力强弱会很大程度上影响工作是否能顺利进行和及时完成。在新的一年里我希望自己在工作方面能做到：

1、充分学习各领导和同事的优点，并将这些优点最大化地发挥。

2、根据公司需求及时梳理自己的人际关系，并极力发展新的人际关系，为公司所用。

3、积极与代理公司及公司相关部门沟通，第一时间向领导汇

报，尽全力协助公司及部门完成既定目标。

4、进一步了解和掌握相关专业知知识，为项目推进做出及时、有力的贡献

5、继续做到第一时间向领导汇报工作进展和突发事件，为事件的处理争取时间。

6、了解各相关项目的进程，多了解政策的最新动向，并及时作用于工作。

7、增强部门与公司其他职能部门的沟通能力，提升自己的工作效率。

四、对公司经营管理、业务流程、团队配合、企业文化建设、培训等方面的建议。

郑州富田东方置业发展有限公司郑州富田东方置业发展有限公司

希望公司在将注意力全部放在项目的基础上充分考虑员工自我专业水平的提升，毕竟人才才是公司长久发展的前提，多安排专业知识讲座、团队拓展训练等以提升员工自身专业知识及修养的集体活动将成为公司发展道路上有力的推动。

以上为个人愚见，希望领导及同事仅为参考。

## 房地产公司总经理述职报告篇二

经理，主管，以及各位同事：

我于20xx年担任pa区领班，在房屋部总监，经理，以及pa区主管的监督和支持下，我与pa区同事一道，认真履行岗位职责，完成了pa区各项工作任务。现做如下：

（一）从实际情况出发，认知和解决pa区的各项工作问题。

每年三月份到八月份是pa区岗位人员流动最大的时期，往往会存在新员工上手慢，不能独立解决问题；而老员工工作强度大工作时间长，导致工作积极性不高的问题。对此，我和其他三位领班在加强对新员工岗位职责，岗位要求，岗位服务流程培训的同时，加强对他们的监督和引导，以老员工带新员工，表现突出的新员工和新员工之间互相交流学习的方式，让新员工尽快适应环境，独立处理工作中的问题。而另一方面，对于老员工因上班时间长，休班时间少而闹情绪的现状，我们尽量在适当的情况下，和其他部门的沟通协调，争取从其他部门调同事过来以补pa区的人员空缺，让本部门的员工休班难的问题得以缓解。从而以人性化的管理方式来调动员工的工作积极性和工作热情。

（二）加强对员工的培训

按照以往的经验，在员工培训方面我们多重点培训员工的服务意识和技能以及岗位职责和要求。而在今年，我们积极响应酒店倡导的“建设环保型绿色酒店的方针政策”，在原有的培训上制定出“一个循环，三个节约”的绿色环保实施办法，并在新员工的培训课程上进行强化。号召员工努力做到将客用消耗品的成本降到最低，并在节约用水，用电等方面要求员工形成“我为绿色酒店尽一份力”的意识。将节能降耗的措施“由小及大，由点到面”的贯彻传播开来。切实从酒店实际情况出发，争取将节能降耗措施做到最好。

（三）在做好本职工作的同时，积极参加酒店组织的各项活动。

在今年全运会志愿者服务中，我作为酒店志愿者中的一员，和其他同事一起奔赴全运村进行为期两个多月的开荒和服务工作。虽然开荒的工作很累，但是因为之前参加了佳悦酒店的开荒工作，所以二次开荒对我来讲可以说是轻车熟路。我

在努力带好自己班组的同时，和酒店积极配合，协助做好每一项工作，最终顺利完成了全运会的全部工作。同时，我被授予全运会志愿服务“微笑天使”的称号。

在此期间，我利用工作之便，和其他酒店的同行进行沟通交流，取其精华，弃其糟粕，为回酒店后的继续工作做着积极的准备和改进。

一年来，尽管我在做好自己的本职工作上付出了很大的努力，但仍存在诸多不足。

- 1、对服务和管理的理论知识储备不够。
- 2、工作开拓创新不够。
- 3、在工作中对细节问题考虑不够。
- 4、只注重工作质量，对工作态度和工作作风要求少。
- 5、争取上级支持多，和同事协作，共同处理问题少。

针对上述问题，我将从以下几方面着手，予以整改：

- 1、加强理论学习，进一步提高自身素质。
- 2、工作上创新。转变工作思路，集中精力，解决好工作中存在的各个问题。
- 3、采取过硬措施，确保工作保质保量完成。
- 4、加强对员工的督促和培训。
- 5、主动和同事沟通，多采纳大家意见，共同协作处理问题。

衷心感谢各位领导一年来对pa区工作的支持，监督，指导以

及对我个人的帮助。我将认真地经验，发扬成绩，克服不足。以百倍的信心，饱满的工作热情与班组成员一道：勤奋工作，开拓创新，为酒店的发展和壮大做出应有的贡献。

## 房地产公司总经理述职报告篇三

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，我在总经理的工作岗位上，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，以科学的经营理念和顶层思维为指导，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：

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。

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上去克服解决。

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！

## 房地产公司总经理述职报告篇四

尊敬的领导：

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。

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xx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。

xx3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□xx3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。

xx3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。

xx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xx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□xx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xx项目转向xx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xx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。

xx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。

xx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xx3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xx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。

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：

1.20xx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。

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。

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xx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。

## 房地产公司总经理述职报告篇五

大家好，我目前在前期部任经理，今年31岁，学历大学。自xx年从事房地产行业至今已经8年了，在这8年的工作中，由xxxx到xx房地产再到xx□独立和参与完成的项目有xx·清河园□xx·丽水家园□xx·云和家园□xx·紫薇星座等，办理过手续的项目建设面积到目前达60万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好xx的事业。

我工作第一天就投入到了工作之中，中午加班，对“观湖一

号”拟建地块界点进行放线，为全面开工提供准确界线依据，在随后的几个月的工作中，完成了“观湖一号”项目总图的批准、项目单体审批、项目核准意见书、项目一期环评、1、2、3标段的招投标、消防审核、规划工程许可证和施工许可证等前期手续的办理，以及一期1、2标段建筑节能意见书的办理，前后共办理大小手续146项，完成项目准建设手续面积约11万平方米。

由于xx地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合xx地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

### 3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

### 4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

## 房地产公司总经理述职报告篇六

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：

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市房地产市场情况，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。

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。

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。

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。

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等进行监督和核查，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。

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！

## 房地产公司总经理述职报告篇七

20xx年的工作即将告一段落，回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关\*件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及\*件。我利用自己在xx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极

为公司办理各类\*件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了xxx\*书、项目立项手续xxxx产权\*产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解xxxxx情况，为领导决策提供依据。作为xxxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxx的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到xx□xx拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了xxxxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0x号办公会议精神要求，我针对目前xx房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如xx□xx又到xx花园□xx花园□xx小区调查这些物业的租售情况。就x号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在xxxx召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

## 房地产公司总经理述职报告篇八

大家好！

本人从事房地产工作，不断经受市场风雨的洗礼，以辛勤而务实的工作精神，以坚强而百折不挠的意志，迎来一个又一个成功的彩虹。

xx\*公司在集团公司xx□xx的正确领导下，按照年初制定的工作计划，经过全体员工的共同努力，公司在施工建设、开发经营、内部管理等方面协调有力推进，各方面工作均取得了较好成绩，较好完成了年初签订的工作目标。

现将以来的工作述职报告如下：

## 一、20xx年主要工作情况：

### （一）主要经营指标的完成情况：

1□xx开发建筑面积xx多平方米，实现xx%销售，实现销售收入xx万元。

2□xx开工建设总面积xx万平方米，已开工的xx栋全部完成xx层，其中的栋完成xx层。该项目实现产值xx万元。

### （二）各重点项目推进情况：

#### 1、项目顺利交房

经过一年多的建设□xx户于20xx年xx月份顺利完工，并于xx月xx日在相关部门的配合下成功组织了客户交房，客户满意度达到xx%以上。这充分体现出我们的前期建设及后续销售等方面工作准备充分、内容完善，该项目顺利回款xx余万元。

2□xx项目销售完毕，预计20xx年xx月份可顺利达到交房标准。

根据去年年初计划，同和三期项目在第一时间开工建设。经过紧张有序筹备，公司在去年xx月xx日针对xx意向客户组织

了认购证。

## 二、主要工作

### （一）不断提高自身素质

作为鲁股份有限公司副总经理，地产有限公司总经理，自己严以律己，要求自己在各个方面做员工的榜样，注重以身作则、以诚待人，塑造形象，时时刻刻保持一种积极向上的精神状态。一是注重思想修养抓学习。始终把加强思想政治学习放在自身建设的首位，努力提高政治敏锐性和政治鉴别力。为此，我特别注意学习马列主义基本原理、邓小平理论，党的十八届六中全会精神，学习科学发展观理论及房地产方面法律法规和企业管理工作方面业务知识，增强驾驭全局的工作能力。二是爱岗敬业重奉献。从事房地产企业管理工作，属于流动工作性质，难以大家小家同时兼顾，因此、自己能够正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益、工作与家庭的关系，坚持甘于奉献，诚实敬业。

### （二）做好企业管理工作

夯实企业管理基础，坚持从制度的健全与执行抓起，从大事着眼，从细节着手，努力提高企业管理水平。一是围绕中心，摆对位置，积极配合总经理开展工作，全面把握一把手的思想脉搏，当好参谋和助手。二是做好配合，为基层服务突出主动性。领导就是服务，在开展重要工作中，自己动向总经理汇报情况，以求统一认识、步调一致、排除干扰、共同围绕中心工作搞好服务、当好参谋，提高整个企业的整体行为，形成合力。通过努力，起调动各方面的积极性、克服困难、有效的落实上级领导的安排部署，保证了全公司养护管理工作的顺利进行；四是对于自己全权负责的地产有限公司，在班子成员的大力支持、密切配合下，自己能够积极带领全体干部员工抓经营、强管理、挖潜力、创效益。

### （三）与职工同甘共苦

多少年来，自己养成了一个好习惯，就是永远身先士卒，与员工荣辱与共，风雨同舟，同吃同住同劳动。团结同志，善于沟通协调，关心体贴部属。一直以来，与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围。关心和爱护同志，调动每一个人的积极性和创造性，工作中遇到难以解决的问题，懂得及时征求他人意见，营造和谐企业氛围。特别在在楼盘营销的关键时期，自己经常坚持沉在一线，与大家同吃同住同工作，及时解决市场营销中出现的问题，早出晚归，风雨无阻。

我们在工程建设和市场营销上，向科学要效益，向管理要效益，向竞争要效益。分为以下几点：

一、是营销，引入激励机制。将营销成果与营销人员待遇挂钩，实行重奖。进一步提高工作效率。执行销售提成的奖励机制，推动销售管理工作的市场化运作，并且抓好资金回笼。

二、是规范，健全工作制度。进一步制定并完善《工程审计管理办法》、《工程项目管理办法》等一系列规章制度；进一步完善档案馆建设，实现档案管理电子化。为公司规范管理有章可循。

三、是安全质量管理，继续开展“xx月”活动，强化安全检查，发现隐患责令其立即采取措施整改，防患于未然。同施工、监理单位签订工程质量目标责任状，施工单位同本单位工程治理人员、检测人员、施工人员分别签订了责任状，把工程质量责任落实到人。

四、是思想，加强企业文化建设，就是继续坚持以人为本的原则，开展一系列活动，营造家园文化。

我们不断的在追求，我们继续再接再厉，不断改进我们的工

作，不断提高人员的素质，为集团公司发展做出贡献。