

2023年房地产公司总经理工作报告 房地产公司 公司总经理年终工作总结(模板8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来了解一下吧。

房地产公司总经理工作报告篇一

即将过去的这一年，我在xx工作了九个月，在加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥员工们的主观能动性及工作积极性，提高团队的整体素质，树立起开拓市场、务实高效的xx形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。

我是x月xx日参加xx星艺团队的，一致在市场部负责销售工作，当时我为参加xx星艺这个团队，能来到xx星艺这个销售平台，我感到非常荣幸。

上班的当天，在公司领导的协助下，我就忙着做公司市场部的筹备工作，紧接着招聘市场部人员，组织培训，搞市场调查分析，行业分析，找出公司的特点和卖点，要求市场部人员每天有日志，周周有计划，月月有总结，多参加一些市场上有关的活动，（如装饰协会组织的一些活动，近期各大楼盘举行的开盘盛典）收集楼盘相关资料，了解楼盘市场交房动态，合理处理好各大楼盘开发商、物业公司、售楼公司、房管局、小区管道煤气安装公司的关系，收集楼盘业主相关信息，效果明显□xx星艺公司在x月x日x月x日x市x第三届家博会上到场的业主就有xx位，和设计师接触咨询的就有xx位，现场签单交定金的有一位，（业主是都市杰作），家博会过

后公司设计部与市场部之间无形之间产生了一条代沟，市场部人员跟进在家博会上自己接待的客户，设计师意见很大，市场部人员叫设计师去楼盘量房，做方案，设计师从不理睬，从此市场部人员对公司失去信心，人心浮动，有的员工连工资都不要就走了，当时有几位员工走时跟我说：高经理星艺这个平台是个好平台，现在这个状况没得搞头了，设计师太牛了，我把员工反应的有些事到上面，上司骂一顿就完了，设计部的人好像已经习惯了，保持不理就行了，后来材料商的业务员跟我说你们星艺的业务做得好□xx市的楼盘到处都是星艺开的工地，如柳都水语、荷塘月色、东方美景、都市杰作、金色晓岛等楼盘，后来我带业务员去调查，都是设计师开的私单，公司没开一个，当时我想这次常德星艺被设计师玩完了，我去找他，上司就跟我解释了他的当时处境，我没办法，只有从另一个角度去理解他，我只好打算离开星艺公司，后来他又给我做了一些工作留下来。

皎阳似火的x月，公司改组，新的领导班子接管□xx总部来人协助，公司加强培训力度，市场部又增添了新的活力，公司又重新动了起来□x份月试营，市场部人员邀请上门咨询的客户就有xx多位□x月份侨迁开业，公司大搞侨迁庆典活动，公司整个团队朝气蓬勃，干劲十足，团结一致，客户流量明显上升，当天到公司咨询的客户就有xx位（其中包括一个xx队团购客户xx位）现场还签了几单，全月签单xx个，开工x个；整个公司发生了翻天覆地的变化，使我重新认识了xx星艺公司□x月到公司的客户就有x位，有效咨询客户x位，全月签单x个，开工x个；x月到公司的客户就有xx位，有效咨询客户x位x□全月签单x个，开工x个；从公司改组，新的.领导班子接管以来公司总的客户流量是xx位，有效咨询的准客户为xx位，有效咨询准客户率为x%x□共计签单x个x□开工x个（不包括x月份）签单率为xx%□开工率为xx%□数据显示说明，这个数据不是很理想的，销售数据波动幅度大，销售状况不稳定。

主要原因是公司部分员工素质差，各个部门之间配合不协调，

部门之间不愿沟通，设计师与工程监理之间沟通也不是那么的融洽，客户变成了设计师与工程监理之间传话的桥梁，工程质量出问题相互推脱，部分设计师不顾客户的感受，公司的形象，只顾自己目前利益，设法施展行业潜规则谋取利益，市场部要推行的其它的销售模式推行不了，导致市场部工程实地营销这块欠缺。最后的结果是客户受到了伤害，公司受到了损失，设计师伤失了自己回头客源，工程监理到工地在客户面前难以做人，业务员在客户面前的企业印象受损，严重影响了市场拓展，公司这个平台变成了客户观望的阳台。

公司缺乏职业道德管理意识，缺乏全员维护市场管理机制，公司提倡要让工地说话变成了一句空话，业务员把客户带到公司之后客服部派给设计师，遇到好沟通的客户，业务员很难了解到自己客户与设计师沟通过程和沟通的具体情况，这个单谈死了，死了就死了，设计师给业务员没有一个说法的，业务员想和设计师沟通一下，设计师那种傲慢的姿态叫人难以接受；遇到不好沟通的客户设计师还是找业务员协助；对于那些签了单的客户，具体什么时间开工，工程进展情况，装完了装饰的效果如何，客户反应怎样，设计师遮遮掩掩的，业务员什么都不知道，工程出了问题，客户上门讨说法才了解一点，业务员你们也太不关心你们自己的客户了吧！

目前我们公司的电话营销还做得可以，必然销售量不大，资源有限，何况在xx市场楼盘业主信息资源泛滥，一个新的楼盘业主信息资源出来，业主信息资源几天时间几十家装饰公司都有了，这样就导致电话营销的竞争力大，各个公司都在打这个电话，业主也很烦，邀请业主上门咨询就有难度。

下一步我们一定要把工地营销抓起来，工地营销才是家装企业生存、发展、壮大的命脉；工地营销能给业务员搭建一个良好的销售平台；工地营销能给一个公司带来一个能创造永久性财富的口碑，俗话说得好：金杯、银杯不于别人的口碑，常德星艺公司目前最需要的就是口碑。

营销学里讲过这样一段话：思路决定一个人的出路，心态决定一个人的动态，行为可以看出一个人为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。我们公司全体员工只要团结一致，抱着真诚做事，诚信待人的心态还是能够把常德市场做好，使常德星艺公司在常德市场上做大做强。

房地产公司总经理工作报告篇二

1、全面负责建筑项目的管理和运作(营销+工程+成本)，确保制度和流程有效执行，项目计划进度、质量、安全和成本控制，保证经营目标的实现。

2、参与项目初期的研究、方案选择、技术论证，主持设计过程中结构专业的方案优化。

3、负责对施工单位的施工进度、质量安全、消防和监理单位的监理工作实施监控。

4、负责组织施工过程的分阶段验收和竣工验收，办理竣工备案手续。

5、负责开发项目的成本控制，根据工程进度和工作量完成情况拨付工程款，参与工程项目的竣工决算工作。

6、负责营销计划的编制和执行，参与销售方案的制定与落实，销售队伍的管理及业务指导。

7、配合其他部门做好与开发项目相关的工作。

:

2、5年以上一线房地产公司中高层岗位上的综合经营和项目管理经验，有至少一个完整项目管理经验。

3、熟练掌握工程建筑技术标准和规范，熟悉项目的计划与进度控制、成本和质量控制。

4、具备较强的沟通、管理、抗压能力，有高度的工作责任心和良好的职业素养。

4、有高级工程师职称、一级注册建造师、一级注册结构师证书者优先。

房地产公司总经理工作报告篇三

1、本科及以上学历，工商管理、企业管理等管理类相关专业；

3、有起草各类行政文件、调研报告、立项报告、市场分析报告的能力；

4、具非常强的承压性和适应力，具备创新意识、开拓精神及领导能力；

5、有国企从业经历者优先考虑。

1、协助总经理制定公司发展战略规划、经营计划、业务发展计划；

3、努力提高分管部门工作效率和效益，达成公司业绩目标，推动公司稳步发展。

房地产公司总经理工作报告篇四

大家晚上好！今天我满怀感激与喜悦之情，站在这里代表公司总结已经过去一年的工作。首先，请允许我代表公司感谢公司的全体员工及各位员工家属，是大家共同的辛勤努力，创造了“ ”这一品牌，树立了地产界一面鲜红的旗帜。面对

未来，我为公司拥有这样优秀的干部和员工更加充满信心。

20xx年，在全体员工的共同努力下，各方面工作取得了显著成绩，工程、开发、销售、物管等各项指标都有显著的提高。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，为房地产行业成为强势品牌作出了很多贡献，在的发展史上写下浓重的一笔！

在此，将20xx年的各项工作做一总结，从经验教训中提升公司的整体战斗力，实现20xx年质的飞跃。

（一）主要经营指标

一期可售房屋总套数套，已经签订《商品房买卖合同》并缴纳房款套，签约率%，尚未签约部分预计至明年6月份之前，房屋交付前全部签约。可售住宅面积达万平方米，预计实现住宅销售收入亿元。

（二）建设进度

20xx年项目建设取得了突飞猛进的发展，项目20xx年11月初开工□20xx年5月开盘，工期只有11个月。项目体量大，总占地面积约43公顷，总建筑面积40万平方米，一期总建筑面积66175.47平方米。而且项目位于，施工难度较大，在公司全力以赴的努力下，项目按计划建成。其中城市公馆一期5栋606户、叠院洋房2栋48户。现正建设城市公馆二期2栋276户。工程建设方面：高层住宅共7栋，有7栋住宅正在进行主体结构施工。其中5栋楼土建装饰工程完成80 %。人防地下车库共1个，主体结构全部完工。

（三）企业品牌建设

一是产品优势，二是资源优势，三是管理优势。

在此，我重点讲一下我们企业的管理优势。企业管理的科学化、规范化、有序化是企业正常运作和发展的基本条件。公司成立之初首要的工作就是迅速建立科学的组织机构、工作流程和工作秩序，规范部门工作职责和岗位责任制，短时间内公司进入正常运行状态，使各项工作流程清晰、责任明确、有章可循、有序运作。

1、建立和完善各项规章制度

一年来，公司共出台了包括招投标管理、财务管理、资产管理、员工管理、档案管理等方面近40项规章制度和管理办法。经济合同管理和大宗材料、设备采购是公司经济管理的重点之一，公司出台了《经济合同管理办法》、《大宗材料、设备采购供应管理办法》等相关管理办法。《固定资产管理办法》使公司资产管理有章可循，《资金使用及审批管理办法》保证了公司资金使用始终处于计划控制状态下。

2、招投标制度在企业经营中广泛运用

公司把招投标管理作为公司管理工作重中之重。在完善规章制度基础之上，认真贯彻执行招投标制度。招投标制度坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合公司要求的工程承包商和材料供应商进行初选，实行邀请招标。公司对投标单位进行综合评议，按合理、低价的中标原则，确定中标单位。招投标制度采用决策权、执行权、审核权三权分立的原则，由工程部、预算部、计财部互相监督、各负其责，使招投标过程在“阳光下”运作。遏制社会上一些不良风气对公司的侵袭，有效的保护了企业利益，也保护了干部和员工队伍。通过招投标制度，降低了工程开发建设的资金投入。例如，商品的市场价格在250元/立方米—410元/立方米，而经过招投标后价格锁定在235元/立方米—377元/立方米。符合项目品质的塑钢门窗价格在450元/平方米，招投标后价格为385元/平方米。通过招投标确定的同质采暖pb管材，价格比市场同类产品低一半以上。

招投标制度在降低公司开发成本、节省资金方面起到了关键性的作用。同时，作为一种管理制度已深入干部、员工心中。

3、企业文化建设取得初步成果

企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。其核心是企业的精神和价值观。建设良好的企业文化能够增强企业的凝聚力，展示企业形象与风采，增强企业信誉与美誉，是企业管理的最重要内容。而在企业文化的熏陶下，企业的员工有明确的行为规范，对于企业减少内耗、促进发展至关重要，也是企业文化存在的意义所在。

每一个企业都有自己追求的目标，我们追求的企业目标是利润、客户、员工。利润是企业实现再发展的基本要素；客户是企业生存的基石，为客户提供品牌产品和品牌服务，就等于为企业创造未来；员工的进步推动企业的发展，而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。

成立之初，公司提出了企业的七项价值观，作为公司的追求和理念。我们的企业价值观是：质量与信誉——是公司产品成功的关键，也是企业创立品牌的基础；原创与领跑——理念领先、技术创新、永争第一是公司的可持续发展战略的精髓；规范与有序——实现规范化管理、有序化经营是公司的管理原则；和谐与奋斗——内部和谐的氛围与整体的奋斗精神是公司的追求；卓越与贡献——追求卓越与贡献是公司倡导的工作目标；给予员工信任与尊重是对公司“人本”管理思想最好的诠释；诚实与正直——是公司与员工共同秉承的优良品质。

4、拥有相对稳定的干部、员工队伍

随着公司的发展，公司由最初的3人发展到干部、员工56人。本科以上学历的员工占员工总数的66%，平均年龄为32岁。专业配置科学、人员结构合理。在干部、骨干员工队伍相对稳定的基础上，公司又吸纳了一批优秀的员工加盟到公司来，

为公司带来了新鲜血液和激情。随着社会的进步，社会分工更加明确，整合社会一流的专业化资源，才能制造一流的产品，塑造一流的品牌，为上海紫园的高品质、高附加值提供保障。

（一）服务观念、服务意识需进一步强化

员工还没有从思想上树立起“客户至上”的服务观念。主动服务意识不强，使得我们在服务工作中较为被动。

（二）干部、员工专业化水平有待进一步提高

我们的干部、员工具有较强的敬业精神和奉献精神，但部分干部缺乏管理经验，专业水平不高，工作计划性不强。上海紫园作为大型的房地产综合开发项目，开发过程较复杂，开发标准较高。尤其二期工程开工后，对我们的干部、员工提出更高的要求。

（三）售后服务工作要加强管理

在今后的售后服务工作中，公司将围绕“合同签署”、“工程变更”和“客户投诉”三大售后服务工作重点。规范售后服务管理制度、工作程序和工作方法，牢固树立起“客户至上”的服务观念，使服务意识深入到每位员工的思想意识中，并体现在实际工作中。

房地产公司总经理工作报告篇五

大家好！

今天，房地产协会全体成员齐聚一堂，共同回顾不平凡的20xx年，一起展望充满希望的2022年。借此机会，我代表市委对大会的胜利召开和当选的新一届房协领导班子表示热烈的祝贺，对大家在过去一年为房地产业的加快发展所作出

的积极努力表示崇高的敬意！

20xx年，面对复杂严峻的经济形势和楼市调控政策，房地产开发企业牢牢把握稳中求进、做大总量、提升质量的基调，沉着应对，顺应市场规律，大力推进项目建设，积极开展房产营销，有力促进房地产持续健康发展，取得了显著成绩。全县房地产开发投资、商品房供应和销售的增速达到历史新高。可以说，房地产行业在20xx年打了一个漂亮仗，交了一份令人振奋的答卷。

众所周知，在经济趋紧、政策加压的大背景下，要想保持已有成绩实属不易，要实现高速增长就更加艰难。但过去一年的实践证明，只要政府部门不断改善政务服务、优化投资软环境，及时为项目建设和销售协调处理实际困难和问题，开发企业守规矩、讲诚信，就能够在复杂严峻的形势下攻坚克难、创新突破。所以□20xx年很不平凡，既为我们今年的发展奠定了坚实基础，也为我们今年努力实现房地产持续健康发展积累了宝贵经验。

20xx年，房地产调控趋势延续，以缓慢调控为主。对房地产市场而言，房地产发展的良好态势仍将持续，区域城镇化将为房地产发展提供持久动力。目前，我们的城镇化率较低，相对全国平均水平差距很大。但是，这种差距也让我们看到了发展的前景。未来x到x年，我们的城镇化率必须每年提升x至x个百分点，每年要有x至x万农民转化为市民，未来几年将是我们城镇化的主升浪潮期。所以，房地产开发企业要顺应趋势，趁潮而上。

下一步，我将继续坚持生态城市建设目标，加快新型城镇化建设。随着多条高速公路的通车，区域通达性大大增强，今年将全力促成城际轻轨开工建设，为我们更好融入核心经济区和加快城镇化进程打牢基础。同时，重点城镇的发展、城市新区建设、“城中村”改造、大学城建设、古镇开发等，

将有力扩大消费，增加刚性需求。

据初步统计，今年我们在建在售楼盘将达到x个，名义可售房源x万平方米，再除去部分企业自持不售的房子，实际可售房源不足x万平方米。而今年的销售目标要确保xx万平方米，如果不加大项目建设力度，保证足够的开工量和预售量，极有可能面临供应不足的尴尬。所以□20xx年房地产的发展必须要有各开发企业的全力投入。我们将真心实意为企业服好务，协调解决好具体问题，同时也将加大市场监管力度，全力维护良好的市场秩序。

希望房地产协会积极工作，充分发挥在行业自律、行业规范、行业发展等方面的积极作用，在联系会员、城市营销、信息服务等方面主动作为。让我们20xx年，合力共赢，再创佳绩，为xx房地产持续健康发展做出新贡献！

最后，祝愿大家在20xx年：金蛇飞舞，事业进步，幸福安康！

谢谢大家！

房地产公司总经理工作报告篇六

- (一)在董事长的直接领导下，组织领导全公司的全面工作；
- (二)在董事长授权的范围内，行使各种经营、管理权力；
- (三)主持公司日常的'各项建筑、开发、经营等各项管理工作；
- (四)协助董事长管理好财务，把住财务支出关，做到开源节流；
- (五)定期召开经理办公会议，检查、督促和协调各部门、公司的工作；

(六) 签署公司日常行政、业务文件；

(七) 完成董事长交办的其他事项。

房地产公司总经理工作报告篇七

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xxxx管理年的要求，房地产公司着眼于打造房地产为xxxx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xxxx的具体特点，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。

xxxxx3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□xxxxx3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。

xxxxx3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。

xxxxx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xxxx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。xxxxx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xxxxx项目转向xxxxx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xxxxx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。

xxxxx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。

xxxxx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□xxxxx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xxxxx3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xxxxx小区的水改工作。据统计，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。

1.20xx年年初，集团和董事会再次明确了发展房地产作为xxxx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xxxx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xxxx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xxxxx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。

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。

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。

房地产公司总经理工作报告篇八

各位同仁, 大家好!

在过去的一年, 我们取得了长足的进步, 公司各方面工作均取得了显著的成绩, 工程、开发、销售招商、物业管理等各项经营指标均有显著提高. 各部门严格管理, 明晰责任, 尽心尽力, 使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围, 为z地产做出了巨大的贡献. 所以, 我们的纳日z美食街的招商以及工商银行、中国银行进入品牌服饰城才达到了预期的效果, 上院全盘竣工进入销售期, 其他项目也都在顺利进行当中. 在这里, 感谢的话一定要说. 因为我们有一个可爱的团队, 并且我为这个团队感到自豪!

20xx年我们前进的步伐是稳健的, 但2014年我们的目标又在哪里?

除了加强团队建设, 还应该加强品牌建设. 一个只有知名度而缺乏美誉度和忠诚度的企业是不会长久的. 在中国已融入世界经济大舞台后, 品牌的优势对一个企业的发展壮大尤显重要.

我们坚持做文化地产, 赋予建筑更多的和谐. 强调人和建筑和自然的融合, 从融合本身感悟到文化地产的内涵. 创造和谐社区, 提供住房的同时, 也提供了新的健康的生活方式. 提供细微的物业服务, 从点点滴滴处丰富z品牌的内涵, 促进地产事业的发展. 我相信通过我们严谨、求真的工作作风, 永不言败的工作态度, 海纳百川的博大胸怀, 一定会使我们企业的品牌和文化内涵不断充实, 外延不断扩大, 使得z这一新锐企业领舞文化地产的品牌逐渐深入人心. 新的一年, 怎样因时而动, 借机而发, 是我们要肩负的责任. 挑战是必然的, 但我相信, 机会也会更大! 所以未来的一年, 我们首先要对我们所处的这个年代、这个行业, 和这个公司充满信心, 保持干劲!

所以, 在这里, 我也给大家提几点要求:

作为地产开发商, 第一种开发商盖房子; 第二种开发商做物业、做景观. 在一个经济蓬勃发展的' 国家、在一个产业发展良好的城市, 一个有专业能力、有资金实力、有责任感的房产开发商, 应该是有理想、有抱负、有追求的. 所以, 我不满足做建筑、做物业和景观, 还要做文化, 要赋予居家生活新的内涵, 要用自己的努力, 影响和改变这里人民的生活, 将更先进的生活理念, 引入每一座城市. 我们既是房地产开发商, 也同样是城市开发商, 要具有强烈的社会责任感, 和扎实的专业能力, 成为深受信赖和尊敬的地产开发商. 而今,z地产由刚成立的几个人, 发展到今天的规模, 每一步的成功, 都凝聚着各位的智慧和汗水. 我相信, 在大家心目中, 描绘着企业的一幅蓝图, 并用自己的努力, 实现着心中的梦想. 可以说我们现在所做的一切, 不只是为了自己做事, 也不只是为了企业做事, 我们更是在为社会创造财富. 我很欣慰看到工程设计、销售、管理等不同的领域, 涌现出一些人才, 也培养出一些人才, 同时, 我可以告诉大家,z地产的脚步并没有仅仅徘徊在锡林浩特, 这里只是我们的一个起点, 我们在其他城市也有储备土地, 而且分公司的创立正在酝酿当中. 我们的脚步不久的将来就会迈出这座成就了z地产的城市, 将来还会迈出内蒙, 走向全国! 所以我相信, 未来还会有更多

的人才加入到这个大家庭, 和我们共同完成梦想, 应对挑战!

相信每一分付出都会有回报, 让我们以饱满的热情来对待新一年的工作, 把自己的才能充分发挥出来, 让一切创造财富的智慧充分展现!

新年新气象、新思想、新对策、新举措, 也必定创造新业绩, 让我们一起向着更大、更高、更强的目标迈进! 预祝大家新年快乐, 工作顺利!