

# 房地产产品控管理制度 房产项目工作报告 告(通用5篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 房地产产品控管理制度 房产项目工作报告篇一

房产项目工作报告要怎么写呢？下面本站小编给大家分享几篇房产项目工作报告，一起看一下吧！

各位领导、同志们：

### 一、20xx年工作完成情况

#### (一)经济指标完成情况

- 1、开发建设面积万平方米，占年计划的；其中新开工万平方米，占年计划的。
- 2、开发工程量万元，占年计划的。
- 3、竣工面积万平方米，占年计划的。
- 4、商品房销售套，实现销售收入万元，商品房销售率。
- 5、经营管理费支出万元。
- 6、工程质量合格率100，优良率45。

#### (二)完成的主要工作

1、开发建设工程。步行街改造工程作为全市的重点工程项目，公司在局领导的大力支持下，集中精力、人力和财力，先后在现场展开10多次工程调度会，全力以赴抓好了工程建设。去年九月底，为确保回迁工程年底竣工上房的目标，公司专门成立了工程建设现场办公室，抽调精兵强将，强化各项管理措施，加大了质量、安全管理力度，确保了建设资金和材料供应工作，积极协调配套工程建设。截止到目前，除小高层a座外，全部完成了主体工程建设，其中商铺a[]商铺b1[]商铺c和2#、3#、5#、7#、8#、10~13#楼已实现了竣工目标。××小区续建工程、××南区超市已全部竣工交付使用。××名苑小区已完成围墙拉设和前期准备工作，××东路的建设正在准备之中。

2、拆迁工作。去年以来，新兴路商业步行街的拆迁工作一直是个大难题，对工程建设带来了极大影响。在外部大环境极为不利的情况下，任务紧、压力大，搬迁一线的同志们不畏难、不怕累，一方面苦口婆心做工作，一方面加大依法拆除力度，截止到去年底，累计完成拆迁面积万平方米，完成私房结算户，圆满完成了所有拆迁任务，保证了工程建设的顺利进行。家佳乐超市拆迁工作经过反复多轮协商，在局分管领导的大力指导下，最终签定了拆迁协议，完成了房屋移交和拆除工作。××东路拆迁工作目前已办理结算户，剩余户正在办理中，基本完成了回迁上房工作。

3、商品房销售和售后服务工作。一是组织完成了××南区超市、××东区的上房工作；二是圆满完成了全市第七届房地产展示会的参展工作，预销售商品房套，收到了较好的经济效益和社会效益；三是加强了步行街和××名苑小区的营销工作，增设“新街”现场销售大厅，制作了车体广告，利用电视、报纸等新闻媒体进行了专题现场，对营销人员开展了学习和特色培训，促进了销售工作。为加强商业步行街的销售工作，公司聘请了深圳××置业顾问公司，策划了多次富有特色的宣传活动，装修布置了soho样板房，为销售工作打下了坚

实的基础。全年累计完成商品房预销售套，回收资金万元。

商品房售后工作坚持承诺制度，完成了春秋阁东区、荆东花园等售后回访工作，全年共接报修户，维修及时率达，维修质量合格率达，维护了公司的良好信誉和社会形象。

4、物业管理工作。一是完成了20xx~20xx年度××南区、××小区和××宿舍的集中供暖工作，基本达到了收支平衡。二是顺利将××北区、××花园用电移交给了供电局，荆东花园卫生保结移交给了环卫部门。三是对××、××、××南区等小区用电进行了承包管理，加强了用电管理和线路养护，电费亏损总额比去年同期降低了。四是公司积极与××小区业主委员会协调，基本达成移交协议。五是为解决××北区矛盾比较集中的供暖问题，重新接管了集中供暖工作，同时启动了××南区、××小区和××宿舍的集中供暖工作。六是加大了物业管理力度，开展了环境综合整治工作，累计完成粉刷1500平方米，清理各类垃圾210余吨，修剪绿化带1100平方米，补植花木85株，拆除违章建筑3处，清理乱贴乱画2200余处，环境卫生面积焕然一新。

率、节育措施率均达到100。四是大力开展了创建文明单位、青年文明号等活动，狠抓了机关效能监察和社会服务承诺工作，积极参加了机关效能监察“热线直播”活动，树立了良好的社会形象。五是积极参与集体活动和公益事业，开展了义务献血、“慈善一日捐”等活动。特别是在全省科学发展观现场会和“创城迎检”期间，公司连续10余次到××等区域参加了大型义务劳动，充分发扬房管人“招之即来、来之能战”的优良传统，不怕脏、不怕累，每次都能突出完成任务，得到上级领导好评，充分展示了公司干部职工队伍的精神面貌，树立了良好的社会形象。

### (三) 具体工作做法

1、认真抓好干部职工队伍建设。一是以共产党员先进性教育

活动为契机，在全体干部职工中广泛开展了思想政治工作，认真学习了“三个代表”重要思想等内容的学习，有效提高了思想认识水平，增强了工作的责任感和事业心，增强了组织的凝聚力和向心力。二是加强了干部队伍建设，公司领导班子成员按照职责分工，认真履行职责，全力以赴抓好各自的工作，坚持在一线指导调度，帮助协调工作、解决问题，促进了项目建设的顺利实施；各科室的负责同志也都发扬任劳任怨的精神，一心扑在工作上，利用各种机会学习运用先进的管理方法和手段，从而保证了各项工作的正常运行。三是强化业务培训，提高综合素质，开展了营销专题培训、岗位技术比武等学习活动，先后组织60多人参加了财务、工程造价等专业学习培训，有10人获得了初、中级职称，提高了广大干部职工的工作能力和业务水平，促进了各项工作的顺利开展。

2、努力提高经济效益水平。去年以来，公司为加强成本控制，修订完善了《工程项目降低成本管理制度》、《增收节支规定》、《统计制度》等一系列规章制度，加大了监管力度，把成本管理贯穿于前期可行性分析、招标、规划设计、搬迁、施工，直至工程竣工、结算、售后服务的全过程，对材料费、人工费、施工机械费等，实行了规范化的管理，杜绝了“跑、冒、滴、漏”的现象。在经费开支上，严格执行局下达的开支计划，大力做好开源节流工作，大力压缩办公用品、会议、招待等非生产性开支，严格控制大型办公设施的购置，千方百计减少开支，避免了浪费。进一步加强了资产经营工作，对公司内外部债权债务进行了全面清理，组织专人加大了清欠力度，全年累计回收资金110万元。

3、全面加强开发管理工作。一是严格执行iso9001质量管理体系，加强了现场施工日志、技术资料的管理工作，增强了员工的责任心和责任感，工程质量通病明显降低，保修期内维修量呈递减趋势，得到了认证中心的认可，顺利通过换证审查工作。二是严格控制工程造价，在认真履行施工合同的基础上，由项目部核实工程量，结算人员严格审查，对不明

确项目由专人到工程现场踏看、测量，避免了重复结算的问题；三是全面加强工程质量管理，真正落实工程质量终身责任，公司与技术、项目部的所有人员签订了质量保证书，把质量问题纳入到工作目标，共同考核，并强化工程质量监督、工程监理，加大各方面的监督检查力度，确保了工程合格率100，优良率45以；四是进一步加强施工现场管理工作，制定具体施工方案，排出施工进度表，严格执行施工合同，如实填写施工日志，定期不定期调度进展情况，督促做好技术、土建、安装、物业等各项工作的协调配合，积极协调解决周边关系，发现问题及时解决；五是材料供应管理得到加强，根据合格供方名单，货比三家，择优签订供应合同和质量保证合同，始终坚持抽样送检工作，杜绝无合同、不合格材料进入工地；每周对建材市场认真及时调查，在最短的时间内掌握价格变动信息，特别是去年的钢材价格升降无序，材料管理人员坚持每周核实，每周抱价，科学合理采购，既为公司节约了大笔费用，又确保了商业步行街等工程的材料供应工作。全年累计供应各种材料970余万元。

3、全面加强融资和财务管理工作，提高资产运行质量。资金是一切工作的保证。为此，在公司在全力以赴抓好项目的同时，投入更大的精力抓融资，一是破解贷款难题，积极争取各金融机构的支持，密切配合，及时缴纳到期贷款利息，按时办理续贷手续，确保了银行信贷资金的正常周转，建立了和谐的银企关系；二是公司想方设法自筹资金，在较短的时间内完成了内部集资，保证了新兴路拆迁补偿款及时到位；四是在业务管理方面，开展了物业公司收费员学习培训，加强了物业公司的收费管理，理顺了对材料供应、维修结算的帐务程序，杜绝了工程材料款超拨现象的发生。同时，公司顺利通过了市地税征收分局、××市地税稽查局的专项检查，完成了市财政局对“两路两桥”的投资审计工作。

4、强化内部管理，确保各项工作正常运转。一是年初实行了目标责任管理制度，将局里下达的任务目标分解细化到各科室、各部位，认真落实，研究制订了考核细则，每月检查，

每季度考核，奖罚兑现，极大地激发了全体员工的工作积极性，工作效率明显提高。同时，与全体员工签订了计划生育、安全保卫、社会治安综合治理目标责任书，与经济工作同时考核，同时奖罚；二是按照iso9001质量管理体系的要求，修订了《各科室工作程序》、《各科室职责范围》等20多项规章制度，对部分科室职责和业务分工作了进一步明确，调整了部分工作人员，特别是在工作衔接上，进一步明确责任，细化业务分工，建立落实责任追究制度，保证了各项工作的顺利开展；三是大力加强行政管理和机关效能监察工作，在日常管理的基础上，利用一个月的时间，集中开展了作风纪律整顿活动，严格考勤，严明纪律，不定期组织查岗，对违规者按照规定及时查处，奖罚结果张榜公布，通报批评，促进了工作作风明显好转；四是加强统计报表管理工作，认真负责地完成了公司各项工程的统计报表工作，完成了公司质资年检工作；五是公司进一步加大了档案管理力度，完善了档案管理制度，严格了借出手续，全年整理、装订了各种档案资料102卷。

5、强化安全稳定工作，为公司发展保驾护航。安全生产工作至关重要，公司年初就制订了安全生产、安全保卫、社会治安综合整治工作方案，及时传达学习上级文件精神，每月定期开展安全生产、安全保卫检查，在6、10月份，先后开展了“安全生产月”、“黄金周”专项安全检查活动，开展了大规模的“拉网式”大检查，对办公区域、施工现场、物业公司等进行全面清查整治，跟踪整改，注重实效。为确保各小区夏季用电高峰期安全运行，公司组织人力对各小区线路进行两次大检查，更换更新了部分用电设施，增强了防护功能，电工实行24小时值班制，累计出动大中小型维修90余次，从未发生安全责任事故。社会治安综合整治活动成效明显，上半年共接待信访300余人次，处理信访案件34宗，平息施工现场闹了7起，为公司各项工作的顺利开展起到了保驾护航作用。

## 二、工作中存在的问题

去年，虽然我们取得了较好的成绩，但是与形势的发展、离局领导的要求还存在不小的差别和不足，主要表现在以下几个方面：一是由于资金紧张等原因，竣工面积没有完成年初预定目标，经济效益下滑；二是中层干部队伍的作用发挥不够，中坚力量不强，没有起到应有的示范带头作用；三是员工队伍的整体素质需要进一步提高，特别是作风纪律松弛，缺乏紧迫感、责任心、危机感，工作不积极、不主动性；四是管理水平差，管理不到位落，制度落实不好，内部管理不严，“跑、冒、滴、漏”现象十分严重，人为造成的损失时有发生。这些问题应引起我们的高度重视，要认真分析研究，找出问题的根源，采取行之有效的措施和手段，在以后的工作中认真加以解决，确保实现公司持续健康发展。

尽管在工作中存在客观、主观方面的问题，存在着这样那样的困难，但我们的发展优势依然很多，而且，有些优势可以说是得天独厚，其它单位不具备的：一是整体优势。我们作为局的下属单位，局领导对我们的发展高度重视，给予了强有力的支持，协调了方方面面的关系，这是我们发展的最大优势；二是人才优势。我们公司经过多年的发展，培养了一大批会管理、懂经营的人才，人员结构比较合理，高学历、年轻化，这正是干事创业的最佳时期。三是区位优势。我们所开发的小区，多数都在滕州的黄金地段，特别是新兴路商业步行街，是城区独一无二的黄金宝地，升值潜力极大，具有明显的竞争优势。我们相信，只要全体干部职工团结一致，加倍努力，尽心尽责，我们开发公司的前景依然十分光明，一定能够完成各项任务目标，取得新的、更大的成绩。

### 三、20xx年工作打算及措施

今年，据国家有关部门预测，全国的房地产业仍然呈上升趋势。我市去年底召开了城乡建设暨环境综合整治动员大会，城市建设投资大幅增加，城建项目遍地开花，城区商品房销售供不应求，而且增长势头很大，已进入房地产开发建设的黄金季节。我们开发公司在局领导的指导带领下，一定要讲

团结、讲大局，进一步强化内部管理，全面落实工作目标责任制，集中精力抓好各项工程建设，努力完成局下达的全年工作任务。

20xx年全年工作的指导思想是：

(一)进一步解放思想，转变观念，加快改革，转换机制。全面抓好广大干部职工的专业学习培训，利用多种形式，在培训的方式方法、在转变观念上下功夫，持之以恒地抓好作风纪律整顿活动，增强工作的责任感、危机感，在公司上下形成“比、学、赶、帮、超”的互动局面，提高办事水平和工作效率力，确保各项工作的正常开展。进一步加快改革步伐，进一步完善提高，努力转换机制，打破陈旧的大集体、大锅饭体制，建立竞争激励机制，在销售领域功效挂钩的基础上，认真探讨，全面推行功效挂钩，对管理人员试行末位淘汰制，以经济效益论成败，把经济效益作为考核的第一标准。

(三)加大拆迁工作力度。5月底完成商业步行街西侧家××超市、××花园二期、××等区域的搬迁工作，上半年完成商业步行街所有搬迁资料的整理归档工作。

(四)进一步抓好商品房销售工作。组织做好商业步行街上房工作，××名苑的预售宣传工作，加快资金回收，确保经济效益。同时，大力加强库存商品房管理工作，加大商品房宣传力度，搞好销售网点建设，加强培训，规范服务，简化程序，提高服务水平，努力展示公司形象。

(五)大力做好住宅小区管理工作。认真宣传新的《物业管理条例》及配套法规，推进小区业主自治。开展业主回访，解决实际问题，提高服务水平。进一步加大各小区物业管理收费宣传力度，争取物价局、物业办等部门确定收费标准，争取启动物业收费工作。同时，加快住宅小区的小区移交工作，在确保完成××小区移交的基础，重点抓好××、××的移交准备工作，力争年内完成1~2个小区完成移交；对暂时不能



移交的小区，积极争取政策，抓紧启动物业“两金”，完善各小区基础设施建设，为移交积极创造条件。

(六)认真做好新开发项目的洽谈工作。发动全体干部职工人人抓项目，动用各种关系，积极参加土地的招拍挂，主动寻找新的开发信息和开发项目。同时，尽快盘活原城郊养鸡厂土地，抓紧时间与有关部门单位进行洽谈，对有合作开发意向的单位，实行专人负责，一抓到底，确保年底前敲定1—2个联合开发项目，增强企业发展后劲。

(七)进一步加强内部管理。围绕管理出效益、管理出成绩的原则，坚持经济效益为中心，在行政管理上，要健全、完善好各项管理制度，做到有章可循、有法可依，真正用严格的制度管人、管事，规范行动；在工作目标上，认真落实工作目标责任制，进一步加大考核力度，严格处罚，公开批评，真正建立起奖励惩罚机制，激发广大干部职工的工作积极性；在人事管理上，要加快用人改革，全面推行工效挂钩，要坚持用人唯贤，重才重德，坚决剔除不干工作专挑毛病、打小报告的人，切实做到能者上、平者让、庸者下，真正打造一支精干的干部职工队伍；在工程造价、项目可行性分析、施工现场管理、工程款结算审价等方面，都要严格执行公司制定的各项规章制度，规范操作，严加控制，千方百计降低成本，杜绝“跑、冒、滴、漏”现象，推进公司整体经济的持续健康发展。

(八)千方百计抓好安全生产、信访和计划生育工作。安全生产事关公司发展的大局，必须引起高度重视，要进一步完善安全生产工作责任制，抓好安全制度建设，加强监督检查，制定出切实可行的措施，保证万无一失。对信访工作要采取行之有效的措施，出现问题，及时处理，能解决的要立即解决，不能解决的也要讲明政策，说清道理，努力把问题化解在萌芽状态。计划生育工作要继续坚持“三为主”方针，严格落实计生制度，加强管理，努力提升计划生育工作的整体质量和水平，确保达到5个100。

总之，在新的一年里，我们一定要把加快经济发展当作第一要务，在局领导的正确带领下，认清形势，政变观念，克服困难，增强大局意识，讲究团队精神，与兄弟单位密切配合，互相协助，坚定信心，横下决心，强化措施，狠抓落实，我们就一定能够完成今年的各项任务目标，一定能够向局领导交上一份满意的答卷，为全局整体工作的发展做新的更大的贡献。

最后，祝大家新春愉快、阖家欢乐、万事如意！

共3页，当前第1页123

## 房地产产品控管理制度 房产项目工作报告篇二

为促进家庭和谐，保持家庭和睦，防止家庭纠纷，甲、乙、丙三方为座落于\_\_\_\_\_房屋今后的分配归属问题，达成如下协议，以共同遵守：为甲方具体为乙丙之父(该房屋系乙丙之父单位分配给甲方夫妻的房改福利房)。

第一条、\_\_\_\_\_房屋为房改房，房屋登记证书号为\_\_\_\_\_，登记的房屋所有权人为甲方具体为乙丙之父(该房屋系乙丙之父单位分配给甲方夫妻的房改福利房)。

第二条、本协议所述房屋，原甲乙丙三方曾有口头协议，由丙方出资两万元整以甲方名义购买后，由甲丙双方共同居住，其所有权归甲方享有。待甲方百年之后，该房屋所有权由丙方继承，与乙方无关。由于丙方长期在外工作，且目前出现了困难，急需钱周转，故三方共同协商一致，并征求女婿与儿媳意见后，共同决定改变原口头协议。

第三条、本协议所述房屋，由乙方出资八万元交付丙方，房屋所有权仍归于甲方；但甲方百年之后，该房屋所有权由乙方

继承，丙方对本协议所述房屋无继承权。

第四条、甲方本着平等对待每个子女的原则承诺，在享有该房屋所有权与使用权期间，不对该房屋作出任何处置行为(包括但不限于出卖、抵押、赠送等行为)。

第五条、该房屋在甲方使用居住期间，如需维修、装璜等，在甲方条件许可的情况下，由甲方承担;如费用过大，甲方征得乙丙双方同意后，由三方共同出资。

第六条、该房屋在甲方在世之年，乙方不得以出资为由，未经甲、丙两方同意，对本协议所述房屋作出任何处置行为。

第七条、本协议不改变乙、丙双方对甲方应尽的法定赡养义务，也不改变乙丙双方对甲方除房屋之外的任何财产继承份额的权利。

第八条、本协议订立后，乙、丙双方每年都应抽出一定时间，带上家人，到此房屋内陪甲方居住一段时间，以尽精神赡养之义务。

第九条、本协议一式三份，每方各执一份，自三方共同签名之日起成立，自乙方给付丙方人民币八万元整时生效。女婿与儿媳作为见证人在本协议上签名。

第十条、本协议效力约定：除新的三方书面协议可以改变本协议约定内容之外，任何协议或单方指定均不得改变本协议内容。本民法典律效力高于除新三方协议之外的任何协议及其他指定行为(包括公证文书在内)。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

# 房地产产品控管理制度 房产项目工作报告篇三

招商引资项目合同书（示范文本）

甲方： 工业园区管委会（以下简称甲方）

法定代表人：

委托代理人：

乙方： （以下简称乙方）

法定代表人：

委托代理人：

## 第一章 总 则

第一条 根据《中华人民共和国合同法》等法律、法规之规定，本着友好合作、互惠互利的原则，在平等自愿的基础上，通过甲、乙双方充分协商，特订立本投资合同。

## 第二章 投资项目的基本情况

第二条 在引进下，乙方在（开发区、工业园、中小企业创业基地）投资兴办 项目，主要生产经营 。

乙方项目总投资为 万元/万港元/万美元，注册资本 万元/万港元/万美元，固定资产投资 万元/万港元/万美元（其中设备投资 万元/万港元/万美元，建设投资 万元/万港元/万美元）。该项目分 期投资建设，首期固定资产投资 万元/万港元/万美元，二期固定资产投资 万元/万港元/万美元，整个合同约定投资确保 年内完成。

第三条 根据项目类别，乙方确保固定资产投资强度每亩不低于 万元，建筑容积率达到 以上，建筑系数达到 以上，预期效益 万元。

第四条 乙方投资项目根据国家相关规定通过环境影响评价审批，依法取得法人营业执照，自主经营，独立核算，自负盈亏。

### 第三章 项目用地

第五条 甲方提供 亩工业项目生产用地给乙方，地点位于（四界和实际面积以本合同项目的《国有土地使用权出让合同》为准），项目用地作为工业生产用地，出让期限为50年。

第六条 乙方通过公开“招、拍、挂”方式取得本合同第五条所述土地，土地出让具体事项由乙方与 县（市、区）国土资源局签订《国有土地使用权出让合同》确认。

第七条 乙方全额缴清土地出让金后，可申办《国有土地使用权证》。

乙方在完成本合同约定投资前申办《国有土地使用权证》的，须向 县（市、区）国土资源局提交投资承诺书。

### 第四章 工程建设和验收

第八条 甲方承诺于 年 月 日前向乙方提供具备“三通一平”（通水、通电、通路和土地平整，水、路通到企业界址边，企业厂区外围距供电主干线最长不超过300米的供电线路由企业自行负责架设）的项目用地。

第九条 经甲方对乙方开工建设事项进行初审认可后，乙方可边开工建设，边按法定程序向相关部门报批。乙方确保在 年 月 日前一期建设投资到位并竣工投产；乙方必须在 年 月

日前启动二期工程建设，确保在 年 月 日前二期建设工程竣工并投资到位。

第十条 乙方必须严格按照有资质的设计单位设计并经甲方审核盖章的项目规划平面图、施工图进行施工建设。

第十一条 为确保工程质量，乙方必须办理工程报建、质量安全监督和施工许可手续。

第十二条 乙方建设工程竣工和设备安装后应申请甲方进行固定资产投资综合验收。

## 第五章 双方的权利和义务

### 第十三条 甲方的权利义务

- (二) 协调兑现本地出台的招商引资各项优惠和奖励政策；
- (四) 协调配合有关部门为乙方招收工人；
- (五) 有权对乙方工程建设进行监督和管理；
- (六) 法律、法规规定的其他权利和义务。

### 第十四条 乙方的权利义务

- (二) 乙方项目竣工验收合格后可享受当地有关优惠和奖励政策；
- (三) 自愿遵守和执行甲方各项管理规定；
- (六) 法律、法规规定的其他权利和义务。

## 第六章 违约责任

第十五条 甲乙双方必须严格履行本合同之规定，若一方不履行合同或不完全履行合同，另一方有权要求对方采取补救措施或追究对方违约责任。

第十六条 对出现下列情况之一的，甲方将追究乙方违约责任，提请土地管理部门依法收回全部或部分项目用地：（一）未经允许，乙方擅自改变工业用地性质的；（二）乙方超过本合同约定开工期限无特殊原因3个月以上仍未开工的；（三）乙方超过本合同约定竣工时间6个月以上仍未竣工的；（四）乙方擅自改变甲方审核批准的企业用地规划的；（五）竣工投产达1年以上乙方仍未达到本合同约定固定资产投资额的。

第十七条 乙方投产之后每年所享受的各项补贴和奖励总额与乙方所缴纳税收地方财政留成部分挂钩，不得超过乙方所缴纳税收地方财政留成部分。

第十八条 对出现下列情况之一的，乙方将追究甲方违约责任，要求赔偿损失或单方解除合同：（一）未经乙方同意，甲方擅自改变项目用地面积的；（二）未经乙方同意，甲方擅自将合同约定的项目用地另作它用的；（三）甲方在合同约定期限内未能履行合同第八条约定的。

第十九条 合同任何一方未征得另一方的书面同意，不得将本合同规定的权利和义务转让给第三方，一方违约转让的，另一方可单方解除合同并追究对方违约责任。

## 第七章 其他事项

第二十条 甲乙双方应积极主动配合对方工作，互通信息，相互支持，促进双方合作顺利进行。在合同执行过程中遇到特别事项，可以由双方协商同意后进行变更或解除合同，并签订书面协议。

第二十一条 执行合同发生争议时，甲、乙双方应尽可能通过

协商解决，协商解决不成的，双方都有提请仲裁或提起诉讼的权利。提请仲裁的，双方应达成仲裁协议。

第二十二条 本合同未尽事宜，双方可另行协商补充约定。补充协议是本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

第二十三条 本合同一式六份，甲乙双方、县（市、区）外经贸局、县（市、区）建设局、县（市、区）国土局、项目引进单位各执一份。

第二十四条 本合同于 年 月 日在 签订，本合同自双方签字、盖章之日起生效。

甲方（签章）： 乙方（签章）：

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人：

## 房地产产品控管理制度 房产项目工作报告篇四

(一)加强农产品质量安全知识的宣传。充分利用各种农业科技培训班和“农家大篷车”、“三下乡”、“放心农资下乡进村宣传周”等活动，向广大农民群众宣传农产品质量安全有关知识，多渠道提高群众的农产品质量安全意识。同时，深入各大蔬菜基地、果场、合作社和家庭农场等加强农产品质量安全知识宣传，并与各负责人签订产品质量安全承诺书，重抓大宗农产品的质量安全。

(二)开展农资打假专项整治行动。在春季生产重点季节，对全区范围内的150家农资经营店进行拉网式检查，重点检查经营者是否存在违法违规经营高毒禁用农药、假劣农药、农药防治对象和适宜作物是否超登记范围等，加强农业投入品源头上的监管。对违法经营高毒禁用农药者从严查处；对登记的



防治对象和适宜作物不是水果或蔬菜而包装标签标注适用果蔬的农药产品，不仅以擅自修改标签内容为由依法进行处罚，还重点进行质量抽检，查看是否含有禁用于水果或蔬菜的隐性成分，一经查出含有不能用于水果或蔬菜的隐性成分，即以假农药论处，从重处罚，案值达5万元以上的移送公安机关。半年来，共出动执法检查人员770人次，检查农资经营店966家次，立案查处违法经营农药案件25宗，其中假劣农药案件3宗，农药标签标识不规范22宗，有效地整治和规范农资市场的经营秩序。

(三)开展农产品质量安全专项整治行动。根据市、区食安办有关文件精神，结合我区实际，周密部署了关于春节、清明节、五一节等重点节假日期间农产品质量安全专项整治行动，确保重点节假日期间农产品质量安全。

(四)抓好农业投入品隐患排查整治工作。对辖区内各大蔬菜水果生产合作社和家庭农场等新型农业经营主体不定期进行农业投入品隐患排查整治，加强对蔬菜、水果生产基地农药使用的监管，重点检查蔬菜、水果生产中是否严格执行农药安全使用规定，是否存在违规使用禁用或者限用农药的情况，督促这些大户建立完善的进药、用药和日常生产记录档案，对不完善生产记录的农产品生产合作社和家庭农场下达限期整改通知书。

(五)抓好农产品质量安全例行监测工作。重点是抓好各农产品生产合作社、蔬菜生产基地及辖区各超市农产品质量的检测，一方面派出农安检测人员加大抽检力度，另一方面要求各农产品生产合作社、蔬菜生产基地务必做好农产品上市前的自检工作并做好产品数量和检测结果记录(都配备有一台速测仪)，也建议各超市做好农产品进货情况和质量的自检登记工作，杜绝不合格农产品进入市场。今年以来，本系统共出动农产品质量安全检测人员2998人次，11个乡镇检测站抽样检测蔬菜、水果农药残留样品共9753个，合格率99.92%，区农产品质量安全监测管理站例行抽样监测蔬菜、水果农药残

留样品共2043个，合格率达100%。对抽检不格的农产品责令延时采收或下架处理，确保不发生农产品质量安全事故。

(六)抓好清洁果园、清洁菜园工作。严抓果园、菜园内农业废弃物的清除清理工作，确保农产品生产环境不受污染。

(七)抓好“无公害”农产品产地认证工作。2015年底我区已有9家农产品生产合作社获得了“无公害”农产品产地认证称号，分别是：1、钦北区新棠镇江厂荔枝专业合作社；2钦北区源野人家蔬菜专业合作社；3、钦北区宇鸿农业专业合作社；4钦北区科盛蔬菜专业合作社；5、钦北区致美蔬菜专业合作社；6、钦北区镁源蔬菜专业合作社；7、钦州市农业技术推广中心；8、钦北区辉源蔬菜专业合作社；9、钦北区志成蔬菜专业合作社，认证面积为33225亩。通过抓“无公害”农产品产地认证，树立标准化生产的典型，发挥示范带动作用。

虽然我局在农产品质量安全监管方面做了大量工作，近年来我区没有发生过农产品质量安全事故，但农产品质量安全形势仍不容乐观，农产品质量安全监管存在的问题依然不少。

(一)农业标准化建设滞后。实行农业标准化生产是解决农产品质量安全的治本之策，农业部和农业厅制定了部分农业标准化生产标准，我区也制定了部分农业生产技术规范，但在生产中难于推广应用，没有落到实处。全区农产品按标准或规范组织生产的还不到50%。主要原因在于农民群众农产品质量安全意识淡薄，有待进一步培训提高。

(二)农产品质量安全监管资金严重不足。农产品质量是今后农业发展的新趋势，要抓好农产品质量安全工作，必须加大对质量安全工作的人、财、物投入。今年自治区给我区的农产品质量安全监管经费只有13.3万元，区财政预算也只安排2.5万元(往年2.8—3.8万元)的农产品质量安全监管工作经费，每年购买检测药品的经费需要3万元左右，余下的局与11个乡镇站分，平均每个单位才1万元，与当前农产品质量

安全工作要求不相适应，很大程度上影响了农产品质量安全监管监测工作的深入开展。

(三)虽然各镇聘任了村级农产品质量安全协管员，但目前为止还没有聘任经费，协管工作很难开展。

(四)乡镇农产品质量安全监管机构与农技推广站是一套人马两块牌子，农安工作人员缺乏专职性从而影响到工作的主动性。

(五)钦北区农产品质量安全监管示范县(区)项目实施建设滞后。根据《自治区发展改革委、农业厅、水产畜牧兽医局关于下达农产品质量安全检验检测体系建设项目2014年中央预算内投资计划的通知》(桂发改投资[2014]756号)精神，该项目已于2014年9月份下达，我局已于去年底前完成了专用设备采购的招投标，项目用房由于太残旧，重新装修要250多万元，而项目资金才有50多万元用于装修，资金缺口太大，无法开工建设。

1、抓好标准化生产示范基地建设。重点是规范完善现有无公害农产品生产示范基地，积极组织、指导农业专业合作社进行标准化生产，申报无公害生产基地认证。扩大标准化生产技术推广应用规模。

2、加大农资打假力度。重点查处违法经营高毒、禁用、限用农药的案件，努力消除因假劣农资引发的重大农产品质量安全事件隐患。将辖区农药经营店100%纳入监控范围，农资打假重大案件查处率达到100%□

3、进一步抓好农产品质量安全例行监测工作。加大开展蔬菜、水果农药残留例行监测力度，把辖区内蔬菜、水果生产大户的农产品都列入农药残留例行监测范围。速测法定性监测全区蔬菜、水果合格率达到97%以上；节假日前或重大活动期间，加强对全区主要农产品质量安全的监测；组织镇级农产品质量

安全检测工作站检测人员每周定期深入生产基地流动开展蔬菜农药残留快速检测。从源头确保上市蔬菜产品质量安全，努力确保不发生重大农产品质量安全事件，推动全区农产品质量安全监管工作上新台阶。

## 房地产产品控管理制度 房产项目工作报告篇五

何谓“取其精华，去其糟粕”，即选择精华部分加以借鉴运用，剔除糟粕，工作报告也是如此。下面是本站小编给大家带来的房产中介店长工作报告，欢迎阅读！

很感谢公司对我的信任，将088店交给我来管理，作为我们仁和这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划：

## 1. 人员管理：

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

## 2. 人员培训：

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

### 3. 房源维护：

“房源”是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

### 4. 客户维护：

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

如果是一个中介公司是一个集团军的话，一个中介门店就是一个连级作战单位，在变化莫测的房产市场上打拼。店长呢？就是一个连长，要随时根据市场的变化，制定出自己的作战策略，指挥麾下的经纪人朝着胜利冲锋。店长，是一个中介公司的基石。门店好了，区域自然好了，区域好了，中介公司就会得到良性的发展。所以说一个中介公司的好坏，关键还是取决于每个门店店长的管理水平高低。店长是公司制度和理念的执行者，是公司盈利的重要保障，是市场最前线的指挥官，是一线经纪人的老师和朋友，是客户信赖的最终谈判参谋，公司良好形象的树立者。

店长作为一个管理者，首先要知道怎么管。不要当西医，要当中医。西医是腿上长了个疮，好办，割了。中医是你为什么胃疼？因为胃寒，为什么胃寒？因为体虚，为什么体虚，是因为营养不良，为什么营养不良？是因为三餐无规律，好。中医的药方是：生活规律，戒烟戒酒，适当补充营养，自然而然，胃疼就好了。门店管理也是一样，出现问题，店长要问一下自己，为什么会出现问题？根源在哪里？怎么整改？以后还会出现这样的问题吗？而不是头痛医头，脚痛医脚，不从源头上解决问题，这样的问题还会再出现的。我曾经见过一个店长痛骂一个不会打回报电话的新人，我问他，你有培训过电话销售课程吗？他说，没有。因为人员紧张，新人来了，随便学习几天，就上岗了，也没有系统培训。那你有什么权利责骂一个新人呢？谁能如此敏锐从一个一窍不通的新人成长为一个电话行销高手？成为一个出色的经纪人？问题的根源是：没有固定的培训制度，所以导致员工全靠自己的悟性，水平才会参差不齐。

很多店长和我抱怨说，员工不爱出去跑，都喜欢在店里呆着。我想问一下：

门店生意不好？为什么？你确认所有的房东和客户门店经纪人都联系了？回访了？谈到没有一线希望的程度了？老客户有没有维护？电脑里的所有房源都有人跟进吗？核销资源频繁吗？所有

的客户都有有效的跟进吗?所有的商圈都精耕了吗?再往前延伸扩大几个小区呢?dm广告设计好了吗?议房做了没有?做了多少次?要自己去分析原因，而不是靠天吃饭，靠估计和大概来推测门店业绩。

很多店长通过痛骂和罚款来管理。请记住，罚款和责骂是管理的最下限。是没有管理能力的人才才会做的东西。我本来就拿的少，你还罚款?我每月拿1万，你罚我10块有用吗?心里还是个疙瘩，产生抗拒心理。要靠自己的领导和管理能力，人格魅力来管理门店。而不是责骂和罚款。罚就要所有的人都害怕，没人敢违反。否则，你罚了什么用?很多店长靠喝酒和称兄道弟来维持和员工的关系，宁愿和员工喝出胃出血，也不愿意和员工出去做一些团队拓展和旅游，员工和店长的关系要像冬天互相取暖的刺猬，不要太近，太近容易扎伤对方，不要太远，太远达不到取暖的目的。

门店有那些制度?都可靠的执行了吗?还是挂在墙上的几张纸而已?请记住，制度是节省时间的最好办法。制度定了就要执行，所谓：店长有情，管理无情，制度绝情!!管理的时候记住一定要公平，让所有的员工看到公平。

市场风云变幻，店长，作为一个基层的管理者，也要与时俱进，不断学习和提高。学习别人的管理，学习别人的经验。这样，才能全面提升自己的素质!

## 一、工作进展情况回顾

### 20xx 年10月—20xx 年12月的主要工作

- 1、配合完成中秋晚会
- 2、协助完成汽配展活动
- 3、完成网络推广工作



4、积极配合公关活动

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料

6、配合同事完成其他工作内容

7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略

8、完成临时性交代的任务

## 二、基本工作情况和做法

### (一)不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和×××的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略；三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

### (二)从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行

业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

(三)与世俱进，转变策划观念和思维模式。

在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己成为策划的行家里手；二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。

### 三、存在的问题

目前在营销和宣传等方面存在的问题：

(1)信息网络

还不够健全，信息量和信息来源渠道还不够多。

(3)招商面还不够宽泛，信息含金量偏低。

(4)已建的厂房结构比较单一，缺乏个性化，不能切合市场企业多样化厂房需求的实际。

(5)给客户承诺的配套设施跟不上，工程不能同时完工。

(6)与北京2园区，横向纵向的比较，在价格上没有优势，价格相对偏高，尤其是销售价格。

(7)厂房的设计合理性和园区的规划不是市场需求的最佳体现；

(8)工业城的定位缺乏远瞻性和市场引导性，内部招商组织结构建立的不科学，宣传推广的力度比较小。

#### 四、工作中的体会与思考

通过我两个月对工业地产营销的认识和实践，主要有以下几条体会和思考：

1、领导对营销的重视程度及其思想观念是营销策略的制定和营销思路能否成功施行的决定因素。

一是领导对部门或个人的重视，使得个人能力增强，获得更多的资源和协助，对营销方案的真正实施也有帮助，甚至可能扭转乾坤。二是战略重点的定位重视，比如说领导对工业城的主体思路，对投入产出比的概念的认识，要建立品牌就得加大投入，不断创新，连贯实施。实践证明，领导对指导性工作重视了，认识到位、支撑到位了，有机构，有人手，有支撑，有管理，有推动，事情就会办的更好。相反，倘若仍停留在“等、靠、要”的阶段，则只能走下坡路。

2、优化组织结构，畅通内部信息沟通渠道，明确责任，提高工作效率的是前提。

提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善组织架构，组织结构扁平化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，完善营销制度，提高营销推广实施力度，加强公关是当务之急。

基于工业城要打造成知名的工业地产项目，提高工业城的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。通过创新观念、盘活思

路制定出有效科学的营销战略和营销策略，同时加强公关以辅助作用。

两个月来，我所取得的每一个进展，都是行政中心各位同事关心支持的结果，我还存在着许多不足，所能看到的成果不大，实现目标的距离还比较远，希望通过总结学习，不断提升自己，按照20xx年既定的目标前进，做好每一件事。