

认清形势,强势推进销售 以销售促进公司的全面发展

——2012年度工作目标与思路

1月14日,集团公司执行总裁许尚志在2012年度工作会议上做了题为《认清形势,强势推进销售 以销售促进公司的全面发展》的工作报告,报告重点提出了集团公司2012年度的工作目标与思路。本报对工作目标与思路进行了梳理,以便大家阅读学习。

展望2012年房地产行业的发展形势,不难看出政府将坚持调控政策不动摇,以促进房产行业的健康良性发展,房地产行业依然面临严峻的形势,前景不容乐观。集团公司全体员工必须要对当前形势有清醒的认识,在保持原有优势的基础上实现创新发展。

鉴于此,集团公司2012年的总体工作思路是:**认清形势,把握市场调整的机会,把销售工作作为公司的第一要务,强势推进销售,以销售促进各项工作的开展,进一步深化企业管理和品质建设,提升在市场竞争中的竞争力,实现公司平稳发展。**

为此,2012年要重点抓好以下工作:

一、2012年主要工作目标

(一)项目开发目标

1、新开工目标:2012年要实现新南北·盛德国际广场、余政储出(2011)37号地块两个项目开工,新开工面积36万平方米。

2、取得新项目目标:密切关注土地供应信息和房地产市场的动态,等待合适的时机,抓住机会取得高性价比的项目。

(二)工程建设进度目标

2012年,按计划做好南北·乐章、青枫墅园、钱江国际广场二期3个在建项目的工程建设工作,工程建设面积约58.4万平方米。

(三)销售目标

2012年,集团公司全年销售目标定为116300万元,资金回笼目标定为72300万元。

(四)综合类管理目标

1、工程类管理目标

工程管理相关部门要围绕年度工程建设进度目标开展相关工作。成本管理部要重点做好预算核对和决算工作,加强联系单的审核;要在投资造价估算和成本分析上下功夫,严格控制开发成本。招标采购部要根据在建项目的开发进度制定详细的招投标计划,要进一步将工程材料和材料设备招投标或询价的资

料进行统一整理和存放。总师办在做好图纸审核工作的同时,要加强项目关键节点的检查,督促工程管理部门按照相关制度流程做好施工管理,对于违反制度的,要给予严肃处理,对工程建设过程中发生的问题要积极进行专项技术论证,提出合理化建议和意见。

2、融资目标

2012年,一方面需要加强与相关银行的沟通,争取尽早发放已授信贷款,另一方面要积极开拓思路,开辟新的融资渠道。

3、预算管理目标

各相关部门要互相配合做好新南北·盛德国际广场、钱江国际广场二期等项目总预算的编制工作和南北·乐章项目总预算的修订工作。财务部要做好年度预算管理工作,及时下达各项预算批复。

4、资产管理经营目标

全年收取各类租金750万元以上,剩余资产销售额达到1000万元以上。继续加强蚌埠农贸市场的内部管理,稳定市场经营,扩大对外招租,力争完成全年收入50万元的经营任务。

5、行政管理目标

(1)继续开展劳动纪律、薪资管理、销售管理、合同管理、财务管理、物业管理、目标完成情况等工作。检查结果必须形成书面报告,对发现的问题要明确整改期限,提出具体措施。对于违反制度的行为,要严格按照相关制度追究责任。

(2)要加强人才储备和人事管理。首先,要加强对内部青年管理人员的培养,同时抓住机会引进高素质的人才。其次,要继续做好员工考核工作,同时加强人事考察测评工作,为公司内部发现和选拔人才提供参考。

6、信息化建设工作

各公司要努力提高已上线模块的应用水平,创造条件尽快实现六大模块的全面推广使用。要继续有计划、有步骤地完成资金管理、薪酬管理等模块的实施工作,并根据需要,择机上线其他管理模块。

(五)物业管理目标

1、加强各个项目的收费力度,开展多种经营创收工作。2012年物管费收取目标总额为900万元。

2、加强与业委会的沟通工作,积极配合具备条件的项目完成业委会成立工作。

3、想方设法进一步加强各项基础服务工作,注重细节管理,努力提高管理服务水平,努力改观当前物管形象。

二、2012年度工作着力点

(一)销售工作是第一要务

销售工作关系到公司存亡,在市场经济形势不明朗的情况下,要有充分的思想准备,一切工作要围绕销售开展,全体员工要同心协力,克服等待、畏难思想,想办法找出路,全力以赴实现年度销售目标。为了确保2012年度销售目标的顺利完成,集团公司将采取临时性的销售奖惩措施,具体如下:

1、销售工作是第一要务,是集团公司2012年度各项工作的核心。各部室、所属公司和全体员工必须统一思想,坚决执行集团公司的战略决策,一切工作都要为销售工作创造条件,为销售工作开道,为销售工作服务。

2、将集团公司营销总监、所属公司总经理作为集团本级和所属公司销售工作的第一责任人,将销售业绩作为重要的考核依据。

3、提高销售团队奖励幅度的同时对销售员实行目标制和责任制,对规定时间内未能完成销售目标的要进行淘汰。

4、实行全员销售,给每位员工制定销售指标。

与此同时,要积极做好销售准备工作,提高销售工作计划性、预见性,做好市场调研分析及预售证申领等各项准备工作,一旦市场回暖,第一时间抓住机遇。

(二)品质建设要常抓不懈

1、重点抓好工程质量。在施工图审核过程中,要认真组织各相关单位

对节点做法进行重点审查。同时,要强化规范施工,加强工序把关,并加大对关键节点的检查力度,进行有效监控。要全力以赴减少质量瑕疵,加强对屋面防水等关键施工工序的把控,力争杜绝渗漏问题。

2、在公司内部要强化全员参与品质建设的观念。规划发展部要严把设计关,对细节的考虑要更周到。总师办要加强检查监督,并进一步加大《工程质量事故(缺陷)责任追究制度》的执行力度。招标采购部要以高性价比为标准,从源头上把好质量关。

3、实现强强联合,借助外力提升项目品质。要加强与设计、施工以及监理单位沟通交流,加强与专业机构的合作,整合建筑设计、室内设计、景观设计、商业策划、酒店管理等专业机构的资源,走专业化、精细化的道路。

(三)继续加强培训工作,进一步提升员工素质

1、要进一步将原有的管理制度和工程、销售、财务等专业知识培训,以及青年管理人员和新员工培训等工作系统化、规范化、制度化,使全体员工积极参与到培训体系建设中去。

2、要在培训质量上下功夫,努力提高培训效果。培训内容应有针对性,培训方式应多样性,对于培训要做到有跟踪、有反馈,在适当的时候要视情况进行进一步开展强化培训,以确保培训效果。

3、公司要营造一种积极向上的学习氛围,以部室为单位,以各职能岗位为基础,组建学习型组织,鼓励员工参加相关的专业技能培训。2012年集团公司将重点针对公司中层以上管理人员开展培训工作。各所属房产公司和物管公司等也应分别根据自身情况开展相关培训。

2012年是考验之年,更是我们的希望之年!希望通过此次会议,大家能深入领会会议精神,按照会议提出的要求,切实增强紧迫性和责任感,创造性地抓好各项工作的落实。让我们和衷共济、奋力拼搏,为公司实现更大发展而努力奋斗!

青枫公司 召开2012年度工作会议



本报讯1月7日至9日,青枫公司2012年度工作会议在江苏苏州酒店召开,公司全体员工参加会议。

会议主要围绕2011年度工作回顾及2012年工作计划展开。会议明确提出在过去一年工作中存在的不足:虽然在全体员工共同努力下,青枫公司完成了大部分工作目标,但个别工作目标离集团公司要求差距很大。会议还要求各部门认真总结2011年工作中存在的问题,及时改进,力争在2012年工作中取得明显进步,更好地完成2012年工作目标。

其中,1月8日,公司全体员



工前往苏州太湖牛仔村开展了为期一天的野外拓展训练。训练中,大家满怀热情、斗志昂扬,相互鼓励,团结协作,激发潜能,挑战自我,胜利完成了“赛龙舟”、“同心鼓”等一系列拓展训练项目。通过本次活

动,增进了同事间的沟通,使团队凝聚力、向心力有了很大的提高,为打造一支“团结、协作、奉献、沟通”的队伍奠定了坚实的基础。大家一致认为此次活动收获很大,决心加倍努力,进一步做好各项工作,以回报公司对员工的关爱。

围绕项目建设的主基调合力攻坚创佳绩 ——建德新南北置业有限公司召开2012年度工作会议

本报讯1月16日下午,建德新南北置业有限公司总经理张光荣主持召开2012年度工作会议。

张总在会上就2011年工作总结和2012年工作计划作了报告。他从九个方面简要回顾了公司2011年所取得的工作成绩,并认为这一是得益于有一个团结合作且富有战斗力的公司领导班子;二是得益于有一个好的外部环境,获得了集团公司和建德市政府、相关部门的支持与肯定;三是得益于有一

一个好的员工团队。但他同时指出,2011年的工作任务仍然存在一些不足。

张总对2012年建德新南北公司七方面的工作重点作了部署,强调2012年既是国家继续加大房产调控的一年,也是盛德国际广场开工建设的一年。在新的一年里,将会碰到许多困难和问题。但是,困难与机遇同在,挑战与希望并存。我们要围绕项目建设的主基调,团结一致,克难攻坚,努力工作,不断创新,为全面实现年度工作目标任

务而努力。同时,他要求公司各部门和各位员工:一是工作谋划要更加超前,做到思考在前,谋划在前,工作做在前,以增强工作的主动性和应变能力;二是执行力要进一步提升,按时、按质、按量完成自己的工作任

务;三是团队关系要进一步和谐、协调;四是严格执行财务制度,厉行节约,减少开支。

最后,张总代表公司对员工及员工家属表示深切的祝福。

(建德新南北)

建德新南北置业有限公司 冠名2011国际搏击对抗赛

本报讯2011年12月24日晚,由建德新南北置业有限公司赞助的“新南北”杯国际搏击对抗赛在建德新安江体育馆激情上演。

东道主中国选手宋旭奎、胡亚飞、郭文硕、冯建雄、郑召玉分五个级别,对阵来自美国、加拿大、泰国、菲律宾的搏击高手。搏击比赛精彩纷呈,在现场3000多名观众



为选手加油助威,选手们全力拼搏,东道主中国队以2胜3负战绩结束对抗赛。平安夜的搏击对抗赛给建德市体育爱好者带来了一场盛大的视觉盛宴。建德市领导程茂红、汪华瑛、严凌云、张

早林观看了比赛,并为双方选手颁发奖牌和鲜花。

建德新南北置业有限公司总经理张光荣在开幕式上致辞,着重介绍了新南北·盛德国际广场项目的商业定位、业态布局 and 已开展的

工作,并表明新南北有信心,有实力将该项目打造成建德市的地标性建筑,相信通过这次活动,将有利于提高建德新南北公司和新南北·盛德国际广场项目的知名度。

(建德新南北)

信息速递 >>>>

物管公司喜中乐章花苑、 万盛商贸城两标

本报讯2011年12月29日,通过公开招标投标,浙江新南北物业管理有限公司喜获“乐章花苑”、“万盛商贸城”两项前期物业服务的管理权。

据悉,乐章花苑项目总占地面积7.8万平方米,总建筑面积逾22万平方米,座落于杭州良渚板块瓶窑新城核心区,规划地铁2号线始发站。万盛商贸城总占地面积近2万平方米,总建筑面积6.4万平方米,项目主体为1幢多层,2幢高层,毗邻钱江国际广场项目。

物管公司将围绕项目自身固有理念,结合物业管理实践经验,并通过与开发商的共同努力,力争在为主创造“绿、静、美、安”的人文环境的同时,确保物业保值、增值,也使开发商的房产品牌得到更好的延伸。

(物管公司)

津巴布韦新闻界记者 到访小河直街

本报讯2011年12月14日下午,非洲南部的内陆国家——津巴布韦共和国新闻界记者来到小河直街参观,管委会和物管公司小河直街服务中心工作人员对客人的来访表示欢迎。

工作人员向津巴布韦新闻界一行介绍了小河直街的起源与地理环境、四季气候、历史文化。在友好的交流中,表示,管委会工作人员表示杭州与非洲的友好交往源远流长,希望新闻界记者此行能进一步增进对杭州的了解,促进合作与交流,能寻求在新闻领域的合作方法和途径,使双方的新闻媒体成为增进双方人民相互了解的桥梁和纽带。

津巴布韦新闻界团队对小河直街服务中心相关人员的接待表示感谢,并表示要进一步推动杭州的友好往来,津巴布韦与中国永远是朋友!(物管公司)



蚌埠公司组织学习年度工作报告

本报讯1月16日,蚌埠公司组织全体员工学习了集团公司《认清形势,强势推进销售,以销售促进公司的全面发展》的2012年度工作报告。通过学习,大家一致认为,应该认真贯彻落实会议精神,提高自己的责任心,认真制定好今年的工作目标,并严格按照工作目标,善始善终的做好米亚花园项目收尾工作。

(蚌埠公司)

小河街道社区慰问物业服务中心

本报讯近期,小河直街历史文化街区被评为2011年的“社会资源国际旅游访问点”优秀奖。小河社区楼青芳主任带着慰问品来到物业公司小河直街服务中心,对服务中心为创造优秀“社会资源国际访问点”所作出的成绩表示感谢。他们同时也感谢服务中心在这一年里,积极协助和配合社区做好各项工作,携手解决居民所提出的各种问题和困难,使得小河直街的生活环境更加的优美、和谐,老百姓更加安居乐业。

(物管公司)



(上接第1版)在如此火爆的销售形势下,2月25日,青枫公司与新浪乐居合作开展团购活动,强势续推3#—6#楼280套房源,创造了楼市寒冬的热销奇迹。

2月25日上午,尽管杭州寒风凛冽,但在余杭仓前新省委党校报告厅的青枫墅园·语山组团3#—6#楼的开盘现场,却是一片火爆景象。原定当日10点正式开盘,但在早上6点钟就已有等待抢房的客户开始排队。青枫墅园·语山组团以6997元/平米的“裸奔”均价,56万起的超低总价,彻底点燃了杭州刚需购房者置业买房、抄底楼市的热情。短短9天报名时间,859个团购报名人数,已经足以表明此次青

枫墅园·语山组团对于购房者的吸引力。根据现场统计,开盘当天实际到场客户670余组,现场人数突破千人。

青枫墅园·语山组团本次摇号选房采用了最为透明的人工随机抽号方式,接受现场千人全程监督。280套房源在团购活动期间全部售罄,创造了2012年杭州楼市的又一“日光盘”。

自2月初至今,青枫墅园·语山组团的390套房源已被预售一空,预计销售金额达2.5亿元。其中已正式签订合同65套,成交金额6875万元,其余相关后续工作正在紧锣密鼓地开展中。

(青枫公司)

