

2023年房地产公司领导发言稿 房地产公司 领导讲话稿(实用8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀作文范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

房地产公司领导发言稿篇一

亲爱的各位员工：

海纳百川，英贤汇聚□xxx房地产热忱欢迎您的加盟！

我们将在相互信任、相互理解的基础上，一起度过在公司工作的美好岁月--充分的理解和信任是愉快奋斗的桥梁与纽带。

xx房地产是一个以农业、生物工程和房地产开发为主要投资领域的大型业务多元化投资控股公司。她将让您感受到融洽的工作氛围、先进的企业管理模式，为您提供了一个非常宝贵的成长机遇和一个广阔的发展空间。希望您能够珍惜这来之不易的机会，珍惜这宝贵的时光，为您个人和公司的发展做出最大的贡献。

大家每个人都有成功的理想。在xx,您完全可以实现这一理想，凭借开拓、创新、挑战、拼搏的职业精神，每个人都有施展才华的广阔舞台，并凭自己的出色才干和不俗业绩取得丰厚的回报。

脚踏实地、一丝不苟、爱岗敬业，相信您定能与xx共创辉煌。

“千金何足贵，一士固难求”！我们一向尊重知识、尊重人才，把德才兼备和认真负责的员工看作是公司最大的财富。只有员工的业务水平和综合素质得到提高□xx才能在日趋激烈的竞

争中立于不败之地。

爱岗敬业是xx房地产凝聚力之所在。企业家精神、创新精神、敬业精神和团结合作精神，是我们企业文化的精髓。每个员工不仅要全心全意地投入工作，热爱自己的岗位，认真地对待自己手中的每一件工作，更要走团队协作和集体奋斗之路。只有这样，大家才能最大限度地发挥自己的能量。

家庭责任感和社会责任感是xx对员工的又一要求。在为她不懈努力的同时，也应该为家庭的幸福奋斗、为社会的发展奉献一份热量；更要关心国家和民族的前途，成为国家建设的栋梁之材。千里之行，始于足下。公司在飞速的发展，需要大量的优秀人才。从您加入xx房地产的第一天起，愿您尽快地熟悉和了解她，加速磨练，不断进步，胜任起您的工作，让您的智慧和才华，在xx房地产“天生我材必有用”的最佳职业沃土里，随着公司的发展而升华，与我们一起共创美好的未来！

房地产公司领导发言稿篇二

同志们：

近几年来，在大家的共同努力下，的房地产业有了很大的发展，取得了很好的成绩。特别是面对金融危机的冲击，今年我市新建商品房、二手房交易、房地产税收都实现了较快增长，确实很不容易。今天的座谈会，主要目的是研析当前形势下我市房地产业和房地产企业发展存在的问题，贯彻落实国家宏观调控政策，积极应对金融危机，构建和-谐社会，推动我市房地产业持续健康发展。下面根据会议安排，我讲几点意见：

一、进一步深化对房地产业的认识

城市是建设来的，城市建得怎么样，与房地产业的发展水平密切相关。特别对来说，必须进一步深化对房地产业发展的认识。一要充分认识房地产业。一方面，随着我市工业化、城市化、市场化水平的不断提高，特别是城市规模的扩张，群众的住房需求将进一步增加，为房地产业带来了广阔发展空间。另一方面，在目前国家房地产宏观政策影响下，各地房地产市场将有一次较为明显的波动，但房地产业利润空间较大，投资回报较高，前景仍然可以看好，因此，各企业一定要积极应对。二要充分认识房地产业是个带动力很强的支柱产业。房地产业既是国民经济的先导产业，也是现代服务业的重要组成部分，它一头连着投资，一头连着消费，横跨生产、流通和消费三大领域，是综合性的长链条产业，对金融、建筑、建材、装饰、家电、家具、钢铁等若干行业有直接拉动作用，这是其他任何行业无法比拟的。抓住这个产业，就能全面促进一、二、三产发展，为整个经济发展注入强大动力。三要充分认识房地产业是一个安民强市的产业。房地产业不仅能有效改善人民群众的居住条件，而且能够提升城市品位、改善投资环境、繁荣城市经济，同时还能增加税收、扩大就业。像我们实施的龙眠河改造工程，就是一个很好的例证，通过政府先期投入，带动周边土地、房产升值，既改善了城市环境，又带动了民间投资，促进了房地产业的发展。各开发企业一定要从发展全局的角度，充分认识房地产业发展的重要意义，促进全市房地产业健康良性发展。

二、解放思想，放宽眼界，努力提升房地产业发展水平

一要着力提升行业发展水平。要积极学习先进地区的发展经验，千方百计提升我们的规划、建设和管理服务水平。只要整个行业的规划、建设、管理、服务水平提升了，就能引导和促进消费，进而促进房地产业更好更快发展。二要着力提升企业发展水平。要鼓励本地的房地产企业加快做大做强。各房地产企业要切实增强开放意识，不但要在本市发展，更要跨出、面向市场找定位，勇于到市外、省外去开辟发展空间，我们将全力以赴为企业发展创造条件。

三、积极稳妥地推进我市房地产业持续健康发展

传统的计划经济时代，房地产消费依赖于国有投资，压缩了投资就压缩了需求，而今天则依赖于居民消费；过去的住房依赖于实物分配，而今天依赖于市场购买，压缩投资并不能限制需求。是否能在控制与减少了供给同时压缩需求呢？那要看压缩什么样的需求和如何压缩需求。解决居民改善住房的需求不能压缩，解决中低收入家庭的住房需求不能压缩，而高收入家庭的购房需求无法靠行政与经济的手段压缩。用同一调控政策无法同时满足对不同需求的限制，反而有可能造成该压的压不住，不该压的反而受到影响。因此，要贯彻落实好国家宏观调控政策，积极稳妥地推进我市房地产业持续健康发展，关键是要用差别政策将房地产的多重目标进行分解，分别进行引导或控制，根据目标与矛盾有针对性地分别采取不同政策，即对产业的健康发展给予支持和保护，同时对有碍于市场正常和稳定的因素积极化解，并以社会保障的方式将低收入家庭问题与市场剥离，建立长期稳定的市场规划与秩序。

四、保护合理的住房消费，遏制投机性购房

要继续保护和鼓励刚性和改善型住房消费。投资性购房可以增加出租房屋数量，对于培育房屋租赁市场，满足外来人口的租房需求具有积极意义，也是商品房价格发现机制、级差地租形成机制的重要组成部分。只要对投资性购房进行必要的引导，保证其所占的比例在一个安全的范围内和不在短期内出现大规模的非理性投资置业，就没有必要对此进行过多的限制。对于当前个别的投机性购房，通过限制期房转让、实行实名购房、严格税收征管等措施加以限制。同时，进一步完善住房信息系统建设，做好与金融机构的无缝对接，尽快实现住房贷款信息联网，完善风险控制机制，制止利用银行贷款投机购房行为，消除炒作对心理预期的不良影响。

五、大力发展经济适用房、廉租住房和公共租赁住房，塑造

公平的住房保障体系

完善住房保障体系解决中低收入家庭住房问题是建立和谐社会的重要保证，是各级政府的责任。因此，对经济适用房、廉租住房和公共租赁住房等保障型住房的建设，要采取与市场化商品房不同的管理手段与管理方式，制定相应可行的管理办法，不断发展和完善廉租住房体系，促进社会稳定，深化住房制度改革，努力为老百姓谋福利，切实解决中低收入家庭和进城务工人员的住房困难，使居者有其屋，构建和谐社会。

六、开展专项整治工作，加强房地产市场监管

严格按照上级要求，采取政府监管、行业自律和社会监督相结合的方式开展专项整治工作，不断强化市场监管，重点查处房地产交易过程中的违规行为以及群众投诉和媒体曝光的典型案件，使房地产违规销售、利用虚假合同套取银行贷款、偷逃税款等违规行为得到有效遏制，促进房地产市场信用体系的完善，推动开发企业树立品牌、诚信度和社会责任感，优化房地产开发结构，不断优化规范诚信的房地产市场环境。同时还要加强政策法规研究，健全市场运作机制，坚持因地制宜、分类指导的原则，注重对我市房地产行业的政策研究，尤其是国家经济政策的发展变化和趋势对经济社会发展的影响，妥善处理好区域投资扩大与国家调控压缩投资规模的矛盾，在结合实际的基础上，加强房地产业的政策发展趋势研究和政策法规体系建设，为市政府决策做好调研，当好参谋。

总之，这些年来，我市房地产业保持了较好的发展势头，取得了很好的成绩。在座的同志都做了很多工作，付出了很大努力，下一步，市住建局将一如既往地全力支持服务房地产业发展，努力为大家营造良好环境、创造有利条件。我相信，只要我们大家齐心协力，我们的房地产业一定能够更好更快地发展。

各位股东、各位员工：

大家好！

光阴似箭，岁月如梭，转眼之间2011年已经过去了，新的2012年已经开始，今天我们公司在这里召开年终工作会议，对公司两年来的工作进行总结，部署2012年度工作。下面，让我对公司两年来的发展情况进行简要的总结：

一、过去两年工作回顾

我们昭平县辉达房地产有限公司成立于2015年元月，同年2月份开始进行方案设计，4月份项目立项，成立项目指挥部，9月份签订项目意向协议并开始征地拆迁。2011年5月份成立项目部，6月取得用地指标及规划设计，11月份举行隆重的开工典礼仪式。过去的两年里，在公司董事会的正确领导和决策下，经过全体员工的共同努力，扎实工作，我们付出了汗水、付出了艰辛，也收获了欢笑喜悦、取得了阶段性成果。

经过两年的艰苦工作，我们公司开发建设的永利新城完成完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及项目功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作。目前，一期工程拆迁工作已基本完成，并已进入土石方施工阶段；完成了一期现场施工临时围墙的修建及活动棚屋的搭建，并已成功成立永利新城售楼营销中心，楼盘销售工作正在有条不紊地进行，二期工程的征地拆迁正在有序推进。

两年来，我们公司的工程建设、业务管理等各方面工作都取得了显著成绩，在公司的发展史上写下浓重的一笔！在此，我深深感谢各位领导、各位同事们两年来对公司所付出的辛勤努力！

二、2012年工作计划及措施

在新的一年里，我们要抓住机遇，把握当前房地产发展的良好势头，利用项目所处的优势环境，挖掘资源，整合资源，集中精力打造公司的形象工程。我们要清楚认识到，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为未来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严峻考验。为此，公司特提出2012年工作计划如下：

（一）目标计划

主街道及小区建设方面：

- 1、三月份前完成第一期摘牌土地207亩的三通一平工作，30米大街的路基建设；同时完成沿街部分的房屋设计。
- 2、四月份开建设祥宁花园的大门及道路绿化，福宁小区的大门及道路，同时把康宁小区的详细规划设计完成。
- 3、六月份前完成祥宁花园的建设，同时沿街房屋、康宁小区开始建设，福宁小区开始进行祥规设计。
- 4、年底前完成30米大街路面、排污、排水及绿化工程，有望祥宁花园业主入住。

销售计划方面：

- 1、祥宁花园建设力争在六月底前争取完成。
- 2、沿主大街商住楼销售力争在年底前达到50%以上。
- 3、祥宁花园的销售额达到1.1亿元；沿主大街两边主房屋及康宁花园销售额达到5千万元，有望年底前销售额达到2亿元以上。

（二）工作措施

要完成以上工作目标任务，就必须全力以赴抓好项目建设、销售工作，大力提升公司品牌和形象。

1、加强公司内部管理，提高工作效率

要进一步改革和完善公司的管理体制和经营机制，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，挖掘每个员工的最大潜力，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，加强内部管理及外部沟通协调，使公司日常工作更加有序，更加有效。公司是一个团队，在这个团队中，领导者或负责人要承担好分工协调的任务，发挥各人的最大优势，使每个人都能心情愉悦、高效率地工作。而对于团队中的每一个人来讲，要认真对等自己的工作，明白自己在团队中的位置，清楚自己在工作中的环节作用，与团队中的人员多交流，多沟通，做好自己的工作，同时协助别人完成工作，营造良好的工作氛围，只有加强人员间精诚合作，才能提高整个团队的工作效率。

2、强化工作措施，强力推进项目建设

按计划推进。一是加强组织协调，指派专人进驻工地，积极加强与设计、施工、监理等单位的协调和配合，及时解决施工过程中出现的问题和困难。二是实行每月调度制度，由工程建设工作领导小组每月开项目调度会，听取工地负责人汇报工程进度，安排部署下一月工作。三是加强工程建设管理，严格执行项目法人责任制、工程监理制、施工合同制、工程质量终身负责等建设管理制度，加强对工程组织、资金、投资、进度和质量的管理。四是落实劳动安全防护措施，要求施工单位严格遵守工程建设安全生产有关管理规定，严格按安全标准组织施工，加强监督检查，采取必要的安全防护措施，严格操作规范，消除事故隐患，确保生产安全。五是实行全过程跟踪监督，由相关工作人员组成项目建设督查小组，对

项目建设的监理、工程质量、工期进度、财务管理等每一个环节实行全过程监督和检查。六是完善工程建设资料，建设单位、施工单位、监理单位明确专人负责各项资料的收集整理工作，保证资料的真实性、安全性和完整性，并及时归档管理。

3、真诚服务，确保完成年度销售任务

调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。三是以诚信、热情、耐心、细致的服务理念展开工作，要对各个客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，及时跟踪做好服务工作，扎实有效推进楼盘销售工作。

我相信，只要大家带着激情去工作，带着爱心去奉献，在不远的将来，所有与昭平县辉达房地产有限公司共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，自豪的说：我们经历了辉达房地产有限公司从起步迈向腾飞的新航程。

各位股东，各位员工，满载着收获的2015年即将过去，充满希望的2011年信步向我们走来，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，把握机遇、携手并肩，求真务实，锐意进取，大胆创新，迎难而上，力争尽快实现公司战略目标，共创2012事业新的辉煌！

最后，恭祝大家新春快乐、身体健康、心想事成、阖家幸福！

尊敬的某某、县主管部门领导、各行业负责人：

大家上午好！

某某集团能被选为某地县建筑行业的代表参加此次大会，我深感荣幸。在这里，请允许我作为某某集团这个充满朝气和创造力的光荣团队的代表向某地县政府对某某近年来取得成绩的肯定和寄予的期望表示最衷心的感谢，对来自各行业的支持与厚爱，表示最诚挚的敬意。

岁月蹉跎，十年前某某从盖房子，建造让老百姓放心、质量过硬的楼房开始迈步，坚韧踏实，一步步走来。如今，某某已逐渐发展成为一家综合性的集团化企业。回首发展历程，看着一座座高楼大厦平地而起，我感受颇深，质量是建筑的血液，是事业的生命，经得住考验的质量成就了某某的今天。

以质量改善民生，以质量保障和谐。

某某集团，10年一脉相承，积极响应、县政府“质量强县”战略方针的号召，大力强化集团“全面质量观”，为实现“质量兴企，质量强县”，充分发挥企业质量工作对我县经济社会发展的推动作用做好充分准备。

在这里，我想和各位领导共同分享某某集团关于质量建设体系的三个关键词。

第一个关键词是管理。某某集团在质量管理方面始终以质量提升为核心，以质量安全为基石，坚决以建筑结构安全不动摇为质量准则为前提，合理安排施工进度计划，确保按时保质的交房。

在保证结构房屋结构安全方面，我们做到了“三个严格”：第一. 建筑方案严格经过行业专家审批，反复论证。 第二. 严格按图施工。

第三. 对施工现场的管理与施工人员进行严格的安全教育培训。这“三个严格”，确保了我们在建筑施工过程中对质量的承诺，为我们在建造出一座座风格独特、宜居、典雅的楼房、

为给业主盖出好房子、筑起温暖舒适的港湾提供了有力保障。

同时，为打造高品质楼盘，在质量管理细节上，某某集团一直在“取经”学习的道路上成长着。通过不定期组织学习同行业之间成熟、稳健的技术，以对外学习，对内比拼的形式，不断提高着建筑工艺，力求精益求精。

第二个关键词是服务。从规划、设计、施工，层层严把质量关，直到一座座耸立的楼盘屹立在业主的眼前。盖房子、建楼盘不容易，但我们想到业主用了辛辛苦苦大半辈子攒下来的积蓄才住进心仪的房子，看到他们脸上洋溢幸福的笑容时，“服务”看似简单的两个字却包含着业主对某某的肯定和信任。

急业主之所急，做业主之所需，服务及时到位，作为衡量服务质量的标准，我们没有懈怠。只要接到业主的报修通知，物业、开发、建筑三个环节立即联动，各司其职，第一时间与业主协调，达成协议现场进行维护。

但凡产品都有质保期，房子、楼盘也不例外，在售后服务方面，为业主提供保障性义务服务。在交房后，对各个小区的业主会进行三年质量服务回访活动，免费为业主解决房屋维护问题。这一活动的开展，赢得了业主们的赞许和对某某服务理念的认可。

第三个关键词是品牌。在这里，我想说的是一个企业拥有成熟的质量管理体系、细致入微的服务理念，就是品牌。与其说品牌是质量管理和服务的综合，不如说品牌是在做好质量和服务基础上的再次升华。

某某绿城就是我们品牌的一个缩影。还记得曾经有位业主说的一句话，这句话一直回荡在我的脑海里。这位业主说，他刚到某地时不知道要买什么样的房子，于是他就问这边的亲戚，亲戚告诉他，你还是到某某绿城去看看，在那里会找

到你需要的房子。

把房子盖漂亮了，服务到位了，赞的人多了，口碑有了，就形成了品牌。现在，某某集团的ci品牌系统即将启用，届时，会引导集团的经营理念、制度管理、行为准则与品牌文化融合贯通，使某某在质量与服务方面，再攀高峰！

谢谢各位领导！

房地产公司领导发言稿篇三

尊敬的各位领导、各位嘉宾：

大家上午好！

今天，成都世纪城大酒店高朋满座，嘉宾云集，迎来了集团xx分公司揭牌的大喜日子。首先，请允许我代表集团全体员工，向前来参加揭牌仪式的领导和嘉宾表示最热烈的欢迎和最诚挚的感谢！你们在百忙之中专程前来，是对我们集团的充分肯定，也给了我们集团巨大的鞭策和鼓舞！

集团是一家在xx建筑业颇具影响力的大型专业建设工程施工总承包一级资质企业。企业自成立以来，一直以建筑为主业，充分利用和整合现有资源，发展关联产业，走多元化发展之路，产业涉及到建筑安装、装饰装修、钢结构、地基与基础、市政工程、房地产开发等多个领域，企业年产值规模达到30亿元。公司组织机构完整、规章制度健全、企业管理科学、各类人才充沛。目前，公司拥有项目管理和技术人才420余人，其中中级和高级职称人数达到200多人。一级建造师40多人，二级建造师80多人。

7个月前，集团受命于危难时刻，从南京奔赴四川参加抗震救灾对口援建工作。在南京市抗震救灾指挥部的正确领导下，

我们全面完成了市建工局交付给我们的光荣任务，为南京市夺取抗震救灾的胜利做出了应有的贡献。7个月后，强烈的责任感和使命感让我们又来到了这个需要我们的地方，继续为灾区人民做好重建工作，帮助灾区人民重建家园，早日恢复生产。为了更好的把这项光荣而艰巨的工作做好，我们成立了集团xx分公司。今天，在市政府、市建工局的高度重视和支持下，集团xx分公司正式挂牌成立了。它的成立，标志着集团在四川这片热土上已经开始扬帆起航！它的成立，也一定会给这片热土带来了新的活力，带动本地劳动力的就业。这个项目肩负着集团的重托，和南京市委、市政府对灾区人民的大爱之情。我们西南分公司一定要将以“服务于项目工程”为第一要务，以“为灾区人民重建美好家园”为神圣使命，按照集团公司的统一部署和要求，充分发挥集团“诚信、务实、开拓、创新”的企业精神，坚持高起点、高标准、严要求，加强项目管理，提高服务水平，将四川的第一个项目做成四川省优质工程“天府杯”。

我们相信，在政府领导的关怀下，在各位嘉宾的鼎力支持下，xx分公司一定会不负众望，为灾区人民重建美好家园，为南京市夺取援建工作的最终胜利再做新贡献！

最后，我再次对各位领导、各位嘉宾的莅临表示感谢，谢谢大家！

房地产公司领导发言稿篇四

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！

今天，我们满怀喜悦之情，在这里隆重举行“”项目的开盘典礼。值此之际，我谨代表房地产开发有限公司，向长期支持、关心本项目的各级领导和社会各界朋友，表示衷心的感谢！

“xx”项目自面市以来，一直受到市民和同行业者的广泛关注。本项目是由xx知名地产、十年品牌名企——xxx首度进军开封房地产市场的高品质现代居住项目，项目位于，项目定位现代生活新坐标，项目规划涵盖电梯洋房、瞰景小高层和高层在内的160万平米现代国际生活区。雄踞新老城交汇处，扼守黄金主干道交汇点，坐享景观公园、名校教育等优质资源，必将风光无限，前景无限。

我们秉承公司“和谐社会，责任地产”的开发理念，坚持以市场为导向，以业主的需求为己任，创新时代居住模式，引领高尚居住理念，我们坚信凭借优越的区位、超前的规划设计、优异的建筑质量、优质的物业服务、完善的配套设施，“”必将赢得广大业主的厚爱。

“厚爱难相忘，回报无尽日”，在以后的日子里，我们将以专注品牌发展，倡导品质居住为目标，为xxx人民奉献更多更好的精品，为xxx的城市建设增光添彩，为实现xxx的复兴崛起做出更大的贡献。

谢谢大家！

房地产公司领导发言稿篇五

今天，我们在美丽的西双版纳，在自己打造的度假区召开万达集团20xx年年会。昨天与会的各位同仁都参观了度假区，体验了许多内容，相信仍沉浸在震撼与喜悦中，在此我谨代表万达集团13万名员工，向参加年会的各位代表表示热烈的欢迎！

今年报告分两个部分：

20xx年主要工作业绩

20xx年，中国和全球经济都持续恶化，全球又面临着新的恐

怖主义的重大威胁，可谓问题重重。在这样艰难形势下，万达集团依靠集团董事会的正确决策、丁总裁为首的执行层的出色工作，更重要的是依靠全体员工的共同努力□20xx年依然取得优秀成绩。

一、超额完成年度任务

20xx年万达集团资产(按成本法数据)达到6340亿元，同比增长20.9%;收入2901.6亿元，完成年计划的109.3%，同比增长19.1%;预计净利润(未经审计)也同比大幅增长。

万达集团旗下万达商业20xx年收入1904.5亿元，完成年计划的101.3%，同比增长4.4%。其中地产业务合同收入1640.8亿元，完成年计划的101.5%，同比增长2.5%。新开业万达广场26个;万达广场租赁收入144亿元，完成年计划的101.1%，同比增长30.7%，这是非常可喜的;由于租金大幅增长，租金收缴率及物管费收缴率达到100%，租金利润占万达商业利润比重预计超过35%，比20xx年提升5个百分点;万达商管已连续三年实现100%收租率。开业酒店10个，酒店总客房数21961间;酒店收入52.4亿元，完成年计划的101%，同比增长22.5%;酒店业主利润7.1亿元，完成年计划的119.7%，同比增长22.4%。新增持有物业面积475.5万平方米，累计持有物业面积2632.1万平方米(不含万达集团持有物业面积)，继续保持全球领先地位。万达广场及飞凡合作商业中心年客流量46.2亿人次，其中万达广场年客流量20.3亿人次。成功举办第九届万达商业年会，3000多家商家、超万人注册参会;万达商业年会已从一个公司的会议升级为行业盛会和线上线下融合的开放平台，做到完全对外开放。今年万达商业年会是第十届，逢五、逢十是大节，希望商管认真办好今年的万达商业年会。万达商业其它收入67.3亿元。

万达文化集团20xx年收入512.8亿元，完成年计划的114%，同比增长45.7%。美国amc超额完成全年计划。万达院线收入80

亿元，完成年计划的120.4%，同比增长49.9%；票房63亿元，同比增长49.6%；“万人迷”会员超过5,000万人，增长超过50%，每月增加超过200万会员。票房收入65%来自线上，说明万达院线已是典型的互联网+企业；会员消费占比超过80%，说明万达院线稳定收入占大头；新增屏幕941块，累计2,557块银幕；万达院线上座率是行业平均的1.9倍，单屏幕收入是行业平均的2.1倍。

万达影视传媒公司票房61.5亿元，收入5.8亿元，完成年计划的180%，同比增长36.1%，影视公司成立仅两年，票房及收入两项核心指标均位居国内民企第一；投拍的《煎饼侠》、《滚蛋吧，肿瘤君》、《寻龙诀》等电影获得口碑票房双丰收。

五洲电影发行公司发行票房67亿元，占国产电影市场份额的四分之一；收入16.5亿元，完成年计划的183.7%；五洲发行成立仅一年，票房及收入就排名民企第一。

在此，集团要对院线、影视、发行三家公司以及分管副总裁叶宁的出色工作提出表扬，年会前已对这三家公司的总经理给予提拔。万达有句老话：在万达工作好就是最好的关系。万达有人才管理的五条原则，人际关系简单化是其中一条，所以在万达工作好就会被提拔。这里号召集团所有系统向三家公司学习，万达年会总结已经好几年不单独表扬公司和个人，但他们的表现确实非常出色，所以破例点名表扬。

万达旅业收入120.1亿元，完成年计划的111.7%，同比增长59.8%。

万达体育控股收入58.7亿元，完成年计划的132.7%。

万达儿童娱乐新开业51家店，累计开业60家店，收入2.2亿元，完成年计划的103.6%。文化集团其它收入38.1亿元。

万达金融集团收入208.9亿元，完成年计划的697%。由于金融

集团刚成立，这次年会会对金融集团各公司的情况就不一一列了。

万达百货收入230.5亿元，完成年计划的102.3%，同比增长11.1%。集团其他收入45亿元。

让人非常高兴的是，集团所有系统没有一个掉队，全部超额完成任务。在中国经济困难情况下，能够做到这样就充分证明万达的执行力。希望在座各位继续努力，每年年会时都能开心参加。

二、企业转型初见成效

1、服务业收入大幅增长□20xx年万达服务业收入占集团收入达到43%，服务业收入占比比20xx年提高十个百分点。房地产收入保持平稳，几乎没有增长。

2、商业租金大幅增长。商业租金增幅超过30%，利润占比预计超过35%。照此速度，很快万达商业租金利润占比就会超过50%。

3、轻资产打通道路。首先是开启合作万达广场模式。以前万达都是自己买地自己投资，物业和租金全归自己。去年推出轻资产战略后，大批投资者上门，愿意出地出全部投资，万达出品牌，负责设计、建设、招商、运营；租金七三分成，投资者占七成，万达占三成。这种分成比例在世界商业领域很罕见，一般做品牌管理，分成最多15%—20%。万达商业20xx年已在北京、大连等地签约3个采用这种合作模式的项目。这让集团和万达商业管理层认识到，万达品牌是值钱的，决定将合作万达广场模式作为今后万达商业轻资产的主攻方向。这种模式有两大好处：一是零风险，地是净地，钱别人出，而且我们要求合作项目建设时，施工队伍必须是万达指定的队伍，所有设备必须使用万达品牌库中的优秀品牌，避免建设品质不好影响后期运营管理；二不用资本化。只管建好管好

项目，不用考虑资本化。

其次是将建好的万达广场成本价卖给投资者，收回投资，租金也是投资者和万达七三分成。今年开业的25个轻资产万达广场，20个已签署协议。投资者为什么愿意接受七三分成？因为轻资产万达广场是中国市场上的稀缺资源，收入稳定、风险极低。轻资产万达广场的租金收益超过两位数，投资者表面看只拿到7%左右的回报率，但投资者自己买地投资可能还不如万达7%的租金回报率高。万达之所以能做到这么高的回报率，一是因为万达品牌有影响力，到哪里都受欢迎，拿地便宜；二是万达成批施工、集中采购，使建设成本大幅降低；三是重新设计了轻资产万达广场平面布局，以前万达广场的使用率55%左右，现在超过60%，增加了可租赁面积。

三、文化产业高速增长

1、万达已成为行业龙头。万达文化集团成立仅三年，每年收入都以百亿数量级增长。20xx年万达文化集团收入已是行业第二名到第十名的总和，而且今后差距还会进一步拉大。万达文化集团已成为中国文化产业当之无愧的领军企业，无论是品牌影响力、收入规模，还是国际化程度都当之无愧。

2、形成四个产业板块。万达文化集团已形成影视、体育、旅游、儿童娱乐四个产业板块。四个板块中，除旅游是中国第一，其他三个行业论收入规模都是世界第一。体育产业通过并购成为世界第一；儿童娱乐本来也没有超级规模企业，所以第一也正常；万达影视并购美国传奇影业后，20xx年收入也将成为世界电影产业收入最大的企业。万达旅游产业我们已定下目标，收入超过1000亿，旅游人次超2亿，成为全球最大的旅游企业。靠什么实现目标？万达正在全国打造大型旅游目的地，已经开业三个大型文旅项目，除武汉外，其它两个都在相对偏远的地区，交通还有点困难。但今年开始，我们就要在发达城市、交通干线沿线开业大型文旅项目，旅游人次将大幅增长。有这么多大型旅游目的地，万达旅游20一定要坚

决实现世界第一的目标。

形成四个产业板块并不意味着万达文化集团今后不再发展其他产业，如果有好的资源出现，不排除通过并购方式进入新的产业板块。

3、线上线下融合发展。非常可喜的是□20xx年万达文化产业开启了互联网+发展模式，线上线下融合发展。比如影视产业，电影制作、发行、放映，加上时光网；旅游产业，大型旅游目的地、中国最大线下旅行社，又投资同程旅游。儿童娱乐也按照集团指示开始探索实体店加网络加动漫制作的模式。发展儿童娱乐绝不是在全国开几百家店、简简单单卖点会员卡就可以，还要结合动漫制作，进行线上服务、开发ip产品销售等等。

4、获得大量知识产权□20xx年万达向中国以及世界各国政府和相关部门申报专利及知识产权470件，获得中国以及其它国家专利及知识产权1330件。去年申报470件，却获得1330件批准，说明以前申报了很多专利和知识产权。目前万达已累计在中国及全球获得专利及知识产权4219件，其中绝大多数是文化类知识产权，这就是万达文化产业发展腾飞的根本保证。

5、完成两件大事。一是万达院线成功上市，成为中国院线第一股。从1月上市到年底，股价涨了10.2倍，成为全球市值最大的院线，入选沪深300成份指数。我看到脸谱上一个美国人写道：“世界上最好的公司就是万达院线，可惜美国人买不到”。但万达院线也别太骄傲，除了你们自身努力因素，能取得这么好的成绩，根本原因是因为赶上了中国电影产业高速增长黄金期。

二是西双版纳度假区开业。这是万达文化旅游的升级作品，跟武汉、长白山的文旅项目完全不同，西双版纳度假区的主题乐园、万达广场都具有浓郁的地方文化特色。万达在中国各地发展，每个项目都要体现地方特色。度假区的三个五星

级酒店堪称世界山地度假酒店的极品。傣秀以及主题乐园中的两台节目都达到世界一流水平。连接中国、老挝、泰国的昆泰高铁就将通车，高铁车站距离度假区只有两三公里距离。由于实现与中国高铁网络联通，从成都过来只要5个小时，重庆过来只要3个多小时，昆明过来只要2个小时，从广州、深圳过来也很方便。我相信届时万达西双版纳度假区一定会极其火爆，一房难求。

四、成立金融产业集团

1、在上海注册成立万达金融集团，注册资本100亿，下设网络金融、飞凡科技、保险、投资等公司，很快金融集团还会增加新的成员。

2、探索网络金融模式。万达的o2o这两年一直在探索，也走过弯路，现在内部已经达成共识，先把网络金融搞起来。现在其它企业的o2o都是烧钱，依靠股东不断投钱才能维持。我曾经说过，不管什么行业，靠股东投入来维持运营，一定不行。万达搞网络金融，要有收入和利润，能养活自己。首先要把“飞凡一卡通”做大规模，这是连接所有网络金融业务的核心节点。飞凡卡规模做大了，再发展别的领域，不要一起步就什么都做。飞凡去年开启对外合作模式，10月份启动，不到3个月时间对外合作签约大型商业中心470家，加上130多家万达广场，飞凡网络商业中心已突破600家□20xx年到店消费人次46.2亿，飞凡o2o已覆盖超过1亿的消费人群。

3、落实与大型金融机构合作。去年达成了与超大型金融机构的合作，把信用卡功能叠加在飞凡卡上，飞凡卡具有网上预定停车位、订座位、排队等很多应用功能，再加上优惠、积分互换、存贷、汇兑、个人账户信用卡等多种功能，成为全球第一张集多种功能于一身的全新金融一卡通产品。

五、企业并购成绩显著

1、并购优质资产[]20xx年万达跨国并购了盈方体育、世界铁人公司、澳洲hoyts院线、传奇影业，投资西班牙马德里竞技足球俱乐部等，海外总投资额超过50亿美元。截至20xx年12月30日，万达集团海外投资总额已超过150亿美元，其中美国就投资100亿美元。万达并购amc[]我去美国时说了一句话，“未来十年万达至少要在美国投资100亿美元”。美国一家著名媒体报道时加了个标题：“希望王先生兑现他的承诺”，意思是别忽悠美国人。现在才过去3年，我们在美投资额就超过100亿美元。我准备让记者再写一篇文章在美国发表：“万达已提前兑现在美投资承诺”。在国内，万达并购百年人寿、世贸院线等一批企业，投资同程旅游、时光网等，国内投资额超过100亿元人民币。万达在国内外并购的都是优质资产，有些还是稀缺资源。比如盈方体育，它代理了足球世界杯亚洲区的转播权，特别是在冬季运动领域，盈方与世界七个主要国际联盟，包括滑雪、滑冰、冰球等都是独家合作，拥有这些组织赛事的营销权、转播权。世界铁人公司拥有世界唯一的“铁人”三项赛事品牌，占据全球长距离三项赛事90%以上的市场份额。随着国际并购的增多，“国际万达”的影响逐步显现。比如与美国总统、英国首相等多国政要单独会晤，会见了美国高盛ceo等一批国际顶级企业家，有幸被美国哈佛大学聘为其全球顾问委员会唯一的副主席。特别是万达并购传奇影业，在全球引起超出预期的巨大反响。中国外交部新闻发言人表示，希望以万达并购传奇影业为契机，进一步扩大中美文化交流。

2、并购产生协同效应。并购盈方体育开启了万达进军体育产业的大门，让万达认识到体育产业该如何做。不是像一些国内企业那样，弄个俱乐部，猛往里投钱，万达是向体育产业链上游扩张，收购国际品牌赛事。万达投资同程旅游、时光网，都与万达现有产业形成巨大协同效应。在电影产业，万达是全世界唯一拥有制作、发行、放映、网络全产业链的企业；在旅游产业，万达是全中国唯一拥有大型旅游目的地、线下渠道、线上网络的企业。但要让互联网+的威力发挥出来，

还需要影视控股、旅游控股的同志好好做功课，不是有了互联网就等于有了互联网+，这是两个概念。

3、并购企业运行良好。开年会前，万达已经落实铁人三项国际赛事在中国三个城市落地。受铁人公司运营能力所限，不能一下子在更多城市落地赛事，只选了三个，签了协议，今年就会在这三个城市举办大型国际铁人三项比赛。盈方体育也很快会增加在中国的两个重大比赛。传奇影业与文化集团达成有担保的五年运营目标，澳洲院线今年将赢利。万达投资的百年人寿，之前亏了八年，但万达有运气，去年投资今年就能赢利。

这些并购企业运营态势良好，因为万达是一个巨大的商业生态系统，而且有强大的执行力。如果预期很好，万达可以有暂时亏损的企业，但不允许有长期亏损企业，一定要赢利，赢利才是支撑企业生存和资本市场价值的根本原因。没有赢利，靠讲故事是不能长久的。

六、公司管理持续进步

1、管理水平升级□20xx年由丁总牵头，组织集团八个部门，启动了商业地产b1m工程管理□b1m是工业领域的专有技术，万达在全球首个将工业b1m技术移植到工程管理项目，实现工程项目全周期的智能化管理，这是对全球不动产行业的一次管理革命。通过去年的实验，万达商业管理人员减少了10%，节省开支10多亿，做到了减员、增效，而且更主要的是堵住管理漏洞。

2、商管招调商制度改革。实现品牌库管理、招商、运营的三权分立，大幅降低自由裁量权。慧云系统升级到2.0版本，在保证运行安全性、操作便利性的前提下，做到优化升级。这个系统很牛，通过一个手机app□全世界任何地方、任何时间都可以进行对万达广场的管理。万达商业到美国路演，美国人问万达在中国有这么多广场，分布范围比欧洲还大，怎么

管理?万达商管的同志当时就把手机拿出来，不管是哪个广场，想看收入、人流还是安防，马上就能看到，美国人当时就晕了，他们没有想到中国商业管理现在这么先进。

3、影视制作项目开发内部竞争。影视公司内部项目开发实行多部门竞争机制，实现优胜劣汰。项目开发不是影视制作单方决定，而是由制作、发行、院线等共同投票决策，大幅降低开发风险，所以万达影视20xx年投拍的电影全部赢利。其实这就是好莱坞的电影制片模式，刚开始实行这种制度时，业内还有人笑话我们，“拍电影，爷说行就行，爷说不行就不行”；还有人说：“万达不签演员，不搞经纪公司，拍电影还要投票，这是电影企业吗？”但万达用事实证明商业模式的先进，万达影视已拉开与第二名的距离，而且领先优势还会进一步扩大。

4、文旅院被科技部、财政部、税务总局认定为国家高新技术企业。中国有几万家规划设计企业，万达是首家也是唯一通过自主创新获得国家高新技术企业认证的规划设计企业。汉秀、傣秀虽然请了外国导演，但建筑、设备主要是万达自己研发。从南昌万达城开始，主题乐园重大设备和其他文化类设备全部由万达文化旅游规划研究院自己研发，具有全球专利。

5、人才结构发生改变。万达集团现有高管中三分之二是非房地产专才，外籍高管已达10人，占比近四分之一。万达几年前开始，每次开半年会、年会、重大会议都要安排同传翻译，也就是国际化的小小证明。

七、带头承担社会责任

1、就业□20xx年万达新增10.5万个服务业岗位，其中大学生4万人，万达新增就业岗位与大学生就业均占当年全国新增就业的约1%。

2、创业。支持57名大学生创业，创业成功率超过95%。成功率高是因为万达有专门创业指导部门，服务好。

3、纳税□20xx年万达集团纳税302亿元，同比增加10%，在中国，纳税超过300亿的企业屈指可数。

4、慈善□20xx年万达现金捐助3.6亿元。

5、扶贫。去年万达签约贵州丹寨县，在全国首创“企业包县，整体扶贫”的企业扶贫模式。去年已落实投资3亿元、人规模的职业大专学校，已获得项目土地，今年3月就会开工。这是全国第一个县级职业大专学校。

20xx年万达取得很好的成绩，也存在不少问题，比如个别员工贪腐，机关人浮于事、大公司病、报喜不报忧现象依然存在，希望各级高管重视并逐步解决。由于时间关系，年会就不细讲，这些问题我们将专门召开专题会研讨改进。

20xx年主要工作安排

一、20xx年主要收入目标

20xx年万达集团资产达到7500亿元，收入2543亿元；同比20xx年下调12%，收入目标下降的主要原因是万达商业较20xx年主动下调房地产收入640亿元，如果按以往每年增长10%比例计算，万达商业下调房地产收入超过800亿元。但万达集团服务业收入目标大幅增长。

万达商业20xx年计划收入约1300亿元，虽然收入目标下调，但净利目标将保持两位数增长；房地产合同收入约1000亿元；竣工入伙收入约1100亿元；开业55个万达广场，数量相比20xx年翻番；租金收入约195亿元；开业14个酒店，收入61.4亿元；新增持有物业580万平方米；新发展项目71个，其中文旅项目1

个、重资产万达广场3个、轻资产万达广场54个。我看到一篇文章，说首富要退出房地产，其实万达不是退出房地产，只是不再把房地产作为主导产业，不再作为万达收入和利润增长的主要来源。因为房地产是周期性行业，好几年，坏几年。而且全世界房地产的发展规律，只要城市化率达到75%，自有住房率超过80%，房地产行业就会萎缩。万达要追求长期稳定的现金流，就必须转型。房地产万达还会一直做下去，只是把收入规模稳定在千亿左右，不再扩大规模，增长主要靠其它产业。

万达文化集团20xx年收入目标666.4亿元，同比增长30%。如果实现这个目标，万达文化集团将进入世界文化企业十强，这是非常振奋人心的。其中amc和万达院线收入都会稳步增长，万达院线收入实现xxx亿元，不是我不讲数字，是他们不让我讲实际数字。新开业影城77家，新增屏幕(不含并购)698块;传奇影业计划收入40.2亿元;万达影视传媒计划收入10亿元，同比增长71%;五洲电影发行计划票房90亿，收入17.6亿，同比增长10.6%;五洲发行目标很低，你们是不是想先报低点，年底好超额完成。万达旅业计划收入161.7亿元;万达主题娱乐公司计划收入17.7亿元;万达儿童娱乐计划收入7.8亿元;万达体育控股计划收入70亿元;文化集团其它收入7.3亿元。

万达金融集团20xx年计划收入211.8亿元;其中网络金融收入44.6亿元，活跃会员超过1亿，飞凡卡发行5000万张，飞凡合作大型商业中心新增1000个;这是飞凡公司他们自己提出这个目标，真做到也不简单。

百年人寿计划收入165.2亿元;快钱收入40.1亿元;投资公司完成3家较大海外、2家国内(不含院线)较大并购。

万达百货20xx年计划收入175.3亿元，今年实现整体盈利，为自己将来ipo打下基础。集团其它公司计划收入49.2亿元。

二、基本实现企业转型

一个世纪来，全球大型房地产企业没有一家转型成功。万达就要改写世界经济历史，成为世界首家大型房地产企业成功转型为服务业企业的样板。万达转型决不是口头说说，样子做做，而是说到做到□20xx年是万达转型关键年，有三个标志：

1、集团服务业收入、净利占比过半。万达集团20xx年服务业收入和净利润两项指标占比要超过55%，力争到60%。到20xx年底，万达将不再是房地产企业，而成为综合性企业。预计到，万达超过三分之二的收入和净利润将来自服务业，比原计划提前一年实现转型目标。

2、万达商业利润结构发生变化，力争20xx年万达商业50%以上的利润来自地产之外。

3、海外收入较大增长□20xx年万达集团海外收入占比力争达到20%。

三、重点发展文化产业

1、调整发展目标。万达文化集团20成立时定的目标是20xx年收入达到400亿，年收入达到800亿，结果去年收入就超过了500亿，现在看这个目标定低了。经过研讨，我们将2020年文化集团的目标调整为收入1500亿、净利120亿，实现这个目标要5年，但关键看今、明两年。5年后，万达文化集团一定会成为世界行业领袖，目标是进入世界文化企业前五强。

房地产公司领导发言稿篇六

尊敬的董事长、各位同仁：

大家好！

天时人事日相催，快马加鞭又一年。值此新年之际，我们欢聚一堂，共同庆祝我们走过了又一个辉煌的年头，迎接下一个崭新局面的开始。借此机会，首先，我谨代表事业部向尊敬的董事长和各位同仁致以诚挚地祝福，祝愿我们****集团在新的一年里更上一层楼，祝愿大家工作顺利，家庭幸福，万事如意！

下面，根据会议的安排，我代表****城市投资股份有限公司，向大会汇报过去一年的工作情况以及新一年的工作打算。

一、20xx年工作回顾

102%。回顾20xx年的工作，归纳一下，我们主要做了如下几方面工作：

(一)进一步健全公司治理结构，搭建科学的组织架构[]20xx年初，根据公司的特点和发展需要，我们事业部对内外设机构进行了全面的改革，增设了投审部和成本部，十月份又成立了****办事事业处，通过机构的增设和变更，使事业部机构设计更趋合理、相关工作更加顺畅，责任更加明确。同时，对各部门、员工各岗位的工作职责进行了划分和明确，基本达到事事有人做，人人有事做的效果。

(二)完善各项管理制度，全面提升管理水平[]20xx年我们出台了财务管理制度、资金授权审批制度、物资管理制度、合同会办制度、印章管理制度、制定了招投标管理办法、物资采购管理办法、车辆管理实施办法、合同会办流程、资金付款会办流程等等，通过一系列制度办法的制定和实施，我部内控管理水平有了明显提升。

(三)初步建立绩效考核机制，有效激发全员工作热情[]20xx年，我部根据总部的部署和要求，出台[]20xx年****集团**事业部绩效考核办法》，考核办法中突出了绩效考核以销售回款为主线，其他所有工作都是围绕销售回款工作开展。同时，加

强安全、质量和团队建设等。考核办法体现了只凭数据说话的硬道理，做到考核既便于操作，又有依有据。通过一年的实践，全体员对考核办法普遍认同，有效激发工作热情。

(四)建立销售管理体系，全面完成回款任务。落实专人分管销售，建立销售管理体系，条线内人员进一步明确了销售职责和责任，创新设立了房地产销售工作五级预警体系；加大了与金融部门的对接力度，协调按揭手续，争取按揭资源；主动积极配合和督促销售公司开展各项营销活动，及时召开销售工作督导会议，保证了全年销售回款任务顺利完成。

(五)规范资金管理使用，保证项目正常运行。房地产行业是资金相对集中的行业，也是最容易受资金影响的行业，因此，我们的考核指标定位为房款的销售实际回笼数。对于资金的运作，我部领导亲自挂帅，充分利用自身的资源优势，全力以赴争取资金来源，同时严控资金的使用，在公司内部形成了一套严格的用款审查、审批流程，保证了资金的使用安全、节约、高效。

(六)严格成本合约规划制度，有效控制成本。推动合约规划、管理及成本控制向科学化、系统化迈进□20xx年，在计划和成本管理上，我们建立了成本合约规划制度，明确专人负责审批和监管各项目合约规划，着重建立了成本控制体系，对总承包、专业分包、招投标及材料采购的各个环节进行了严格的管理，加强对合同的管理和工程预、决算的管理和审核，并取得了阶段性成果。

(七)**erp项目管理软件正式启动，信息化管理取得新的成效□**erp项目管理软件是****运营能力提升的重要工具，同时也是公司信息化建设的里程碑。公司自去年11月份携手****拓展软件有限公司上线销售管理系统以来，今年10月又启动了计划、成本管理系统的实施工作。目前□erp项目实施工作已经到了蓝图规划阶段。

(八)大力倡导安全文明施工，实现质量和进度双丰收。以来，我部各项目公司能够高度重视工程质量、工程进度和施工安全，注重对此项工作的管理，事业部各级相关的管理人员也经常深入工地，实施现场监督与指导，对不规范的行为和不格的产品责令相关施工队伍立即整改，事业部每月定期不定期的开展工程质量、工程进度和文明、安全施工大检查，有时还抽调相关专业人员集中开展互查，通过互查，既达到相互检查、相互监督的目的，又达到了相互学习相互提高的目的。一年来，尽管我们继续采用工程双包模式，但我们对工程质量、进度和安全等工作从未放松，严格按照相关要求开展工作，从而实现了全年安全零事故的目标。

(九)人力资源管理得到加强，员工岗位技能得以提升□20xx年，我部逐步规范了用工制度，完善了用工手续，减少用工不规范的风险；完成了对全事业部80名多员工业务知识和法律法规培训□20xx年，我们初步建立了事业部的培训机制，建立了周六下午固定学习日制度，事业部和各项目公司每周六组织全体员工看培训视频和课件，形成较好的学习氛围。通过和***地产大讲台、**人才金港、**人才网等机构合作，组织事业部员工进行了一系列外部培训，通过内培训和外部培训相结合的方式，对事业部各块专业人员进行专业水平的提升□20xx年全年。我部共安排综合管理和专业技术等方面外派培训100余人次，组织设计、销售及办公技能等3场合作培训，组织事业部团队户外拓展1次。同时，开展法务培训，邀请法律顾问开展《建设工程施工承包合同法律实务》、《印章管理制度》等法律讲座，有效充实相关人员的法律实务、管理制度基础知识。在公司管理制度的制定中，引进法律顾问的月度法务巡查机制，对关键合同及会办合同加大外审力度，有效化解合同订立过程中的法律风险。

(十)楼盘品质逐步提升，品牌形象基本确立。****是品牌，不仅酒店是品牌，我认为更重要的是房地产开发品牌。因此，我们始终坚持把提升楼盘品质管理作为重头戏来抓，从选地

开始，到规划设计直到最后的房屋交付包括物业管理，我们坚持全程监督，层层把关，确保各环节的质量。目前，我们的两个项目所在地，无论是**还是**，“欧堡利亚”成为该地房地产市场第一品牌，并通过打造****品牌文化，增加了卖点，提升了效益。

(十一)物业管理服务周到，业主满意度上升。今年完成二级资质申报工作，目前材料已报至**审批，预计20xx年3月完成此项工作□20xx年全年完成营业收入303万元，营业成本271为万元，实现净利润：31.9万元。目前公司已进入了常态化运作状态，一年没有发生一起失窃及安全事件。

20xx年的日历已悄然翻过，一年来，我们用拼搏换来了喜悦，

用汗水换来了丰收。回顾一年的历程，我们之所以能取得这样的成绩，主要归功于董事长的英明决策，归功于全体员工的拼搏和奋斗，归功于兄弟单位与政府有关部门的大力支持和帮助。借此机会，我谨代表****城市投资股份有限公司，向董事长、向公司全体员工，向一直以来关心、支持、帮助过****城市投资股份有限公司发展的兄弟单位、政府部门和各界人士表示衷心的感谢，谢谢大家！

我们在总结所取得成绩的同时，也清醒地认识到，仍有很多问

题要我们去面对和解决，主要表现在：一是可持续发展的基础相对薄弱；二是市场销售方法和措施要进一步优化；三是资本的运作要进一步加强，四是成本的控制仍有较大的空间。

二、20xx年工作安排

认清形势，做好整体布局。党的十八届三中全会为我们房地

产业

定下了基调，有力的支撑房地产行业平稳健康发展。而相对于区域板块而言，随着城市化率转化为城镇化率的政策转变，我们所在的四线及以下城镇，应该是有较大发展空间的，且市场形势将呈现稳中有升趋势的，在此前提之下□20xx年我部将本着“稳健经营，尽力扩张，快速推进，树立品牌”经营方针，扎实推进各个节点工作，确保21全年实现销售回款6亿元，力争达到8亿元，继续保持安全无事故的生产目标，并着重抓好以下几个方面工作：

(一)整合改革机构设计，实现管理体系新突破。

对现有的事业部本级机构部门进行充实，逐步增设：运营部、营

销部、客户服务部，商业运营部、拓展部，把原的的经营部和成本部进行资源整合，成立设计部、成本部(成本部下设合约部、采购部、核算部)，通过上述部门的设立，达到公司科学运作的机构配置，为下一步公司快速发展打下基础。

(二)加强团队建设，实现人力资源新突破。

兵马未动，粮草先行，团队建设是公司运营的核心□20xx年我们将团队建设作为一项重点工作，打造团队精神，建立积极进取团结向上的工作氛围，充分让员工感受到是在为自己干事，而不是在为别人打工，让员工自己想做事、要做事，并能做好事。同时，建立公司内训机制，注重培养和引进人才，切实打造高素质的职业化管理团队。本年我们计划培养和引进中高级管理人员、业务技术骨干不于10人。

(三)加大客户资源开拓力度，实现资源供应和成本控制新突破□20xx年，我们将着力与各一、二级承包单位、各供应商、各合作公司进行磋商，对于致力于与我们欧堡利亚合作的，产品的质量、服务、价格都相对较好的、有长期合作空间的单位进行深入考察，建立一批可以长期合作的伙伴，最终来

降低我们的资源成本，扩大我们企业的利润空间。

(四)改进销售管理模式，实现销售扁平化管理新突破。

20xx年，**销售公司帮助我们进行房产销售，实现了可喜的业

绩，这是肯定的，我们也不否认，但通过上一个年度的运作，我们也发现，我们与销售公司的管理关系存在不足，销售公司管理的链条人为的加长，加之总部设在**，不利于工作上的更好沟通和协调，为此，我们将根据市场发展需要，适时与总部请示，进行必要的改进，以便更好地做好20xx年销售工作。

(五)做好项目开拓工作，实现区域经营新突破。

在20xx年头脑风暴会上，我们**事业部制定五年期的工作目标，会后，事业部进行了讨论，有同事提出怎么从6个亿达到50个亿，并从运行管理，合理运用资源，成本控制，项目扩张，物价上涨指数等方面进行了阐述，论证，结果是达到年销售50个亿是可行的。我们仔细研究了这篇文章，觉得理论是可行的，但其中项目的扩张工作已列入我们重点工作，目前我们已通过各种方式，在****、***、***、包括大市区的**、**等县、市、区进行考察论证，相关工作已紧锣密鼓的正在开展之中，在这里也要求我们事业部的相关人员，积极主动的进行项目跟踪，加大与政府及相关人员协商协调力度，尽快拿下新项目，尽早施工，并且要缩短开发周期，做到资金的快进快出□20xx年我部计划新拓展二至三块土地，确保动工开发一个，力争两块进入开发环节□20xx年年底有一个新项目进行销售环节，年前新项目回笼不低于5000万元。

(六)转移经营战略，实现混合经济合作经营模式新突破。

中国共产党十八届三中全会胜利召开，标志着中国经济组织

进入

一个全新的阶段，会议强调并鼓励国、民企合作，成立混全经济组织，这是一个绝好的机会，对我们这样的企业来说，是完全的利好。(?)我们要抓住机遇，乘势而上，在本年度内，确保与一至二家国企合作成功，并迅速形成一种样板模式进行复制，做大合作公司的同时做强我们自己。

(七)强化资本运作，创新融资模式，实现融资方式的突破。就我们*****公司来说，融资模式是单一的，开发的企业只有开发借贷款，个别小企业的也都是用抵押方式取得的流动资金贷款，我们的所有融资议价能力差，融资对象局限，仅限于银行，好多的融通模式和可融资方法我们未能去探索和研究，从而使我们的事业推进不快、发展不大。为此，今年，我们计划在*****科技小额贷款公司成立之后，加强与金融市都市场对接，努力在**、**等一线城市开拓市场，力争在20xx年内拓宽新的融资渠道，为自身乃至集团的发展提供充沛的资金来源，同时要加快楼盘资金回笼速度，缩短资金在项目投资环节占用的时间，保障公司资金周转和开拓项目所需资金。

(八)建立系统化管理体系，实现传统管理向标准化迈进的突破□20xx年，我部已与**公司合作，计划全面建立实施房地产erp软件管理系统，公司也将借助**erp运营管理体系建设的契机，全面推进运营体系的建立、固化及全面应用成本管理体系，销售管理体系，同时我们还将建立三级计划管理体系、运营会议管理体系、阶段性成果管理体系以及知识管理体系，并以这些体系的建立全面快速提升我们的各项目运营管理能力。

(九)改变销售理念和策略，在销售机制转型的突破。

销售工作是我们一切工作的总结，也是印证我们各项工作成效和成果的主要指标，销售的好与坏直接关系到整个项目的

成与败，因此，销售工作在里我部将列为重点工作，14年的主要考核指标也仍然定为销售回款，不能为其他工作所取代。为了有效的促进销售，我们除将在体制上进行改革外，还要对销售的活动开展工作进行规范管理，统筹安排，不能仅跟感觉走。要杜绝瞎花钱，花瞎钱现象，要将营销活动与销售业绩进行挂钩，项目销售要引入竞争机制，对销售人员要进行系统培训，统一组织考试，考核合格者上岗，并通过销售业绩选拔销售经理、销售主管，并实行销售业绩与待遇挂钩，设置业绩底线，引入淘汰机制。销售是公司工作的重中之重，以碧桂园等行业标杆为榜样，全面转变营销思路，颠覆传统的营销模式，打造全新的营销团队，坚决完成公司的销售任务指标。

(十)坚持文明施工，确保质量和安全，实现责任制追究的突破。质量是缔造品牌的前提，质量是企业的生命线。为了创立品牌，为了树立我们欧堡利亚的形象，也为了企业长期的生存和发展，我们始终如一的把安全和质量作为公司的生命线。各项目公司要继续保持过去好的做法，做到所有工程合同均有安全责任条款，违规处罚条款，各施工人员要严格按照规定和流程进行施工，不得违规违章操作。各级管理人员要认真履职，项目公司和事业管理人员要定期进行检查，对发现问题要按合同规定进行严肃处理，该罚款的坚决罚款到位，同时要对责任人员进行责任追究制度，做到三个不放过原则，发现问题不整改不放过，不处罚不放过，不追究不放过，对执行好的也要进行适度的鼓励和奖励。

三、未来展望

到20xx年末，**事业部将建立以三大块十六个职能部门功能管理体系，为集团在**城区所有房地产项目公司服务，而项目公司的数量也会增加一到两个，项目总数达到三到四个，以后年度会逐步增加项目数量，到，我公司应有十到十二个项目，其中混合经济体也应达到三个以上，在售项目达到六个以上；年销售额要达到50个亿。在未来的几年

里，****的品牌将会人所众知，公司在全国的房企中也会有一席之地；公司的财务通过一级资金市场进行直接融资，财务成本将大幅度的降低，资金将会更加富裕，未来我们的员工收入也将向一线房企靠拢，达到一个可观的水平。

因此，我们有理由相信，通过我们大家不懈的努力，明天一定会更加美好，****的事业一定会蒸蒸日上！

回首过去，我们豪情满怀，因为我们在集团公司的正确领导下，取得了可喜可贺的成绩；展望未来，我们信心百倍，因为公司未来精彩的蓝图，让我们看到了腾飞的希望。在新的一年里及未来的几年里，我们盐城事业部全体决不辜负董事长的殷切希望，团结一致，埋头苦干，奋力开拓创新，为5年实现50亿房地产销售目标而努力奋斗。最后，预祝大家新年快乐！万事如意！

谢谢大家。

房地产公司领导发言稿篇七

以下是本站小编整理的房地产公司领导讲话稿，欢迎大家阅读。

亲爱的各位员工：

海纳百川，英贤汇聚□x房地产热忱欢迎您的加盟！

我们将在相互信任、相互理解的基础上，一起度过在公司工作的美好岁月——充分的理解和信任是愉快奋斗的桥梁与纽带。

jj房地产是一个以农业、生物工程和房地产开发为主要投资领域的大型业务多元化投资控股公司。她将让您感受到融洽的工作氛围、先进的企业管理模式，为您提供了一个非常宝贵

的成长机遇和一个广阔的发展空间。希望您能够珍惜这来之不易的机会，珍惜这宝贵的时光，为您个人和公司的发展做出最大的贡献。

大家每个人都有成功的理想。在jj,您完全可以实现这一理想，凭借开拓、创新、挑战、拼搏的职业精神，每个人都有施展才华的广阔舞台，并凭自己的出色才干和不俗业绩取得丰厚的回报。

脚踏实地、一丝不苟、爱岗敬业，相信您定能与jj共创辉煌。

“千金何足贵，一士固难求”！我们一向尊重知识、尊重人才，把德才兼备和认真负责的员工看作是公司最大的财富。只有员工的业务水平和综合素质得到提高，jj才能在日趋激烈的竞争中立于不败之地。

爱岗敬业是jj房地产凝聚力之所在。企业家精神、创新精神、敬业精神和团结合作精神，是我们企业文化的精髓。每个员工不仅要全心全意地投入工作，热爱自己的岗位，认真地对待自己手中的每一件工作，更要走团队协作和集体奋斗之路。只有这样，大家才能最大限度地发挥自己的能量。

家庭责任感和社会责任感是jj对员工的又一要求。在为她不懈努力的同时，也应该为家庭的幸福奋斗、为社会的发展奉献一份热量；更要关心国家和民族的前途，成为国家建设的栋梁之材。千里之行，始于足下。公司在飞速的发展，需要大量的优秀人才。从您加入jj房地产的第一天起，愿您尽快地熟悉和了解她，加速磨练，不断进步，胜任起您的工作，让您的智慧和才华，在jj房地产“天生我材必有用”的最佳职业沃土里，随着公司的发展而升华，与大家一起共创美好的未来！

房地产 董事长：

尊敬的市委、市政协副主席，尊敬的董事长，各位领导，各

位来宾，同志们：

心支持小区建设的各级领导和同志们表示衷心的感谢！

花园是道县县委、县政府确定的重点建设项目，是我县今年城市建设的一个亮点工程。该项目由房地产开发有限公司投资兴建，总建筑面积25万平方米。项目位于建设中的行政中心附近、县城黄金地段，距道县商业中心和五里牌汽车总站均不到十分钟的车程，周边设施配套完善，升值潜力较大，是居家兴业的宝地。项目的开工建设，对进一步优化我县人居环境，提升城市品位，带动全县房地产业发展，加速我县城镇化进程，必将起到积极的作用。

项目开工后，我们将一如既往地以最大的热情、最诚挚的态度、最周到的服务，全力支持项目建设，切实帮助解决项目建设中出现的矛盾和问题，为项目的顺利实施创造良好的环境。同时，我们也希望永州湘鹏房地产开发有限公司和施工单位，以“建百姓房、建百年房”为宗旨，严格按照合同办事，以一流的施工质量、最快的施工速度、最文明的施工形象，将这一项目建设成我县的优质工程。

最后，预祝花园项目建设圆满成功！

祝永州湘鹏房地产开发有限公司大展鸿图，兴旺发达！

祝各位领导、各位来宾、同志们身体健康，万事如意！

谢谢大家。

各位朋友，先生们，女生们，大家上午好！

非常高兴来参加xx的开盘典礼！首先，我代表……和我个人对xx及xx的准业主们表示祝贺，祝福大家生活锦绣，万事如意！

谢谢!

xx自诞生之日起，就受到了xx县各界人事和县委相关领导的广泛关注。她身处xx的黄金地段，背靠母亲河x河，与xx古往今来的要塞之地xxx相望;依托主城区的完善生活配套，又紧随城市发展的进程，可以说是一处经典之作。看过他们的规划，更是在时尚之中，透露出浓浓的人文关怀。再加上x米的建筑高度，的确令人备感期待。

对业主来说，一处物业关系到生活是否幸福。然而，一座建筑的意义绝不限于此，对于整个城市来说，每一个建筑都将成为一个城市的窗口。xx的工作人员在提到这个问题的时候会：“一个有责任感的开发商，会站在城市规划的角度去规划自己的项目。”那么从这点来看，我想xx的开发商无疑是负责任的。

20xx年，是xx的目标实现年，目前，全县正向着“xxxxx”的目标努力奋进，各行各业都要跨上一个新台阶。房地产市场也不例外，我希望有更多有品质的楼盘出现在市场上，在提升居民生活品质的同时，也提升整个xx房地产市场的水平和竞争力!

在这里，我祝福致力于打造品质的xx能在市场上取得不俗的战绩，也希望锦辉置业能打造更多的精品楼盘，为新津房地产市场做出更大的贡献!

房地产公司领导发言稿篇八

尊敬的——董事长，各位领导，各位嘉宾，女士们、先生们：

大家上午好!

大家好！在这秋风送爽、硕果飘香的美好日子里，中国建设银行河南省分行和住宅集团（中国）有限公司欢聚一堂，在这里举行全面合作签约仪式，首先，我代表建设银行河南省分行向参加全面合作签约仪式的各位领导、各位来宾、各位朋友表示衷心的感谢！

长期以来，建设银行始终秉承“以客户为中心”、“与客户同发展”的经营理念，创新产品，优化流程，努力为客户提供全方位、专业化、高品质的金融服务，取得稳健、快速的发展。近两年来，建设银行在结构调整、贷款质量、经营转型、理财服务、品牌打造等方面树立起现代银行的优势地位。住宅集团（中国）有限公司作为中国区域楼市的建设先锋，根植中原，造福百姓。20xx年的务实耕耘，创立了中原居住典范，打造了“地产”的辉煌品牌，并于20xx年6月，地产在香港联交所挂牌交易，开启了集团事业发展的新篇章。1992年至今，建设银行河南省分行把住宅集团（中国）有限公司作为最重要的客户之一，努力为集团提供方便快捷、优质优惠的金融服务，建立了长期、稳固的合作关系。据统计，截至目前，住宅集团（中国）有限公司授信总额达到9.14亿元，贷款余额2.53亿元。

今天，我们两家在这里举行全面合作协议签约仪式，标志着建设银行河南省分行和住宅集团（中国）有限公司双方合作层次的全面提升和深化。本次全面合作协议的签订，一方面是双方强强携手合作，将进一步提高住宅集团（中国）有限公司和建设银行在社会影响力和市场竞争力，多角度提升企业的品牌形象；另一方面是建设银行致力于“使我行的客户成为最好的企业，使最好的企业成为我行的客户”的经营目标，通过多领域、多层次的全面合作，最终实现银企双赢、共同发展。

建设银行承诺，将凭借丰富的金融产品、优质的金融服务、专业的金融人才，竭诚为住宅集团（中国）有限公司和建设银行全方位金融合作做出更实、更细、更好的努力。我们坚

信，只要双方坦诚相待、精诚合作，建设银行与建业住宅集团（中国）有限公司的合作前景将更为广阔，我们的合作一定会取得更加丰硕的成果！

最后，祝各位来宾身体健康，万事如意！谢谢大家！