

房地产总经理职责 房地产工程管理副 总经理发言稿(精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

房地产总经理职责篇一

在充满活力，日益开放的今天，能够利用到发言稿的场合越来越多，发言稿是参加会议者为了在会议或重要活动上表达自己意见、看法或汇报思想工作情况而事先准备好的文稿。那么问题来了，到底应如何写好一份发言稿呢？以下是小编为大家收集的房地产工程管理副总理发言稿，仅供参考，希望能够帮助到大家。

各位领导，员工同志们：

我是公司负责房地产工程管理的副总经理，为职工定向建房。为建好职工住房，改善职工住房条件，营造职工安居乐业的环境，必须加强房地产成本控制，提高资金使用效益。下面，就这个问题，我谈一些加强房地产成本控制的看法与思路，如有不当之处，敬请批评指正。

我们为职工定向建房，必须加强房地产成本控制，要在保证房地产工期和质量满足要求的情况下，对房地产工程施工中所消耗的各种资源和费用开支，进行指导、监督、调节和限制，及时纠正可能发生的偏差，把各项费用的实际发生额控制在计划成本的范围之内，以保证成本目标的实现，切实维护职工利益，提高资金使用效益。

（一）全方位全过程控制工程造价

房地产工程建设投资的控制，是生产成本控制的源头，控制好了建设成本，也就为生产成本控制提供了保障。我们要严格控制工程造价，防止出现“结算超预算，预算超概算，概算超估算”的“三超”现象，要对工程造价进行审核、控制和把关；要从前期工作开始到对工程工期、质量进行监督控制，进行全过程管理；要从项目选择、设计方案优化、材料招标采购等方面采取有力措施，确保各项费用量准价实，在确保工程质量的同时，最大限度降低工程造价。

（二）严格控制房地产工程直接成本

一是加强材料成本控制。坚持按定额确定的材料消费量，实行限额领料制度，施工队只能在规定限额内分期、分批领用，如超出限额领料，要分析原因，及时采取纠正措施。要改进施工技术，推广使用降低料耗的各种新技术、新工艺、新材料，在材料性能分析的基础上，力求用价格低的材料代替价格高的材料。要认真计量验收，确保到货质优量实，坚持余料回收，降低料耗水平。要加强现场管理，合理堆放，减少搬运，降低堆放、仓储损耗。

二是加强人工费控制。控制好用工数量和用工来源，根据劳动定额计算出定额用工量，下达指标到施工队进行控制。要提高生产工人的技术水平和班组的组织管理水平，合理进行劳动组织，减少和避免无效劳动，提高劳动效率，精减人员。对于技术含量较低的单位工程，采取包干控制，降低工费。

三是加强机械费控制。要充分利用现有机械设备、内部合理调度，力求提高主要机械的利用率，力戒上一个项目买一批设备。在设备选型配套中，注意一机多用，减少设备维修保养人员的数量和设备零星配件的费用。

（三）加强质量管理，控制质量成本

质量成本是为保证和提高房屋质量而支出的一切费用，以及

未达到质量标准而产生返工的损失费用。我们要加强质量管理，重视提高房屋质量水平，尽量避免因质量问题需要返工的损失费用，最大限度的降低质量成本。

（四）合理使用资源，降低工期成本

合理的工期，将使房地产成本支出控制在合理水平。工期比合理工期提前或拖后都意味着工程成本的提高。因此，在安排工期时，我们要注意处理工期与成本的辩证统一关系，均衡有节奏地进行施工，以求在合理使用资源的前提下，保证工期，降低成本。

（五）加强安全管理，控制安全事故增加工程成本

确保房地产项目施工现场人员的人身安全和机械设备安全，防止安全事故的发生，从而减少房地产项目成本开支。因此，在房地产项目施工中，我们要制订安全责任目标，重视安全管理工作，切实防止因安全管理工作不到位而发生安全事故，造成人员伤亡和财产损失，以致增加安全事故费用。

（六）加强物资采购管理，降低材料价格

在房地产项目施工中，我们要严格物资采购管理制度，紧紧围绕“保施工、保供应，降成本”的目标，理顺采购管理程序，实现阳光采购。要组织物资采购人员认真学习管理制度，并贯彻落实到采购工作的全过程，进一步规范采购程序。在实施采购过程中，严把供应商资质关、采购评审关、合同签订关，主动接受各方的监督。要严格控制材料价格：一是控制买价，通过市场行情的调查研究，在保质保量的前提下，货比三家，择优购料。二是控制运费，合理组织运输，就近购料，选用最经济的运输方法，以降低运输成本。三是控制资金、时间价值，减少资金占用，合理确定进货批量和批次，尽可能降低材料储备。

（七）加强成本日常监督，定期组织成本分析

我们要加强房地产成本的日常监督，把房地产成本发生情况的数据及时、准确、全面地进行收集、记录、传递、汇总和整理，定期组织房地产成本分析，查找房地产成本管理中的薄弱环节，及时纠正，切实控制好房地产成本。

（八）抓好廉洁自律，确保廉洁工作

我们房地产工程管理人员要严格执行公司廉洁自律各项规定，加强教育、完善制度，狠抓思想、组织、作风建设，着力解决材料采购工作中存在的薄弱环节，不断加大防治力度，努力从源头上预防和治理腐败，夯实每个人廉洁自律的思想道德基础，做到在物资采购工作中干净干事，树立清正廉洁的工作作风。

以上是我就加强房地产成本控制的一些看法与思路，我决心把它落实到实际房地产工程管理中，真正控制住房地产成本，使我们经手的房地产工程既获得职工群众的满意，也经得起时间和历史的考验。

房地产总经理职责篇二

尊敬的各位领导，各位企业家，各位嘉宾：

大家晚上好！

欢声辞旧岁，笑语迎新年。经过一年工作的忙碌，在收获的喜悦中，我们即将送走20xx年，迎来崭新的20xx年，在此，我谨代表公司领导班子，向公司的全体员工及其家属致以节日的问候和最真挚的新年祝福，向长期以来关心和支持公司发展的各界领导和朋友表示衷心的感谢，向长期以来的合作伙伴及兄弟单位致以新年的祝福，祝福大家新年行大运，事事顺通！

即将过去的20xx年，是我公司稳步发展的一年，借着十八大的春风，在市场经济形势多变的情况下，公司抓住了各项发展机遇，取得令人鼓舞的工作业绩。20xx年，在集团公司领导的带领下，全体员工同心协力，工作中拧成一股绳，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。公司首次荣获了建筑业奖——“鲁班奖”；成功申报了市政总承包一级资质；连续四年被评为xx省建筑业50强。公司对项目坚持精细化管理，使各项目取得了较好的成绩，所有在建项目安全无事故，高速项目获得省高速公路建设项目优秀施工单位称号；市政项目多次得到业主的表彰嘉奖。

当然，成绩的取得必定包含大家的辛勤的汗水，在20xx年的发展进程中，我们经历了艰辛，经历了坎坷，受经济危机，天灾、经济不确定的因素，物价上涨等影响导致项目盈利空间进一步缩小；债权催讨难度大，债务诉讼不断，资金压力加大。但是国企的地位要求我们承担的社会责任，国家启动拉动内需政策，路桥板块改制上市工作正在实施，我们面临又一轮机遇，机遇蕴含精彩，创新成就伟业！

20xx年，崭新的一年，开启我们共同崭新的梦想，在20xx年的扬帆起航的关键之年，我们将坚持以十八大精神为指导，紧密依托集团公司领导，以提高经济效益为重心，以改革改制为动力，迎难而上，锐意进取，团结协作，大胆创新，力争尽快实现运营结构的全面优化，共创20xx年我公司发展的新蓝天！

再次，预祝我们的迎接20xx年元旦晚会圆满结束，祝愿大家今天晚上玩的开心，祝福大家新年快乐，万事如意！

谢谢大家！

房地产总经理职责篇三

各位股东、各位员工：

大家好！

光阴似箭，岁月如梭，转眼之间20xx年已经过去了，新的20xx年已经开始，今天我们公司在这里召开年终工作会议，对公司一年来的工作进行总结，部署20xx年度工作。下面，让我对公司一年来的发展情况进行简要的总结：

我们昭平县辉达房地产有限公司成立于20xx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□20xx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。过去的一年里，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。

经过一年的艰苦工作，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。

一年来，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、各位同事们一年来对公司所付出的辛勤努力！

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20xx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

今年，我们公司要将祥宁项目作为公司的形象工程来打造，全力以赴抓好项目的建设。在加快推进工程进度的同时，要确保工程质和安全，加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进。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

楼盘销售中心作为企业的门面，企业的窗口，员工的一言一行代表了一个企业的形象，所以要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上还要加强自己的专业知识和专业技能，广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。一是要针对当前昭平住房市场供求的实际，积极利用宣传单、宣传牌、电视台、报纸等多种形式进行宣传，开展各种促销活动，宣传小区优越的位置、良好的物业管理及优质的售后服务，提高知名度和美誉度。二是要加强和做好市场调研，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20xx年即将过去，充满希望的20xx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20xx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！

房地产总经理职责篇四

大家晚上好！

今天是我们xx房产20xx年度的年会之日，我本人十分荣幸地代表我们xx房产公司管理层上台发言。谢谢大家！

当然，能一起走到今天，实属不易，这离不开我们在座的每一位朋友的'付出和努力，我们有些人工作在电话营销一线，有些人工作在每一个项目现场，有些人马不停蹄地奔波在去开发商或分销商的路上，有些人又或办公室精心思考策划方方面面，但很明显，我们每一个工作都始终围绕着做大做强xx公司的核心，此时此刻，我看到每一位朋友的面孔，很亲切，我想说：难得有今天，难得有大家！谢谢你们！

20xx年是我们xx发展的突破年，公司战略目标很是高远，需要更多的朋友加入和支撑起来。为此，我们一方面将不断引进管理人才和行业精英，不断培养后起之秀，另一方面，将完善公司各项规章制度，确保公司经营规范、科学和人性化相结合，届时还请大家把各自的想法与我们管理人员多多沟通，只有集思广益，才能做得尽善尽美。

借此机会，我在再充两句，一方面，于公于私，我都真心希望xx公司能健康的、能顺利的长远性发展，同时，真心希望大家能以更客观的角度理解和支持我的工作，另一方面，我也衷心祝愿妹妹的事业能在20xx年度更上一层楼，祝愿大家

能在xx这一事业上找到新动力，找到新方向，找到新未来！
谢谢大家！

房地产总经理职责篇五

亲爱的郡琳战友们：

大家下午好！

回首xxxx3年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和郡琳xx一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的努力和坚持，让郡琳xx在宣汉xx业内崭露头角，取得今天这样的成绩。

我还记得20xx年xx开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息一下。他对我笑笑说：“没事，小伤口，轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在郡琳xx还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。

很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲和自豪！”

作为一名xx人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的'热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做得好？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管

理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个郡琳人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们xx□就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家□xx行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着xx的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！