# 地产年会董事长发言稿范文(通用3篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-05-05

*声明fāy&aacuten 动词，意思：评论，讲话。领袖或特殊人物在会议或聚会上的讲话。 以下是为大家整理的关于地产年会董事长发言稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！【篇1】地产年会董事长发言稿　　尊敬的各位领导，各位企业家，各位嘉宾：　　今天，房地...*

声明fāy&aacuten 动词，意思：评论，讲话。领袖或特殊人物在会议或聚会上的讲话。 以下是为大家整理的关于地产年会董事长发言稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】地产年会董事长发言稿**

　　尊敬的各位领导，各位企业家，各位嘉宾：

　　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20xx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5到10年，我们的城镇化率必须每年提升2至3个百分点，每年要有10至15万农民转化为市民，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126个，名义可售房源1000万平方米，再除去部分企业自持不售的房子，实际可售房源不足800万平方米。而今年的销售目标要确保700万平方米，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。

　　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!

**【篇2】地产年会董事长发言稿**

　　各位员工、各位领导：

　　大家好！

　　今天，我们召开集团公司20xx年度总结表彰大会，主要对过去一年的工作进行总结，对20xx年工作进行安排部署。今天大会的主题是：凝心聚力，全面推进公司的各项重点工作在新的一年继续稳健发展，争取突破。

　　过去的一年，房地产市场环境和竞争格局发生了根本性变化，面对严峻的市场形势，xx集团公司提前谋划，合理布署，切实有效推进各项工作。一年来，公司在工程建设，楼盘销售及土地储备上，取得了一定进展，为公司今后的发展奠定了坚实基础。在多元经营上，各公司强化队伍建设，提高经营管理水平，其中物业公司获得一级物业服务管理资质。公司治理、文化建设不断创新，组织结构和队伍建设继续夯实。一年来，成绩的取得，凝结了各位同仁的辛勤和汗水，更是大家不懈努力的结果。在此，我对大家的辛勤工作致以诚挚的谢意，希望大家在新一年里，再接再厉，取得更好的成绩！

　　新的一年孕育新的希望，新的形势蕴涵新的挑战。我们要集中智慧，坚忍不拔，在新一年集团公司的发展上既要积极稳妥，更要扎实，方向要明确，措施要得力，保证企业健康、有序前行。

　　20xx年，经济计划起航的第一年，也是我们迎接挑战，需要加快发展的一年。面对复杂多变的宏观环境和艰巨繁重的企业任务。在新的一年里，我们要把握好经济发展的良好契机，勤奋工作、勇于创新，以更加蓬勃向上的精神状态，更加昂扬的斗志，务实的作风，不断开创各项工作新的篇章，完成好20xx年的各项经营目标任务。

　　同事们，困难和挑战越多，越要锤炼攻坚克难的意志，通过今天的会议，我希望大家能够进一步统一思想，认真履职，扎实工作。新的一年里，站在新的起点上，让我们团结起来，把握机遇、迎难而上，力争顺利实现公司战略经营目标，全力推进集团发展再上新台阶。同时，让员工持续进步，让企业平稳发展。拼搏铸就梦想，梦想成就未来，我深信在大家的共同努力下，在未来的征程中，我们必将充满生机、满载而归！

　　最后，恭祝大家新春快乐、身体健康、心想事成、阖家幸福！谢谢大家！

**【篇3】地产年会董事长发言稿**

　　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xxxx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xxxx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

　　20xx年，我部在董事长的正确领导下，事业部认真贯彻落实集团总部的工作部署和要求，公司上下同心同德，凝心聚力，紧紧咬住年度各项目标任务，抢抓机遇，奋力拼搏，取得了喜人的成绩，至20xx年年末，事业部共销售商品房11.83万方，实现销售回款6.29亿元，整体全面超额完成集团下达的年度目标任务，其中，xx项目公司实现销售总回款3.18亿元，完成考核回款金额为2.29亿元；xx项目公司完成销售总回款3.11亿元，完成考核回款金额为2.82亿元，两项目公司总计实现销售回款6.29亿元，完成集团考核回款5.11亿元，全面出色的完成了集团下达全xx事业部的年度考核5亿元的回款任务，完成率达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xxxx办事业处，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xxxx集团xx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）xxERP项目管理软件正式启动，信息化管理取得新的成效。xxERP项目管理软件是xxxx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。13年以来，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xxx地产大讲台、xx人才金港、xx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。xxxx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xx还是xx，“欧堡利亚”成为该地房地产市场第一品牌，并通过打造xxxx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xx审批，预计20\_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xxxxx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xxxxxx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！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！