# 房地产公司年终总结会总经理发言(十二篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-07-31

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**房地产公司年终总结会总经理发言篇1**

在这辞旧迎新之际，我们应对过去的一年工作做一总结，找出成绩，同时也找出差距，以便在来年的工作中扬长避短，取得更好的业绩。

20xx年对于明珠山庄项目是非常重要的一年，工程部在公司领导的关怀指导下，在公司各级部门的密切配合下，全力以赴地投入到明珠山庄的二期、三期的开发工作。作为公司工程建设专业的核心职能部门，我们严记公司领导的教诲和嘱托，从部门职能出发，从项目的技术特点和开发要求着手，突出自身的技术优势和专业特长，充分发挥部门在工程技术管理上的核心作用，严格控制工程质量及工程进度，较好地完成了公司领导安排的各项任务。工程技术部形成一个专业配套齐全，岗位职责分明的团结奋进、有很强战斗力的集体。在部门同事的共同努力下，截至今年12月底，我们已先后完成了明珠山庄二期工程的顺利交付，以及三期工程管理的正常开展。本着回顾过去，总结经验，找出不足，进而丰富和改善自己的原则，为此，我们就工程部20xx年的工作情况在以下几个方面进行回顾和总结。

工程管理工作是我部工作的核心和重点，延续20xx年的工程主体结构的工作，我部更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在部门同事的齐心协力，我部克服了今年五六月份长期风雨天气、施工单位投入不足、监理力度不够等种种困难，经过一年的辛勤工作，我们保证了二期工程顺利交付，以及对三期工程的基础、主体、装饰分部的施工管理。我部严格遵守对工程进行“三控制、二管理、一协调”的管理方法，从对工期、质量、成本三个重要因素的控制，加强合同的管理与信息的管理，努力协调与设计、监理、总包、各分包的关系，使三期工程施工能够平稳、顺利地进行。

1.定目标，建章建制，抓好建设工作，为“6月30日二期顺利交付”目标的努力拼搏与总体实现。

20xx年6月30日，二期工程必须顺利交付。

20xx年四、五、六三个月，是工程部乃至整个房产公司尤为关键的三个月。在这段期间，二期工程正在收工了尾阶段，分包单位多，剩余工作量大，但施工进度缓慢，加之是三期工程正在进行主体结构施工，管理任务繁重。我工程部针对以上情况，根据“6月30日交房”这一硬性目标编制了详细的施工进度计划，与各总包单位、分包单位一一沟通，落实要求，每天跟踪施工进展情况，及时协调各分包单位与总包单位的配合工作，同时督促监理方严抓工程质量。

从今年年初开始，景观工程以及门面房装饰工程正式开工，但由于二期两家总承包单位进度缓慢，架空层以及商铺土建工程均未能交付，以致于景观工程以及门面装饰工程始终不能正常开展。针对该情况，工程部将景观工程以及门面装饰划分若干区，分别施工，督促总包单位逐段进行清理移交，尽最大可能地让景观工程以及门面装饰工程先行施工，避免了这两个工程因施工面不足而造成停工、窝工等现象，也为明珠山庄二期能够顺利交付提供了坚实的基础。

在三月份，虽然二期工程并未能按计划完成工程目标，但工程部为了节约时间，特地组织监理组以及总包单位、各分包单位提前进行了分户验收，一户一户地进行仔细检查，并将所有检查中发现的问题整理汇总，督促施工及时进行整改，并每日检查施工方的整改情况，充份保证了明珠山庄二期工程的质量，最大程度上减少了日后小业主的投诉现象。

经过我们不懈的努力，终于在6月30日，明珠山庄二期顺利交付。但是，却未能顺利组织整个二期工程的竣工验收。

对此，我们也深刻反省，总结了如下几点原因：(1)个别控制节点工期制定计划或调整计划考虑欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。（2）暴雨季节，恶劣的天气环境等客观因素的影响。

(3)设计变更较多及其他不利因素增加了计划实施的难度。(4)一些施工单位组织不力，劳动力不足，纪律松解，现场管理不到位，计划得不到落实。(5)进场的材料、设备受多方面因素影响，其中也包括部分甲供设备不能及时供应。

2.6月30日交房过后，我部积极调整工作状态，做好二期的交付配合工作，以及三期的施工管理工作及验收工作。

在二期顺利交付过后，工程部派遣专业人员，配合物业公司对二期工程进行交付维修工作。同时，将工作重点进行转移至三期工程的正常开展上面。要求总包单位根据实际情况对工程进行重新编排，尽快做出后续工程的施工计划。总包单位在8月提交了《明珠山庄三期工程调整后总进度计划》，我部迅速召集相关技术人员一起对该计划安排问题进行专题讨论。通过会议的讨论，大家对计划中存在的问题进行了全面的疏理，并提出了相应的调整方法和思路，进一步明确了三期工程的最终工期目标。

三期工程与二期工程相比，施工难度更为突出，集中表现在架空层施工上面。由于三期南侧有一排高压电线，因此，南侧三幢楼无法设立塔吊，这样就导致了三期南侧一条线空地无法利用，而三期工程内部均有架空层的存在，工程越到最后，施工方材料堆放场地越小，而中途转运次数也增多，施工所耗费的时间、人力与二期相比增加很多。针对该情况，工程部要求总包单位拿出初步施工方案，并组织总包方、监理方三方共同对施工方的方案是否可行进行讨论，从施工段的划分、施工步骤以及施工进度方面一一进行了明确。

3.注重合同对工程管理的作用，分类归档各种工程技术资料，积极协调各方工作关系和处理现场问题。

建设工程合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全面的规定。在工程建设的具体实施过程中，我部严格遵守合同，对合同中规定质量责任，划分界限，材料设备的采购，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。通过研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过监理工程师去实施，必要时对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

4.抓好安全与文明现场管理工作

安全文明是施工项目中不可忽略的一项工作，我部根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国务院及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定。在实施过程中主要做如下几点工作：

(1)为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工。

(2)督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

(3)督促监理工程师和施工单位按照有关法规要求，对三期现场进行安全文明整顿，并组织多次安全文明检查，对施工单位的现场文明施工、机械、材料等进行检查，并进行考评。

在总结经验迎接挑战的过程中，我们发现了几个值得我们改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

1、进一步完善、细化工程管理体制，理清管理程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动了各项工作顺利开展。

2、还需要加强部门之间的协调、沟通，“早谋划、早安排”，做好一切施工前后准备工作，特别是与材料供应部的配合方面，把好进场材料关，对所有进场的材料质量以及数量加大控制力度，确保所有材料均在控制范围之内。

4、有部分施工单位人员的业务素质较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不熟悉，造成工程质量不能保证；自检体系不健全；质量意识不高，使得工程质量很难控制。对这方面，我们工程部需要督促监理组加大对工程的质量控制力度，使得工程严格按照分户验收标准进行交付。

总结是一面镜子，通过总结可以全面地对过去一年的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇要有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

战略决定命运，思路决定出路，在新的一年中，工程部更要明确工作的主要思路。为了确保项目开发进度，达到公司领导的预期目标，20xx年工程部将重点做好以下几项工作：

架空层及主楼剩余工序的施工管理。

综合管网及消防、水电安装工作的施工管理。三期景观及绿化、门面装饰工作的施工管理。

配套工程施工管理工作。

各级验收工作的组织，以及三期工程的按期交付。

四期工程的前期准备工作以及四期工程的施工管理。

新的一年即将来临，让我们振奋精神，坚定信心，以奋发有为的良好精神状态和扎扎实实的工作作风，正视、克服、解决项目所面临的诸多困难和问题，理清工作思路，再接再厉，努力推进项目建设，为全面出色完成20xx年既定的工作目标而努力奋斗。

**房地产公司年终总结会总经理发言篇2**

20xx年整个房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面，面对风云变幻、市场动荡不安的20xx年，在集团公司领导的大力支持和帮助下，沈阳公司通过转变观念、认真分析当前形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，最终圆满的完成了全年各项经营指标。

一、20xx年主要工作完成情况

（一）、经营指标完成情况

20xx年沈阳公司通过全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓的精神，本着“敬业诚信，创新超越”的理念，实事求是的工作原则，以发现问题解决问题的务实态度，克服种种不利因素，完成全年销售签约额9945万，其中销售住宅137套，商业网点18套，地下车库9个，车位13个，全年签约面积15292平方米，全年回款1。06亿，截至目前沈阳项目整体销售额完成5。57亿，回款完成5。13亿，整盘销售率达到91。6%。

（二）、项目进展情况

20xx年沈阳项目实现工程实体全部竣工，自20xx年6月开始，沈阳公司结合各楼号不同情况，分5批对业主进行了交房，至20xx年7月25日1#～20#楼全部实现竣工交房目标。

园区综合外网、外线工程于20xx年7月全部施工完成，目前已全部投入正常使用。

园区景观、道路、广场、绿化工程于20xx年5月～11月施工基

本完成，12月初进行了竣工初验，受沈阳气候条件影响，零星尾工被迫推迟至20xx年4月底完成。

（三）、工程竣工验收、备案工作进展情况

1、1#～20#楼、会所单体竣工验收于20xx年12月14日（会所为最后一栋）全部完成；

2、防雷专项竣工验收于20xx年12月10日完成；

3、消防检测已完成，目前正在进行验收备案，预计20xx年1月25日完成；

4、环保初验已完成（基本符合要求），目前因园区正式电未接入，园区箱变未安装，造成噪声检测暂无法进行，进而影响竣工验收暂无法完成；

5、人防验收工作正在加紧进行中，预计20xx年3月份完成。

（四）、工程移交办理情况

1、1#～20#楼住宅部份已全部移交大北物业公司（含空置房）；

2、地下车库独立车库（合计36个）已移交物业公司；

3、园区消防系统已移交大北物业公司（含中控室）；

4、园区监控系统已移交大北物业公司（含地下室）；

5、园区雨、污水系统已移交大北物业公司；

6、园区东侧主入口、北侧次入口，景观、大门、门卫、道闸系统已移交大北物业公司；

7、园区采暖系统已移交沈阳供热有限公司（含换热站）；

8、高层电梯已移交物业公司。

二、沈阳项目工作亮点

（一）、精心组织施工，理顺工作关系

20xx年对沈阳项目来说是至关重要的一年，

一、主要梳理错综繁杂的工作关系；

二、制定切实有效的工作安排；

三、按步骤按计划结束项目施工阶段。

首先与施工方及物业等方方面面进行沟通联系，摸清项目工作进展、后续工作及所遇到的问题等情况，指出项目后续的工作重点是协调各专业施工方，使后续交叉施工能有序有效的开展和推进，强调工作的重点在于落实。多次召集各方人员召开专题工作会，以坦诚布公的态度，实事求是的精神，就工作的重点、遇到的问题，尤其是工作难点进行深入而详细的讨论，针对工作中可能出现的问题一一整理分析，最终达成共识，制定出切实可行的工作计划和执行方案。

园林景观施工为20xx年工程管理的关键，如何高效、高质量的形成小区景观，对盘中期营销工作起着巨大的促进作用。但园林景观施工期间（5～7月）时值综合外线施工高峰期，各专业、各工种交叉作业，成品保护及工程协调工作难度较大。沈阳公司首先强调工程管理人员的服务意识，为各参建单位提供技术支持、管理支持；其次结合施工的工序阶段，组织一些有针对性的协调管理活动，有效利用工程例会制度，讲问题、提问题、解决问题。

（二）、强化内部管理，明确工作流程

工作重在落实，落实依靠流程。沈阳项目公司8月份开展了提升内部管理专项活动，四个部门从各自工作职责出发，依照各自工作范畴，分别进行了工作流程的梳理和强化。在沈阳项目公司，大到施工招投标管理流程及规范，合同签订及执行情况管理及工程签证的认定和管理，小到每日销售数据的汇总和整理，每月报销的审批和管理，各部门以完成工作为目标，从重点抓起，从难点抓起，由主及次、由重到轻的将工作管理流程进行了全面的梳理，并在此基础上开展工作责任制，将工作流程细分为一项项工作，再将工作落实到人，保证了工作的完成和落实。

同时，针对项目后期工作重点和内容，重新明确了各部门主要工作职责，加强对工作完成情况的监督和管理，强调不同专业之间的沟通和交流，用集体智慧去避免疏漏和风险。

（三）、强化服务意识，提升企业形象

从5初到7月中旬，沈阳项目公司顺利完成了两次交房工作，实现了房源交付业主和即买即住的目标。然而，随之而来的是大量售后维保和业主答疑工作。由于短时间内交付量大，业主疑问细小琐碎，千头万绪，营销部工程部相关人员不仅要处理手头工作，还要随时回答业主提出的各种疑问；这种状态既影响现有工作的效率，更无法为业主提供更好的服务。经过研究，决定抽调营销部工程部专职人员成立“售后服务小组”，专门负责接待业主，回答业主质疑，并协调维修队进行维保工作。

本着认真负责，积极主动的工作态度，虽然不时遇到故意刁难，受到不公平质疑，但售后服务小组的人员仍然打起十二分精神投入工作，务求将业主提出的问题解释清楚，房源出现的问题跟踪到底。经过3个月的工作，交付房源的问题基本处理完毕，全年接待各种投诉997起，完成970起，完成率达97%，满意度达到95%以上。一些业主甚至成为项目宣传人，为项目销售带来了更多的购房人群。

（四）、提升运营效率，降低运营成本

20xx年，沈阳项目公司从小处入手，从细节抓起，处处体现出效率至上，降本增效的成绩。

沈阳为20xx年的全运会大搞路桥建设，原售楼处门前道路连续多月封闭施工，使售楼处和项目现场两处办公人员无法及时交流商讨工作，致使沟通困难，增加了时间成本降低了工作效率。另一方面，封闭施工也给销售工作带来了一定的难度。鉴于此，将项目办公场所集中安排在项目空闲商业网点。从决定搬家到搬家完成，短短20天的时间，从新办公场所的简单装修，到所有办公器材设施的整理打包，最后入驻新办公场所并收拾完毕，全体员工齐心协力，展现了快速高效的工作作风。同时，原售楼处一年的租金得以省下，新办公地点由于是项目自有空闲的商业网点，没有租金费用，仅这两项就为公司省下了近40万元。

随着项目进入尾声，沈阳公司积极响应集团号召，精简各部门员工，对公司人员进行分流，先后两次共计分流5人，大大节约了公司管理成本。

（五）、凝聚团队精神，激发团队热情

考虑到很多员工都是外派到沈阳公司，通常一两个月才能回家一趟。因而，在工作中更多的是调动员工的主动性和创造性，激发团队精神利用集体智慧，充分凝聚外派员工和当地员工，形成沈阳项目公

**房地产公司年终总结会总经理发言篇3**

时间如白驹过隙般流逝，20xx年的新年钟声即将响起，在这辞旧迎新之际，本着回顾过去，总结经验，找出不足，丰富自己，我无时无刻都在鞭策着自已，勤勤恳恳做事，扎扎实实做人，对工作无怨无悔，从不推诿，对自已严格要求,团结同事。特对过去的工作总结如下：

1。思品德素质修养及职业道德。遵纪守法，认真学习法律知识及公司的企业文化；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。自 20xx年5月我很幸运来到XXX公司，一直贯彻“诚信、务实、创新、求精”这样一个目标，在领导的提携，同事的帮助下，自己摸索实践，不怕麻烦将繁复琐碎的工作，理出一条清晰的工作思路，明确了工作的方向，顺利的开展并熟练圆满地完成以下本积工作：

（1）监督施工单位上报资料，保证了资料完整性、准确性。

（2）配合公司发展部及相关工程师对各施工单位的工程资料作好严格把关。因为工程资料是真实反映工程项目施工的结果，资料就是在工程建设过程中形成各种形式的信息记录，只有和相关工程师全力配合才能完成并做好这项工作。

（3）负责工程资料的治理工作，并对资料进行收集、整理和归档。建设单位资料是工程建设过程中，建设单位进行监控的真实记录，是一项系统工程。它牵涉到监理单位、建设单位、施工单位、设计单位等工程参建单位的实质性工作，是工作科学化、规范化、法制化的标志。资料的完整性与真实性是反映工作水平，是衡量、评定本项目工作的重要依据。

（4）配合公司营销部、发展部、客服及物业管理部、财务部等部门，根本各部门职能工作，提供及接受相关工作程序文件。做到上传下达，大企业中的小齿轮，只有保证每个环节不塌泄，本项目工程才得以顺利运转。

（5）做好各类文件、图纸下发、传阅及传递工作并将文件原件存档。根据项目部规定，对文件进行相关部门的下发、传阅、传递，接收部门在文件原件上进行签字确认，并将文件原件存档。

（6）资料认真编制，每套从项目发放的资料一式两份，一份电子文档，一份书面文件，每隔三个月对电子文档进行刻录，防止文件丢失。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及项目部作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后日子里，我将认真学习公司制度及工程规范，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**房地产公司年终总结会总经理发言篇4**

年年岁岁，岁岁年年。又一个新年到来了。每当这个时刻，心里总有少许惆怅。转眼间，到桃花源纪工作已有8个年头，在这8年里，我历经着一名置业顾问到销售经理的成长。回顾过去生活、工作中的人和事，要求自己不断总结自身存在的毛病，弃去糙粕，取之精华。也得到了一些宝贵经验，随之也改变了少许个性、价值观。回首望去，在20\_\_年里，所有的得失都尽收眼底。在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了20\_\_，那就总结好20\_\_的得失，做好备战20\_\_的准备。

20\_\_年接待来访客户1206组。成交总面积：44233.1㎡ 总套数：429套。总金额：168003265元。

普通住宅成交：套数389套，面积40194.73㎡ 金额：137245891元 实现成交均价3414.52元/㎡

高端住宅成交： 套数4套， 面积1224.14㎡ 金额：8331751元 实现成交均价：6806.2元/㎡

商铺成交： 套数36套，面积2814.23㎡ 金额：22425623元 实现成交均价7968.65元/㎡

由统计可见，1至9月份，销售总额与公司年度计划所占比率都保持在较理想的程度上。而由10月份开始，则有一定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析：

A、20\_\_年春节前以万泓里1#楼、11#楼多层小户型开盘营造销售氛围、东润里准现房迎合返乡置业群体的需求，销售情况反应良好。

B、美誉度的宣传配合销售，拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含：

\*万万树活动。

\*母亲节广场舞比赛活动。

\*5月廖杰主持“全湖景无遮挡”万泓里12#楼开盘活动。

\*6月万泓里7#楼开盘，针对各单位进行拓客，附中教师团购。

\* 暑假聚会，傅中国老师授课。

7—8月淡季期间，推出2880元起“20套特价房”及店铺9折清盘等活动。

\*张戴金老师现场授课活动，8月底万泓里湖景楼王9#楼大户型开盘活动。

2、影响业绩的负面因素：

\*频繁开盘，在蓄卡和推房之间置业顾问的平衡、掌控能力较差，业务程度有待进步。

\*国庆期间，中央城、聚贤空间等楼盘的推出，客户资源、市场份额被很大程度分流。这也是造成11、12月市场遇冷，我们销售在全年所占比率下滑的重要原因。

\*紫沄里开盘，房价高过蓄客客户心理承受范畴。

面对市场白热化的竞争， 11月的立减380元、12月的岁末感恩“买房送店铺”活动，让我们走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。转变销售思路，统一思想，加强团队建设，扎实做好以下基本功才是王道：

1、加强销售队伍的目标管理

\*服务流程标准化

\*日常工作表格化

\*检查工作规律化

\*销售指标细分化

\*晨会、晚会制度化。

使销售工作系统化和正规化，做到掌握销售上的一切相关事务。

2、在客户减少的情况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售楼部，到各单位及乡镇上门访问客户。广开拓客渠道，做到有效行销。

3、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断注入置业顾问的工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟，不进则退，“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

4、制定月可行的销售计划分级管理，每周拟定销售目标，针对目标提出销售措施，由经理、主管组织增加周末活动。通过活动，帮助置业顾问消化每周来访客户，促进成交。

20\_\_年按揭回款金额：69494000元 建行回款：21280000元 农行回款：22565000元 工行回款：18214000元 公积金回款：7435000元

建行、农行在其金融政策及银行内部业务发展转向的影响下，累计约20\_\_万元贷款未能审批发放。公积金审批缓慢，流程复杂且贷款规模受限，已积压未发放贷款320万。在如此恶劣的金融环境下，总结以往的经验，我们要时刻保持高度警惕，关注各银行动态。提前做好按揭材料的合理分配，避免资金长时间积压。为公司完成全年工程建设计划给予有力的财务支持。

20\_\_年已经如约而至！所以，不管20\_\_年做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接20\_\_新的挑战！延续20\_\_年里优良的东西，摒弃20\_\_年里不好的东西，尽最大的努力去完成20\_\_的工作！在新的一年，用新的工作态度，去完成新的挑战！

20\_\_年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

**房地产公司年终总结会总经理发言篇5**

XX年即将过去，转眼间又要进入新的一年——XX年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在XX年的工作总结汇报：

XX年10月，公司的另一个楼盘————盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在XX年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。有待改进的几个方面

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享：

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3。销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4。和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5。机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6。做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

8。提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9。运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

10。维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种销售技巧，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。要让客户感到你是他们的朋友，是他们的购房顾问，是他们最愿意与之交谈的人。顾客往往是因为喜欢你而喜欢你介绍的东西。获得销售成功最首要的条件还是自信。要建立自信心，必须把握住以下几个关键问题：一是丰富的房地产专业知识，对自己销售的楼盘了如指掌，熟记于胸；二是反复的演练，只有将对客户的销售演示达到无懈可击，哪些话该说，哪些话不该说，有些话说到什么分寸，哪些要重点介绍，哪些要一般介绍，这都要事先准备好；三是售楼经验，只有经过持久的不懈努力，具有真诚的敬业精神，善于在实践中归纳和总结，比别人多一份思考，才能获得成功必备的技能

11。这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

12。承诺不能如期做到， 在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13。保持良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放弃！龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。所以一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14。售楼人员要有正确的判断力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，可以对客户做一下评估，确保他们是可以做出购买决策的人。

16。目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，可以让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17。售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少可以找一个绝妙的理由，并说服他考虑购买，可以说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真考虑你所说的话，如果客户可以考虑的话，你就可以带他参观样板房或现场介绍了。

18。聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜有趣的信息时，就会愿意花时间去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19。客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应该清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20。要想让客户现在就购买你的楼盘，就必须熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：现在买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21。你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也应该能让每个人都明了你的销售建议。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22。成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

XX年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展望XX年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

最后预祝公司明天更辉煌。

**房地产公司年终总结会总经理发言篇6**

公司各部门：

20xx年，是继20xx年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策（新老国八条及七部委意见等），房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的20xx年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：

一、二○○五年主要工作情况：

（一）经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积 150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

（二）项目推进方面：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；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，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确， 20xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

（三）企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

（四）存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

二、二○○六年工作计划

20xx年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积1561.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。 20xx年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的目趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。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竣考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出20xx年工作计划如下：

（一）指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

（二）目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米（其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米），计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入1.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场己建成部分80%的招商量。

（三）工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在20xx年基本扫除。因此，在20xx年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研究及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进；三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。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，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，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之，20xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

**房地产公司年终总结会总经理发言篇7**

尊敬的各位来宾、各位同仁、各位员工：

今天我满怀感激与喜悦之情，站在这里代表XXXX有限公司总结已经过去的一年多的工作。

首先，感谢公司的股东。是公司股东的高瞻远瞩，以战略投资的眼光投资1亿7千万元成立了这个具有巨大发展潜力和光明前景的公司，非常感激股东一年多来给予了我们以充分的信任、理解和全力的支持。

在这里我也要感谢公司的全体员工及各位员工家属，是大家共同的辛勤努力，创造了“XX新城”这一XX房地产界新品牌，树立了XX房地产界一面大旗。面对未来，我为公司拥有这样优秀的干部和员工更加充满信心。

同时也要感谢政府、社会各界朋友对我们的大力支持。需要提及的是营销合作伙伴XXXX房地产咨询有限公司；项目总设计师，XXX工程设计顾问有限公司总建筑师XXX先生；“ ”色彩主设计师XXX教授；“ ”园林景观主设计师XXX教授。正是我们的这些真诚合作者认真负责的工作态度与敬业品行，为项目的顺利发展奠定了牢固的基础，使我们的产品性能别具一格、脱颖而出。

下面我代表XXX置业有限公司做过去一年多来的工作报告。

第一部分 过去工作的回顾

一、主要经营指标

自200X年X月份公司正式组建，XXX新城一期可售房屋总套数 XXX套，认购率100%；已经签订《商品房买卖合同》并缴纳房款666套，签约率99%，尚未签约部分预计至明年6月份之前，部分主体封顶以后全部签约。可售住宅面积达22万平方米，预计实现住宅销售收入6亿元；半地下车库、库房、网点销售收入1万元，总销售收入5亿元，预计实现利润2万元。同时形成的股东资产有俱乐部、幼儿园、销售中心、物业用房等。据有关政府部门统计，在200X年XXX市住宅房地产开发项目中，XXX新城销售总额、销售率、销售速度三项指标均位于XXX市第一位。

二、工程进展情况

20xx年XX新城项目建设取得了突飞猛进的发展，XX新城于20xx年3月18日正式开工，总占地面积约XXX公顷，一期总建筑面积XXX万平方米，20xx年全部开工。由于场地动迁和高压线迁移迟缓，五栋多层住宅7月份开工，二栋小高层和三栋多层九月底开工。

工程建设方面：

多层住宅共29栋，有26栋住宅已经全部通过主体结构验收，剩余三个单体正在进行主体结构施工。其中16栋楼土建装饰工程完成70%，剩余10栋楼砌筑工程全部完工。

小高层共2栋，正进行四层主体结构施工。

半地下车库共8个，主体结构全部完工，除8＃、9＃车库外均通过主体结构验收。

幼儿园，土建装饰工程完成90%，已通过主体结构验收。

物业办公用房，通过主体结构验收，土建装饰工程完成45%。商业网点，主体结构已全部完工。

俱乐部主体结构全部完工，正进行钢结构的制作和安装。

三、企业品牌建设

品牌是消费者对产品或企业的信赖与忠诚，而且是长期与持久的信赖与忠诚。品牌是在激烈的市场竞争中独树一帜，也是对消费者的郑重承诺，是企业综合素质的体现。未来长期在市场竞争中取胜的法宝就是品牌。

因此，公司成立之初，下决心、花功夫进行品牌的建设，并成功的迈出了第一步。我们在去年就提出“XX新城”要成为XXX房地产界的一面旗帜。目前，在沈阳市民中流传着这样一句口头禅“南有XXX新城，北有XXXX”，昭示着XXX新城品牌已开始深入人心。

一年来，XX新城项目先后获得6项全国性荣誉称号、3项省市级荣誉。 20xx年3月，XXX新城项目从全国35个申报项目中脱颖而出，当时唯独XX新城通过国家住宅与环境工程中心的评审，成为本年度第一个，也是XXX首家“国家健康住宅”试点工程项目。

国家AAA级住宅是建设部根据住宅五大性能指标设定的最高等级住宅。20xx年7月，在由建设部住宅产业化促进中心与XXX市住宅产业化管理办公室联合组织的AAA级住宅性能评审会上，XXX新城项目以高分通过评审，成为XXX首家国家AAA级住宅项目。

20xx年9月，在“中国XX届房地产交易展示会”上，XXX新城荣获“十大畅销楼盘奖”。

20xx年11月，在万众注目的第五届中国住交会上，XXX新城从强手如林、名盘汇翠的参评项目中，脱颖而出，一举夺得“20xx年度中国名盘五十强”。

XX新城作为XX市唯一住宅产业化示范工程，迎来了全国XXX省市第十次墙改节能工作会议的建设部领导和来自全国二十多个省、市的八十多位代表以及日本住宅性能认定专家小组成员，XXX新城项目得到了高度的赞誉。

此外，20xx年XX新城先后获得了国家有关部委评定的“中国住宅经典示范楼盘”、 “中国优秀环境住宅设计大赛”之综合金奖、“20xx全国人居方案竞赛综合大奖”、“XXX明星楼盘”称号、 “XXX20xx建筑规划设计大赛”之“最佳规划设计、最佳景观设计、最佳户型设计”三项锦标。

四、企业管理

企业管理的科学化、规范化、有序化是企业正常运作和发展的基本条件。公司成立之初首要的工作就是迅速建立科学的组织机构、工作流程和工作秩序，规范部门工作职责和岗位责任制，短时间内公司进入正常运行状态，使各项工作流程清晰、责任明确、有章可循、有序运作。

1、建立和完善各项规章制度

一年来，公司共出台了包括招投标管理、财务管理、资产管理、员工管理、档案管理等八个方面近40项规章制度和管理办法。经济合同管理和大宗材料、设备采购是公司经济管理的重点之一，公司出台了《经济合同管理办法》、《大宗材料、设备采购供应管理办法》等相关管理办法。《固定资产管理办法》使公司资产管理有章可循，《资金使用及审批管理办法》保证了公司资金使用始终处于计划控制状态下。

2、招投标制度在企业经营中广泛运用

公司把招投标管理作为公司管理工作重中之重，在完善规章制度基础之上，认真贯彻执行招投标制度。招投标制度坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合公司要求的工程承包商和材料供应商进行初选，实行邀请招标。公司对投标单位进行综合评议，按合理、低价的中标原则，确定中标单位。招投标制度采用决策权、执行权、审核权三权分立的原则，由工程部、预算部、计财部互相监督、各负其责，使招投标过程在“阳光下”运作，遏制社会上一些不良风气对公司的侵袭，有效的保护了企业利益，也保护了干部和员工队伍。

通过招投标制度，降低了工程开发建设的资金投入。例如：商品砼的市场价格在250元/立方米～410元/立方米，而经过招投标后价格锁定在235元/立方米～377元/立方米；符合项目品质的塑钢门窗价格在450元/平方米，招投标后价格为385元/平方米；通过招投标确定的同质采暖PB管材，价格比市场同类产品低一半以上。

招投标制度在降低公司开发成本，节省资金方面起到了关键性的作用。同时，作为一种管理制度已深入干部、员工心中。

3、企业文化建设取得初步成果

企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力，其核心是企业的精神和价值观。建设良好的企业文化能够增强企业的凝聚力，展示企业形象与风采，增强企业信誉与美誉，是企业管理的最重要内容。

而在企业文化的熏陶下，企业的员工有明确的行为规范，对于企业减少内耗、促进发展至关重要，也是企业文化存在的意义所在。

（1）每一个企业都有自己追求的目标，我们追求的企业目标是利润、客户、员工。

利润是企业实现再发展的基本要素，只有获取了利润才能回馈股东；客户是企业生存的基石，为客户提供品牌产品和品牌服务，就等于为企业创造未来；员工的进步推动企业的发展，而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。

成立之初，公司提出了企业的七项价值观，作为公司的追求和理念。我们的企业价值观是：

质量与信誉：是公司产品成功的关键，也是企业创立品牌的基础；

原创与领跑：理念领先、技术创新、永争第一，是公司的可持续发展战略的精髓；

规范与有序：实现规范化管理，有序化经营是公司的管理原则；

和谐与奋斗：内部和谐的氛围与整体的奋斗精神是公司的追求；

卓越与贡献：追求卓越与贡献是公司倡导的工作目标；

信任与尊重：给予员工信任与尊重，是对公司“人本”管理思想最好的诠释； 诚实与正直：是公司与员工共同秉承的优良品质。

（2）给员工创造参与管理的机会，是公司管理者所倡导和追求的企业文化氛围。公司通过组织员工满意度调查，了解员工对公司的总体满意状况、公司内部沟通协作状况、管理者行为评价、薪酬与福利等七个方面的意见，分析公司成功的原因，及时摸清公司存在的潜在问题，找出我们工作中存在的不足之处。掌握员工的思想动态，采取相应的管理措施，提高我们的管理水平，使员工更加关心企业，提高员工对企业的忠诚度，增强企业的凝聚力。

（3）加强对公司价值观、项目优势、项目规划理念的宣传与培训。注重对新员工的培训，每一位新员工上岗都会接受关于公司价值观、企业目标、组织机构、规章制度等方面的培训，对于项目的优势、规划理念，公司更是抽出时间组

织专场的培训，使员工对公司的企业文化有深刻的认识，公司有计划地组织新员工分期分批到兄弟公司参观、考察，增强员工对XXX新城项目的信心。

（4）成立工会组织，举办丰富多彩的业余文化活动。一年来，公司先后组织了乒乓球、象棋、跳棋比赛，组织了员工联欢会和旅游等活动，增进员工之间的交流，增强了企业凝聚力，提高了团队协作能力。

五、企业资源

企业生存于社会中，作为优秀的房地产开发企业必须具备几个能力：资金力、资源力、产品力、营销力、服务力。合理、有效的整合社会上各种资源为企业服务是我们管理层工作的重要任务。XXX新城之所以能在仅一年半的时间里完成从规划设计到报批各项繁杂的手续直至一期销售的成功，与整合利用社会资源是分不开的。

**房地产公司年终总结会总经理发言篇8**

尊敬的各位部门经理：

大家上午好。

值此年终岁尾之际，我们又迎来了公司一年一度的述职会暨年终总结会议。出席今天会议的有公司总经理先生，以及公司前期部、工程部、经营部、销售部、物业公司、财务部、综合部的各位部门经理。

刚刚过去的20xx年，对于我们万佳房地产公司来说，是“开拓创新的一年”、“硕果累累的一年”。一年来，在我们公司总经理的正确领导下，在社会各界人士的大力支持下取得了不平凡的工作业绩，用辛勤耕耘的心血汗水和优异成绩，向总公司递交了一份完美的答卷。为了更好地汇报并展现各部门一年来取得的工作成果，今天我们在此专门召开会议，请各部门经理就20xx年工作任务完成情况进行总结，就20xx年职责履行情况进行述职，并对20xx年本部门的重点工作进行规划和设计，总结经验，查找不足，展望发展，描绘蓝图，为更好地完成20xx年度公司制定的各项工作目标做好充分准备。

下面，我宣布湖北万佳房地产有限公司20xx年度述职会暨年终总结会议现在正式开始。为了确保会议顺利进行，压缩会议时间，请各部门经理按照前期部、工程部、经营部、销售部、物业公司、财务部、综合部的顺序进行述职准备，前一位部分经理进行述职时，请下一位部门经理提前做好准备。

首先，有请公司前期部杨南宜经理作年度述职，请大家欢迎。

感谢杨南宜经理的精彩述职。杨南宜经理是我公司一名资深的业务经理，在前期部这个岗位上已经工作了5个年头。他对于我们公司前期部的各项业务可以用驾轻就熟来形容，他业务功底深厚，管理严格认真，协调细致到位，工作精益求精，为我公司今年在周边市场低迷的形势下，逆市争场，努力完成全年销售任务做出了突出贡献。

下面，有请公司工程部的王超经理作年度述职，请大家欢迎。

感谢王超经理的精彩述职。一年来，工程部全体员工在王超经理的组织带领下，本着工程重质、争优、保进度的原则，较为圆满地完成了9栋居民楼的年度施工任务，并确保了无安全和质量事故发生，为我公司全年安全无事故工作目标的圆满实现起到了积极作用。

下面，有请公司经营部的经理作年度述职，请大家欢迎。

感谢经理的精彩述职。经营部的工作是我公司牵涉部门最多的一个部门，它的尺度掌握的好与差，直接关系到公司各项工程费用支付的多与少。一年来，经理和他的工作团队一道，本着对公司发展负责，对企业利益负责的原则，认真、合理、积极、审慎地做好每一项完工项目的检测和验收工作，准确核定每一项工程的用工、用料和工程量，尽最大可能为公司节余每一分工程经费，用句名词叫“斤斤计较”。同时，也正是有了经理领导的经营部的“斤斤计较”，才有了我们公司20xx年度今天的好成绩。

下面，有请公司销售部刘沛经理作年度述职，请大家欢迎。

感谢刘沛经理的精彩述职。20xx年，我公司房地产项目之所以能够取得这样好的成绩，离不开以刘沛经理为代表的公司销售部同仁的共同努力。大家知道，今年国家实行房地产项目调控政策，导致房地产价格回落较大，严重影响了公司的销售业绩。一年来，刘沛经理带领他的团队采取积极有效的销售措施和销售手段，想方设法为公司楼盘顺利销售出谋划策。特别是20xx年销售部针对以往的签约难、回款难问题，制定了定房后6个月内必须全额回款的销售制度，并与销售人员的奖金比例进行挂钩，有利地促进了回款工作的推进。应该说，刘沛经理的付出，为确保我公司年度销售业绩起到了积极的推动和促进作用。

下面，有请公司物业公司经理苏雪松作年度述职，请大家欢迎。

感谢苏雪松经理的精彩述职。大家都知道，房屋销售后的物业管理的好与坏，直接关系到业主对公司的综合评价好坏。因此，我们说物业公司经营与管理的好与坏，是确保实现业主对我们公司认可度与信任度的一个关键。一年来，苏雪松经理与物业公司的全体员工一道，坚持把工作重点放在提升物业服务品质上，团结和带领全体员工一起做好小区的绿化保洁、安全保卫、物业维修、接待投诉以及物业收费等工作，可以说是磨破了嘴、跑瘸了腿，硬是用自己的热情服务和一片真诚，赢得了全体业主对我公司物业项目的赞许和好评，这其中究竟付出了多少艰辛，我想只有苏雪松经理和他的团队心里最清楚。所以，我们在这里也感谢苏雪松经理和他的团队为公司做出的卓越贡献。

下面，有请公司财务部经理作年度述职，请大家欢迎。

感谢经理的精彩述职。应当说，我们公司的财务部是我们公司经费流转的枢纽和核心。财务部的工作既平常又繁忙。20xx年，财务部在经理的有力领导下，及时有效地为公司各项内外经济活动提供了财力支持，非常出色地完成了公司各部门的经费支持，为公司各项工作的顺利运转和业务推进做出了积极贡献。特别是在20xx年国家不断出台房地产调控政策，国内房地产市场承现低迷等不利的宏观经济环境下，财务部精心筹划、合理灵活地安排调度资金，在全体财务人员和销售人员的共同努力下快速回笼资金，为确保公司“万佳凯旋城”项目建设的顺利进行发挥了重要作用。

尊敬的总经理，尊敬的各部门经理，下面，我也代表公司综合办公室做如下述职，有不当之处还请各位给予批评指正。

我的述职就到这里。下面进行会议最后一项，让我们以热烈掌声欢迎公司总经理为我们做总结讲话，请大家鼓掌欢迎。

感谢总经理的精彩讲话。

尊敬的总经理，尊敬的各部门经理，今天，我们公司在这里隆重举行公司述职会暨年终总结会议。刚才，各部门经理分别代表本部门进行了述职发言，全面、系统地总结回顾了各部门在一年中取得的工作业绩，客观、公正地查找了工作中存在的问题和不足，并满情信心地就如何做好20xx年的工作进行了具体谋划。特别是刚才总经理的精彩讲话，为我们公司年度工作完成情况进行了高度概括和全面梳理，讲话中既点出了20xx年工作的亮点和成绩，又指明了问题和漏洞，句句中肯，字字珠玑，讲成绩客观公正，讲问题毫不留情，讲未来充满信心，使我们在全面了解公司当前发展现状的同时，也对20xx年的总体工作有了一个全面、系统的了解，这对于我们各部门统筹谋划、科学制定好20xx年公司房地产工作具有极其重要的作用。希望我们公司各部门负责人和全体员工要认真学习领会总经理的讲话精神，为20xx年我公司工作的开好局、起好步，为我公司明年房地产项目建设与销售的再创辉煌做出新的、更大的贡献。

会议至此结束，散会。

**房地产公司年终总结会总经理发言篇9**

一、工作回顾及总结

XX年年是本人参与项目执行工作最多的一年，在集团公司总裁和项目公司的悉心关怀下，个人得到快速的成长，工作效率及质量有较大提高，主要完成工作如下：

1、项目执行工作

宝龙广场项目是本人进公司来重点跟进的项目，主要开展市场招商调研、客户接待、文案活动策划执行方面的工作，具体如下：

完成宝龙广场项目策划推广文案、XX年度总结写作；项目前期招商接待工作；协助接待中心启用前期装饰安装工作；项目相关软文写作；跟进并实施项目宣传推广事宜；协助专题片制作组完成制片工作；持续跟进并协助报广设计、现场包装及物料设计工作，并充分运用报纸、电视台、广播电台、自办刊物等广告资源对项目开展了多渠道的宣传；完成项目阶段推广计划、客户营销活动方案写作等；协助项目推广工作的开展及媒体宣传的跟进工作。

2、个人学习及提升

在本职工作完成之余，通过计划性的跑盘工作及区域市场研究来熟悉市场情况，从而加深对青岛与九江市房地产市场的进一步了解，同时还时刻关注行业政策的变化。

坚持进行专业文章及项目软文的写作，用来提高个人的写作能力及逻辑思维能力，为项目的策划推广工作打好坚实的基础。

3、工作总结

回顾XX年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上，较之于XX年有了一定的进步和提高，主要表现在：

工作态度有明显进步；对项目策划推广工作的计划性与推动力有深刻的认识；能独立完成项目策划推广执行过程中的部分工作；策划报告写作能力有较大的进步；有意识进行专业提升及个人学习。

但同时还有许多的不足之处有待提高：

工作主动意识需要进一步加强；沟通及表达能力需要不断提高；执行工作中细节关注不够；专业提升及个人学习需有计划性并及时进行总结。

二、心得体会

基于XX年度工作回顾及总结，也有一些心得体会来进行分享：

1、专业，来自沉淀

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

2、团队，在于有效沟通

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

3、学习，永无止境

企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从项目前期规划、设计、工程建设及后期物业管理的方方面面。任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的房地产企划人来说，学习应该是永无止境的。

三、xx年展望及建议

1、个人展望

专业能力快速提升

通过项目实践结合自我学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的操盘经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力，真正做到一名优秀的策划人。

突破商业地产知识瓶颈

入职近二年来，参与的项目基本为商业地产项目。继住宅地产开发主流之后，商业地产现正逐渐成为地产开发市场的新宠儿。如果想成为一名优秀的策划人，对于商业地产知识应该去充分的了解和学习，准确的产品定位、目标消费群体定位和招商是商业物业成功开发的关键所在。在09年本人将通过案例借鉴和自我学习，在商业地产方面有所突破。

参与团队建设

希望能够参与到团队建设中去，熟悉项目执行过程中的各个环节度，明确工作目标，提高工作效率，加强内部人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、从而更进一步，达到新层次，进入新境界。

2、对于公司的建议

个人认为，公司是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，公司发展同科学管理模式的运用和团队、个人发展密不可分，一流的专业公司应同时具备一流的管理水平，技术和管理两方面都是不能偏颇的。我能有幸成为宝马的一员，也希望真正与团队一起，努力实现公司效益和个人价值最大化。

从公司层面来说，员工也需要得到公司的充分信任与认可，让我们在公司提供的平台上，可以尽情地发挥出各自的主观能动性，为公司创造更大的价值。

回首总能够发现差距，展望总能够找到力量。新的一年有新的开始，“厚积薄发，学而知新”的理念支持我在策划推广这个行业中一步一步往前走。

**房地产公司年终总结会总经理发言篇10**

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的住所，在服务社会的同时，也成就了自己。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

20xx年年初，经过公司与XX物业的洽谈，对我公司进驻XXX小区合作达成了共识，于20xx年3月15日签订了相关合作合同。首先要非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，以及对我的信任，非常感谢公司领导、同事给予的关心帮助，在此我向公司全体同事表示最衷心的感谢。

下面是我对今年所做的工作做一下总结，以及对20xx年新的一年的工作设想。

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

进驻XXX已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源XX套，佣金收入约为XXXXX元;出售、贷款及其他业务为XXX。主要原因是XX门禁及绿

化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

1， 用人唯才

随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

2， 能力重于学历

成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表能力的充分条件。选择一些对待工作态度积极，主观能动性强的人安

排在适当的位置上是用人的最高标。

新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到最好，实现更高的收入，并且在20xx年里实现三跨。

**房地产公司年终总结会总经理发言篇11**

20xx年，是继20xx年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策，房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的20xx年，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：一、20xx年主要工作情况：

（一）经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积55000平方米，建成房屋面积54000平方米，完成房地产建设投资13000万元，实现销售约3300万元，销售面积约10000平方米。

（二）项目推进方面：

新天地商业广场项目于20xx年12月5日取得建设用地规划许可证；20xx年2月22日取得国有土地使用证；20xx年7月13日取得建设工程规划许可证；20xx年11月8日取得建设工程施工许可证。

经过一年的艰苦工作，新天地商业广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确， 200X年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销

售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

（三）企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、

成绩突出的先进集体和先进个人。

（四）存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

**房地产公司年终总结会总经理发言篇12**

XX年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现\*的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。台山市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢！

在过去的一年里，豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领xx市场。

上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到一亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

6月份，四期项目“大花”1、2、3、5、6、7楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7、8楼已顺利于XX年元旦开盘，然后1、3也将于XX年春节前开盘。

元旦xx的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了XX年的开门红，在xx市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们东方豪苑荣获中国房地产业协会评选的“XX—XX年度中国房地产宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“XX年度中国房地产年度经理人奖”和“XX年度中国房地产操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1楼主体工程也接近收尾阶段，

项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们，XX年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们xx房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找