# 2024年给物业的建议书(通用8篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-03-11

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。给物业的建议书篇一1.项目背景：城乡一体化发展了解和把握社会经济发展趋势，有助于项目高...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**给物业的建议书篇一**

1.项目背景：城乡一体化发展

了解和把握社会经济发展趋势，有助于项目高起点规划和实施。根据十八大报告精神，城镇化未来将成为中国全面建设小康社会的重要载体，更是撬动内需的最大潜力所在。

快速发展的新型城镇化，正在成为中国经济增长和社会发展的强大引擎。新型城镇化以城乡统筹、城乡一体、产城互动、节约集约、生态宜居、和谐发展为基本特征的城镇化。

这是具有国家战略意义的转变：如果说改革开放前20多年是我国大、中型城市高速发展的黄金时期，那么，未来20年将是以乡镇为中心的“城乡统筹”一体化发展的重要时期。

今后，城市的许多资源将向乡镇快速扩散，一批现代化新城镇将迅速崛起，以缩小大、中型城市与乡镇的差别。横店无疑是这些新城镇中最闪亮的一个星。

2.项目立意：新兴现代化“镇级市”中央核心商务圈

基于上述对国家建设发展的战略意义和横店现状的认识，我们对玫瑰星城大二期项目在“城乡一体化”发展进程中有了一个新的认知，并需要赋予它更深刻的涵义。

引领横店现代商贸业的发展潮流，成为支撑横店新生态、新文化、新生活的城市地标。在传统乡镇向现代小城镇华丽“蜕变”的过程中，玫瑰星城大二期项目将起到一个里程碑的历史意义。

3.项目布局：奠定项目在横店的核心地位

在新型城镇化建设发展中，商贸业一定充当领军的作用。因此，在我们的概念中，不是做一般的商业街，而是做一个与人民生活密切相关的新兴现代城市商业综合体。

它在横店的商业布局中要起到标杆作用，成为横店市场繁华、商贸文明的重要引擎。以玫瑰星城大二期七万方以上的商业建筑体量，足以构成横店这样的中心小城镇的核心商务区的空间。通过这样重量级的布局，一举奠定项目在横店的核心地位。

4.项目运作：肩负小城镇裂变的历史使命

项目推广上的运作，希望能在一个比较高的层次上进行，积极争取政府资源，肩负传统小城镇向新型城镇化裂变的\'历史使命，而不完全是开发商的功利性商业运作。立足这样的高度，有利于大二期项目的全方位推进。

1.项目理念：开创后商业街时代的典范之作

商业街是城市生活的一种特定商业形态。中国商业街历史源远流长，从汉代洛阳街市的鼎盛到唐代长安大街的喧闹，从xx南宋御街的繁荣到明朝南京鼓楼大街的熙攘……商业街成为城市历史经济文化发展的见证。她讲述着城市的故事、演绎着城市的历史、承载着城市的梦想。

从某种意义上讲，我国商业的发展已经从传统的商店与商店之间的竞争，发展到商街与商街的竞争及商圈与商圈的竞争，甚至城市与城市的竞争。

商业街在城市中的经济形象和商业地位日益突出，商业街经济正强力助推着城市经济的发展，从而成为城市商贸发展、市容风貌和综合竞争力的代表，成为城市文明的重要窗口和名片。

商业特色街作为城市商业综合体的一种表现形态，是商贸服务业最集中的区域，对于推动城市产业集聚、商贸流通、旅游观光、休闲购物乃至于城市品牌形象具有重要作用。

现代商业街与传统商业街不同之处在于，完全摒弃了单纯的购物功能，向着全方位一站式多元化的功能发展，以满足消费者物质与精神全面需求为目标。这是后商业街时代的重要特征。

在电商迅猛发展的时代，玫瑰星城大二期项目将容纳各种元素，形成可游可玩可赏可体验的新格局，从而打造成后商业街时代的典范之作。

2.商业模式：开启横店第五代商业模式

创新和差异化经营是商业发展的永恒主题，也是商业地产和商业业态提升竞争力的核心，更是商家通过商业模式赚取最大利润或价值的过程。商业价值的取向，一般从商业发展的规律来看，商业地产和商业展贸业态必须与时俱进。

中国的商业发展模式经历了许多种的方式方法，归结为主流商业模式：第一代供销社商业模式；第二代百货商业模式；第三代大卖场式的超市连锁经营模式；第四代城市生活休闲中心模式；第五代供应链商业模式。

第五代商业模式，是建立在第四代城市生活休闲中心模式基础上的一种电子商务、物流和金融相结合的新商业模式，在大规模横向供应链商业的基础上，在理念上强调投资运营商的主导权，提供优质资源平台和讯息共享的融汇商品流、运输流、资金流、信息流于一体，同时，完成顾客的体验式消费、商家的参与式经营，投资商和参与者共赢的一站式运营和服务中的多方共赢。

在满足人们一站式购物需求的同时进行升级，增加体验式消费。购物已不再是商业模式最重要的功能，它是集消费、休闲、文化、运营、体验、服务、参与、共赢八大功能于一体，其中运营、体验、服务、参与、共赢成了经营者的核心；消费、休闲、文化成了顾客的核心。体验式购物中心既是购物中心，也是休闲中心，同时还是社交中心。

一站式的体验消费和服务，构成元素主要有金融、贸易、服务、文化、娱乐、电子商务、餐饮、交通、停车场、物流等现代商业提倡的“一站式”消费和服务应运而起。

茶易餐饮管理有限公司

隶属台湾xx餐饮集团，公司管理运营团队均来自台湾，在大陆从事台湾餐饮业策划、招商服务和培训已逾十年。公司注册资本100万元。（详见公司介绍）

**给物业的建议书篇二**

沈阳市宏发经龙物业服务有限公司：

根据业主反映强烈的物业管理中存在的\'问题，业主委员会总结以下几条反映给贵公司，希望尽快解决！

一、园区保安管理存在问题

目前，园区保安巡逻只有一人，完全是为了完成考核形色匆忙，为应付考核而巡逻，而且间隔时间长，根本起不到其应有作用。建议增加保安巡逻人数和频率。

二、园区监控设施太少

如：a1-a3楼之间，没有监控设备，整个园区盲角较多，监管漏洞太大，现有监控设施监控角度固定不变，没有得到有效利用，建议增加监控设施，让现有设备得到充分利用！

三、园区夜间照明问题

目前园区照明灯多处损坏，有的长达一年之久，未得到及时维修，给业主夜间出行和安全带来了严重隐患，建议对损坏的照明器材及时维修和养护。

四、车辆进入园区及停放问题

目前园区通道内有大量机动车停放并过夜，有的乱停乱放，严重影响其他业主车辆正常通行，并给行人造成安全隐患，建议加强对临时出入园区车辆的管理，禁止没有车库和车位的机动车在园区内过夜。

五、装修垃圾及时清运问题

园区内有几处装修垃圾已经存在很长时间，占用人行道和绿化草坪，严重破坏草坪的正常生长，建议对现有建筑垃圾应立即清运，对今后产生的建筑垃圾，应随时清运。

六、房屋维修问题

目前物业对业主报修的房屋维修问题解决不够及时，对此广大业主意见很大，希望物业公司提高维修效率。

业主委员会

20xx年11月22日

**给物业的建议书篇三**

物业的叔叔、阿姨：

你们好！

小区是我们共同的家园，这几年来，我们小区的环境越来越差了。就拿小区游乐园里的那个湖来讲吧，以前，那个湖是透明的，还可以看到湖底的生物。可是现在呢，水面上时不时的有几个空瓶子、垃圾袋，每次从湖边经过时还有一阵一阵的臭味。而且草坪破坏也更严重了，到处都有枯死的灌木和花草，到处都可以看见垃圾，时常有人进入草坪玩耍。还有一个是小区主干道上全是小汽车、电动车，对人们的出行造成很多不便，有时还会从楼上飘垃圾下来。在此，我想提出几点建议，供你们参考：

1、保护环境不是说空话，不作文是立几个告示牌就能了事的，应该时刻加强管制，应该对破坏环境的人有所惩罚。

2、地下停车场应适当收费，不应该要求大家买车位，要呼吁大家多自行车，既节能又环保。

3、楼道应定时清理，为大家创建良好、舒适的居住环境。

4、应该到广播里时刻提醒业主保护环境、爱护公物，应该找个时间分批召集所有业主，给他们上一节环保课。

小区环境不是靠一个人两个人来维护的，这需要大家共同的努力，我希望在我的呼吁下，大家会更加重视环境保护，让我们小区更加漂亮、整洁。

建议人：xxx

20xx年xx月xx日

物业建议书的格式

有关物业年度总结三篇

有关读书的建议书

有关建议书的模版

有关食品项目建议书

有关给学校的建议书

有关于物业管理论文题目

物业管理纠纷有关法律问题

**给物业的建议书篇四**

尊敬的物业：

您好我是东昌区东风小学六年一班的王美婷。我们家小区前仅有的一个垃圾箱已经被堆满了，可还是有人在堆放烂果皮，使它们不时发出恶臭，让这样个洁净的小区忍受着臭气熏天的折磨，既污染了环境，而且让人很受不了。

据我分析出现这种问题的原因为三点：

1、随着经济快速地发展和人民生活水平的提高，让一些人们忽略了环保，只觉得自己家有钱，吃得好就行了，可不知道他们吃掉的是“有限的资源”啊！吃不了就扔掉，这是多么严重的餐桌浪费呀！

2、小区中只安有一个垃圾箱，让小区的人们只能把垃圾堆在一起。

3、环保清洁人员为数不多，让垃圾无法运走，就这样日积月累地积攒起来，导置了这样的结果。

我为此提出了一些建议：

1、多加宣传环保，尽量杜绝餐桌上的浪费。

2、订制垃圾分类标准，分为四大类：可回收垃圾、厨房垃圾、有害垃圾、其它垃圾。

3、建个专业回收垃圾的企业，这样可以将垃圾更加规范的处理，更加文明。我相信，只要我们现在补救，那么地球一定能愈发斑蓝！

**给物业的建议书篇五**

我是20xx年入住的，那时小区要干净整洁的多，当然人也少，但不应是小区混乱的借口。现在小区的混乱管理不但影响了我们共同的生活环境，而且是影响了所有业主房产的价值。在国外，哪怕有人随便晾晒衣服，也会被视为影响了整个小区物业的价值，并伤害了所有人的利益。

建议新的物业公司最好是有一定外资背景的，不是说外资一定就好，但他们的问责制的确有力的多，也守规矩，社会关系也不复杂。

最终目的应该是建设宁静的纯居住小区，没有商业色彩，这样才是好的基础。我们的小区硬件是不错的，也成了学区房，更要好好好管理，这样才能真正实现好的居住环境，实现小区房产的真正价值。谢谢您为大家做的工作和给予大家的帮助。

如下建议：

1、关于小区各大门管理：整个小区现在是一个收费停车场，任何车辆可随意进入，且非常嘈杂，建议封闭管理，禁止外来车辆无端进入，如有问题，可通过门卫与业主联系，方可进入。并建议降低地下车库停车费，小区马路禁止停车。

2、纯居住型社区：小区应建设成纯居住社区，现在几乎见缝插针的布满各种小店，建议集中安排在一个位置，例如会所。

3、关于电梯及楼梯间的广告：建议一律拆除，我们不靠这个挣钱，也不想被打扰。

4、关于卖房子的中介：建议全部赶走，并禁止该类人员进入。这些人像苍蝇一样。例如，f1区507楼2门1b的麦田房产，每天早上都要集体唱歌，喊口号，像在搞传销。另该些人随便出入各个门洞，影响小区安全。

5、关于绿化：现在的绿化已经越来越像大杂院的绿化了，没有任何规划，草木品种乱七八杂。建议重新整理规划，建立及时维护制度，对草坪采取围栏保护。

上述问题不但影响了小区环境，而且会影响每个业主房产的价值。

物业建议书的格式

物业客服述职报告汇编六篇

写给物业感谢信汇编八篇

物业税中物业增值收益

个人物业述职报告汇编十篇

有关物业服务合同模板汇编七篇

**给物业的建议书篇六**

专业化、社会化的经营型的物业管理企业一般来说应通过市场竞争，争取到物业管理订单，并通过良好的内部管理树立良好的企业形象与声誉，从而进一步扩大经营规模，扩大市场份额，取得更好的收益。

(一)市场分析

一般包括物业管理项目的市场供求分析，在建物业的分析。市场供求分析应注意的是，除需要进行供求总量的分析外，还应对不同档次的物业及能提供相应水平管理能力之间进行比较。尤其是委托人对物业管理机构不满意的物业管理项目。这就要本企业的有关业务人员，作好相应的准备工作，一旦物业委托人需要重新招标或中断现行的物业管理合同，便可以及时投标或与委托人协商承揽。在建物业的分析，是物业管理企业的主要目标。由于物业的投资大，建设周期长等特点，投入市场的新建物业必定是很有限的，这样必然造成在建物业竞争激烈的局面。对于物业管理企业来说，应分析和掌握实际情况，应了解本地区所有在建物业的情况，按照不同类别结合自身优势，选择主攻目标和方向。

(二)竞争策略

物业管理项目的市场竞争是相当激烈的。经营者若想战胜竞争对手，必须充分了解对手的长处和短处，自身的优势及劣势，只有充分做到“知己知彼”，能”百战不殆”。

1.确定对手。在物业管理市场中，因主营业务不同，不是每一个物业管理机构或企业都是本企业的竞争对手。如有的物业管理企业经营高档写字楼的管理，有些侧重于工业区的管理，有些则侧重于住宅物业的管理。只有那些与自己的管理业务接近或相同的物业管理企业才是最直接的竞争对手。因此，确定对手时，应对此分门别类，对直接、间接的竞争对手详细的调查分析，分别比较，从而采取有效的竞争，力争战胜对手。

2.分析对手。应从两方面着手。首先是对方的优势分析，主要应了解其竞争成功的经验，管理效率良好的主要原因，努力学习其长处，争取超过对手。其次是对手劣势的分析，应掌握对手的弱点，了解其失败的影响因素或客户投诉的内容，力争避免犯有类似的错误。

3.树立企业形象。企业形象的树立是增强企业竞争力的关键。首先应练好内功，即提高企业的管理质量。具体包含：企业员工整体素质的提高，企业各项管理制度的完善，以及服务质量的提高。其次，应注意企业的外部形象。如企业办公环境良好，能得到委托人的信任;企业员工仪表整洁，服装整齐，谈吐文雅大方，足以给委托人产生良好的印象，从而进一步加强自身在竞争中的优势。

4.自我宣传。加强企业的宣传和公关力度，让社会了解企业，可进一步增加企业的\'竞争力。由于现代科学技术不断发展与经营手段的不断提高，使得企业自我直传更为灵活。企业可以采取广告、会议、印刷品寄送、招牌以及上门宣传等一系列促销手段推销自己，以便使更多的人或更多的机构，了解自己的业绩、声誉，从而加强自己在市场竟争中获胜的可能性。

从我国目前的发展来看，物业管理企业的选聘一般为议标方式，只在极少数城市采用过公开招标(如深圳鹿单村住宅小区)。从长远发展来看，公开招标具有很强的生命力，对于规范物业管理市场、公平竞争具有积极的意义，因此它是物业管理项目的主要发展方向。公开招标一般是委托人通过传播媒介发布招标广告，公布招标内容，物业管理企业按招标广告要求制订标书投标，最后由招标单位在公开的场合指定的时间开标、评标并决出最终的中标者。

(一) 物业管理项目的招标程序

1.招标程序。物业管理项目招标的程序如下：

(1)编制招标文件，发出招标广告;

(2)对投标单位的资格审查;

(3)投标单位到物业管理项目现场调研;

(4)接受投标单位递送的标书;

(5)开标、评标、决标;

(6)签订合同。

2.物业管理机构的选定。可采取以下步骤选定：

(1)开标。招标广告中应公布开标的时间和地点。开标时应举行开标仪式，并请公证人员现场监督。所有标函也应在开标时当众开封，由宣读人公布每份标函投标报价、管理方案及各项服务标准。

(2)评标。物业管理项目的评标可采取打分评标的，把服务标准分为若干项，按其达到的程度逐项评分，再结合报价情况综合确定。对不符合招标规定的一些标函可以拒绝，视为废标。

(3)决标。决标可以在开标后随即评标、决标，也可以在以后指定的时间决标。决标应按一定的原则，首先应报价合理、不可过高也不可过低，并应尽量接近委托人预估的标底价格。应注意的是，过低的报价往往有可能实现不了，会使委托人遭受难以预料的损失。其次，对于投标单位的管理方案、服务标准也应严格审查、了解其是否能满足委托人的要求。

(二)物业管理企业投标过程中应注意的主要问题

1.报送投标申请。投标申请是投标单位向招标单位表示投标意愿和介绍其管理服务能力的重要文件，物业管理企业在投标申请中，既要反映其强劲的实力，又要避免有弄虚作假现象。一般来说，应该介绍本企业的人力资源状况，拥有的先进设备情况，管理技术情况，以及已管理的各类物业状况与获奖或荣誉称号等。

2.接受招标单位的资格审查标单位对物业管理企业的资格审查主要是查企业的资质证明;如企业营业执照、专业人员的\'配置、固定资产情况、管理的制度体系等等。企业应按要求准备上述各种资料。

3.编制投标书。投标书是评标、决标的依据，是关系到物业管理企业能否得到项目的关羹，必须予以高度的重视。投标书中最为重要的内容是投标项目的报价。报价往往根据市场因素而波动，物业管理企业需要分析研究市场供求状况，有关的政策制度，以及其他企业报价的有关信息资料。其最终目的，就是寻找报价的规律，使投标价格恰到好处。

通过上述物业管理项目招标投标过程，最终决出承揽项目的物业管理企业后，接着委托人与中标企业就应签订物业管理委托合同。根据国家的有关政策及规定，以及一些城市的做法，物业管理委托合同大致包含以下几方面的内容。

1.委托管理范围及内容;

2.委托管理的形式(如管理目标、经济指标、实行风险抵押经济承包责任制);

3.委托管理期限;

4.双方的责任、权利、义务;

5.管理费用;

6.风险抵押;

7.奖惩措施;

8.合同更改、补充与终止;

9.其他。

建议人：

xx年10月18日

**给物业的建议书篇七**

物业人员们：

你们好！

不知你们有没有注意到，最近小区中浪费水的现象越来越严重，到外都是水的“领地”，连地下车库的地板也是湿漉漉的，害得我们这群小朋友连自行车都不敢骑快，否则，背上便会留下“美丽”的黑点。滑板更是不用提了，一直雪藏在家中像宝贝似的供着。

在我们这群孩子的细心观察下，我们发现，小区的喷水管每时每刻都在不停地“喷血”，“鲜血”染黑了大地，让人们生活在一个“血”的世界中。

为此，我们向你们提出如下建议：

１、给每一位浇花人员配上一个专用的水龙头，这个水龙头可以用来计算水的用量，并规定一个正常的用水量，如果超出，则要从工资中扣钱。

２、每个月开展一次“节水我在行”的活动，选出每月用水量最少的１０个家庭，给予奖励。

３、开展一次关于节约水资源的活动，给小区的居民观看有关水资源的视频和图片，让人们意识到水的重要性。

４、每三个月选出用水量最多的一个家庭以停水一天作为惩罚，并进行一次节约水资源的教育。

水资源还在不断地减少，让我们共同努力，节约水资源吧！

建议人：赵泽轩

**给物业的建议书篇八**

尊敬的物业：

您好！

我是大润发b座二单元十楼第三户的一名业主，我今天冒昧的写这封信，是提一些建议，希望你能够接纳。

1。请让电梯工作人员定期检查电梯是否安全。因为由于电梯十分爱坏，一坏就是好几天，并且还没有人修，人们只好走楼梯，累的上气不接下气。

2。阻止贴广告的在墙上乱贴小广告。走廊上，墙上，甚至一些用户的门上都贴上了小广告，这不仅严重影响了公共环境，还影响了大家的休息。

3。不让小孩子们爬上假山。因为假山上的形状十分奇特，而且也没有护栏，所以孩子们十分好奇，便纷纷爬上假山嬉戏，所以，为了阻止危险发生，请不让孩子们爬上假山。

4。不让其他人在墙上乱写乱画。人们一但在墙上乱写乱画，尤其是小孩子，许多人就会效仿，小区的墙到那时就不堪入目了，应及时管理。

以上四点，就是我的建议，如果可行的话，希望你能慎重考虑，如有什么不妥之处，请您见谅，谢谢！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn