

2023年房地产会议纪要 房地产营销会议纪要(汇总5篇)

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？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产会议纪要篇一

销是关于企业如何发现、创造和交付价值以满足一定目标市场的需求，同时获取利润的学科。下文是房地产营销会议纪要，欢迎阅读！

会议时间：

会议地点：

会议议题：

会议主持：

参会人员：

会议记录：

根据会议议程，首先由销售部各成员对现阶段自己负责的主要工作进行了总结汇报，随后□x总对上述汇报进行了点评，并就销售部近期的蓄客、宣传活动策划以及部门内部管理提出了明确要求。

会议纪要如下：

一、明晰销售目标，按月分解年度指标，加大执行力度会议指出，今年的年度销售目标是1.2亿，销售部团队应统一明确这一目标，并紧紧围绕该目标开展各项工作。会议强调，销售部要进一步分解指标，做到指标到人，严格考核。每个人要在明晰销售指标的基础上，针对性的按月分解工作，按节点完成，做到心中有数。

二、分析客户信息，把握宣传方向，拓展蓄客渠道会议指出，现阶段的策划、宣传工作的成功与否直接决定了项目在开盘后能否一炮打响，是后期销售成功的关键。聚焦客户分析、聚焦拓客技巧，聚焦活动推广，从而实现蓄客渠道拓展，蓄客量明显增加。

1、精准客户地图绘制，高效定位客户群体会议强调，要对目前已积累的意向客户，对其所处区位、行业、居住区、购房原因、活动流线等进行详细分析，绘成客户地图。使客户地图与项目定位相匹配，为项目后续开发及营销工作提供重要的决策依据和客户支撑。因此，策划专员要提高客户地图的编制能力，将客户地图做深、做细、做透，实现精准制导。

2、深化客户资料分析，加强竞品楼盘考察及资料收集会议指出，知己知彼，方能百战不殆。经纪人要通过案场接待时的有效沟通对现有客户进行细致分析，区分重点客户及一般意向客户，确定分类标准。此外，要积极主动外出收集竞品楼盘成交信息，时刻关注竞品楼盘的宣传活动及其取得的效果，并形成报告。

3、制定月度活动主题，相应增加外拓活动会议强调，策划要先行。提前制定每月活动主题，以便经纪人围绕这一主题开展相应的call客、巡展、截客、派单等一系列外拓活动。通过外拓活动，提高客户来访来电量，增加与老客户之间的互动。同时，领导指出，对每一次的外拓活动都要有详细的计划，精心准备，有的放矢，从而提高外拓的能效。

4、准确把握宣传方向，充分利用电商资源会议指出，现在是一个网络时代，房地产销售也需要线上、线下的宣传、推广。而房产电商就是在互联网高速普及的大环境下出现的一种房地产经纪代理机构的全新盈利模式，因此现阶段要充分利用这一有利资源，加大电商考察力度，增加电商洽谈量，多家比较，择优录用。另外，与电商合作，要注意按照项目实际需求设定合作周期，谈定合作细节。

三、加强部门内部管理，完善规章制度，提高团队协作力会议指出，现阶段人员已基本到位，销售部营销总监及销售经理要加强部门内部管理，保证内部工作及流程最高效地实现规范化、制度化。

会议强调，销售部是一个新团队，部分员工并没有相关的工作经验，现阶段，完善部门相关规章制度以及提高经纪人团队综合素质是部门重点工作。努力提升经纪人的沟通能力、客户接待能力和甄别能力，建立标准的营销工作模型。会议最后x总强调，全员要进入开盘在即状态，要有紧迫感，打起十二分精神，围绕项目开盘开展各项工作，加快工作节奏，理顺工作流程，为项目开盘一炮打响奠定坚实的基础。

销售管理部

二〇xx年三月十八日

会议时间20xx年8月20日星期一

会议地点香湖郡销展中心

会议主题周例会

参与人员

缺席人员及原因

主持人

记录人

会议内容：

一、上周工作回顾

1. 香湖郡□20xx年8月回款20xx万元□20xx年回款10226.1007万元。
2. 香湖郡车位□20xx年8月回款72万元□20xx年回款452.38万元。
3. 八月签约2套，金额350.6247万元。认购1套，金额217.2871万元。
4. 上周来电来访情况
5. 8月份置业顾问销售排名
6. 8月份置业顾问回款排名
7. 周日下午举办了露天少儿泳池派对，共有19组客户参加，73人，让客户体会到了家的感觉。
8. 周五、周日分别举办了两场家宴。

二、本周工作计划

销售部：

1. 对各自的意向客户进行逐一汇报：意向客户2组：张总主要问题出在子女身上，争取再与他的子女进行沟通。义务客户暂定2#402, 21号邀约来谈。意向客户2组：杨女士暂定2#102，

严怡暂定7#402。意向客户2组，洪总房号已定，再次邀约由领导出面沟通，三次来访，再进行沟通。

2. 二期说辞口径统一：二期房价起步一万多一点，看具体行情而定。

3. 本周为培训周，安排如下：周二户型讲解；周三优劣势转换；周四项目说辞；周五现场模拟。

4. 每位置业顾问整理自己的已成交客户，将其分为a□b□c类。a类各户指会介绍新客户的客户；b类客户指有能力，有群体，但不主动介绍客户的客户；c类客户指无群体，也不愿介绍客户的客户。周三前上交。

5. 各置业顾问整理现手头已有的全部客户资源，包括新客户和老客户，每日回访不少于5组，并记录回访情况，每天17:30之前上交，此项列入日常考核。

策划部：

1. 完成老董的专访，专访的视频与平时生活的视频在下周投放。

2. 完成二期效果图。

3. 完成3万份东岸公园折页的邮寄，目标群体为绍兴县注册企业的企业法人。

4. 本周举办精油养生案场暖场活动。

5. 完成销售部门口的展板、香湖郡门口3*6的展板，以及各大板块的展板修改。

领导总结：

策划部的活动初步安排应提前与各置业顾问沟通，若置业顾问有任何意见或建议，当场提出，根据各自的客户情况，共同商议活动的可开展性及响应度，以及活动开展的时间地点等相关事宜，确保活动有效地开展。

营销部

20xx年8月20日

会议时间20xx0816

会议名称营销例会

会议主持人张维

记录人

参加部门及人员

营销部：

缺席人员

会议内容(根据实际会议内容整理要点)

早会：张经理：

工作安排

一、置业顾问做好来电、来访客户接待工作。

晚会：张经理：

一、来电、来访客户情况分析与总结：8月17日接待中心接待来电客户8组，接待来访客户1组。

1、刘淼：

(1)、接待来电客户赵先生，通过dm单获知项目信息，该客户未表明需求何种房源，比较关注价格、有无花园。

(2)、接待来电客户孙先生，莒南县人，通过广播获知项目信息，来电咨询商铺情况，主要询问了商铺价格。

(3)、接待来电客户王先生，现居罗庄，路过工地现场获知项目情况，询问别墅房源，面积约240平米左右，提问较详细，主要询问了项目的价格、面积、开盘时间，排水系统。(总结：对于客户提问较专业问题，置业顾问一时解答不出的，要尽快咨询项目相关负责人，在回访客户时，详细向客户解答，并邀请客户前往工地现场参观，由专业人员向其做介绍。让客户感受到我们的专业素养)

(4)、接待来电客户李先生，现居兰山，通过dm单获知项目信息，该客户之前去陶朱公看过，觉得陶朱公的好，主要是因为价格便宜。觉得我们项目价格贵。(总结：当客户提出将其他楼盘与我们项目做比较时，要委婉告知客户，其他楼盘与我们项目之间的差距，着重凸显我们项目所具备的其他楼盘所无法比拟的优势所在。让客户体会到在我们项目添置别墅，不仅是生活上的享受，也是身份上的体现)

(5)、接待电转访客户孙先生，50多岁，与朋友步行至接待中心，需求面积约300平米左右的边套别墅。该客户对现推出房源位置不太喜欢，比较喜欢靠近会所位置的房源。客户朋友一直提喜欢青啤的外立面、屋顶设计，也一直询问我们项目排水系统的质量。该客户去陶朱公、青啤看过，但均未定房。要等开盘之后看情况再说。(总结：该客户在购房时较为谨慎，还要继续了解客户的详细基本信息，包括客户所从事职业，家中人口，现居住情况等，在公司有大的节点以及活动时通知该客户参加)

2、王美：

(1)、接待来电客户林先生，通过dm单(华丰服装城附近)获知项目信息，该客户打了3次电话，主要询问了项目的位置、价格、面积。想到工地现场看。(总结：可以近两天邀约该客户到工地现场参观景观，同时可以更详细了解客户的基本信息，判断客户是否具有购房意向以及购买能力)

(2)、接待来电客户王先生，路过项目工地现场，该客户只询问了交房时间。(怀疑是装饰公司业务人员)

(3)、接待来电客户徐先生，通过dm单获知项目信息，需求别墅，面积300平米左右，来电询问了项目位置、价格、现工程进度，对项目位置未表现出抗性。

(4)、接待来电客户卢先生，通过dm单获知项目信息，现居凤凰城高层，需求面积在400左右的别墅，有一家面积1000多平米的工厂，询问了付款方式。想到工地现场了解。(总结：从来电中客户反应的信息判断，该客户具有一定的经济实力，对付款方式比较关注，可以邀约客户到工地现场详谈，同事了解客户的具体意向以及基本信息，为下步的跟进提供参考)

二、房源预定情况：8月17日，刘淼客户计小波预定了23#楼西边套p3户型。

三、工作安排：

1、确定项目交付时间为20xx年12月31日，客户询问的话可以告知。

2、明天钢琴初赛，做好接待工作。

3、明后两天继续邀约客户到工地现场，将最近在外出差的客户回访一遍，邀约其到工地现场。

四、待解决疑问：

我们项目的排水系统是采用何种方式?排水能力如何?

房地产会议纪要篇二

地点□xxx

主持人□xxx

参会人□xxx

会议名称□xxx

内容：

20xx年3月31日上午9时45分，云南澂江天然山水房地产开发有限公司在项目指挥部会议室召开了总经理办公会，会议由公司总经理杨树安主持，公司领导班子及公司各部门相关人员参加了本次会议。（建议可删）

一、杨树安总经理对阳宗海项目前期工作进行总结、检讨以及对近期工作进行部署和安排

公司杨树安总经理首先强调：局党委对阳宗海项目高度重视并充满期盼，从人力、物力、财力等方面对公司进行了鼎力支持。整个项目关系到全局战略投资的成败与否，因此整个公司应改变思想，转变观念，团结一致，努力工作，高效、优质的完成整个项目工程。

针对目前户型设计不合理，施工过程中存有安全隐患等问题，杨树安总经理提出了以下三点要求：

(一)要以市场为导向，客户需求为依托，方案为基础，前提规划。要充分结合自身优势，实地考察，做出一个精品优质规划，打造出一个依山就势，错落有致，跌宕起伏的高端花园住宅小区。一是要对户型进行置换，并形成主打户型，把519平米户型压至400平米。二是要对大露台进行调整，使其尽量在观海面位置。三是要慎重选用样板房。四是要进行海景面分析，观景面要求达到60%，尽量达到80%，如无法达到要求，更换设计单位。五是要对户型、高差做调整，所有户型调整在15天内完成。此项工作由副总经理李鑫牵头，总工程师张培福主办，副总工程师李宏琳配合。六是要在六组团加两幢房子，一组团花园中的一幢房子取消。七是只进行环水保工程，土石方工程全部停工。

(二)严格落实分工负责制度。一是样板区形成，主干道成型，要在规定时间点完成。此项工作由常务副总经理李金星负责，陈建民设计。二是所有绿化分段完成，由常务副总经理李金星负责，副总经理李鑫配合，花草搭配由副总工程师李宏琳提供依据，请绿化单位指派相关人员到项目进行实地考察。三是在环保压力不的前提下，将杯脚100米绿化完成。四是基本农田土块提高，四组团和其他组团可单独进行。五是环保工作由副总经理何建华负责。

(三)要堵塞质量监督和跟踪管理存在的漏洞。3月22日3号大坝的隐蔽工程未灌浆，现场无管理人员，无监理人员，如以后再有类似情况，对施工单位罚款10万，工程部罚款5万。

二、公司其他领导班子成员和相关部门负责人进行讨论发言，达成一致共识并表态：

一是要对之前工作中存在的问题，进行深刻反思，并寻根问源。

二是要充分认识到设计规划对整个项目所起的决定作用，总结经，吸取教训，以客户需求为最终出发点，要具有前瞻

性和长远性地制定设计规划应，打造良好的项目品质，为销售工作打好基础，埋好伏笔。

三是要加强公司内部各部门之间的横向联系以及和设计、施工单位的沟通、交流。

四是要提高对质量、环保问题的认识，加强监督管理，并形成目标责任制。由公司副总经理何建华负责，环境安全部配合各监理施工单位共同协作，在雨季前完成全部环水保工作。

三、公司杨树安总经理对近期工作进行部署和安排

1□20xx年4月5日，公司领导班子成员到规划设计院听取设计汇报，并根据现场情况，明确提出户型比例。

2、基本完成土石方标段内，土石方的施工单位经协商后可以退场。

3、所有的环保会议要形成会议纪要，做到有据可查，有据可依。

4、景观绿化优先，房屋施工让位，尽快赶工景观大道100米，在5月15日之前完工。

5、样板房的装修，到香港或深圳邀请设计公司进行设计，按最低标准每平米5000元进行装修。

6、7月底前完成会所施工，对大堂和卫生间进行精品装修，8月底前完成所有住宅建筑的招投标工作。

房地产会议纪要篇三

一、会议时间□xxxx年xx月xx日中午

二、会议地点：人力资源部办公室

三、出席人员：

主持人□xxx

根据公司领导安排，通过每周召开部门例会，加强部门工作交流，集中布置重点工作、协调问题、理顺工作思路，通过定期召开部门会议，使部门员工集思广益，培养团队合作精神，更快、更好的完成各项工作。会议纪要如下：

xxx本周工作重点内容：

1. 农业公司人员档案转移工作□xxx调出工作已经完成，其他人员档案转移已完成。具体情况还需与农业公司领导进一步沟通。
2. 进一步完善农业公司薪酬福利制度。（电子版提供杨经理）
- 3.xx月xx日周x将情况告知经理

xx本周工作重点内容：

1. 转正手续工作。
2. 定级工作。
3. 公积金补缴工作。
4. 部长职称评定工作。

xx本周工作重点内容：

1. 置业、农业公司xx月xx日面试的准备工作，

(置业应届毕业生，农业有工作经验)

xxx本周工作重点内容：

1. 培训中心人员管理办法的撰写。(已完成)

经理布置本周重点工作：

1. 员工、个别领导职称评定工作□xx□xx月进行申报，前期准备工作由xx负责跟进□xxx协助。

2. 选择优秀的猎头公司，为投资、置业、农业公司招聘高级人才。该项工作由xx负责。

3. 培训中心人员管理办法初稿撰写工作。

4. 情况进一步跟进。该项工作由xx负责。

5. 病休制度的修改完善，该项工作由xxx负责。

6. 农业公司薪酬福利制度上总经理办公会，前期准备工作由xxx负责准备。

人力资源部

xxxx年xx月xx日

房地产会议纪要篇四

地 点：*****公司大会议室

议 题：*****公司周例会

主 持 人：*****

出席人员：*****

公司：**

公司;、**、***

会议记录： **

会议主要内容：

纪要如下：

一、各部门重要工作汇报

（一） 营销策划部

1、上周主要工作完成情况

□1□

□2□

□3□

□4□

2、本周主要工作安排

□1□

□2□

□3□

□4□

3、会议要求

□1□

□2□

□3□

1

□4□

□5□

（二）规划设计部

1、上周主要工作完成情况

□1□

□2□

□3□

□4□

2、本周主要工作计划

□1□

□2□□

3、会议要求

（三）开发报建部

1、上周主要工作完成情况

2、本周主要工作计划

3、会议要求

4、需要协调的事项

（四）工程管理部

1、上周主要工作完成情况

2、本周主要工作计划

3、会议要求

（五）成本合约部

1、上周主要工作完成情况

2、本周主要工作计划

3、会议要求

4、需要协调的事项 2

（六）财务资金部

1、上周主要工作完成情况

2、本周主要工作计划

3、会议要求

4、需要协调的事项

（七）行政管理部

1、上周主要工作完成情况

2、本周主要工作

3、需要协调的事项

抄报：*总、*总、*总、*总

主送：各与会人员及相关部门

3

会议时间：

会议地点：

会议议题：

会议主持：

参会人员：

会议记录：

根据会议议程，首先由销售部各成员对现阶段自己负责的主要工作进行了总结汇报，随后□x总对上述汇报进行了点评，并就销售部近期的蓄客、宣传活动策划以及部门内部管理提

出了明确要求。

会议纪要如下：

一、明晰销售目标，按月分解年度指标，加大执行力度

会议指出，今年的年度销售目标是1.2亿，销售部团队应统一明确这一目标，并紧紧围绕该目标开展各项工作。

会议强调，销售部要进一步分解指标，做到指标到人，严格考核。每个人要在明晰销售指标的基础上，针对性的按月分解工作，按节点完成，做到心中有数。

二、分析客户信息，把握宣传方向，拓展蓄客渠道

会议指出，现阶段的策划、宣传工作的成功与否直接决定了项目在开盘后能否一炮打响，是后期销售成功的关键。聚焦客户分析、聚焦拓客技巧，聚焦活动推广，从而实现蓄客渠道拓展，蓄客量明显增加。

1、精准客户地图绘制，高效定位客户群体

会议强调，要对目前已积累的意向客户，对其所处区位、行业、居住区、购房原因、活动流线等进行详细分析，绘成客户地图。使客户地图与项目定位相匹配，为项目后续开发及营销工作提供重要的决策依据和客户支撑。因此，策划专员要提高客户地图的编制能力，将客户地图做深、做细、做透，实现精准制导。

2、深化客户资料分析，加强竞品楼盘考察及资料收集

会议指出，知己知彼，方能百战不殆。经纪人要通过案场接待时的有效沟通对现有客户进行细致分析，区分重点客户及一般意向客户，确定分类标准。此外，要积极主动外出收集

竞品楼盘成交信息，时刻关注竞品楼盘的宣传活动及其取得的效果，并形成报告。

3、制定月度活动主题，相应增加外拓活动

会议强调，策划要先行。提前制定每月活动主题，以便经纪人围绕这一主题开展相应的call客、巡展、截客、派单等一系列外拓活动。通过外拓活动，提高客户来访来电量，增加与老客户之间的互动。同时，领导指出，对每一次的外拓活动都要有详细的计划，精心准备，有的放矢，从而提高外拓的能效。

4、准确把握宣传方向，充分利用电商资源

会议指出，现在是一个网络时代，房地产销售也需要线上、线下的宣传、推广。而房产电商就是在互联网高速普及的大环境下出现的一种房地产经纪代理机构的全新盈利模式，因此现阶段要充分利用这一有利资源，加大电商考察力度，增加电商洽谈量，多家比较，择优录用。另外，与电商合作，要注意按照项目实际需求设定合作周期，谈定合作细节。

三、加强部门内部管理，完善规章制度，提高团队协作力

会议指出，现阶段人员已基本到位，销售部营销总监及销售经理要加强部门内部管理，保证内部工作及流程最高效地实现规范化、制度化。

会议强调，销售部是一个新团队，部分员工并没有相关的工作经验，现阶段，完善部门相关规章制度以及提高经纪人团队综合素质是部门重点工作。努力提升经纪人的沟通能力、客户接待能力和甄别能力，建立标准的营销工作模型。

会议最后x总强调，全员要进入开盘在即状态，要有紧迫感，打起十二分精神，围绕项目开盘开展各项工作，加快工作节

奏，理顺工作流程，为项目开盘一炮打响奠定坚实的基础。

销售管理部

二〇一五年三月十八日

主题：2015年第三季度房地产行业展望及top50解读

主讲人：丁祖昱

积极营销。房地在“十一”期间销售业绩普遍大涨。

有利于改善型自住需求释放。

3. 土地市场：成交整体冷清，企稳态势明确。

4. 地产开发：投资月度同比增速逐级回落，新开增速呈二次探底势。

四季度市场回升在即。

6. 库存：多城市供求失衡加剧，库存高企，消化周期显著拉长。

7. 价格：近六成房企售价较上半年下滑，企业“以价换量”空前一致。

8. 行业：集中度显著提高，cr10的门槛上升，但cr50的门槛下降，行业向“强者更强”

趋势发展。

破营销成效显著；限购取消，绿城收益；招商地产销售发力，单月达61亿；第三梯队竞争激烈，佳兆业、泰禾表现突出。

10. 房地产行业明年将更为艰难，未来长期来看，还将在高位（量价）上震荡波动。

主题：内外兼修，渠道破局

主讲人：臧建军

1. 互联网不可能取代线下交易与服务，代理行业将聚焦专业策划能力和案场转化能力。
2. 二手房比重上升，去中介化不可能，去门店化有可能，去公司化未知。
3. 渠道召集客户的能力在行业价值链中处于核心地位，从坐销到行销是大势所趋。

是行业方向。

到“养客”能力，“用户体验和客户服务”才是营销服务业的本源。

主题：新房销售：线上线下融合，重大变革在即

主讲人：竺劲

单的b2c 和房产电商简单的c2b 都难以满足购房人和开发商的o2o 需求。代理行做电商，房产电商介入交易将是未来的方向。

商和代理行分别占据着这两大环节的中心位置。未来的变化将是：媒体电商面临二次转型，完成o2o 模式或者像横向延伸；代理行简单卖楼难以奏效，需要给开发商销售资金回笼定制更多的工具。

步增加收入。

求变革的龙头企业世联行。我们同事看好媒体电商的商业模式创新和重视活跃客户的代理行及房产电商。

看好四季度销售回升；其次，无风险利率无法往下做，看不到按揭贷款的松动。由此出现“宽货币，而非宽信用”的现象，后续还是需要做psl□mbs的`定向降准动作，长时间利率下行的趋势明确。总之，未来市场会在高位震荡。

一、对2015年工作进行全面回顾与总结

员少。但困难中透着光明，2015年同时也是更充满希望的一年，因此让我们所有的公司同仁在2015年放手一搏，精诚团结，共创明日辉煌。

二、工作上提出细致要求且勉励各位员工

公司利益关系到工程部每一个管理人员的自身权益，要把公司的项目做为核心，做为重中之重去落实。要求每一个工程管理人员，要以一个主人翁的姿态全身心地投入到工作中进去，真抓实干，协同作战，使工程部成为公司战无不胜的排头兵、尖刀班！质量管理和进度管理任务很重，安全文明建设面临要上一个新的台阶，及时做好工程预决算、保质保量赶进度。这就要求我们；早谋划，严要求，坚决执行公司的决策，及时总结工程部阶段性的工作经验和不足，为使工程部的管理工作日趋制度化、规范化、合理化，需要加倍努力！

三、对下一步工作做具体安排部署

1□xxx□2015年春节前须完成工作内容□xx-x室外东侧南北向过道花岗岩铺贴完成，西南角场地成型□xx-x正门台阶、地面、安装、装修完成□xx-x室内楼梯踏步花岗岩铺贴，栏杆、扶手安装完；天井四周不锈钢栏杆、钢化玻璃安装完。二层部分

玻璃幕、玻璃钢架封堵完□xx-x公共部分剩余楼梯、栏杆、扶手安装完□xx-x公共卫生间2015年农历2月初2之前交付使用；春节后着重补前期遗留资料、图纸、签证等，争取两个月内完成报公司预算部、工程部审核□xx-x及室外收尾活在资金有保证情况下争取两个月内施工完成，3个月内完成验收。

2□xxx□2015年春节前须完成工作内容：人工湖东侧毛石砌筑完成□xx-x周边消防主干道路基及砼硬化须全部完成；室内东西两侧侧厅在马街书会前封堵完成，消防水池主体框架施工完成□xx-x西南角种植部分完成室外场平，春节过后着重补前期遗留资料、图纸、签证等，争取两个月内完成报公司预算部、工程部审核□xx-x及xx-x室外种植、绿化、亮化在资金有保证情况下争取两个月内施工完成，3个月内完成验收。

3□xxx□二、三层办公室装修要求在阴历2015年1月25前完成，随后两个星期内提供相关工程验收资料、施工图纸□xxxx年前尽快把装修方案确定。

4、要求各工程口春节后每个月25号之前必须将进度计划上报至公司预算部、工程部，以便公司做资金平衡计划，公司统一调配资金，确保公司各工程进度正常进展。

附：参加会议人员名单

参加会议人员名单

xxx 总经理

xxx 董事长助理

xxx 总工程师

xxx 执行项目经理、质量工程师

xxx 预算部经理

xxx 工程材料员

xxx 办公室主任

xxx 水电安装工程师

xxx 总监理

xxx

xxx

（共11份）

房地产会议纪要篇五

xx地产工程建设

xx月份工作安排会议纪要

xx地产投资有限公司于xxxx年xx月xx日下午2：30，总顾问xxx在xx会议室主持召开了xx月份工作总结暨xx月份工作安排会议李总会中作了重要讲话。现将会议研究议定事项纪要如下：

一、污水处理项目以中鹤新城为载体申报。

二、综合部牵头拿出预防拖欠农民工工资监管部门机构人员组成和工作方案，尽快确定需要的工作人员人数、具体工作流程。

三、综合部、项目办要以各种项目资金的申报要以工作为重点抓紧，做到尽最大努力争取资金。

四、道路竣工验收要抓紧进行。综合部牵头，李工负责。

五、中学配套材料的确定，变更技术采购部门抓紧下达。

六、服务中心外墙涂料需要抓紧确定品牌。

七、中学建设进度仍然要放在所有工程管理的第一位。各部门要通力配合。

八、xx区沿街楼涂料再增加施工队伍加快施工。

九、xx区窗户由甲方负责安装。楼梯栏杆仍采用不锈钢栏杆，技术采购部门询价后通知施工单位。

十、学校电梯暂时不安装，甩项交工。

十一、城南工业区廉租房项目，原来的变更拆迁抓紧办理签证。新开工程强力推进做好基础。

十二、服务中心、中学的电力队伍抓紧时间进场施工。

十三、地下水源热泵、天然气施工队伍周一进场，联通移动施工队伍尽快确定。

十四□xx路挖出的多余土方运走□xx路东侧土方平整高度到人行道基础上平。

十五、工程部统计各施工标段队伍停止不前的情况上报，问题严重的解除合同。对各施工队伍确定的处理措施要以书面形式进行通知。

十六、中学设备由市、县教育局配发□xx月xx日之前必须完成中学建设工程。工程部要倒排工期，防范灾害天气影响工期。

十七、南区决算由综合部王文浩负责催郑州出标准。决算方式：一样的楼出一个标准基本价，若施工单位有异议，可自己拿预算去评审。出标准后，跟各施工单位开会通报价格。

十八□xx区原定xx月底交房，现在房已销售，工程施工竣工必须往前赶进度。

十九、道路要清扫干净，领导检查所经路线要有形象并尽量不堆积物料。

二十、物业管理中业主反映问题要及时维修。存在的问题要施工队签字、工程部签字确认。明确维修时限。

二十一、希望大家要在工作中积极、主动、自觉努力。把工作做好，把自己本部门的队伍带好。

二十二、要求各部门认真落实十月份工作计划安排。

与会人员名单

出席

本期报□xx集团总经办

发：公司各部门

xx地产投资有限公司xxxx年xx月xx日印发

记录□xxx校对□xxx(共印15份)