

南京主城房价一路高涨,很多购房者被迫将转向江宁、江北,而在“两江”板块,地产开发的外扩又多以大盘开发模式为主,这其中,尤以江北最甚,仅桥北整体开发体量至少2000万方。但选择“两江”的购房者必须面对的一个现实是,在入住人数未达到一定规模时,这些大盘的物业管理的收入往往会出现负增长,从而直接导致物业管理公司撤离或者降低物业服务水平。本期《金楼市》“物业大家谈”就将聚焦大盘开发及其物业管理难题。

入住率低至一成 大盘物业活得挺难



贴心物业人人想要 快报记者 路军 摄

入住率太低暴露物业困境

一位负责桥北某大盘的物业管理公司负责人向记者透露了一个数据,该公司目前负责桥北某大盘的两个组团,总户数为3000多户,尽管拿房率达98%,但是实际入住率仅10%,也就是说,原定居住人口达到3000多户的小区,在陆续交房的一年时间里,仅有300多户人住了小区。而在桥北,整体的人住率平均也仅为20%。

低入住率给物业管理公司带来了一系列问题:物业费收缴率极低;电费垫付;二次供水难题……该负责人告诉记者,按照规定,如果所属房产空置半年,业主应当到物业管理公司进行备案登记,即需缴纳70%的物业费,但事实上,极少有业主主动来物业缴纳这部分物业费。在用电方面,目前市供电局对于有物业管理公司的小区有着“先买电、后用电”,即由物业向业主收缴电费,并为小区整体预存部分电费,尽管入住率偏低,但电梯、公共照明等费用并不会相应减少,因此,物业必须对电费进行垫付。再有,就是二次供水,目前南京6层以上的小高层和高层多数均需要二次供水,尽管入住率不高,但为保证业主的正常生活,物业必须投入成本以维持水泵等设备的运作。

该负责人告诉记者,入住率偏低已对目前的经营带来直接影响,2月的财务核算显示,公司在该项目上亏损额达到了6万多。

负责另一大盘的一位物业管理负责人还告诉记者,由于大盘往往体量较大,物业管理往往交给几个物业管理公司分组团管理,而同一大盘的几个物业之间还出现竞争,一些物业通过减少用工人数、降低服务标准等手段,物业费打出了8折优惠。“这样做的结果会直接导致楼盘品质以及房产价值的下降。”

尽管年初南京出台了“限地令”,

但在业内人士看来,单幅地块出让规模原则上不超过20公顷的规定仍然比较宽松,此外,对早已取得大幅开发地块的众多江北楼盘来说,大盘开发和物业管理仍将是今后的主题。

大盘物业究竟该怎么管?

针对大盘物业管理,中国人民大学制度分析与公共政策研究中心研究员舒可心提出了他心中最佳的物业管理模式:物业服务企业提出一个预算并对应一个服务标准;经过业主讨论共同决定后,全体业主按份分摊相关的费用;物业服务企业阳光地使用这些钱,随时接受任何业主的查阅和质询;对欠费的业主,由业主授权物业采用法律的方式来解决。欠费业主不再欠物业的钱而是欠全体业主的钱。物业根据收到的资金完成对应的工作,并按照事先的约定提取自己有限的报酬。而这也就是“物业管理权信托”模式。

东南大学物业管理研究所所长黄安永教授也提到处理这样的问题,首先开发商应该给予适当补助,因为已经交付部分的物业管理好了,所形成的良好口碑对于后期项目销售有推动作用,开发商应该予以重视,另一方面,作为物业公司则应考虑到自身的经营状况,积极公开其收支情况,适时调整物业服务品质。

记者了解到,一项惠及物业的《物业承接查验办法》也在广泛征求意见中,该《办法》一旦出台,将改变过去开发商仅凭竣工备案表就可以要求物业管理公司接管小区的做法,而对实施承接查验的物业提出了建设工程、供水、排水、供电、供气、人防以及教育、绿地等多方面需达标的要求,对此,黄安永表示,这一办法出台无疑是物业公司的福音,但由于开发企业的实力和品牌意识参差不齐,因此目前这一《办法》还在研究中,在对其进行适当调整后,该《办法》才会出台。快报记者 葛九明

他山之石 碧桂园家园模式

作为国内大盘开发的领先者,碧桂园是如何面对大盘开发与管理难题的呢?

碧桂园控股相关负责人介绍,所有碧桂园的项目一直是保持配套先行的策略,酒店、商业、交通等设施齐备,形成了管理、保安、绿化、保洁、消防、社区文化等管理程序,不仅可以通过社区内的保安监控系统、电子智能门禁系统、重点区域视频监控系统等确保每一位业主家庭的安全居住,更能随时提供系列服务。碧桂园着力培训了一大批高素质的服务人员,其中不少人取得了国家建设部颁发的全国物业管理企业经理资格证书。

对大盘的物业管理来说,成立并发挥业主委员会的作用也值得关注。据了解,当前碧桂园在广东很多成熟的楼盘

业主都自发地组织一些社区团体,如羽毛球协会、摄影家协会等,经常会在碧桂园旗下的各个项目之间进行交流,物业也会设有专门的社区文化部,不定期为业主组织各种娱乐活动。碧桂园物业也积极创造条件,使业主参与到物业管理的各个环节中来。

碧桂园的物业已不单纯只是保障社区的安全和清洁,让业主满意才是根本。以如山湖城为例,虽然项目尚在建设中,但业主巴士已开通运行,为项目服务的五星级标准度假酒店正在建造,综合性商业街、交通中心和社区医疗中心等也在规划中。该负责人也坦言,“仅依靠物业的努力、缺少开发企业的参与,任何楼盘的管理都是比较困难的。”

江宁东山临街旺铺本周末将公开

位于江宁东山主城板块、邻近宁杭高速二期的武夷水岸家园项目,将于2010年4月10日公开发售“水岸风情商业街”纯1层临街旺铺。

武夷水岸家园位于东山主城以东,该区域为东山主城板块的重要延伸,是东山主城板块重要的居住功能片区。该区域目前建成或在建的规模小区近10个,未来规划居住人口会多达10万人左右,商业人气充足。“水岸

风情商业街”是该项目的社区配套商业中心,总面积约为6000平米,由休闲步行街、会所、幼儿园、托老所等组成,主要集中在文靖路和通湖路上,呈线性分布。

据了解,武夷水岸家园4月10日共推出46套商铺,全部都是临街一层店铺,面积从20平米到160平米之间。开发商透露,开盘当日将有最高10000多元的额外开盘特惠,仅限开盘当日签约成交客户。

市一幼世茂外滩新城分园招生在即

除了持续热销,世茂外滩新城楼盘的学区实景图也逐步全面落实。据了解,小区率先引入的南京市第一幼儿园将于近期正式开园,为世茂外滩新城所在的下关区再塑一张教育名片。作为世茂外滩新城“春晖工程”的第一步,今后此区域内从幼儿园到中小学的优质教育资源将逐步落实建成,世茂外滩新城的孩子可以在家门口完成全程的基础教育。

据悉,2010年9月即将开园的市一幼外滩新城分园将面对世茂业主及周边的适龄幼儿招生,报名咨询工作将于2010年4月10日起全面展开。其中,托班对象为2007年9月1日—

2008年2月28日前出生幼儿;小班对象2006年9月1日—2007年8月31日前出生幼儿;中班对象2005年9月1日—2006年8月31日前出生幼儿。

此外一期3号国际精装楼王,目前市场价值远被低估,在沿江周遍楼盘毛坯均价远远超出2万元时,世茂外滩新城3号江景房在打造精装修后,均价仅为2.4万元,价格节节攀升依旧受市场追捧。据悉,规划面积达百万平米的项目二期,率先推出的Flora花神座、Iris彩虹座80—256平米超高层江景豪宅,也将于近期重磅推出。(杨连双)

中央金地掀起6.3米面宽小户型革命

作为春交会上的纯新盘,中央金地项目无疑是一大亮点。由地产百强昆仑沃华权倾打造的中央金地打破了传统的居住理念,作为5.2米的挑高产品,革命性地将面宽扩大到6.3米。解决了小户型拥挤和普通挑高的不通风现象,打造全新的“空中跃层”TOWN-HOUSE的生活品质。

项目位于建宁路和钟阜路的交会处,地

处城市核心地带,紧邻南京的第三商圈中央门商圈,以及湖南路商圈、三牌楼美食圈,形成三圈环绕,业态丰富、生活便利,周边配套生活设施齐全,交通便利,有多路公交站点直达。更值得一提的是近8000平米的地下商业与规划中的地铁7号线、9号线“城河村”站相连,届时将成为双地铁物业,有巨大的升值潜力。

万科金色家园1期 私家臻藏 惜惜相让

莫愁湖畔汉中门旁

全湖景豪宅

应该是南京最好的房子

100平米两房两厅

客厅观全湖、主卧观全湖、次卧观全湖、大阳台超级观景

【品牌精装,家电赠送】

中介勿扰,售房电话

13605168187 / 025-52470415