

河定桥“高档小区”交付7年一直脏乱差,现在又要卖新房了 好地段+差环境=房价几何



商业街一带长期脏乱差



垃圾乱堆乱放,较长时间无人清理



小区商业街的路面坑坑洼洼

对于位于江宁板块的金王府业主来说,物业服务一直是困扰他们多年的问题。楼盘自2005年第一期交付以来,业主们对物业的各种批评从未停息:小区内环境脏乱差,偷盗现象严重,防盗门损坏无人修理,保安形同虚设……之前媒体也曾多次曝光。尽管该盘地段被周边市民一直认可“不错”,但社区品质却不尽如人意,被指“糟蹋了好地段”。最近,记者针对即将再次开盘的金王府小区环境,做了一次走访和调查。

□实习生 马文煜 现代快报记者 方宇

亲历

业主诉苦挡也挡不住

“小区内的垃圾清理得非常不及时,单元的电子门坏了还是没人修,就这么敞开着。楼道也没人扫,我们这一个单元电瓶车也被偷了很多辆,去物业要求索赔,保安让我们自己去报警。”住在金王府39幢的一位大妈,一见到记者就开始“诉苦”。后来记者也亲眼看到:小区内垃圾桶旁边垃圾成堆,大门口保安对过往人员也不询问,看见记者走进来熟视无睹,外界车辆也是随意进出。

34幢的居民陶师傅气愤地告诉记者,31~36幢都是这块地上的拆迁户,本来小区楼底下都规划有车棚,现在都被改成停车位了,一个车位每个月收80块钱,“为了多收钱弄得现在连自行车都没地方停!”记者也注意到,小区只有少数几栋楼下搭建了车棚,至于没有车棚的楼栋,自行车和电瓶车则乱停乱放,楼道里都被挤得满满当当。

随着记者在小区内访问的业主不断增多,发现大家反映的问题集中在小区卫生、人员出入管理等。其实问题远不止这些:还有小区内私家车乱停,夜间外来人员扰民等等……这些问题一直困扰着他们。不少业主告诉记者,“像电子门的问题,我们一直在反映,但物业到现在也没



很早之前的建筑垃圾,一直没有得到清理

弄好。”

金王府小区内部还有个属于自己的商业街,就位于项目两片住宅区中间,虽然给居民带来了便利,但商住混合的格局也给小区带来了安全隐患和卫生死角。记者看到,在商业街附近的人员来往频繁,地上污水横流,垃圾遍地,道路坑坑洼洼。收废品、小吃摊、卖装潢材料的,把整个商业街弄得乌烟瘴气,不少正在装修的店家甚至把装修材料也堆放在了路面上。

调查

物业抱怨收费标准低

南京龙润物业有限公司金王府小区的负责人端木经理接受了《金楼市》的采访,面对业主们反映的社区环境、卫生、安全等问题,端木经理告诉记者,“接手金王府才两天,很多情况不大了解。”这位经理解释称,垃圾处理的问题和他们无关,是承包给一个私人老板来处理,每拖一卡车垃圾,物业公司都要向那位老板支付300块钱。而单元电子门的修理费用,他们之前也已向领导申请,但一直没有得到答复。

端木经理还告诉记者,目前小区内的物业服务收费是1.1元/月·平方米(高层),虽然大部分业主都能按期缴纳物业费,但收费标准太低,“金王府应当是属于高档小区,物业费与此不符,我们管理起来自然有难度”。

但记者随后走访了与金王府仅一街之隔的清水湾,该小区环境整洁,来往出入的车辆均进行刷卡登记。而清水湾小区的物业费才1块钱(每月每平方米),不及金王府高。

开发商建议自主维权

据悉,金王府7月还有两栋房源将上市销售。社区环境长期脏乱差,难道开发商不担心后期销售出现瓶颈吗?记者以一名购房者的身份说出了自己的担忧,一位销售人员立刻表示:“小区的环境是比较差,这点我们承认。但随着新房源的推出,相信到时候小区的物业服务肯定会大不一样。”

记者随后也联系了开发商南京金箔集团的销售总部,一位姓蔡的工作人员表示:“多年来金王府小区环境差,我们也

早有耳闻。由于目前和物业公司的合同还没有到期,也不能单方面解除合同。过去业主曾多次将问题反映到我们这里来,我们也只能不断发函督促他们进行整改。其实现在在金王府也有业主委员会,应该自主维权,实在不行就把现有物业炒掉。但这事与开发商没什么关系。”

记者遇到一对前来看房的夫妇,他们表示,金王府的交通生活配套成熟,如果脏乱差可以解决,还是一个理想的选择。

观望

最近有所改善 因为要卖新房

当天,记者在现场看到,小区内部的草坪并没有像原先网上流传的那样杂草丛生,相对还是比较整洁的。一位业主立刻告诉记者:因为开发商又要卖新房子了,为了让小区环境看上去好一点,这些草皮也是半月前刚栽上去的。但有业主担心,毕竟有些问题存在了很多年,卖完新房难免重新出现。

那么,金王府业主到底应该怎么办?对此,南京慧韬物业公司吴涛总经理的建议是,金王府小区的业主必须要自我觉醒,不能将希望寄托于开发商,业主委员会可以与现有物业制定详细的服务标准,实行绩效奖励制度。当然也可以直接更换物业公司。

物业管理不到位,会不会影响该小区的增值前景呢?吴涛总经理的回答是肯定的。“现在房地产市场已经走入了一个平稳期,人们在买房的时候,会更关注‘软服务’价值的投资。例如,现在小区的公共设施损坏了,在保修期之前都没有得到修理,将来如果有二手房主入住时,所付出的生活成本将会大大增加,这对整个楼盘的后期增值是很不利的,作为物业方,就应该要力所能及地将现有问题解决好,否则后果很严重。”对于金王府的物业整改问题,本报记者还将跟踪报道。

绿地集团20周年之际成功跻身世界500强

张玉良:靠转型不是靠转行

7月17日,“绿动中国二十年”绿地集团20周年发布会和“20年后再出发——寻找中国企业可持续发展之道”论坛在上海举行。绿地集团现场发布全新企业公益品牌“绿地心计划”,绿地集团董事长、总裁张玉良现场分享了绿地的“发展经”,并与专家、学者就当前市场形势做了探讨。



发布会上传来消息,今年上半年,绿地集团继续保持强劲增长,共实现业务经营收入1126.4亿元,利润总额54.8亿元,分别同比增长34%、37%。对于绿地成为全国房地产行业发展最快、效益最好的企业之一,张玉良将成功之道总结为三大战略:“全国化战略”、产业“适度多元化战略”、“超高层战略”。

他指出,当前城市化进程不断加快,绿地布局一二线城市,同时积极拓展三四线城市,得到了更多机会;产业方面向多元化方向发展,除房地产外,涉足能源、汽车、金融等其他行业,实现了稳健可持

续发展;此外,绿地超前一步大举进入商业地产领域的先见成效及优势日益显现,有力支撑了整体业绩的稳定增长。“绿地正在‘转型’,但并非‘转行’,‘转型’也是为了更好地做强主业。”

成立于1992年7月18日的绿地集团,是上海市国有控股特大型企业集团,在改革发展的大潮中应运而生,20年来牢牢把握我国经济发展的战略机遇期,坚持创新驱动、转型发展,为推动我国城镇化建设进程及各地经济社会发展作出了重要贡献。在成立20周年并成功跻身世界企业500强之际,该集团发布全新

企业公益品牌,标志其搭建起了符合时代要求与自身特点的较为完整的企业社会责任管理体系。

据了解,“绿地心计划”公益品牌由四组行动构成,分别是:“水滴行动”,旨在不断加强绿色建筑研发及应用,积极助力节能环保事业;“温暖行动”,旨在关爱社会弱势群体,积极投身赈灾救济事业;“聚力行动”,旨在拥军优属,助力国防;“希望行动”,旨在捐建希望学校及绿地书库。

绿地集团2012年社会责任报告及反映绿地集团20年发展历程的专著《势在人为》也同时发布。

专家观点

商务地产脱颖而出

发布会后举行的论坛上,张玉良与秦朔、吴晓波、梅新育等专家、学者共同探讨市场热点话题,精彩观点频出。

《第一财经日报》总编辑秦朔认为,中国房地产已经过了高速增长期,但城市化进程预计还将持续10~20年,因此行业的中期增长长期还在持续。在他看来,近期市场回暖是事实,但由于调控基调并没有变,房地产市场不会出现报复性的反弹。“我不认为现在就已经是房地产调控最严厉的情况。”

著名财经作家吴晓波分析,本轮房地产调控已经持续快30个月,对不同开发模式进行了一次检验。从目前的情况看,做城市综合体的企业,抗风险能力要比单纯做住宅产品的企业强一些。

张玉良则表示,调控中,要看到商务地产的销售占了很大比重。他认为,城市的发展和功能的不断完善,决定了商务地产将来会在市场中扮演更加重要的角色,产业的特点和结构都会发生变化。

□现代快报记者 肖岚