

交款12年仍然用不上天然气,业主忍受物业公司12年,6次试图成立业委会未果 锦绣花园业主忍无可忍 还得再忍?

日前,记者接到麒麟镇锦绣花园小区几位业主的投诉,投诉小区物业公司违规操作。其中有一点引起了记者的关注,这家南京蓝德物业管理有限公司仅仅凭着三级资质,管理锦绣花园小区长达12年之久,期间,上千万元业主共有资金去向不明。为此,记者赶赴锦绣花园小区,实地了解了相关情况。

文/现代快报记者 方宇



漫画 俞晓翔

交款12年没有用上天然气,安装费哪儿去了!

据锦绣花园业主徐先生介绍,2002年,开发商向锦绣家园2000多户业主(当时户数)每户收取2800元天然气管道安装费用,总金额超600万。徐先生向记者出示了当时的收据,上面确实写着用作小区业主安装天然气管道所用。但是12年过去了,天然气管道安装事宜迟迟没有实现,多数业主家庭使用的还是罐装液化气,既不安全也不方便。

12年间,锦绣花园业主屡次向开发商提出安装要求,均被敷衍搪塞。随后,业主联合向城建集团提出安装要求。记者看到了这份城建集团的答复。据城建集团解释,锦绣花园如需安装管道天然气须满足以下条件:1.在小区业主全部同意的前提下,由小区业主代表、物业公司或业委会向港华公司申请安装管道天然气。2.锦绣

花园小区周边天然气管线为中压管,小区需提供合适的调压箱摆放位置。3.该小区原管液供应单位,同意将管线移交给港华公司,并同意港华公司为小区转换天然气。4.该小区业主须缴纳一定的工程安装费。上述条件不能满足,就不能顺利安装天然气。然而,业主前期所缴纳的巨额管道安装费用却不知去向。据另一位业主张先生透露:“当初每户交款2800元,现在物业公司只给百江每户1200元。一方面,百江燃气根本不会接受这样的价格;另一方面,剩下的每户1600元用到哪儿去了!物业公司都没有交代。”

记者随即致电南京蓝德物业管理有限公司,物业人员表示不清楚这一情况,也说不清楚12年来每户2800元的天然气安装费用被作了什么用途。

二次变频供水谁同意了? 节约成本哪去了?

供水方式的变化也让锦绣花园的业主难以接受。业主徐先生拿出一本《住宅建设使用说明书》,记者注意到在供水说明一栏,写着直供、变频的字样,意思就是一次直供变频供水,但锦绣花园目前的供水方式却是二次变频供水。徐先生认为:“这两种供水方式存在本质的差别,不仅如此,合同中规定的供水方式被开发商肆意变更,本身就已经违法了。”

记者为此请教了南京自来水公司一位工程师,据这位工程师介绍,二次供水,是将来集中式供水的管道水另行加压、贮存,再送至用户的供水方式,相比原水供水,易被污染。据悉,锦绣花园小区内有一个巨大的供水设备,当供水不足时,小区业主的日常用水就来源于此,据国家《二次供水设施卫生规范》明确要求,管理

单位每年应对二次供水设施进行一次全面清洗、消毒,并对水质进行检验,而南京蓝德物业管理有限公司对此表示,其供水是绝对安全卫生的。

当大多数业主还把目光聚焦在供水方式的争执上时,却忽略了一个看似不起眼却事关业主利益的问题,那就是直供变频水的设备造价和变频二次供水设备造价

之间存在巨大差异。据专业人士介绍,不谈供水效果,光工程造价方面,变频二次供水设备相比直供变频水设备便宜上百万元。这笔侵害业主利益而节约下来的钱,一直没有人提起,这也让开发商钻了一个大空子。当业主醒悟过来要维权时,物业公司听而不闻,视而不见。当记者询问物业公司一位谷姓经理时,对方显得很不耐烦,始终没有正面回答记者的提问。

大面积附赠没有不可能 揭秘方山大平层法兰谷

每个户型都有超过50㎡的赠送空间,储藏室、卧室、书房、套房重新组合搭配,超大尺度奢华居住空间,130㎡阔景四房就能满足你对这一切的所有需求——位于方山的怀抱、建筑面积为15.02万平方米的法兰谷在户型设计上独具创新,让使用面积大于建筑面积成为不可能的可能。



景枫深耕南京,法式别墅体验

大平层,顾名思义,是指面积较大的平层住宅。作为高品质产品,大平层既具有别墅的尺度,在居住舒适性上也毫不逊色,可以说开启了城市生活与景观资源兼顾的大门。深耕南京,景枫投资悉心六年力作,加洲城兄弟品牌法兰谷横空出世,以1.03超低容积率以及宽阔的开阔造就低密度的宜居生活环境,以“无法不生活”来表达一种闲适、浪漫的格调生活是法兰谷传达给人们生活正能量。

设计鬼斧神工,超大面积附赠

法兰谷即将推出的户型在设计师鬼斧神工下,实现了近40%超大面积的附赠,这也成为该项目夺人眼球的最大亮点。比如130㎡户型实际面积达到了180㎡,4室2厅3卫,超大储物空间,独立厨房达12㎡,除了主卧套房、儿童房、书房及储物配电站均属赠送面积,这样精妙绝伦的设计,是法兰谷坚持阔达空间给业主带来法式浪漫生活的无限可能。

180㎡四室三厅三卫的户型,赠送面积超过50㎡,一梯两户,门厅十分宽敞,双储

藏室配备,三阳台与面宽8.1米空中花园交相辉映;主卧三间套房全为南向,其中40㎡的奢华主卧以及衣帽间、卫生间顶级配备,有限空间得到最大化利用,居住功能也有所增强。

除此之外,230㎡五室三厅六卫,得房率为140%,专属一梯一户,保姆套房独立入户,门厅、8.7米面宽客厅加上创意的中西双厨房,双储藏室配备,让业主时时尊享奢华的品质生活,除了近80㎡奢华套卧,还配备高级书房、豪华卫生间、衣帽间,而功能齐全的保姆间及生活阳台全部赠送。

高端完善配套,交通直达主城

景枫一贯坚持品质标准,除了精筑绝妙的户型之外,高端完善的生活设施配套更是为其锦上添花。据悉,法兰谷项目自身更有1万多平方米大型商业配套,与加洲城共享一期红酒会所约5800㎡,二期会所约2000㎡。高端休闲业态应有尽有。建成后还将引进超市、药店、干洗店、水果店等,同时,小区还规划有幼儿园、学校,满足业主各种生活需求。此外,盛大、安广、南广等多条公交经过项目,小区到新街口也仅有20分钟的车程。(宋昱)

紫园:叠墅收官 最后10席弥足珍贵

今年以来,别墅市场销量一路走高,尤其是5月南京别墅市场再创新高,据网上房地产数据显示,上个月南京市场共售出别墅206套,较4月的183套上涨12.57%。



紫园,紫金山麓稀缺别墅,凭借新中式建筑风骨、一线瞰山的景观资源、超高的产品品质和性价比等多重优势,5月份再次续写了南京叠墅热销的神话。目前,最后10席实景叠墅急售递减。

业内人士预测,按照现在河西地价已经破万的进度,河西未来房价将可能逼近或超过3万,这样算来,在河西,200㎡左右的公寓需要500万。而在紫园,同样的价钱却能买到高门楼、大庭院的叠墅现房。

紫园的高性价比与稀缺资源深受层峰人士青睐。据悉,紫园是南京首个在联排别墅中采用私家电梯的高端项目,其叠加别墅均以墅级标准精工交付:4米气派门楼,独立入户花园,会馆式家庭休闲首层空间,6米情景挑空的餐厨尺度超空间,特色空中露台……餐厅上方挑空部分稍加改造后可新增10多平方米,相当于增加了一个房间;再者,稀缺的紫金山风景区作为南京的

项目动态

作为紫园盛大收官臻品的观山院墅,以绝对优势全面交付的现房实景,不仅省却了过渡时期的时间与经济成本,也能让希望早日入住的购房者圆梦。目前,紫园叠加别墅最后10余席实景现房火爆销售中,改善置业者无需等待,即买即住,感兴趣的市民不妨抓紧最后的机会。据悉,项目目前尚有少量花园洋房,现房实景诚邀品鉴。

品鉴热线:025-85559999

私划路面停车位 谁同意了?

停车费哪儿去了?

调查中记者发现,这个仅有300多个地下停车位规划的老小区,竟然出现600多个停车位。那么,数百个路面停车位有没有合法的审批手续呢?业主陈先生气愤地表示:“对这些业主共有车位实行收费,经过业主大会同意了吗?没有!”据记者了解,物业公司还把业主共有的车位出租给特定的车主(标有车牌号码)。

对此,东南大学物业管理研究所黄安永教授认为:“把业主共有的车位变成特定业主专有车位的做法,违反了物权法。”他解释称,物权法第47条规定“占用业主共有的道路或者其他场地用于停放汽车的车位,属于业主共有。”

采访中,南京蓝德物业管理有限公司却表示,他们有合法的收费批文。记者注意到,立在门口的牌子上的收费依据栏里张贴有江宁价字【2003】101号作废的文件,并没有张贴物业所说的新批文。

业主徐先生气愤地表示:“在没有和业主协商的情况下,在不公布停车费用的用途等具体费用账目的情况下,物业公司打着过期无效的停车收费批复,完全无视南京有关政府部门最新颁布的1个《规定》和1个《条例》中赋予的,小区业主才是决定共有停车位是否收费和收费标准的原则。此外,12年来的地面停车费用按照相关法规本应归全体业主所有,目前这些资金也不知作何用途。”

延伸阅读

缘何无人做主?

经历了这么多纠纷,业主们早就想更换物业公司了。然而,要换物业公司,就得成立业主委员会。但说起业委会的成立过程,又是一本难念的经。

记者获悉,当年2000多户业主的锦绣花园,如今已经有业主3000多户,人口1万多人了。12年期间,业主曾经先后六次努力争取成立业主委员会。在2008年,锦绣花园业主委员会正式成立。然而,仅仅成立一年时间,就被一纸批文要求停止执行业主委员会一切职能。在没有业委会的情况下,业主在一次次维权中缺乏主体身份,只能以失败而告终。

最近一次成立业委会的努力,发生在今年3月,当时,由麒麟街道办事处组织了锦绣花园业主委员会选举筹备会。但记者通过现场录像了解到,本来合法的选举会正在有条不紊地进行着,突然,一群不明身份的人员强行闯入,扰乱会场秩序,最终使这次筹备会不了了之。

记者从一些当时出现在现场的业主口中得知,有部分不明真相的业主在前一天晚上受到了物业的宴请,在没有得到通知的情况下受物业指使来到会场,这也使得选举不正常中断。

没有业主委员会,业主个体不能向法院起诉物业公司,因此,上述资金流向等焦点问题一直得不到有效的解决。

这是一次史无前例的城市运营级“造城运动”,它的名字在南京可以说是无人不知无人不晓,这就是苏宁睿城的成功之道——一度上演“热销传说”,一度韬光养晦“自我蛰伏”。如今,苏宁睿城即将重新出发,这一次,苏宁睿城将首次展开其阔达200多万平方米的巨幅造城画卷。

南京楼市罕见4年热销传奇强势归来 主城仅有超200万平方米航母级造城巨作 “全城争说睿城”现象 即将再度上演

从“抽水机”到“大睿城” 苏宁睿城正式开启“睿城时代”

自2009年12月份苏宁睿城住宅一期开盘以来,数次开盘数度热销,并一再地创造热销奇迹。至今历经3年多时间。而这3年多的时间,也是河西发展最为迅速的时期。

在经历热销、蛰伏、蜕变的过程中,苏宁睿城以高性价比比成为购房者心中的“终极置业首选”。最近,苏宁睿城又传来新的消息,苏宁睿城智慧生态办公启动在即,这一次,苏宁睿城宣告了对于未来的规划,俯瞰城市,开启属于全南京的“大睿城时代”。

“低价为后市增值埋下伏笔。”有业内人士认为当年苏宁睿城以“亲民价”入市的“良苦用心”在于对后市行情的看好,而苏宁置业在拿地伊始,就掷地有声地向整个南京乃至长三角宣告了“大睿城时代”的到来,而作为政府重点打造的主城核心

最右君

这个“地王”不可怕

买房人视“地王”二字如虎。“地王”神马的总是伴随着快速上行的房地产曲线,伴随着高房价、日光盘、彻夜排队等等令老百姓骂娘的现象,最终隐隐指向更惊悚的“泡沫破裂”结局。

终于有一个“地王”没有让人不寒而栗。

在全国各大城市地王频出的背景下,在广州,同宝路8号和10号地块吸引到佳兆业、中海、合景泰富、越秀地产等12家房企竞价,保利、金地等现场观战,激烈的竞价轮次接近200次!

也许你认为,新的“地王”将横空出世?幸好不是。众目睽睽之下,地价从底价128809万元,飙升到事先保密的最高限价186774万元之后,地价到顶了,涨幅终止了。接下来进入到保障房竞拍环节,谁的配建保障房面积更大,这两块地就将花落谁家。

赢家是佳兆业,因为它承诺将配建保障房6.68万平米,接近住宅总建筑面积的一半。按照每400平米折算为10套保障房的计算办法,佳兆业在拿到限价商品房用地的同时,配建保障房可达1670套。

有分析人士把这种建设用地出让方式称为“地王终结者”。它的好处有三:其一,限制了最高地价;其二,保证了保障房建设;其三,间接调控了市场规律与行政手段在这一案例中共同作用;市场规律是遏制不住

的拿地冲动,必然导致价高者得;行政手段是想拿地就要配建保障房,竞争越激烈,保障房建设面积越多。最大的贡献是,商品房拿地成本被严格控制,加之保障房供应量提升,房价上行趋势就可以得到有效遏制。

记者调查发现,在广州,“限地价、竞配建”的拿地模式2011年就开始了。但当时的土地市场冷清,只有天河区坚红化工厂一幅地块成交,成交条件是额外配建130套公共租赁房。2012年11月26日,白云新城地块将游戏规则做了小小的修改,最高限制地价事先公开,且竞得者必须提供位于中心城区的原自有土地5万平方米进行保障房建设。但这一办法被开发商指为条件过于苛刻。2013年的同宝路地块成功出让,规则又有改进,但也有业内人士认为,这种“限地价、竞配建”的方式不一定能够起到限制房价的作用,开发商很可能“以商养保”。

无论如何,广州不断修正着自己的调控方式。新的市场背景是,目前,一线城市土地出让金同比上涨208%。抢地风再起,高房价之忧再起。在南京,迄今为止,取得商品房建设用地使用权的方式,仍然是价高者得。



苏宁睿城效果图

从六朝古都到千万级大都市 超级“城中之城”应运而生

作为一座千万级大都市,南京的城市规模在不断扩大,这座城市急需构建一批“城中之城”来聚集商务、生活、休闲、娱乐等复合的城市核心功能,提升城市的现代化与国际化。需要以国际标准为风向,以尊重城市文化肌理为本质的超级综合体,树立对城市的自信心与自豪感,重塑下一个城市纪年的核心价值。

一部分先觉先行者如苏宁置业,基于对城市本质的思考,正在完成由开发商向城市综合运营商、城市价值服务商的转型和跨越,重拾城市美学、建构合乎城市未来发展需求与人居文明标准的城市空间形态及发展模式。苏宁睿城,携手英国凯达、美国NBBJ等国际知名建筑事务所,以世界级前瞻性理念,融和苏宁繁华商业、科技办公、生态人居等多维核心业态优势,以超过200万平方米的恢弘手笔,彻底

颠覆南京城市综合体的所有记忆。放眼全城城市综合体,数量虽在近两年出现爆发增长,但就规模和影响力而言,成功者却依然是凤毛麟角。然而,正是在这一背景下,在新江东核心的绝版板块,作为主城几乎是最后一座超200万平方米的航母级造城巨作,从此引发千人抢购风潮的高端住宅综合体“苏宁广场”,重新出发的苏宁睿城终于全面浮出水面。

分析人士指出,随着2014年南京青奥会的临近,南京向国际化大都市目标大步迈进,人们对南京拥有地标性城市综合体的需求愈来愈强烈。苏宁睿城正顺势而生,成为南京的又一个房地产主流发展方向,将越来越受到市场的关注。