

论坛预告

### 南京市第五届物业管理发展论坛 暨南京物业管理行业“社区生活服务联盟”成立仪式

■主题: 新社区概念下的物管服务转型 ■时间: 3月5日14:30—16:30  
■嘉宾: 物业办领导 专家学者 开发商代表 业主代表

看房预告

■看房时间  
3月2日(本周日)  
■报名方式  
快报热线: 96060

## 从街边商铺到网络服务 “老妈子”物业名利双收

转型,已经成为各行各业绕不开的话题。作为传统人力密集型行业,物业行业的转型更是迫在眉睫。随着近几年人工等成本的上涨,物业管理企业的盈利空间被不断挤压。而电子商务普及,发展社区商务,为社区服务摆脱困境开辟了新思路。

在社区电商方面寻求突破,不少品牌房地产公司已经开始行动起来,从万科“万物仓”“幸福驿站”“第五食堂”“社区一卡通”,到花样年“彩生活”预分拆上市,再到长城物业已建成的15个“长城·一应MALL”,通过改造旗下物业公司,使其能够长期持续赢利。长城物业集团华东区域公司总经理李斌表示:“商业社会的发展塑造了业主的消费习惯,而这种消费习惯也在反过来推动物业服务企业的发展。”例如,业主大多有网购的习惯,而物业行业有着最直接的优势资源(业主服务入口和业主数据资源)。因此,由物业公司搭建的电商平台,可以吸引商品和服务商家进驻,同时吸引业主加入,最后形成一个良性发展的生态圈。“物业服务行业通过数据的加工、分析、售卖得到价值交换,线下则掌握社区到入户的最后200米,形成物业的竞争壁垒,也许可以收取一定的通路费用。这样在价值链上,整个行业将处于一个主动和掌握的地位,从原来末端环节的收益进化为可以

从多个环节获取收益,重塑了价值链条。”

据中国物业管理协会数据,整个行业现在拥有7万多家企业,600多万从业人员,管理房屋140多亿平方米,约5.25亿人口,年经营收入超过3000亿元。

“数据表明,消费人群的一半已经在整个物业行业的‘掌握’下,被商业社会各个层面拼命争夺的客户资源,就在物业行业的眼前,就在物业管理中心不足200米的半径内默默地注视着我们。”李斌认为,客户资源,为物业行业的商业模式的孕育提供了无数可能。他还引用中国物业管理协会会长谢家谨的话,“物业是距离客户最后100米的坚守者,它会是一个蕴含着富矿的巨大市场,放弃社会资源的整合,放弃延伸服务的挖掘和商业平台的开拓,我们就会捧着金饭碗讨饭吃。”宁哲网络总经理周宁的解读则更进一步:“生鲜、服务等非标准化产品更适合社区电商,这应该是未来社区电商的趋势。”

现代快报记者 周彤

### 看房团第二波火热报名中

本周日,《现代快报》将启动“金三”千人看房团行动,实探南京楼市的50家热盘,为四方奔走的购房者提供看房便利。

延续上一期“爱情公寓”大型刚需看房活动,此次同样精选十条线路。除享受众多楼盘独家优惠外,还为读者准备了丰富的看房礼品,并有机会赢取50元苏果卡、笔记本套装、抽纸、纸牌等精美奖品。

#### ■看房线路

1.桥北线:明发城市广场-江月府-大华锦绣华城-威尼斯水城-旭日爱上城;2.桥北高新区线:浦东大厦-艾菲国际-新城香溢紫郡-朗诗未来街区-碧桂园城市花园;3.浦口线:东方万汇城-中海万锦熙岸-北江锦城-华山庄-华府国际;4.仙林线:紫金东郡-朗诗保利麓院-星叶枫情水岸-保利罗兰春天-金地湖城艺境-京东紫晶;5.城东线:紫金华府-世茂君望墅-富力十号-中海国际社区-麒麟山庄-银亿东城;6.城北线:凤凰山庄-中电颐和家园-三金燕语庭-金尧首府;7.河西线:雨润国际广场-南京汇金中心-招商雍华府-华润悦府-莱蒙水榭春天;8.城南板桥线:赞成领尚-紫荆国际公寓-万科九都荟-善水湾-宋都南郡国际;9.江宁九龙湖线:同曦大厦-朗诗玲珑屿-罗托鲁拉-保利中央公园-翠屏城园;10.江宁大学城线:爱涛尚逸华府-保利梧桐语-华菁水苑-骋望骊都-景枫里外城

## 5个人抢1套房?

### 买房人太心急,开发商忙救急

雨花“地王”即将开盘只推约百套,本周日还有一场内部推介

#### 售楼处下周开放 领到销许随时开盘

而唯恐赶不上开盘的吴先生更是前后往临时接待处跑了3次,“开发商又不肯收定金,你说我能安心吗?”

对此,开发商解释称,由于项目目前还没有领到销售许可证,不能违规收取客户诚意金。不过从最新消息来看,长发都市诸公的现场售楼处已经建成,预计下周就能够正式对外开放。此外,项目目前也进入等待价格批复和销售许可证的阶段,“只要销许下来了,我们随时可能突击开盘”,相关负责人表示。不过他强调,由于意

向客户很多,只有参加过诸公现场推介会的购房人才有资格参与首次开盘。记者了解到,本周日,长发诸公将举行售楼处正式公开前,一期产品的最后一次推介会。很明显,这将会吸引更多的意向客户加入抢房队伍。

但不管怎样,长发都市诸公预计推出的首批房源也仅百套左右,“僧多粥少”已成定局。长发都市副总经理杨润康也直言,项目总体量也不过300多套房源,的确无法保证每个人都能买得到。

#### 购房者唯恐买不到房 开发商:向内部推介客户公开

春节前,长发都市诸公已经陆续举办过5次内部推介会,现场火爆程度完全超过开发商的预料。每场内部推介会的现场,都会挤进200多人,总是会有大量的购房人不得不站在走廊里听完推介会全程。

据悉,几场推介会下来,从年前至今,长发都市诸公已经登记了500多组意向购房客户。不少客户在听完推介会后更是要求当场下定。这也在情理之中。毕竟,这批

叠墅产品号称“亏本卖”,并且在户型设计上也有很大优势。据悉,长发都市诸公首批推出的房源将在百余套。500人抢百余套房,自然增加了诸公的炙手可热程度。

对于购房者担心,一期房源全部被关系户内定的消息,杨润康表示,虽然现在接到的托关系来买房的电话太多也头痛,但一期房源将面向内部推介会客户公开销售,不存在提前收钱内定的说法。

#### 贴着成本卖房 140㎡叠墅使用面积达360㎡

曾经有业内人士分析,认为按照长发都市雨花地王2010年就逼近1.6万元/㎡的楼面地价来算,经过四年的过渡期,加上人工、财务成本、管理成本等多项费用,卖到3万/㎡都难保本。

“首批房源肯定是贴本在卖房的”,对此,项目相关负责人坦言一期房源的价格会最“亲民”,后期房源将会有一定上涨来拉平成本。由于雨花地王项目的容积率仅1.1,在南京后期将不再批复主城别墅住宅用地的情况下,开发方对于诸公项目非常有信心。

从产品上来看,长发都市诸公首批推出的房源将以140㎡的叠墅为主,通过优化户型设计以及大面积地赠送,实际使用面积将达到360㎡左右,多出200㎡左右的面积,这堪称主城别墅产品之最。同时,115、155㎡的花园洋房,100%得房率,改造后实用面积还将增加。

如果按照改造后的360㎡使用面积计算,那么叠墅的实际单价确实会比当初拿地的楼面地价还要低,实实在在的比面粉还便宜。这也难怪开发商此前一直放风将“亏本卖”。

#### 辣评

### 打车软件未收费先“烧钱” 长发都市诸公“亏本卖” 都是为了什么?

市面上两款流行的打车软件,未收费却每月要付出近1亿元的费用来补贴司机和打车的乘客。如此烧钱,实际上是两款打车软件看中了手机支付的巨大前景,为了占领足够的市场份额和笼络更多的用户,这样的“烧钱”行为也不难理解了。

自2010年,长发都市以15977元/㎡的高价拿下雨花项目之后,这幅容积率1.1的优质地块就一直受到市场的密切关注。有业内人士分析,该楼盘建筑、人工、财务、管理等各项成本,卖到3万/㎡都难保本。自项目亮相后,甚至有业内人士预估将会卖到4万/㎡。而近期传闻算上赠送面积,房价可能比地价还低,对于“亏本”销售,开发商称:“由于内部推介加上老业主就能将第一批房源完全去化完毕,因此第一批房源并不急着盈利,而是以回馈老业主、回馈现金为主。”前期房源的亏本卖,也是为后期房价的走高做铺垫。因此,让市民为之疯狂的打车软件和长发都市诸公,似乎异曲同工。(杜磊)

#### 长发都市诸公 内部推介会报名

有意愿参加,请提前预约!推介会上将会开放客户预订登记。

■时间:3月2日本周日晚上7点

■推介会地址:雨花台公园南大门以西50米,雨花台区政府对面

■报名电话:

84518888

就在杭州、常州等周边多个城市连环降价,让“崩盘论”有愈演愈烈之势时,在城南,备受关注的雨花地王楼盘——长发都市诸公,虽然连现场售楼处都没有正式开放,已经有500多组客户来到现场售楼处,要求交钱排队,以便确定认购顺序。

“还不是担心买不到嘛!”唯恐赶不上开盘的吴先生已经是第三次来到临时售楼处打探开盘消息。

对于购房者的担心,长发都市副总经理杨润康坦言,现在的意向客户数量确实较多,本周日下午将会在售楼处举办正式公开前的最后一次内部推介会。