



南京物业行业先锋人物齐聚第五届物业管理发展论坛,共同探讨行业发展之路 本版摄影 现代快报记者 夏炜

社区电子商务,物业行业的自我救赎

南京市第五届物业管理发展论坛圆满落幕

各大品牌物业 试水社区电子商务

在南京,包括万科、金地、银城、彩生活、融侨在内的各家物业公司都或多或少地开始介入社区电子商务。用一位物业公司相关负责人的话来说,这已经成为一股不可阻挡的潮流,“不管愿不愿意,我们都站在这股潮流的浪尖上了。”代收邮包、团购销售和代理、房屋租赁、装修服务、社会金融是当前物业公司介入电商的主要表现形式。

而执行起来,各家物业公司的进展程度不一。万科的“幸福驿站”和彩生活的彩之云平台目前已经初见成效,而更多的物业公司还处在探索之中。银城物业新成立了银城叮咚信息技术公司,专门负责银城旗下社区电子商务的发展。金地物业从去年年底开始启动相关服务,并将在今年大力推行。对于发展前景,相关负责人表示非常看好。

但从模式上,包括万科、金地在内的几大物业公司都坦言,目前所做的还称不上是真正意义上的电商。“我们更多的是在做一些与电商相关的延伸服务。”南京万科物业助理总经理董琨如是说。

金地物业华东区域南京分公司总经理徐峰则告诉记者,在金地自在城所做的众多新业务整合中租赁需求最旺盛。“比起外面的中介公司,业主更相信物业,并且物业也会从业主需求角度出发帮助筛选房客。”据他透露,金地物业在收费上要比一般中介的价格优惠5%—10%左右,因此也更受业主青睐。

社区电子商务为曾经陷入胶着中的物业管理公司们提供了一种新的可能,但所有物业公司都认为,物业服务才是物业公司之本,探索社区电子商务并不仅仅是为了盈利,更是为了提供更好的服务,“希望未来的路能走得顺一点,实现自我救赎。”

提到物业管理,“亏本”是最容易被联想到的词语之一。事实上,从权威媒体公布的数据来看,目前只有40%的物业管理公司能够实现盈利,地产公司补贴物业公司的现象仍普遍存在。在本周三举办的“南京市第五届物业管理发展论坛”上,南京市物业管理办公室主任胡俊成坦言,目前南京的物业行业的平均利润率只有2%。低利润率之下,物业的生存压力可想而知。

在这样严峻的局势之下,以万科、金地、银城、彩生活为代表的品牌物业管理公司也在不断探索新的发展模式,一场社区电子商务潮流扑面而来。 现代快报记者 杜磊

社区电商大幅盈利 目前仍难实现

不过,目前南京大多数的物业公司虽然都在提供社区电子商务的相关服务,但实现大幅盈利的仍是极少数。从现阶段来看,社区电子商务的营利仍然难以成为物业公司的支撑。

长久以来,物业公司必然亏本已经成为一种共识。地产公司补贴物业公司也已经成为一种常态。但是,近年来,物业公司自负盈亏的呼声越来越高。

在南京,万科地产对万科物业并不是简单地采取补贴资金的方式,而是由地产公司参与小区现场维护的方式实现物业维修基金的良性循环。另一方面,金地物业则从去年开始完全脱离地产公司,实行独立核算,自负盈亏。从实际开展情况来看,万科为业主代收邮包的“幸福驿站”通过向快递公司收取适当的投递费用实现收益。记者了解到,目前万科代收快递的收费标准是0.6—0.7元/件。但由于派件增加了人力成本,收支平衡后,很难产生实际收益。此外,去年开始进驻南京的彩生活服务集团则展现了新的可能性,即通过塑造彩之云APP这样一个线上平台,实现在网上缴纳物业费,并提供便捷消费和额外优惠。这样的模式在深圳已经得到了检验并实现了超过25%的净利润,今年彩生活将在南京20多个小区继续推行。

事实上,从数据上来看,万科物业坦言他们在拓展服务上做得好的小区利润率也就在10%左右,差一点的则只有3%—5%。并且,这部分收入不到物业服务费总体收入的20%。这样的收获,还是让更多的物业公司对其前景充满期待。

徐峰对此就非常看好,他告诉记者,从去年成立物业集团以来,金地在全国一共有8个物业公司,其中包括华北、华东、华南在内的几大区域都实现了盈利,并且形成了成熟的增值模式。虽然南京还在探索之中,但他们正在考虑将电子商务与团购以及多种经营相结合,实现区域公司的增值。



南京市物业管理办公室主任 胡俊成



东南大学物业管理研究所所长 黄安永



南京工业大学天诚不动产研究所副所长 吴翔华



南京银城物业服务有限责任公司总经理 李春玲



银城地产集团股份有限公司信息部经理 封磊



深圳彩生活物业管理有限公司华东区集团南京事业部常务副总经理 俞圣明



南京万科物业助理总经理 董琨



融侨物业管理公司副总经理 王前金



南京仁恒物业管理有限公司总经理助理 杨鼎