



做空调、做彩电、做果冻的纷纷涌进南京楼市后……

“门外汉们”遭吐槽： 想来捞油水，开盘数据却在“注水”



漫画 俞晓翔

自2009年开始,非房地产企业纷纷涉足房地产业,港口、航空、电信、电器等外行企业成为了楼市中的“门外汉”。在南京楼市中,“门外汉”的身影同样处处可见,前有做电器的创维、做食品的喜之郎,后有奥克斯、海尔两家做电器的企业入宁拿地开发,而随着房地产行业的不断调整洗牌、竞争加剧,一些房企选择了退出房地产业务,而另一些外行房企则在南京艰难挣扎。现代快报记者 胡海强

【案例分析】

同天开盘,万达实际成交近“日光” 外行“空调盘”销售数据“注水”4成多

即使有多家企业选择离开房地产业,但南京楼市的“外行房企”这几年中还是增加了不少。

创维集团早在十年前就对南京的住宅市场表现出极大的兴趣,但一直未有实际行动,直到2011年,创维集团才成功在溧水经济开发区的创维产业园北推出了“创维乐活城”项目,市场节奏迟缓,做食品的喜之郎也进入溧水开发,但其住宅项目喜之郎·丽湖湾直到近期才宣称在下半年入市,节奏同样缓慢。

与前者相比,制造空调电器出身的奥克斯在南京楼市的表现则更为坎坷,自去年6月以高价拿下如今位于仙鹤门的奥克斯钟山府地块后,便高调声称将把该项目的销售业绩做到全市单项目前五,由于奥克斯更以空调制造销售为人熟知,该项目也被业内称为“空调盘”。然而今年4月,该项目被爆出在玄武

区城管局被勒令停工整改后,竟无证施工了3个月。5月23日,项目首次开盘,共推出146套房源,开发商宣称开盘当日售出7成。然而,10天后,当记者查阅网上房地产销售数据却发现该项目仅认购18套、成交仅为21套,销售比例仅26.7%。

就在奥克斯钟山府开盘当天,万达茂御湖仕家迎来首开,推出了1、2号楼542套房源,经过激烈摇号,开发商宣称项目首开售罄。根据南京网上房地产的数据,同样是10天后,该项目认购457套,成交71套,销售比例97.4%,接近“日光”。

对此,某证券公司地产分析师认为,其他行业转做房地产,虽然在资金起步上很具优势,但相比其他专业房企,也更容易受其公司主体的各种影响。“因为房地产现在已经进入了专业期,因此并不是有钱就能做好,专业实力其实更重要。”

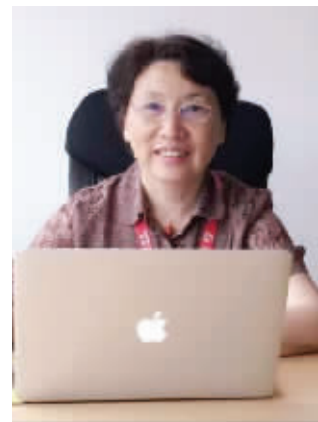
【行业背景】

去年来,南京多家上市公司宣布“脱房” 专家称主营非地产类企业离场将越来越多

近期,一份由中国房地产业协会、中国房地产研究会、中国房地产测评中心联合发布的《2015中国房地产上市公司测评研究报告》显示,2014年,沪深涉及房地产业务的上市公司不足200家,5年间超过100家A股涉房企业退出房地产业务。在南京,也有不少上市公司相继宣布脱离房地产业,去年以来,包括南京中北、南京新百等在内的上市公司表态,将专注于主营业务,剥离房地产业务,去年5月份,南京中北公告称,旗下公司南京中北瑞业房地

产开发有限公司以1.24亿元转让给明发集团,时隔两月,南京新百称,公司主业为零售百货业,将集中精力突出主业,逐步退出房地产业。

“非地产企业进军房地产,决策者考虑公司主营业务板块与地产板块并驾齐驱,来规避不同行业的投资风险,博弈未来宏观楼市预期,看好两三年后的房地产市场。现在房地产加速调整洗牌,那些主营业务非房地产的企业精力也有限,选择离开房地产业的也越来越多。”同策咨询机构研究总监张宏伟表示。



加盟宏图,为了打造一个全新顶尖物业品牌

——专访江苏宏图物业管理有限公司总经理 陆彩霞

在5月21日现代快报举办的“互联网+家与物业服务转型”第六届南京市物业管理发展论坛上,宏图地产执行副总裁胡俊成曾表示,“业主消费已经从原来单纯重视房屋住宅本身的规划建设品质,逐步高度关注房屋物业管理的品牌和服务。宏图地产作为南京本土品牌正在产生越来越大的影响,与之匹配的宏图‘大物业’品牌的建设被三胞集团提上了当前日程,目前正在制定落地的战略规划和系列举措”。

正是基于这样的理念,宏图地产于2014年正式引入原仁恒物业副总——陆彩霞的加盟。这个被誉为仁恒物业品牌缔造者之一的“女汉子”,会以怎样的方式打开宏图物业的品牌化之路?她的加入又将给宏图业主带来哪些惊喜?为了寻找答案,本报记者于近期对江苏宏图物业管理有限公司总经理陆彩霞进行了一次专访。

现代快报记者 马文煜

不可能的任务

业主主动要求上调物业费,“女汉子”上马第一年就创造了奇迹

谈到为何会离开工作了15年之久的仁恒地产,转而加盟宏图物业?陆彩霞表示,与仁恒不同,宏图地产的物业形态非常丰富,包含住宅、商业、办公,如何做好多元化物业形态的服务产业,是她此前没有接触过的。“但我是个喜欢挑战的人,于是抱着感恩的心,我来到了宏图。”

陆彩霞告诉记者,2014年初她加盟宏图时,三胞集团董事长袁亚非向她提的要求是,将宏图物业打造成一个顶尖的品牌物业。“我给宏图物业制定的计划是,第一年,夯实基础,第二年品质提升,第三年以品牌输出的形式,正式向市场开拓”。2014年,正是陆彩霞所说的“夯实基础年”,她做了三件事:1.对原宏图物业组织架构进行了一轮大调整,调整了部门设置,引进了专业化人才;2.成功

将“三标一体认证”,引入宏图物业,管理质量、服务品质建设大踏步推进;3.实现信息化管理,在小区管理、业主企业周边商业之间互动以及企业内部管理等三大领域,启动智慧社区最高版本建设。“互联网时代,必须要有一套与时俱进的智能化物业管理系统,我们已于今年6月正式启用行业内先进的‘天问’物业管理软件,作为未来智能社区管理系统”。

新任的陆彩霞主导的几项改革举措也收到了显著成效。2014年年中,宏图上花园以超全体业主2/3的支持率,成功完成了小区物业费的上调。“业主主动要求调高物业费,这种事情在南京并不多见,我们去年做了一系列以提升基础服务主旨的举措,业主的满意度显著上升,业主这才主动要求涨价”。

标准造就品牌

客服电话响三声内必须应答,物业人员进样板间给置业顾问“代班”

在陆彩霞看来,业主口碑的好与不好?管理的项目能否保值增值?这是衡量物业品牌最简单的两个标准。“形成物业品牌有三点必不可少,1.始终把业主服务放在第一位,专业化、高品质,并且能够长期稳定,2.在抓好基础服务的同时,有自己明显的特色和优势,高附加值的增值服务将是宏图物业今后追求目标之一,3.物业团队自身管理要过硬,开发商要给予充分支持”。

陆彩霞告诉记者,现在宏图物业内部已经形成了一套精细化的管理体系标准,例如当业主拨打客服电话时,电话响三声之内必须有人接听;业主报修半小时之内,维修工人必须要到现场。甚至包括安保人员的招聘都有严格的要求:上水云锦项目保安年龄不得超过35岁,门岗保安身高不

得低于1.78cm。“在这点上,我们团队管理在历经了去年组织架构的一轮调整,相应的奖惩制度体系可以说是比较完善了”。

陆彩霞还告诉记者,很多人都认为开发商和物业是两个独立的系统,实则不然,想要打造一个好的小区环境,与开发商对物业的支持密不可分。

“举例来说,从宏图上水云锦立项开始,宏图物业团队就已开始介入。从宜居的角度,给项目设计规划提出经验性的建议;另一方面,物业方越早介入,对楼盘的规划,户型,设备的品牌型号就越熟悉。像我们现在会派一些物业工作人员,进驻在售楼处的样板间,充当讲解员的角色。只有做到了对项目每个细节的充分了解,未来才能更好地提供服务”。

新项目,新亮点

充分整合三胞集团资源,业主可享有机农场食品专供等多重增值服务

作为陆彩霞接受宏图物业之后的第一个纯新项目——宏图上水云锦,在今后的物业服务上,又会给业主带来哪些惊喜?陆彩霞表示,我们的理念是,别人没的我们要有,别人有的我们要优,正是基于这样的理念,宏图上水云锦除了一如既往地做好传统物业服务外,正在量身打造一套豪宅物业标准,项目未来将紧密围绕“绿色”“科技”“亲情”三大元素,为业主展开全新的专业化、高附加值的服务。

“我们倡导的绿色,不仅仅是指小区绿化及其环保化管理,而是涵盖了业主的衣食住行,包括我们会在南京郊区打造一个专属于我们业主自己的有机农场和菜园,其产品专供我们业主。其次,我们也充分利用三胞集团自身科技优势,将医疗、物流、家政等服务,整合到小区社区管理App中,业主在家通过手机,便可实现社区电商,门诊挂号,航班查询机票预订等专属服务。未来小区内还将设立一个‘四点半学校’,免费给放学后的孩子提供托管服务。我们今后还会定期组织业主参加各类文体、公益,高端讲座活动,以丰富业主生活”。

“我的想法是,一是做好最基础的服务,二是与时俱进做好资源整合,将宏图上水云锦打造成一个‘互联网+’时代的现代化示范性社区”,陆彩霞表示。

金楼市互动方式 南京买房
84783461