



老物业不肯走,新物业进不来

江宁一小区物业交接困难多?

近日,位于江宁区广兴花园小区的一位业主向《周末小区见》栏目组打来了投诉电话。据他反映,目前整个小区外来人员可随便进出,在公共设施维护、小广告发布上物业也缺少管理;此外,老物业公司在小区公开选聘新物业成功后,不仅不肯退出,还打伤了小区业主委员会的两位主任。接到投诉后,记者随即走访了该小区进行调查。

现代快报记者 威海芳 田倩文/摄



原来的灯箱广告牌已经破烂不堪

个别业主把储藏室也接上了水电,并在墙壁上开窗(小图)

个广告。”张先生表示。小区东门的绿化带栅栏有些地方已破损,有的铁栏杆因生锈腐蚀,变得脆弱;几个广告发布栏也很破旧,个别业主甚至把储藏室也接上了水电,并在墙壁上开窗,用来住人。

去年2月8日,广兴花园成立了业主委员会。张先生告诉记者,去年6月16日,业委会与龙润物业私自签订了3个月的试用期合同,但龙润物业未能达到业委会的试用要求,后来,当业委会向社会公开选聘物业时,却受到龙润物业的阻挠,并不肯退出,新的物业公司也进不来,去年10月底,业委会的两位主任还被物业给打了。

记者调查 新老物业交接遇阻, 主因一纸“试用合同”

记者了解到,去年6月13日,业委会召开业主大会改选物业,龙润物业与另一家竞标企业获得的投票数均未过半。小区业委会麦主任告诉记者,抱着再给龙润物业一次机会的想法,在未召开业主大会的背景下,6月16日,业委会与龙润物业签订了《广兴花园物业服务管理合同》,其中约定:合同有效期为三年;从签订合同之日起前三个月为试用期。试用期内,乙方物业服务管理经业主委员会组织验收达到,本合同自动转为正式合同生效,达不到要求此合同自动作废。“试用期内,合同里要求整治的事项,物业公司都没有做到。”麦主任表示。

9月15日,小区业委会再次召开业主大会,公开选聘物业,南京鑫磊物业得到超过半数业主同意、签字,被选定为新物业。然而,业委会成员告诉记者,鑫磊物业于9月16日、9月30日与10月30日三次要求进场,均遭到龙润物业阻挠,他们认为之前签订的“试用期合同”已经转为正式合同生效,并称其在9月1日-9月18日上门做过物业服务满意度调查,半数业主评价满意。

一位业委会成员告诉记者,去年10月30日,龙润与部分社会

人员聚集业委会办公室门口,不仅将两位业委会主任打伤,还砸了办公室。另据业委会提供的视频、文件等资料显示,业委会成员曾接到过物业的电话,称遭到了物业相关人员的辱骂与威胁。

不存在,物业还赖着不走,已经拖了半年,现在我们要做的就是重新召开业主大会公开招聘物业公司,龙润物业也可以参加。”

物业:解聘需公正流程,否认打人事件

最新消息 业委会与原物业签订的试用合同被判无效

业委会和物业僵持不下,业主张先生将广兴花园业主委员会与龙润物业告到了江宁区人民法院,并于去年12月2日得到判决。

在业主提供的《判决书》中,法院判定“被告广兴花园业委会就是否选用被告龙润物业公司为小区物业服务企业,未召开业主大会,直接由业委会作出选聘决定,违反了法定程序,侵害了业主的合法权益,撤销被告南京市江宁区广兴花园业委会作出的与被告南京龙润物业管理有限公司为广兴花园物业服务企业的决定。”

龙润物业一位曹姓负责人告诉记者,“小区的物业费仅0.4元/平/月,如果全部收回来,一年物业费总共也就20万,目前不少业主拖欠物业费。小区的物业近几年一直在亏损。”对于打人、砸了业委会办公室事件,他予以否认,“并没有砸,我们的办公地点不够,只是与他们协商,拿回了一间办公室。”对于解聘事宜,该负责人称:“需要在政府部门的监督指导下,经过广大业主公开投票、授权业委会,要有公正的流程。”

东山街道:必要时会采取强制措施

东山街道的一位负责人表示,他们已安排工作人员对业委会进行工作指导,并做具体的事件调查。如果小区要公开选聘物业公司,则要召开业主大会,达到“双过半”标准就可以了。

该负责人表示,“如果后期老物业无故不肯退出,届时街道、住建局与法院等部门则会采取强制措施进行处理,比如在对于该物业服务企业在打分、资质审核与招投标等环节进行施压。”

各方说法 业委会:此前缺乏经验,将重新选聘物业

麦主任表态说,“业委会之前做出的一些决定还没有经验,以后还要多多学习其他小区的成功案例。现在法院已经给出了判决,业委会与物业公司签订的合同已

业主投诉 单元门贴满广告,公共设施年久失修

近日,记者走访了广兴花园小区。据业主张先生(化姓)介绍,自2004年交付以来,小区一直由南京龙润物业负责物业管理。

“但物业公司基本没有管理,比如说单元门、绿化与绿化带栅栏等公共设施维护,很多地方年久失修。小区楼栋排水管道脱落多年,不少业主家里出现水渗问题,小区到处被张贴小广告,最多时一个单元门附近能张贴近20

七年连续超额完成目标

恒大劲销2013亿解析:民生成经济转型关键

1月4日,沪港通标的股恒大地产(HK.3333)发布销售简报,2015年全年累计实现合约销售额2013.4亿(人民币,下同),较2014年1315亿大增53.1%,创恒大全年销售历史最高纪录。

恒大业绩破2千亿,核心业务利润增长迅猛

截止到目前,全国仅有恒大、万科两家房企销售超两千亿。据了解,自2009年上市至2015年,恒大销售额分别达到303亿、504亿、804亿、923亿、1004亿、1315亿和2013.4亿。恒大上市以来业绩保持30%以上的健康快速增长,2015年上半年,恒大销售额、营业额、净利润、核心业务利润分别达到871.1亿、777.4亿、132.9亿、101.6亿,同比分别增25.7%、22.7%、40%、56.5%。

值得一提的是,中国海南海花岛近期销售火爆,为恒大2015年良好业绩再添助力。数据显示,12月28日开盘的中国海南海花岛销售火爆,以122.05亿的开盘销售金额、136万平方米的销售面积及10万的认筹到访人数,创造了三大世界之最。

恒大业绩保持持续增长,依靠的是过硬的产品品质、强大的成本控制、准确的产品定位、大规模快速开发。与此同时,具有许家印风

格的超强管控与运营模式,使恒大内部机能在“化学反应”中迅速转化为强大生产力。诸如其紧密型集团化的垂直管理模式,确保了公司战略在全国城市强大而不可逆转的执行力;以品质创新为基础的产品标准化复制,让恒大从拿地到开工仅需6—8个月;材料的集中供应,以及全产业链的建立,控制了成本同时确保了质量,让业主花较少的钱享受更好品质住宅的梦想。

作为全国唯一一家全精装修交楼,也是全国唯一一家向老百姓宣布“无理由退房”的企业,恒大实施精品战略提升打造品质的能力,并通过标准化管理严控成本,保证了产品的高品质、高性价比,是其完成2015年2013.4亿销售额的关键所在。

“民生”恒大或为供给侧改革树立范本

中央经济工作会议于2015年12月21日在北京落下帷幕,会议强调要着力推进供给侧结构性改革,推动经济持续健康发展。所谓

供给侧改革,就是从供给入手,通过解放生产力,提升竞争力促进经济发展。具体而言,就是通过不断改革、完善供给端,调整产业结构,生产出质量好、价格实惠的民生产品。恒大凭借着产品性价比高、结构合理,在房地产供给上贴近民生、不断创新,促进了房地产行业健康持续发展,为供给侧改革树立了一个鲜活的范本。

恒大主打民生地产,所有的项目以首次置业者和自住的普通老百姓的刚性需求为主,中端至中高端产品占85%,与老百姓需求吻合,满足了不同地区、不同层次的市场需求;恒大成本控制能量强大,严格实施标准化管理,集中采购统一发包,从源头上控制成本,在市场低迷的时候确保成本低于行业水平,保持强大的竞争力。恒大全年业绩大幅提升印证了供给侧改革的正确性和有效性,只有落实到民生领域的真正的供给侧改革,才能赢得巨大的市场空间。业内人士分析认为:“恒大业绩的逆势大幅提升也传递了民生为本这一经济正能量,同时也反映了契合市场的民生企业,成为拉动经济越来越重要的力量。”

中小房企生存空间被挤压,大型房企优势明显

随着行业的发展,房地产行业集中度在进一步加大,中小房



企生存空间将被挤压,大型房企优势继续扩大。相对规模与业绩快速增长的大型房企,中小房企可谓内忧外患:外在拿地、销售等方面要面临大房企的激烈竞争,对内融资、转型等都将面临更严峻的挑战。一些中小房企资金链趋紧,库存高企,在夹缝中挣扎与迷茫。

克而瑞研究中心分析师严婧认为,目前中小房企普遍资金链紧张,主要通过信托和民间借贷的方式来融资,融资成本至少在15%左右,一旦销售周期拉长,资金问题立即凸显。一面是融资难、融资成本高,另一面库存高企又导致回款困难,使开发商资金链

愈加紧绷。此时不难看出,拥有1580亿现金余额的恒大的实力雄厚。此外,由于地产行业已不属于高利润行业,大型房企基于资源和规模优势,把建筑、人工、资金等成本控制在低范围内;而中小企业无论是资源、人才都相对匮乏,相对成本也会更高。

同策咨询研究部总监张宏伟认为,房地产行业将呈现出规模化聚集与并购重组频繁发生的特征,“大鱼吃小鱼”的并购现象与合纵连横的“强强联合”成为“新常态”,部分竞争优势不明显的中小房企极有可能在这个过程中退出或被收购。

(威海芳)