



小区一年竟被盗十余次!

物业“喊冤”:收费太低,没法保障服务



本期周末小区见栏目,我们来到位于城东的天悦花园小区。上周六,记者接到了业主孙小姐打来的投诉电话,称小区入户偷盗现象特别严重,一年能发生十余起被盗事件,“我家去年也曾被盗,损失很严重,希望周末小区见记者能给予关注。”据了解,天悦花园于1999年交付,目前为开发商自持物业,物业收费标准为0.25~0.4元/m²。

通讯员 李现功
现代快报记者 马文煜 杨晔



小区物业已在部分楼幢关键部位安装了防爬刺 现代快报记者 马文煜 摄

●●● 小区初体验

门禁缺失,门岗松懈 业主称多位住户家中曾失窃

天悦花园是个交付已超十年的老小区。记者走访后发现,天悦花园目前不仅尚未成立业委会,小区目前的管理现状,也很难达到一般品牌物业的水准。

一进小区大门,记者就发现,小区大门门禁就是个摆设,无需刷卡,记者用手轻轻一推就已打开。而坐在值班室内的保安看到记者进来,也没有做任何盘问。

随后记者重点查看了小区的监控、单元电子防盗门等安防措施,发现都不尽如人意——小区只有几条主干道上安放了监控,几乎所有楼幢的单元电子防盗门都处于打开状态。记者在小

区内转了一圈,也没有看到一个巡逻的保安。

“去年11月一个晚上,我们家被盗了,被偷的现金加上黄金首饰和一些收藏品,损失加一起有好几万。连同我们家在内,当晚小区一共有三家被偷,至今也没有破案。”业主孙小姐告诉记者,发生被盗事件后,物业在他们楼道外立面加装了防爬刺。

另外,现在小区很多业主无论住几楼,也都把家里的门窗安装上了防护栏。

记者随后走访了小区多位住户,他们均表示,能感受到小区安全防盗问题比较严重,经常能听到某某业主家里失窃,住在这里很没有安全感。

●●● 记者调查

近300户群租房管理难 物业称已对安防系统进行调整

为何天悦花园屡屡成为小偷光顾的目标?记者采访了小区物业办公室主任鲁宗金。他表示,小区安全防盗工作的确存在不少问题,2015年,小区就发生了十余起业主家中失窃的事情。

“我们小区共有1713户,其中三分之一是拆迁户。由于地处马群交通枢纽区域,周边环境较为复杂,外来人口众多。加上小区内有个对外开放的幼儿园,平日里人流量很大,给管理带来很多困难。而此前,我们还曾配合辖区派出所进行过摸排,在我们小区住户中,存在群租迹象的就

近300户,这些群租户很多都是周边商业街老板租下来,当作职工宿舍在使用,也给我们管理带来了很大的困难。”

但鲁宗金表示,虽然存在困难,但自去年年末开始以来,他们已经对小区的安防系统进行了调整,包括对所有楼幢的关键部位加装了防爬刺,对现有监控设备进行了升级,并在小区内增设了2个岗亭。

“我们今年的主要目标就是提升小区的安防等级,从机防(监控等设备)到人防,都会做出相应的调整,争取给业主一个安全的生活环境。”

●●● 问题延伸

物业遇上低收费 出路在何方?

记者注意到,天悦花园目前的物业收费标准为0.25~0.4元/m²,在栏目组过往走访的小区中,收费算是最低的。而目前马群一带较新的楼盘,物业费基本都已超过1元/m²。据小区物业办公室主任鲁宗金介绍,小区物业费0.25~0.4元收费标准,从1999年交付起,一直维持到了现在。这样的物业费对小区管理可谓是杯水车薪。仅2015年,他们小区物业亏损就达到40余万元,全部都由集团在提供补贴。“天悦花园核定的物业服务等级只有1级,但我们实际上的投入已经达到了2级,如果不这样,小区的管理会更为混乱”。

鲁宗金表示,他们希望能够通过合法手段,启动物业费上调,如果物业费的定价能够再合理一些,小区的管理品质还有很大的提升空间。

南京市城市治理委员会公众委员、国家注册物业管理师赵健分析道,小区的物业费价格确实与品牌物业市场运营成本发生了扭曲。他建议,物业公司首先应该统筹业主成立小区业主委员会,在与业主委员会的共同协调下,实现物业费的合理定价,调到能够维持物业运营成本。

“小区是全体业主的共有家园,在处理物业矛盾时,广大业主也责无旁贷,应集体主动去促成业主委员会的成立,支持物业费适当涨价,以维持物业对小区的正常管理。”赵健强调。

楼市前沿

碧桂园·凤凰城 超高性价比成就品质生活典范

随着“蒜你狠”、“向前葱”、“猪你涨”等现象卷土重来,衣食住行的成本也在不断增加,兜里的银子越来越不够用。生活成本越来越高,人居舒适度也受之影响。据国家统计局数据发布,今年3月南京房价环比上涨3.5%,连续上涨13个月。房价高企已是常态,河西“奔5”,江北破2万的单价,让许多刚需购房者止步不前。

如果有这样一座大城,它的房价远低于南京市区的平均价位,同时交通、商业、医疗、教育等各项配套条件又十分完备,并且环境还非常好,买下一套房,实际上等同于买下一个“生活圈”,并且近乎无压力,这样的机遇又怎能错过。

2016年,碧桂园·凤凰城配套全面绽放,完善的区域配套商业、家门口的学校和医院、景色斑斓的公园等应有尽有。目前,五星级标准碧桂园·凤凰城国际酒店开业已满三周年;16万平方米商业中心——欢乐城以及社

区沿街商业街全线成熟,7000平方米华联超市、4.6万平方米儿童置业体验式乐园——金洋宝贝城、蓝鲸KTV、Lmax乐田影城等生活娱乐休闲配套一应俱全。“凤凰集市”和业主食堂也相继落成,日常所需不出社区都能满足。

去年9月,12万平方米的汤山百联奥特莱斯对外营业,成为碧桂园·凤凰城所在的南京东商圈的重量级砝码。40000平方米南京军总医院汤山分院落地,实现了碧桂园·凤凰城拥有双医院配套的梦想。此外,碧桂园IB国际学校、社区中英文学校则倾力打造国际化教育。所有这些,都是为了给入住碧桂园·凤凰城的业主们搭建一个幸福大城“生活圈”。

目前,碧桂园·凤凰城推出建筑面积约274平方米瞰景大宅,总价190万为主;80-140㎡精装洋房折后均价7088元/平方米,价格门槛仅为主城区的1/3,低门槛、全配套、高品质的幸福大城成为老百姓无压力生活的坚实基础(以上面积均为建筑面积)。

克而瑞:做地产大数据营销的先行者

近年来,房地产领域中的众多分支包括物业管理、地产金融、社区电商、共享空间等,都已借互联网数据实现飞跃。相比之下,传统领域的房地产数据主要集中在房地产开发的前期,营销环节还是习惯用经验主义和人海战术,财力人力巨大却事倍功半。房地产营销已经进入积淀了海量数据、精准分析的关口,地产大数据营销是大势所趋。

“克而瑞今天想做真正的大数据,我们希望做所有购房者大数据,形成全新的房地产大数据营销新战略。”易居中国执行总裁,克而瑞信息集团董事长丁祖昱先生的这句话透露出,克而瑞所发布的大数据营销系统,和传统地产以交易情况为主的行业数据有质的区别。

之前房地产没有大数据,核心原因是不动产交易属于一次

性买卖,无法持续跟踪维护,这也是今天做房地产大数据的门槛,克而瑞尝试跳出房地产的边界来打破这个门槛,进一步实现房地产的专业化应用。

简单来说,克而瑞的大数据产品是基于SAAS系统的数据营销系统——首先,通过DSP投放得到客户初步画像,从而找到购房者,实现精准营销;随后,通过MAC营销工具进行案场客户行为分析,通过客流分析、人群画像、网络行为了解到购房者的需求意向;最后,通过独立的专业第三方测评,影响购房者决策。

克而瑞大数据不仅能更好地帮助企业分析客户数据,还能蔓延到营销的前后期。未来,企业从拿地、定位、设计、开发、营销、物管直至长期的运营服务都离不开这些大数据,这一模式将对房地产行业有全方位的提升。

联系我们

如果您居住的小区里,也存在着物业管理方面的问题,可以关注我们的微信公众号“南京买房”,直接向后台留言,我们会在第一时间做出反馈。

您还可以拨打《周末小区见》热线:84783461

