

本土物业共寻“强身健体”之道

5月26日下午,由郑州晚报和中原楼市网共同举办的“地产下午茶”栏目准时开播。本次论坛的议题是“物业公司如何强身健体”,与会嘉宾索克实业有限公司董事长姜芳、六合物业营销总理解晓丽、鑫苑物业总会计师黄波就目前郑州物业管理行业的发展现状及面临的问题,进行了广泛而深刻的探讨。

晚报记者 梁冰 文/图



时间:5月26日下午3点

地点:道可道茶舍会馆

嘉宾:索克实业有限公司董事长姜芳

六合物业营销总理解晓丽

鑫苑物业总会计师黄波

外来物管企业构不成威胁

需要与本土文化进行磨合与融合

随着房地产市场的发展,以及人们生活质量的提高、视野的开阔,越来越多的购房者开始关注社区的后期服务,也就是物业管理水平。人们愈加认识到一个好的物业管理公司,为社区居民提供的附加价值将是巨大的。

大家对家电行业的发展有目共睹。该行业除了在产品创新方面的竞争,各品牌企业早就开始角逐于后期的服务市场。相信随着房地产行业的快速发展,也必将迎来这样一个“后产品服务”的时代。

最近有消息称,全球五大物业服务公司中,

第一太平戴维斯、世邦魏理仕、戴德梁行已进入郑州市市场,今年郑州市还有意引伸量联行。面对省会郑州物业管理市场这块“蛋糕”,外来的物业管理公司已经显示出了他们的巨大兴趣。

这些国际大鳄的到来,会对现有的物管市场格局造成什么影响?与会嘉宾一致认为,他们还构不成真正的威胁,只不过是一个信号而已,他们多为房地产公司聘请的顾问,尚未在郑州落地生根。即使真的进驻郑州市市场,也需要与本土文化进行磨合与融合,还要有一个适应的过程。

本地楼讯

未来城2期 盛大开盘

5月23日,近期风头正劲的未来城2期在兴亚建国饭店举行了盛大开盘。已取得良好销售业绩的未来城此次开盘重点为回馈客户,当日,数百位新老客户齐聚一堂共享盛典,现场进行了抽奖活动,一等奖为价值上万的液晶电视。

位于未来大道商城路交会处的未来城,在2007年即创造出两月销售一空的佳绩,在2009

年市场形势不稳定的情况下,更曾创下单日销售过百的楼市奇迹。

未来城销售经理武巍介绍,现在购房者日益理性,只有综合性价比高的楼盘才会赢得客户青睐。未来城地处郑州的未来大道曼哈顿国际生活区,生活配套在整个郑州市都是顶级的,而且是地铁线和快速公交双重汇聚,将来具有极大的升值空间。

赵金玉

中原新城 王府一号商业街区劲销

5月23日,中原新城王府一号商业街区公开发售,在郑州楼市引起巨大轰动。

中原新城,以28万平方米大型国际化商业体态,坐观陇海路与桐柏路城市主干道,传统的权贵区域与中心优势,使其以绝对挺拔之势荣膺郑州西区版图的“地标”头衔。依托180万平方米国际生活共同体,打造28万平方米超级商

业航母,将集现代、国际、繁华、优越为一体,领衔打造大中原全能商圈。并引进当前国际最先进的“名店+名街”商业模式和世界商业零售巨头沃尔玛,吸引万千财富和人气。五大组团联袂构筑“财富中轴”、“风情商业街”、“休闲之都”、“美食之都”、“文化之都”五大商业主题,畅享无国界零售,跨时区娱乐无限魅力。

赵金玉

水晶城3期 开盘热销

5月23日,天伦·水晶城售楼部张灯结彩,包装一新;忙碌的工作人员与350余组认筹客户共同迎来了期待已久的时刻——“天伦·水晶城3期盛装开盘”,本次活动共推出房源408套,全部为精装修,秉承了天伦地产一贯的高品质、高性价比;为了让更多的人提前感受精装房的好处,水晶城全体工作人员在开盘前夕对外开

放了2#4#楼实体样板房,使客户提前感受到家的温暖,提前进入“现房”时代。

选房现场气氛热烈,大家按照认筹顺序进行选房,开盘当天共大定房源240余套,成交金额9000余万元,当天大定客户除赠送精美礼品外,均可参加“买房送车”活动,让更多的客户提前过上拥有“车”的生活。

陈伟

大环境制约行业快速发展

缺乏政府在政策层面的支持和引导

“目前,整个行业缺乏政府在政策层面的支持和引导,这是物管企业发展所面临的最大困境。”谈及物业管理行业所处的尴尬境地,姜芳表示,这些困难主要来自于三个方面:政策扶持、高额税收和企业自身的问题。

她详细阐述道,在2007年以前经济、物价相对稳定的大环境下,税负对微利的物业管理行业的压力似乎不是很明显。但伴随着国家产业结构和税收格局的调整,身处产业链最末端的物业管理面临着越来越多的忧患。

我国物业管理行业经过20多年的发展,成

为一个蓬勃发展的新兴产业。物业管理已成为维护社会安定、邻里和谐、社区文明不可缺少的服务行业。解晓丽认为,它对提高城市管理水平,改善人居和工作环境,扩大住房消费,推动经济增长,解决社会就业,促进社区和谐与安全,都起到很大的作用。但是,行业利润率最低的物业服务行业,却承受着高于其他行业的营业税税率。“据测算,物业服务行业的平均利润率在3%~4%,而营业税却高达5%,税负成为整个行业难以承受之重,这无疑制约着整个物管行业的发展。”姜芳说。

学习先进经验服务业主

物业与业委会应合作共赢共谋发展

在姜芳看来,郑州市市场上的物业管理公司还根本不能与北京、上海等一线城市的大型物管公司相提并论,两者之间存在着巨大的差距。所以,未来,面对激烈的市场竞争,只有将本土物管企业进行优势整合,才能有“分庭抗礼”之力。

有网友问,物业公司与代表广大业主利益的业委会应该以什么样的关系存在?黄波认为,双方应该是合作共赢的关系。他说,成立业主委员会有利于更好地沟通,小区物业管理成效跟业主的支持配合也有很大关系。“无论是物业公司还是业主委员会,都是为了落实物业管理委托合同,为业主提供更多更好的物业服

务,他们之间是共生、共利,共同协作的督导关系。两者虽然所处位置不同,但为共同建设一个和谐的社区,保证全体业主的安居生活的最终目的是相同的。”

提及北京某些社区物业收益回归给业主,业主可拿分红,免交物业费的现象,黄波表示,很期待这个“时代”的到来。只是,现实情况是,郑州物管业还有一段很长的路要走,如何摆脱大多数物管企业赔本经营的现状,需要政府、企业、业主三方共同努力。虽然离业主分红的目标还很远,但他们学习先进企业的先进经验,向这个方向努力。

行业呼唤中高层物管人才

人才的问题同样制约着行业的发展

“将一个只有初中文化水平的保安人员培养成一个中层管理人员,我们用了7年的时间,这个成本相比其他行业实在是太高了。”黄波认为,目前物管行业中高层管理人才非常匮乏,人才的问题同样制约着行业的发展。

中国物业管理行业高级人才紧缺已是一个不争的事实。据报道,在全国各地举办的物业管理人才招聘会上,许多物业公司乘兴而来,败兴而归。一位物业管理公司人事经理在招聘会上说,随着建筑物科技含量和住户要求的日益提高,物业管理行业对从业人员的要求也越来越高,有实际工作经验、能独立主持小

区全面物业管理的中高级人才极为缺乏。

“很多人认为物业管理是一个低技术、劳动密集型行业,其日常工作也就是简单的维修、清洁、绿化和保安,不需要高素质的人才。”黄波对这种看法进行了纠正,他说,其实,物业管理是一门专业,需要高学历、高素质的人才,需要网络等先进科技,也需要现代化的企业管理方式,物业管理呼唤高级管理人才。物业管理又是一项以服务为本质、以管理体现服务的工作,物业管理的好坏直接影响到业主生活品质的高低。这其中,人才的作用不可忽视。

本栏目由《第一地产》与中原楼市网联办

市房管局在富田太阳城召开座谈会

近日,郑州市房管局在富田太阳城召开“企业服务年”座谈会,市房管局企业服务年活动小组三位领导以及振兴集团董事长栾世平、总经理田清、常务副总经理汪宪宏等企业负责人共同参加了座谈会。

在座谈会上,市房管局企业服务年活动小组组长首先讲话,介绍了郑州市房管局把今年定位于“企业服务年”的意义和宗旨。他说房地产市场经历了2008年全球经济危机,行业受到了一定的影响,尤其是对房地产开发企业影响比较大,虽然今年一季度房地产市场有所回暖,但要想使整个市场全面复苏,需要我们房地产主管部门和房地产开发企业共同努力,因此我局把今年定为“企业服务年”,全面服务企业,积极帮助企业,解决企业所面临的各种困难,共同促进房地产市场持续繁荣发展;市房管局另两位领导也分别做了重要发言。作为我市房地产行业前十强单位,振兴集团董事长栾世平听了市房管局领导的讲话深为感动,她代表房地产企业向市房管局领导表示感谢,感谢对企业的大力支持。她说今年虽然房地产市场形势依然严峻,但是我们企业会积极解决所面临的各种困难,尽量不给主管领导增加负担,努力促进房地产行业的持续发展。

随后,振兴集团总经理田清向市房管局领导着重介绍了富田太阳城今年的开发建设和销售情况。目前,富田太阳城项目已全部呈现实现现房,二期、三期业主也全部幸福入住。正在热销的主力户型为51至58平方米精巧一居室,78至85平方米优雅二居室,136至146平方米经典三居室,152平方米、167平方米阔景四居室,户型设计简洁实用,灵动舒适,深受广大购房置业者的青睐!同时,富田太阳城临街保留商铺带租约公开销售,凡购买商铺不仅可以享受买到就送礼先行优惠5%;买就返租,返租3年高达50万元的优惠措施;还可以享受买就收益,包租10年,租金逐年递增,稳赚不赔,0空置率的即买即租即收益。

而由我们集团投资数十亿元打造商业航母,郑州东南27万m²全业态中心MALL——东方国际休闲购物广场,已经盛世启动,正在全面招商,盛情邀约银行证券、生活家电、通讯通信、百货服饰、休闲健身、娱乐KTV、中西餐饮、快捷酒店、洗浴中心、美容美发等品牌商家。建成后将是领航郑州东南的首席国际生活商业中心,并助推郑州东南商业崛起,繁荣郑州商业发展,填补郑州南部区域的商业断层。