

■《这个小区的业委会主任用了什么妙招?》后续

上市公司CEO担任小区业委会主任 带领业主解决 交付后的住宅质量问题



昨天,本报对江北区甬江街道江湾花苑小区业委会主任王律的小区治理举措进行了报道。采访中记者了解到,王律带领的业委会不仅解决了小区的道闸、门禁等问题,还带领业主与开发商协商,解决了房子交付后发现的质量问题。这其中有什么窍门?

当下,新楼盘交付后质量瑕疵频出,让很多业主苦恼不已,王律的做法能给其他小区的业委会、业主带来什么样的借鉴?

修补后的地下车库路面

赶在质保期内收集问题 向开发商发函

2016年6月江湾花园小区交付,王律是首批住户,喜欢早晚在小区散步。作为一家上市公司的CEO,与其说他在散步,不如说是在给小区环境“挑刺”。交付后,小区问题不断出现:道路破损、铝合金门窗变形、钢化玻璃破碎、厨房摇窗器脱落、地下车库地面起沙扬尘……

“一直有业主跟物业反映这些问题,当时物业不主动,有的问题拖了一年多都未得到解决,业主与物业矛盾激烈,居民对物业的满意度仅13分。”王律说,这种情况一直持续到2018年5月小区业委会成立。

“开发商对小区道路、门窗的质保期只有2年,如果在2018年6月1日以后再处理,就过了质保期了。为赶在质保期内解决问题,业委会在筹备期间就开展行动,从物业调出了居民的报修登记,同时号召业主尽快申报,共梳理出公共区域质量问题7条、涉及居民家中的质量问题83条。”

“业主家的质量问题刻不容缓,必须首先解决。”王律说,他要求业主写上首次报修时间,6月1日召开的业委会第一次会议就围绕这个议题展开讨论。

“会后,我们以小区业委会的名义,通过物业公司向开发商发出《关于要求履行保修责任的函》,同时抄送社区,要求开发商履行起应承担的责任和义务,加快落实维修。”

由于尚在质保期内,业主的诉求很快得到回应,涉及83户居民家中的门窗问题,3个月内得到解决。

“居民家中的问题解决了,但小区主干道破损、地下车库地面起沙扬尘等问题没有解决。2018年9月,我们向开发商发出《关于再次要求履行保修责任的函》。”

“当时有业主提出,地下车库地面全部铲除重新铺设,但我们认为费用较大,而且施工期间业主车辆无处停放,最终商议决定采取分区域修补的办法。”王律说,“虽然难看点,但至少不起沙扬尘了。”

对此,王律的感受是:“对小区存在的质量问题,首先要解决居民家中的问题,再解决公共区域的问题。如果问题较多,宜采用分批解决的办法,通过两次发函解决,比一次集中发函效果会更好。”

维护业主权益 也要求业主“换位思考”

两次发函,解决了一年多来没解决的问题,业委会得到了业主的拥护,业主和物业之间的矛盾也得到了有效化解。而且物业费收费率提高,物业对业委会十分感激,也激发了物业的工作积极性。

在解决业主与物业矛盾的过程中,王律选择站在客观中立的立场。在业主群的讨论中,他常说的四个字是“换位思考”。

刚开始,有一部分业主不理解,曾有业主公开指责他:“你是业委会主任,你是向着业主,还是向着物业?”

也有居民怀疑王律当了业委会主任有好处,他家的物业费能打折。于是,王律每年第一个交物业费,并将物业费发票拍照发到小区业主群,他的一言一行赢得了业主的信任。

从去年开始,陆续有业主家中的空调外机位发生渗水,在物业登记的业主就有10余户。有业主怀疑是房屋质量问题引起的,也有业主认为是外机位未做防水导致的,纷纷要求业委会出面找开发商解决。但王律没有急着找开发商,而是查找国家相关规定,同时和物业一起,到报修业主家中查看渗漏情况,查找原因。

王律发现,根据国家相关规定,空调外机位没有强制做防水的要求。“调查后我们发现了渗水的原因:有的是下水管堵塞引起的,有的是不合规安装引起的,有的是私自改装引起,但都不是房子的质量问题。”

在事实面前,业主们都心服口服,最终自掏腰包进行维修。

体会: 做业委会工作不能有私心

小区物业的服务质量关系到居住的幸福,业委会在维护居民利益的同时,如何让物业也积极配合呢?

“我认为业委会工作,首先要处理好四大问题,安全、保洁、绿化和收支透明。”王律说,“保洁和绿化问题不难解决,安全和收支透明才是居民最关心的。我们通过广告置换、安装智慧门禁系统、解决架空层私拉电线等问题,解决了小区的安全问题。物业收支必须公开透明。我每个月做一份报表,每月5日在每个楼道的电梯内张贴,接受业主监督。看起来每个月做一份报表很麻烦,但我认为每个月做一份,比每半年做一份更容易。”

当了一年的小区“当家人”,王律的体会是:做业委会工作不能有私心,作为物业和业主之间沟通的桥梁,业委会需要有“利他”思想,需要“换位思考”,为自己谋利的同时,也同时让他人、让对方也获利。此外,绝不能搞“一言堂”,小事情通过沟通解决,大事情通过表决决定。

如果今后小区再暴露出房屋质量问题,该怎么办?王律说:“过了质保期,公共区域的维修有物业专项维修基金。如果是房屋质量原因,开发商在物业主管部门交存了物业保修金。如果向全体业主公告后无异议,会在小区交付满8年后退给开发商,但如果开发商未解决房屋质量问题,我们肯定不会同意退还。” 记者 周科娜 文/摄

溢价率 548.4%! 奉化一宗加油站用地 受热捧

昨天上午,在本地开发商江山万里以3610元/平方米的起拍底价拿下横溪镇凰山岙宅地的同时,另一宗地块的拍卖场面却热得发烫——位于奉化方桥的一宗加油站用地最终以35470元/平方米的地价成交,溢价率548.4%。

成交价比起拍价 高出3万元/平方米

该地块在奉化方桥明州大道与方阳路交叉口,名为“原乐福米厂地块”,总出让面积1426平方米,为加油站用地,最高容积率0.5。地块起拍价为地面地价5470元/平方米(折算成楼面地价为10940元/平方米),起拍总价780余万元。

两家企业对该地块展开激烈竞争,最终成交价为35470元/平方米,比起拍价正好高出3万元/平方米。而且整场拍卖用时不到1小时,可谓是速战速决。

奉化区土地储备中心工作人员表示,从竞拍过程看,此次拍卖“正常”“成交价有效”,不过最终还要对最高报价单位作资格审核,才能确认是否成交。

系统显示,最高报价单位为宁波市奉化区海豹商贸有限公司。天眼查显示,这是一家私人控股的民营企业。

加油站用地 一向竞争激烈

事实上,加油站用地的竞争一向比较激烈。早在2006年,本报记者目睹鄞县大道东钱湖段一宗加油站用地的竞拍过程,包括中石油等巨头参与了竞拍。地面地价从1125元/平方米一路拍到3520元/平方米,溢价率超过200%。

当时,现场一位知情人士告诉记者,一个加油站建好后,业主甚至无须自己经营,转租给石油公司即可每年坐收两三百万元的租金;3520元/平方米的成交价、总价不到1200万元,地价成本只要三五年就能收回,余下还有30多年的盈利期……

令人咋舌的是,2016年杭州一宗加油站用地,起拍总价1000多万元,最终拍到了1.36亿元,溢价率高达1218%。

据《每日经济新闻》2017年年中的一篇报道,一个日销售量10吨的加油站,行情好的时候,4年就可收回全部建设成本。这两年从网上加油站出租信息看,有的加油站年租金叫价高达650万元。

不过,加油站生意的进入门槛也很高。除了拿地、建设、设备安装等,还需要获得多个部门的审批。 记者 钟婷婷