



报料请寄:上海市威海路755号文新报业大厦14楼新民晚报上海地产部《楼市民声》栏目(收)
邮编:200041
热线:52920142-8223
邮箱:xmwbs@sohu.com

业主叩问万科白马

小区班车问题多,交涉两年无结果

近日,有读者致电、致信本报《楼市民声》,反映万科白马花园班车车次相当少、时间安排非常不合理,严重影响出行,业主与万科交涉这一事件长达两年多,但万科的处理态度令他们相当寒心,一些业主甚至用“万科,虚假承诺”来描述他们对万科的感受。

作为业内著名品牌,万科的物业管理水平以及诚信有口皆碑,当年万科某楼盘班车坚持到最后一个业主不用才停开,在业内传为美谈,同样是班车问题,时至今日,为何引发了万科和业主如此激烈的冲突,致使万科遭遇恶评呢?

据了解,白马花园原先的开发商是南都集团,后南都被万科收购,一些业主因此质疑,对于收购的楼盘,万科的物业管理和诚信难道就可以大打折扣吗?

业主反映: 班车严重影响出行

为此,《楼市民声》赶赴位于松江区明中路1010弄的万科白马花园调查。据了解,小区所在的新桥板块是近几年上海房地产的一大热点区域,它位于松江与闵行交界,区内有近30个楼盘,由于新桥板块住宅地产发展过快,周边的交通、商业、学校、医院等资源配套发展相对滞后,公共交通目前主要依赖于莘松线、各小区班车等。

万科白马花园的班车停靠在地铁莘庄站北广场,距小区车程为一二十分钟。一位业主提供的班车时刻表显示,工作日早上发车时间为6:30、7:15、7:45、8:45、9:30,此后为2小时一班,下午的班车则为1小时一班,最晚一班车是23:00,双休日的班车则为两小时一班。

据贾姓业主介绍,目前该小区二三期的业主大部分是在市区工作的年轻人,班车的时间安排对他们来说,都非常不合理,由于经常很晚才回,一旦赶不上21点的班车,就得在莘庄北广场等23点的班车。不少业主也反映,“小孩放学后要在马路边长时间等待,老人看病、孕妇出门都无车可坐。”

观点

万科的问号

不久前参加某房展会,经过万科白马花园展台时,听到销售人员向咨询者作项目介绍。其大意是:“很多客户本来有了心仪的楼盘,但看房路上发现附近有万科的项目,马上改主意踏进万科售楼处。

“即时办公室”将成商务办公新宠

“即时办公”是为了迎合市场需求而诞生的新兴服务,也就是进入即时办公,可以随时“退房”的办公室。据悉,英国亨利集团选择位于陆家嘴中心区域的紫金汉宫开设“即时办公室”近日将登场。

迎合短期租用需求

灵活的租期是“即时办公”最根本的特色,既迎合了市场需求,又填



物业公司回应: 出行难须靠公交解决

8月10日,在万科的网站上,万科客服这样回复:“解决小区业主出行问题,须通过公共交通,班车无法取代公共交通的作用。白马花园班车于2005年4月一期交付时开始运行,根据《上海南都白马花园小区班车运营管理办法》中的约定,应在2007年4月14日停止运营。但是万科公司考虑到周边公共交通尚不完善,为了方便小区业主的出行,仍然继续开行该班车。”

这段回复在业主论坛上引起了业主的强烈回应。大多数业主表示,根本没有见过这份文件,买房时也是冲售楼小姐“班车将增加为30分钟一次,解决交通问题”的承诺而选择置业这里。万科白马花园三期售楼处外挂的宣传板对交通状况的描述是“社区联合班车配合区域快速干道”(该板在8月13日已被撤除,但业主拍下了照片),

这就是品牌的力量。”讲话中,自豪之情溢于言表。

这话是否言过其实,我们不作探究。但万科“中国地产第一品牌”的地位,的确是得到业界和消费者广泛认可的。因此,当万科白马花

园2006年的万科宣传内刊中也写到“小区有班车直达地铁站”,今年7月27日沪上某媒体刊发的万科白马花园的宣传文章也称“并配有社区联合班车,出行方便快捷”。

笔者赴现场调查的当天,万科白马花园的售楼小姐明确表示,现在还可以使用班车,以后会取消班车。主要交通将依靠现有的公交车(即莘松线),不久也将引进其他的公交线路。

上海杜跃平律师事务所的杜跃平律师指出,楼盘的广告宣传(楼书等)可作为购房合同的附件,开发商对宣传内容同样要负法律责任。如果楼书或广告中有相关的宣传,那么开发商应当提供相对应的服务。

业主评价: “客服”的态度更令人寒心

进一步的调查中发现,大部分业主对于班车问题的质疑更多地集中于万科在解决班车问题的态度上。在业主论坛上,有网友回顾:

园的业主发现,生活并不被万科所了解,生活并不如承诺般美好时,会感到深深的“落差”。

营造美好生活,需要付出长期的艰苦的努力。如同万科的品牌,要通过十几年的打拼方能成就。一趟小区班车,一个白马花园,对开着“特快”在各地迅速扩张的万科来说,价值有多大,意义有多深,也

“从2005年开始,业主就开始和物业进行沟通,但是没有任何反应,直到2006年,才开始有些回应。2007年8月1日,客服终于与业主沟通,表示小区周边将会有公交开通,业主出行将非常方便,关于公交的信息无一纸凭证,而3日在小区的公告栏里出示的居然是盖有‘南都白马置业’的文件……”另一位网友抱怨,“我在购楼时,是得到了所谓班车联动、改善班车等的口头介绍和承诺的(我也知道,万科确实进行了这方面的工作,可惜无疾而终)。业主能够有这样那样的期望,其实,在根子里面,还是对万科这个品牌,寄有希望。”

在访问中,很多业主一再强调,当初选择万科白马,就是冲着“万科”而去的。对他们而言,“万科”已经不仅仅是一个企业的品牌,更意味着对客户的诚信和责任感,所以住在“万科”是值得在朋友、家人面前“炫耀”的。可是如今,“万科”的态度深深地让他们感到心寒。

许要用一把更长的标尺来衡量。

在“顺驰”神话破灭前,王石曾就其与扩张速度严重不符的运营管理状况发出过警告。如今,昔日的疯狂对手倒下了,万科的扩张脚步仍在继续。收购南都,是万科品牌扩张战略的一个重要步骤,如何将资源整合到万科品牌之下,白马花园为万科划下了一个问号。

地产速递

世茂集团发起绍兴名人雕塑全国大奖赛

近日,“绍兴名人雕塑·全国大奖赛”在新落成的绍兴世茂·迪荡新城展示中心拉开序幕。此次大赛面向社会各界征集作品,通过对绍兴的千年文化、历史名人进行亲身体验及创作,提升绍兴城市价值。

本次大赛由国内知名开发商世茂集团承办。绍兴迪荡新城是有着“中国豪宅第一品牌”美誉的世茂集团进军浙江的第一站,总占地面积746亩,是一个集高档公寓、大型现代购物中心、创新生活商业街及超五星级酒店于一体的城市多功能综合体。世茂集团相关负责人表示,绍兴这个城市既有深厚的历史文化底蕴,又有发达的经济,因此在运作迪荡新城项目中,将会结合绍兴自身的地域特色,打造一个富有文化内涵的新城,这次的绍兴名人雕塑大赛是第一步。(房蓉)

三林板块利好升温

尚东国际名园潜力看涨

受世博会多利好因素影响,三林板块潜力日益凸现。距离世博规划用地仅两公里的尚东国际名园,目前已顺利完成一期房源的交付工作,二期规划正在有条不紊地进行中。

随着世博会的临近,三林地区的市政规划逐步完善,多条轨道交通将先后贯通该区域。据易居研究院相关人士介绍,尚东国际名园、万科新里程等几个大盘都要在年底才会有新推房源。随着提前置业、自住型业主纷纷介入,此类刚性需求将持续影响该板块市场走向。

另据确切消息,轨道6号线将于今年年底通车,给三林楼市带来了诸多利好。目前,毗邻6号线青路站的尚东国际名园,一期交房工作已全部顺利结束,而开发商正着手于二期会所的筹建。该项目一期因其优良的建筑品质与独特的洋房风情,备受市场追捧,而轨道交通的完善将进一步提升该盘价值,尚东国际名园二期的市场潜力值得期待。(任治琛)

家乐福南翔店即将开业

金地格林世界 打造完整别墅生活

家乐福格林世界店装修已经进入尾声,在今年9月将开始营业,该店辐射南翔、马陆、桃浦等地区,改变了南翔方圆5公里范围内没有大型超市的历史,也为其所在的金地格林世界社区打上了完整别墅生活的珍贵注脚。

在家乐福格林世界店开业同时,金地格林世界二期田园别墅也将首次公开亮相,该地块包括联排、独院、叠加别墅及花园洋房四种物业形态,建筑风格具有浓郁的北美风情。金地格林世界以“2100亩别墅市镇”为主题开发至今,广受购房者拥戴,其10万平方米公园、4条原生态河流、2万棵大树、1万平方米中央景观湖、109年罕见红花继木等以及6片室内外网球场、高尔夫练习场、儿童探险乐园、室内外双游泳池、3000米世界商业风情街、16000平方米大卖场、2所高级双语幼儿园和英国学校等完整生活配套,坚固了金地格林世界作为城西第一大盘的位置。

据悉,金地格林世界将在9月中旬邀请地产专家亲临售楼中心,与消费者探讨2007年别墅置业方向,届时新老业主也会一同参加。(顾梦书 马治鹏)

召集令

金地格林世界《完整别墅生活论证会》诚邀您的参与。

报名热线:52921605-8175

有效整合更多商机

“我们能为那些事业刚起步的小型企业和个人以及外资企业在国内的分支机构,提供商务办公活动及全方位的秘书服务。”亨利国际

的销售经理桂新明介绍说。

亨利集团在即时办公上走得更进一步,首先提出“商务媒人”的概念。“你费尽心思和精力去找合伙人,也许最合适的合伙人就你身边。亨利精心营造的网络平台将提供入驻公司详细的资料。同时,网络与百度、google的链接,会让你公司被更多公司知晓,无形中扩大商机。”桂经理对此满怀信心。(李志华)