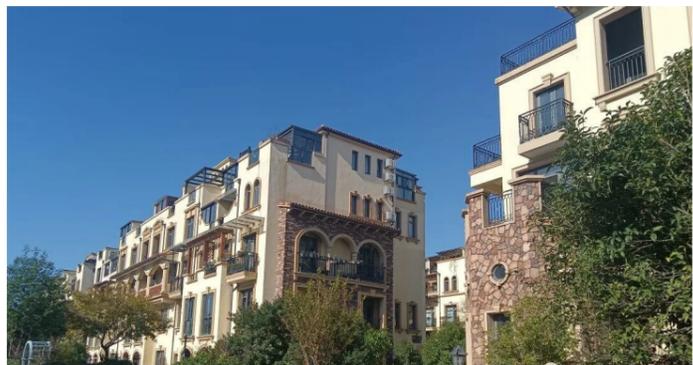


有小区业主要求调降物业费,但物业公司表示经营吃力 舟山物业费标准到底高不高?

□记者 裴驰宇 文/摄

晚报上月报道了新新家园部分业主要求降低物业费的诉求。这部分业主希望把他们的住宅类型从“叠墅”归类为“设电梯的多层”,物业费标准也相应从前期的4.2元/平方米降至1.6元/平方米。由于新新家园已经成立了业委会,成立业委会之后的物业费,属于市场调节价,因此,调整物业费标准,需要一个与物业公司协商的过程。

当前房地产市场处于调整状态,而物业收费标准相对稳定。为减轻住户压力,有城市对空置房物业费允许打折。在舟山,各物业小区的业主普遍要求是:物业公司应该提供与物业费水平相匹配的服务质量。那么,我市的物业费标准,与周边城市比较起来,到底处于什么样的水准?



新新家园小区

新新家园物业公司: 目前经营处于亏损状态

新新家园,在新城属于综合品质不错的小区。一条自然河流穿过小区,把小区分为西区和东区。在西区,以低楼层的排屋和“1+2”“3+4”的叠排为主,绿地率高,环境优雅。为新新家园提供服务的舟山绿城物业公司项目经理周先生表示,新新家园小区物业经营总体处于亏损状态。

据介绍,新新家园总户数为1127户,物业费满打满算全部能收上来的话,计444万元(其中,东区高层994户计298万元;西区排屋、叠排133户计146万元)。不过,目前,整个园区物业费收缴率不佳,排屋叠排业主“抱团”拒付物业费。2024年新新家园小区整体物业费收缴率75%多点,项目亏本厉害。“这个收缴率还是靠东区拉上来的,西区去年有80万元物业费暂时还没收上来。”

物业运营成本刚性上涨 但要涨物业费很难

为维系物业服务品质,势必要求物业公司在人力物力上加投入。物业公司最主要的成本是人工支出。由于人力成本的刚性增长,多家物业公司表示,在物业费保持稳定的情况下,物业公司经营是显得有点吃力的。

定海城北一家获得过“省美好家园小区”的物业公司负责人说,该小区一年物业费收齐的话,合计400万元出头。但人工开支占了公司运营成本的三分之二左右,公司也就是微利保本运营。

据介绍,该小区有上千户人家,目前配置37名物业人员,去年一年人工开支总计近250万元(加社保等费用)。电梯维保费用23万元、水电费等公共能耗费25万元(未向业主分摊)、垃圾清运费

20万元、绿化养护费6万元……这几项较大的开支下来,物业赢利就相当微薄。

据这位物业经理说:“涨物业费是件很难的事。要把物业成本降下来,只能靠压缩人工费用。小区十多年前刚交付时,物业人员有60多名,现在减到37人,以此来维持运营。”

舟山人工成本较高 物业费标准不算高

我市物业行业主管部门有关人士表示,从全省范围来看,舟山的物业费标准相比较周边城市不算高,但物业人工成本却比较高。

记者查询了我市经物价部门批准的一些高端楼盘前期物业费标准。其中,凌波秋月高层住宅最高不超过2.60元/平方米·月,保利云上为2.50元/平方米·月,柏悦府为2.4元/平方米·月。今年刚交付的星海湾为2.10元/平方米·月。

而省城杭州,各大主流板块不限价楼盘的物业费几乎全部攀上了“4字头”。两三万的刚需盘,4元/平方米·月以上的物业费比比皆是。更有叠墅的物业费高达8.8元/平方米·月,已经超过了市中心顶级豪宅武林壹号的7.6元/平方米·月、凤起潮鸣高层的8.2元/平方米·月。杭州城郊良渚新城的和萃揽悦园,新房售价2万+,物业费达4.4元/平方米·月。宁波的高端住宅江山万里一期物业费高达8元/平方米·月,绍兴较新楼盘物业费在2.5元/平方米·月,高端的在3元以上。

这样比较起来,舟山的物业费标准在全省范围内不算高。而随着最低工资水平的逐年调升,我市最低工资水平已经从2010年的每月680元涨到2024年的2260元。舟山市的人工成本确实是水涨船高。

舟山建行裕农贷款 助力嵊泗贻贝产业

近年来,嵊泗县凭借得天独厚的海洋资源,大力发展海水养殖产业,素有“中国贻贝之乡”的美誉。2024年,全县海水养殖面积达3.57万亩,其中贻贝养殖面积3.13万亩,贝藻类等其他品种约占0.44万亩。依托浅海筏式养殖和深水网箱养殖模式,全县贻贝总产量达24万吨,产值约12亿元。贻贝产业已成为嵊泗渔业经济的核心增长极和渔民转产转业的重要依托。

随着消费者需求的升级与购买渠道的迭代,养殖户们积极推动产业转型,迫切希望引入FD冻干技术、升级无菌生产线、拓展电商销售平台,并打造嵊泗海鲜预制菜品牌,进一步提升产业附加值和市场竞争力。然而,产业发展仍面临诸多挑战:资金短缺限制

了设施更新、苗种采购与日常运营,嵊泗独特地理位置带来的不便交通,更是制约了产品外销和供应链效率。

面对产业发展的痛点,建行舟山分行主动作为,深入嵊泗贻贝养殖一线开展调研,与养殖户面对面沟通,精准识别融资需求与经营规划。依托本行特色产品“裕农贷”(信用类),分行为贻贝产业量身定制金融服务方案,积极对接舟山市海洋经济发展局、嵊泗县贻贝协会等单位,在嵊泗县枸杞乡政府大力支持下,成功获取养殖客群清单并申报准入浙江省分行信用类客群名录,争取专项利率优惠。目前,首笔“裕农贷”业务30万元已顺利审批并实现投放,为嵊泗贻贝产业注入金融活水。(张帆舟 黄志浩)

中国平安450亿 保障护航2025太原马拉松

2025年9月21日,作为众多跑马爱好者检验夏训成果的首场比赛,2025太原马拉松如约而至。继2024年首次携手打造“全橙守护”标杆后,中国平安再次以官方合作伙伴身份亮相,为赛事提供总保额超450亿元的专业风险保障,保额较去年提升12.5%。

突破传统保险“事后理赔”的模式,平安创新打造“保险保障+即时理赔”,组建专业“平安理赔团队”,覆盖太马各关键点位,随时响应理赔需求。这种“嵌入式”的服务团队设计,使平安能够第一时间发现并处理需求,实现保障与服务的无缝衔接。一旦发生意外,平安将立即启动全流程理赔服务机制:现场急救—运送伤员—医院

陪护—费用闪赔,形成完整的服务闭环。平安还通过组建平安橙跑团、设置“橙色能量场”加油站等形式,为跑友们助威。

本届太马也是一场全民共享的文体嘉年华。平安围绕“运动健康+消保公益+三晋特色”,深度融入山西文旅品牌建设。平安在晋阳湖国际会展中心外场设置了大型平安展区,囊括服务咨询、AI运动、健康检测、消保问答等特色环节,为参赛者和观众提供全方位互动体验。在赛场外,平安还开展诸如“平安run”“平安card”“好车主签到”等消费惠民服务及运动健跑活动,让客户尽享“省心省时又省钱”的服务体验。(李灵霞)

三十而立 泰盈人生 泰康新分红年金保险新品发布

“三十而立 向善而新”,泰康即将迈向三十周年。日前,泰康人寿隆重推出泰盈人生2026产品计划,以分红年金为核,辅以万能账户与医养融合生态服务,为利率下行周期的家庭财富管理需求提供创新解决方案。

随着利率市场化改革深入,固定收益类产品优势逐渐弱化。传统理财“刚兑”打破后,投资者平衡财务安全与收益的需求愈发迫切。泰康人寿洞察市场变化,结合二十余年分红险产品创新经验,推出泰盈人生2026产品计划。该计划精准匹配长寿时代下多元化需求——从子女教育、成家立业,到个人养老、高龄保障,以浮动收益为关键抓手,同步覆盖全生命周期现金流管理需求,成为利率下行周期中投资者的财富“避风港”。

泰盈人生2026产品计划的核心竞争力,在于两款可选的分红年金——泰康泰盈人生2026A款/B款年金保险(分红型)(以下简称泰盈人生2026),以确定性保单利益为底、浮动收益为翼,构建起相对稳健的财富增长框架。

在确定性保障层面,产品将生存金、养老金明确写入合同,实现“终身”

不间断给付,养老金领取年龄最早可至60岁,精准对接退休时点;B款产品条款更可保证领取总额不低于总保费,缓解高龄人群投保后顾之忧,为财富安全筑牢底线。

“泰盈人生2026”可搭配万能险账户,为资金实现二次增值提供了关键通道。分红年金产生的生存金可选择进入万能账户,以月复利计息,实现资金“滚雪球”,进一步放大长期收益。

在资金规划灵活性上,产品设计充分贴合客户多样化需求:如领取方式的“零整任选”,客户可自主选择一次性领取或分期领取;交费期提供趸交及3到30年交总共29种选择,且适配个人养老金政策,客户通过个人养老金账户配置符合条件可享受税收优惠,最大化资金使用效率。

值得一提的是,针对0~13岁少儿投保群体,本款产品新增30年一次性领取权,领取金额包含当年应领生存类保险金,突破传统投保资金使用限制,为祖父母等隔代亲属进行长期财富规划提供灵活工具,强化家庭代际财务支持能力。(夏文武)