



# 业主“复仇”掀起物业费砍价潮

## 业主举旗、政策撑腰、市场博弈 降价潮席卷大江南北

### 从空置房打折到“0元物业费”

综合看这10多个城市的物业费降价潮，降价逻辑可以分为“政策派”和“市场派”。

政策推动的降价，主要集中在空置房物业费减免以及地方指导价调整上。比如江苏镇江对连续空置6个月以上的住宅实施最高30%的物业费减免，甘肃兰州新区将空置房物业费收取比例设定为50%，银川、重庆等地通过新版收费办法限制物业费上限，都顺利带动价格下调。除此之外，还有无锡、宿迁等十余个城市出台了类似政策。

市场推动的降价，体现在业主自治和企业竞争两个维度。比如重庆风花树小区，因为有20%的业主发出降低物业费的呼声，顺利通过集体协商的方式，将物业费从每月每平方米1.8元降到了1.3元。同样因为业主联名申请，重庆金樾山项目的别墅物业费从4.5元骤降到了2.09元，降幅超过50%。

不仅是重庆，武汉江山如画八期也是因为业主压力——有3栋楼超三分之二的业主提出了降低物业费的要求，将物业费从3元/平方米降至2元/平方米。南昌瑞都小区在业主不愿缴费的压力下，主动将费用从2.8元降到了2.0元。它们的降幅均在30%上下，都算是业主议价权增强引发的市场行为。

物业公司的竞争，也影响了物业费价格的制定。比如广西柳州维美物业，为了能够续签小区合同，成功竞标，推出了“0物业费”模式，转通过社区团购、家政服务弥补收入。这类降价方式，本质是物业管理企业争夺存量市场的一种生存策略。

值得注意的是，部分城市还呈现出政策与市场的叠加效应。例如重庆，既有政府指导价调整，又存在物业更替引发的市场降价案例，武汉江山如画八期则在政策框架内推出了“阶梯式缴费方案”——全年预缴费用按每月每平方米1.6元来算，按月缴则是每月每平方米2.0元，实现了行政调控与企业营销的融合。

这种由业主集体维权、企业主动让利、政府政策引导形成的“三向合力”，使得物业费降价从个别城市的试点演变为了全国性趋势。

### 多重因素驱动“降费潮”

物业费看似是居民生活支出中的“小钱”，实际却牵动着多方利益。

对于一些业主来说，这笔费用一年下来实际上不少。以100平方米住宅为例，2.4元/平方米/月的物业收费标准，意味着家庭年支出得有2880元，这对月收入5000元以下的家庭

属于业主的“爽文时刻”来了。从重庆风花树小区将物业费从每月1.8元/平方米降至1.3元/平方米，到江苏镇江、甘肃兰州等地对空置房物业费实施最高50%的减免，一场由业主举旗、政策撑腰、市场博弈带来的降价潮正席卷大江南北。现在，全国已经有10多个城市加入了“物业费打折大军”。在这场变革里，业主和物业的“爱恨情仇”迎来转折点，业主拿回了主权，写“砍价联名信”能起到真枪实弹的作用。现在，物业公司得拿出真功夫来，要省成本稳住利润，也不能让小区服务缩水，不然可能还会被业主联合“炒鱿鱼”。

2018年末增长了59.8%，但2020年以来，房地产新开工面积连续下降了5年，这样的供需失衡，迫使企业通过降价争夺存量市场。

这一次的降价潮里，政策也起了重要的作用，比如武汉等城市出台的物业服务收费新规，将电梯住宅最高收费标准限定在0.9-2.3元区间，直接压缩了物业公司溢价的空间。

目前看来，物业降价潮带来的影响已初步显现。这对业主是直接利好，比如重庆风花树小区，降价后，100平方米住宅一年能省600元。金樾山项目的别墅物业费从4.5元降到2.09元，即便按100平方米的面积来粗略计算，每年也能减少约2800元的支出。

更深层的变革则在于行业生态的重构，物业公司得拿出实打实的优质服务来惠及业主，才能让业主愿意站在他们这边。比如常州花语馨苑小区在将物业费从1.8元降至1.0元的同时，就承诺将要投入100万元对小区进行品质改造，以留住业主。

这些案例都表明，物业公司正尝试通过精细化运营突破低价竞争困局，不过这其中也面临新挑战，如果物业公司因为成本压力降低服务质量，或也可能引发新一轮服务纠纷。

### 从“交钱认命”到“用脚投票” 趋势势不可挡

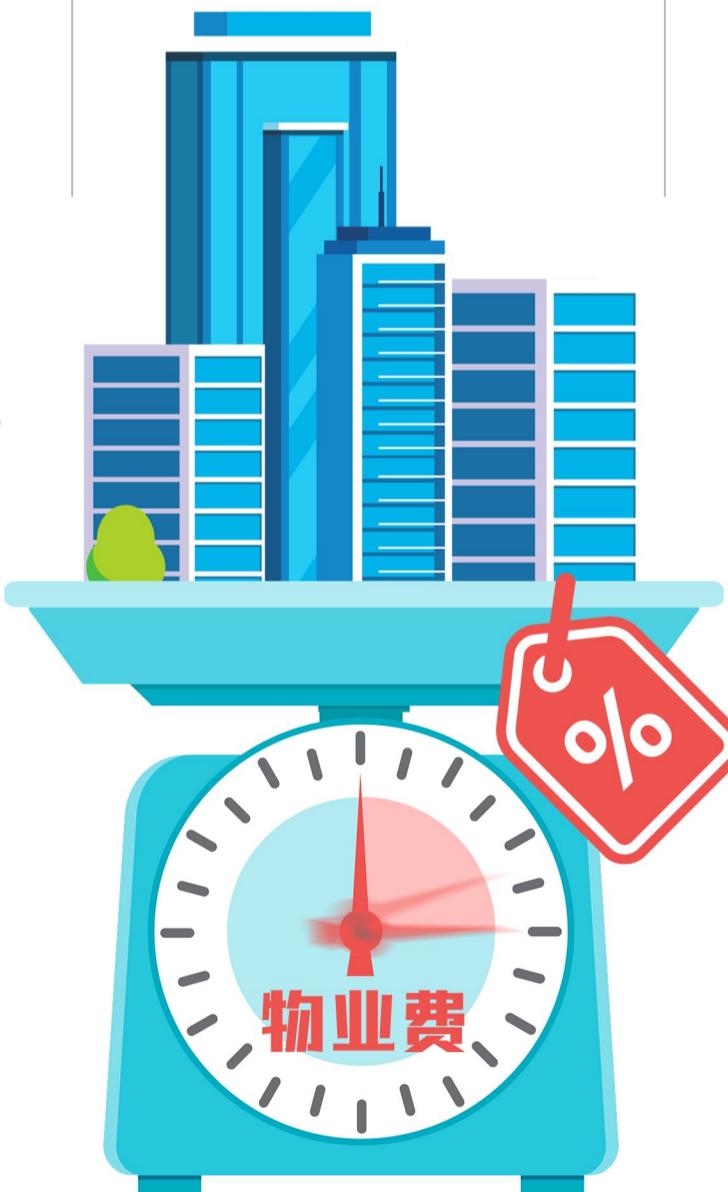
业主苦物业久矣。就在2022年，还有媒体曾报道，有小区业主投诉物业，“小区电梯需要门禁卡才能使用，但经常有乱七八糟的人进出，居民多次报警反映治安问题，物业对此却视而不见”，在这样的服务质量下，物业还要求强制涨价，对于涨价不愿意交钱的业主，甚至使出停电梯卡的方式来“要挟”业主。

这类案例折射出行业的顽疾——部分物业公司以垄断地位为依托，既未能履行服务承诺，又试图通过强势手段维持高收费。这种“质价倒挂”的状态，在业主维权意识觉醒和政策监管收紧的双重压力下，迎来了转折点。

现在，业主自治能力已经增强，比如重庆、武汉等地小区要求更换物业、降低物业费的成功案例，正在推动市场形成“优质优价”的筛选机制。而随着政策监管持续加码，比如山西等地建立的物业服务“红黑榜”制度，将企业服务和招投标资格直接挂钩，也都在倒逼物业公司提升服务质量。

这场物业费降价潮，本质上是中国城市化进程从规模扩张转向质量提升的缩影。当个体获得感，与行业精细化转型相遇，业主从“交钱认命”正在转向“用脚投票”。

这场变革的终局尚未明朗，但趋势已不可逆。当“降价潮”褪去，唯有真正实现“质价相符”的物业公司才能在市场上立足。对于业主来说，省下的或许是眼前的一笔小钱，对于行业而言，这是迈向成熟市场的必经阵痛。



就有压力。

更重要的是，钱交是交了，很多业主并没有感受到物业应有的服务，这加重了他们对物业费支出的怨言，对降价有明确诉求。

与此同时，物业行业也正在经历结构性调整。根据第五次全国经济普查公报显示，2023年末，全国物业管理企业有37.5万个，比