

升级滨水空间拓展亲海空间 上海“一江一河一海”值得期待 “最美海滨风景线”年底建成

记者今天上午从市水务局获悉,上海将进一步升级滨水空间,拓展亲海空间。

市水务局局长史家明介绍,市水务局今年与绿化市容部门启动了南汇、嘉定、青浦、松江、奉贤五个新城的“绿环水脉”建设,进一步优化水系布局,确保河网连通、水绿交融,蓝网绿环相连相通、成环成网。今年初,市水务局升级了“上海水务

有奖举报”小程序,希望把外卖小哥等在外奔波的劳动者发展成水务监督员、护河志愿者,更好维护身边水环境。在“随申办”上的“幸福河湖”栏目中,市水务局还打造了河湖版“大众点评”。在这里,市民点击“蓝色打卡地”“蓝色亲水点”两个查询展示类服务,便可知晓距离最近的点位信息和打卡攻略。

据了解,五个新城绿环今年将

率先实现10公里以上的主水脉贯通,至2025年,五个新城共计200多公里的绿环主水脉全线基本贯通。

在“一江一河”基础上,上海也在打造“一海”,进一步拓展公众亲海空间。根据规划,到2035年,上海将打造形成许多特色海洋旅游目的地,亲海岸线长度近29公里,骨干绿道总长度达到580公里,每个区域都会结合自身实际,形成各不

相同的滨海特色。其中,宝山主城片区将打造成集国际邮轮、工业遗存和红色文化多元特征融合的滨江邮轮旅游集聚区;金山奉贤滨海地区,拟引入国际顶级的旅游品牌,汇聚特色旅游业态,打造世界级滨海旅游度假目的地;崇明城桥地区将打造生态宜居的现代化田园滨水城镇。而南汇新城则聚焦“未来之都,海湖风韵”,将滴水湖作为核心片

区,依托湖海交融的特色景观,重点打造环湖面海的城市界面和面向大海、垂直渗透的景观廊道。

目前,西起芦潮港水闸、东至南汇东滩四期大堤的临港海洋生态保护修复工程已在施工中,将于年底建成。届时,这里将形成一条逾17公里的“最美海滨风景线”,市民足不出“沪”就能实现“面朝大海,春暖花开”。本报记者 罗水元

一万份优惠盲盒派发

2023年松江购物节开幕,十大主题点燃消费热潮

昨天,随着现场一万份优惠盲盒启动派发,2023年松江购物节在松江印象城正式拉开序幕。本次购物节将以“潮动松江·出彩新城”为主题,举办“松江五五购物节”“仲夏购物季”“金秋购物季”“跨年购物季”四大主题消费季,推出春日暖意、玩转汽车、便捷社区、夜间经济、亲子游乐、生活家居、城市慢生活、电商消费、跨年迎新和新春百货十大主题,点燃全城消费热潮。

松江印象城将带来第二届露营节活动,万达广场结合9周年送出99999份庆生好礼,5月富林雅集将盛大开市,泰晤士小镇将打造松江咖啡文化周……活动现场推介松江

2023年重点商业促消费活动,各大商圈、特色街区、文创园区、优品企业、电商平台等一系列优惠活动轮番登台。现场,松江四家商业广场还联袂推出1万份优惠盲盒,可谓福利满满。

据悉,今年松江区按照季季有节庆、月月有主题、场场有精彩的整体构思,推出“五五购物节”“仲夏购物季”“金秋购物季”“跨年购物季”四大主题消费季,以及玩转汽车、便民社区、夜间经济、生活家居等十大消费主题,带动全年消费市场。例如,“五五购物节”以春日暖意、“潮”引新流量为重点,发挥松江人文、旅游资源优势,营造春日游玩氛围。“仲夏购物季”将以“潮玩一夏”为主

题,聚焦夜间经济,举办“松江啤酒节”,在欢乐谷、泗泾夜市、东明广场、泰晤士小镇等地区开展各类夜间消费活动,以“烟火气”焕发松江新城活力。“金秋购物季”将以“潮享生活”为主题,围绕生活家居、城市慢生活等,开展包括咖啡文化周在内的各项活动,凸显松江生活品质。“跨年购物季”将以“潮购新年”为主题,聚焦电商消费、跨年迎新、新春年货等,催热节日消费经济。

今年,松江把恢复和扩大消费摆在优先位置,消费市场回暖势头明显。前三个月,松江社会消费品零售额同比增长6.1%。

本报记者 杨洁 通讯员 韩海峰

本周五起6条地铁线路实施周五周六延时运营

本报讯 (记者 任天宝)记者从上海地铁运营方获悉,为进一步提升上海地铁网络服务水平,方便广大乘客出行,自2023年4月28日起,上海地铁1、7、8、9、10、13号线共计6条线路,逢周五、周六实施延时运营。

在延长运营时段内,上述线路均在原常态末班车后开行载客列车,并在开行区段内站站停靠。

延时期间,请需要换乘的乘客注意换乘相关线路的末班车时间。另外,地铁2号线由于线路夜间施工较多,设施设备维护保养的时间资源较为紧张,暂不具备延时运营条件。

友情提示

1. 地铁1、7、8、9、10、13号线逢周五、周六延长运营时间,遇国家法定节假日,延时方案将另行通知。
2. 计划乘坐延时运营线路出行的乘客,请事先计划好出行路径,查询、了解相关站点延时运营末班车时刻及最晚换乘时间。
3. 为确保乘客有足够时间进闸、上车,通常地铁车站在该站末班车前3分钟停止售票,请乘坐末班车的乘客务必预留充足购票和进站时间,以免错过末班车。

跨五区为客户找房 链家经纪人用服务赢得口碑

在服务行业越来越注重品质的当下,想要赢得好口碑,就要有好服务。横跨上海五个行政区为客户找房,用表格细化每一套房屋情况,帮助客户在谈判时斡旋……链家经纪人王伟把服务做进了客户心里。

“服务好”“专业能力强”“有亲和力,值得信任”……自2017年加入上海链家以来,他用品质赢得了消费者的点赞,也与他们成为了朋友。“万家灯火,总有一盏为你点亮”,王伟希望能够帮助每一位找他买房卖房的人,寻到属于自己的“灯火”。

用心的是服务
沉淀的是口碑

王伟是上海链家沪中西事业部西郊大区的经纪人,专业强、好服务,一直都是他的代名词。2022年2月,经由老客户介绍,王伟接待了想要购房的李女士(化名)夫妇。在沟通时,李女士明确表示要到2023年才有足够资金购房,前期只是先看一下房子。王伟对她说:“没问题,我们的工作就是为有购房需求的客户服务,有任何想法你们都可以先提出来。”

为了满足李女士跨区域找房以及用表格呈现的需求,王伟花了三



天时间整理和筛选长宁、普陀、杨浦、黄浦、徐汇的房子,并制作了详细、清晰的表格,把房子的价位、面积、建筑年代、梯户比、距离地铁站的远近等内容全部整理进去,还针对客户关心的问题实地考察,为他们呈现最真实的情况。

这便是链家顾问型经纪人的体现,一直以来,链家都通过培养顾问型经纪人,秉持中性市场观为消费者提供更专业的建议,还认证社区专家和法律专家,通过多维度让客户感知到链家经纪人的专业度,体现差异化服务。

经纪人的品质决定了服务品质,将信任托付给更专业的人无疑代表着更多的安心。除了服务周到细致,王伟还会在交易前将房屋的不利因素全部如实披露给购房者,例如房屋附近是否有殡仪馆、垃圾焚烧发电厂等,让消费者真正感受到透明和真实,进一步提升服务体验。

一次品质服务
不止于成交

买房是人生大事,一次房产交易承载着一个家庭的幸福生活。因此,在交易的每一个服务环节极致用心,是每一位链家经纪人的基本素养。

“我叫王伟,我在链家6年了,您可以信任我。”初见客户,王伟的自我介绍总是充满真诚,而他也实实在在地做到了让客户信任他。“每一位客户都会接触很多中介公司,但他们觉得跟我聊的不只是房子,还有生活。”通过聊天,王伟能够及时了解客户的购房需求,是更看重社区环境,还是更关注户型,为客户的选择提供参考。

带看时,他会遵循“季节性”规律。例如夏季会为客户准备冰水、小风扇,会提前20分钟到小区等待



客户,如果客户坐地铁就为他们提前规划路线,如果开车就去小区帮忙找停车位。每一个服务的细节中,都藏着他的用心。

成交不是服务的终点,更是新的起点,持续为客户做好延伸的服务,是链家经纪人用品质说话的底气和备受信赖的源泉。据王伟透露,他的客户中有70%都是转介绍而来,一点一滴都是王伟持续经营的结果。

2019年至今,王伟坚持为每一位跟他买房的客户送一份小礼物,可能是一个蛋糕、一束鲜花或者是一份水果点心。而促使他做这件事情的原因,是几年前的一件“小事”。那时候,经由王伟成交的一位客户对他说:“我有个朋友想要买房子,但是来了店里三四趟都没有找到你,我也忘记了你的号码。”短短几句话,给了王伟很大触动。“我当时就意识到,即便已经帮助客户完成了交易,但彼此间的情感是可以延续

的,是无价的,是需要用心经营的。”

有尊严的服务者
解码链家安全服务

从首推真房源到签三方约,从安心服务承诺到“30124”客诉响应体系,可以说品质是链家不变的追求。而如王伟一般的链家经纪人,也都践行着“品质服务”的初心,让“有链家在,安全就在”更深入人心。上海链家沪中西事业部总经理廖志文表示:“品质是链家的立身之本,正因为链家的安心服务承诺不断迭代,所以才能走得比同行更快。”

在经纪人端,链家致力于培养顾问型经纪人,通过开展系统化培训、开设“搏学大考”等多举措提升经纪人专业水平,让服务更专业、交易更安全。帮消费者把好交易安全这道关,是链家内部的管理底线,链家一直在不断完善制度和规则,在内部设置“红黄线”制度,实实在在地给予消费者尽可能多的安心保障。

作为改变行业的企业,链家一直坚持做难而正确的事情。作为身处“一线”的经纪人,王伟最大的感触就是成为了“有尊严的服务者”。

王伟说:“经纪人的工作涉及到房产交易的方方面面,不限于带看、谈判、斡旋等等,很多的专业性内容和综合性服务都要依靠自身的能力和和经验,所以我觉得这份工作的价值很大,我会一直做下去。”