

燃气全面“瓶改管” “扛罐上楼”成历史

能源保障

近日,家住松江区中山中路88号的沈老伯迎来一件喜事。望着灶上稳定跳动的蓝色火苗,回想起以前扛罐上楼、饱受断气和换气之苦的日子,他不禁感慨万千:“盼了40年,‘扛罐上楼’终于成为历史了!”

就在刚刚过去的11月底,沈老伯所在的中山中路88号、96号接通了天然气。稳定的燃气、全新的灶具替代了一个个旧钢瓶,排队办理开户的居民脸上洋溢着喜悦。至此,岳阳街道零星公房居民“扛罐上楼”的日子彻底结束了。

岳阳街道是松江最早的建成区,有着深厚的历史文化底蕴。然而,空间资源不足,基础设施老旧等问题一直制约着这里的更新发展。相较于户户通气的新建商品房,老城区的零星公房由于建成年限早,房屋的历史结构不满足燃气接装条件,住户们只能使用液化气钢瓶,一用就是几十年。从青丝等到白发,用上管道天然气已然成为他们最迫切也最朴素的期盼。

“别看我们住在城区,日子过得比边角还边角!”说到久盼而不能得的“瓶替”问题,家住中山中路96号3楼的周阿姨话里话外都是道不尽的苦楚。由于液化气瓶配送有时间限制,这些年,他们烧饭做菜成天悬着心,一旦断了气,就常常只能凑合着吃些冷掉的饭菜熬上一夜,苦等钢瓶送到。

为彻底解决这一老大难问题,“十四五”期间,岳阳街道下定决心,协同松江区建管委、松江燃气公司全力推进老城区燃气“瓶改管”拔点攻坚,截至目前,已完成了592户居



沈老伯用上了清洁稳定的天然气

李爽 摄

民和200余户商户的燃气“瓶改管”工作。

五年来,针对每幢老公房通气的堵点问题,松江区建管委和松江燃气公司逐一进行实地踏勘,为居民定制改造方案,岳阳街道也全力配合支持,助力方案早日落地。今年11月底,因房屋历史构造受限而一直“掉队”的中山中路88号、96号如愿通气,也为老旧公房这场历时五年的“瓶替”攻坚战画上了圆满句号。

为更好满足市民用气需求,为新一轮城市更新注入可靠的能源保障,“十四五”期间,岳阳街道还配合燃气公司加大了老旧管网更新力度,消除安全隐患的同时,提高管网的供气能力,满足居民和商户的需求。截至目前,已完成7个小区燃气管道更新改造。“明年我们计划还要新增4个小区。届时,整个老城区受益的居民将达到5万余人。”岳阳街道党工委委员、办事处副主任叶飞告诉记者。

本报记者 曹博文 通讯员 李爽

6年特殊“选美” 文明种子入人心

创建美丽楼道

昨天下午,杨浦区长白新村街道举办了一场特殊的“选美”擂台赛,不过,参选的不是漂亮的姑娘小伙,而是14个居民区的35栋楼组——这就是长白新村街道已经连续举办了6年的“美楼季”擂台赛。6年来,以“美楼季”擂台赛为契机,长白新村街道的许多居民楼组发生了从内到外的改变,在本季脱颖而出的“总擂主”控江绿苑25号慈善邻里楼就是其中的代表。居民们用悠扬歌声《爱筑家园》唱出楼道内互帮互助、爱心接力的温情故事,打动了评委们,也将社区自治的成果唱给更多人听,让大家看到了“文明”的模样。

控江绿苑25号共有12户居民,每年冬天“蓝天下的至爱”活动开展时,居民们总会积极参加,参与户数和善款总额都在居民区名列前茅。2023年,居委会授予25号楼“爱心楼组”称号,在今年参加“美楼季”擂台赛时,居民们把这面锦旗挂在进楼的醒目处,大家都说:“这是我们的荣幸和自豪!”

不仅如此,创建美丽楼道的消息在25号楼的“邻里一家亲”居民微信楼群发布后,大家结合“慈善楼”主题积极响应,102室主动拆除家门口的废旧牛奶箱,腾出空间挂上宣传画;301室居民退休后学习画画,主动拿出自己的画作美化楼道,还拟写了不少既紧扣主题又朗朗上口的宣传语,设计打印成宣传画张贴在楼道;居民们又在居委会、业委会的支持帮助下,在脏乱的墙边筑起了花坛,自己掏钱购买蔷薇、月季、绣球等花卉,栽下了米

兰、吊兰、薄荷等植物;501室居民每天给花浇水,遇到高温酷暑天,还不辞辛劳坚持早晚两次。硬件有了,大家又自觉将非机动车有序停放,确保环境整洁美观。

楼道虽小,却连着万家灯火。连月来,一批经过居民共同设计、亲手装扮的特色楼道脱颖而出,在昨天的“选美”中各展风采。通过居民丰富多彩的展现形式,大家看到了这些家园的蜕变:曾经灰蒙蒙的空间变得亮丽多彩了,曾经放着自行车、破椅子、旧花盆的楼道变得干净整洁了,曾经密密麻麻的管线“蜘蛛网”被绿叶、墙绘和装饰画给遮挡美化了……这些已经上了年头的老旧小区仿佛大姑娘梳洗打扮了一番,前后对比明显,让人刮目相看,也激发了其他楼栋居民的羡慕和改造参加“打擂”的愿望。

据街道工作人员介绍,“美楼季”擂台赛在社区激发自治动力也经历过一个转变过程。2020年初创时,部分居民也有不了解和一些疑虑,特别是清除楼道堆物等涉及居民切身利益的改造之举更是容易引发反对,但居民区党组织通过上门动员与线上宣传展示,让居民充分了解了改造的目的和意义,争取了居民们的理解与支持,吸引大家主动参与设计、建设和管理。随着楼道环境焕新,居民生活习惯与观念悄然改变,文明的种子深植人心。

街道又通过“文明楼道”建设的案例分享、经验推广等,推动了更多居民参与其中,让邻里关系从陌生变得熟络,让楼道空间从单调变得温馨,让居民的社区意识从“各扫门前雪”变成“共建共治共享”。最近,长白新村街道喜获“全国文明单位”称号,和谐的社区氛围也为这个以“安康和美”为愿景的社区助推了文明软实力。

本报记者 孙云

两天“复活”一套老房子: 上海链家店总用专业与真诚兑现十年之约

在上海,一套位于六层老小区的30余平方米住宅在交易过程中遭遇买方临时解约,却在两天内迅速完成二次交易,创下了二手房市场的一个“小奇迹”。这桩交易的背后,折射出上海房产经纪机构服务模式的悄然转变。

十年之缘:一套房子的两次交易

2015年,朱女士在普陀区通过链家购买了一套30多平方米的住宅。今年,朱女士因家庭规划需要出售这套位于老小区六楼的住宅。出于对链家品牌的信任,她再次选择了这家公司。接待她的是链家铜川路总店分行的店总冯臣光。“当时以为他只是普通经纪人,后来才知道是店总。”朱女士坦言,对于如此小的一套房子,得到了链家店总的全程服务,让她感受到一种被尊重的温暖。

专业服务:助力老房子加速成交

在房产市场波动较大的背景下,这套房子的交易过程并非一帆风顺。

“房子面积小,又是老小区的六楼,最初确实担心不好出手。”朱女士坦言。她咨询过多方人士,得到的建议多是“尽快降价”。然而,冯臣光却给出了不同见解:“每套房子都有它的有缘人,价格只是因素之一。”

挂牌当天,朱女士与冯臣光团队深入交流了三个多小时。冯臣光还向朱女士展示了一份详尽的售后服务手册,其中包含全市及区域历史成交数据、房源竞争力分析等。“二手房定价受多重因素影响,我们需要用真实数据辅助业主综合判断,合理定价。”



为提升这套老房子的吸引力,冯臣光向朱女士介绍了链家的open house服务,并邀请她一同参与。活动当天天气炎热,由于房子已空置大半年,空调制冷效果不佳,十几个人挤在房间,经纪人们的白衬衫早已被汗水湿透。

这一幕让朱女士深感震撼。听着现场大家“的确还不错”、“装修还可以”的评价,朱女士心中燃起了信心。

链家的open house的活动效果立竿见影,带来了40多组看房客户,不久房子就找到了买家。然而,就在双方约在链家一站式服务中心准备签约时,客户却因个人原因临时解约。

“我其实很担心,交易中止后房屋重新上架会不会影响销售时间?”朱女士的忧虑情有可原——二手房市场行情瞬息万变。

令人意外的是,仅两天后,冯臣光就告诉她找到了新的合适买家,第二天便可签约。“这么短时间内就帮我完成了交易,确实没想到!”朱女士感慨道。

这套房子的快速成交,得益于一系列专业化服务。当前沪上房产经纪行业正在从简单的交易撮合,向顾问式服务转型。

行业变革:“房客分离”带来新气象

今年上海链家推行的“房客分离”模式,也在改变传统的服务方式。所谓“房客分离”,即由不同的经纪人分别负责房源维护和客户服务,让专业的人做专业的事。”一位行业观察人士表示,“这种模式不但提高了交易效率,还让买卖双方都能享受到更专业的服务。”同时,这也让冯臣光找到了更明确的发展方向,“这种模式对业主意味着更高效卖房和更专业的服务体验;对客户则意味着更多优质房源选择和更精准的匹配。同时,通过提前排查房屋漏水等隐患,将风险问题前置化,让交易更安心。”

正因为前期工作到位,冯臣光所在门店曾创下从挂牌到成交仅用2小时的纪录。但这快速成交的背后,是20多天与业主的频繁沟通、专业详尽的售后服务手册、线上线下全面推广以及全区域链家门店的合作共赢。

在当下房地产市场背景下,房产经纪机构服务的专业性和诚信度愈发重要。

为提升房源曝光,冯臣光会在每日房源聚焦会上向其他门店推荐优质房源;准备红包、抽奖等激励措施,鼓励经纪人积极带看。

他认为,优秀的房产经纪人应具备专业、坦诚、客观的特质,具体体现在四个方面:专业知识能力、沟通表达能力、客户拓展能力和服务履约能力。

朱女士的故事是上海房产市场的一个缩影。在房价波动的市场环境下,业主最需要的是专业、坦诚和客观的服务。“能够真正地帮我解决问题,是真心诚意地在帮我卖房!”朱女士的感慨,道出了众多业主的心声。

从一门直接的房产交易,到一种信任关系的建立,上海房产经纪行业正在经历从交易导向向服务导向的转变。这种转变背后,是这座城市对更规范、更透明、更专业房产交易环境的不懈追求。

