

车位问题待解决 街道宽敞又整洁

广州三元里禁停『电鸡』半月后——

文图 羊城晚报记者 罗清晓 实习生 王樱淋



居民王洋抱着一堆纸箱从村口走回家

村外车位紧张 充电桩也不足

居民:希望解决充电桩不足问题

记者走访发现,村外的停车位和充电桩存在短缺。在村外的道路上,停车区域通过鲜明的黄线被清晰划分。为了更好地进行指示,村内外都设置了多个指示牌和详细的停车地图。地图显示,停车地点主要是村外围。

下午5时40分,村外围的停车区已近停满,三元里经济联社的统计数据显示,村内电动车的保有量为6000余辆,如

此庞大的车辆数目使得找停车位成为一大难题。

赵俊是住在村里的一名上班族,平时骑电动车上下班。他告诉记者,新规实施后他的通勤时间大幅增加。离村口近的停放点车位尤其紧张,“通常里三层外三层都是车”,就算晚上能找到停车位,早上挪车也要花费不少时间。

不少居民认为,目前最需要解决的是充电桩不足问题。

三元里经济联社有关负责人表示,已在三元里村外围停放区域建成了超过2000个充电端口的充电桩和充电桩,但这与村内6000余辆电动车的充电需求相比,还远远不够。在村内开蔬菜店的李大叔经常因找不到充电桩而烦恼,“(我)只能跑到别的市场充电。”

由于充电桩不足,李大叔表示,有一些人把电池拿回住处充电,造成了新的安全隐患。

商户装卸困难 仓库退租增多

中介:前来租房的询问量明显减少

将电动车停在村口后,把东西费力搬运回家。

对于一些依赖电动车运货的商户来说,新规也带来了不少影响。李大叔的蔬菜店处在三元里村的中心,每次来回差不多要20分钟,虽然规定允许电动车登记后进村送菜,但30分钟的限制让他感觉焦虑。“卸货的时候,有客人来了怎么办?时间就不够了。”

周成观察到,相比于上班族,新规对原本在三元里村租用仓库的商家影响更为显著。

“不便只是暂时的,安全是永远的”

租户:建议进一步规划增加停车位

场看到,被烧毁的多个商铺仍被塑料布围挡,短时间内或难以复业。周成向记者透露,其中一间被烧毁的店铺是个超市,“烧掉了十几万元的货,没人赔,超市现在不搞了。”

出于对安全的考虑,周成坚定支持新规。他相信,三元里村的这一变化可能会成为广州其他地区效仿的典范,“人流量减少只是暂时的,现在有人离开,以后肯定还会有人再来。”

尽管蔬菜店的生意受到影响,李大叔亦表示能理解规定的必要性,“不便只是暂时的,安

全是永远的。”

张磊认为,政策的实施是逐步完善的过程。在与租户们的讨论中,他们形成了比较一致的观点,希望有关部门予以考虑,在确保安全的前提下,白天应当允许部分电动车登记进出,晚上再限制停车,“白天大家都忙于生活和工作,来来往往的。晚上为了安全起见,可限制电动车进入。”

不少租户还希望能多规划一些停车位,“这样早上上班就不用花太多时间挪车了。”租户赵俊说。

直击广州第二次“电鸡”夜查——

有车主在室内充电 旁边还放着氧气瓶

文/羊城晚报记者 郭思琦

图/羊城晚报记者 宋金岭 实习生 周柏齐

“电动自行车不能在室内充电,一旦起火,后果不堪设想。”5月29日晚,广州市开展第二次电动自行车安全隐患夜查行动。羊城晚报记者跟随荔湾区消防救援大队直击夜查现场。此次夜查主要查处了“电鸡”违规停放、室内充电等问题。当晚,全市共清理违规停放充电的“电鸡”5875辆。

禁停处停放“电鸡”,通知物业现场整改

当晚8时左右,记者跟随检查组来到荔湾区广钢新城中海花湾壹号小区外。只见小区底商一家麻将馆的门口摆放着一辆“电鸡”,而不远处就是专门设置的“电鸡”停车位。“老板,店门口不能停放电动自行车,一旦车辆在门口自燃,人会困在店内出不来,影响逃生。”检查人员向门店老板耐心讲解。随即,老板将“电鸡”挪到了停车位。

在另一处底商的楼道口,记者看到墙壁上张贴着“禁止电动自行车停放”的字样,但仍有一辆“电鸡”停放于此。“电动自行车停放在楼道出口,一旦发生火灾,火势会迅速蔓延上楼,对人员安全造成威胁。”检查人员立即通知物业现场整改。

中海花湾壹号小区为楼龄较新的高层住宅小区,小区内设有停车棚和充电桩,“电鸡”禁止进入小区内部。记者在现场看到,大部分“电鸡”能停放在车棚内,乱停乱放现象并不普遍。

“电鸡”在室内充电,旁边放着氧气瓶

电动自行车室内充电,一旦起火冒烟,烟气堵住通道,你很难逃生,何况旁边还放着易燃易爆的氧气瓶。”老板意识到了问题的严重性,当即配合整改。

在夜查过程中,荔湾消防还联合市场监管、街道等有关部门,对“电鸡”销售门店进行了检查,“我们主要查车架、电池、充电器是否和出厂指导型号一致,门店是否存在改装服务等。”

批发市场隐患多,“电鸡”违停易忽视

荔湾区聚集着大量的批发市场,空间复杂,易燃、可燃商品集中,一直是火灾隐患排查的重点。当晚,记者跟随检查组来到荔湾天嘉市场进行检查。

“市场通道处不要停放电动自行车,也不要堆放货物。一旦电动自行车起火,货物燃烧,火势很难控制。”现场,检查人员发现该批发市场存在“电鸡”违规停放的隐患,当即要求市场工作人员对通道处的货物和“电鸡”进行了清理。批发市场相关负

责人表示,目前市场正在规划建设“电鸡”停车位和充电设施。

据悉,当晚广州全市累计出动检查组876个,执法人员3776人,深入住宅小区、自建房、“三合一”、沿街门店等场所9737处,清理违规停放充电的电动自行车5875辆,检查发现非法改装电动自行车128辆,对237名违规停放和充电违法行为的当事人实施处罚。接下来,广州将于6月5日晚、6月12日晚继续开展夜查行动。



检查组在电动自行车销售门店检查

可建立“电鸡”安全隐患举报机制

广州市博士科技创新研究会会长、广东省体制改革研究会执行会长彭澎表示,本轮夜查行动体现了有关部门系统性治理“电鸡”问题的决心,夜查所关注的违规停放、充电安全等,都是“电鸡”较为普遍的问题。他认为,在集中整治行动之后,要做好日常管理监督,可建立“电鸡”安全隐患举报机制。

长期关注电动自行车安全的广州市政协委员、广东诺臣律师事务所高级合伙人郑子殷律师指出,由于“电鸡”安全管理链条长,涉及多个部门,因此给基层末端监管带来很多困难。如今,建立全链条整治专班,多部门多措并举,更易形成合力,以应对目前基层“管不了”“很难管”的现状。

街道整洁安静 交通井然有序

快递员:开车送货方便多了

新规实施两周后,5月27日,记者再次走访三元里村,发现村内的面貌发生了显著变化:街道变得整洁宽敞,不再有随意停放的电动车;漫步其中,记者也不再警觉身后突然传来的电动车鸣笛声。在村内开了13年超市的周成对这一变化感到惊喜:“以前的巷子乱七八糟的,电动车到处都是,走路都走不了。你看现在多干净多安静!”快递员陈正也乐于这种改变:“现在街道宽敞了不少,我们开车送货也方便多了。”

三元里村有多个入口,每个入口都设置了闸门,并有工作人员负责对进出的电动车进行登记。陈正刚送完快递出村,他向记者展示了贴在车头的通行证,“登记了物流公司、姓名、联系方式和进村理由等信息之后,他们就会发一个通行证,能在村内停

留30分钟。”为了提高效率,记者发现一些有明显标识的,如统一着装的外卖员和快递员可以较为顺畅地进出,无须登记。此外,一些接送孩子的家长,也能较为顺利地进出。

记者在闸口注意到,从停车、登记到重新启动电动车,整个过程大约需要40秒到1分钟。下午5时30分,记者看到进村的电动车并不多,未见排队现象。“再过一会,居民租客下班后,外卖需求变多,那时电动车进村就需要排队了。”陈正透露。

此外,三元里村周边设有多个“电动车找车服务”点,工作人员记录被清理出村的电动车,并帮助车主找他们的车。在村外的街道上,还有“停放劝导员”,指引车主把电动车停到指定地点。工作人员表示,他们的服务会持续一个月。

5月10日清晨,三元里村抗英大街52号户外电动车集中点发生火灾,据调查疑似一辆电动车自燃并引燃了其他车辆。火势迅速蔓延,波及周围七家商铺,造成了财产损失。这场突如其来的火灾,让三元里村内的居民们意识到了电动车安全的重要性,也为5月16日新规的实施提供了直接推动力。广东省应急协会副会长兼秘书长陈锐彬表示,从专业角度来看,此次三元里新规的实施,是当前最为安全和有效的方法。

5月27日,记者在火灾现

文/图 羊城晚报记者 陈玉霞

网购可以“7天无理由退货”,如今,购买商品也可以“不满意就退”了。5月30日,广州市花都区一楼盘在该区首推“先住后买”活动,让购房者亲身入住体验后再决定是否购买。业内人士认为,这样的创新举措有利于增强买家的信心和促进楼市交易。



楼盘提供的试住房

先住后买,不满意就退

广州花都推进住房“以旧换新”,有楼盘启动“先住后买”活动

预约试住再决定是否购入

广州市花都区日前率先推出住房“以旧换新”政策。针对该项政策,央企楼盘中诚理泷湾率先推出落地措施——5月30日下午启动“先住后买”活动。

“和收楼后的生活场景一样。”相关负责人介绍,该项目基于现楼发售优势推出“先住后买”活动,目的是打消购房者对房子货不对板等的顾虑,增强其信心。此活动的具体做法是,在该盘目前已经交付的C区组团里,打造出三套具有居家风格、设施齐全的房子供消费者试住。

记者在现场看到,三套房子装饰温馨,水电都能正常使用,且厨房也能进行烹饪。据悉,市民可以通过该盘公众号进行试

住一天的预约登记。市民试住之后若是觉得满意,可以选择购买;而对于已经付过订金的买家,试住后觉得不满意,也可以选择退订。

广东省房地产行业协会秘书长常可表示,通过“先住后买”这一销售模式,购房者可以提前体验楼盘的产品品质、社区环境和配套、物业服务等。“这种模式有助于解决现在购房者的一些痛点,降低购房风险和提升购买信心,对于开发企业而言也是解决当前去化难的一种方式。”

十多年前就有“试住”营销

实际上,“先住后买”营销行为在楼市以往的平淡周期也曾出现过。羊城晚报记者查阅有关房地产的报道发现,十多年前,北京、重庆、东莞等城市的楼

市里就推出过试住营销活动。

例如,2011年7月16日至17日,重庆中冶北麓原邀请购房者试住,通过体验该社区的吃、喝、玩、乐配套设施,全方位体验小区的环境、配套、服务等情况。2012年,东莞万科城因推出133平方米以上的大宅而邀请购房者进行7天的体验试住,免费提供管家服务。2014年,北京的合生摩尔公馆推售LOFT小复式房源,拿出了50套单位供购房者免费试住,购房人只需交部分定金后,就可以直接拎包入住,试住期限最长约两个月,试住后如果满意,可签合同购房;不满意,开发商承诺退还全部定金。

引领业界先河的广州楼市,十多年前也有部分楼盘推出试住的营销方式,不过方式各不相同。广州市民李小姐回忆说,番禺区南国奥园就曾邀请他们一

家人入住过奥园酒店,以体验楼盘的社区环境和配套情况,不过体验时间只有一天。黄埔区的富春山居一盘,也推出过类似活动,不过试住者是被安排住进了样板房。“我们一家人入住一天,能体验的是小区环境、会所和公共空间的配套设施,至于做饭那些真实的场景无法体验。”试住者杨女士回忆。

十多年前的楼盘就有试住营销活动,可谓超前的、颇具胆量的“创举”。彼时,信贷门槛高、利率上浮,楼盘销售困难,营销人员的思维不断刷新,从开始的概念炒作转向“产品为王”导向,希望通过试住的方式让购房者对楼盘品质和服务获得亲身体验,由此形成买卖双方良性互动和消费口碑,带动成交。从这方面看,实施试住的楼盘,开发商对自身的产品非常有信心。