



水环境持续向好 绘就美好生活底色

广州治水系列措施多管齐下——



记者手记

治“风暴之水” 护人民安全

农村供水改造,使广州市从化区江埔街道鹤塑村用上市政自来水

作为生命之源,水既有流动也有固定的一面。好的治理措施,能够将原本不利的水环境变为有利的水环境。

为营造良好水环境,近年来广州下大力气治水。不仅让水质越来越好,也让水环境越来越安全。

广州容易受到台风影响。位于海珠区最东端的新洲,每年大潮期间都要遭受水浸,在“天鸽”和“山竹”影响期间均受水患。为减少极端天气对广州的影响,广州持续关注水环境安全的提升问题。

“现在我们不用担心台风天了。”如今的新洲人,大多会点赞那里珠江边新堤的防洪能力。记者从广州市珠江前后航道流域事务中心获悉,为解决珠江沿线防洪的问题,广州在2019年2月印发了《广州市珠江堤防达标提升总体方案》(以下简称《总体方案》)。根据《总体方案》的要求,需要对不达标的珠江堤防进行达标整治,提高城市防御能力,确保防洪安全。保护海珠区琶洲街道新洲、广渔、黄埔等社区的珠江堤岸防护工程(后航道左岸黄埔涌口至海丰码头段),便是《总体方案》中的一个重要防洪达标工程。通过对珠江后航道左岸黄埔涌口至海丰码头段2122米的堤防开展防洪(潮)达标整治,当地堤围在2020年被整治为洪(潮)水位为2.65米,堤顶高程3.95米的1级堤防。

“不仅提升了防洪防潮能力,还为当地提升了公共休憩环境,改善景观。”当地居民告诉记者,自从新堤修建后,不少居民会在饭后走到堤围散步,也有一些游客通过堤围眺望对岸的长洲岛黄埔军校。如今,当地堤围已成为珠江碧道的一部分。

广州的治水工作仍在进行。不断提升的水环境,将让更多广州市民感受到生活的美好。(梁泽韬)

B 一座“水边骑楼” 见证广州治水史

广州是一座“水城”,除了珠江,还有不少河涌穿流于城中。如今走在广州的河涌边,市民会偶尔看到一些一楼被“腾空”处理,形似“骑楼”的建筑建于河涌旁边。在广州市白云区新市涌新市南街段,便有这种“水边骑楼”存在。

“这座‘水边骑楼’,可以说是新市涌治水的一个缩影。”广州市白云区云城街道城市管理办公室工作人员周栩彬,向记者介绍“水边骑楼”的来历。据介绍,自广州在亚运期间开始有针对性实施治水以治理河涌黑臭问题以来,参与治理单位逐渐发现了涌边建筑将生活污水直排河涌造成污染、涌边建筑骑压河岸不利巡查等问题。云城街道联合白云区水务局对新市涌进行治理时,已拆除6650平方米存在污染河涌问题的集体物业。但历史遗留原因,仍存在一些有产权且有居民居住但骑压岸线的建筑。如何满足治水要求,同时最大限度满足居住生活,成为新市涌治理涉水建筑的重点工作。

“为满足治水和人居需求,我们对这栋涉水产权建筑进行骑楼化改造。”周栩彬介绍,该楼房已增建化粪池,接驳排污管至市政污水管网,并拦截生活污水流入河涌的原有渠道。上述渠道,可确保楼内的生活污水全部收集流入净水厂处理不再直排河涌。为满足两岸6米范围内无障碍物骑压以留出巡河通道,施工人员在涉及建(构)筑物主体结构下,拆除建(构)筑物首层外墙折成骑楼形式,并邀请权威部门对住宅房屋进行鉴定,准确设计出仅拆不涉承重功能墙体、保留承重墙柱的改造方案。通过改造,这栋涉水建筑有了“水边骑楼”的外观。

“为进一步答谢居民对治水工程的配合,我们还对‘水边骑楼’进行碧道化装饰。”周栩彬介绍,“水边骑楼”的实施离不开居民的配合。通过碧道化改造,“水边骑楼”一楼河岸边加装花岗岩护栏,对房屋墙体和梁体进行粉饰,廊道墙上点缀古典国风的墙绘图案,宣传本地文化以及河涌治理成果及党建工作成效。整体提升当地人居环境,助推实现老城市焕发新活力。

河涌黑臭消失,居民享受到广州治水的成果。一座座“水边骑楼”,见证了广州治水的历史。



受到珠江堤岸防护工程保护的广州市海珠区琶洲东部



广州市白云区云城街道,孩子们在“水边骑楼”玩耍

文图 羊城晚报记者 梁泽韬 实习生 麦家慧

古人择水而居,或因水之秀美,或因水之清澈。

今人对水的需求与古人一脉相承,除了有视觉或心灵上的审美需求,也有对水的实用需求。饮用水是否安全稳定,住所附近的水体是否洁净无污臭,相关水体是否会对当地民众的生产生活构成安全威胁,这些细节都影响着居住环境。如今,广东各地不少居民在择居过程中,会把水环境视为居住环境的重要一环。

广州近年来通过系列治水措施,变不利水环境为有利水环境。对很多居民而言,水环境的变好,也是他们生活质量提升的重要组成部分。

A 农村供水改造 城乡供水同源

对于居住在城区的居民来说,偶尔进入山区采集未经加工的“山泉水”,或许是一种生活调剂方式。但当“山泉水”成为一个村舍的常用饮用水源时,则烦恼多多。广州市从化区江埔街道鹤塑村,便曾长期以“山泉水”作为居民饮用水源。

“最大的问题,是供水不稳定。”鹤塑村党总支书记邱伟荣告诉记者,由于最初市政自来水供水管网未覆盖至鹤塑村,鹤塑村村民的饮用水主要依靠引自山区并经沉淀处理的“山泉水”。由于“山泉水”来水时大时小,村内存在供水系统缺压的问题。除了缺压,直接引用的“山泉水”相比市面销售的瓶装山泉水,缺少规范消毒流程,这也为饮用“山泉水”,留下健康和安全隐患。

随着市政自来水供水管网

覆盖范围扩大,鹤塑村获得了接入市政自来水的条件。经村党委研究,该村在2020年接入市政自来水管网。多年饮用“山泉水”的村民,开始使用和城区居民同质的市政自来水。

“现在再也不用担心没水用了。”2022年7月,记者在鹤塑村看到正在使用市政自来水的村民邱树聪。邱树聪称,市政自来水安全、水压稳定,和以前的“山泉水”很不一样。

鹤塑村的供水改造,是广州农村供水改造工作的一个缩影。自2019年起,广州持续推进白云、黄埔、花都、从化、增城等区的农村供水改造工作,最大化普及市政自来水,升级改造小型集中供水设施。截至2021年底,已有280条行政村完成管道施工,白云、黄埔两区实现市政自来水全覆盖。



促销是楼市现阶段的主要任务



房子是家庭的大宗消费,关系着生活质量

楼市话题

文图 羊城晚报记者 陈玉霞

广州楼市再现经典促销手法 是噱头还是保障?

临近9月,广州楼市各个楼盘开始摩拳擦掌积极揽客,促销方式如何显得很关键。据了解,这个阶段,除了常规的价格促销外,网购消费者们耳熟能详的“7天无理由退房”,也在广州楼市里再现。本周,广州某国资房企推出“30天无理由退房”活动,据介绍此举是为了践行国企担当而给消费者提供的安心置业承诺。

此举在楼市领域并非新事物,它对楼盘销售产生一定带动作用,但在已经推行过该措施的一些楼盘中,不少楼盘的消费者都难以轻松实现,很多人都要经过一番折腾才将相应退款拿到手。这种营销手法,是房企的营销噱头还是真的为消费者提供的购房保障?

律师提醒:

“无理由”其实是“有条件”

羊城晚报记者 陈玉霞

广东格林律师事务所林莉律师介绍,近年来因“无理由退房”产生的纠纷并不少见,不少购房者在要求兑现该举措时却遭遇了“有条件退房”“无限期回款”等情况,这和相关协议的具体内容有很大关系。那么,对于购房者而言,哪些协议事项要留意呢?

留意文字游戏

一些楼盘和购房者签订的相关协议,会利用合同的文字漏洞玩起文字游戏,给购房者退的只是定金,而不

是房款;更有甚者,商家以“无理由申请”为噱头,同意购房者的无理由申请,但是不保证申请通过。

“无理由”变“有条件”

现实中的一些案例,并不是真正的“无理由”,往往附加了一定条件,而房地产企业在宣传时仅仅强调可以“无理由退房”,却不向消费者明示相关的具体条件。因此,开发商在购房者退房时无需承担任何违约责任,产生以购房者存在其他违约行为而拒绝退房的矛盾。

一些楼盘的条款中会给“无理由退房”加上限定条件,要求办理各种手续,给购房者增添难以实际落实的

义务或者期限;又或者,设定无理由退款的协议以购房合同等合同为前提,而诱导购房者在未看购房合同前就签署了无理由退房协议甚至交付部分资金;还有些纠纷,开发商在退房协议中会要求购房者申请时必须交回所有与购房有关的原件,且不得以任何理由、任何方式向开发商主张任何权利。因为白纸黑字写着“不得主张任何权利”,手里又没有原件,购房者往往会放弃维权,吃哑巴亏。

注意退款的具体内容和时间

“无理由退房”涉及的主要内容之一就是退款,究竟是能退全款还是只退定金,都需要购房者在签订合同时看清楚。

关于款项的内容,从已发生的纠纷中可以发现几类内容要留意:一是开发商以中介费、佣金等理由,返还时扣除相应的款项;二是只退购房款,而不退相关款项的利息(对于退款时是否退还利息,利息如何退只字不提,购房款一般款项较大,利息的数目不容小觑);三是不明确

退还购房款的时间,拖延购房款退还,消磨购房者维权心;四是在具有从属性的附属合同下手,在履行退房义务时收取手续费或者违约金,这些都对购房者不利。

总的来说,购房者如果要签订《无理由退房协议》,一定要明确退款期限、退房需要哪些文件、需要交纳哪些费用等具体附加条件。即使不签订协议,也一定要在购房合同上备注写明,或者通过其他形式固定有关证据。

二十多年间此促销法间断出现

“无理由退房”最早在20多年前就出现在楼市里。早在1995年,SOHO现代城项目在销售时就首次提出了这个概念。作为房地产行业兴起初期的营销手法之一,此举曾有一定的吸引力;但随着此后十几年房地产市场的一路向好,大多数城市的房地产市场都进入“卖方市场”,这样的营销手法就几乎销声匿迹。

楼市躺赚的时候,几乎不用营销手法,楼盘都能有好销量;一旦楼市向下波动,成交缓慢时,房企就会想方设法带动

销售,此举又重现楼市,成为业内称为的“经典促销手法”之一。2015年,时为世界500强的某大型房企宣布实施这项促销举措,对购买该集团所有楼盘住宅的客户,已履行《楼宇认购书》《商品房买卖合同》的各项义务,并且无任何违约行为,则自签署《商品房买卖合同》及《无理由退房协议书》之日起,至办理入住手续前的任何时间,均可无理由退房。其推出的该举措,因为涉及楼盘面广且宣传力度空前,在业内引起了极大反响,很多人也是因为

该事件才知道这个举措。

近两年,在行业三道红线等政策下,房地产行业环境发生了诸多变化,在应对全新营销环境、积极谋变的同时,回笼资金成为房企最关键的功课。这种背景下,这个“经典促销手法”再一次重出江湖。据了解,近两年期间,全国就有十多家房企发布了该项促销方案,其中不乏国资房企和大型民营企业,多数都是针对部分楼盘或个别楼盘而推出。

让承诺变成真正对消费者的购房保障

“无理由退房”作为曾经一个标榜鲜明的营销手法,对楼盘的销售也有一定带动。据当时的报道,时为世界500强的某大型房企在2015年实施该举措的当月,旗下楼盘的来访成交转化率即提升4-5个百分点,并在9月、10月达到18%、19%的年度新高,而退房率仅为0.91%。

口号响亮,但也有些冲着这项措施而购房的消费者,其退房过程并不容易。综合此类纠纷案例可以发现,在很多楼盘里,退房并不等于能顺利退款。例如买家沈先生2017年购买了一套总价167万元的房子,并与开发

商签订了《无理由退房协议书》,可收楼后因房屋质量问题要退房,房子是可以退了,但开发商却未按约定退款,即使沈先生长期催讨,商家也拒不退还,哪怕是法院审理判决之后,沈先生的催还之路依然漫长。有些购房者为此还要经历政府信箱留言、工商局调解等行为来维护自身权益,整个追回房款过程长达两三年。

业内人士透露,有些开发商有个“狡猾”的做法,即不会把退款期限写进协议里,这就容易导致购房者催还购房款或定金遥遥无期。不少业内人士认为,这个

措施是开发商为了促销的一种噱头,目的在于稳定购房者预期,并撬动一部分潜在的市场需求入市。购房是消费者的家庭最大消费,影响的是购房者的安全感和幸福感。一家有社会责任感的开发商,不能仅仅把“无理由退房”作为一种短期的刺激销售的手法,而应真正从合同的约定条文上维护双方合法权利,实现企业的长期发展、购房者的安心消费。

非常时期的楼市有非常促销手法