

引语 20日,哈尔滨市迎来较大一场春雪,一些市民惊喜于冰城“千树万树梨花开”,与此同时也有这样一些群体,他们在为清理春雪忙碌了十几个小时。记者走近他们,采访有代表性的几位,了解其中的辛苦。

# 平房区环卫工张殿厚:连续清雪8小时 站路边吃饭

生活报记者 李丹 文/摄

20日夜间突降的春雪,让清雪大军忙碌起来。哈尔滨市平房区城管局第二清扫保洁大队业务副队长张殿厚就是清扫大军中的一员,从21日凌晨4时与同事们上岗清冰雪,直到当日12时许,他才稍稍“缓缓气”,拿着盒饭,与同事们蹲在路边吃起来。

“这场春雪清理起来不容易,我们大多数时候清理的都是冰水混合物,力气要用上平时清雪的四五倍。”低头一看,张殿厚的裤脚上污泥、污水顺着往下滴,一双迷彩的棉鞋都已经水迹斑斑。

12时许,扒拉几口饭,张殿厚眼睛又盯着远处的作业区,想着下午的清雪方案,思路敲定,吃上最后几口,不到10分钟合上饭盒,又用对讲机对远处的作业队伍布置起来。“工作20年了,已经习惯了,我负责的作业区面积较大,任务自然很重,清雪顾不上戴手套,风吹雪打,一双手粗糙着呢。”



经过8个小时的作业,张殿厚的体力下降不少,说话的声音有些嘶哑,头发有几缕湿哒哒地趴在头上,“我们下午还得抓紧,为了保证明早早高峰市民顺利出行,今晚又要‘照例’加班。”张殿厚说着,灵动的眼神给人以温暖。



## 香坊区大型机械“指挥员”吕春虎:指挥100多台机械 嗓子喊“破音儿”

生活报记者 李丹 文/摄

“滚刷车,滚刷车矩阵作业这条街再来打(清理)一遍……”香坊区清洁中心主任助理吕春虎,截至21日中午,已经连续作业12个小时,眼睛布满血丝,声音中夹杂着嘶哑,偶尔一个词语说得急了一些,用清嗓子掩饰“破音儿”的尴尬。

吕春虎是大型机械作业车辆的“指挥员”,对讲机内的一声令下,100多台机械听他调遣,开始清理香坊区的路面积雪。“后半夜的雪黏度很大,以往降雪我们清理一遍的路面就能看见路本色,这场降雪我们可能要反复三四遍、四五遍,甚至更多遍……”

微信、电话、对讲机,吕春虎像是有三头六臂,指挥者车辆的高效配合,滚刷车、抛雪车……一个个变形金刚按照吕春虎的要求一一对应展开清雪、拉运工作。穿着城管色的作业服,在白色的冰城街路上忙碌,难得休息一下,吕春虎想起午夜出门时带的热水,想喝一口,无奈此时也已经变得冰凉,“总想不起来,主要是任务来了想着赶紧处理,常常是想起来喝水的时候,嗓子已经‘冒烟’了……”

## 道外区滚刷车司机杨晓宇:“刷街”7圈 路面终见底

生活报记者 李丹 文/摄

黑夹克、方框眼镜,穿着卡通卫衣的哈尔滨市道外区城管局清扫保洁二队滚刷车司机杨晓宇有点萌,虽然有着童心,但提及工作,脸上满是认真与严肃,“这条街路来回清扫七圈了,已经看到街路本色啦。”

21日出行的市民在看到操作大型滚刷车作业的杨晓宇时,他已经作业了一夜。21日中午,记者见到杨晓宇时,他有些疲惫,习惯性地往上推推眼镜,“下午3点吧,能缓缓,预计那时候能吃上饭。”

不同于人工作业,杨晓宇作为管刷车司机任务更重,“我们是20日晚上11点多上岗的,前期就是推水作业,主要是为了下一步清



雪作业做准备,再一个就是避免路面结冰,路面太滑影响作业效率。”

## 志愿者付丽梅:两小时清静小区出入口



生活报记者 李丹 文/摄

20日,哈尔滨市迎来较大一场春雪,哈尔滨市通江办事处红星广场通江街188号楼道

组长付丽梅快速行动,带领田淑华、张伟、张鹏三位志愿者义务清除冰雪,让小区居民顺畅安全出行。

8时许,付丽梅已经带领着志愿者们忙活起来,铁锹、铁铲、扫帚在志愿者的手中忙碌着,志愿者们干得热火朝天……经过2个小时的劳动,大家终于将小区主要出入口的积雪清理完毕,并清理了居民楼附近的积雪,确保居民楼附近的道路畅通无阻。“我们手冻木了,脸也冻僵了,但是能为小区居民服务,作为志愿者心里高兴。”付丽梅说。

黑龙江瑞丰拍卖有限公司接受委托,定于2021年3月30日14时在中拍平台以网络竞价形式公开拍卖:大庆市开发区祥园花园商住楼S-6-78.79房产,建筑面积约213.15㎡,参考价104.5万元。即日起在标的物所在地展牌,欲参加竞买者请于3月29日15时前持有效证件及竞买保证金到哈尔滨市香坊区华山路10号万达广场4号楼307室办理竞买登记手续。咨询电话:18045008956

开奖公告	体彩	体彩 <b>七星彩</b> 第21031期 868617+1	福彩	福彩 <b>22选5</b> 第21070期 08 09 12 14 18	福彩 <b>双色球</b> 第21029期 08 10 15 17 22 30+12
		排列3 第21070期 988		福彩 <b>3D</b> 第21070期376	福彩 <b>p62</b> 第21070期628167+0
		排列5 第21070期98879			

## 沁园茶庄普洱茶

疫情不挡茶香,春季来临,茶来袭。**沁园茶庄疫情期间推出几款特惠古树茶。**  
**普洱生茶:**邦崴纯料古树茶、临沧南迫古树茶、易武正山老树茶饼、老班章普洱茶、布朗山纯料饼、乔木青饼、大雪山生饼、千家寨古树茶。  
**普洱熟茶:**班章金毫、南糯山七子饼、宫廷贡饼、景迈老树茶、07宫廷散、勐海大叶散、糯香小沱。  
**联系电话:13204518939**  
广告勿扰

生活报 生活报

## 分类广告 中缝声明 企业招聘

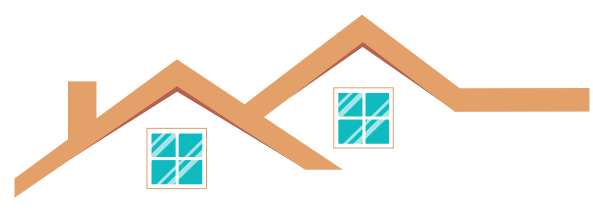
业务办理电话:15504651777 89682777  
QQ/微信:80451

## 记者起底广西防城港房产市场销售怪象



文/摄 生活报记者 仲亮 张立

混乱的销售、因层层代理被推高的房价、“建销分离”导致问题一箩筐……在连续多日对广西防城港的探访中,记者看到当地房地产市场的一些不合理现象,这也印证了当地房产销售内部人士的一些说法……谭北北,一位在防城港做了7年房产销售的黑龙江鹤岗人,因卖的几处房子不能按时入住,决定去朋友所在的青岛卖房了。临行前一天,他接受了记者的采访,揭开了防城港房地产市场的一些内幕。谭北北称,防城港房地产市场“水很深”,你看到的销售价格并不是防城港真实的房价。



免费旅游、豪车接送都不算啥,人的团卖出一套房就有的赚

## 销售乱 开发乱 如此乱象谁来管?

销售代理爆料

企业少实力 楼盘停工总能见 利润层层赚 50万房子卖80万

在防城港采访期间,记者被房产中介邀请参加了“防城港免费一日游”的旅行团,中介老朱开着红旗H55越野车专门陪同记者。“我今天就是领你们旅游,看看防城港的市貌,顺带去几个楼盘看看,买房得多看,买不买不重要,先感受一下。”老朱一早便开车在宾馆外等候,然后带记者一路游览防城港北部湾公园、园博园、中国最大红树林基地、白浪滩等当地标志性景观。其间,在景区周边老朱就带记者去了几个售楼处,卖的房子有海景房、高档住宅、未装修房、高铁旁投资房等。老朱对这些楼盘很熟,每到一处都有专人接待,还去了一处老朱居住的小区看样板间,老朱尽地主之仪盛情款待了记者,吃了东北菜、地方菜。临近傍晚,老朱又提出带记者去中越边境逛一逛,之后带记者品尝了越南特色美食,并附送了越南青药等纪念品,感觉不好意思的记者,抢着付了宵夜的费用。

记者提到“防城港免费一日游”的经历,谭北北很不屑,他表示,这都不算啥,是防城港房产代理圈约定俗成的销售套路,什么样级别的客户配什么接待标准。如果是有意愿购房的客户,还会有迈巴赫等更“豪”的车来接送,下飞机还会安排一顿海鲜自助,然后入住星级宾馆,以俘获人心。“想重点推介哪个楼盘,我们还会声称自己也在这个小区买了房,以吸引对方买房,其实根本没那回事。”谭北北的说法,印证了记者的经历。代理付出这么多,如果客户不买房不就赔了?对此,谭北北坦言,根本不会,干这活的都很精明,“像电话诈骗一样,只要忽悠一个就赚了。在这里卖房也一样,接待50个客户或三四十人的旅游团,费用也就两三万,卖出一套房就有的赚,根本赔不上,相比支出,卖一套房的利润都比这多。”



街边的烂尾楼成临时停车场



记者体验做代理的那家售楼处

层层代理推高房价80万的房子底价50多万

记者在采访中了解到,防城港的房产中介卖房,“建销分离”,直接导致巨大的楼盘差价,这让来此安居的异地人“肉疼”,更感觉被坑了。一些人入住小区后发现购房价格差巨大,有的一套房的价格竟差了10万元,在国内城市中这是很少见的。8日,在饭店就餐时,记者听到几位异地人在谈论买房,攀谈中他们直言相告,在这儿买房得长心眼,“我们俩楼上楼下,一样户型,我比人家多花了3万多,还比人家低一层。”刚搬进新房的吉林人赵宇光告诉记者,别着急买,不是谁都能卖房吗,咱不行自己当代理试试,这房价估计能更低。随后,记者按照他提供的信息,来到世嘉国际售楼处洽谈销售代理事宜。进入售楼处,记者看到室内有许多人。“这都是看房的?”记者问。一位接待人员告诉记者,这些人是他们的代理销售,每天都要来确认订单。随后,销售负责人杜经理接待了记者,听说记者来自东北,并有多达500人的微信群,对方开出了每平方米600元的返点价格。“600元是市场上的行价,我们是销售总代,要是业绩突出,带来的流量多,返点的价格可以再提高,而且我们可以处理,不需要什么票据,成交后直接给你们返现金。”杜经理表示,有每平方米返1000元的,但返现高的楼盘混乱也多,有的不一定能按时进户,他们公司代

理的楼盘年底就能进户,算准现房,所以相对好销售一些。另外,他们公司在防城港还代理了两三个楼盘,有别墅,合作好了,其他楼盘也可以代理销售,返点可以特殊申请。

记者做代理的这次体验,在谭北北看来只是代理的最底层:一套房每平方米返600元,给客户让价两三百元,卖100平方米的房子能赚三四万,就是与“马路中介”拿到的一个待遇。谭北北说,防城港的房子是层层被代理销售的,总代理至少要拿出500万以上资金与开发商合作包销楼盘,自己虽然没做过总代理,但做过总代的一级分销代理,一套房的佣金一般在10万到20万不等,而签给下面代理的代理,可能一套房会放出五六万的利润,如果对方卖得价高,甚至会有更高的利润。“开发商给出的底价是一个价格,代理后就出现了两个价格。”觉得记者是个实在人,谭北北透露,其实现在大家看到楼盘房子的市场售价,并不是防城港的真实房价,已经加入了代理销售的层层利润。另外,感觉防城港房价乱,是这种代理销售模式造成的,售楼处的价格是不打折的,看你忽悠到什么价,给购房者降多少钱,你的利润就有多少。“我和朋友算过,一套80多万的房子,去掉层层利润,底价也就50多万。”

(下转A04版)