居民反映溧阳博物馆空调噪声扰民

馆方:为保文物恒温恒湿需运行空调,目前暂时关停

问政江苏
群众建议和诉求平台

“问政江苏”微信号 “问政江苏”小程序



博物馆中央空调冷却塔

“那段时间我们一家人晚上睡都睡不好。”家住溧阳市天隽半岛小区的陈先生向问政江苏平台反映,自9月以来,小区附近的溧阳市博物馆中央空调外机昼夜运行,持续产生的低频噪声导致其夜间入睡困难。

陈先生家住天隽半岛临街高层。“起初我以为是水泵声,在社交平台发帖后,有附近居民提醒噪声可能来自博物馆空调设备。”评论区中,多位自称住在燕山公馆、华府一期等周边小区的网友均表示听到了类似声音。

陈先生曾前往现场使用手机软件进行测量,噪声数值一度达到90分贝。陈先生称自己向12345反映后,得到了博物馆的反馈。“他们告诉我天气转凉不用开了,可是明年夏天又该怎么办?”

记者前往溧阳市博物馆现场查看。陈先生所指噪声源为博物馆中央空调冷却塔,位于博物馆东侧,周边有铁网和绿植遮挡。从冷却塔至天隽半岛小区直线距离,地图显示约620米。博物馆向东至小区沿线地势平坦,途中并无明显建筑遮挡。

常州某建筑研究所专业人士告诉记者,低频声波波长长,空气吸收系数小,噪声衰减主要依靠距离扩散;地面上存在不少遮挡物,叠加背景噪声掩蔽效应,因此容易出现“地面听感不明显、高层住户感受突出”的现象。建议优先做源头控制,比如增加设备隔振、出风口消声等工程措施。

溧阳市博物馆工作人员表示,该馆自2017年起对外运营,当时周边较为空旷。为保障游客体验和文物保存环境,馆内需要保持恒温、恒湿状态,冬夏两季通常会开启空调系统。

针对近期周边居民反映的空调外机噪声问题,馆方称已高度重视,目前暂时关闭相关设备。下一步将联系有关部门开展噪声监测,并根据监测结果采取相应降噪措施。

扬子晚报/紫牛新闻见习记者 **赵旭**

扬州部分道路路况不佳有待提升

交通运输厅副厅长带队现场督办

11月3日,省《政风热线》节目中报道了县道205平交道口视距不良,部分农村公路路面坑洼、会车空间不足等问题。11月5日,江苏省交通运输厅副厅长宋国森带队赴扬州现场督办。

在县道205一处平交路口,记者看到,遮挡视线的绿化已修剪,警示桩、限速标志全部更新。“我们第一时间请养护公司到现场进行了修剪。”仪征市交通运输局副局长张韶华介绍,他们及时补齐交通安全设施,并对全线开展排查。

县道205连接328国道与356省道,车流量大、车速快。“整改总体情况较好,但个别路段还有缺失,需要进一步排查。限速标志要设置到位,行车秩序要与公安部门协同管理。”宋国森说。

随后,督办人员来到328国道仪征服务区。该服务区共有104个车位,大货车车位54个。针对司机反映的货车司机优惠套餐公示不醒目、大客车停车难问题,扬州市公路事业发展中心仪征分中心副主任李爱军介绍,服务区已经在点餐、结算和用餐区新增3块价目表,公示套餐内容,并新划4个大客车临时车位。接下来,服务区将增加人员疏导,对长期占位车辆逐一劝导。

在江都区小纪镇,一条6.8公里长的乡道串起4个村,是村民出行的必经之路。这条乡道于2005年建成,路面仅4米宽,路面多处坑洼,给村民出行带来不便。一座4.5米宽的桥横在路中,导致会车困难。

小纪镇镇长何跃介绍,整条路将进行拓宽,预计明年4月开工、10月通车,路面拓宽至7米。

宋国森表示,农村公路要按照要求落实养护责任,加大更新改造力度,提升道路质量和交通安全水平。

扬子晚报/紫牛新闻·政风热线记者 **蒋浩** 实习生 **田杰**

南京推出“颜选好房”新模式

破解老房久挂难卖痛点 房源平均30天成交



一套老房子,从挂牌到成交需要多久?家住南京峨嵋岭小区的李先生,已经挂牌了9个月。房子地段不错还带学区,但房龄已经超过40年,装修简陋、老化明显,看过房的买家都没了下文,置换房子的计划一再搁浅。最近,这套房子做了一次“颜值”上的“轻美化”——墙面刷新、深度保洁、换掉几盏灯和入户门锁。加上50多个经纪人集中推广,重新亮相后的第48天,房子卖出去了。

国家统计局数据显示,我国2000年前建成的房屋面积累计占比超过36%。随着中国房地产市场迈入存量时代,如何让住了二三十年的老房子重新激活流通价值,成为一道现实课题。

从9个月到48天,李先生靠的是贝壳南京站推出的一项叫“颜选好房”的付费增值服务,针对想要快速出售旧房的业主,通过轻美化和精准营销推广,提升房屋品质与曝光度,让难卖的老房子变成卖得出去的好房子。据了解,该服务自2025年4月试点以来,已累计服务南京超3万名业主,促成了1万多套成交,约45%的房子在90天内卖出,平均成交周期仅30天。

“老房子”出售有“新面貌”

“买家看房,3秒定第一印象,卖相不好的老房子,第一眼心里就先打折了,再怎么介绍户型、配套,都听不进去。”一位资深经纪人告诉记者。

在南京,2000年前建成的老旧小区有3057个,涉及居民84.9万户。不少房子地处主城,地段成熟、生活便利,但“卖相”成了交易路上的第一块绊脚石。

如果做局部修缮,装修公司不愿意接“小活”,全屋翻新成本又太高,可能出现花费数万元改装,但房子仍然难卖出的窘境。

“颜选好房”的轻美化服务,不是大拆大建,而是针对入户门、墙面、灯具、保洁等影响房屋“第一印象”的关键项,做低成本、标准化的焕新,提高买家的看房和购买意愿。

西康路一套房龄30年的房子,因墙皮老化脱落,挂牌一个月没人看房。经过“颜选好房”轻美化后,两周就有50多个买家看房,不到20天就成交。

对于业主来说,成本支出风险也相对较低。“颜选好房”的服务费采取的是首尾款模式,业主前期只需要投入500~1000元的首款,若房子90天未卖出,不收取尾款。

从一个人推一套房到一群人推一套房

换上“新面貌”,怎样被更多买家看到,同样重要。

过去,房源的推广主要依赖对应维护人一个人的能力。“颜选好房”的流量密码,正是在于其打破了过往一人推房的模式,业主可以享有至少一次20~30名经纪人的集中看房。

这些经纪人往往来自不同区域,从一个人推一套房,变成一群人推一套房,让房子能被更多买家关注到。

不仅如此,“颜选好房”还可以提供线上短视频宣传,在抖音、视频号、小红书等多平台同步推广,其中不乏粉丝量超过千人、万人的房产垂直领域优质账号。

依靠这套组合拳,冷门小区、冷门户型也能有更多机会找到意向买家。

雨花台风景区附近的花好月苑小区,全年成交量不足5套,房子几乎“零热度”,有业主挂牌超600天一直无人问津。最终通过“颜选好房”找到一位看中生态环境的买家,不到一个月成交。

数据显示,“颜选好房”模式下,带看量平均增长8.4倍,90天去化率约45%,是普通卖房模式的3.3倍。

需要注意的是,该产品是为有需求的业主开设的、自主可选择的增值服务,同时配套四项履约承诺,90天到期未成交且未按标准履约的,将按项赔付100元/项。

此外,“颜选好房”并不会与贝壳网房源展示的先后顺序挂钩,且每个月会根据房源库存情况动态调整服务上限,不影响其他房源的正常推广与出售。

老房流通,加速城市更新

当房地产市场迈过“增量”到“存量”的分水岭,消费者需求已发生根本性改变。面对新的时代命题,今年3月贝壳集团联合创始人、董事长兼CEO彭永东启动战略变革,明确提出要给“消费者确定性解决方案”。

“颜选好房”模式用成本相对较低的轻美化和精准营销,给老房子“展示不足、流通不畅”的实际问题,提供了新的解题思路。

一座城市的居住品质,不仅取决于新建了多少好房子,也取决于那些住了二三十年的老房子能否流通、焕新。

国务院印发《城市更新“十五五”规划》,明确提出推进“好房子”建设,鼓励居民开展既有住房装修和局部升级改造,并对建成20年及以上的城镇住宅小区开展专项体检。

激活老房子的市场价值,保障二手房以旧换新置换链条的畅通,才能有更多老房子在流通过程中实现焕新,助力楼市稳定、城市更新。

从政府主导的老旧小区改造,到企业推出的市场化创新模式,存量住房的品质改善,正在从不同维度、以不同方式推进。 贝 宁