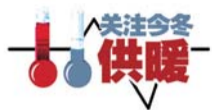


顶楼暖气不热,问题有好几种

热力公司现场勘查,5个小区住户家升温



本报12月8日讯(记者 李运恒) 本报联合鑫谊热力(东区)、鑫诚热力(西区)联合成立供暖现场小组以来,收到不少市民反映的供暖问题。近日,通过热力公司现场勘查,又有5个小区个别户的供暖问题得到解决。

位于黄河五路渤海十路市审计局小区5号楼西单元102用

户反映家中双进双出,一路管线不热,物业处理不了。热力公司工作人员联系物业并负责冲洗暖气片、管线及过滤器,热计量检查开关装置,控温开关定温18.5度调高至25度。回访后,该用户说家里提升了0.5度。

观湖家园5号楼西单元301用户反映家中暖气不热,热力公司查看该用户家中室温19度,告知用户排气,清洗管线,回访后该用户现在家中室温已达20度。

位于黄河三路渤海十路的人行宿舍4号楼4单元402业主反映

家中暖气不热,室温只有16度。热力公司工作人员发现业主室温16度,暖气片循环好,温度热,但室温提不起来,楼下不用暖,而且业主位于最西户顶楼。回访后,告知用户因自身原因温度提不上来,明年应多加暖气片。

怡海小区3号楼1单元601业主反映家中暖气不热,热力公司发现该用户为顶楼边缘户,暖气片不热,阀门锈蚀严重,已为其在室内排气,有积气现象。回访后该用户反映家中温度比原来好多了。

菜刘家园3号楼3单元601用户反映该栋楼有用户放水,顶层家有很大的臭味,室温不达标。热力公司工作人员查看后发现该用户家中室温16度,暖气片半凉半热,卫生间暖气片放水漏水,已告知维修,用户院内加压机故障特正在维修。回访后目前压力还小,温度比原来的有所改善,将进一步提温。

为了更好地为市民们及时解答供暖线索,本报联合鑫谊热力(东区)、鑫诚热力(西区)联合成立

供暖现场小组,旨在为广大市民更好的服务,解决供暖问题。供暖现场小组其职责包括,每天把市民们反映的线索及时反馈给两家热力公司,热力公司也将尽快给予反馈,并协调解决相关问题,本报也将会及时刊登线索的处理结果。同时,本报还将跟随热力公司的一线员工,深入部分小区业主的家中,跟随热力公司工作人员一起帮助业主解决供暖问题。

供暖现场小组热线: 3211123 18654399035

滨南热力大队:

为抗战老兵送去冬日温暖

本报12月8日讯(记者 王忠才 通讯员 张晓燕) 连续多日气温下降,却挡不住胜利油田热电联供中心滨南热力大队志愿者们送温暖脚步。近日,滨南胜滨小区203号楼董基惠老人原本冷清的家,一下子热闹了起来,原来是滨南热力大队几位青年志愿者送温暖来了,老人高兴地合不上嘴。

董基惠老人生于1929年,1945年参军并加入中国共产党,参加过解放战争、抗美援朝战争,1983年转业来到胜利油田滨南采油厂工作。看到志愿者来,老人非常高兴,拿出珍藏多年的“宝贝”,一件挂满军功章的军装,他兴致高昂地向青年志愿者

们讲述了军功章的来历及曾经的战斗经历,志愿者们带着无限的崇敬观看着军功章,有解放战争纪念章、抗美援朝纪念章,老人还拿出了来到油田参加工作时立功奖章、四化建设奖章。

说起与老兵结缘,志愿者们至今激动不已。初期供暖问题多,维修工们每天不停奔走为居民处理暖气问题,由于供暖管网注水打压,老人家的暖气片发生刺漏,维修工孟祥军、赵巍按照派工单上的任务来到董基惠老人家。看到老人已是年近90岁的高龄,两人担心老人行动不便,就为老人买来了新暖气片安上。

在交谈的过程中,孟祥军、



为老兵送去冬日温暖。

赵巍得知老人是抗战老兵,十分崇敬。志愿者们为老人检查了暖气设施,询问老人的用暖情况,

与老人交流聊天,如今志愿者们和老人经常来往,已经成了“忘年交”。

警民恳谈会 和谐一家亲

本报12月8日讯(记者 王忠才) 为了更好地促进公安工作,进一步构建和谐警民关系,提高群众安全感和满意度,12月3日上午,沾化富国派出所深入辖区村庄召开警民恳谈会,20余名群众代表参会,进一步营造了“警民一家亲”的良好氛围。

群众代表踊跃发言,为派出所所在安全防范、治安巡逻、构建和谐方面出谋划策,并对辖区夜间路灯照明、户口办理、外来人口管理等方面提出了意见和建议。

民警对提出的意见和建议一一作出答复,并表示在今后工作中,将采取多种形式,继续从构建和谐警民关系入手,加大对辖区的治安防范力度,力争让群众的安全感和满意度上升到一个高的起点。

通过此次警民恳谈会,拉近了群众于民警的距离,增进了群众对公安工作和民警的理解,为进一步加强和谐警民关系建设搭建了平台。

房地产营销,崛起天元奇迹

2015年度卖了1500余套房子,创建了县域房地产营销新模式

本报12月8日讯(记者 孙菲) 伴随着各大房地产冲刺年度销售指标的工作步入尾声,整个购房群体的购买方向发生着悄然变化。房地产行业有“金九银十”的说法,就是销售旺季一般是在十月份,过了这个时间,客户的购买方向一般会转移到家用产品的购置。然而在博兴天元房地产,记者却看到了不同的景象。

12月初,在天元星光城,来选房的客户依然络绎不绝。一位选房的刘女士告诉记者,这次加推的房源,户型和价格让自己非常心动,地段比较好,购物方便,而且天元物业会免物

业管理费,让自己毫不犹豫地做了买房的决定。

记者采访了天元房地产营销总监曹刚,他对天元房地产的营销做了简单的介绍。天元根据自身的房源做了差异化的调整,重新梳理了产品与客户群体的关联性,并针对性地制定了相关的销售政策和措施。比如和齐鲁晚报合作相亲会,点对点地精准宣传强化了媒体、客户、地产商三者之间的配合活动营销,以性价比最优的核心产品价值打动了广大市场客户,创造了销售奇迹,相继实现了天元上东城和天元万和城两个项目开盘。2015年度卖了1500余套房子,以互联网



市民在天元选房。

+的思维与房地产营销运作相结合,坐销、行销、电销、网销四

合一,创建了县域房地产营销新模式。

农发行滨州市分行: 农业农村贷款突破100亿元

本报讯 农发行滨州市分行立足政策职能,积极支持重大水利、农村公路为重点的农业农村基础设施建设,全年营销中长期贷款项目16个,贷款金额100.69亿元,其中水利设施中长期贷款55.89亿元,农村路网中长期贷款41.4亿元,县城城镇建设中长期贷款3.4亿元,累计实现投放20.29亿元,重点支持了南水北调重大水利工程、滨州农村路网“三通”、惠民幸福河、沾化徒骇河综合治理等项目,为地方经济发展注入了持续动力。(通讯员 刘恩山)

滨州

最权威新闻发布

打造

有品质、有观点、接地气的微信平台



优秀团队承接微信公众号定制开发 欢迎致电: 0543-3211123

