



近日,有市民在路过苏州市区干将桥时,发现桥北的南浩街路边“隐藏”着一幢粉墙黛瓦的二层别墅,走近一看才发现居然是座公厕。这座公厕占地200多平方米,下面是公共卫生间,上面一层则是供干将路沿线的环卫工人休息之用。公厕不仅设施一流,还在苏州姑苏区首次为残疾人设置了专用的升降梯。

# 豪华公厕像别墅 专设环卫工休息处

粉墙黛瓦上下两层,行动不便者有升降梯  
由两名专职人员管理,24小时对市民开放



如果不是门前的标牌,很多人都会把这个公厕当作一幢别墅 蒋文龙 摄



公厕专为行动不便的人配备的升降梯 蒋文龙 摄

## 豪华公厕看着像别墅

粉墙黛瓦,四周树木环绕,门口是个小游园,游园边上就是护城河。这样一座古色古香的二层小楼,要不是一楼的门头上挂着“公共卫生间”的木刻招牌,恐怕很多人会认为这是一幢豪华别墅。

走进这座豪华公厕,只见一楼有4个房间,除了男女和无障碍卫生间外,还有一个公厕管理室。各卫生间的内卫生洁具清一色都是名牌,感应式洗手池、自动干手机,配置一点不比星级酒店里差。

在这座公厕北侧,还有一个小门,门边上挂着个木质的牌子,上面写着“环卫工人休息室”。记者进了小门走上二楼,发现拐角处是个独立卫生间,里面淋浴设备一应俱全。在二楼的一间房间内坐着几个人,其中一人告诉记者,他们都是环卫站的工作人员。二楼有两个功能,第一是用作环卫站的办公室,第二就是供附近的环卫工人临时休息之用,据他介绍,每天都有大约30名环卫工人来到这里休息。

这时,记者刚好遇到了一名来休息的环卫工人,她说,自己就负责干将桥一

段的马路清扫工作,中午有大约1个小时的休息时间,以前都是随便找个桥边路边坐下躺下,休息一会儿,“现在有了固定的休息点,不用担心刮风下雨了。”

## 行动不便者可使用升降梯

记者注意到,虽然有无障碍卫生间,但是这个公厕却没有设置无障碍通道,这到底是怎么回事呢?这时,记者发现一楼阶梯南侧有一台升降梯。一名管理员告诉记者,这是专门用来为行动不便的如厕者服务的。无论是坐着轮椅的残疾人,还是年龄较大腿脚不便的人,都可以直接被送到台阶之上的平台,下了升降梯就到卫生间门口了,十分方便。

## 每一笔款项都经过审批

昨天上午,记者在在现场采访了几名前来上厕所的市民,对于如此“豪华”的公厕,他们的感觉都是“干净,漂亮,看着就舒服”。

一位顾阿姨说,她就住在公厕后面的一个小区,以前这边有个公厕,但是比较老旧,看上去也脏兮兮的。新厕所建起来后,感觉特别漂亮和干净。

苏州市姑苏区金阊环卫所设施科吴科长告诉记者,这个公厕是去年为了配合干将路综合改造工程修建的,占地面积为231平方米,造价大约为100万,确实比一般公厕要高一些,但是每一笔款项都经过了严格的立项审批。

## 升降梯不是为了突出豪华

吴科长介绍,目前在姑苏区确实只有这个公厕才有升降梯,但并非为了突出其豪华,而是另有原因。原来,公厕地下没有污水管网系统,如果贴地修建,排污会成问题。但是抬高之后,残疾人如厕又成了必须考虑的问题。他们本来设计了无障碍通道,但是由于台阶较高,一圈绕上去占地面积较大,无法实现。在这种情况下,他们才选择安装一个升降梯,并由专人负责操作,以方便残疾人使用。目前,该公厕由两名专职人员管理,24小时开放供市民使用。 蒋文龙

**现代快报  
小广告  
大传播**

刊登  
价格  
遗失 3 元 / 字,其  
他:2cm × 3cm =  
90 元,以此类推,最大不  
超过 4cm × 6cm

**烤瓷牙 260 元 / 颗**

苏州北兵营医院口腔科由资深军内专家队伍坐诊,并实行军内补贴价,前来就诊一律特价优惠:全口活动牙 800 元起,普通烤瓷牙 260 元,全口洁牙 50 元,儿童正畸 6.8 折,且针对爱美的白领阶层,我院推出全瓷牙一律 6 折优惠。

我院对于一些老年人口中疑难杂症可以在不拔除残根的情况下,同样可以为老年朋友装好假牙,恢复正常咀嚼功能,安享幸福晚年,真正让患者得到实实在在的实惠!

欢迎来电咨询:13382149810 地址:苏州市枫桥路 330 号(乘 406 路公交车永津桥东站下即可)

Local

## ■ 关于房子那些事

# 二手房买来6年 才发现还有一间车库

买了套二手房6年后,突然发现自己电表里多了车库的电费。并未购买车库的马某疑惑了,经多方打听,才知道原房主钱某在售房时没有告知车库信息。于是,马某将钱某告上了法庭,要求他交付车库。近日,苏州市中院调解了此案。

事情还得从2004年说起,马某从钱某处购买了房屋一套,在付清房款后,马某随即搬入房屋居住。2010年年底马某发现有车库的电费计入了自家电表,至物业询问方得知钱某在同一小区尚有一间自行车车库。马某认为钱某在售房时隐瞒了附属自行车车库的相关信息,其应当将车库随房屋一并交付自己

使用,故诉至法院。

据了解,该自行车车库是1998年钱某购买的,后于2010年10月转让给了案外人。一审法院认为,马某与钱某的房屋产权转让协议中对于房屋内一并出让的设备均有明确规定,却没有提及车库;之后履行购房协议时,马某亦未对交付房屋不含车库提出异议。据此,法院驳回马某的诉讼请求。

马某不服一审判决,上诉至苏州市中院。近日,在苏州中院的主持下,双方达成调解协议:钱某同意从案外人处收回车库,并以49000元的价格转让给马某。

宋华俊 郭锐 何洁

## 公摊面积也收装修费? 法院:误会,这是行业惯例

很多装修公司与业主洽谈装修价款时,都采用按面积计价的方式,单价乘以房屋面积即形成了装修款。不过也有业主对此提出异议,认为房屋建筑面积由公摊面积和套内面积组成,实际装修的是套内部分,公摊部分则不应该收取装修款。近日,太仓的俞女士就为此事和装修公司对簿公堂。

2010年9月,俞女士与昆山一家装修公司签订合同,约定将其购买的一套酒店式公寓发包给该公司装修,单价为每平方米1200元。装修结束后,俞女士认为装修公司存在逾期交付工程的行为,且装修出现了较多的质量问题,同时俞女士还要求装修公司返还公摊部分的装修款,因此诉至太仓法院。装修公司则认为,装修后俞女士的房屋被隔断为两层,而计算装修款时所依据的房屋建筑面积仅是单层面积,据此俞女士实际是少付了装修款。

太仓法院经审理认为,双方签订的装修合同所约定的装修范围是俞女士的房屋,不涉及公摊部分,合同约定以建筑面积为依据计算装修工程款,仅是装修合同中较为常见的一种工程款计算方式,并不表明俞女士支付了公共部位与公用房屋的装修价款,因此法院驳回了俞女士的该项诉讼请求。对判决结果,俞女士与装修公司都没有提起上诉。

承办法官告诉记者,在建设工程领域,规范的计价方式是材料费、人工费、税金等共同组成工程款。由于这种计价方式专业性较强,市民在对住宅进行装修时更容易接受按面积计价的方式。虽然装修成本与房屋面积大小存在一定的关联性,但实际上并不是均等分布于房屋各个部位。按照建筑面积计算装修款只是行业内形成的一种惯例,装修价款与公摊面积大小无关。

曹柏鹏 何洁

# 海尔空调 3 分钟速热 缔造行业品质奇迹

冬天,室外温度 0℃,可回家打开空调等上十几分钟也不见有热风;变频空调说是省电,可用上一冬天,比定频空调和集中供暖贵出好几百……近日,这些长期困扰我们的难题被海尔空调逐一破解,其研发成功的国际领先的宽带无氟变频技术,大大缩短了变频空调制热时间,创造了行业领先的 3 分钟速热纪录,为我国变频空调的发展带来了新的革命性突破。

来自中怡康最新月度统计数据显示,凭借领先的 3 分钟速热优势,在一一线品牌中,海尔空调是唯一正增长的品牌,增幅高达 35.47%。特别是一款海尔宽带无氟变频超薄空调,刚上市一个月,市场销量占比就提升近 20 倍之多,位居新品销量榜首。对此,业内专家也指出:2013 冷年空调行业将进入大变局之后的深度调整期,加快技术创新升级是突破重围的必经之路。海尔空调逆势增长要归功于其技术创新速度和实力,这对整个行业转型升级具有重要的示范和引领作用。

变频技术再升级 海尔带来“3分钟速热”体验

“冬天外面那么冷,就想一进家门能马上暖和起来”、“我家的老空调制热太慢了,开个十几分钟还不见出热风”……日前,笔者通过对消费者的调研发现,不少用户对空调制热速度慢存在着很大的抱怨。针对这一抱怨,海尔目前

研发成功的国际领先的宽带无氟变频技术就轻松解决了这一问题。这一技术可实现最低 0.1 赫兹、最高 150 赫兹的宽频运行,彻底攻克了“变频空调低电压运行困难、制冷 / 制热慢、效果不理想”等多项技术难题。“特别是 3 分钟速热的优势非常受消费者欢迎。”某大型家电卖场销售负责人表示。

笔者了解到,海尔空调这一变频技术创新已经通过了中国家用电器的检测。“这是我国空调产业变频技术超宽频运行首次获得成功,不仅填补了行业空白,也标志着我国变频空调产业已经打破了日本等变频技术强国垄断局面,实现‘引领型创造’,在空调史上具有里程碑式意义。”中国家用电器协会副理事长王雷认为。

率先淘汰 3 级能效 海尔持续引领需求升级

作为 2012 冷年节能变频空调领域的领军者,海尔空调不仅提供了满足用户需求的技术,在产品结构的调整速度和力度也一直位于行业前列。前不久,海尔空调刚刚宣布正式启动“2013 冷年绿色节能计划”,即率先淘汰 3 级能效产品,转而全面生产 1、2 级能效的节能空调,这是目前行业首个敢于做出该承诺的品牌。

“需求不仅要被满足,更需要引领,就像苹果用 iPad 引领了平板潮流一样。目前市场上销售的产品变频占据了很

大比例,无论从政策层面,还是用户节能需求提升方面,能效高的变频空调普及趋势都是不会改变的。所以,作为全球化领先企业,海尔空调有责任在变频空调技术创新和产品研发领域始终引领行业前行。”海尔空调相关负责人告诉笔者。

28 年品质见证 海尔发起全国老用户征集活动

连日来,全国大部分地区冷空气的频繁造访让人们感受到了寒冬的脚步,气温在不断降低,各种冬季家电的销售却在逐渐升温。笔者在海尔空调专柜发现,今年冬季海尔空调不仅打出了“3 分钟速热”的温暖牌,还从 11 月 1 日起在全国范围内掀起了“寻找 28 年品质奇迹”老用户征集活动。

海尔空调相关负责人告诉笔者,从 1985 年生产出中国第一台分体式空调至今,28 年来,海尔空调得到了全国上千万用户的支持与厚爱。此次寻找老用户的活动就是为了回馈这些老用户对海尔空调多年来的支持与厚爱,同时也希望在这个冬季通过技术上的创新升级与用户一起感受“3 分钟速热”带来的温暖体验。

