

# 新城一小区叠墅业主要求降低物业费

## 非普通住宅物业费属市场调节价,以协商为主

□记者 裴驰宇 文/摄

新城新新家园小区,是一个以高层为主,包含部分排屋、叠墅的住宅小区。近期,新新家园业委会收到一份落款为“全体设电梯的多层业主”书面诉求,要求降低他们的物业收费标准,从4.2元/平方米降至1.6元/平方米。

小区业委会对此感到为难。降低物业费,不是业委会可以说了算的。那么,这部分“设电梯多层业主”要求降低物业费的诉求是否合理,他们的愿望能否实现?



### “叠墅”业主要求物业费参照中高层标准

8月18日,新新家园业委会收到一封业主来信。信中说:“我们是本小区17~26幢设电梯多层的112户业主,我们的房子是设电梯的多层,不是排屋别墅。”

为何这些业主对房子的形态区分如此在意,特别指出“设电梯的多层”不是“排屋别墅”?因为,新新家园小区对排屋与高层住宅的收费标准是不一样的。高层物业费标准为2元/平方米,排屋物业费标准为4.2元/平方米。

这部分业主提出,“希望业委会依法依规履职,正确列明小区内各类住宅物业类型、相应物业费价格,且保障合法性、合理性、公平性,使我们物业费价格实现正常。”他们认为,设有电梯的多层住宅物业费应当参照中高层标准,低于高层,约为高层物业费的八折。即新新家园高层住宅物业费为2元/月/平方米,“设电梯的多层”则应为1.6元/月/平方米。

据了解,新新家园小区主要分为两部分。其中东区以高层住宅为主,西区以排屋和叠墅为主。业主来信中所称的“设电梯多层”,即为“1层+2层”“3层+4层”的住宅,即通常所说的“叠墅”,单套面积在180平方米上下。

### 叠墅到底算多层还是联排?

由于住宅形态关系到物业收费标准,新新家园的这部分业主求助于政府部门解答。

我市住建部门在市长信箱回复了新新家园这些业主的疑问。根据《住宅设计规范》(GB50096-2011),住宅可分为低层住宅(一层至三层)、多层住宅(四层至六层)、高层住宅(十层及以上)。群众关心的物业费缴费标准,事关普通住宅、非普

通住宅的认定标准,根据我市关于普通住房标准的规定,住宅可分为普通住房(住宅小区建筑容积率在1.0以上、单套建筑面积在144平方米以下)和非普通住房。

根据我市公开的普通住房认定标准,新新家园西区这些业主所称“设电梯的多层”,与我市规定的“普通住宅”标准有差异。

### 我市对普通住宅前期物业收费有指导价

据了解,市发改委和市住建局曾于2018年发布《关于规范和调整市区普通住房物业服务收费的通知》(舟发改价格〔2018〕22号),其中规定:物业服务收费实行分类管理。根据物业的类型、物业服务的不同阶段,分别实行政府指导价和市场调节价。普通住房前期物业服务收费实行政府指导价,非普通住房物业服务收费、属全体业主所有的共用部位的车辆停放收费、车位服务收费、业主委员会成立后的普通住房物业服务收费实行市场调节价。

根据市发改委于2014年对新新家园前期物业服务费标准的批复,在业委会未成立前,核定新新家园高层住宅最高不超过2元/月/平方米。具体收费标准由物业服务单位同开发商协商确定,待业主委员会成立后,物业服务费标准由物业服务单位与业主委员会协商确定,并报价格部门备案;电梯、增压水泵等设施运行所需电费可按实另行分摊;排屋的物业服务费实行市场调节。

记者向目前为新新家园提供服务的物业公司了解,新新家园东区高层住宅的收费仍然是按每平方米2元的指导价在收取,西区的前期物业服务合同已经约定,不区分“别墅、排屋、叠墅”,统一为“排屋”,收费标准为每平方米4.2元。物业公司对西区的排屋提供差异化服务。

据介绍,类似排屋、别墅等非普通住宅形态,其物业收费标准为市场调节价,以自行协商为主。

## 平安人寿“重疾先赔”显温情

### 20万理赔金快速到账

近日,温州一位43岁L女士通过平安人寿“重疾先赔”通道,快速完成重疾理赔,获赔20万元。从客户提交申请到理赔完成仅用时2小时,展现了保险服务的温度与效率。

L女士在2012年为自己投保了智胜人生终身寿险22万元,并附加智胜重疾险20万元。这份保险不仅是她给自己未来的一份保障,也是对家庭的一份责任。

今年5月,L女士因身体不适前往医院检查,被确诊为鼻咽恶性肿瘤。这个消息如同晴天霹雳,让她感到无助和恐惧。5月20日,她住进了医院,接受治疗。在住院前,她曾拨打95511咨询理赔流程。让L女士感到意外的是,工作人员在了解到她即将住院治疗

后,并没有简单地结束通话,而是主动关心她的治疗进展,给予了她极大的心理安慰。这份温暖的关怀,让她在无助中看到了希望。

5月23日,L女士出院后,工作人员第一时间联系她,跟进服务。5月27日上午9时,在平安代理人小胡的协助下,通过口袋E“重疾先赔”通道为客户提交理赔申请。仅仅2小时后,上午11时,中心完成审核,赔付智胜重疾20万元。

这笔20万元的理赔金,不仅为L女士提供了及时的经济支持,更让她感受到了保险服务的温度。从客户咨询理赔流程到最终完成赔付,平安人寿始终以客户为中心,提供高效、专业的服务。

(平安人寿浙江分公司)

## 建行岱山支行

### 开展学子暑期下乡实践活动

中国建设银行岱山支行团支部联合营业部组织青年实习生参与“金智惠民·乡村振兴”学子暑期下乡系列活动,让学子们真切感受到建行员工严谨的工作作风和“以客户为中心”的经营理念,让他们领略到跳出课本以外的工作责任、服务的温度和实践的力量。

建行员工在海塘边设摊,面向渔民朋友们开展“国债下乡为民服务”宣传活动,带领实习学子沉浸式体验,向大家介绍国债发行的时间、种类、利率、支取方式等,现场解答群众疑问,现场反响热烈。同时,连续两天前往鱼山岛浙江鼎盛石化工程有限公司,实地感受建行智慧食堂场景。实习

学子帮助指导企业员工在手机端下载注册“建行生活APP”、开通建行生活钱包、激活手机银行等操作,虽然只是参与某个环节的工作,但通过与客户的沟通交流,学子们更有了获得感。

外拓服务团队坚持下海岛,前往长涂镇金海制造产业园区,为园区内后勤保障团员工批量办理工资卡。实习学子主要负责指导客户手机银行的激活,同时解答用卡疑问。高效便捷的上门服务,解决了企业员工往返网点的奔波,也让学子深刻体会到金融服务下沉实体企业的温度与“普惠金融”的切实意义。

(乐海明)

## 三重优势护航

### 泰盈人寿构筑家庭幸福保障网

在长寿时代来临与财富管理需求升级的背景下,如何为家庭幸福筑牢保障基石成为关键命题。泰康人寿推出的“泰康泰盈人生年金保险产品计划”(简称泰盈人生计划),凭借财富稳健增值、“终身”现金流保障、家庭财富传承三大核心优势,为客户打造覆盖全生命周期的财富解决方案,让稳定规划支撑起品质生活的无限可能。

泰盈人生计划以多维度增值机制,为家庭财富构建起稳中有进的增长路径,助资金在安全前提下实现持续增值。以年金打底、分红添翼,(万能)账户加速的“黄金组合”,为财富保值增值提供多重动力。

该计划中主力产品《泰康泰盈人生A款/B款年金保险(分红型)》(简称泰盈人生),在提供确定给付的基础上,赋予客户分享泰康分红险业务经营盈利的机会(分红为非保证利益),通过浮动

收益缓解通胀压力,为财富增长注入弹性。同时,年金产品还可搭配万能账户,实现资金二次增值,生存金按合同约定自动进入万能账户享受复利生息,资金实现不断累积,放大时间价值。

更值得关注的是,泰盈人生计划深度契合个人养老金政策,支持客户通过个人养老金账户配置,在符合监管规定的条件下享受税收优惠。配合多达29种交费期(涵盖趸交及3~30年期交),客户可灵活匹配节税周期与资金安排,最大化提升资金使用效率,为家庭财富稳健增长再添助力。

无论是子女教育、职场打拼,还是退休养老,泰盈人生计划都可提供持续现金流支持。生存总利益(现金价值+万能账户价值+当年末生存金)超过总保费的时间更快,让资金运转更优,应急时也能从容应对,助一生安心。

(夏文武)