

房子拆了 200只小精灵将无家可归

拆迁办:既然这些鸽子不能轻易挪地方,我们保证两年内不拆其主人的房子

“养了快20年信鸽了,跟这些小精灵也都有了感情,现在说拆就要拆,而且还没法妥善安置,叫我怎么安心?”今年43岁的锡山区安镇街道居民曾亚明从25岁开始迷上信鸽,近20年来,培育出的信鸽获全国、地区冠军等奖项无数,在无锡信鸽界乃至华东信鸽爱好者圈内也算是个响当当的人物了。如今因为房屋拆迁,曾亚明所养的200多只信鸽面临去留难题。给自己的鸽子找个好归宿,成了曾亚明急需解决的头等大事。

信鸽达人楼顶饲养200多信鸽

昨天上午,《生活无锡》走进锡山区安镇街道小曾村。由于最近村里大多数房屋已经被拆,在屋顶搭有两层鸽子棚的曾亚明家格外醒目。此时,隔壁家已经搬迁,拆迁工人紧挨着曾亚明屋顶的鸽子棚在敲墙,被惊吓的数十只鸽子远远地围着鸽子棚绕圈。

“最多的时候,我这里养着200多只鸽子,每天放飞这些小家伙的时候,我总是羡慕它们能在天地间自由翱翔,这种情感并不是每个人都能体会到的。”在曾亚明眼里,自己养育的鸽子个个都是宝贝,更不要说有几只还是他花高价买的血统纯正的冠军鸽子。“这里面五六百元的鸽子身价是最低的,最贵的是前几年花3万元买的冠军鸽,还有些屡屡获得好名次的鸽子身价也都在万元左右。”

曾亚明家的屋顶上,修筑着水泥、木质的3间鸽子棚,约有30平方米。在鸽子棚的一面墙上,挂着“惠山信鸽 No.107”“锡山信鸽协会 No.107”“锡山信鸽协会 No.



邻居的房子拆掉大半,曾亚明的鸽子棚(画圈处)被殃及。薛晨 摄

194”三块标有鸽子编号的金属铭牌(右上小图)。“这些(铭牌)相当于鸽棚的‘房产证’。”曾亚明说,他早就加入了各种信鸽协会,也算是“有组织”的人了。在曾亚明看来,这些信鸽就是自己的宝贝,平时都是给好吃好喝的。这些信鸽也没有辜负曾亚明的疼爱,每年的比赛都能获得好名次,2004年秋,还在鸽王赛中获得冠军。“每次比赛少说也要上万只鸽子同时比赛,能获得前100名的就不错了。我的鸽子现在基本都能进前50名。这些年来少说也获奖上百次了。我们走出无锡比赛,而且得了奖,算是给无锡争脸啊。”

因为拆迁多年爱好恐将割舍

“隔壁被拆迁这近1个月来,我的近百只小鸽子放飞出去后至今未归。再这么折腾下去,这些鸽子早晚全会消失。”曾亚明告诉《生活无锡》,自从被通知拆迁后,因为他向拆迁办提出需要为200多只信鸽搬迁支付10万元的

补偿费谈不拢,拆迁办就开始在他隔壁的待拆迁房屋动工,每天叮叮咣咣的吵闹声,陆续把一些信鸽吓得一早飞出去后就不回来了,特别是原本准备今年下半年参赛的小信鸽。

“关在鸽棚里不放飞吧,好几次发现原本好端端的鸽棚被人砸坏了,鸽棚也有被砸过的痕迹,所以只能先把十来只冠军鸽等获得好成绩的鸽子都送到朋友处寄养。”曾亚明解释说,他目前饲养的几只冠军鸽,按照行业的市场价,身价已经在2万左右,还有一些稍差点的鸽子也要好几千元一只,鸽子是特别“恋旧”的动物,如果搬到别的地方,适应不起来还要飞回老地方,所以即使再名贵的鸽子也只能关进“死棚”当种鸽培育下一代。“以后人住安居房,如果不能盖鸽棚继续养信鸽,我这快20年的爱好,也就只能终止,换做谁都都不可能不难过吧。”

“开出10万块的补偿价,我又不是漫天要价,前几年附近一村子拆迁,一户人家

的鸽子都没有获得好的名次,还被补偿了4万多块。我的这些鸽子,拆迁办竟然只肯给2万块,叫我怎么接受得了?”曾亚明说,为了向拆迁办证实自己并非漫天要价,他还把自己养的这些鸽子的血统证明、历年获得的名次等相关材料都举证给了拆迁办,但拆迁办却不作调查了解,只肯给2万元补偿,因此他家的拆迁谈判也就陷入僵局。

拆迁办承诺两年内不会拆房

对于曾亚明的反映,锡山区安镇街道拆迁办主任沈伟光表示,现行拆迁补偿办法里,没有涉及对信鸽及养鸽设备的补偿标准。尽管此前该地区也有过几次补偿先例,但他们发现有人在第一次获得信鸽搬迁补偿款后将信鸽寄养在朋友或亲戚家中,结果待亲戚家中拆迁又提出新的索赔,所以他们对此事颇感头痛。

“现在拆迁补偿里面,最多也就是对农村人家饲养的牛、猪等牲畜有‘明码标价’,对信鸽这种‘新品’实在没法估价。按照菜鸽估价吧,户主肯定不答应,可是按照他们所说的也只有几千上万块的‘身价’,我们怎么来评估呢?”沈主任表示,对于信鸽的身价评估,说到底只是养鸽爱好者圈内你情我愿的议价,并不是市面明码标价的物品,所以很难评判。对于曾亚明目前面临的实际困难,沈主任表示,由于目前街道的安居房已经被拆迁户分配,所以小曾村拆迁地块目前不必马上拆房,“既然他的鸽子不能轻易挪地方,我们可以保证在两年内不会拆他家的房子,他也可以继续饲养下去。” 金晨 薛晨

房管局老办公楼出租开歌厅

相邻居民认为会产生噪音污染,环保局称验收不合格将责令整改

“好端端的房管局大楼租给了卡拉OK厅,从中午12点起一直营业到半夜一两点,这叫我们附近的居民怎么生活?”昨日,家住江阴人民中路33弄的刘姓居民称自家前面的原房管局大楼现在正在装修开卡拉OK厅,他们觉得会有噪音影响到周边的居民。

《生活无锡》在现场看到,原房管局大楼的三四层现在已经被装修成了歌厅,大楼的外墙密密麻麻地挂满了空调线。刘女士告诉我们,这座原房管局大楼与她所住的人民中路33弄住宅小区紧密相连,而且在一个小区内。今年初房管局搬走后,整幢大楼就租给海澜集团。现在,海澜集团转租的部分楼层,承租人拟开设一个约2400平方米的营业性娱乐歌厅。从2009年5月起,大楼3层、4层的2400平方米开始全面装潢,“《江苏省环境噪声污染防治条例》第十五条规定,娱乐设施与相邻最近的居民住宅边界的直线距离不得小于30米。”刘女士说:“原房管局大楼西边紧靠居民楼,南边与小区同在一个院内,间距不足

20米,这样的地段环境和地理位置是不合适开设营业性娱乐场所!”她还表示,卡拉OK厅开业后从中午12点一直要营业到半夜一两点,造成的噪音肯定会影响居民生活的。

昨日下午,《生活无锡》联系了江阴市房管局,一位乌姓负责人表示,他们出租的楼房本来就是商业用房,双方当时签了合同,他们现在无权干涉对方开设卡拉OK厅。

随后,《生活无锡》又联系了江阴市环保局,一位负责人表示,江阴市环保局已经派人前去现场调查,发现卡拉OK厅所在的这栋楼房属于商业用房,刘女士所说的娱乐设施与相邻最近的居民住宅边界的直线距离不得小于30米是指娱乐场所必须设在居民区内,所以这个说法不成立。但是考虑到卡拉OK厅造成的噪音可能会影响到附近的居民,他们会在验收的时候对卡拉OK厅造成的噪音进行验收,如果验收不合格,就将责令对其装修项目下发限期整改书,或要求立即停止该项目装修。

唐奕

体育中心西门人行道上停车被罚

城管解释说,那里本来就是“非公共停车位”,只是提示牌不知道怎么不见了

近日,有市民群众反映,位于蠡溪路新体育中心西大门外人行道上划有停车位标志,但是一些车主在停车位范围内停车时却遭到城管部门查拍,“为什么在停车位内停车还要遭到处罚?”许多遭到滨湖城管执法部门查拍的车主感到十分不解纷纷打电话或上门征询。

对待车主的疑惑,城管部门昨日解释说,位于蠡溪路新体育中心西大门十余处停车位原先是交警部门划定的临时停车场,由于毗邻的新体育中心大型展会和重大活动较多,该临时停车位原先的设置用途主要是应对大型活动的备用停车场。原先为了防止部分社会车辆乱停乱放,在该停车位附近曾经设立过一块“非公共停车位”字样的指示牌,但随着时间的流逝,指示牌不知道怎

么就不见了。一些私家车主将划线区域认定为合法停车位泊车因而受到城管部门的查拍。

据滨湖湖区城管部门介绍,该临时停车位紧挨机动车道,侵占了人行道,挤压了行人的出行空间,在一定程度上妨碍了市民的出行,同时对公共基础设施也存在破坏,而且全市公布的75条主要道路公共停车位中并没有包含上述区域,所以城管部门对该划线区域内进行查拍具备法律上的依据。此外,在该地区的人行道板停车位之前城管部门也已经多次进行了预先告知,并印发了《人行道板违章停车查拍告市民书》发放,但还是有许多私家车主对城管部门的告示置若罔闻,在这样的情况下城管部门才对违停车辆贴上了罚款通知单。 秦铮 唐奕

锡城整形市场深度调查之一

换张脸花6万块钱,不多不多! 砸百万广告聚人气,要得要得!

装修豪华的整形美容医院,谁是一掷千金的消费者?街头随处可见的整形广告,医院一年要砸下多少广告费?同做吸脂,为何价格相差三分之一?……随着不久前又一家美容整形业“大鳄”入驻无锡,锡城原本不瘟不火的整形市场开始了“明争暗斗”,甚至连原本“不屑”与民营医疗机构同台竞争的公立医院也坐不住了。近日,《生活无锡》对此展开了调查。

换一次脸花6万块钱不算多

十多万元一盖的巨型水晶灯装饰的迎宾大厅,另辟一隅的咖啡吧、输液室的每张沙发都配备了一台液晶电视,还有专为VIP客户准备的“一对一”咨询室。3个月前,面积超过5000平方米,号称华东地区最大规模的一家整形美容医院登陆锡城,其五星级酒店的设施也令同行侧目。

据了解,整形美容的群体以25—55岁女性为主,业内人士认为“她们开始感到自己逐渐衰老,她们有稳定的工作和收入来源”,消费动辄上万元。“上周有位40多岁的女士来做了拉皮、垫鼻塑形和改脸型,花了6万多元。”一家整形机构负责人认为,这并不算多,如果做除皱之类的一次就要好几千元,长期做下来也要十来万。女性消费容易冲动,舍得花钱,因此成为各家争夺的重点对象。此外,年轻的学生们也拉着父母来为自己的“爱美之心”买单,她们的消费力一般在3000元以内。

广告比拼求的就是人气

医疗美容和整形历来被视为是“利润丰厚”的行业。从各家整形医院投入的广告

费中就可以看出一二。据知情人士透露,一些整形医院“广告一停就没人上门”,尤其在新开业的时候,一个月的广告投放就达百万。即使在日常运营中,广告费也要占到营业收入的30%—50%,最多的达到70%—80%。不久前,一家整形医院砸下90万元用于公交车身一年的广告。

广告投了巨量,但究竟做什么?效果到底有多少?这是各家机构绞尽脑汁要解决的问题,有的甚至从北京等地请来咨询策划高手推波助澜。于是几年来,诸如征集“人造美女”免费整形、请韩国和欧美医生免费会诊、变性手术、高价收购皱纹等炒作手法基本都被玩了个遍。

这样的广告投入力度在公立医院是无法想象的。据了解,锡城一家三级医院一年的宣传经费为50万元左右,大部分用于报纸征订、与媒体的合作栏目和版面等等。其中投入在医疗美容和整形方面的宣传费更是微乎其微。谈及策划意识,一些公立医院负责人也自叹,“我们做得多,说得太少!”

整容机构看好市场前景

在日趋激烈的竞争中,多家整形医院几乎无一例外以

打折降价吸引人气,在广告价格低至六八折的基础上,消费者还有与医院“讨价还价”的余地。有精明的消费者在几家医院间问了个遍,把价格和行情摸了个透,“就说吸脂吧,价格相差近三分之一呢!”

愈演愈烈的价格战令初来乍到的瑞丽感到了不小的压力,“我们也推出了一些针对学生群体的特价项目,如双眼皮、脱毛、隆鼻等。对一些特殊困难对象,我们也做公益活动,全免或减免部分费用。出于品牌形象考虑,我们不打折,但可以赠送一些附加项目,如做脱毛的送她做脸等等,让客户觉得不吃亏、物有所值。”瑞丽整形美容医院副总经理李海透露说,医院的运营成本很高,一天至少要5万元。目前每月的营业收入还不敷出,但他相信这一情况会在今年年底得到改观。

李海的乐观来自于他对周边城市的了解。“在上海,一个月做300多万元的并不少见。就拿和我们相邻的苏州来说吧,排名靠前的整形医院一个月的营收均超过300万元!而在无锡,没有一家超过100万元!”李海认为,无锡的经济发达,人们有消费能力且易于接受新鲜事物,因此这块蛋糕应当有每月700—800万元之多。 金晨 陆媛



配有咖啡吧、VIP咨询室的整形医院,豪华程度不亚于星级酒店。潘锋 陆媛 摄