

# 细微处显专业

——访徐州万科物业华府天地管家胡雅伦

本报记者 徐厚正

在徐州华府天地的日常物业服务中，胡雅伦的名字总与“放心”和“温暖”联系在一起。他没有惊天动地的壮举，却于细微处彰显专业，于危难时挺身而出，生动诠释了物业人的“匠心服务”。这份匠心，不仅体现在精湛的业务技能上，更源于一份将业主放在心上的责任与温度。

## 急人所难

### 他是业主最坚实的依靠

对胡雅伦而言，服务不止于报修与咨询，更是在业主最需要时的雪中送炭。小区里住着一对老夫妻，儿子常年在外地工作。大爷身患癌症，行动不便，日常全靠大妈一人照料。由于距离遥远和沟通不畅，儿子对物业工作一向不太理解。胡雅伦了解情况后，便默默将二老的冷暖放在心上。

一天，胡雅伦接到了大妈的紧急求助电话。原来，大妈在家给大爷喂食鱼汤后，鱼汤凝固导致大爷的鼻饲管堵塞，情况危急，随时可能危及生命。电话里，大妈焦急地表示需要细铁丝疏通。胡雅伦听闻，二话不说，立刻飞奔至五金店购买，并火速送到老人家中。

然而，细铁丝并未能解决问题，大爷的脸色愈发苍白。时间就是生命！胡雅伦当机立断：“不能再耽搁了，必须马上去医院！”他一边安抚惊慌失措的大妈，一边迅速联系车辆，搀扶起大爷，拿



起随身行李，踏上了与时间赛跑的急救之路。

在赶往医院的车上，他第一时间拨通了大爷儿子的电话，清晰、冷静地说明了现场情况及正在采取的措施，让远在千里之外的儿子及时知晓实情，缓解了其焦虑与无助。抵达医院后，胡雅伦的角色再次无缝切换——他跑前跑后，挂号、向医生详细陈述病情、取药，像家人一样守护在侧，直至大爷脱离危险。一切安顿好后，细心的他还为大妈买来了水和面包，叮嘱他们安心治疗，这才默默离开。

这场高效的“生命速递”，不仅挽救了一位老人的生命，更彻底改变了这

个家庭对物业的看法。事后，大妈特意定制了一面锦旗送到物业服务中心，“暖心贴心，急人所难”八个金灿灿的大字，既是对胡雅伦工作的最高褒奖，也是物业与业主之间坚冰融化的最好见证。

## 贴心管家

### 他是化解矛盾的“润滑剂”

胡雅伦的“匠心”，不仅闪耀于危急关头，更浸润在日复一日的平凡坚守中。他长期深耕基层，深谙与业主的相处之道。面对繁杂的工作和个别业主因情绪激动而产生的抱怨甚至斥责，他从

未红过脸。他常说：“业主有事才找我们，带着情绪正说明他们遇到了难题。我们要做的就是解决问题，而不是计较态度。”

他曾多次遇到脾气暴躁的业主前来投诉，但总能以专业的姿态“跑步接待”——这里的“跑”，是主动迎上前去的脚步，是耐心倾听的姿态，是迅速响应的行动。他总能先接纳对方的情绪，再冷静分析问题根源，最终用实实在在的解决方案赢得业主的理解与信任。这种包容与专业，让他成为了连接物业与业主的坚实桥梁，将许多潜在矛盾化解于无形。

胡雅伦的故事，是徐州物业行业无数一线员工的缩影。他没有豪言壮语，只有默默付出；他不求闻达于人，只求问心无愧。在他身上，我们看到了物业人最可贵的品质：一份在平凡岗位上精益求精的“匠心”，和一颗在服务中永远滚烫的“初心”。正是这千千万万个如胡雅伦一般的物业人，用肩膀扛起了社区的安宁与和谐，用点点滴滴的真诚服务，汇聚成整个行业最动人的正能量。

注：2025徐州物业行业好榜样栏目由江苏三川体育产业集团冠名。江苏三川体育产业集团十余年来深耕社区体育场馆运营管理，在管泳池会所项目超20个、篮球馆1个，合作单位包括招商蛇口、万科地产、绿城中国、碧桂园、美的置业等品牌房企，致力于构建徐州市区十分钟游泳运动圈。其中，“三川体育”队为2025“苏超”篮球赛徐州代表队之一。

# 湖城大境全线交付收官

业主提前喜迁新居

本报讯（记者 徐厚正）12月15日，徐州西区湖城大境项目迎来第四次提前交付，本次交付的实景呈现远超效果图预期，以现代简约的建筑风格脱颖而出，极简线条勾勒出挺拔的建筑形态，精准契合城市菁英的审美品位。

作为板块内独有的泛会所式社区入口，项目打造了面宽约36米的酒店式立面，内部约400m<sup>2</sup>的星级功能空间涵盖洽谈区、水吧服务、物业接待、智能信

报间等多元功能，让业主归家之路尽显尊崇仪式感。

区别于传统改善住宅聚焦用材、精装的思路，湖城大境以“造生活”为核心，打造了约9200m<sup>2</sup>的中庭公园，面积相当于22个篮球场，为业主提供了超大集中绿化空间。同时，项目运用组团景观手法，量身定制乐兔儿童主题乐园、成人活力园、邻里社交园、长者颐养园、萌宠撒欢园，全方位覆盖全龄段业主的休闲

需求，让园林成为可触摸的生活诗篇。

交付是幸福生活的起点，未来，中海物业将通过优你家智慧系统、楼宇管家服务、“1+3”专属服务团队等多重保障，为湖城大境业主提供贴心服务，共筑有温度的品质生活。

从多次提前交付的硬核速度，到实景可鉴的产品品质，湖城大境以实际行动兑现承诺，为徐州改善人居市场交出了一份高分答卷。

**徐州一周市场数据发布：  
成交大涨 350%**

本报讯（记者 徐厚正）据克而瑞统计数据，2025年12月8日—12月14日，徐州市区商品住宅市场无新增供应，成交量增价跌。铜山区颐居隐山观湖周度签约最多。徐州市区商品住宅无新增供应；全市累计成交5.79万m<sup>2</sup>，环比上涨350.04%。

均价走势层面，上周平均网签均价9705元/m<sup>2</sup>，环比下降33.43%，主要因低价盘颐居隐山观湖的签约影响。区域成交量价层面，本周铜山区因颐居隐山观湖以及万科檐语间等项目的集中签约，以5.04万m<sup>2</sup>成交量蝉联各区首位；鼓楼区次之，周度签约达0.28万m<sup>2</sup>；其余四区签约在0.03—0.22万m<sup>2</sup>之间。从区域成交均价来看，泉山区稳居首位，周均价14265元/m<sup>2</sup>，和著湖山等项目助力多；云龙及鼓楼区周均价超1万m<sup>2</sup>，分别为12578元/m<sup>2</sup>、10901元/m<sup>2</sup>；其余各区均价均不超1万m<sup>2</sup>。

全市排行层面，在项目销售金额TOP10榜单中，铜山区占据半数，榜首为铜山区的颐居隐山观湖项目，单周336套、29550万元。

# 徐州物业行业举办环境专项技术公益培训

本报讯（记者 徐厚正）2025年12月12日，徐州市物业管理行业协会成功举办物业环境专项技术公益培训。此次培训旨在深化专项清洁技术交流、全面提升行业专业能力，积极推进江苏省石材护理工等职业技能等级认定工作。近40家物业企业的60余位项目骨干参加了培训，现场座无虚席。

培训课程内容紧密结合项目一线实际需求，涵盖保洁员职业概述与清

洁知识、石材基础知识与防护技术、卫生间深度清洁等核心模块。通过系统讲解与案例分析，重点传授了日常保洁中顽固污渍的科学处理方法、不同场景下化学药剂的合理选择与安全使用规范，以及常见石材病变的识别与处理技术。课程设置着力于解决项目现场遇到的实际难题，为从业人员搭建了一个宝贵的技能交流与提升平台。

徐州市物业管理行业协会相关负责人表示，本次培训不仅是一次专业知识的集中赋能，更是推动行业人才体系建设的重要一步。协会以培训为契机，着力宣传与推进保洁员、石材护理工等职业技能等级认定工作，并在培训过程中对参训人员的技能提升与等级认定意愿进行了调研摸底，为后续系统性、规范化开展技能人才评价与储备工作奠定了良好基础。