

退休村支书68岁学会理发,从此翻山越岭助人为乐

90岁的他,22年走了三万里

本报记者 盛伟 通讯员 蒋依笑

至今,丽水市缙云县七里乡大园村90岁的农民陶岳贵,已经为留守老人免费理发22年。

陶岳贵当过25年村支书,68岁才学理发。22年来,他为了帮人免费理发,共走了3万里路,还倒贴2万元买理发工具。“为他们服务,我开心,觉得值。”陶老说。



陶岳贵为村民免费理发

翻山越岭上门理发,绝不让村民请客

1999年春的一天,68岁的陶岳贵到缙云县新建镇赶集。他看到一位老人站在街边抹泪。一问,才知道老人是要去见多年未见的儿子,特地赶到镇上理发,然而没有一家理发店愿意为这位头发蓬乱、衣裳破旧的老人理发。

陶岳贵当场萌发了要为这类老人义务理发的念头,决定自学理发。

连续几天,他来到理发店门口,仔细揣摩理发师理发的程序、动作,心里有了点底。

接着,他置办了一套理发工具,从此开始义务理发。

不收钱、不吃饭,绝对免费。这是陶岳贵定的“铁规矩”。

十年之前,他的身体还硬朗,腿脚也利索,常常步行去一些偏远山村为村民免费理发。

古石村坐落在深山里,有89户人家,年轻人出门打工,只有老人留守。由于山高路远,年老体弱的老人一般不出门,“头等大事”怎么办?好在,陶岳贵隔两个月就会翻山越岭,上门来义务理发。

从周坎头村步行到古石村,一来一回,共25公里山路。

古石村的留守老人一见陶岳贵来了,都特别高兴,拉着他的手,请他到自己家坐坐。陶岳贵喝了口村民端上的热茶,便打开理发箱开工了。

每当有村民拉他去吃饭,陶岳贵坚持自己定的“铁规矩”,以自带的饼干就着茶水当午饭。

近年来,陶岳贵的腿脚没以前那样利索了,只能为家附近的村民义务理发。

22年来,电推剪都用坏了18个

二十二年来,陶岳贵的足迹遍及附近5个乡镇的每个村庄,每年义务理发400余人次。为了省钱,他舍不得花钱坐车。走累了,就歇歇脚;口渴了,就喝点山涧清泉。山路难走,特别是雨后,有好几回,他连人带理发箱滑倒在地,腿部摔得乌青一片。但他总是忍着疼痛,坚持完成当天的“任务”。

二十二年来,他用坏了18个电推剪,购买理发工具和洗发水等每年要花1000多元。

陶老并不富裕,这些花销都是自己省出来的。为了省钱,他穿着解放鞋来回奔走,又不会骑自行车,有时为了帮人理发一天要走好多路,22年累计达到了3万里。

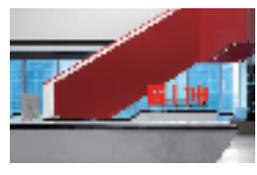
深耕浙江5年,上坤集团以匠心谱写人居版图

宜居赋能,上坤进阶城市美好生活

11月26日,由克而瑞研究中心、筑想科技主办、优设创研院协办的第三届中国房地产产品力高峰论坛——2021中国房地产企业产品力TOP100发布会在上海举办。凭借多年产品打造口碑,上坤集团连续三年蝉联克而瑞“产品力百强企业”。

正如创始人朱静所言,“从成立那天开始,上坤就清晰地确立使命‘为宜居而来’,以‘好房子专家’的产品理念,成为一家满足客户对家和美好生活想象的百年企业。”

入浙5年,上坤从读懂温州到读懂浙江,持续深入浙江市场的背后,是“为宜居而来”的匠心砥砺。



1/宜居上坤 见证城市向上

自2016年开启布局全国核心经济圈之后,上坤的足迹就从温州遍及杭州、金华、丽水、绍兴等地,大浙江版图一再扩容,成为表现最抢眼的房企之一,与城市发展同频共振,多区域多盘联动,用实际行动证明了上坤深耕浙江的诚意与决心。

从上坤·西湖四季,到18座人居大美绽放,上坤不断深化产品战略布局,将对浙江的热爱,融淬于一座座镌刻鲜活时代气质的建筑之中,为共建美好城市贡献力量。

回首过往,一步步,是责任与使命浇灌的勋章;展望未来,美好常在,还应继续前行。

2/业绩亮眼 跑出成长房企速度

告别黄金十年,房地产行业已经完成了“量”的积累,一个“竞品质”的新时代正在缓缓启幕。当我们将目光再次瞄准产品力时,那些踏踏实实做产品的开发商,注定不会被辜负,正如上坤。

自2021年下半年以来,一个相对理性的房地产市场已经来临,“日光盘”甚至是“热销盘”已经非常少见。但那些真正从客户需求出发,以品质著称的房企,逐渐成为市场的宠儿。

杭州云栖宸园,5开5罄;上虞山语云邸,两次开盘,劲销全城;东阳云栖风华,首开售罄,二次加推劲销9成……一次热销,不能说明什么问题,但能持续逆市揽金、每一步都有口皆碑,便不再只是偶然,而是代表了市场和

广大业主对上坤产品的高度认可。

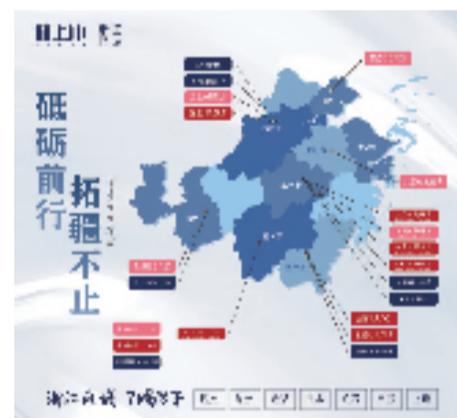
3/产品主义 匠心打造好产品

逆势热销离不开产品力的支撑。上坤布局浙江区域后,始终秉承宜居理念,5年锻造18座精品项目,每一席,都构建在对浙江人居的深刻理解之上,也将承载这座城市诉诸生活品质的更高追求。让浙江人更深刻地认识到“上坤”二字背后所代表的品牌含义,不仅是品质,不仅是服务,更是一种价值,一种生活。

从山水景观到艺术美学的运用,从严苛择址到成长礼制的传承,上坤集团12年淬炼一席上坤云系,已在浙江区域打造杭州·云栖宸园、东阳云栖风华、义乌云起峰境等“上坤云系”作品。

上坤四季系产品则深入考虑人与自然、与城市的关系,坚信“好房子是会成长的家”。如温州西湖四季,极为关注成长需求,打造以特定的四季景观为基底,近享约350㎡会昌湖湖景资源,整体园林景观规划以“1横轴2竖轴6区”打造山水大道与四季盛景,通过建筑与景观的巧妙布局,将更多自然景观纳入室内。

东阳都会四季,踞双城黄金轴线,因地制宜、顺应自然肌理,约1.5低容积率营造度假式的趣味台地规划,全龄社区景观,舒适成长型宽境洋房,轻松给家人更高品质的居住梦想。



4/宜居服务 进阶城市理想生活

五年间,上坤与浙江共同迭变,在履迹中上坤以“优质服务服务商”姿态,不断地加深对浙江大地的理解,共同见证新时代的进步和新生,也持续以高标准打造产品品质,树立起区域的品牌口碑。

自持上坤物业,2021年中国物业服务企业品牌价值100强(颁奖机构:上海易居房地产研究院中国房地产测评中心)。以零打扰、零距离、零障碍、零死角的“四零原则”和有温度、有深度、有速度、有风度的“四有原则”双标准,于细节处见真心,用心洞察业主的需求,为业主提供无微不至的定制化管家服务。

上坤坚持长期主义的底层逻辑,坚持城市深耕战略,深研当地客户,从读懂城市到融入城市,再到运营城市,每一步都走得扎实稳固。未来,上坤将继续秉持宜居初心,深研土地与城市脉络,为城市发展拓宽边界,构建未来生活理想蓝图。