

这个高档小区

竟藏多家“民宿”

物业已发通知 要求立即停止租赁

如今，外出旅游，不少游客会选择入住民宿。最近，住在东部新城某高档小区的业主王先生心情有点糟，他们发现小区出现了不少“民宿”，还有很多陌生人进出。

业主投诉

有人在高档小区里办“民宿”

事情还要从前几天业主群里的吐槽说起。有业主表示，最近一段时间，他们楼下的一家住户很吵，有时候半夜还有很大声音，而且经常有陌生人进出。“由于我们这里是两梯两户，平时都是电梯上下，和邻居也不是很熟悉，我们只好通过物业来协商解决。”业主王先生发现楼下的住户近期似乎更换频繁，看起来不太像正常的租客。他上网一查，证实了自己的猜测，自己楼下竟是一间“民宿”。而且这样的情况，在该小区还不止一家。

记者通过业主提供的信息，在不同网络平台上搜索发现，确实有好几家“民宿”定位都在该小区，而且面积都不小，可以入住的人员最多达到8人，每晚的价格也不低，将近700元。不过，目前，这些房源已经不可预定，处于下架状态。

物业行动 已发通知要求立即停止租赁

为了进一步了解情况，5月22日，记者来到该小区。“我们最近接到了业主的反映，小区里某些单元比较嘈杂，进出人员比较多，影响了其他业主的正常休息，为此我们也进行了调查。”物业相关负责人郑经理告诉记者，经过他们的初步核查，已经确定有两个单元被用作“民宿”，并且在网络上出租。其他疑似开办“民宿”的还有几家，他们已经在和业主

沟通，进一步确认信息。

“我们了解到的情况是，这些房屋都是业主租出去的，二房东在业主不知情的情况下，改造成‘民宿’对外营业。”郑经理说，接到投诉之后，他们已经第一时间和业主取得了联系，要求他们自行和二房东沟通，马上停止营业，对营业的“民宿”进行清退。

此外，5月21日晚，小区物业还下发了关于禁止在小区内

开设“民宿”的通知。通知要求立即停止租赁，禁止“民宿”住客进入小区，同时加强排查，杜绝类似情况的发生。

记者了解到，根据民法典第二百七十九条的规定，居民区业主不得违反法律、法规及管理规约，将住宅改变为经营性用房。若业主希望将住宅改变为经营性用房，除遵守法律、法规及管理规约外，还应当经有利害关系的业主一致同意。

律师观点 房子出租后，业主不能做甩手掌柜

记者通过搜索发现，该小区内开设“民宿”，并不是最近才发生的，在网络平台的点评中，最早一条留言时间在2023年5月。按时间来算，开设已有一年。

那么，为什么物业一直没有发现这个问题呢？

对此，郑经理表示，该小区大约有业主600户，目前的人住率在七成左右，其中有不少是投资业主。“我们小区也算比较高档，面积也比较大。”郑经理说，这里的单元外表几乎一样，开办“民宿”的房屋没有挂任何招牌，外人很难发现，再加上平时小区入住率也不高，因此没有造成太

大影响。

据他们初步调查，这些开“民宿”的二房东，会事先和客户约定一个地方放置门禁卡，随后，对方刷卡进入小区、电梯，再用密码开锁，一般情况下，保安和物业也不容易察觉。之前，他们也接到了几起投诉，反映部分单元比较嘈杂，人员进出比较频繁，他们劝阻后就平息了。“现在情况比较突出，可能和‘五一’假期生意比较好有关。”为此，物业进行了彻查，这才发现了存在经营“民宿”的情况。

浙江同舟律师事务所合伙人韩志清律师认为，住宅小区里办“民宿”容易出现这些问题。

首当其冲的就是安全性问题，陌生人员频繁出入小区，会增加安全隐患，也不利于小区管理；其次，小区的公共资源比如停车位、电梯等也会出现使用紧张、过度损耗的现象；再者，此类现象往往伴随着的是邻里关系的恶化，出现各类矛盾纠纷。此外，网络平台也应该加强事先监管和甄别，从源头上杜绝把普通住宅改成“民宿”的做法。作为业主，也不能做甩手掌柜，一旦租给二房东就不再过问，应该对出租房产的用途进行明确，避免因功能改变而引发的一系列问题。

记者 毛雷君

“硬骨头”崔建明：不怕业务少，就怕质量差

(一)

崔建明的硬气，离不开他在部队的锻造。

1980年，连续三年体检合格后，他如愿入伍，“对我们那代年轻人来说，当兵很吃香，既能保家卫国圆英雄梦，个人发展又有前途。”

一群血气方刚、奔着“有出息”的目标走到一起的年轻人，个个都想进步，个个不甘落后，想要脱颖而出，只能更加卖力。“一方面要多动脑子，一方面要不怕辛苦。”对崔建明来说，每晚9点吹响的熄灯号就是他加练的“冲锋号”。

正是因为这份刻苦，他在为期三个月的新兵训练结束后，被选送到师教导大队集训，8个月后回到连队，当了班长。

不仅如此，他在部队时还获得“神枪手”的称号。400米半自动步枪射击，他几乎每发子弹都能正中靶心。

做人要“有出息”，做事要“肯吃苦”。1984年，崔建明退役时，这两种气质就像那段经历一样，成为他身上无法抹去的宝贵烙印。

(二)

崔建明的硬气，在企业面临“灭顶之灾”时让人格外敬佩。

离开部队后，他被分配到乡政府工作，负责处理各种矛盾纠纷，“当时也干得小有名气。”

时逢改革浪潮席卷而来，旧城改造、下海创业……新事物层出不穷，尽管在工作中难免遇到新问题、新矛盾，但他还是从中发现了一些机会——

1997年，他拿出5万元，又向亲朋好友东拼西凑了30万元，从一个上海

老板手中买下宁波市镇海凤胜冰箱配件厂。

该厂是曾经红极一时的宁波凤凰冰箱厂的专供配件厂。受企业改制影响，凤凰冰箱厂倒闭，该厂也陷入没有订单的绝境。他接手时，厂里只剩下两个年纪加起来超过百岁的员工。

如何让一家濒临破产的厂起死回生，是摆在崔建明这个门外汉面前的一道难题，“说实话，当时我对磁性门封一无所知，甚至连内六角（螺钉）和外六角（螺钉）都分不清楚。”

有人“提点”他，不妨跟某些同行学，用比较便宜的原材料来降低成本。冰箱磁性门封用到的材料，需要满足无毒、无味、耐寒、防霉和抗老化等指标。不符合标准的有害材料每吨只要几千元，达标的食品级材料，每吨要12000元左右。

“冰箱磁性门封事关人命，挣这个钱，我良心过不去！”崔建明的话掷地有声。但也正因为这句话，他付出了“年利润大幅减少”的代价。

一边通过开展冰箱售后维修业务来维持生计，一边四处寻找机会。差不多用了两年半，他的生意才渐渐有了起色。

举步维艰之际，有没有想过放弃？“我原来连榔头也不会敲，那多敲几次也就敲好了。就像毛主席说的，世上无难事，只要肯登攀。”

正是凭着这股敢拼的硬气，崔建明在冰箱磁性门封这一细分领域做到了行业顶尖，先后与星星、海尔、海信、美的、格力等知名品牌直接或间接签订合作协议，并在台州、安徽等地开设分厂。

2016年，崔建明创建宁波巨美新材料有限公司，新厂房建筑面积约8000平方米，用以研发更环保、更耐用的冰箱门

封材料和加工工艺。

最让崔建明欣慰的，并不是盘活了这门生意，而是他的硬气被越来越多人认同和接受。他说，宁波一家冰箱生产企业的老板，一开始想降低成本，结果吃了“有毒门封”的亏，花了不少冤枉钱，又回头找到他，成了他的长期客户。

(三)

崔建明的硬气，是初心不改的积淀。

离开部队多年，他始终没有忘记曾经的军人身份，也从未忘记“为人民服务”的使命。企业发展过程中，他像对待家人一样对待员工，还主动指导员工成立工会组织，保障自身合法权益；招聘员工时，他也会优先考虑退役军人，最多时厂里有4名员工是退役军人。

2021年，疫情突发，公司产品受原材料涨价等因素影响，“卖出一套亏一套”，但崔建明还是咬牙坚持，一方面是因为“答应人家的事一定要做到”，一方面是为了“员工就业有保障，不能让员工丢饭碗”，做到停产期间员工工资照发。

2022年5月，镇海区成立关爱退役军人协会，崔建明任会长，通过加大与金融、法律、医疗等服务机构的合作，为会员单位提供全方位保障，实现资源共享和协同发展。同时，他还组织会员单位成立关爱基金，专门用于帮扶生活困难的退役军人。

多年来，他以自己公司的名义累计向社会捐款捐物50余万元，并资助多名困难大学生完成学业。

“这些年，企业的发展离不开政府和社会各界的支持，现在我有能力为社会做一些贡献，是应该的。”崔建明坦言。

记者 石承承



崔建明。记者 崔引摄

1997年，崔建明东拼西凑35万元，买下濒临破产的宁波市镇海凤胜冰箱配件厂，更名为宁波镇海新新冰箱配件厂。有人“点拨”他用劣质材料生产冰箱磁性门封来扛过眼前的难关，却被他一口回绝：“挣这个钱，我良心过不去！”

凭着一身硬气，崔建明赢得“质量过硬”的口碑，带着冰箱配件厂起死回生，并于2016年创建宁波巨美新材料有限公司，研发更环保、更耐用的冰箱门封材料和加工工艺，华丽转身为“专精特新”企业。