

半夜轮胎飞了！损车贼出没！！

本报记者 徐娜

口述 半夜轮胎被偷了！

时间：2月11日
地点：大东区大什字街某小区
受害者：车主小刘

今天恰好小年，本来一大早心情美美哒！没想到出门看到爱车的第一眼，心顿时凉透了。我最先看到的是车前脸，有一张大白纸上写着“赎回轮胎，打电话186430127**，报警不还胎”。这下糟了，我绕着车子走一圈，右后胎真不见了！

因为着急去买年货，我赶紧按着损贼留下的手机号码拨了过去。不过，对方警惕性很高，直接把短信发了过来：“对不起，遇到点难处帮个忙吧，胎被我藏在很安全的地方了，收到钱后马上就能给你取回来了。”

我急于取回轮胎，特别“有诚意”地开始了与对方的短信交涉。一开始我说给300元，可是他没同意，嫌少。他说：“哥们，不是我不讲究，实在太少了，我就不废话了。诚心帮忙就别说的了……”我继续讨价还价，跟他说：“500元吧，年前了手头都不宽裕，我理解你，你也理解我行不？互相帮下忙，谢谢了。”

这损贼依然没有让步：“看你说话就知道你在社会上呆过，挺讲究的，那就700吧，不能再少了。”最后，我往对方提供的支付宝账号里直接打了700元钱。然后，按照对方提供的地点终于在旁边的小区楼群里找到了自己的轮胎。



李浩 摄

旁白 进口胎“贼”惦记

为什么损贼会瞄上小刘的车？事后，小刘自我总结说：“我车停的是一个老旧小区，这车比较值钱，而且轮胎都是原装进口。偷车贼心里比谁都清楚，卸高档

车的轮胎比较容易捞到好处。”小刘赎回车胎的做法值得商榷。发生这样的事情，最恰当的做法是：报警，让这样的损贼绳之以法。

提醒 过年了，那些损贼也要防

实际上，像这样的损贼还有不少。记者根据采访警方并搜集资料，又总结以下几种车损贼：

- **砸车玻璃……**
 砸车玻璃盗窃的事儿，已经见怪不怪了。常见！曾经有个这样的损贼说：“我最喜欢开放的小区，到了后半夜就没人了。里边的车停得也比较集中，一宿能偷好几辆车。”而且，他还有自己的一套方法：“砸玻璃前，我都先踹一下车轱辘，要是报警器响了，我就跑。不响才砸玻璃。有些车的座套和装饰好一些，我也会砸，或许里边就有好东西。”
- **偷车还敲诈……**
 在某地曾有这样一位车损贼：一辆新车被偷了，偷车者告知“给1000元钱就还车”。车主打款后，对方狮子口再开“再给1500元”。车主的“诚信”没能消弭损贼的贪污，最后也没能取回自

己的车。可谓“赔了夫人又折兵”。

- **还有一夜偷四个轮的……**
 这事儿也发生在河北保定：一辆捷达轿车，四个车轱辘全部被偷，整个车身由几块砖头支撑着。像捷达的整个轱辘，按最便宜的价格算，全新的车胎要400元一个，轮毂150元一个，车主怎么也得损失2000多元。而小偷变卖这种旧轱辘，连胎带轮毂一个也就200元。
- **还有偷油的……**
 有居民没车库，晚上没地方放车，就选了离家近的地方停车。每天早晨去开车，发现车里的油少了许多，也没注意，还以为油表有问题。直到有一天，他打不着火了！一点油都没了，而他前一天晚上才加的一箱油。咋回事？爬到车下一看，发现油箱附近的那一段油管特别新，且卡子也松动了。很明显：油被偷了。

警方建议 安全停车注意事项

2月11日，记者采访了浑南公安分局交通科科长王义树，就如何规避损贼、安全停车给了以下建议：

- **路边停车要谨慎**
 很多朋友都喜欢在路边找免费的停车位，或者干脆停进别人的小区内或胡同里，由于缺少监管，人流也不密集，自然就易成为盗抢案件的高发地。奉劝各位，“花点钱买个平安”吧，选择有人看护的收费车位，或者停在路灯附近或者有监控的区域。
- **优先选择地下车位**
 如果夜间长时间停车，优先选择车库或是地下车位，尤其是春节，因家家户户都会放鞭炮，烟火灰尘会对车漆造成伤害，所以如条件允许要把车放在地下车库。
- **上下车检查“钉子”**
 很多人都习惯上车就开、下车就走，你的不良习惯小偷们都看在眼里了，在你走近车辆的时候快速给你放个钉子什么的，你真反应不过来。为了安全，以后离开车辆一段时间后，回来还是先绕车检查一下吧。
- **不露财**
 这部分是重点说给女性车主的，现今很多女车主开车出门，都是大包小包、各种华丽，但毕竟这个社会还没达到“天下无贼”的境界。所以，为了安全，您还是收敛点吧！

管区积雪没清理 行人滑倒致骨折 某单位担责三成

本报讯(记者 周贤志)下雪后，单位如不对管理区及时扫雪，万一造成人员伤害，要承担法律责任。2月11日记者从和平区人民法院获悉一案例，沈阳某单位因扫雪不力造成顾客摔倒受伤，法院判单位担责三成，赔偿顾客718元治疗费。

2014年3月6日，刘某去沈阳某单位办事，在单位院内滑倒，导致其右腕骨折，刘某为此支付医疗费2394元。事后刘某将该单位告上法庭，要求单位承担全部医疗费。但单位辩称，事发当时天气没有雨雪，刘某的诉讼请求不合理，不同意赔偿。

法院认为，本案中，沈阳某单位在其管理的区域范围内未能及时对积雪进行清理，导致刘某滑倒受伤，该单位对刘某的损害结果存在过错，应承担刘某所受人身侵害的三成民事赔偿责任。刘某作为完全行为能力人，其个人应对自己的安全有足够的注意义务，刘某本人对于损害结果存在较大过错，应承担七成责任。

法院判决沈阳某单位赔偿刘某医药费718元。

此案提醒各单位，在雪天路滑时，要及时清除管区内积雪，并采取防滑措施，以避免意外发生。

虚惊一场 “我被打劫了”

本报讯(记者 王远)2月2日13时11分，康平县公安局接警称，康平县S303省道上有一正在行驶的出租车上的LED显示屏显示“我被打劫，请报警”。

接警后，康平县公安局指挥中心立即联系二牛派出所、张强派出所、东升派出所武装巡逻车辆及警务工作站查找该车轨迹，组织民警解救。13时29分，办案民警接到指挥中心通报：在康平县二牛乡大莫力克村发现一辆出租车由南向北行驶，速度很快。13时35分，一辆车顶部LED灯显示求救信息的出租车进入民警的视线，民警将车辆逼停。民警对车辆搜查，未发现1名司机和两名女乘客，没有任何可疑情况。

经询问，出租车司机姓王，康平县人。当天中午在康平县客运站附近拉到两名去二牛乡的乘客。由于乘客带的行李比较多，可能是他帮助乘客拿行李时误碰到了报警按钮才引发了这次乌龙事件。警方提醒出租车司机，多注意车的各种功能操作，及时检查车辆情况，尽量避免一些不必要的动作触碰到紧急按钮。

【新格局·新思考】2015新年系列访谈

付彦鸿：2015年，转型是房企发展的必经之路

本期嘉宾 沈阳方大房地产开发有限公司董事长



2014年是机遇与挑战并存的一年，是方大地产加快发展步伐的关键之年。感谢沈城百姓在过去一年里对方大·胜景的支持与信赖。在新的一年里，我们将专注产品内功，为广大百姓提供更多优质好房，在物业服务方面提升更多品质，我们会用产品打动沈阳，用服务赢得客户，让业主住得安心、放心、舒心。希望越来越多的朋友能找到自己舒心的家，与方大地产一起创建一个辉煌的2015！

值此羊年春节之际，沈阳方大房地产开发有限公司全体员工祝大家春节愉快！身体健康！万事如意！

——付彦鸿

2014年，方大·胜景在很多项目以价换量的情况下，仍然坚持原价格不变，全年完成单盘销售任务3亿元。为何购房百姓如此青睐？怀着疑问与期待，本报记者采访了方大地产领军人物，共话市场发展，寻找更多成功可能。

付彦鸿，沈阳方大房地产开发有限公司董事长，从事房地产经营近20年，工程、成本、设计、销售、财务等方面样样精通，是实干型房地产企业高管。7年来他与方大共同成长，像家长般关怀项目的点点滴滴。

初见付彦鸿，他正站在办公桌前接听电话，一件印有方大地产的蓝色工作服让我对他印象深刻，也拉近了我与他之间的距离。

“楼市的改革将调整房地产过度建设的、有泡沫的、不健康的发展模式，2015年，房地产企业不转型是不可能的，转型也分产业转型和深化内功，只有提升才有发展。”付彦鸿对于2015年的房地产市场有着颇多见解。

优胜劣汰是市场必然的规律

记者：2014年的房地产市场充满变化，去库存、价格战、新营销……您认为2014年沈阳的房地产市场表现如何？如果用个关键词概括，这个词应该是什么？

付彦鸿：2014年的房地产市场关键词应该是“艰难地去库存”。2014年楼市全面收官，房地产这一重要经济引擎失速，首次出现非政策因素的市场下行，房地产市场由此进入了全面盘整的“新常态”，也基本宣告了房地产行业黄金十年的结束。从沈阳市房地产市场来看，2014年大部分开发企业面临困境，资金压力、去库存压力，在大浪淘沙

中，一些房企甚至退出历史舞台，谋求新的发展。

优胜劣汰，这个成语适用于任何一个行业，房地产行业并无例外，这是市场规律的作用。虽然过去几个月楼市在房贷新政等的利好作用下，成交状况有所好转，但房企仍面临严峻的库存去化问题。

产品内在价值才是制胜法宝

记者：2014年方大胜景项目销售业绩怎样？

付彦鸿：方大·胜景项目2014年完成3亿元的销售任务，项目周围的竞品全面降价，从每平方米7000多元，降到每平方米6000多元，就是在这种情况下，方大·胜景仍然逆势销售，完成单盘3个亿的业绩，但遗憾的是并没有完成集团的销售任务。

记者：您刚刚在谈话中提到，2014年完成3亿元的销售任务，但是并未完成集团下达的销售指标，在这样的情况下，为什么不选择降价，而是要一直坚持呢？

付彦鸿：“诚信铸品牌，智慧求卓越”是沈阳方大地产一直的追求，我认为方大产品的价格与价值完全成正比，我们的品质不降，价格也不会降。项目总建筑面积28万平方米，是二环内高品质、低密度、超宜居的精品住宅。

我们坚持打造CLUB洋房，独特的室内布局率先领跑沈阳的“居室功能化”时代，在注重原有户型居住功能的同时，融入创新思维，将“CLUB俱乐部”的理念赋予住宅，打造融聚、享乐、开放的一体式空间。另外，我们斥资1.5亿元建设沈阳规模最大、品质最高的健身中心，将游泳、打球、康体、聚会、活动等众多功能于一身，为业主提

供从运动到待客的上佳场所，这些内在品质才是支撑项目不降价但仍然热销的原因。

精练产品内功以抢占市场份额

记者：2015沈阳市场可能有哪些“新常态”？方大胜景应对这些“新常态”，做了哪些准备与调整？

付彦鸿：由于房地产行业过剩产能的问题，消化周期长，2015年房企的工作重心仍然在于减少库存并优化库存结构以及改善现金流等方面。

沈阳市场也是以去库存为主，深化产品内功，提升后期服务，以适应市场变化带来的销售压力。方大·胜景除地段优势外，还精心设计了五重立体会客式园林，通过“一溪、一湖、三湾、五桥、九苑”的景观节点，巧妙地将绿色生活和公共休憩空间、私人沟通空间完美融合。方大·胜景项目为集团自有物业，对于园区的品质有更多的保障，今年，我们还将加大服务力度与方向，深耕项目内功。

记者：方大还会在沈阳继续拿地吗？如果拿地更看好哪个区域呢？

付彦鸿：目前项目还剩10亿元左右的产品，公司没有一分钱贷款，集团对我们的要求是在两年内完全消化，如果朝着这个目标发展，我们有充足的现金流，我们肯定会继续拿地，或和本集团的兄弟地产公司一起合作开发新项目。

春节之后，集团会召开房地产项目的会议，会上将针对未来的发展方向进行讨论，会议结束后才能做出决定，目前初步考虑的区域是沈河区、铁西区。沈河区东扩的规划是我目前看好的，二环内购买力强劲，城市外围区域的购买力有限，以集团对于品质的追求，我们还是选择市内区域发展。未来，我们也

在考虑尝试一些新模式，比如工业地产、产业地产等。

围绕产业链条寻求转型方向

记者：去年开始，部分房企开始向多元化发展，包括万科、恒大等一些品牌房企率先发出跨界转型的信号，方大地产公司是否有跨界转型的思考？

付彦鸿：随着房地产销售压力的增大，主动退出和寻求并购的中小开发商增多，行业洗牌加速，越来越多的房企走上转型道路。万科、万达、恒大、绿地等多家房地产标杆企业均有多元化转型举措，或拓展养老地产、或转型“服务商”、或发力海外地产。多元化扩张之路，房企要依托自身优势，围绕产业链横向共生或纵向延伸转型，才更容易取得成功。

目前的形势来看，房企只有转型才能谋发展，转型不一定非要开创新的模式，将产业做实，将产品做实也是转型的一种。方大地产也会进行一些转型尝试，比如发展社区商业、综合型商业或者将我们的公寓发展成为快捷酒店等。

本报记者 杨佳

方大战略

方大地产长期致力于对极致精品的打造。方大·胜景是方大地产入主沈城的首个项目，超一流的品质与品位决定了其具有里程碑式的意义。方大·胜景聚合众多优势资源，以卓绝手笔在铁西地区围合打造针对高端人士的专属风景宅邸，堪称区域内独树一帜的人居翘楚。现代简约的建筑风格配合以人为本的造景理念，如诗如画的浪漫境界触手可得，以风景礼献人生的至高精神不彰自显。

