

一个6岁的孩子： 妈妈教我偷东西，偷完交给爸爸

“从来没见过这样的父母，竟然教唆自己的孩子去偷东西。”说起前不久刚判的一个案子，秦淮区法院的法官直摇头。那个小孩叫彭东，今年6岁，“妈妈教我偷什么，什么时候偷，偷完就交给爸爸。”彭东一家三口从宁波来到南京，作案十余起，偷窃财物价值近万元，有时彭东的舅妈、舅舅也参与偷盗。

□快报记者 张楚洁

“一会出活，你也跟着。”2011年6月3日上午，彭东的爸爸彭旭发话了，彭东点点头。“出活”是他们的暗号，就是偷东西的意思。在这之前，他跟着爸爸妈妈刚到南京。

9点半，一家三口出发，为了方便逃跑，彭旭专门租了一辆车。

10点，彭旭把车停在了街边，没下车。妈妈拉着彭东走进一家童装店。彭东和妈妈发现店里的电视机上有一个钱包，妈妈使了

一个眼色，彭东就朝电视机走去。

这时，妈妈就开始拿着衣服向营业员问东问西，挡住其视线。彭东靠近电视，把钱包揣到怀里。

“爸爸开车到我们附近，我就跑过去，把偷到的东西给他，再回到妈妈身边，接着逛店。”彭东说。

“妈妈让我偷了10次。”除了彭东的妈妈、爸爸，他的舅舅、舅妈也教他偷东西。2011年6月23日，彭东随妈妈、舅妈在一家鞋店找机会下手，爸爸和舅舅在远处

的车里等着。这次他们瞄准了一部手机。一位顾客正在试鞋，手机放在座椅上，顾客站起来照镜子时，彭东趁机把手机放进了裤子口袋。可他刚要出门，就被顾客发现了。妈妈、舅妈、爸爸和舅舅一起被抓获归案。

彭东说，只要偷得顺利，爸爸就会给他一部偷来的手机玩游戏。要是能偷到的没得手，回家就是一顿臭骂。在彭东的眼里，每次自己偷的现金、手机、钱包被爸爸放到包里，都能得到爸爸的夸赞。

庭审时，彭东的爸爸说：“我们觉得小孩偷东西，被抓到也不会怎样，一时糊涂才让他去偷的。”最后，除了彭东，这一盗窃团伙成员均因盗窃罪被判刑。

(文中人物系化名)

一个“有才”的小偷： 给上锁摩托“穿”旱冰鞋

江宁警方前几天抓获了一名盗窃摩托车的小偷，这个小偷有“绝招”，他不撬锁，而是给上锁的摩托车“穿”上旱冰鞋，然后推走。

2月20日晚上，江宁公安分局开发区派出所巡防队员在河定桥附近小区发现一名小偷正在捣鼓一辆雅马哈摩托车。此人姓黎，今年24岁，如今在一家公司上班，主要负责小区网线的铺设。

案发当日，黎某来到案发小

区铺设网线，发现楼下停着一辆很不错的摩托车，于是将车推到路边花坛里，等夜幕降临后，从暂住处拿来电锯，想把车锁锯开后推回家。根据黎某交代，自2010年7月以来，他多次盗窃摩托车、自行车，涉案价值1万多元。

民警在黎某暂住处发现了作案工具，其中有电锯、十字起和一双老式的旱冰鞋。这旱冰鞋怎么作案？黎某表示，他经常在自己的

暂住地附近作案，因为破坏摩托车锁具动静比较大，被发现的几率很高，于是他便将旱冰鞋绑到上锁的车轮上，然后将摩托车慢慢推回暂住处。因为小心谨慎，黎某多次以此方式作案都没有被人发现。黎某交代，他利用去小区布网线之机踩点，然后晚上去盗窃。目前，黎某因涉嫌盗窃已被刑事拘留。

快报记者 陶维洲 通讯员 江公宣

苏宁环球满300送300电子券

随着气温的连续回升，各商场纷纷采取换季促销手段，清空库存并为春装上市做准备，此刻正是省钱淘货的绝佳时机。苏宁环球如火如荼的冬装促销再度升级，优质、时尚的冬季单品低至3折热卖，众多超人气品牌也被卷入换季促销的热浪中：卡宾冬款棉衣、羽绒服5折；维斯凯冬款200减80；第五街冬款上衣6折；公牛冬款3-5折；集杰冬款5折；索力冬款3.5折；狮威鲤全面4

折；马克华菲冬款5折；太平鸟冬款5折；PAGE ONE冬款5折，春款8折；LEE部分款一件8折，两件7折；

春天的气息刚刚萌动，快脱下臃肿厚重的棉服让身心都享受清新洒脱的感觉吧。无论你身怀“英伦魅力”，还是崇尚简约、简单，苏宁环球根据流行所向已为你准备好了适合你风格的时尚单品，即日起至3月1日，春款女鞋、女装当日现金累计消费满300元送300

元电子券，多买多送。男鞋、男装当日现金累计满200抵100元现金，多买多抵。活动期间，化妆品当日单柜现金累计消费满200元减30元现金，多买多减。

“运动元素”依然是年轻人追捧的风格，活动期间5楼、6楼运动、休闲专柜当日单柜现金累计消费满100元减25元现金，多买多减。耐克新推多款时尚休闲鞋，跳跃的颜色，加上巧妙的搭配，在这个春天肆意张扬你的个性和活力吧。

项目开发主体与经营主体分离，以合作的形式来保证运营，存在一定隐患。鼓北财智广场，首创南京“售管一家”的商业开发模式，融项目开发主体和经营主体于一身，充分保障投资承诺的兑现；“售后返租”模式，回报以金盛集团15个城市的多家实体卖场租金为考量基准，真实可靠，确保投资零风险！

40-60m²金铺，从容赚稳钱

金盛鼓北财智广场，12万平米商业航母，集商业、办公于一体。40-60m²独立产权融金旺铺，打破旺铺投资底线，只需百万以内，就可得到中央门核心商圈产权旺铺，享受主城稀缺财富资源！

鼓北财智广场 / 品鉴地址：建宁路31号

世茂外滩新城 八周年感恩献礼南京楼市

2004年2月，世茂集团正式进入南京楼市，在长江之滨，秦淮河入江之口，交集之处，世茂外滩新城至今已八周年，八年间，见证了诸多文人墨客入住此地。八年间，见证了诸多世界知名人士的驾临。八年间，世茂外滩新城将世茂集团滨江模式豪宅开发的模式带到了南京，八年，见证的奇迹太多，正因为见证的太多，收获的太多，我们需要感恩！我们需要回馈！

世茂八周年，5大内外升级举措倾城

八年深耕，岁月鎏金。2012年，世茂外滩新城携手下关区域改造启动重大利好，于金陵江河旷世相融处，针对一期已完成部分，和即将二期公开内外外部公建、物业服务、内外景观等五大系统全面升级。

随着外部道路设施更新、环境整治等内外外部公建的积极推进建设，世茂外滩新城将通过全年持续的特色服务举措与一系列的主题活动，全方位提高物业服务品质，向业主、行业和社会公众传递世茂社区文化。同时，在景观体系上，增加周边道路景观设置，全面升级内部景观。逐渐醇熟的高品质生活社区，使众多世茂追随者为之向往。

指定房源限时、限量特惠，5000万购房基金感恩回馈

年后南京楼市，客户对于购房的期望大大上涨，只是价格未能达到客户预期，不少客户抱着观望态度，世茂外滩新城基于南京购房者期望，推出此次五千万购房基金活动，针对在售17#楼的特定户型产品，通过购房基金的调配，消灭了楼层差价，使江景楼王级大平层通过更实惠的价格，获得众多购房者的强烈关注，活动一经推出，案场来电来访迅速增加，参与活动报名者络绎不绝。

面对美轮美奂的270平方米楼王样板房，楼下是世茂引以为傲的世界级园林，窗外是一望无际的浩荡长江，你能想象购房者激动的情绪以及马上进入购买环节的决心。同时据项目负责人介绍，八年前2月世茂进入南京，故此轮感恩季仅限二月份。

这样一波震惊业内的大平层狂欢，纠正了一直以来业界对高端产品营销的一些认识误差，“客户一定存在，只是你没给他心动的瞬间”，现场目睹世茂外滩新城VIP解筹的一位地产人士如此感叹。

平心而论，世茂此轮限时限户型回馈活动，固然有针对者称之为降价促销，但业内众多人士认为，这更是高端大户型产品的定时定向消化，从所售楼栋及产品的选择来看，于世茂丰富的产品体系及定价体系并无太大影响。

据悉，世茂外滩新城本周末针对270平方米的楼王户型，还有一波积蓄客户的解筹行动，并且还有更多的购房者在蜂拥而入。二月已临月底，这一席大平层产品的盛宴即将拉开序幕！

步步为“赢”，金盛商铺“零风险”

继去年楼市严控之后，住宅市场一片惨淡。新年伊始，调控依旧，楼市的萎靡更是显而易见。与之相反的商业地产投资热度却一路飙升，受到投资者的极力青睐。鼓北财智广场，位于中央门的12万m²商业航母，以高端建材家具购物中心为主体，融商业、办公于一体，作为中央门的旗舰型商业综合体，已经成为投资者的瞩目新焦点！

三重保障，零风险投资

地段、品牌、产品，商铺投资三要素，缺一不可。鼓北财智广场将其演绎至极致。

【一级商圈】中央门商圈以火车站、长途汽车站为核心，商铺价值分为三级并逐级减弱。鼓北财智广场位于中央门一级商圈，日30万人流量，占尽地段优势；政府38.8万资金扶持，坐享政策利好。

【金盛保障】金盛集团成立18年来，商业网点遍布全国15个重点城市。鼓北财智广场以集团15个城市的多家实体卖场租金为考量基准，通过缜密的租金反推法确定返租回报，以有效保障商业项目的长久运营和投资者、经营者的稳健收益。

【售管一家】现有市场上的售后返租

渤海银行首推“炫秀卡”十项免费业务惠及持卡人

渤海银行本月24日在杭州发行的炫秀卡，以十项免费业务，真正惠及持卡人。

“炫秀卡”是渤海银行为减轻学生家庭负担，在全国范围内针对青年学生群体推出的一款具有众多优惠服务，兼具刷卡消费、网上支付及打折功能的借记卡产品。它的十项优惠政策包括：“同城跨行ATM取款免费”、“异地跨行ATM取款每月免费一笔”、“渤海银行账户间划款免费”、“渤海银行ATM存/取款免费”、“动账短信通知服务免费”、“开通个人网银免费”、“开通手机银行免费”、“账户维护免费”、“申请借记卡免费”和“借记卡免年费”等。

据了解，渤海银行一直致力于贴近客户需求，为广大客户开发简便易用、经济快捷、安全无忧的电子银行产品，提供更安全、更便捷、更全面的金融服务。目前渤海银行已经基本上形成了包括银行卡、网上银行和手机银行的全方位、立体的电子银行产品体系。

其中，针对高收入群体推出的“浩瀚理财”卡，主要为客户提供众多理财产品的解决方案，做好客户的理财助手，并为他们提供办理业务时的贵宾礼遇及免费使用机场VIP休息室等高端的优质服务。针对年轻客户群体推出的“名将卡”、“个性化卡”等产品，以自主的卡面设计、有

针对性的市场营销活动，极大吸引了青年群体的关注及参与。渤海银行还针对少年儿童群体特点，推出了“奇妙卡”产品，以父母持卡、儿童持副卡的形式，通过量身定制的配套优惠政策，引导少年儿童形成理财观念。

据了解，“炫秀卡”发行仪式后，对应的市场营销活动也相继启动，即渤海银行全国各分行所在地的大专院校内及其周边地区将提供多家特惠商户，为“炫秀卡”持卡人提供多重折上折优惠。特惠商户涵盖了餐饮类、超市类、图书类、影院娱乐类等多个方面，基本覆盖了目标群体的日常所需。