

开车发送诈骗短信，两周跑遍南京城

原来车里装着伪基站，46人点了短信链接，总计被骗18万

在汽车引擎边上装个神秘的“白匣子”，开到哪里，哪里的手机用户就会收到银行积分兑换的短信。而短信中所谓的“银行”居然藏身于海南儋州一个20岁小伙的婚房中。近日，南京警方破获一起横跨江苏、广东、海南等多地的特大伪基站诈骗案。随着案件的破获，警方还原了伪基站的诈骗链条。

通讯员 秦公轩 徐涛 现代快报记者 陶维洲

两星期内南京46人被骗

今年2月28日晚上来南京出差的林先生收到一条“95588”发来的短信：您的账户积分85351即将逾期清空，可兑换853元现金。因为看到是银行客服号发来的短信，林先生信以为真，当即点击短信中的网址链接，然后根据要求输入自己的银行卡号、密码等一系列个人信息。然而，操作一番后，林先生不仅没有换到钱，反而收到了银行卡内1200元被转出的短信。

从今年2月14日至2月28日，短短两周时间内，仅南京地区就有46人有同样遭遇，总计被骗金额超过18万元。

团伙流窜多省市

“我们发现这些警情在地域和时间上都相对集中，而且被骗钱款的去向也大致相同。”办案民警分析，这很可能是同一个伪基站诈骗团伙作案。伪基站是一

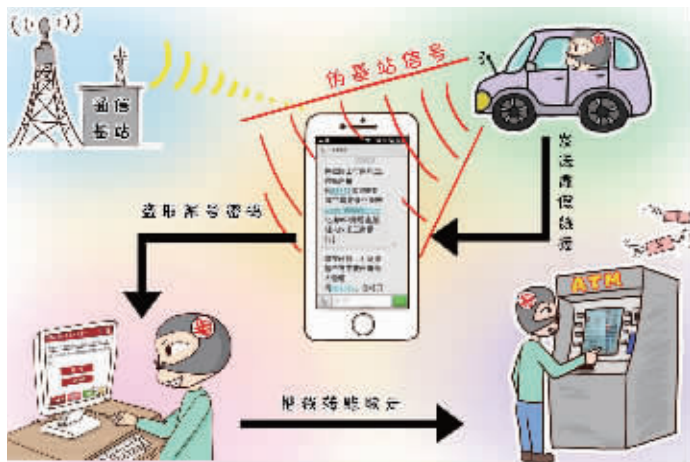
种流动的群发设备，其可以冒充任何号码，向一定范围内的手机用户发送诈骗短信。“嫌疑人会带着伪基站四处流动，不断扩大诈骗短信的发送范围。”

在南京市公安局统一指挥下，刑警、网警、技术等警种和秦淮警方迅速成立合成作战专案组。经过半个月的侦查，一个由伪基站小组、制作钓鱼网页技术小组、取款小组以及联络公关小组组成的诈骗团伙浮出水面。这个家族团伙，横跨江苏、广东、北京、海南等多个省市作案。

骗子把婚房变“银行”

3月19日，收网行动开始。当天深夜，在江苏盐城负责操作伪基站发送诈骗短信的江某率先落网；20日清晨，身在深圳的联络组负责人吴某落网。

海南抓捕组抓捕负责钓鱼网页后台维护的符某等人。3月20日凌晨，民警冲进了符某家中。符某和女友正在婚房中忙碌



伪基站诈骗示意图



藏在汽车上的伪基站 警方供图

着，符某手机上不停收到“进款”通知。符某才20出头，但已经是诈骗老手。2012年，他因通讯网络诈骗入狱3年。去年刑满释放后，在女友的指点下，符某学习了最新的伪基站诈骗手段，并将自己的婚房变成了“银行”。婚房内，符某负责维护钓鱼网站，不断窃取上钩的受害人银行卡中的钱款。

抓捕当天，警方现场查获刚取出的赃款7万余元。民警查看符某的钓鱼网站后台数据发现，仅2月14日—15日两天，他们的诈骗金额就超过10万元。

至此，这个跨越多个省市的伪

基站诈骗团伙被警方彻底摧毁。

伪基站藏在汽车上

抓获江某后，警方在汽车引擎盖边发现一根小天线，循着天线的连接线寻找，民警在汽车引擎盖内发现一个白匣子，正是伪基站。

江某交代，他不光为符某团伙发送诈骗短信，而且网上接单，通过伪基站，江某每小时可发送诈骗短信3万条，从2月14日开始，他每天发送10个小时，能发30万条。短短两个星期，他就在南京城发了个遍，之后还跑到高淳、溧水作案。办案民警说，随着伪基站的小型

化，现在也出现了放在电动车、自行车甚至随身背包内的伪基站设备。

不点链接他们就没辙

符某交代，伪基站诈骗手段的技术含量并不高。第一步，他制作假的银行页面；第二步，通过伪基站发送诈骗短信，将假网页网址推送到受害人手机上，诱惑受害人点击；第三步，受害人点击诈骗链接后，其银行卡数据等资料就会通过假网站后台进行记录；最后一步，符某通过记录的银行卡数据进行转账操作。符某表示，只要市民不点陌生链接，他就一点办法没有。

恒大无理由退房引领行业

住宅包退应成常态

买衣服不满意可以退，买3C、电器，甚至汽车都有包退政策，但是像住房这样上百万的大件，买房包退却鲜为人知。

3月22日，恒大集团“无理由退房一周年活动发布会”在广州及全国172个城市同步举行，活动现场，恒大集团副总裁何妙玲介绍了实施无理由退房一年来的情况，恒大去年累计销售2013.4亿，销售面积2551.2万平方米，均创历史新高，而退房率仅为0.91%。

不禁让人疑问，目前房地产开发商实力层次不齐，住宅质量更是令人担忧，在恒大实行“无理由退房”一周年之际，是什么使恒大获得了如此优秀的成绩单，答案是恒大高品质和高性价比的产品。

现代快报记者 赵雪

地产行业精品标杆，品牌力量品质人居。冰冻三日，非一日之寒，“中国典范精装品牌”并不是恒大大喊出来的，在恒大地产“精品战略”的“法典”上，立下了6000条精装建设“军规”，对内推行集团化紧密型管理体系，严控产品质量。同时恒大更有全精装修交楼、赠送家私实现拎包入住、工程质量过硬、内控管理严格、园林环境全面升级、配套设施完善便捷、物业服务不断升级、售后服务完善。8大优势让购房者真真切切地享受零风险购房、免除购房后顾之忧。

对房地产企业来说，对产品品质的精益求精，更重要的是高性价比所带来的强大吸引力，恒大地产正是如此。

还记得在2015年1月，恒大集团在海口隆重召开2015材料设备战略合作伙伴年度大会，邀请了150余家恒大集团的战略合作供应商出席，范围涵盖机电设备、土建建材、装修装饰材料等

整个房地产开发链上的合作企业。恒大的供应链体系可谓十分强大，并且不断对供应商优胜劣汰。而且采用“全球统一采购，全国统一配送”的模式，确保产品质量，又有效控制成本，确保产品高性价比。

恒大地产所有开发建设楼盘均以中高端产品为主，以标准化的管理模式，最大化地降低企业成本，将“让利于民”的企业理念落到实处！

数据显示，2015年，恒大整体销售均价约在7500元/平方米，减去约1500元/平方米的精装修均价，恒大销售均价为6000元/平方米左右，且大部分项目分布在刚需旺盛的区域或城市核心地段，契合民生需求。

22日下午，恒大集团副主席、总裁夏海钧在中国房地产协会主办的会议上发表演讲中阐述了实施无理由退房的战略思考，并倡议同行推行该举措，共同保障老百姓的购房权益、促进行业健康



发展、助力房地产供给侧改革。

去年，恒大率先推出无理由退房是否会加速市场优胜劣汰？是要引领行业还是“拉仇恨”叫板同行？作为龙头企业，已经引起媒体热议。时隔一年，当恒大拿出一份完美的答卷：根据克而瑞研究院数据，2015年，恒大销售额增速为千亿房企之首，拉开第二名22个百分点，相比其他千亿房企12%的平均增长率高出41个百分点；销售面积增速同样排名第一，比其他六家千亿房企平均增长率

高6个百分点。恒大各地区公司的强劲表现也进一步强化了其在当地市场的领先优势。

在业内人士看来，恒大无理由退房推出将近一年，不但打开了更广阔的市场空间，带动了自身业绩持续快速增长，也为老百姓提供了更多高性价比的产品和服务，同时对整个房地产行业健康发展带来深远影响，可以说是多赢之举。“恒大作为龙头房企，实施无理由退房是颠覆行业的一次变革。随着更多房企加

人，住宅包退将成为市场新常态，这将促进行业转变经营理念，更加注重提升品质和保障购房者权益，助推行业健康持续发展。”一位地产分析师表示。

