

本以为能够发大财，不料入传销“倾家荡产” 男子索要投资款遭“上线”打伤致死

被传销骗得“倾家荡产”，男子裴某欲找“上线”索回投资款。不料，在索款期间双方发生纠纷，裴某被“上线”联合多人打伤送进医院，经半个月治疗，最终宣布死亡。记者昨日获悉，犯罪嫌疑人陇某等四人因涉嫌故意伤害罪，被移送合肥市检察院审查起诉。

记者 王伟伟

男子入传销被骗 找不到“上线”捅伤他人

自从裴某被陇某拉入传销后，他先后投入大量“投资款”，本以为能够发大财，殊不知自己的本钱全部“打水漂”。不甘心的裴某，找到自称传销组织“主管”的陇某住处，欲让陇某退还其“投资款”。

今年5月14日21时许，裴某来到位于省城蜀山区十里店路某小区，敲开陇某住处，发现一群传销人员正在开会，却未见陇某身影。多次询问之下，众人皆不知陇某去处。一怒之下，裴某拿起室内的水果刀，将正在开

会的小江(化名)捅伤。

其余传销人员见状，急忙将此告知陇某。得到消息的陇某，纠集传销人员李某、武某、朱某等多人，于当日22时许赶至案发现场。

索“投资款”不成 反遭多人追打受伤致死

见陇某与多人赶回来，裴某手持菜刀、水果刀急忙逃窜，陇某等人也不甘示弱，一路狂追。后在小区东门外十里店路上，陇某等人追上了裴某。

陇某手持木棍，对着逃跑的裴某打去，打中，裴某被陇某打倒在地，陇某的双手及面

部也被裴某刺伤。李某、朱某、武某三人拿起石头及裴某丢在地上的水果刀，立即上前对裴某进行围殴，致使裴某失去反抗能力，后朱某又用陇某所持的木棍对裴某头部敲击，并多次将坐起来的裴某踹倒。

当晚23时许，裴某被120送至医院治疗，经半个月的治疗，6月1日裴某被宣布脑干功能衰竭死亡。经法医鉴定，裴某死亡原因系重度颅脑损伤死亡。

记者了解到，四名犯罪嫌疑人均为贵州人，年纪最小的22岁，最大的31岁。目前，此案已由合肥市公安局蜀山分局移送合肥市检察院审查起诉。

“百家饭”诉说中秋佳节



星报讯(陶广阔 星级记者 俞宝强/文 倪路 程兆/图)“这是我吃过的最热闹的一顿饭，滋味难以用言语形容，这是百家饭，用钱也买不来的。”昨日下午5时30分，一场规模浩大的“百家饭”开席(见图)。庐阳区三孝口街道举办了一场“浓情中秋，情暖老城”的中秋主题活动，其中在廻龙桥社区，50多位辖区孤寡老人、低保户、困难家庭、留守儿童、农民工等围坐在一起，最大年龄者为103岁的老寿星。吃着附近饭店、爱心企业送来的满满当当的上百种菜肴，“诉说”着中秋佳节。

此外，该街道共在5个社区举办了送饺子、赏歌舞等活动，惠及2000余名群众。



被刺女子仍未脱险

星报讯(侯伟 星级记者 张敏) 9月1日深夜，在省城长江东路琥珀名城小区门口，因感情纠纷，男子葛某持刀刺伤女友小夏及其姑姑，之后葛某被保安控制(本报已作报道)。昨日，记者从医院了解到，小夏伤势仍比较严重，还处于昏迷状态。记者从警方获悉，嫌疑人葛某归案后，称一时冲动酿出大祸，他现在非常后悔。

时隔两天，在合肥市二院新区重症监护室里，小夏还没苏醒过来。医生说，小夏的心脏被刺伤，伤势非常严重，“还伴有肺部挫伤，随时会有生命危险”。

小夏的姑姑已转至普通病房治疗，肋骨骨折和多处刺伤，伤势比较平稳。目前，案件调查工作还在进行中。

三四十平米小公寓变出“豪宅”空间 “2014宅行动”启幕，世茂首推一站式生活解决方案

你是否想象过，在一间30~40平米的小公寓里，你可以拥有三倍以上的空间才能拥有的功能，起居室、办公室、10人餐桌、客人卧房，甚至是家庭放映厅……不一而足。实现这样的魔幻空间，梦想并不遥远。

世茂2014“宅行动”计划启动

8月29日，世茂集团在上海发布了世茂2014“宅行动”计划。“宅行动”计划是指满足一系列居住、生活需求的一站式生活解决方案，其中，就包含了类似“空间微整形”的多个计划。除此之外，宅行动计划还可以实现购房首付贷、房屋租赁、装修设计、私人健康管理、瑞士保险箱计划、旅游居住、教育及管家服务等诸多服务内容。

在世茂2014“宅行动”启动仪式上，世茂集团董事局副主席许世坛表示，“宅行动”是基于世茂生活服务战略的又一次创新。世茂一直以客户需求作为变化、创新的出发点，客户需求的变化是世茂一切变化的根源。在世茂看来，房子是为业主服务的窗口，通过这个窗口输出和整合各类优势资源，并为业主提供生活所需服务，这是世茂未来的核心业务模式。

据悉，“宅行动”在上海启动后，将沿苏州、张家港、南京、泉州、杭州等地先后落地，最终惠及世茂集团全国版图。世茂的生活方式服务商战略将进入一个新纪元。

空间魔术与“私人定制”

城市发展的加快，人口密度的增长，让



人对现有空间的多样化需求越来越多。对大多数人来说，家就是生活的中心，工作、休闲、聚会，不仅仅是居住。面对这样的现状，我们不得不思考：房子里的功能空间是否能够转换？它的空间价值如何最大化？

这就是世茂2014“宅行动”之“宅美住”的空间微整形计划所提供的服务。以世茂在厦门的一个实体项目为例，世茂通过统一标准化采购与设计，在同一空间做到了“空间美容”的各类需求。此外，发布会现场展示的通过特殊设计，打造“魔幻立

方”极致的空间体验，让每一个现场嘉宾都大呼精彩：这种空间改造方案可以把所有文件、书籍等等都化为无形——就像变魔术一样。如餐桌与床的两用，同样的空间里，这个小小的桌子可以伸展为能坐10个人的大桌子；个人工作台，能够方便地折叠并隐藏；只用两个手指就能把床从墙壁里“变”出来……家里来了客人，用这种方式可以举办小型的宴会、PARTY，甚至是变成舞蹈室、运动室。

除了充满想象力的“宅美住”计划，据世

茂集团相关负责人介绍，世茂2014“宅行动”还包含宅急住、宅安住、宅游住、宅优住等五大计划，服务内容涵盖健康、教育、商旅、金融理财、租房等诸多生活领域。

世茂营业额全国排名升至第八

据业绩报告显示，世茂上半年营业额236.8亿元(人民币，下同)，同比增长42%。实现合约销售额321.1亿元，与去年同期持平，在CRIC全行业排名由去年第九升至第八，并且在南京、苏州、常州、张家港、厦门、福州、晋江、石狮等8个城市成为销冠。在整体行业资金压力大、销售普遍下行的市场环境中，交出了一份稳健发展的成绩单。

在业绩排名实现突破的同时，体现世茂运营能力的核心指标也有不错表现。半年销售回款率达85.3%，超过2013年全年的83.1%。特别是在2014年行业整体利润率下滑、不少企业动辄下降10%~30%的情况下，世茂34.1%毛利率和17.2%的核心净利率均高于行业平均水平。

世茂2014“宅行动”在上海启幕之后，将沿苏州、张家港、南京、泉州、杭州等地先后落地，与世茂下半年将重点在二线城市发力的营销策略一致。世茂集团副总裁蔡雪梅表示，“世茂在9、10、11月份将有大量优质供货上市，三个月的平均月供货量将达百亿。2014世茂宅行动有着战略上的长远意义。同时，也会更加有力地保障全年业绩目标的达成。”