

2015.5.16

星期六

济南天气

今天:晴,19℃~27℃

明天:多云,21℃~30℃

(济南气象台提供)

# 八一立交桥下路面咋恁多钉子

## 过往车辆轮胎频频被扎,警方已介入调查

本报见习记者 高寒  
实习生 苑梦月

补胎成为了张先生最近常忙活的事儿。“不是轮胎质量不过关,而是钉子实在太多了!”像张先生这样频繁在八一立交桥下“中招”的人不少,环卫工老孙的三轮车轮胎在两个月内竟然被扎了3次,而小贩林先生在15日早上也捡到了二三十个钉子。“这种故意撒钉子的行为,已经严重威胁到我们的安全了!”张先生说。

“几乎每天早上我开车经过这里,都能发现路上的钉子!”八一立交桥东南角的辅道是张先生上班的必经之路。几个月前,他发现自家的车轮胎突然瘪掉,跑去补胎时才发现轮胎被钉子扎了个眼。本以为是偶然现象,可这种事儿多次发生后,张先生发现这个路段经常会出现钉子。“在雅悦酒店停车场出口,西南角的广发银行附近钉子最多,基本上每天都会出现。”

环卫工老孙也是受害者,他负责八一立交桥片区的环卫工作,但在近两个月的时间里,他的三轮车已经3次被扎。“后来我就注意每天早上捡钉子,可是我们每天5点多打扫完,七八点时他们又撒上了。”说起八一立交桥下撒钉子的事情,大部分环卫工、园林清扫人员都表示钉子会经常出现,但具体怎么撒的,谁都没看见。

15日上午9点,在桥下摆摊的小贩林先生展示了他当日早上捡来的几十枚钉子。“这些钉子上都在广发银行门口的那个井盖子上,虽然是平躺着的,但只



15日早上林先生在八一立交桥下辅道上捡到的钉子。 见习记者 高寒 摄

要车胎轧‘对’了方向,钉子就会立起来,接着把车胎扎到。”林先生也看到过多次电瓶车、自行车被扎的现象。他回忆,威胁最大的是那些又短又粗的木钉子。“这种钉子钉帽大,容易立起来,再加上粗短,很容易就扎进轮胎

里了。”张先生表示,很多钉子分布在雅悦酒店停车场出口,分明就是针对里面的车辆。“很多车辆都是外地车,他们如果被扎后上高速,那后果不堪设想。”张先生说他已向附近派出所报案

好多次,但目前情况并未有任何改善。“这些人已经严重威胁到了我们的安全,可以称得上是犯罪了。”

张先生怀疑撒钉子的是附近补胎的人,但一位补胎店老板表示他们也很委屈。“我们当然

希望来我们这补胎的人越多越好,但我不会用这种方法。最近有人来我这补胎时也怀疑是我们撒的,我们也没法解释。”

15日,济南市中区公安局的工作人员表示,此事他们已经介入调查。

# 小区选车位玩竞拍引业主质疑

## 业主担心会抬高价格,开发商则说为方便业主

省城某小区业主朱先生反映,该小区选车位也玩起了竞拍。不仅临到选车位时才公布价格,若两人同时看上一个车位还得加价,价高者才能得到。对此该小区相关负责人回应,选车位采用的互联网思维是为方便业主,车位远超过认筹数量,不存在竞价。

文/片 本报见习记者 王小蒙

### 业主反映 小区选车位玩起竞拍 车位价格被人为抬高

“我们小区选车位还要竞价,选车位前一个小时才公布价格,在济南就见到过这种卖车位的。”省城某小区二期业主朱先生认为小区卖车位的方法很不公平。

在该小区二期的销售大厅,一张宣传单上详细介绍了朱先生所指的“不公平”的认购方式。记者看到,客户先要交2万元认筹金,并在24日通过网上售房系统选车位。选购分几轮进行,第一轮选购时间为10:00—10:05。若该车位有人选择,但无人加价,则起始价成交,如果该车位有人加价或无人选择,则进入第二轮交易环节。在第二轮则重复上述过程,直到经过几轮后车位

被出价高的人选到。

这种选车位的方式引发不少业主的质疑。“这不就是竞拍嘛,价高的人得车位。”朱先生说,如果两个人争抢同一个车位,还得经过几轮加价,这就人为地把车位价格给抬高了。

“本来说好交房前三个月选车位,现在提前大半年就开始选了。也不提前告诉业主车位的价,我们选车位也没心理准备。”不少业主质疑提前一小时才公布车位价格的方式,是故意搞饥饿营销,制造车位紧张的假象让业主心慌。

### 开发商回复 互联网选车位方便业主 让车位价格更灵活细致

对于业主质疑的提前售卖车位的问题,该小区一姓赵的销售经理说,车位售卖时间并没有特别的规定,一般房子卖得差不多了就会卖车位。“目前就剩一



百套房子了,是时候卖车位了。”据赵经理介绍,该小区车位配比为1:0.86,共有1200多个车位,截至目前有300多名业主报名参加本次认筹。“车位足够业主选择,因此不存在竞价这一说。”

“采用这种方式选购车位主

要是为业主提供方便。”赵经理说,互联网选车位,让外地的业主也能自由选择,这是开发商采用的一种营销手段,专门请人设计的这款软件。

赵经理介绍,根据位置的不同车位会有一定的价差,目前已

经把12万—19万的价格区间告知了业主,最终的购买价还要看业主的选择情况。“地下二层的车位要便宜一些,出入口和靠近楼口的地方要贵。”

不过业主认为,车位之间的差异并不大,价差7万有些说不过去。至于心仪同一车位容易造成竞价的情况,赵经理说,选车位时双方可以看到彼此的出价,车位差别不大,可备选的车位其实有很多,采用这种方式让车位价格更灵活细致。“这是正常逻辑价格,不是开发商一口价。把大家集中在一起摇号才是饥饿营销,容易让业主心慌。如果业主交了认筹款没选车位的话,钱可以全额退还的。”

不过赵经理也坦言,加价没有上限,车位确实由价高者所得。至于后期会不会因为车位紧张而产生价格过高的问题,赵经理不敢保证,或许后期会对这种方式进行调整。