

“一出地铁站，我就没方向了”

市民反映部分地铁站外指路功能太弱



如今四通八达的地铁已成为上海市民出行最常用的交通工具，地铁站内辅助设施完善，指路细节丰富，但也有乘客反映“内外有别”——一部分站外的指路功能太弱，令人“一出地铁站就犯晕”，完全搞不清东南西北，更不知道一些地标建筑和单位在前后左右哪个地方。

家住普陀区的包女士向记者反

映，前不久，她去中山医院看病，先乘地铁13号线，再转7号线，在肇嘉浜路站下车。

站厅内有提示，中山医院往2号口走。包女士从2号口出来后，在肇嘉浜路上有点迷茫了：她知道中山医院是在枫林路180号，但从肇嘉浜路到枫林路，是应该往哪边走？幸亏有个路过的中年妇女告诉她应该怎样走。最后，包女士沿着肇嘉浜路往东走了300多米，在人行天桥处右转，在枫林路上总算找到了中山医院。

包女士建议，每天去中山医院看病治疗的病人很多，不仅有上海人，还有许多外地病人慕名前来，如果在地铁站外设置一块醒目的指路牌，病人就诊就会方便多了。

读者林先生也反映了一段差不多的经历。今年3月，家住浦东的林先生想到长风公园去走走看看，便打电话给居住在长风地区的一位朋友。朋友让他从地铁13号线大渡河路站1号口出来，自己在在大渡河路451号公园4号门口等他。

林先生几经辗转，乘到了13

号线大渡河路站，但出站后，他站在大渡河路上开始犯迷糊，应该朝南还是朝北走？为了少走弯路，林先生只好打电话让朋友来接一下。

对此，林先生认为：像长风公园这样的五星级公园，来往游客很多，如果地铁口设有一块指示牌，标明到长风公园的具体走向，游人就可按图索骥了。

其实上述问题解决起来并不难。记者在地铁8号线翔殷路站看到了这样一幕情况：该站1号口、4号口外，均有一块蓝底白字的交通

指示牌，上面写着“长海医院”几个大字，标牌的箭头指向十分明显，让人一看就明白。每天来长海医院看病就诊的本地和外省病人很多，此举避免乘客走冤枉路，广受好评！

记者采访中发现，常规地铁站有几个口，一些大型地铁站出口更多，标清口子的位置很有必要。在此基础上，可以在指路牌上完善增加一些标志建筑或单位；也可赋予一些地铁出口门牌号码，提高辨识度。

本报记者 陈浩
特约通讯员 王永强

中介勾结商场专管员 助人骗贷套现三千万

的购货订单至商场服务台进行支付结算，而贷款资金便从商场账户自动划拨至对应的商户账户。

根据协议，这笔贷款资金只能用于商场内购物使用，不得套现。但由于此类贷款业务审批成功率较高，审批流程较一般贷款更为简便，很快就被不法分子盯上。

今年1月，上海市公安局经侦总队在工作中发现，这家家居装饰商场贷款出现大批量借款人欠款逾期未还的情况，经调查，判断很可能有预谋的骗贷行为，随即立案侦查。

经查，2017年8月，职业贷款中介杨某经他人介绍，结识了在这家家装饰商场担任营销专员同时也是贷款业务专管员的陈某。杨某听陈某提起这种贷款产品具有申请便捷、审核放款速度快的特点，便与陈某某议利用贷款业务为杨某招揽的借款人套取现金。杨某向陈某许诺，事成之后将给予一定的的好处费回扣款作为回报，陈某欣然答应。

起初，杨某提议先小批量测试一下，如能成功再大面积铺开。很快，杨某就找到了第一批借款人，为

防止客户知晓业务办理途径后绕开他自行办理，询问了借款人的个人信息后，杨某用自己的手机为借款人办理申请手续。在提交银行审批时，作为贷款专管员的陈某会提供他的手机收到的验证码帮助杨某进行验证。银行审批通过后，陈某便安排自己熟悉的商户为借款人开具虚假的家具订单。

例如，借款人的贷款金额为10万元，陈某便会指使商户拼凑出一张金额10万余元的订单送至商场收银台，借款人则使用贷款完成支付。几个工作日后，待贷款结算到商户后，商户便将资金转账至陈某账户，陈某再转账到杨某账户，杨某从中扣除20%-30%的手续费后，便将剩余资金转给借款人。

套取资金如此简单，杨某开始

通过微信朋友圈大量发布贷款信息招揽借款人。不久之后，大批借款客户便找上门来。截至案发，陈某指使商场内20余家商户为杨某招揽来的吴某、徐某等300余名借款人开具虚假购货订单并成功套现3000余万，而陈某从中收取杨某给予的好处费总计人民币130余万元。

根据《中华人民共和国刑法》第163、164条之规定，陈某和陈某的行为已构成非国家工作人员行贿罪和非国家工作人员受贿罪，目前，二人已被依法执行逮捕。

此后，警方根据前期积累线索，接连抓获了在该连锁商场其他门店内从事协助客户骗取贷款的中介袁某、李某以及商场工作人员孙某。

特约通讯员 忻文轲
本报记者 潘高峰

长江实业“高·尚领域”全新高尚住宅“领寓”亮相真如

郭子威：要成为当地发展的一份子！

由长江实业于上海真如板块精心打造的首座城市综合体——“高·尚领域”，近期隆重推出其全新高尚住宅“领寓”。从该项目拿地之初，该项目便广受瞩目。



长江实业地产投资有限公司董事郭子威先生

“高·尚领域”，坐标铜川路以北、曹杨路以东、（规划）真华路以西、（规划）固川路以南，是真如的核心地区。作为上海四大城市副中心的最后一个，与徐家汇、五角场、花木相比，真如的起步较晚。而它在长江实业地产投资有限公司董事郭子威眼里，却是蕴含着极大的机遇和潜力。毕竟其他三个副中心经过多年发展，发展空间比较局限，但有很多经验可以吸取。至于真如板块，郭子威笑道，“以前这里是最低调的，现在则是潜力最大的。”

看中真如潜力 “和周围改造相互促进”

根据总体规划，真如定位于建设成为“面向上海和长江三角洲的生产力服务中心和生活服务中心”。政策“东风”下，真如板块蓄势待发。长江实业对于这块区域的考量也十分充足。“当时拿地的时候着重考虑到了两点，一是将来的交通发展，二是将来的周围环境发展潜力。”根据资料，2006年12月底，长江实业将这一地块收入囊中之时，两条地铁（11号线和14号线）就已有规划，

4月，这些市场已大部分拆除，破旧的脏乱市场，成为了崭新的“绿廊”。 “真如，城市副中心”的转变正在有条不紊地进行着；对于“高·尚领域”来说，“周围环境的发展潜力”也在逐渐显现。

那是不是周围环境好了，长江实业的房产就更值钱了呢？

郭子威显然考虑得更多：“从开发商的角度来看，我们在看好真如地区未来潜力、优势的同时，也要成为当地发展的一份子，配合当地的变化和改善，不仅仅是盈利。‘高·尚领域’作为一个集商场、办公、住宅一体化的综合体，正在和周围的改造相互促进，共同拉动整个地区的环境，把整个地区变得更好，更有价值。”

针对性布局 “有挑战才有乐趣”

虽然在上海实际操盘案例不多，但长江实业在市场、营销方面所表现出来的经验与水准，显然已十分老练。

“高·尚领域”总建筑面积约117万平方米，集高级住宅、商业领地、星级酒店及商圈地标几大功能于一体，规划为品牌购物休闲圈、时尚优活圈、经济核心圈及创意文化艺术圈等多元生活领域。除了提供商业、居住等基础功能之外，还融合进入文化、艺术等元素作为调配，力求打造成为上海以及长三角的全新

综合体典范。

在住宅项目发售之前，“高·尚领域”先推出了办公产品，这也让很多人一头雾水，“怎么不按套路来”，认为是失去了一个卖（住宅）房的好时机。

而郭子威用了“经验”“理念”“技巧”来解释这个问题，“经验告诉我们，要住人，那周围的配套设施肯定要完善，否则没有更多环境空间，没有更多生活乐趣，那这住房还有什么‘价值’？”

根据长江实业的开发“理念”，项目不是为了快点卖房，而是为了让买房的人感到满意，“不是随便卖！”

所以在推出产品时的“技巧”就是：“先通过推出办公产品，把人气养出来。毕竟办公对于周围设施的需求偏低。待周围发展了，商场造了，开发成熟了，人气也有了，才开始考虑推出住宅产品。”

如今，随着各种配套设施的建成和完善，“高·尚领域”的1千多套住宅也正蓄势待发。面对即将开始



销售挑战和压力，郭子威倒是很淡然，他表示：“每一次的销售都是挑战，但是没有挑战也就没有动力，也就没有了乐趣。”

这种“轻描淡写”的背后，是因为此次产品的针对性销售，早就在运筹帷幄之中。“项目在一开始，就针对不同客户群体，分为两居、三居和四居，不同的内容，可以达到不同客户群的期待。”

根据资料，此次项目的住宅户型，注重了户型的居住舒适度。在单体设计中注重空间的序列感，开放性与私密性的结合，南北通透，动线合理，符合生活形态要求，面积分配得当，动静区隔，污洁分离，明室设计，保证居室的私密性，厨房卫生间通风采光良好。郭子威以三居室为例，“通常的三居室，都在建面120平方米左右，我们现在是100平方米左右，但是在设计之初，就要求得房率要高，怎么体现呢？就是你处在这100平方米的空间，不但不会觉得小，甚至有接近120平方米的感觉。”

对于项目后期的销售预期，郭子威相信，凭借产品质量、完善的规划，必将吸引到沪上的置业人群，甚至是上海周围长三角城市的买家。事实上，“高·尚领域”一经推出，已经在各界引起极大回响，耳目一新的感觉，得天独厚的地段，高水准规划理念，都让人们满怀期待。本周项目火热筹中，截止认筹时间为2019年5月26日中午12时30分，装修体验示范区同步开放中。