

# 楼上“飞”下酒瓶砸伤老人 找不到侵权人全楼82户全担责 执行最后5户 法院采用温情执法

从天而降一个啤酒瓶子，将楼下一名行人当场砸晕住进医院。抛出啤酒瓶子的楼住着82户人家，没有人站出来为这个酒瓶子负责。

“从建筑物中抛掷物品或者从建筑物上坠落的物品造成他人损害，因无法确定具体侵权人，全体住户均存在加害可能性，应承担补偿责任。”于是，82户居民成为被告，又成为被执行人，共同承担受害人的4万元医药费。11月26日，葫芦岛市连山区乐都汇高层A座，该院执行干警针对一起高空坠物案件开展第三次执行行动。

## 楼上“飞”下酒瓶子 砸伤老人住院66天

2016年7月17日，葫芦岛市民霍建国遭遇飞来横祸。“那天下午，我买完手纸回家，刚走到‘乐都汇’楼下，脑子‘轰’的一声，我感觉被什么东西砸到了，当时血就顺着脸往下流，之后就什么也不知道了。”霍建国说。

“我老伴儿躺在地上不省人事，身上、地上都是血，我以为他活不成了！”霍建国老伴当时听到邻居报信儿，赶到楼下，被眼前情景吓坏了。

霍建国醒来以后，才得知自己被一个玻璃酒瓶砸了，当时派出所和120救护车都来了现场，对案件进行了侦查，但并没有发现可疑线索。

受伤后，霍建国被送到了医院，住院66天，诊断为左侧桡神经浅支断裂、左侧头静脉断裂、左手第一骨间



执行干警现场执行，被执行人当场用微信履行转款。

法院供图

背侧肌断裂、左手背侧皮肤撕裂脱伤、头部皮肤裂伤。医疗费用加其他损失共计4万余元。

霍建国低下头，看着手上的伤口说：“当时酒瓶砸到我的头后，玻璃碎片把我的左手也给划伤了。后来医生告诉我，这个瓶子是横着砸到我头盖骨最硬的那个地方，如果有一点偏差，不是植物人就是死。”

## 82户都成被告 共同承担责任

由于未能确定实际侵权人，在咨询律师之后，霍建国向葫芦岛市连山区人民法院提出了民事诉讼。法院依法判决，霍建国的经济损失由乐都

汇高层1单元82户所有使用人共同承担。

判决生效后，各被告没有提起上诉，但也没有履行给付义务。2018年10月18日，霍建国向连山法院申请强制执行。

连山区法院执行局吴兴琦收到此案后，10月22日即将执行通知书张贴在小区里。在执行通知书上，列出了各被执行人的名字以及各自应当承担的执行金额，并责令各被执行人自执行通知书送达之日起三日内履行义务。逾期不履行的，法院将依法强制执行。同时，将执行法官的名字、手机号码和连山法院的银行账号进行了告知。

截至10月25日，仅为数不多的

几户履行了义务。当晚，执行干警来到乐都汇，开始挨家挨户执行。

吴兴琦说：“这一次入户执行效果很好，有57户自动履行了义务，将执行款打到了法院指定的银行账户，但是仍有25户没有履行。”

10月27日上午，连山法院党组成员、副院长常海带领执行局全体干警、司法警察40余人，再次开展现场执行。有些住户在执行法官耐心宣传教育下，主动履行了法律义务。对于不在家的住户或者将房屋转租他人的住户，执行法官则是通过电话的方式向其宣读了执行公告，并告知了拒不履行生效判决将面临的法律后果。

经过两次集中执行，共执行住户68户，执行回款31000余元。

## 执行最后5户 采用温情执法

11月26日11时，乐都汇高层A座，执行现场司法警察们有序地拉起了警戒线。

吴兴琦说：“从10月27日开始，我陆续给没有交纳执行款的被执行人打电话，并以短信的方式将执行信息发给各被执行人。陆续又有9户履行了义务。今天，我们来执行最后5户。”

执行干警执行的第一户被执行人，是住在13楼的90岁老人王某。“大爷，您家的执行款一共就500多元，希望您尽快将钱交到法院！”面对90岁的被执人，吴兴琦耐心地劝说着。

“我没有钱，房子和生活费都是孩子给的。”老人反复说着这几句话。王某家里进行了精装修，显示家境良好。但王某执意强调房子是孩子买的，自己并没有钱，无法履行义务。

吴兴琦微笑着看着老人，没有再坚持。离开王某家，他说，在此次现场执行之前，法院已经对老人财产进行查找，发现其名下有一张大额定期存单，但是考虑老人年龄偏大，且执行额只有534.95元，冻结老人存单会让其定期存款利息受到较大损失，所以法官们决定再做其儿女的工作，争取采取老人能够接受的方式执行到位。

该院执行局局长季爱华表示：“此案涉及被执行人众多，鉴于本案的特殊性，我们尽量以做通被执行人的思想工作为基础开展执行。从目前情况看，这样温和的执行方式使他们对法院的工作表示理解。”

其后的几户家中均无人，执行干警扑了空。

“法院已对这5户被执行人的银行账户进行了锁定查控，如果他们在反复做工作之后仍拒不履行，法院将冻结账户强制执行，并将他们列入失信名单，限制高消费。”吴兴琦如是说。

记者在楼梯间墙壁上发现，发生伤人事故后，物业公司在每一层都贴上了“禁止高空抛物”的警示标语，沿街的走廊窗户也被铁丝拧紧，无法开启。

辽沈晚报、聊沈客户端记者 刘冬梅

# 品质升级 将沈阳雅居乐花园打造成沈北居住样本 ——专访辽宁雅居乐房地产开发有限公司总经理易文彬



提到沈北区域的成熟大盘，首先映入脑海的便是沈阳雅居乐花园，坐拥2.5公里蒲河最美湾岸同时被蒲河廊道景观公园环绕，整个项目可谓集环境、居住舒适度于一身的宜居大盘。2017年年中至2018年上半年可谓房企爆发式销售增长期，沈阳雅居乐花园凭借单盘20亿的傲人销售业绩称霸沈北区域。从广州到沈阳，雅居乐地产扎根沈阳已经经历了近10年时间。沈阳，作为雅居乐地产进军东北房地产市场的首站，显然具有重要的战略意义。近日，有幸专访到了辽宁雅居乐房地产开发有限公司总经理易文彬，听他和我们聊聊沈阳雅居乐花园是如何取得今天成绩的。



且惊讶于道义的变化。现如今，蒲河生态自然景观带的落成，形成了自然景观与人文景观的完美结合，从城市的扩展空间上来看，这个板块会有更好的发展空间。作为房地产开发商，一定会考虑社会效益与经济效益，雅居乐选择道义板块，也是看重这个板块可开发空间较大的特性，相较于市内的资源，道义更适合雅居乐做一些品牌落地，包括一系列多样化的产品，从长远看，无论是价格还是居住品质，道义板块有着绝对上升的趋势，未来发展空间更为广阔。

## 谈集团品牌战略布局

雅安+享居+乐活 “以人为本，一生乐活”改善人居生活品质

辽沈晚报：作为遍布全国60余城，建造近200处不同发展阶段的城市豪宅、高端别墅、生活大盘、旅游地产、商业中心、星级酒店等标杆性项目的雅居乐地产，您觉得其自身最大的优势是什么？

易文彬：雅居乐地产作为一家具有26年历史的粤派老牌房企，我们也在不断地调整和变化。雅居乐集团从上至下都在强调两件事情，一是用心对待每一个项目。我们开发的房子，它不仅仅是一个产品，更是一件有温度的作品。每一件作品从设计再到开发环节，无不涵盖了历史、人文等因素，能够让大家找到认同感。二是产品要对社会负责。首先要对相关政府负责，我们的产品要对周边形成辐射带动作用，要体现出其社会价值和效益；其次，要对业主负责，为他们提供优良的居住环境；再次，要对企业员工负责，要为企业职业发展提供良好的工作环境。诚然，雅居乐深耕市场多年，我们的初衷未曾改变，正如“雅居乐”这三个字传递的品牌理念——我们致力于为业主提供雅致的生活品质，居而优的生活环境，让业主能够乐享生活。

辽沈晚报：雅居乐地产始于广州，与众多粤商地产一样逐步遍布全国，其企业自身的品牌价值在于什么？



易文彬：26年来，雅居乐一直秉持“以人为本，一生乐活”的品牌理念，从深耕地产到多元发展，在实现自我跨越式超越的同时，核心竞争力得到了大幅提升，品牌焕新为企业注入了发展新动力。雅居乐地产以城市改善型住房为产品核心，采取审慎的购地策略，以多渠道方式增加土地储备，不断深化全国布局。我们尊重每个人的生活方式，悉心聆听顾客所需，精心雕琢最宜人的居住环境，一点一滴地改善生活的每处细节，实现每个人的心之归属。

## 谈项目优势

人文+生态+配套+人气 众多优势 汇聚打造沈北首屈一指项目大盘

辽沈晚报：沈阳雅居乐花园项目首期竣工至今已近10年的时间，您觉得从当初选址至今，项目所处道义大学城板块的价值所在是什么？

易文彬：说到这个区域的价值，我个人认为，一是道义板块周边高校环绕，人文氛围浓厚，文化积淀水平较高；二是道义板块处在沈阳上风上水区域，从城市风水来讲，有着天然优势；三是雅居乐于2010年入驻沈阳，在道义拿地，多年来雅居乐见证了道义的发展，我们惊喜

## 谈区域前景发展

市场+政策+价值 深耕沈阳未来多盘联动辐射东三省

辽沈晚报：今年下半年，沈阳出台全城限购政策，您觉得对项目有什么影响？

易文彬：从2005年开始，国家每年都在调控房价，基本遵循着“三年一大调，一年一小调”的规律，雅居乐地产深耕市场多年，我们研究市场周期时发现，即使在限购政策的影响下，市场份额依旧存在。怨天尤人是没有意义的，在当今限购的大环境下，只要我们坚持完善自己的产品，控制好财务杠杆，规避好企业风险，房地产商依然会获得合理利润。

辽沈晚报：未来雅居乐地产是否会在沈阳继续拿地，深耕沈阳这片土地，是否还有其他大动作让我们期待？

易文彬：沈阳作为副省级城市，我们十分看重其日后的发展，而沈阳政府在房地产预售条件方面也给出了优惠，这对开发商来说是一个天然杠杆，有利于资金流动与回笼，这也是我们愿意继续深耕沈阳的原因。由于政治中心南移，未来我们打算在浑南地区拿地，并且以沈阳为基点，辐射大连、长春、哈尔滨等周边城市，进行跨城市的产品拓展，多盘联动，我们还计划将南方有优势的产品系嫁接到沈阳的热土上，真正地做到品牌落地，为顾客提供更丰富的住宅形式，为社会提供更好的作品。