

70平方米地下室350万？中海地产被指虚假宣传

本报记者 金姝妮 北京报道

央企背书是很多人置业时的第一粒定心丸，中信·云邸的多位业主就表示是冲着中国海外发展有限公司(00688.HK,以下简称“中海地产”)的大央企名号而来。但该项目

别墅地下室与住宅同价销售

据了解，中海地产并购中信地产后，继续销售中信·云邸35号楼未售出的二期叠拼项目，包括8套下叠户型和8套上叠户型。

陈女士告诉记者，2016年11月她在中信·云邸认购了一套下叠别墅，到2017年10月收房前夕，做装修设计时发现室内住宅面积为220多平方米，与合同约定的290多平方米室内面积相差约70平方米。

北京市大兴区房地产测绘所出具的实测报告显示，地下室(戊类库房)70平方米全部计入销售面积。也就是说，陈女士所购房屋的地下室

高层被“侵占”的公共绿地

一边是别墅业主赠送地下室、赠送庭院的承诺，一边是高层业主要求共享公共绿地的诉求，中信·云邸近期可谓波折四起。

记者在中信·云邸小区内看到，开发商统一为每一户别墅业主用铁栅栏围起了庭院，兑现了对别墅业主许下的赠送庭院的承诺。部分业主已经在围栏内将绿地改变成了硬质铺装或建设了一些廊架等构筑物。

不过，多位高层业主表示，开发商侵占小区内公共绿地为别墅业主建立私家花园的行为坚决不能接受。

业主孙先生介绍称，开发商在竣工验收前，为了符合报规文件，满足规划验收标准，在小区别墅四周并没有建立围栏，表明是供小区全体业主活动的公共区域，在取得规划验收许可等相关文件后，才为所有别墅建立围栏，并容许默许扩建，成为现有小区现状。

据了解，高层业主已向大兴区规划委员会申请公示相关规划文

并购中信后遗症？

3月8日，大兴区住建委在给一位业主的投诉答复中表示，因开发商与业主签订的认购书非网签版本，违反了北京市《关于加强本市商品房交易市场动态监管的通知》之规定，对该项目做出限制网签的行政处理措施。

高层业主马先生告诉记者，他们在与开发商沟通过程中，对小区园林设计、道路硬化等细节性问题提出了

交房以后，令业主们头疼的问题不断出现。

中信·云邸(北京市住建委备案名称：“中信逸海园”)为中海地产2016年并购中信地产后从其手中接棒的项目，整个小区由多栋别墅和三栋高层组成。《中国经营报》记者了解到，目前别墅业主和高层业主正在为不同的诉求与开发商磋商。

据记者了解，开发商为兑现当初销售时对别墅业主许下的赠送庭院承诺，在竣工验收后，为别墅业主用铁栅栏围起了庭院，而这正是高

层业主维权的起因。“建了围栏后，我们几乎没有有什么绿化了，小区绿化率肯定达不到合同约定的30%。”一位高层业主说。而别墅业主则在装修过程中发现开发商售房时承诺赠送的地下室，实则计算为套内面积。

高层被“侵占”的公共绿地

一边是别墅业主赠送地下室、赠送庭院的承诺，一边是高层业主要求共享公共绿地的诉求，中信·云邸近期可谓波折四起。

记者在中信·云邸小区内看到，开发商统一为每一户别墅业主用铁栅栏围起了庭院，兑现了对别墅业主许下的赠送庭院的承诺。部分业主已经在围栏内将绿地改变成了硬质铺装或建设了一些廊架等构筑物。

不过，多位高层业主表示，开发商侵占小区内公共绿地为别墅业主建立私家花园的行为坚决不能接受。

业主孙先生介绍称，开发商在竣工验收前，为了符合报规文件，满足规划验收标准，在小区别墅四周并没有建立围栏，表明是供小区全体业主活动的公共区域，在取得规划验收许可等相关文件后，才为所有别墅建立围栏，并容许默许扩建，成为现有小区现状。

据了解，高层业主已向大兴区规划委员会申请公示相关规划文

并购中信后遗症？

3月8日，大兴区住建委在给一位业主的投诉答复中表示，因开发商与业主签订的认购书非网签版本，违反了北京市《关于加强本市商品房交易市场动态监管的通知》之规定，对该项目做出限制网签的行政处理措施。

高层业主马先生告诉记者，他们在与开发商沟通过程中，对小区园林设计、道路硬化等细节性问题提出了

交房以后，令业主们头疼的问题不断出现。

中信·云邸(北京市住建委备案名称：“中信逸海园”)为中海地产2016年并购中信地产后从其手中接棒的项目，整个小区由多栋别墅和三栋高层组成。《中国经营报》记者了解到，目前别墅业主和高层业主正在为不同的诉求与开发商磋商。

据记者了解，开发商为兑现当初销售时对别墅业主许下的赠送庭院承诺，在竣工验收后，为别墅业主用铁栅栏围起了庭院，而这正是高

层业主维权的起因。“建了围栏后，我们几乎没有有什么绿化了，小区绿化率肯定达不到合同约定的30%。”一位高层业主说。而别墅业主则在装修过程中发现开发商售房时承诺赠送的地下室，实则计算为套内面积。

高层被“侵占”的公共绿地

一边是别墅业主赠送地下室、赠送庭院的承诺，一边是高层业主要求共享公共绿地的诉求，中信·云邸近期可谓波折四起。

记者在中信·云邸小区内看到，开发商统一为每一户别墅业主用铁栅栏围起了庭院，兑现了对别墅业主许下的赠送庭院的承诺。部分业主已经在围栏内将绿地改变成了硬质铺装或建设了一些廊架等构筑物。

不过，多位高层业主表示，开发商侵占小区内公共绿地为别墅业主建立私家花园的行为坚决不能接受。

业主孙先生介绍称，开发商在竣工验收前，为了符合报规文件，满足规划验收标准，在小区别墅四周并没有建立围栏，表明是供小区全体业主活动的公共区域，在取得规划验收许可等相关文件后，才为所有别墅建立围栏，并容许默许扩建，成为现有小区现状。

据了解，高层业主已向大兴区规划委员会申请公示相关规划文

并购中信后遗症？

3月8日，大兴区住建委在给一位业主的投诉答复中表示，因开发商与业主签订的认购书非网签版本，违反了北京市《关于加强本市商品房交易市场动态监管的通知》之规定，对该项目做出限制网签的行政处理措施。

高层业主马先生告诉记者，他们在与开发商沟通过程中，对小区园林设计、道路硬化等细节性问题提出了

交房以后，令业主们头疼的问题不断出现。

中信·云邸(北京市住建委备案名称：“中信逸海园”)为中海地产2016年并购中信地产后从其手中接棒的项目，整个小区由多栋别墅和三栋高层组成。《中国经营报》记者了解到，目前别墅业主和高层业主正在为不同的诉求与开发商磋商。

据记者了解，开发商为兑现当初销售时对别墅业主许下的赠送庭院承诺，在竣工验收后，为别墅业主用铁栅栏围起了庭院，而这正是高

层业主维权的起因。“建了围栏后，我们几乎没有有什么绿化了，小区绿化率肯定达不到合同约定的30%。”一位高层业主说。而别墅业主则在装修过程中发现开发商售房时承诺赠送的地下室，实则计算为套内面积。

高层被“侵占”的公共绿地

一边是别墅业主赠送地下室、赠送庭院的承诺，一边是高层业主要求共享公共绿地的诉求，中信·云邸近期可谓波折四起。

记者在中信·云邸小区内看到，开发商统一为每一户别墅业主用铁栅栏围起了庭院，兑现了对别墅业主许下的赠送庭院的承诺。部分业主已经在围栏内将绿地改变成了硬质铺装或建设了一些廊架等构筑物。

不过，多位高层业主表示，开发商侵占小区内公共绿地为别墅业主建立私家花园的行为坚决不能接受。

业主孙先生介绍称，开发商在竣工验收前，为了符合报规文件，满足规划验收标准，在小区别墅四周并没有建立围栏，表明是供小区全体业主活动的公共区域，在取得规划验收许可等相关文件后，才为所有别墅建立围栏，并容许默许扩建，成为现有小区现状。

据了解，高层业主已向大兴区规划委员会申请公示相关规划文

并购中信后遗症？

3月8日，大兴区住建委在给一位业主的投诉答复中表示，因开发商与业主签订的认购书非网签版本，违反了北京市《关于加强本市商品房交易市场动态监管的通知》之规定，对该项目做出限制网签的行政处理措施。

高层业主马先生告诉记者，他们在与开发商沟通过程中，对小区园林设计、道路硬化等细节性问题提出了

龙湖多名高管离职背后 能否顺利实现3000亿目标？

本报记者 林菁晶 颜世龙 北京报道

在地产界流传着这样一种说法：如果你是规划建筑出身，致力于打造优秀的产品，那么去绿城和泰禾是一个不错的选择；如果你特立独行、个性十足，那么万科和龙湖能够包容你的天才；如果你只想赚钱，那么去恒大或者碧桂园或许能最快实现你的愿望。

这份看似简单粗暴的“入职参考”，其实正反映出各大地产公司的企业文化和用人理念。然而，春节前后，以宽容和“直来直

多名高管相继离职

数据显示，在2016年综合排名夺得集团销售指标考评第一名的南京龙湖，在2017年排名仅为倒数第7，这或许促使了李宏耕的离开。

2018年春节假期结束后两天，龙湖集团就传来两名高管因个人原因辞职的消息，分别为南京公司总经理李宏耕和集团战略部总经理王亚军。

其中，2012年加入龙湖集团的王亚军，毕业于美国亚利桑那州立大学，曾任职于北京环境资源管理公司、联合技术公司、陶氏化学、麦肯锡咨询等公司。然而，作为龙湖集团“智囊”、战略部的负责人，王亚军却被外界解读为“基本没什么存在感”。对于连集团年会都没有参加的王亚军的离开，很多龙湖人都表示并不意外。

而2013年加入龙湖的李宏耕则选择前往融创中国担任上海大区的区域负责人，此前，他曾担任中海地产苏州公司董事、副总经理一职。四年来，在李宏耕的带领下，南京龙湖曾经历过稳健而快速的发展，并一跃进入南京地产“排头兵”的行列。

但数据显示，在2016年集团综合排名夺得销售指标考评第一名的南京龙湖，在2017年排名仅为倒数第7，这或许促使了李宏耕的离开。

而就在2017年年底，已经有涉及三位重量级高管的人事变动，其中包括龙湖集团副总裁

多元化加速 剑指3000亿

龙湖集团方面也同样否认了其在战略上变得激进的说法，称其内部反复提到的一句话就是“要坚持有质量的增长”。

2018年1月11日，龙湖集团发布的未经审核的运营数据显示，2017年龙湖集团实现销售额1561亿元，位列地产销售排行榜第八位，同比增长77%。其中，西部区域367.3亿元，环渤海区域503.3亿元，华中区域28亿元，华南区域166.2亿元。此外，龙湖集团共计进入33个城市，已开业购物中心达到26座。

紧接着，在1月30日的龙湖集团经营会上，公司CEO邵明晓表示要结束过往“仅追求质量，不追求规模”的发展模式，并发布了未来五年的目标和路径，提出新房开发销售业务将推行“5.3.2.1.5”战略。

即未来三年，要出现1~3个500亿元级地区公司，3~5个300亿元级地区公司，5~8个200亿元级的地区公司，8~15个100亿元级的地区公司，消除或合并三年以上仍在50亿元以下的地区公司。新房开发销售业务进入行业规模前十(签约、租金)，营销力进入前三。

而从如今房地产市场来看，销售排名前三的碧桂园、万科和恒大，均已在2017年度销售额超过5000亿元，但对于2020年(新房业务)销售目标直指3000亿元的龙湖集团来说，离第一梯队还有明显差距，销售压力依然不容小觑。

“当市场发生变化，速度该快一点就快一点。”在延续了多

去”著称的龙湖地产有限公司(0960.HK,简称“龙湖集团”)，却出现大批高管离职。

有外界猜测，高管集中离职或与龙湖集团提出3000亿元销售目标之后变得更加激进有关。对此，《中国经营报》记者询问了龙湖集团品牌相关负责人，该负责人表示：“3000亿元销售目标，时间可是2020年。三年时间，这样的增速，应该算是稳中求进。而人事变动也属于正常，只是媒体对龙湖厚爱，太关注我们。实际上，放在整个行业里，并不算什么。”

多名高管相继离职

数据显示，在2016年综合排名夺得集团销售指标考评第一名的南京龙湖，在2017年排名仅为倒数第7，这或许促使了李宏耕的离开。

2018年春节假期结束后两天，龙湖集团就传来两名高管因个人原因辞职的消息，分别为南京公司总经理李宏耕和集团战略部总经理王亚军。

其中，2012年加入龙湖集团的王亚军，毕业于美国亚利桑那州立大学，曾任职于北京环境资源管理公司、联合技术公司、陶氏化学、麦肯锡咨询等公司。然而，作为龙湖集团“智囊”、战略部的负责人，王亚军却被外界解读为“基本没什么存在感”。对于连集团年会都没有参加的王亚军的离开，很多龙湖人都表示并不意外。

而2013年加入龙湖的李宏耕则选择前往融创中国担任上海大区的区域负责人，此前，他曾担任中海地产苏州公司董事、副总经理一职。四年来，在李宏耕的带领下，南京龙湖曾经历过稳健而快速的发展，并一跃进入南京地产“排头兵”的行列。

但数据显示，在2016年集团综合排名夺得销售指标考评第一名的南京龙湖，在2017年排名仅为倒数第7，这或许促使了李宏耕的离开。

而就在2017年年底，已经有涉及三位重量级高管的人事变动，其中包括龙湖集团副总裁

多元化加速 剑指3000亿

龙湖集团方面也同样否认了其在战略上变得激进的说法，称其内部反复提到的一句话就是“要坚持有质量的增长”。

2018年1月11日，龙湖集团发布的未经审核的运营数据显示，2017年龙湖集团实现销售额1561亿元，位列地产销售排行榜第八位，同比增长77%。其中，西部区域367.3亿元，环渤海区域503.3亿元，华中区域28亿元，华南区域166.2亿元。此外，龙湖集团共计进入33个城市，已开业购物中心达到26座。

紧接着，在1月30日的龙湖集团经营会上，公司CEO邵明晓表示要结束过往“仅追求质量，不追求规模”的发展模式，并发布了未来五年的目标和路径，提出新房开发销售业务将推行“5.3.2.1.5”战略。

即未来三年，要出现1~3个500亿元级地区公司，3~5个300亿元级地区公司，5~8个200亿元级的地区公司，8~15个100亿元级的地区公司，消除或合并三年以上仍在50亿元以下的地区公司。新房开发销售业务进入行业规模前十(签约、租金)，营销力进入前三。

而从如今房地产市场来看，销售排名前三的碧桂园、万科和恒大，均已在2017年度销售额超过5000亿元，但对于2020年(新房业务)销售目标直指3000亿元的龙湖集团来说，离第一梯队还有明显差距，销售压力依然不容小觑。

“当市场发生变化，速度该快一点就快一点。”在延续了多

金融风险、安全隐患频出

“风口”上的长租公寓 谁来维护租客的权益

特约撰稿 费彬

本报记者 童海华 北京报道

在需求和政策的双推动下，长租公寓近年来飞速发展。北京、上海

安全隐患频出

据相关媒体报道，某个以品质租房为卖点的长租公寓品牌，却被曝光甲醛严重超标。有多个租客入住后，身体不舒服，甚至患上支气管炎等疾病，严重的有得白血病的。经

等多个城市加快租赁土地供应，长租公寓成为业内所关注的焦点。

日前，由于物业产权人发生变更，新派公寓北京顺义新国展店被停水、停电。虽然事件发生后新

过室内空气检测中心检测，甲醛等严重超标。

而这并不是个案，《中国经营报》记者在调查中注意到，全国各地均出现过甲醛超标的现象。

派公寓对租客做出了相应的保障措施，但整个长租公寓行业的快速发展，却暴露出了行业内的诸多问题。

新派公寓事件如何演变，还需

据了解，造成甲醛超标主要是因为很多长租公寓的运营模式是由长租公寓运营商与业主签订合同后，业主免费为公寓留出空置期对房屋进行统一装修。运营商为了赚

进一步关注。但此次事件对处在“风口”上的长租公寓行业而言，无疑敲响了警钟。在这股风浪之下，长租公寓行业又隐藏着哪些风险？

取空置期内的房租，会出现刚装修完不久就挂在长租公寓平台上出租的情况。

业内人士分析称，现在没有法律依据去规范这些长租公寓出租房，只是说出租建筑不得危及人身安全，但是装修标准是什么，违规处罚等都处于空白状态。这就意味着出现问题后，业主想要维权很难。

一位装修队负责人告诉记者，房屋装修完至少要通风一个月左右才能入住。如果想装修完直接入住，装修材料的环保要求就高，造价也就水涨船高。对于出租房屋的装修来说，大部分客户都是希望越便宜越好。

北京等热点城市的长租公寓企业竞争已经白热化。一位长租公寓的从业者称，为了实现利润的最大化，许多公寓都是刚刚装修完毕，房子就基本都租出去了。

贪小便宜吃大亏 二手交易平台购车险入坑

二手车市场一直被“鱼龙混杂”所形容，以往的二手车交易骗局便存在以低价车为“诱饵”吸引消费者。市民魏先生在2017年5月6日通过某汽车交易平台看到某车行正在销售一台2016款的380TSI尊享型7座夏朗车，网站上介绍称此车为标准的准新车，整车刚过磨合期。于是魏先生便以27.1万元的价格购买了此车。5月9日魏先生在汽修厂保养该车时，修理人员发现此车为事故车，车辆左前方撞车后修理过，两条轮胎已经报废。于是魏先生便来到北京海淀工商分局进行

举报，在此，海淀工商提醒消费者：

1. 与“懂行”人同行，勿轻信商家一面之词。很多不法商家就是利用一般消费者缺乏专业知识和识别能力的弱点隐瞒车况，建议消费者在不懂如何辨别车况的情况下，与懂车的朋友一同验车。

2. 切勿仅看车况，购车手续更重要。消费者到店咨询时，车况与平台发布数据进行比对，上路试车是必要的，在确定购买后要全面了解除车况以外的信息，如网站价格为全款还是分期，此外，车主的购车发票、完税证明、养路费、车辆登记证、

行驶证本、身份证件等都要进行核对，并询问清楚除购车款以外的费用。

3. 不离开二手车市场进行交易。当商家提出约定验车的车已被出售了，市场外还有一辆车况、价格都差不多的二手车时就要警惕了，很有可能卖家会在市场外进行转手销售，缴费时选择刷卡缴费，并留存缴费凭条，切勿轻易向个人转账。

