

业主投诉项目虚假宣传

## 荣盛发展唐山未来城违规售后返租

本报实习记者 冯颖祎  
记者 董海华 唐山报道

“什么‘买了后悔一星期，不买后悔一辈子’，买了才后悔一辈子。”荣盛房地产发展股份有限公司(002146.SZ,以下简称“荣盛发展”)开发的位于唐山丰南区的未来城项目一位业主向《中国经营报》记者抱怨道。

近日，记者在项目实地走访获悉，未来城项目屡遭业主投诉，涉及

到售后返租、篡改合同、虚假宣传等诸多问题。

就荣盛未来城售后返租等相关问题，记者向唐山市丰南区住建局房管所咨询此类情况时，房管所回

应称，这种情况是违规的，目前对荣盛未来城正在处理阶段。

记者就业主投诉的相关问题联系荣盛发展方面多个部门要求采访，均被对方婉拒。



唐山荣盛未来城商场已经开业一年多，但记者走访发现，目前商场仅有少量商户入驻，大部分底商店铺处在空置状态。 本报记者 冯颖祎/摄影

售楼的比例，以净利润的90%按比例分配给业主，盛商物业获取10%。比如，C座一年的净利润为1000万元，业主购房款为50万元，C座销售时的总销售额为1亿元，则业主可获得租金收益为4.5万元(此处未考虑前述业主所称税费部分)。

据记者了解，实际上，“售后返租”一直被明令禁止。根据《商品房销售管理办法》第十一条规定，房地产开发企业不得采取返本销售或者变相返本销售的方式销售商品房。房地产开发企业不得采取售后包租或者变相售后包租的方式销售未竣工商品房。

法律层面也早已对“售后返租”行为给出明晰界定。2011年1月4日起施行的《最高人民法院关于审

理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》要求，“不具有房产销售的真实内容或者不以房产销售为主要目的，以返本销售、售后包租、约定回购、销售房产份额等方式非法吸收资金的”，最高可判10年有期徒刑。

对于“售后返租”，一位房地产行业专家表示，这种经营模式已经不见了，由于风险问题，部分地方政府早已禁止此类情况。

唐山市丰南区住建局房管所方面告诉记者，售后返租是违规的，目前对荣盛未来城正在处理阶段。

记者就上述相关问题致电荣盛发展董秘陈金海、荣盛唐山公司，但未收到回复。荣盛发展的品牌部负责人则以刚来公司不熟悉情况为由，拒绝了记者的采访要求。

### 商场经营状况惨淡

记者环绕项目走一圈，只见零星的商家入驻，绝大部分底商铺处在空置状态。从窗口往里望去，仍空空如也，甚至都没有装修。

多位业主告诉记者，由于未来城项目当前商场经营情况不佳，他们担忧之后几年的租金能否顺利到账。

根据公开信息显示，未来城项目是荣盛发展全国布局的第11个商业综合体项目，斥资近50亿元，总占地面积约10万平方米，总建筑面积约41万平方米。目前，产权式商铺在销售中。

荣盛未来城的一位置业顾问介绍，项目分为A、B、C、D四个楼座。其中A座的超市、B座的健身房和儿童体验馆均已开业，C座1-5层也已开始试营业，D座则正在装修。

记者在现场注意到，整个综合体已经完工，但外围的绿化等工作还未完成，商场外的电梯处在封停的状态。

但记者环绕项目走一圈，只见零星的商家入驻，绝大部分底商铺处在空置状态。从窗口往里望去，仍空空如也，甚至都没有装修。

走进C座商场，整个大厅里几乎没有购物者，相邻店面的服务员则在聊天，无所事事。据记者了解，商场已经开业超过1年。该商场总共5层，1-2层主营服饰，3层为电玩城和小商店，4层为餐饮，5层为电影院。

二层一家服装店店员介绍，商场平常没有什么人流，店铺每月的流水也就1万元左右，老板每个月都赔钱。三层的一位商户也表示，商场人流量并不大。

多位店员表示，商场里几家

业主自己经营的店已经关店了。现在整个商场的店铺绝大部分为荣盛发展自营的品牌。据上述服装店店员介绍，四层的餐饮也因为某些原因全部关店了。

在商城四层，记者注意到，这一层的店面除了一家火锅店，其余都没有营业。火锅店的一位员工介绍，这个火锅店是荣盛自己开的，除去节假日每天也就8~10桌左右。

对于商场的招商计划，未来城项目售楼处一位销售顾问表示，这个是由荣盛发展自己的商管公司管理，售楼处暂时不知道。

一位商业地产专家告诉记者，一个购物中心从开业到正常的经营状态，早期国内的购物中心磨合期大概在3年左右。现在消费者的接受能力很强，只要是好东西、迎合消费者需求，很快就会进入正常的经营状态。

上述专家认为，如果是用“售后返租”的模式，经营的难度相比于全持有的模式要高，返租的回报要求和合理的租户组合可能会出现不适应的情况。最后经营者为了追求回报，可能会牺牲租售组合的合理性，很难说这样的购物中心能做得好，要和全持有的购物中心保持同样的管理水平相当难。

一位业主告诉记者，在某次与荣盛发展的谈判过程中，商管公司的负责人告诉她，公司正在积极筹措资金给业主返租。

### 业主称遭遇“连环套”

“我们已经向有关部门投诉了80余次，到现在都没有一个解决的办法。”

“0风险、稳赚不赔”“首付10万存商铺，年保收益40000元”“专业运营团队，8%~10%高收益”。在一位业主提供的材料中记者注意到，荣盛发展曾经以高收益、无风险等宣传语吸引购房者。

但据其中一位业主介绍，事实并非如此，这都是骗人的，在进入售楼处的那一刻起他们就进入了荣盛发展精心设计的圈套，而且是一环套一环。

根据该业主介绍，当时购房时销售人员表示有优惠，可以享受“3万抵5万”“6万抵10万”等优惠。但这笔钱并未计入到总房款中，合同中也并没有这笔钱的记录。业主告诉记者，在交完钱之后才知道，这笔钱是团购费。

而团购费也分为两部分。在一位业主提供的6万抵10万团购费的收据中，记者注意到，其中一张金额为4.9万元的收据为一家中介公司开具，另一张1.1万元的收据则为北京意家科技有限公司(以下简称“意家科技”)开具。

根据工商资料信息显示，荣盛房地产发展股份有限公司持有北京意家科技有限公司母公司90%的股份，间接控制意家科技。

业主对此质疑称，房子是直接项目在售楼处购买的，荣盛发展销售人员也从未提起过其他公司，那么，这个团购费又从何“团”起？

另据业主介绍，团购费也仅仅是个开始。在购房前，销售人员一直

强调每年净收益8%~10%不等，10~12年就可回本。到了应该开始返还收益时，业主却收到了荣盛发展方面的通知，需要按房屋租赁收益的13.1%先缴纳底商租赁税费，才能获得租金返还，不缴纳则无法获得租金返还。

业主表示，如果说前面的团购费是小坑，那么这个就是一个深坑了。业主认为，荣盛发展开始宣传的8%~10%收益实际是税前收益，这样的话通过收益回本的可能性将不复存在。

此外，部分业主还表示，在操作过程中荣盛发展还有擅自修改合同、代替业主在合同上签字等现象。但记者无法独立核实该部分内容。

“我们已经向有关部门投诉了80余次，到现在都没有一个解决的办法。”一位业主说道。他投诉的内容包括荣盛未来城售后返租涉嫌虚假宣传等问题。

业主向记者介绍，购买荣盛未来城商铺时，业主除了和荣盛发展签订商品房买卖合同，还与荣盛发展旗下的物业公司唐山盛商物业服务有限公司(以下简称“盛商物业”)签订了委托经营合同。

据记者看到的一份委托经营合同，业主与盛商物业签订的合同期限为10年，在委托期内，业主每年可获得的经营收益为：业主商铺所在楼座的净利润，盛商物业根据业主购买店铺的房款占整个楼座总销

## 北京熙悦湾或涉嫌违规“商改住”

销售人员称可代客户注册公司、帮申请银行贷款

本报记者 夏晨翔 董海华 北京报道

“我们是50年产权的‘商、住’两用房，可办公、可居住。”

近日，《中国经营报》记者以购房者身份走访位于北京市房山区地铁长阳站附近的熙悦湾项目时，销售人员称，该项目为“商、住”两用性质用地，购房者需以公司名义全款购买。但销售人员同时表示，可以代客户注册公司，并为资金不足的客

### 1.3万即可代注册公司

卧室、客厅、厨房、卫生间……仅50平方米左右，4.2米层高的熙悦湾项目样板间，内部被搭建建成两层，设计了多个区域。在此，销售人员向记者描述了购房后居住的舒适性。据介绍，该项目共有50~116平方米左右的四种户型，价格在150万元至300万元不等，一房一价。此外，项目为毛坯现房，物业费3.8元/平方米/月，商水、商电，不通燃气。“这种房子，如果把燃气也通了，住宅都不用了。”销售人员如是表示。

对于购买方式，销售人员称，由

### 帮申请银行贷款额度可超百万

除了以公司名义购买这一条件外，该项目另一购房前提则是需要全款支付。而对于资金不足的客户，销售人员同样给出了“化解方法”——帮申请银行贷款。

“我们要求必须全款购房，一个月之内付清。如果您资金紧张的话，可以申请银行贷款。”销售人员表示，售楼处有专业的金融业务团队，并与多家银行合作，可以为客户申请“信用贷”和“抵押贷”两种形式贷款。

在该项目售楼处，一位负责此类业务的工作人员告诉记者，其合作银行主要为杭州银行、渤海银行等商业银行，每家银行上限均为30万元，即购房者若申请贷款90万元，需三家银行，100万元则需要四

户提供相关证明，以帮助客户在其合作银行中申请贷款。

实际上，早在去年3月，北京市即出台相关政策，要求新建商业办公类商品房销售对象应当是合法登记的企事业单位、社会组织。同时，商业银行暂停对个人购买商办类项目的个人购房贷款。为规避政策限制，部分楼盘以代办公司、帮购房者以其他途径申请银行贷款的打擦边球行为时有发生。

于该项目为“商住”两用性质，购房者需以公司名义购买。如果购房者名下并无公司，则可以代为注册，费用为13000元。

“我们有渠道，可以帮您在北京开发区租个地址注册公司，并负责运营。”销售人员告诉记者，这一地址为永久性的虚拟地址，地址所在房屋与购房者无关，后续也不用再交地址费。但是，公司注册后需要维持运营，运营经费包含会计记账费和房产税两项，其中会计记账费为每年3600元，房产税为每年2400

元，即购房者每年需向运营方合计支付6000元。

随后，销售人员表示，由于该项目具备“商业”属性，购房者所持房屋的虚拟地址同样可以对外出租，用于注册公司并获取收益。而这一地址若交由运营方负责，所得租金即可抵消上述运营经费。“这边出租地址获得的收益，他们直接给收了，所以交给他们运营就可以，您不用管。”

可是，如果运营方并未将这一地址成功出租，购房者是否仍需承担“自己公司”的运营经费呢？

对于该项目的销售情况，记者致电项目开发商北京首都开发股份有限公司(600376.SH,以下简称“首开股份”)，该公司董事会秘书王怡回复称，经核实，不久前，该项目剩余销售面积已以正常销售的形式整体打包出售给某公司，相关协议也已签署完毕，所以该项目存在的销售行为由后者负责，与首开股份无关。但是，对于具体出售面积，以及是何公司

购买并再次出售，王怡则表示不方便透露。

房山区房屋交易管理所工作人员告诉记者，该项目实则为50年产权的商业办公类用地，并不允许私自赋予其居住属性，若调查取证后确属违规，将进行查处。此外，根据通知要求，个人购买此类房屋并不能通过银行贷款，但是这一情况需向相关银行反映，该部门不具备监管权力。

对此，销售人员表示，需要承担。但是，其随后表示，运营方实为专业从事代理注册公司的机构，“有的是客源”，而且，该项目靠近市区及地铁站，地理位置优越，“对外出租八千、一万元，是分分钟的事儿”。

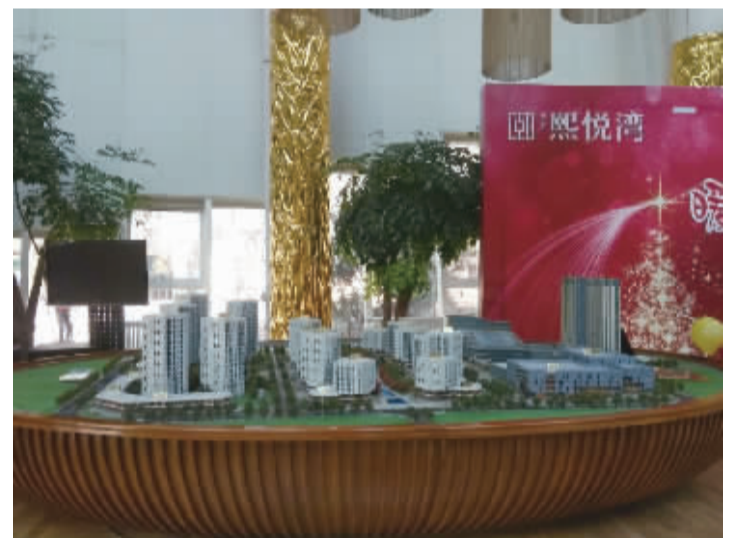
此外，销售人员还告诉记者，购房者购买此类房屋多是由于“过渡，住几年就换了”。而此类房屋再次交易时，仅在工商部门进行公司法人变更即可，手续费为3000元。与住宅类房屋相比，可免去相对繁琐的手续和税费。

6.6%利率的“信用贷”业务仅面向总行设定的“白名单”单位，如烟草、电力等行业以及行政事业单位，对申请者职业种类有要求。

对于上述银行略显苛刻的贷款条件，熙悦湾销售人员则表示，购房者自己咨询确实会有所不同，但是售楼处与银行有合作，“得通过我们才行”。

“银行那边不能说是自己人吧，但也就是走个流程，象征性地问一下。这个您不用担心，我们肯定能给贷出来。”该项目金融业务团队工作人员告诉记者，在贷款成功之后，购房者可以先提取现金，再转入别的银行卡中，彼时放款银行就将无法追查资金去向。

而杭州银行丰台支行一位工作人员则表示，该行推行的30万元、



首开股份董秘称熙悦湾项目已转让给某公司。但在项目售楼处，多位销售人员告诉记者，自己并未知悉该项目已经转手。 本报记者 夏晨翔/摄影

### 律师称或涉嫌违规“商改住” 骗取银行贷款

事实上，早在2017年3月26日，北京市发布《关于进一步加强商业、办公类项目管理的公告》，即明确规定：商业、办公类项目未经批准，不得擅自改变为居住等用途；开发企业在建(含在售)商办类项目，销售对象应当是合法登记的企事业单位、社会组织，购买商办类项目的企事业单位、社会组织不得将房屋作为居住使用，再次出售时，应当出售给企事业单位、社会组织。此外，商业银行暂停对个人购买商办类项目的个人购房贷款。

此外，通知还规定，对规划用途为商办类的房屋，中介机构不得以任何方式宣传房屋可以用于居住。

据该项目商品房预售许可证显示，项目开发企业为北京首开荣泰置业有限公司(以下简称“首开荣泰”)，备案名称为熙悦湾广场，其土地用途为办公、地下车库、商业、地下仓储，实则并无住宅性质。

北京京润律师事务所律师张志同分析称，个人注册公司后以法人身份购买商办类项目符合相关规定，但是擅自改变为居住类用途则涉嫌违规。而银行贷款资金属于专款专用，

如果销售人员所言属实，即提供某些证明为客户申请贷款用于购房，则属于骗取银行贷款，擅自改变资金用途。一经发现，银行或会提前收回放款，甚至影响个人征信。

随后，记者致电项目开发企业首开荣泰，其工作人员回复称，该项目由北京首开仁信置业有限公司(以下简称“首开仁信”)负责销售。而据工商资料显示，上述两家公司均为首开股份控股子公司。

首开股份董事会秘书王怡告诉记者，该项目确实由首开仁信负责销售。但不久前，首开仁信已将该项目剩余所有销售面积整体打包出售给某公司，相关协议也已签署完毕。目前该项目存在的销售行为可能是由此公司操作，与首开股份无关。

但是，记者在走访调查中发现，售楼处内除了销售熙悦湾项目外，还有首开股份开发的其他项目。而多位销售人员均向记者表示，熙悦湾项目购房者是与开发商签订购房协议，并未表明存在第三方公司转让的迹象。

对此，王怡表示，上述情况可能会让购房者产生误解，将继续关注这一情况，并与该公司进行沟通。