

东溪荟被疑涉嫌虚假宣传 上海四时文宴国潮市集陷租户退订风波

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

“四时文宴国潮市集开了两个多月,但客流量非常少,超市每天的流水只有几十元。”李青(化名)经营的超市是四时文宴国潮市集最大的店铺。尽管日均流水不足百元,但开业成本代价高昂:需支付20万元的押金和1.2万元/月的物业费,再加上超市存货,总计

国潮市集人流稀少

30余名个体租户在联名信中直言,四时文宴国潮市集不仅长期人流稀少,冬天温度还长期处于零下,充满异味。

在凯德闵行商业中心,位于B1层的盒马鲜生即使工作日也热闹非凡,餐饮店铺也人声鼎沸。但与之形成鲜明对比的是,位于B2层的四时文宴国潮市集人流稀少,不少店铺已经关门歇业。

李新(化名)便是闭店大军中的一员,他曾在这里经营一家东台鱼汤面馆。李新告诉记者,在将全部身家都拿来投资后,面馆在今年春节后开业,但堂食加上外卖一天的营业额也不足百元。“市集现在就像一座‘鬼城’,多开一天就多亏一天。”

以“零元房租”为噱头招商

东溪荟以“零元房租”为噱头,实则是与个体租户在《商铺租赁合同》中明确约定租金按照“抽成租金”的方式计算,明显与其宣传内容不一致。

此外,四时文宴国潮市集还涉嫌虚假宣传。“东溪荟在招商时以‘零元房租’为噱头,但算上营业额扣点和物业费,铺位成本大约是凯德闵行商业中心B2层同等面积铺位的一半。”李新表示。

对于租户的上述质疑,凯德投资方面在回复记者采访时表示,据了解,所有签约小租户的商务条件为月营业额的15%—18%作为扣点租金,再加上115元/平方米/月的固定物业管理费,并非“零元租金”。

王玉臣分析称,东溪荟以“零元房租”为噱头,实则是与个体租户在《商铺租赁合同》中明确约定租金按照“抽成租金”的方式计算,明显与其宣传内容不一致。如果东溪荟在宣传或签约过程中未予以明确声明、提示并披露租

成本近50万元。

据了解,四时文宴国潮市集位于上海市凯德闵行商业中心,该项目是上海市莘庄地区的商业地标。为了盘活商场客流冷区及低效空间,凯德闵行商业中心与上海东溪荟企业管理有限公司(以下简称“东溪荟”)签订了为期10年的《商铺租赁合同》,东溪荟作为“二房东”引入了30余名个

租户代表给记者提供的《商铺租赁合同》显示,凯德闵行商业中心与东溪荟签订协议,向其出租位于B2层的02/31/32号房屋,出租期限为2024年9月—2034年9月。此后,东溪荟又将租赁区域分割租给30余家商户,最终打造成了四时文宴国潮市集。

“从形式上来看,东溪荟此举是符合‘二房东’定义的。”北京金诉律师事务所主任王玉臣向记者分析指出,“二房东”在法律角度上的定义一般是转租人,也就是并非租赁房屋的所有权

金收取规则,引起个体租户误解是可以被定性为虚假宣传的。

由于四时文宴国潮市集人气迟迟不见起色,包括李新在内的30余名个体租户纷纷想要退租。据一位租户代表介绍,东溪荟不但不愿退还300余万元的保证金,并将这笔资金挪用到其他项目。王玉臣分析指出,根据《商铺租赁合同》的相关条款,在权责方面个体租户的责任较多,而东溪荟的权利较多。在第九条变更和解除本合同的约定中,也并未约定个体租户可因诸如收支不平衡原因享受约定解除权。因而,若单纯依据《商铺租赁合同》,承租方难以解除合同。

王玉臣进一步表示,从法定解除权出发,东溪荟对于市集具

体租户。

四时文宴国潮市集个体租户代表表示,市集在宣传时承诺的非遗概念并没有落地,如今已变成了一座“鬼城”,存在不开空调、充满异味和安全隐患等问题。此外,东溪荟在招商时以“零元房租”为噱头,涉嫌虚假宣传。如今,众多租户想要退租,但东溪荟已将超300万元的保证金挪作他

人或者原始出租人,而是从所有权人、原始出租人处承租后再将租赁房屋转租。

对此,凯德投资相关负责人表示,依据合同条款,东溪荟作为整体租赁场地的管理及营运方,负责租赁区域内铺位所需硬件的装修改造、软装美陈呈现及市集的招商运营。这种合作模式是商业地产业界市集类品牌的常规模式,主要优势在于可以有效盘活商场客流冷区及低效空间,提升整体商业价值。

但凯德投资的美好设想并未

用、不予退还。

“凯德闵行商业中心由凯德投资持有及管理,项目与东溪荟系房屋租赁合同关系。”凯德投资相关负责人日前在接受《中国经营报》记者采访时表示,就法律约束而言,项目严格依据合同条款(行事),如未来东溪荟有涉及违反合同条款的行为,项目有权依据合同条款中止合作。

能实现。30余名个体租户在联名信中直言,四时文宴国潮市集不仅长期人流稀少,冬天温度还长期处于零下,充满异味。“很多店铺经营者不堪重负,经营难以为继。”

“针对油烟问题,据了解是东溪荟在经营过程中未开启排油烟风机所致;冬季空调(暖气)不足问题,是由于东溪荟节省成本未开启空调或未按设计要求配置所致。”上述凯德投资负责人解释道,项目已就现场发现的问题多次与东溪荟进行沟通,并出具了书面整改通知督促其予以整改。

分,以及收取押金超过一个月租金的部分,应当存入住房租赁交易资金监管专用账户。

“个体租户可以了解监管账户信息,如果东溪荟存在逃避资金监管的行为,导致保证金不能退回,租户也可以以投诉、举报等方式要求对东溪荟的违法行为进行调查处理,相关处理结果可以作为在协商、诉讼中的依据、证据。”王玉臣分析道。

上述凯德投资负责人表示,凯德闵行商业中心帮助个体租户与东溪荟搭建各种沟通平台。“相关部门明确表示,个体租户和东溪荟签署的合同没有涉及违约,如若个体租户仍存在歧义,属于民事纠纷,建议尽快通过法律途径立案诉讼。”



位于上海市凯德闵行商业中心B2层的四时文宴国潮市集,由于开业以来人流量不足,已有不少店铺关门歇业。 郭阳琛/摄影

非遗元素货不对板

市集在装修完后的效果大相径庭,应该占绝大多数的非遗品牌和老字号没有落地,只有一家非遗火锅店和少数非遗手工摊位。

近年来,随着上海商业地产整体过剩,竞争愈发白热化,各类复古、国风市集成为商业综合体引流的神秘武器之一。

“市集已成为商场运营活动的优选项之一。”第一太平戴维斯中国区商业及零售服务部负责人钟芳芳表示,为提升人流量并填补空置面积,许多商业地产业主正在积极尝试新模式,例如设置沉浸式体验区和主题市集等,以提高消费者参与度和项目吸引力。一些品牌方也在通过不同空间形式融入主题市集概念。

凯德闵行商业中心也希望复刻主题市集运营模式。上述凯德投资负责人表示,在初期招商阶段之所以打造四时文宴国潮市集,主要因为闵行项目属于典型的社区型商业,缺乏强体验性、社交化、高传播度的餐饮集群。国潮市集可填补这一空白,并且可以丰富周边客群选择,与周边项目形成差异化的良性竞争。

“据我们了解,东溪荟计划将国潮市集打造为非遗特色食集,租户合作初始承诺内部有30%的非遗流量品牌,40%的老字号,辅以空间场景设计与丰富多彩的非遗活动,从

而以‘主题化场景+差异化品牌+高频更新+非遗市集’汇聚一批主力店。”上述凯德投资负责人阐释道。

但四时文宴国潮市集的非遗属性只是停留在宣传手册上。李新告诉记者,之所以选择该市集就是被非遗元素所吸引,宣传手册中古色古香的环境非常漂亮。但市集在装修完后的效果大相径庭,应该占绝大多数的非遗品牌和老字号没有落地,只有一家非遗火锅店和少数非遗手工摊位。

对此,记者多次致电东溪荟负责人,但未能接通。东溪荟招商人员解释称,目前市集处于调改阶段。市集内有一个舞台,会进行一些非遗表演。

这也正是当前社区商业生存承压的一个缩影。相关数据显示,截至2025年一季度,上海市商业地产空置率为11.3%,而中高端购物中心空置率为9.47%，“拉后腿”的正是社区商业。

一名上海商业地产业内人士建议,一方面,社区商业要避免空泛的“国潮”“复古”标签;另一方面,这类业态应由商场自我管理,避免“二房东”经营乱象,并在运营初期向租户提供相应的租金补贴。

“非典型房企”得力房产逆势拓储 “宁海神话”能否异地复制？

本报记者 杨让晨 张家振 宁波报道

“我们所有的楼盘项目都在这里销售。”在位于浙江省宁波市宁海县民生路581号的得力房产销售中心,得力房产的销售顾问赵珍(化名)告诉《中国经营报》记者,销售中心内在售的项目有不少。

日前,记者在该销售中心看到,硕大的展厅内摆放着宁海县6个项目沙盘模型。据赵珍介绍,有些项目的沙盘已经撤下,但是房源仍然在售。“销售中心放不下,就撤下了。”

相关资料显示,得力房产背靠著名的“文具大王”得力集团。早在2004年,得力房产就开始涉足房地产领域,至今已有20余年。

小县城里的“楼霸王”

得力房产正在宁海县的楼市中唱主角。

中指研究院发布的数据显示,今年一季度,在宁波市房企销售TOP20排行榜中,得力房产位列第15位,销售金额为4.4亿元,销售面积积约3.6万平方米,超过绿地控股、中国金茂、滨江集团等全国性房企。

“在售房源均价1.4万元/平方米,毛坯交付。”赵珍告诉记者,目前,得力房产在宁海县城南部区域的楼盘玖和府128平方米户型在售,但没有样板房。

同样是在宁海县城南部区域,得力房产开发的另一个项目于2023年开盘,目前仍有房源在售。不过,赵珍向记者表示,该项目沙盘已经被清理了,目前只能看平面图。

对于得力房产将所有楼盘集中在同一个销售中心展示销售的原因,

2024年至今,得力房产在宁海县频繁拿地,总耗资近17亿元。

事实上,宁海县并不只有得力房产一家房企开发的楼盘。宁海县某大型连锁住房中介顾问陈超(化名)告诉记者,目前,宁海县南黄钰府和恒海金湾两个楼盘项目并非由得力房产开发,但也是宁波市本土房企,位置相较得力房产的项目更加偏僻,价格也相去甚远。

上海易居房地产研究院副院长严跃进告诉记者,宁海县是经济比较活跃的地区,得力房产在当地形成的“垄断”地位是一种较为有趣的现象。“说明这家公司对当地整个房地产市场的资源把握能力很强。”

赵珍向记者解释称,这是因为所有楼盘均由得力房产开发。“都是同一个开发商,这样更方便。”

除得力房产外,在宁海县的房地产开发商中,还有来自宁海县所属的宁波市企业。宁波世纪繁荣爱朋思置业开发有限公司开发的南黄钰府和宁波恒海伟业建设有限公司开发的恒海金湾均在销售中。不过,相较得力房产开发的楼盘而言,上述两个项目的销售价格要低很多。

“恒海金湾和南黄钰府的销售均价分别约为5000元/平方米和9000元/平方米。”陈超告诉记者,两个项目位置比较偏,距离县城中心有十几公里,所以价格比较便宜。

在严跃进看来,得力房产在宁海县占尽优势,说明其开发的产品不错。“当地居民的购买力较强,买房置业的预期价格比较高。从统计角度看,这对房价会产生一定影响。”

逆势扩张底气何在？

作为县城,宁海楼市为何会呈现一家独大的局面?在业内人士看来,这或与当地的经济状况、人口结构等因素相关。

“得力房产在宁海县拿地,都会选择比较好的位置。”宁海人张曼(化名)告诉记者,这也是项目销售价格比其他外来开发商要高的原因之一。

据了解,得力房产多在宁海县核心地段拿地。2024年至今,得力房产已花费10多亿元拿地,而且已进军宁波市区。

另一位宁海人王华(化名)也向记者表示,得力房产背靠得力集团,母公司业务涉及面广,加之与当地政府关系良好,拿到的多是宁海县位置好的地块。

不过,在严跃进看来,本地房企“垄断”县城城市楼市,还有一个原因与企业自身相关。“近年来,大手笔拿地的房企大多是央国企。得力房产短时间内拿下6

楼市回暖挑战犹存

本土房企密集拿地,并不意味着房地产市场就可以高枕无忧。

克而瑞统计数据显示,截至2024年年底,包括宁海县在内的低能级城市住房库存去化周期达到30个月。

在这种背景下,得力房产仍在土地市场不断加码拿地。据中指研究院统计数据,今年一季度,得力房产共斥资约19亿元拿地,面积达到约12万平方米,位列浙江省拿地房企第6位,将保利置

业、银泰集团等企业甩在身后。

“在一些城市的投资模型中,大房企的关注度较少,市场地位相对较弱,本地房企有一定的市场影响力。”严跃进告诉记者,尽管县城城市的楼市压力大小可控,但整体去库存周期较长,去化周期长短与新建房源面积关系并不大,而是与购买力直接相关。

不过,宁海县楼市去化速度已大不如前。张曼告诉记者,目前,宁海县楼市已开始降温,均价也在

下降。“现在买房子没有那么‘香’了,只有得力房产的项目还比较贵,均价大约1.5万元/平方米。”

未来,类似宁海县这样的县城楼市应如何调控?严跃进分析认为,需要注意楼市的调整情况,县城市场的购房需求得到释放后可能会缺少新的补充。如果本土核心房企的销售数据出现下行迹象,就要准备出台相关楼市政策的预案。“对于宁海县这样的地方而言,其城市能级和一二线城市



在宁海县的得力房产销售中心,在售房源像超市商品一样集中展示。

杨让晨/摄影

造业发达,购买力较为稳定,购房主力主要是当地居民。这种客群结构使得本土房企有较好的发展前景。”

据赛迪顾问此前发布的《2024中国县域经济高质量发展研究》,宁海县位列排行榜第44位。另据

宁波市统计局数据,2024年,宁海县GDP同比增长4.7%,达到约1068亿元。此外,宁海县还拥有得力集团、东方日升、震裕科技等一大批龙头企业,同时注塑模具产业集群已入选国家级中小企业特色产业集群。

存在很大的区别。如果宁波市区楼市有所好转,可能会分流部分宁海县的潜在购房者前去购房。”

总体而言,低能级城市楼市回暖前景依旧充满挑战。据中指研究院统计数据,2024年,三、四线代表城市销售面积同比下降约22%。中指研究院据此分析认为,由于缺乏经济、产业的强力支撑,叠加人口不断流失,三、四线城市的销售形势愈加严峻,止跌回暖之路或将比一、二线城市更加艰难。