

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中最大的店铺。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

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

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

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。

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，其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》中明确规定约定租金按照“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》中明确规定约定租金按照“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释明、提示并披露租

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

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。

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。

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

有维修、保养、管理、经营的义务，如其未履行相应义务是导致人流稀少的主要原因，从而造成个体租户入不敷出，承租方可据此尝试提出解除合同。同时，如果在签订合同之初，东溪荟对商场真实的人流量与经营收益状况等作出重大误导性宣传，利用信息差导致个体租户不了解真实情况，承租方也可以尝试主张撤销该合同并主张赔偿。

根据《上海市住房租赁条例》第二十九条规定，住房租赁企业承租个人住房从事转租业务的，应当按照规定，在商业银行开立住房租赁交易资金监管专用账户，并通过住房租赁平台向社会公示。住房租赁企业向承租人一次性收取租金超过三个月的部

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，如若个体租户仍旧存在歧义，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秘密武器之一。

“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制主题市集运营模式。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，目前市集处于调整阶段。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营管理，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 张振 宁波报道

2024年至今，得力房产在宁海县频频拿地，总耗资近17亿元。

“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，销售中心在售的项目有不少。

目前，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。

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，

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，这或与当地的经济发展状况、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”县域城市楼市，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

宗地块，说明其资金状况不错，有能力扩张。”

与得力房产类似，浙江省临海县的浙江伟星实业发展股份有限公司（以下简称“伟星股份”，002003.SZ），在当地也有“楼霸王”称号。

相关资料显示，伟星股份是国内辅料行业龙头，主业聚焦纽扣、拉链，于1993年成立了房地产企业伟星房产。

据克而瑞统计数据，截至2024年12月底，伟星房产在浙江省临海县和安徽省芜湖市已分别开发40个和47个楼盘，在临海县的市场占有率达到60%，在芜湖市也维持在35%—50%。

对此，严跃进分析认为，诸如宁海县、临海县这样的县域城市，制造业比较发达，虽然市场知名度不高，但吸引了众多外来人口，交通优势也很明显。“这种县城制



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。

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，尽管县域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域楼市应如何调控？严跃进分析认为，需要注意楼市的调整情况，县域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、二线城市存在很大的区别。如果宁波市楼市有所好转，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。