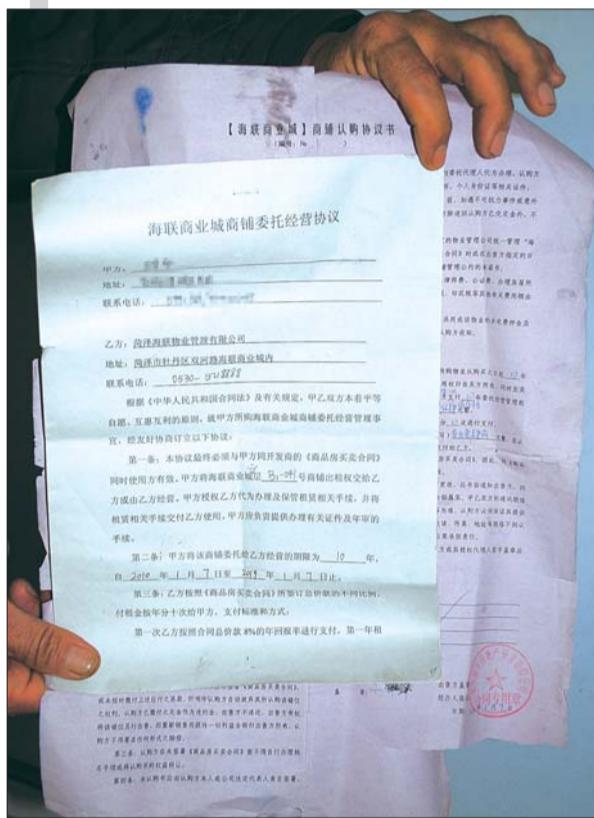


# 说的十年返租，两三年就停了

菏泽海联商城高回报率宣传吸引市民投资，如今商城二楼空置返租几成泡影

文/片 本报记者 崔如坤

说好的“十年返租”，不料两三年就停了。近日，菏泽海联商城二楼业主向本报反映，他们当初被海联商城“十年返租”的宣传所吸引而购买了该商城的商铺。然而，到返2013年租金时，对方却拒绝支付，还要求降低返点、重签合同。业主姜先生说，对方拒付租金让业主们感觉遭到戏耍。



▲业主姜先生分别与开发商和物业签的认购书和委托经营书。

## 高回报率诱惑下，业主掏钱购买

21日，海联商城二楼部分业主拿着相关材料到本报编辑部反映，他们购买“十年返租”的海联商城商铺却面临返租无法兑现遭遇。

姜先生是海联商城二楼业主代表之一。2008年10月份的一天，他得知菏泽三角花园附近新开发一商城，觉得地段挺好，便去售楼处咨询，又从宣传材料上和售楼人员处得知，该商城“十年返

租”回报率极高，“觉得把钱存起来不如投资出去以获得更多利润。”姜先生说，他便花费近40万元购买了二楼一间商铺。

姜先生介绍，海联商城的投资模式是业主购买商城商铺后，由卖方对商铺进行返租，靠出租获得利润，开发商自有物业公司会负责这个商场前10年的经营。

“十年返租”宣传的回报率确

实非常可观。记者从业主与开发商签的商铺认购协议书了解到，1—3年按商铺总价款的8%返租，4—6年按商铺总价款的8.5%返租，7—9年按商铺总价款的9%返租，10年按商铺总价款的10%返租。

和他们一样看好海联商城商机的市民还有很多。记者从业主代表们手里的材料签名得知，至少有50名市民投资此处商铺，以期获得利润。

## 2013年租金未如期兑现，业主们慌了

业主王先生介绍，他2009年购买商铺时，销售人员称，一家大型家电销售商入驻商城，投资无风险。“当时那家家电销售商确实也入驻了。”王先生说，他才放心买了间商铺。

业主姜先生说，他与海联物

业管理有限公司签订的商铺委托经营协议规定，每年12月30日提前返租。“今年的租金应该于2012年12月30日兑现”。

“前几年租金都给了，今年开始不返了。”业主张先生说，业主们买海联商城商铺，就是看中了

“十年返租”，如今刚领了几年租金就无法领到了，心里都很慌很着急。

业主们介绍，如今物业公司拒绝支付租金，并提出降低返点、重签合同的要求，他们找开发商，开发商则称这件事与他们没有关系。

## 物业希望能同业主协商解决返租问题

针对海联商城二楼业主反映问题，开发海联商城的菏泽南方房地产开发有限公司张姓工作人员称，公司负责人在国外未归。她告诉记者，开发商与物业并非一家，海联商城开发商委托物业公司经营管理，租金也由物业公司支付给业主，并称物业公司还得向开发商支付租金，因为未售出的商铺也交由物业公司经营管理。

海联物业管理有限公司的程

姓经理解释，原来入驻的大型家电销售商违约迁出后，物业公司专门成立招商办四处招商，可由于租金过高，一直未有商家入驻，如今商城一直空置，未有收入来源，物业公司已经无力支付业主租金，根据实际，只有降低租金招来商家，才能有资金支付给业主。

针对海联商城与业主的“返租”纠纷，东城办事处专门成立了工作组。据工作组孙姓组长介绍，

他们已经出面协调过两次，不过，业主不同意物业提出的降低返点、重签合同的建议。

“先降低租金招来商家将商业盘活，再慢慢提高租金，提高给业主的返点。”程姓经理说，他们希望能跟业主协商解决问题。也有不少业主认为，最根本的解决办法就是能盘活海联商城的商业，商业繁荣了租金问题便可迎刃而解。

# 诚聘

东风风神菏泽宏邦汽车4S店

东风风神  
NBA官方市场合作伙伴

### ●销售经理

#### 岗位要求：

- 具有大专以上学历；
- 具有五年以上汽车行业工作经验，两年以上团队管理经验；
- 对汽车行业大环境了解，对部分品牌汽车的发展趋势有前瞻意识；
- 具有较强的销售工作和团队管理能力；
- 较强的沟通表达能力，执行力及领导力；
- 具有敏锐的市场触觉和极强的创意思维，市场策划和营销活动组织工作经验；
- 良好的职业操守、极强的敬业精神、团队协作精神和高度的工作责任心。

### ●售后经理

#### 岗位要求：

- 汽车、机械或相关专业大专以上学历；
- 有5年以上汽车维修行业工作经验，其中至少3年同等岗位经验；
- 熟悉国家汽车相关法律法规，具有丰富的服务营销知识以及丰富的汽车理论知识和汽车维修经验；
- 具有丰富的管理经验、较强的文学语言表达能力、沟通协调能力、培训能力、应变能力和市场洞察力；
- 熟悉运用现代化办公室系统、汽车维修管理软件；
- 有驾驶证并熟练驾驶；
- 有4S店或一线品牌相关工作经验工作经验者优先。

### ●市场经理

#### 岗位要求：

- 大专以上学历，具有敏锐的市场触觉和极强的创意思维；
- 有2年以上市场策划和营销活动组织工作经验。

- 广告策划或市场营销相关专业，会使用平面设计类软件优先；
- 良好的表达沟通能力及市场洞察能力，善于沟通。

### ●展厅经理

- 大专及以上学历，有驾驶证并驾驶熟练，形象好，气质佳；
- 主动性较强，工作态度积极，热爱汽车销售工作，两年以上汽车销售经验；
- 有较强的事业心，勇于面对挑战；
- 良好的沟通和表达能力、应变能力和解决问题的能力，心理素质佳；
- 良好的团队协作精神和客户服务意识；
- 有销售经验或市场营销专业优先。

### ●会计助理

- 22-30岁，财务会计类专业大专以上学历；
- 稳重细致，有耐心，责任心强，
- 有会计师事务所工作经验者优先
- 有汽车行业会计工作经验者优先考虑

### ●前台主管

- 汽车类专业大专以上学历，具备法律、财务、营销服务等知识体系，有驾照；
- 能熟练操作计算机，能使用多种办公软件，驾驶熟练；
- 2年以上汽车服务营销管理经验，熟悉汽车维修保养、保修、保险、索赔等综合业务流程；
- 有较丰富的管理经验及较强的组织、协调能力及语言表达能力；
- 较强的工作承受能力、市场敏感度。

### ●客服主管

- 大专以上学历，性格开朗大方，有良好的语言表达及沟通能力，电脑操作熟练
- 能针对各项数据做出建议性的改善措施。
- 有二年以上客服工作经验，曾做过中国移动、中国电信或汽车行业的客服工作优先考虑。

### ●销售顾问

- 具有中专/高中以上学历；
- 仪表端正，举止大方、得体；
- 具有良好的语言表达能力与沟通能力，对工作要有热情和毅力
- 有汽车销售经验、且有实际道路驾驶经验的优先考虑。

### ●服务顾问

- 汽车相关专业毕业；
- 一年以上相关工作经验；
- 熟悉售后服务接待流程；
- 有独立判断车辆故障的能力；
- 工作认真负责，责任心强；
- 良好的沟通能力

### ●备件管理员

- 高中以上学历；
- 熟悉汽车备件，具备库房管理常识及一定的汽车维修常识；
- 能熟练操作office办公软件，工作认真，能吃苦耐劳；
- 有责任心，工作细心，吃苦耐劳

### ●钣金工、喷漆工

- 汽车专业中专及以上学历，25周岁左右，二年以上4S店相关工作经验，熟悉焊接工艺及铝车身修复工艺；熟悉喷漆工作，流程操作规范有独立判断车辆故障的能力；

### ●文员

- 大专以上学历；熟悉各类办公软件；有亲和力及协调能力。

一经录用，待遇从优，  
主管级以上面试，  
3月5日下午2点面试

地址：菏泽市黄河东路399号东风风神4S店二楼会议室

电话：13385308517