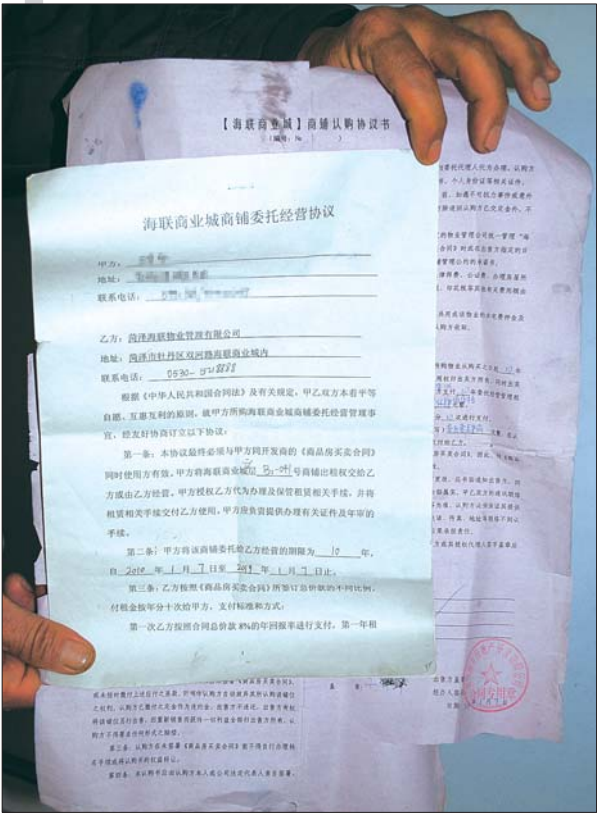


说的十年返租,两三年就停了

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。



▲业主王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,他得知菏泽城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,由卖方对商铺进行反租,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,并称物业公司还应当向开发商支付租金,因为未售出的商铺也交由物业经营管理。


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。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。



东风风神



NBA官方市场合作伙伴

●销售经理

岗位要求:

1.具有大专以上学历;

2.具有五年以上汽车行业工作经验,两年以上团队管理经验;

3.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

4.具有较强的销售工作和团队管理能力;

5.较强的沟通表达能力,执行力及领导力

6.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

7.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:

1.汽车、机械或相关专业大专以上学历

2.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

3.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

4.具有丰富的管理经验、较强的文学语言表达能力、沟通协调能力和培训能力、应变能力和市场洞察力

5.熟悉运用现代化办公室系统、汽车维修管理软件

6.有驾驶证并熟练驾驶

7.有4S店或一线品牌相关工作经验者优先

●市场经理

岗位要求:

1.大专以上学历,具有敏锐的市场触觉和极强的创意思维;

2.有2年以上市场策划和营销活动组织工作经验

诚聘

东风风神菏泽宏邦汽车4S店

●销售顾问

1.具有中专/高中以上学历;

2.仪表端正,举止大方、得体;

3.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

4.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

1.汽车相关专业毕业;

2.一年以上相关工作经验;

3.熟悉售后服务接待流程;

4.有独立判断车辆故障的能力;

5.工作认真负责,责任心强;

6.良好的沟通能力

●备件管理员

1、高中以上学历;

2、熟悉汽车备件,具备库房管理常识及一定的汽车维修常识;

3、能熟练操作office办公软件,工作认真,能吃苦耐劳;

4、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周岁以下,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,主管级以上面议,3月5日下午2点面试

3. 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。

4. 良好的表达沟通能力及市场洞察能力,善于沟通。

5. 该职位需持有驾照

●展厅经理

1. 大专及以上学历,有驾驶证并驾驶熟练,形象好,气质佳;

2. 主动性强,工作态度积极,热爱汽车销售工作,两年以上汽车销售经验;

3. 有较强的事业心,勇于面对挑战;

4. 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;

5. 良好的团队协作精神和客户服务意识;

6. 有销售经验或市场营销专业优先。

●会计助理

1、22-30岁,财务会计类专业大专以上学历;

2、稳重细致,有耐心,责任心强,

3、有会计师事务所工作经验者优先

4、有汽车行业会计工作经验者优先考虑

●前台主管

1. 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;

2. 能熟练操作计算机,能使用多种办公软件,驾驶熟练;

3. 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;

4. 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;

5. 较强的工作承受能力、市场敏感度。

●客服主管

1. 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

2. 能针对各项数据做出建议性的改善措施。

3. 有三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。