

# 赛博业主之争凸现“二房东”的尴尬 “双重租赁”搅局合肥IT卖场

这几天,对于赛博数码广场(以下简称赛博)业主谢女士来说,颇不宁静。因为前几天,合肥市中级人民法院二审结果,将赛博与业主纠纷一案,退回蜀山区法院重审,与一审判决业主胜诉结果不一样,赛博业主之争再次升级。

“双重租赁”,“二房东尴尬”,实际上,赛博业主之争流露出来更多的,是合肥IT卖场行业面临的一个很大“困扰”:“地盘”始终不是自己的,如何协调和业主之间的利益平衡?又如何才能放开手脚、做大做强?

记者 宛月琴

## ▶ 一个赛博业主的维权

郑先生在赛博开盘时购买了位于三层的一个305㎡的商铺,当时除了与开发商签订2年的租赁合同之外,还被开发商要求必须与赛博签订随后8年的委托合同,否则就无法购得该商铺。但他当时只拿到了与安徽金水房地产开发公司(以下简称金水)签订的合同,与赛博签订的合同一直没拿到。

2010年1月,郑先生与金水的租赁合同到期之后前去询问赛博后面的合同怎么履

行,赛博此时拿出另外一个合同文本,合同规定依然按商铺购买总价8%的金额作为租金支付,但是是税前的8%,而购买商铺时签订的合同中则是税后的8%,实际上现在的租金支付比例只有7.2%。同时新合同文本在约定年限上由原来的8年,更改为15年。

“作为业主,我们的利益谁来保证?”郑先生感慨。于是,包括他在内的170多位业主集体将赛博告上法庭,引发赛博业主之争。

## ▶ “二房东”嘴里的尴尬

为什么会出现这样的一连串“争论”?问题的答案还要从3年前开始寻找。

记者从赛博广场管理咨询公司获悉,2007年6月9日合肥黄金广场5号楼,即“赛博数码广场”开盘发售,世界500强富士康科技旗下的赛博数码广场作为合作伙伴被开发企业金水引进,作为该商业地产的后期运营者。购铺者在开盘现场要签订两份

合同,一份是与金水之间2年的“租赁合同”,一份是与赛博之间的8年“委托合同”。

也就是说,赛博进驻合肥之时,就是典型的“二房东”,从业主那里租了房子,然后再转租给经营户。“这样的‘双重租赁’也给整个赛博广场的经营造成了一定的瓶颈,且不说与业主的纠纷,我们自身也很难施展拳脚,比较尴尬,”上述赛博工作人员说。

## ▶ 后悔当初没多买几层楼

在合肥,大型IT卖场正呈现越来越多的势头,除了土生土长的步步高,还有接二连三入驻的百脑汇、赛博、宏图三胞,以及刚刚开业的宜购等。一位有10年工作经验的IT业内人士介绍,除了少数的一两家拥有“自有”物业、没有遭遇“二房东”尴尬之外,几乎都在采用“双重租赁”的模式。

当然,类似“赛博业主之争”的现象属于个别案例,但“地盘困扰”的难题却实实在在地摆在了这些IT卖场的眼前。

百脑汇一位人士曾向记者透露,当年来自台湾的百脑汇打算进驻合肥时,总部负责人第一感觉合肥像个“小县城”,连上档次的五星级宾馆都找不到几个,于是他一改以往百脑汇购下整栋楼的做法,只买下了一到三楼。几年过去了,当合肥的变化日新月异,合肥IT市场不断繁荣,百脑汇想要扩大规模时,却猛地发现“地盘”的束缚,这位负责人这时才幡然醒悟,“后悔当初没多买几层楼”。

## ▶ “地盘困扰”成IT卖场心病

而一些新兴的数码广场似乎已然开始发现“二房东”带来的困扰,开发“产权式商业地产”,并实行开发商自持运营。“这一模式,能将开发商、运营商、业主、经销商几者更好地捆绑在一起,风险共担、利益共享,从

而能有一个长远发展。”赛博数码广场营销总监杨波介绍。

这种模式也并非全无风险。但一个不争的事实是,随着合肥IT行业的发展,“地盘困扰”已经成了他们不得不面对的一块心病。

### 财经·速读

## 明年通胀目标或提至4%?

在今年CPI增幅不断提高及美国量化宽松货币政策的背景下,年底召开的中央经济工作会议可望在一定程度上提高明年的通胀控制目标。

参与政策咨询的人士告诉记者,中国2011年的通胀目标很有可能会提高到4%。在宏观政策上,则有可能不再强调政策的连续性、稳定性。自2008年危机以来执行的适度宽松的货币政策,将被重定为“稳健的货币政策”。

徐以升

## 13家央企试点分红权激励

国务院国资委23日发布通知,决定在13家中央企业开展分红权激励试点。分红权激励是企业股东将部分利润分配奖励给为企业发展做出突出贡献的科研管理骨干的激励方式,主要采用岗位分红权和项目收益分红两种方式。试点对象是位于中关村国家自主创新示范区内的新技术和院所改制企业。

根据通知,试点企业不得面向全体员工实施分红权激励,央企负责人、企业监事、独立董事、企业控股股东单位的经营管理人员不得参与试点企业的分红权激励。此外,上市公司及已实施股权激励的企业暂不参与分红权激励试点。

熊晓辉



## 家博盛会即将开幕

两百多家海内外知名家电企业、配套企业参展,千余名省外及国际客商到访,全球家电制造中心高峰论坛、工业化与信息化融合发展论坛双双召开,品牌家电出厂价疯狂特卖……11月27日至29日,第四届中国(合肥)国际家用电器博览会(家博会)将在省城安徽国际会展中心举行,一场家电业高峰论坛即将展开,一轮空前促销风暴蠢蠢欲动。

又一家博盛会 合肥家电基地全球瞩目  
素有“行业发展风向标”之美誉的家博会落户合肥,可谓实至名归。家电产业是合肥工业立市重点打造的千亿元龙头产业,近年来发展迅猛,已成为与青岛、顺德齐名的中国三大家电产业基地之一。合肥是中国家电品牌集中度最高的城市,云集

荣事达、三洋、美菱、格力、美的、海尔、长虹等国内外知名家电企业。目前,合肥家电及配套企业已超过500家,年产值超过300亿元,拥有全国20%以上的市场份额,是实实在在的“家电之城”。

随着家博会品牌影响力与日俱增,国内外许多知名家电品牌都慕名而来。此次展览总面积16000平方米,除了合肥、滁州、芜湖的重点家电企业外,环渤海、长三角、珠三角、中西部等家电行业发达地区,日韩、东南亚、欧美等国家和地区都被列为招商的重点对象。合肥地区荣事达、三洋、美菱、海尔、美的、格力、长虹等重点家电企业、配套企业全部参展,省外的奥克斯、澳柯玛、海信、科龙、格兰仕、广州“半球”电

## 荣事达家电百万让利

器、欣胜日电器公司也都确定参展。

本届家博会同样为家电项目和资本搭建一个对接的平台。截至目前,本届家博会共征集招商项目57个,总投资949亿元,与上届相比分别增长43%和27%,征集投资签约项目27个,总投资额53.45亿元,与上届相比总投资增长336%,征集国内贸易签约项目5个,总投资27亿元,与上届相比增长50%。

### 品牌家电低价展销 荣事达百万让利

本届家博会将不仅仅是家电业的高峰碰撞,更是本土家电企业奉献给合肥市民的一场家电盛宴。届时,百大、国美、苏宁、五星等家电商场和以荣事达为首的三洋、美的、美菱、海尔等家电企业将在安徽国际

会展中心东广场开展为期三天的让利优惠和以旧换新活动。据了解,现场很多家电将以出厂价销售。

作为安徽省经济名片,合肥本土家电企业代表,荣事达集团为回馈广大市民,将于展会期间携旗下全线产品开展百万让利大抢购活动。据了解,荣事达净水机、太阳能、电动车、小家电、智能便座等产品将采取价格直降、丰厚礼品、现场抽奖等多种优惠方式,促销力度空前,百万让利回馈。其中,荣事达净水机价格直降,最高降幅达1880元/台。厂家负责人介绍,“家博会上的价格绝对是全国最低,百万让利意在感恩合肥的父老乡亲,不少产品售价甚至低于出厂价,这是合肥市民购买家电的最佳的时机。”

**2010秋季书画精品拍卖会**  
安徽万通拍卖有限公司将于11月28日在省图书馆举行2010秋季书画精品拍卖会,展品共计761幅。  
预展时间:11月26日-27日 上午9:00--下午17:30  
拍卖时间:11月28日 上午9:00开始  
电话:0551-2661476 13605606266 安徽万通拍卖有限公司

**安徽省皮肤病防治所 安徽省性病防治中心**  
电话:0551-5582777 节假日不休 网址:www.ahpfs.com  
地址:合肥市岳西路64号(西七里塘)市内乘3、22、801、119、108、232、234、903路公交车到岳西路

**市场星报 栏花广告**  
1800元 刊一送一  
(规格:4.5x2.5cm) (一月) (一月) (一月)  
征订电话:2611610 13721113997