

### “房主”与“二房东”解约 “三房东”却霸占房屋不愿搬

## 鼓楼法院强制执行

# 水木秦淮街区经营权终于“尘埃落定”

曾经的“水木秦淮”，与“1912”并称南京两大顶级休闲街区。由于经营不善，经营方水木秦淮置业公司(以下简称水木秦淮公司)欠缴产权单位——秦淮河建设开发公司(以下简称秦淮河公司)经营权转让费六千多万元，而且水木秦淮公司还未经允许擅自将房屋转租给第三方——南京后街艺术收藏品市场管理有限公司(以下简称后街公司)。为避免更大的损失，秦淮河公司通过诉讼的方式，向水木秦淮公司讨回了经营权。但由于后街公司不服判决，迟迟不肯搬走，无奈之下，秦淮河公司只好又向鼓楼法院申请强制执行。

通讯员 李自庆 现代快报记者 马薇薇

### 重金打造的街区很快落寞

2005年，水木秦淮公司以近3亿元的最高价获得水木秦淮街区15年的经营权，负责街区具体经营管理。招商引资后，街区曾经红火了一阵。可惜好景不长，半年后，店铺生意惨淡相继关门。

2009年，水木秦淮公司宣布对街区重新定位，准备“转身”为南京第一条文化艺术休闲街区——南京艺术后街。这

一想法遭到了一些承租户的反对。更让他们大跌眼镜的是，为了“引进”项目，当年水木秦淮公司搭建了1600平方米的违建大棚，并出租给了后街公司。违建大棚随后被陆续出租给102户经营户，经营古玩、玉器、字画等。

然而，此举并没有挽回水木秦淮的颓势，还因为环境脏乱激起民怨。

### 经营不善，是产权方的错？

由于街区经营状况极差，秦淮河公司对水木秦淮公司给予减免、缓缴的“让步”。即使这样，水木秦淮公司仍然不能履约。2010年8月至2011年初，水木秦淮公司拖欠秦淮河公司经营权转让费六千余万元，秦淮河公司多次催款，水木秦淮公司不仅不予回应，还将经营不善的责任推给对方。

2011年4月，水木秦淮公司一纸诉状，将秦淮河公司告上法庭，理由是后者未履行承诺，在街区和河对岸的龙江小区之间修建跨河步行桥，影响了街区的人流，导致街区经营不善，为此要求减半支付经营权转让费。

不过，鼓楼法院判水木秦淮公司败诉。

### 拖欠经营费、擅自转租，引发经营权之争

眼见着街区在“亏钱”，经营方却把责任怪到自己头上，产权单位秦淮河公司终于“坐不住”了。水木秦淮公司拖欠秦淮河公司经营权转让费的违约行为，已达到《滨水休闲转让协议书》第十六条第三款约定的解除协议的条件。为此，秦淮河公司向水木秦淮公司发出书面函，解除双方的转让协议。

除了拖欠大额的经营转让费，更让秦淮河公司“恼火”的是，2010年水木秦淮公司擅自将街区7000余平方米的商业用房经营权，转租给后街公司，后街公司承租后，对房屋进行装潢改造，并分割出租给一些从事艺术收藏品销售的个体商户。

由于水木秦淮公司以及后街公司都不愿搬离，2011年，秦淮河公司分别将水木秦淮公司、后街公司告上鼓楼法院，要求与水木秦淮公司解除经营权转让合同，后街公司返还占用商业房并支付费用。

鼓楼法院一审判决秦淮河公司胜诉，其与水木秦淮公司的经营权转让协议被解除，后街公司被判将其所使用的A、B、C、D街区的部分区域(建筑面积7211.98平方米)的房屋返还给秦淮河公司，并支付占有使用费。一审判决后，水木秦淮公司和后街公司均不服并提起上诉，后经南京市中院审理，依法驳回上诉，维持原判。

### 经营方被判败诉却不愿配合，法院强制执行

今年3月下旬，法院判决生效后，秦淮河公司要求后街公司尽快归还所占房屋，但后街公司仍旧不答应，理由是与水木秦淮公司约定的经营权未到期，为此，双方多次发生激烈冲突。

今年4月，秦淮河公司向鼓楼法院申请强制执行，法院受理后，依法向后街公司发出执行通知书，但该公司仍是不配合的态度，理由是在街区的装修及设施、设备投入上付出较多，在市场培育方面也投入了大量人力、物力，他们要求

秦淮河公司予以全部补偿，而秦淮河公司则以双方不存在合同关系等理由，不同意补偿。

10月23日上午，鼓楼法院民事执行局组织全局法官及辅助人员，连公司法警共60余人，对后街公司采取强制执行行动。

当天上午11时许，强制执行行动结束，法院强制将后街公司迁出涉案房屋，全面解除其对涉案经营用房及附属设施的控制，并当场交由秦淮河公司负责管理。

### 追问

## 水木秦淮未来走向何处？

之前因为打官司的缘故，违建问题一直被搁置，秦淮河公司收回水木秦淮经营权，违建拆除立即被提上议事日程。在今年上半年，水木秦淮1600平方米违建大棚被拆除，102户经营户已全部得到妥善安置、分流。街区焕然一新，附近居民表示欢迎。

目睹了强制执行全过程的李先生表

示，水木秦淮街区一侧紧靠南艺，一侧毗邻秦淮河，地理位置得天独厚。“但愿这场诉讼风波平息后，这里能发展得更好、更有人气！”

秦淮河公司收回经营权后将如何规划？对此，秦淮河公司一位工作人员表示，目前仍在规划中，“具体方案还没有出来。”

# 4吋大屏 3G 智能机免费送 截止公告

4吋大屏 3G 智能手机免费送活动将于2013年10月31日截止。截止后恢复399元原价销售。望相互转告，过时不候！

尼彩科技



## 4吋 3G 智能机 免费送

# 北京钓鱼台国宾馆 召开新闻发布会

此活动南京获批3000台，从即日起接受申领。电话：400-8699-099

“三年前我们干的事情把一千多的手机卖到几百块钱把中间的水分挤干今天我想不到干什么事，把手机变成送手机，送老百姓不用花钱就能把手机拿走。”

9月23日，在举世瞩目的北京钓鱼台国宾馆，“煤老板”卢洪波面对全国100多家新闻媒

体记者，再次激情洋溢宣布：尼彩集团运营副总裁，将亲手把手机变成送手机，开启中国手机免费送的新纪元。发布会上，首款免费赠送的4吋大屏3G智能手机也在记者们的欢呼声中华丽亮相。业内人士认为，尼彩此举，无疑是将在国外早已实行的手机免费送的模式在国内大规模开启。



北京钓鱼台国宾馆，尼彩集团运营副总裁卢洪波在发布会上宣布手机免费送模式在国内大规模开启。

### “煤老板”再颠覆：从“只赚10元”到手机免费送

## 4吋大屏 3G 智能手机免费送

如果您是移动手机用户，或者说您持有移动手机卡(无论是老卡还是新办的卡)，您就可以获得中国移动送您的一部4吋大屏3G智能手机，而且不用话费、不用充值、不用“天打雷劈”的好事从天而降。而您作为江苏省首批试点城市，自即日起正式启动。中国移动手机用户都可以拨打(400)8699-099领取。

两年多前，一个名叫卢洪波的“煤老板”携巨资毅然闯入手机行业，以“开屏品牌宣言”

手机只赚10元”的“再模式”颠覆性地打破了传统手机行业的销售中间环节，使得手机价格直降60%以上，只靠手机配件赚取差价。成为最具性价比和最受消费者追捧的国产品牌手机。有着“手机价格屠夫”之称的手机行业也因此成为“性价比之王”。

“如果早些年说，今后消费者用手机不再要花冤枉钱了，很多人或许根本不相信，但现在我们的确做到了。”在钓鱼台召开的新闻发布会上，卢洪波向全国媒体讲述了他的手机免费送“2.0版经营思路”。“手机肯定有成本，但为什么我们能免费送？”卢洪波自己道出了记者和消费者最关心的问题。“说白了，我们免费送的手机，早已不是什么新鲜的做

法，国外早有先例。只是我们希望借助中国移动庞大的客户群扩大我们的手机用户。我们的想法很简单，只要大家都用了我们的手机，那么以后继续提速提质的事情，就是一件自然而然的事情。现在拿出这些手机免费送，也是一种大胆的尝试，只要老百姓欢迎，我就要把这件事干下去。”卢洪波笑着说。对记者追问的会不会有其他同行跟风和模仿？卢洪波自信地说：“在目前阶段很难有同行做到。为什么？因为我们全国有6000家工厂，有几千万老百姓，这是我们独特的资源，也是中国移动看中资源，这是其他同行不能做到的。不过，我们是第一个吃螃蟹的，我相信几年之后，手机免费送的模式一定会在全国复制，那时才是真正的手免费送时代的来临。”

### ■ 想问就问

## 手机免费送，凭啥？

尼彩集团 CEO 卢洪波“打开窗户说亮话”

“天下没有免费的午餐，天上也不会掉馅饼。尼彩手机免费送，到底图个啥？“免费送手机，尼彩图什么生财？”免费送手机时代真的来临了吗？”……

9月23日，在北京钓鱼台来自全国各地的媒体记者，纷纷向卢洪波提问。

问：这么好的手机免费送，你们是商业炒作，还是真正的免费送？

答：肯定是赠送，绝不是

炒作。不仅是一万台，而且还在全国赠送20多万台。

问：你们送的手机要不要充话费？要不要换新号？要不要捆绑话费套餐？

答：消费者只要是移动用户，不需要充话费，不需要换新号，也不需要捆绑话费套餐。

问：既然是免费送，为何还要收100多元的费用？

答：手机绝对不是免费的，100多，只是此次活动的零成本，如：物流费、广告费、人员

工资等杂费。

问：所送的手机是否享受国家三包服务？

答：完全享受国家三包政策。

问：非移动用户是不是不能参与？

答：我们欢迎所有的消费者参与，特别是现在还没用上智能手机的消费者。但向此次活动的，我们只针对中国移动客户，所以不是移动的终端用户需亲临现场办理移动卡才能参与。

珠江路店:玄武区鱼市街56-6号(公交47,20,30到鱼市街站)  
中央门店:下关区和燕路49-63号(公交8,30,54,72,76,77,338,175,502到安军村东站)地铁1号线红山站B1出口  
水西门店:水西大街243号(公交41,109,161,53,7,37,78,等4到茶亭东站,地铁1号线云锦路站1号出口)  
其他地址可拨打电话400-8699-099咨询。