

收了2万元房租,小区物业就换人了 南通小老板付的这笔房租,找谁讨回?

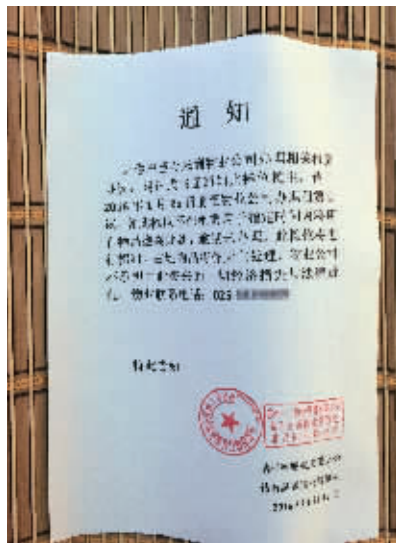


第16期

“记者同志,我被人骗了,请你们务必帮帮忙,如果过年前我们的店还开不了,损失就不止是两万了!”

近日,《周末小区见》栏目组,接到一位来自南通的小老板的求助电话,他表示自己去年来南京做生意,在租门面房时被“骗”走了两万多元,希望记者帮助他维权。接到投诉后,记者多方了解,原来拿走这位南通小老板钱的不是别人,正是南京一家小区已撤场的物业公司。

现代快报 马文煜 赵雪



程先生和另一位租期未届满经营者的门店,都被现物业关闭

现代快报记者 马文煜 摄

读者报料

原物业收了2万多房租后走了,租的商铺还被新物业关了

南通市民程先生(化名)去年从福建购进了一批服装,想带来南京卖掉。去年11月22日,他在六合区钻石星城小区商业街,看中了一个门面——一个约6㎡的临时摊位,每月租金1800元。程先生觉得很合适,便与小区物业中信恒雅置业有限公司签了一份为期一年的租赁合同,并预付了一年租金。到了去年12月,正当程先生打算开门做生意时,小区物业突然变更成了另一家名为“中闪物业”的公司。中闪物业以程先生未缴纳门面房租为由,强行将程先生的门店关闭。程先生立即找到了

当时与他签署房屋租赁合同的中信恒雅置业有限公司讨要说法,谁知道,中信恒雅物业已经从小区撤场,对方负责人的电话一直未能接通,人也找不到了,程先生这才明白:我是不是被人骗了?

“我当时钱是交给了中信恒雅的人,如果小区换物业,他们也应当将我的租金转交给新的物业,但新的物业却称他们没有收到过这笔款项。事后我才了解到,中信恒雅物业早在去年9月,就已提出要撤离小区,只服务到2015年11月底。他们在明知要撤离的情况下,还收了我的租金。”

记者调查

现物业公司:原物业公司并未将租金转交,只能闭店处理

记者随后找到了小区目前的物业服务单位——中闪物业管理有限公司。一位负责人告诉记者,他们是去年12月1日接手钻石星城小区的,但接手以来,原物业公司没有将程先生支付的这笔租金转交给他们,小区业委会那也查不到任何账目,所以只能对其进行闭店处理。“如果钱是交给原物业公司的,那他就应该向中信恒雅讨要这笔款项。”该负责人表示。

原物业公司:钱已用作工资发放给员工,自己也是受害者

记者随后又通过电话联系了中信恒雅物业公司的一位汪姓负责人,他表示,

钱的确是他们收的,之所以这么做,也是事出有因。

“我们2014年10月接管了钻石星城小区,但小区的原物业豪庭物业(音),在和我们交接时,欠了我们一笔5.9万元的款项,当时街道、业委会方面答应我们,这笔钱会在我们服务期内通过其他方式给我们。但自从接手该小区后,这笔钱不仅一直没给我们,我们对小区的电梯、各项公共设施的维修、整改,投入了很多资金,但物业费收缴情况很差,运营亏损每况愈下,我们也是受害者。所以我们去年向街道提出,提前撤离该小区,并要求拿回当时的5.9万元欠款。这次收程先生2万多元的租金,的确有些不妥。但也是迫于财务压力,且后来已被当作工资发放给员工,暂时还拿不出这笔钱还给程先生”。

官方回复

大厂街道办事处:已介入协调,希望当事人走法律途径

对于此事,记者随后也联系了大厂街道办事处,街道物业科一名负责人表示,他们此前也多次接到了程先生的反映,也数次召集中信恒雅物业、中闪物业、小区业委会对这件事情进行协调。

“中信恒雅于2014年进驻小区,当时确有一笔近6万元的款项,原物业没有交给中信恒雅。而中信恒雅此次撤场时,也多收了一位业主2016年的租金。还包括一位租赁合同未到期的温州商户,现在也被中闪物业清场”。

该负责人表示,自交付以来,小区物业换了四五次,目前街道方面正在协调中信恒雅物业与中闪物业的交接。而对于程先生被“骗”一事,中信恒雅物业在明知自己即将撤场的情况下,还收取其房租,且未能将钱转交新物业或业委会,做法涉嫌违规。但由于牵涉到小区原豪庭物业,他

们目前已建议当事各方走法律程序。

律师观点:经营者可直接起诉中信恒雅物业

江苏维世德律师事务所郑晓华律师表示,当事人程先生所缴纳的房屋租金,收款方为中信恒雅物业,并已签订租赁合同。在合同内容无法履行的情况下,中信恒雅物业应当退还程先生所缴纳的房租,并按合同约定,支付违约金。而中信恒雅物业与原物业所产生的财务纠纷,应由他们自己处理,并不涉及事主程先生。“该事件属于普通合同纠纷,当事人程先生可将所掌握的证据,递交至法院,走法律程序。”

如果您居住的小区里,也存在着物业管理方面的问题,可以直接向我们的微信公众号“南京买房”反映。



您还可以拨打热线:84783461

河西、仙林、江宁等预计新增商业超300万方 “互联网+”即将席卷南京商业地产四大领域

1月19日,在专题媒体分享会上,戴德梁行就南京商业市场进行回顾与展望,并围绕“南京商业地产之互联网+”这一主题进行了全方位、深层次的解读。

戴德梁行南京公司副总经理杨煜首先对2015年南京商业市场进行了回顾,去年南京商铺销售市场整体供大于求,总体月均去化速度较为平稳。主城区供应热点是新兴板块的南站CBD、鼓楼滨江及仙林,而虽然雨花台、鼓楼、栖霞的供应量较大,但成交则以浦口、江宁、六合等周边价格较低的区域为主。

杨煜介绍说,大型商业项目供应增大,2015年新开购物中心达67.9万平方米,未来也将保持较大供应量,而随着河西、仙林、江宁等新商圈的逐渐崛起,南京大型商业项目也越来越多,如江北的东方万汇城、仙林的中垠马群商业、河西的金鹰天地等新增供应,预计超过300万平方米。奥特莱斯的密集开业、先锋商业等跨界商业的增多,预示南京商业进入了品质化竞争的时代。

“互联网+兴起,南京商业零售市场的线上服务开始走到线下推广,以实体店的优质服务实现消费的引流,线下商业推出线上平台,预计未来线上与线下的融合趋势将进一步加强。”杨煜表示。

戴德梁行南京及杭州公司总经理汤耀光则借鉴深圳和杭州互联网金融的成功案例分析,南京可打造成泛长三角区域金融中心。电子商务方面,南京需急起直追,在与电子商务相关的海关新政策影响下,为物流园、保税仓库带来积极影响。汤耀光分析,互联网+浪潮将从投资、写字楼、零售、物流四大方面对房地产市场产生影响,以投资市场为例,众筹参与者和开发商可选择利用互联网轻资产投资模型。以写字楼市场为例,联合办公的兴起,将帮助去化过剩的存量提供出路。在零售市场上,大数据现已有效地用于评估购物中心的销售情况和消费者行为,可帮助购物中心改进租户组合、内部设计和布局。至于物流市场,物联网可以进行及时的控制管理,从而有效降低物流仓储项目的能耗费用。

南站茶都三周年茶叶大酬宾

南站茶都于2013年1月13日正式开业,三年来,南站茶都知名度不断提高,已深入市民生活,茶叶销量大幅增长。南站茶都凭借其规模大、品种全、交通便利、性价比高的特点,成为南京市民购茶的好去处。近日,正值南站茶都三周年之际,南站茶都推出岁末大酬宾活动,回馈广大消费者。

70余家茶厂设点直销 让南京人喝上放心茶

苏州碧螺春、杭州龙井、南京雨花茶、安吉白茶、安溪铁观音、云南普洱、福建金骏眉、大红袍……这些全国各地的名茶居然全部在南站茶都设点直销。来南站茶都不仅能买到正宗原产地的好茶,还能品尝到其他地方难以喝到的顶级好茶。不只种类多,每种茶都有各种品牌供市民挑选,它们有的在斗茶大会中获得金奖,有的是国内外驰名的第一

品牌,有的是茶场自种自产自销,第一时间把原产地好茶运到南京,供市民品尝。

区别于以往的低端茶城,并不是所有的茶商都能进入南站茶都。首先,他们必须拥有五年以上的经验,其次,店铺装修成本也不能低于1000元/㎡。货正价廉、高性价比的好茶吸引了无数市民和长三角地区的茶商前来购买、批发。

答谢消费者厚爱 南站茶都岁末酬宾

经南站茶都研究决定,为了回馈多年来消费者对南站茶都的厚爱,正值南站茶都三周年之际,推出岁末大酬宾活动。

为了回笼资金,清理库存,为明年新茶上市做准备,70余家茶商、百余品牌均以成本价销售。

参与此次岁末酬宾的有红茶、铁观音、

普洱茶、白茶、绿茶以及各式茶具等,南站茶都某茶场负责人坦言:“我们采取了茶场直接设点销售的模式,完全砍掉了中间环节,茶叶价格比市场良心价起码低出30%,我们不怕比价格,比品质,卖的就是性价比。”而此次大力度的降价销售,无疑是为南站茶都的高性价比增添了砝码。

地址:雨花台区软件大道茶花路(舜天南大门)南站西200米

(乘地铁一号线南延线至南京南站3号出口,或公交19、129、119、84、816路至玉盘路站下)