

# 是误会还是忽悠

## 义乌一企业“拆零”出售杭州五星级酒店



待建的凡尔顿世纪广场围墙上的广告牌

(上接 C2 版)

### ●核实

#### 开发方：我们没有销售，可能是工作人员理解失误所致

“这是个误会！凡尔顿世纪广场是市政府批下来的一个项目，我们根本就不是房产开发企业，再说我们没有销售！”

当我们以“没有预售证怎么可以卖房”向该酒店的“开发商”浙江凡尔顿控股集团股份有限公司提出质疑的时候，该公司董事长骆某这样回答。

“修建这个五星级酒店一共需要 6 亿元左右的资金，我们公司的资金还存在 7000 万元的缺口，所以同义乌一些企业采用合作的方式来建酒店。等到酒店建好后拿到银行的贷款，我们就会把欠款还清，合作伙伴还能得到 10% 的红利。万一贷款出现了问题，我们还有客房作为抵押。”

那义乌远大全程房地产经纪有限公司的卖房行为，又做何解释呢？4 月 19 日上午 9 点半，记者来到骆某的办公室，再次提出质疑。

“销售酒店的房间，这怎么可能？我们不是房地产开发商怎么可能销售酒店的产权？这可能是底下的工作人员文化素质太差，理解失误所致。而且那张大红色的宣传单，是义乌远大全程房产经纪公司的单方面行为，没有经过法人代表授权的。”

“我们一般是寻求大的公司来合作的，他们会出资租赁

一个楼层或两个楼层用于经营，从而获得楼层的经营权。小的公司或者个人想和我们合作的话，可以采用捆绑式集中投资一个楼层，这样操作起来比较方便。在合作的过程中我们以整个控股集团作为担保，有集团做担保，投资的风险会大大降低，而且接近 10% 的红利还是很划算的。如果这些公司不想马上收回款项的话，等酒店造好了他们可以拥有酒店的经营权，年限是 40 年。”

接着，他转身从黑色皮包里掏出一份名为《合作协议》的文件。记者看到，合作双方分别为浙江凡尔顿控股有限公司和浙江某大型企业，内容大致是该企业同意拿出 2.3 亿元来合作建酒店，甲方（浙江凡尔顿控股有限公司）愿意为乙方支付 9.6% 的红利等等。

“这个是合作建房，是受相关法规允许的，而且我们是一个项目，是公建性质的。原本打算本月 18 日开工，但这阵子国际会展中心开动漫节想租用我们的场地做停车场，所以开工的事情肯定要等到 5 月以后了。”

### ●结论

#### 冒用“产权式”酒店名义，和产权式酒店完全是两码事

既然如此，那凡尔顿世纪广场的宣传单上，为何大张旗鼓地宣扬“五星级产权式酒店”？产权式酒店到底是一个怎样的概念？记者采访了裕兴房

产浙江公司的姚天明副总经理。他说，产权式酒店是近年来从西方传入的一个概念，产权式酒店即投资者购买酒店的某一间客房后并不一定在酒店居住，而是将客房委托酒店管理公司出租，获取客房利润分红，同时获得酒店管理公司的赠送的一定期限免费入住权。一般来说，产权式酒店的最大特征就是业主拥有酒店独立产权，投资者可以一次性付款或分期或按揭的方式获取产权，拥有所有权，但没有经营权，并且产权往往仅有 40 年。

一位不愿意透露姓名的业内人士认为，凡尔顿五星级酒店既然是一个项目，产权属于浙江凡尔顿控股有限公司，和产权式酒店是两码事。浙江凡尔顿控股有限公司不能将部分房间的产权分割给个人或单位。换句话说就是，凡尔顿公司是没有权利将这个酒店当作产权式酒店卖给消费者的。

对此，骆某的解释是这样的。“你们对产权的理解有误差，产权并不仅仅代表房产的拥有权，房产的经营权也可以说是产权。就像固定资产不一定是房产一样。所以说，我们承诺给合作伙伴的 40 年经营权也就是产权。”

关于产权式酒店这个名称的由来，骆某还做了如下补充：“我们当初也是想过将酒店设计为产权式酒店，但是最后没有通过相关部门审批。当初我们委托义乌远大全程公司为我们做策划的时候，是想把我们的这种寻求合作者的方式宣传一下，不过可能他们对我们所说的这种合作方式

有所误解，从而就产生了产权式酒店的说法。当我们发现这个事情的时候，于今年春节前夕就已经制止这种做法了，现在怎么可能还在销售呢？这肯定是一个误会！”

### ●说法

#### 赵杭生：合作开发，基础建立在沙滩上

“这种合作开发的经营方式，对于合作方来说，存在的风险还是比较大的。”浙江大学投资研究所所长赵杭生说，“这种借贷行为，是拿经营权作为抵押的。这个所谓的风险，对于合作方来说，存在的风险还是比较大的。”浙江大学投资研究所所长赵杭生说，“这种借贷行为，是拿经营权作为抵押的。这个所谓的风险，对于合作方来说，存在的风险还是比较大的。”

“所以我说，这种合作开发的方式，基础是建立在沙滩上的。”赵杭生补充道。

发稿时，记者从杭州市房管局市场管理处了解到，他们已经对此事着手调查。市场管理处相关负责人告诉记者：“我们目前正在了解情况，如果这个开发商真的违背了相关的法律法规，我们一定会按照房地产法规的相关条例，秉公办理。”

### ●链接

#### 产权式酒店的由来

上世纪 70 年代，在阿尔卑斯山脚下，有一位名叫亚历山大·耐的瑞士人面对四季如游的游客突发奇想：如果将阿尔卑斯山下酒店的客房使用权分时段出卖给一部分有钱人，满足他们每年定期的消费需求，一定是个双赢的生财之道。于是便有了分时度假酒店（TIME-SHARE-HOTEL）或“时权酒店”的概念。这是一种消费行为，购买的只是一个期间内（一般为 15-20 年）每一年的某时段（一般为一周）的使用权，购买者必须将在这个期间内每年的使用费用化零为整一次性付款。

发展到后来，酒店方还完善了交换系统，即当顾客希望有别的地方度假时，他可以通过交换公司，交换各地隶属于该服务网络的任何议价酒店的等值使用权。这个服务网络放大了客户度假旅游的活动范围，受到了众多投资者的青睐。

再后来，在时权酒店的基础上又发展出了产权式酒店。与时权酒店不同的是，产权式酒店买断的是产权而不仅仅是时段。即将酒店每间客房分割成独立产权出售给投资者，投资者就办理产权过户手续、银行按揭贷款、最终取得房屋产权等方面而言与一般的房产买卖没有差别。但从使用的角度而论，则有很大的差异，产权式酒店的投资者一般并不居住（但大部分都可以获得酒店赠送的一定期限的免费入住权），而是将客房委托给酒店经营并分享收益回报。

#### 产权式酒店风行的理由

1、有面积小、总价低、回报高且快等优点。产权式酒店，一般都会选择在城市商圈或旅游胜地，考量给予投资客户的回报保障，必须保障有一定的住宿客源，所以城市精华地段、商圈和风景宜人的旅游胜地就是产权式酒店的首选。

2、产权式酒店改变了传统房地产的买卖关系。房地产投资一般有两种方式，一是开发投资，二是置业投资。产权式酒店将这两种投资方式融合在一起，把产品化整为零，对置业投资者而言有上述的优点；对开发投资而言，产权式酒店通过“产权”的概念，把酒店分割来出售，缩短投资周期，并可以在全国各地寻找买家，销售可以较为顺畅、轻松。

3、产权式酒店就投资理财的观念而言是较为保险的，因为它有产权保障。这种投资工具兼具获利大、回报快、风险低等优点，再加上每年享受免费入住的服务，所以能很快就风行并赢得投资者的青睐。