



**租客**  
月支付  
4386元

**中介**  
月支付  
5400元

**房东**

**高收  
低租**

# 为哪般？

海口一中介公司：系为拿下海南市场的运营策略



城城公司办公场所

1  
租客

支付一年6万余元房租仅住了3个月22天

3月7日，张松和妻子收拾完行装，从位于海口市某小区的一套三居室内搬离，这是他一口气缴纳了6万多元租下来的地方。张松称，自己没有任何违约行为，一年的房租和押金早已付清。

张松告诉记者，由于要在海口工作，居住成了首先要解决的问题。购房对张松和妻子来说还不现实，他们选择长租的方式解决住房问题。张松用手机浏览某同城网站上的租赁信息，联系了城城不动产管理有限公司海口分公司（下称城城公司）的中介人员，该公司更名前为三彩家房屋租赁有限公司海口分公司。

在业务员的推荐下，张松选择了一套位于海口市人民路某小区的房子。由于是长租，业务员称一次性付一年房租可以额外赠送一个月租金，根据协议，月租金为4752元并赠送物业费，加上赠送的一个月，折算最终月租金为4386元，优惠力度很大。张松选择一次性支付一年房租及押金，共计6万多元。

张松租下房子后，房东李刚为了给房屋新购置的洗衣机送保护罩，两人第一次见面并互留电话。被中介以“房东收房”为由通知搬家后，张松在没有任何违约的情况下，仅在租住的房子里面居住了3个月22天就搬离。他戏称自己是被房东“逼”出来的。

据了解，张松目前已与城城公司解除租赁协议，双方协商退款，约定最后的退款日期为3月11日，但截至记者发稿，张松仍未拿到城城公司的退款。

2  
房东

中介使用房屋仨月仅付一个月租金

那么房东为何要突然收回房子？记者联系上李刚，他表示，他去年经人建议将房子托管在城城公司，合同约定，该公司每个月向他支付5400元租金，支付方式为月付，双方签订协议的时间为2019年11月12日。截至目前，城城公司已使用房屋三个月，但仅支付了一个月的租金。

“1月份租金他们没有付，理由是碰上了春节。2月份的租金他们也没有付，理由是疫情当前。”李刚说，这些都没有问题，他体谅中介公司的难处，但中介公司是否体谅租户的难处，为他们减了租？李刚联系张松后得知，张松已向城城公司一次性缴纳了一年的房租。

“你中介公司不理解租户，凭什么让我理解中介公司？我追问租金的事情，

中介公司某位经理竟然称‘你就差这么一万元吗？天天追着要钱’。”李刚表示，就凭这句话，他一定要和这家中介公司死磕到底。由于拖欠房租，李刚选择与城城公司解除房屋托管协议，收回房子，同时追缴拖欠的两个月租金。

由于要收回房子，李刚与张松慢慢熟悉了，他俩发现这里面藏有不少猫腻。两人认为，城城公司是一家“玩套路”的公司。李刚说，根据协议，城城公司从他手上拿的房子每个月要支付5400元租金，然而出租后每个月只收取4752元房租，加上优惠，平均每个月只有4386元，这种高价拿房低价出租的方式需要大量租客才能维系。“这是庞氏骗局，这种套路可能是为了跑路准备的。”李刚说。

3  
中介公司

高价收房低价出租是运营策略

记者走访时，与包括李刚在内的六位房东进行了核实，发现城城公司都以“高价拿房低价出租”的模式运作。3月10日，记者前往城城公司办公场所，一楼门脸处仍挂着“三彩家”广告牌。业务员告诉记者，办公场所为滨江海岸曾经的售楼处，他们目前仍然在营业。

城城公司外联部一名刘姓经理回应，“高价拿房低价出租”是公司的运营策略，公司成立于2019年8月30日，为了拿下海南市场而如此操作。刘经理称，目前确实没向全部房东支付租金，这是由于疫情影响，没有人租房，他们

正在与房东协商解决办法。刘经理补充道，不接受协商的房东已从3月2日开始陆续收到租金。当记者要求提供房东信息进行验证核对时，刘经理以财务掌握数据为由，未向记者提供。除此之外，记者问及目前城城公司在海口拥有的房屋数量及空置率时，刘经理以商业秘密为由未向记者提供。

目前，城城公司虽称要解决问题，但房东李刚及解约租客张松仍未拿到一分钱。“这是营销策略还是一场骗局？”李刚问。李刚与张松等人与中介公司间的问题如何解决？本报将持续关注。

提醒

宜选短租  
警惕长租

李刚认为，一方面城城公司称为了占领市场，通过高价手段拿了大量的房源，每月需支付的费用不低；另一方面又以低价一次性吸收租客大量资金，以拆东墙补西墙的方式来维系运营，只要一个环节出现问题，这样的公司就会出事。

李刚说，如果房东和租客的信息不对称，在城城公司资金链断裂后，利益受损的是已经缴纳了全年房租的租客及没有收到租金的房东。他想提醒更多的人，租房时千万别选择长租，最好选择短租，将风险降到最低。

记者 畅凯 文/图