



百平方米的毛坯房，只需花费8万元就可以实现“拎包入住”；装修好的房子，无需再掏一分钱，就能收到沙发、床、窗帘等配套软装；当天下单，还可享受企业赠送的2万元家电消费基金……面对如此吸引人的公司承诺以及后续“高大上”的实地考察，一些希望装修房子的消费者心动了。不料，付款后，他们最终等来的是装修烂尾和艰难维权。

近日，羊城晚报记者收到一封来自全国30多名举报人的联名实名举报信，举

报位于广东省中山市小榄镇的广东锦睿新材有限公司(以下简称“锦睿”)和广东超本建材有限公司(以下简称“超本”)通过一个个套路将普通消费者转变成合作伙伴，将消费者的装修款转化成合作款。最终，合作不成，消费者钱货两空，有人损失高达几十万元。记者调查还发现，在佛山、东莞、江门多地也有类似公司，这30多名举报人或只是一个缩影。

文/图 羊城晚报记者

## D 官司缠身

### 企业涉多个司法案件，维权事由大同小异

据当地人介绍，“广东装饰材料基地”是一个工业园，里面不止一家公司。记者查询公司注册地发现，超本所在大楼里至少有四五家企业。在30多名举报人中，有些是与锦睿签署合同，有些则是与超本签署。

通过“企查查”查询发现，锦睿和超本的注册地同为小榄镇工业大道中20号2层，前者为二层之一，后者为之二。记者现场走访时，在二楼并未看到其他企业。举报人说法，两家公司实则为一家。有意思的是，虽然现场有多位工作人员，但“企查查”显示，前者公开披露的员工数量为4人，后者为3人，二者均为微型公司，公司法人分别为陈澄和卢小龙。前者成立于2019年5月，后者成立于2022年6月，均为在营企业。

举报人还告诉记者，这两家公司在财务上很不规范。他们打给两家公司的钱款，大部分只有收据没有发票，一大半款项被要求打到李某华、张某某、郑某峰、邹某田等私人账户。而这些收据的署名也不规范，比如收款人和经办人只有姓没有名，多为刘会计、张会计、丁会计之类。

举报人称，遭遇陷阱后，他们虽手握大量音视频证据，但维权之路艰难。当初签订的“合同”成为“拦路虎”。有举报人表示，当初签订合同时，他们发现了合同条款与该公司口头承诺不一致，不过，对方解释说，因为他们是“特殊合作”的样板房，整个区域仅此一家，并非普通装修合同，还说不需要纠结合同上的文字，“公司规模那么大，每天客户不断，不用有任何顾虑，效果图是什么样，你们家就是什么样，一站式服务，包工包料，45天就可以装好一套房”。然而，等到维权时，对方就拿出合同，跟消费者拒字眼。

“如果不继续交钱，超本就会让我们自行解约，同时严格按照合同办事。而后抓住消费者希望止损、能拿回来多少先拿回来再说的心理，让我们签署终止合同协议或转为《建材材料购销协议》，协议中要求把原合同交回，声明原合同复印件无效。”举报人说，自此超本的套路形成了“闭环”。

调查中，记者发现有其他消费者通过法律诉讼进行维权。中国裁判文书网显示，锦睿涉及多个司法案件。2022年11月，广西贺州八步区人民法院审理了原告赵运生与被告广东锦睿新材有限公司、被告赵金兴合同纠纷案。原告被赵金兴带到锦睿看全屋整装集成墙饰新型材料样板房及板材。锦睿的员工根据原告提供的房屋面积进行计算，大约需要10万元即可全屋装修完毕。原告付款后，该公司没有按时发货，经多次催问之后，其称原告支付的货款已经用于被告赵金兴的样品间展示材料里，不可能再向原告发货，还告诉原告想要回货款只能向赵金兴要求退回。原告要求赵金兴退款，赵金兴认为与原告没有任何关系，不承担退款的责任。被告在提交答辩状期间，对管辖权提出异议。最终，法院判决此案合同纠纷，裁定案件移送至广东省中山市第二人民法院审理。

去年12月，中山市第二人民法院审理了另一起案件，锦睿再次成为被告。原告邱爱雄称，因家庭生活居住需要，于2022年3月在被告锦睿处下单定做全屋木饰面材料产品等，并支付8万元。收货后发现该批材料产品质量极差属于“三无”产品，要求退货退款并三倍赔偿。锦睿辩称，收到原告合作款后，按照原告订单生产了部分产品，原告已经签收相关产品，后因原告的原因无法履行合同，所以双方在2022年5月22日签订协议书，约定解除之前的合同书。最终，法院没有支持原告，驳回全部诉讼请求。此外，在案件的文书中提到，法院查明，中山市市场监督管理局及中山市市场监督管理局小榄分局经核查，锦睿涉嫌销售厂名标注不规范及无执行标准的产品，要求其停止销售问题产品并限期改正。

在其了解到“30多名消费者联名实名举报”事件经过后，北京天驰君泰律师事务所上海分所合伙人陆开宇律师告诉羊城晚报记者：“该事件涉嫌合同诈骗，通过表面合法的合同形式，掩盖诈骗的非法目的。不能仅仅因为表面的合法性就不追究它的刑事违法性。”陆开宇说，被举报企业已涉嫌违反刑法第二百二十四条相关条款，建议受害人集合起来，前往公安机关报案，寻求司法帮助。在谈及先前案件败诉原因时，陆开宇分析称，民事法官通常不会从刑事角度去审查。

值得关注的是，30多名举报人的遭遇与近年佛山南海警方破获的“轻钢别墅”大案有明显相似之处，该案件被定性为“套路加盟”类合同诈骗案。办案民警提到，涉案公司的合同经过精心设计，没有约定具体的产品单价和质量标准，如果不是专业人员，很难看出合同的问题。最终，佛山警方从资金流向和用途进行突破，发现受害人的钱款最终被分散到多个个人账户用于私人挥霍，没有钱款用于生产经营，认为涉案公司主观上具有非法占有他人财物的故意。

暗访结束后，记者的手机仍响个不停。在某短视频平台上，仍然可以看到大量“全屋整装”预留电话半价装修，只需要几万元就可以“拎包入住”、“碳晶板整装”送家具家电的广告，点击广告直接链接到对话页面，并不显示公司名称、电话、地址等关键信息，客服只是向消费者要电话号码。记者随机点击两个广告留了电话，随后便接连收到五六个电话，分别来自佛山、东莞、江门、惠州、中山等地。销售人员一张口就是各种优惠，几万元什么都包，并且十分热情地邀请记者前往当地公司考察，套路与超本如出一辙。

# 装修变『合作』，合同藏乾坤？

## 数万元全屋整装烂尾

### 全国30多名受害者实名举报中山小榄『锦睿』『超本』建材公司

## A 一封举报信 原期待“拎包入住”，没想到只得了些装修材料

举报信中提到，来自福建、贵州、广西、四川、海南、湖南和广东等地的30多名消费者，通过某视频平台看到“碳晶板整屋家装”的广告——宣传其新型家装材料安全环保零甲醛，在全国征召区域样板房合作者100名，只要几万元便能装好一

套房还送家电。 “我们以为如今装修这么简单便捷化了，便留下联系方式。”举报人说，之后“锦睿”“超本”(后发现为同一办公地点)业务员多次邀请他们前往公司实地考察。一番考察之后，他们发现公司“规模宏大”，样板

房极其精致奢华。接待的“总经理”承诺将他们的房子打造成四星标准样板房，提供设计、生产、安装一站式服务，一次性交款后不再有任何其他费用，直接“拎包入住”即可。消费者以装修后的房子作为“区域样板房”进行合作，享有更多优惠。

举报人告诉记者，当他们付款签约后，事情的发展却与预期大相径庭。有举报人只收到了公司发来的一些普通竹木纤维板和地砖。“需要木工、泥工进场时，公司运营部说让我们在当地找工人，工资由我们

先垫付，装修完后公司统一报销。泥水完工后，定制家具时，他们却告知我们交的款已经用完，如需后期发货，需要再交数万甚至二十几万元。”举报人说，该公司之前承诺的吊顶、墙面、地面、酒柜、书柜、橱柜、电动窗帘、灯具、卫浴、电器、沙发和楼梯扶手等都没有兑现，这个时候他们才意识到落入了陷阱。

随举报信发来的还有多份证据，记者在对话截屏、通话录音、纸质“样板房预算清单”中，看到了该公司的上述承诺。



举报人收到的“三无”装修材料



↑超本公司一楼的样板房展厅装修亮丽



←何经理带记者参观的“生产车间”

## B 装修烂尾 30多人共支付350万元，房子大多只装修了十分之一

为了核实举报信内容，记者近日来到佛山一个新楼盘，找到了其中一位举报人李女士(化名)。阳台上随风飘扬的“中国结”展示着业主收楼时的喜悦，但李女士望着地上摆放的几包装修材料怎么也笑不出来。

她告诉羊城晚报记者，直到现在都不敢跟家人说，自己花10万元搞装修，只收到这么几包无正规包装、无商标、无产品说明、无执行标准、无合格证的成品。“从去年11月交钱到现在，半年过去了，邻居早已入伙，我们还在向超本讨说法。”李女士指着毛坯房说，这就是超本当初承诺为他们打造的“拎包入住”区域样板房，并且还要他们

向邻居推荐，宣称推荐成功后有35%的返点，没想到如今连装修都无法进行下去，简直血本无归。

该说法得到了另一位举报人江门张先生(化名)的认同。他付给超本的钱款多达十几万元。“我比李女士交得多，因为对方承诺给我打造更高级的样板房。”交钱之后，超本只发了一次墙面材料就进行不下去了。“对方说，钱已经用完了。如果再发材料，需要再交钱。”

张先生说，听到这样的说法，当时他就懵了：这么一点材料就要十几万元？超本表示，这些材料是按照《预算单》价格计算的。张先生拿出两本《预算单》给记者看，一

本是超本提供的，另一本是他自己在市场上询价后得到的。“市面上智能马桶2000多元，超本报价10000多元；一个普通的墙面装饰，市价3000多元，超本报价11000多元。”更让张先生无法接受的是，经过反复交涉，超本又称这些已发的材料属于合同中约定的赠送金额部分，张先生自己交的十几万元还没有用。如果要动用这笔资金，需要张先生继续从超本进货，并且只能用已交款项支付35%，剩下65%需要补交钱。

“超本承诺‘全屋整装’‘拎包入住’，现在一下子变成了我要向超本‘进货’才能继续装修。说白了，‘进货’就是要我继续交钱。”张先生捶

胸顿足，直指超本“套路”深。

记者又联系了多位举报人，他们确认了举报信内容属实，讲述了跟李女士、张先生类似的遭遇。同时，举报人还向记者提供了向当地派出所报警的回执、向信访部门提交信访资料的回执、向当地市场监督管理部门进行举报的音频材料以及该公司多位工作人员与举报人的通话录音、现场录像、对话截屏、合同单据、转账记录等，单是纸质举报材料就有一大箱。经过核算，30多位举报者向超本共交钱款约350万元，最少的交纳了6万元，最多的达几十万元。而这些“装修工程”，通常只进行了十分之一，无一完工。

## C 中山暗访 样板房与承诺极尽诱人，一谈合同却变了味道

“锦睿”“超本”到底是什么建材公司？

记者以装修者身份与某视频平台用户“锦睿新建材-碳晶板全屋整装”进行在线咨询。在表明装修意图后，客服回复：“注明城市榴电(意思为留电话)，厂全包，区域经理谈。”记者追问公司在哪里，客服回复：“小榄，全国很多工厂、办事处，榴电，转发匹域(意思为匹配区域)。”随后，记者留下了电话。

很快，一个自称“小贺”的人给记者打来了电话。在询问房子面积后，对方表示，他们是全屋整装的厂家，承诺100平方米左右的房子七八万元就可以全部装修好，能实现“拎包入住”。

对方承诺，除了水电和窗户外，室内全包，装修过程中不用再“加钱”。面对低于市场价的诱惑，记者提出太便宜不敢相信。对方表示，他们是厂家没有中间商，并热情地邀约记者前往公司考察。“可以看看我们装修好的样板房、材料展厅和生产车间。”小贺说，公司有很大的样板房展厅，装修效果“看得见”。

随后，小贺添加了记者的微信，并发来该公司营业执照和地址。公司名为“广东超本建材有限公司”，地址位于中山市小榄工业大道20号“广东装饰材料基地”。

记者应邀赴该公司参观，刚到园区大门口，就被保安拦下，在出示小贺的邀约信息后，才被放行入园。此时，一位自称“何经理”的人已在办公楼门前等候。他表示，小贺只负责邀约，当天由他来带记者参观。据举报人介绍，从线上客服到电话邀约再到现场介绍甚至到后期的维权投诉，超本会派不同的

人出面。当消费者发现这些人前后说法不一时，他们就会把责任推给前面的人。

记者现场看到，超本所在的办公楼有七八层，占地面积非常大，一楼大堂装修得富丽堂皇。记者先被带到了二楼，只见一排排小房间整齐排列，门牌上都写着经理室。何经理把记者带到了其中一间。在简单了解装修需求后，他给记者打包票，只要参加超本的“样板房活动”，公司就会补贴6万元，原价14万元的装修只需8万元就可“拎包入住”。随后，何经理开始带记者进行参观。

首先，来到一楼。这里设有多个装修华丽、用料考究的样板房，现代风、古典风、北欧风应有尽有。何经理说，仅样板房展厅就有5000平方米，这些样板房所用材料都是他们公司生产的，所以才能做到“出厂价”。记者提出，如果看中的材质和送来的不同怎么办？何经理表示，会出3D效果图，按图纸来装修。

接着，记者又被带到办公楼后面的材料展厅以及位于四楼的生产车间参观。这两处厂房面积很大，但里面堆放的材料并不多，只有几名工人在劳作，并没有大厂的规模。有些堆在货架上的材料已经落满灰尘。记者表示，虽然进行了参观，但作为外行也看不出什么问题。何经理说：“你只要看到我们公司有什么设备就行了，不是挂羊头卖狗肉。你所要了解的不是这些信息么？防止别人把你的钱卷走跑路。”

参观一圈后，记者又被带到经理室，开始正式谈“钱”。据举报人介绍，经过前面几个环节后，不少人已经对这家公司深信不疑，甚至

沉浸在房子装修亮丽的幻想中。有的人兴冲冲直接转账下定，合同都是后面才签。事实上，事情的“乾坤”就隐藏在这些“合同”中。

在记者强烈要求下，何经理同意先签合同再付款。在询问房屋地址后，他拿来了合同，并表示记者的房子周边没有他们公司的样板房，可以参加“样板房活动”。正值“五一”活动期间，样板房客户还可以额外获得2万元的家电消费基金。

记者对此欣然接受，打开合同细看时，却发现一直在谈的“装修”突然变了味。合同显示，甲方是广东超本建材有限公司，乙方是记者。其中提到，“鉴于乙方对甲方全屋整装集成墙饰新型材料等系列产品品种、规格、质量、用途以及合作模式和价格的认同……提出打造样板房使用甲方集成墙饰新型材料系列产品……乙方及乙方样板房是独立经济主体……乙方方向甲方支付合作款8万元，同时甲方按照出厂价向乙方提供6万元的材料用于乙方打造样板房和2万元额度的材料，作为乙方装修样板房所需的施工费用补贴”。原本计划装修房子的消费者，怎么突然变成了“独立经济主体”，装修突然变成了“合作”？

何经理的解释是，因为“有买有送”，只装修不做样板房，就没有6万元的优惠。如果做了样板房，等装修好后，只需要免费提供两个月的参观时间。“我们不会住进去，有客户去，我们会跟您约一下时间。”何经理还说，虽然写的是“合作”但没有经营约束，也没有要求达成多少营业额。这些说法听起来似乎对消费者没有太大影响，不过，在合同第二章提到，“合同期内

乙方后续下单进货时，享受出厂价35%返还，直至乙方合作款及补贴还完为止。”举报人表示，在发完一次货后，超本要求他们交钱才能继续发货主要依据的就是这一条。

记者又提出，是否要量完房再报价。何经理打包票说：“只要你拿来的房子面积是这么大，(支出)绝对不会有差。”也就是说，8万元足够了。记者表示，装修要约定使用的材料，合同中并没有相关信息。何经理又拿出一份《全屋宅配十大空间定制》的清单。该清单按照客厅、餐厅、阳台分类简单列出了硬装和软装的材料名称，没有详情，更没有具体价格。按照何经理的说法，有这些内容就足够了，并不需要把价格写进合同，这份清单会附在合同的后面。

举报人告诉记者，合同很长，条款很多，有的人没有看就签了名，有的人看了发现问题，也被对方以“这个合同是标准的版本，跟你们做样板房的不一样”搪塞过去。还有举报人表示，曾提问“合作款”和“装修款”是否一样，得到的回复是“一样的”。

暗访最后，记者提出要看看超本在中山打造好的业主样板房。这一次，何经理没有爽快答应。一开始就要先预约，接着又说要达成合作后才能带记者去，后来又变成要交一万元才能看。总之，何经理始终未向记者说明什么地方有已完成的样板房可供参观。

对于超本提供的上述合同，广州一家知名装修公司的负责人告诉记者，这显然不是装修合同。“通常装修合同要包含工程项目内容，比如几个房间、几个洗手间，约定如何装修等，还要包含承包方式、质量标准、造价等等。”该负责人说。

### 回应

#### 被举报企业负责人未直接回答问题

#### 先说“口误” 又言“水军”

5月8日，羊城晚报记者几经周折联系到了超本负责人沈总并进行了电话采访。该负责人确认“锦睿”“超本”是同一家公司。得知有多位举报人投诉该公司后，沈总没有主动向记者了解投诉内容，而是不断追问举报人信息，并称愿意满足举报人诉求。

记者提出，是否真的可以几万元做样板房，并且硬装、软装全包？沈总没有直接回答，只是表示在软装方面，如果合作样板房后，后期能够介绍新客户的话，会有返款。他还说：“我们不排除是(销售)口误，也可能是客户理解有误。”

为什么“装修”变成了“合作”？沈总回复，他们的客户有做样板房的、有买材料的，合作方式很多，客户可以选择。谈及举报人投诉装修烂尾，沈总则表示：“前段时间有一帮网络水军在搞事，已经向公安部门备案。”他还强调，该公司有装修好的业主样板房，但是其本人不在公司，所以没办法让记者参观。对于“锦睿涉嫌销售厂名标注不规范及无执行标准的产品”的问题，沈总称，已经进行了产品调整。

有关这宗举报投诉，到底是合作纠纷还是企业的确定在违法违规经营等问题，羊城晚报记者将进一步采访监管部门并持续关注事情进展。