

如何避险健身房跑路？ “三限”治乱象 预付禁超2万

《上海市体育健身行业预付式消费经营活动监管实施办法(试行)》出台

在各式各样的销售推荐和折扣诱惑下，你健身卡里的储值金额是否已有些惊人，你会籍身份的有效时长又被“画大饼”到了何年何月？从3月1日起，在上海的地界上，这些跟消费者最息息相关的细节就都要新规新办了。在《上海市体育健身行业预付式消费经营活动监管实施办法(试行)》问世后，虽法不溯及既往，但着眼未来它却具有重要意义。

本版撰稿 本报记者 章丽倩

现实：法不溯及既往 意义：新办法掌未来

法不溯及既往，这是一个法学术语，讲的是法律条文的溯及力。将于今年3月1日起施行的《上海市体育健身行业预付式消费经营活动监管实施办法(试行)》(以下简称《监管实施办法》)，尽管它并不能为已遭跑路健身机构坑害的群体在挽回经济损失一事上提供新的助力，但作为志在握紧未来方向盘的付梓条文，它具有重要意义。

“法院无法通过审判让一家已经资不抵债的企业‘创造’出新的财产来偿还债务。司法的作用在于尽可能平衡利益，保障程序正义和法律适用，而非消除所有因市场风险导致的经济损失。面对大量的健身机构跑路退费纠纷，有关部门选在这个时间点上印发《监管实施办法》，是一次主动担当。”卫新，他既是上海市律师协会体育专业委员会主任，也是上海市体育局法律顾问，在昨天《监管实施办法》的媒体通气会上，他是以嘉宾身份出席并做了专业分享。

从颇具知名度的兆韦德、威尔士、舒适堡等原行业龙头，到相对名不见经传的更多健身机构，闭店停业潮成为行业之痛。每一次品牌的跑路，都会让消费者陷入追讨困境并大概率

蒙受损失。恶性循环何时休？

上海市体育局规划产业(法规)处副处长俞剑向记者介绍，在过往的行业监管和调查中他们发现，传统体育健身企业普遍高负债经营，通过售卖超长卡和大额私教课，引导消费者提前预支高额费用，而财务核算按照收付实现制，预收资金用于支付当月运营成本后，结余投入新店，并在不断扩张、过度竞争中，炒高了店铺租金、人力成本。这一“寅吃卯粮”的不良经营模式，重销售轻服务，重度依赖现金流，一旦资金链断裂，直接影响日常经营，甚至出现非正常停业的情况。近年来，消费者消费理念趋于谨慎，对体育健身行业的消费信心下降，部分传统健身企业营收大幅降低，已经难以覆盖经营成本，经营风险激增。

正是有鉴于这些现实之痛、行业之痛，带着旨在有效监管体育健身行业预付式消费经营活动的使命，《监管实施办法》问世了。《监管实施办法》由上海市体育局、上海市商务委员会、上海市文化和旅游局、中共上海市委金融委员会办公室、中国人民银行上海市分行、国家金融监督管理总局上海监管局制定印发，自今年3月1日起施行，有效期至2026年12月31日。

健康业态不“偏心” 健身机构亦能受益

面对行业内的乱象，星之健身副总经理朱俊早就心有戚戚然。他记忆中在2001年时，申城市面上一张健身卡卖2600元左右，结果到了近两年，受乱象竞争影响，一张卡的售价可能跌到1000元甚至更低。“皮之不存，毛将焉附。其实几年前我们就在期待了，现在终于有了这个新政策、新规定，我们非常希望行业能够再次好起来。”

健康业态的标准之一应当是共赢，聚焦健身行业和此次新印发的《监管实施办法》，那就应当是消费者和健身机构都能从中受益。前文中，记者从消费者视角已做了不少展开，那么说到健身机构，在“小额、短期”的预付式消费新赛道上，它们又能如何操作和发展呢？事实上，早就有人成功实践，在多年推行此番“三限”规定更小额、更短期的会员服务的情况下，他们逆风发展，已经走出了属于自己的路。

开业于2013年的中田健身，它的主要业务是私教工作室。“我们就售卖两种卡，一种是次卡，最多只卖10次，只有在卡内次数不超过五次时，我们的会员才可以续卡。也就是说卡内的次数最多只有15次。另外一种卡是包月卡，相对卖得更多，分一个月、三个月、六个月不等，最长就六个月。只有当卡内时间剩一个月以内时，我们才同意让会员续卡。”在中田健身总经理朱兴亮看来，仅售短期产品的好处是更能保持教练的服务积极性，减少与消费者的纠纷，同时也让公司在成本控制方面时刻保持清醒。“目前，我们在国内做到了51座城市，上海开店最多，是大本营，有大约350家。我们的广告牌支出比较少，主要靠口碑和网络平台传播。”

当“20年卡”“终身卡”甚至更加花里胡哨的“宇宙卡”大行其道时，有些健身机构顶住了压力和诱惑，塑造出了“短平快”的自身竞争力，实现逆风发展。朝未来望去，当消费者们去到健身房的路上荆棘变坦途，相关信息更加透明可查，也许多卡健身的消费模式也将兴起。

加五磅健身总经理张哲瑜，他是一位职业健美运动员，还拥有多年留学后回国发展的背景。通过对国内外市场的深入观察，张哲瑜相信多卡健身的消费模式应该不远了。“当消费者跳出了与一家健身机构长期绑定的传统模式后，未来他们完全可以按照生活圈就近原则，在家和公司附近都办短期卡，用一个完全合理的价格可以享受更好、更便捷的服务。”



运动健体已成刚需 “踩坑”用户 重新拾信心

每当有健身机构跑路，就会出现受坑害的消费者，有些运气比较差的人甚至可能是被坑了这一波又赶上一波。“在预付式商业模式下，从司法审判来说，消费者维权属于是事后的一种方式。近年来，由于非正常经营导致消费者维权的案例激增。”上海市律师协会体育专业委员会主任卫新坦言，隐性成本高、维权成功难度较大往往是此类案例的共性。

那么，在明知水深的情况下，为何还总有消费者被狠狠套牢呢？很关键的一条原因——在专业健身房内运动健体已成为不少都市人的刚需。既是律师也是被坑了储值卡余额的徐元昊，这回他就以消费者代表的身份，跟记者讲了自己的踩坑经历。

“我们长宁办公室的楼下，本来有一家行业头部的健身房，我们挺多律师都在那里办了卡。应该说，健身房里的专业配套在公共健身场地里是很难找到的，各方面都挺满意。因为工作比较忙，我一周最多去三四次，结果卡内只消费了几千元，健身房就跑路了，把我们会员转去了另一家新的健身房。换过地方后，权益完全不一样了，还被要求再充值。”徐元昊表示工作时的自己会对合同细节比较较，但轮到到自己的私事，尤其是带有刚需属性的私事时，因为没得选，反而松懈中了招。

在被健身卡坑了一把后，徐元昊原本已在考虑要往家中购置一台椭圆机将就，不过，随着《监管实施办法》的印发，如今他对挑选一家靠谱的健身房重新上路又有了点信心。“我觉得《监管实施办法》还是非常有利，它的‘三限’让我们有了更多明确的信息。”



章丽倩 李铭坤 摄

从“销售导向”回归“服务优先”，“三限”规定最醒目 预付卡金额不得超过20000元

刚刚印发的《上海市体育健身行业预付式消费经营活动监管实施办法(试行)》(以下简称《监管实施办法》)有五大亮点可叙，其中最醒目的当属“三限”规定。

在各式各样的销售推荐和折扣诱惑下，你健身卡里的储值金额是否已有些惊人，你会籍身份的有效时长又被“画大饼”到了何年何月？从3月1日起，在上海的地界上，这些跟办卡消费者最息息相关的细节就都要新规新办了。

“三限”规定是《监管实施办法》中的核心条款，经过多方反复平衡考量，现规定如下：经营者对同一消费者一次性收取会籍类预付款金额在5000元以下、时长在24个月以下；课时类(团操、私教、教等)预付款金额在20000元以下、次数在60次以下；储值类等(兜底)预付款金额在5000元以下。经营者对同一消费者收取各类预

付凭证预付款总计不得超过20000元。

据记者了解，为了给“三限”规定赋予合理的时长和细分金额上限，既要攻克沉疴又要“放活”市场，有关部门进行了充分调研和反复论证。比如，召开过10轮座谈，听取经营主体、市人大代表、市消保委、市单用途卡协会、市健身健美协会等各方意见建议；通过微信公众号向网民开展预付费相关金额、期限、私教课时、次数等消费意愿调研，共计1677人次；反复多轮听取行业大中型传统健身房和新型自助型健身工作室经营者意见，并通过行业协会峰会向经营者发起不记名投票调研等。

如今这版“三限”规定，可说是既切实考虑了行业现状和消费发展趋势，也借鉴学习了国内外健身行业的实际情况。推动“三限”规定落地，是为了促使经营者合理设定预收资金规

模，加强经营风险控制，避免盲目扩张和过度竞争，从“销售导向”回归“服务优先”。据了解，从长远来看，在经过试行后未来“三限”标准还可以根据行业实际情况适时调整。

除了首次设立体育健身行业预收资金“三限”规定外，《监管实施办法》还有另外的四大亮点，分别为：经营信息公示、书面告知义务；订立书面合同，订立合同示范文本视为履行书面告知义务；“鼓励式监管”引导经营者提供“小额、短期”预付式消费服务；“商家上平台，消费者做选择”，鼓励探索使用公证提存。

记者从通气会上了解到，在上海市司法局和长宁区公证处的大力推动下，目前本市已有体育健身行业的经营者试点成功了预收资金公证提存方式，将预付资金存入公证处账户，实现“先消费后结算”，确保了消费者预付费的安全。