



闭着眼买地? (资料图片,与本文内容无关)

## 房企爱玩马甲游戏

最近国内最热的一则有关土地市场的新闻,主角是一家叫做福润天成的房地产公司,这家于去年9月成立、注册资金仅为1000万元的神秘房企以46亿元摘得上海长宁区新华路地块,再次刷新今年上海总价“地王”纪录。各大媒体不仅关注46亿元天价,而且关注福润天成这个“马甲”背后的真实身份。本期“金楼市”关注的正是从马甲公司拿地开始的“马甲游戏”。

### 身披马甲 方能低调上演“蛇吞象”

为何一个注册资金仅为1000万元的房企可以参与竞买起价高达29亿多的地块?

在南京,土地市场上的马甲房企并非个案,较为知名的马甲拿地案例有博泽投资有限公司(和记黄埔马甲)、瑞嘉投资实业有限公司(招商马甲)和实创投资有限公司(九龙仓马甲)、上海君元地产(保利马甲)等。

根据《招标拍卖挂牌出让国有土地使用权规定》,出让人(市、县人民政府土地行政主管部门)应当对投标申请人、竞买申请人进行资格审查。对符合招标拍卖挂牌公告规定条件的,应当通知其参加招标拍卖挂牌活动,《江苏省国有土地使用权招标拍卖挂牌出让办法》中也提到,拍卖人对报名的竞买人应进行资格审查。经审查合格的竞买人缴纳保证金,并发给统一编号的应价牌。

对于资格审查过程,南京市国土资源局相关负责人向记者做了介绍,竞买方在竞买前须提交营业执照、房地产开发资质等级证书、公司章程、竞买保证金承诺书等相关材料,此后,才是“保证金”这条一目了然的“资格审查”线。以NO2007G82地块为例,市国土资源局的公告显示,两家拿地公司缴纳了2.45亿元(港币)竞买保证金,但未缴纳其他任何款项。记者了解到,在如今的具体执行环节,南京土地出让保证金的数额按不低于起始总价的20%的比例缴纳。除特殊情况外,对房企的注册资金不作限制。

值得注意的是,在南京工商局的官方网站上,除了注册时间、地点、企业法人等基本信息外,房企马甲公司的注册资金并没有对外公示。

耐人寻味的是,当时与朗诗共同拿下仙林大浦塘地块的上海君元地产曾在业内引发众多猜想,但其实查询上海工商局便可知,这家公司成立于去年7月,其法定代表人正是保利地产副总经理胡在新,公司注册资金为500万。

南京弘略房地产营销顾问有限公司总经理郑远志告诉记者,大牌房企用马甲拿地主要出于两个考虑,一方面是减轻来自竞争对手方面的压力,使用马甲更加低调;另一方面则是减轻来自舆论和主管部门的压力。

### “禁买令”只约束马甲公司?

2010年9月,国土部、住房和城乡建设部曾下发《关于进一步加强房地产用地和建设管理调控的通知》,通知中指出,对发现并核实竞买人……因企业原因造成土地闲置一年以上的、开发建设企业违背出让合同约定条件开发利用土地的,在结案和问题查处整改到位前,国土资源主管部门必须禁止竞买人及其控股股东参加土地竞买活动。

翻阅媒体报道不难发现,该通知出台后,仅有北方少数几个城市曾执行过这一“禁买令”。以曾执行过“禁买令”的长春为例,其“禁买令”只针对拖欠土地成交款的具体开发企业,也就是说,如果某房企以马甲公司身份拿下的土地由于自身原因发生闲置,“禁买令”也仅止于这一马甲公司,并不牵连到房企本身的拿地资格。

为此,记者就这一禁买令询问了南京几位业内人士,不少人均表示已不太记得有这一规定。但事实上,禁买令在南京一直按照规定在执行,南京市国土资源局相关负责人还以NO2007G82地块为例做了解释,经政府批准,收回土地使用权已超过1年,按照规定,上述两家公司具备参与竞买的资格。

### 马甲公司有助于降低财务成本

注册马甲还有其财务优势。

此前有媒体报道过,由于房地产信托高于普通产品的融资成本,所以会有一些房地产公司通过改变标的物 and 取消房地产信托名称的方式实现曲线融资。

一位熟悉房企融资的知情人士告诉记者,上述方式毕竟只是少数,大公司远比马甲公司更容易融资,马甲公司融资同样需要抵押或担保。如今,除了政府基建类信托成本较低外,地产信托和普通信托的融资成本已经基本相当了,因此,房企马甲的优势并不在融资方面。

南京新景祥业务发展咨询中心副总经理王慧告诉记者,房企使用马甲主要有三个方面的考虑:低调拿地、资本运作和财务税务。以财务税务为例,有些公司此前的财务税务比较复杂,就会用一家财务状况比较清晰的马甲公司去拿地。“相较于更为知名的母公司来说,这些规模很小的马甲公司在税收方面的灵活性要大得多。”



温顾知新

## 助人不乐

最近比较郁闷,不为别的,只因帮人买房。

因为职业的缘故,自认是个热心肠的我,这几年没少帮人买房子。托我买房的人一般都还满意,经常要请我吃饭,而我一般也都是婉拒:举手之劳,助人为乐嘛。

可这次却是个例外,托我买房的人不仅没说请我吃饭之类的客套话,临了还丢给我一张“保修通知书”。我数了一下,一套不足150平方米的房子,交房时验房师竟然验出了大大小小46个问题。除去面砖、地板空鼓不整齐、踢脚线开裂、门框安装不正等常见问题之外,竟然还有“燃气灶预留尺寸不对导致灶台太高”这样的低级错误。

近日和一群来自各地的书画家频繁接触,一来二去,我不小心成了他们的购房顾问。有画家为退休打算,想在江宁方山风景优美的地方买套别墅作画养老;有画家想投资个稳赚不赔的商铺留给儿子,一铺养三代嘛;那套验出了46个问题的,就是一位外地书法家买的房子。他对那个92cm高的灶台哭笑不得:这样的灶台,难不成让我老婆垫上小板凳炒菜?

物以类聚,人以群分。有了这位书法家的遭遇,被我顾问的那些书画家们还会再选择这家开发商的房子吗?但是,谁能保证我推荐的江宁方山附近的别墅就不会有问题?谁又能保证我推荐给那位画家的商铺未来不会因为经营不善而养不了三代?

想起我当年买车,也是找了同事帮忙提前提了车。开了两三年,瓷实得很,不仅从没出现过任何问题,车子配置的“城市自动刹车系统”还帮我这个马大哈避免了几次追尾。以致每每有人夸我的爱驾。

为什么同样是商品,质量就相差这么大呢?

难怪王石成为大众途锐首位车主之后,近日又代言了JEEP全新大切诺基。广告拍得很大片,王石的独白也很深刻:真正靠近自己,你明白那些融进你生命的,不是万科,不是珠穆朗玛,或者乞力马扎罗,而是走向它们,和告别它们时,留下的脚印。

请站在中国地产第一品牌之巅的王石,来给象征力量、速度和开拓精神的汽车代言,耐人寻味。任谁弱一点,这种跨界组合都无法完成。

而这种跨界从某种程度上,也证明了地产商混得比车商滋润、妖娆。

你见过哪个车商给楼盘代言过?不管是收购了沃尔沃的李书福,还是傍上了奔驰的王传福,都没这个福分。

车子比房子好玩儿多了。造出来的车据说要进入发改委的目录才能上市,出了质量问题得全体召回,售后服务更是一辈子的事。

而房子,好像卖了就万事大吉。

房市低迷时,也可以先不卖房,腾出空来去欣赏一下自己留在珠穆朗玛抑或乞力马扎罗的脚印。

车子不好卖的时候,却不能关了厂子,除非你跑路。

房市再不好,房价总在涨着。车市再好,车子也是越卖越便宜。

比比苦逼的车厂老板,地产商是不是该庆幸自己没投错胎?

庆幸之余,我还是想建议那些霸气侧漏的楼盘,是不是也该练练内功,让你们自己,也让乐于助人的我,真正助人为乐?

顾梅