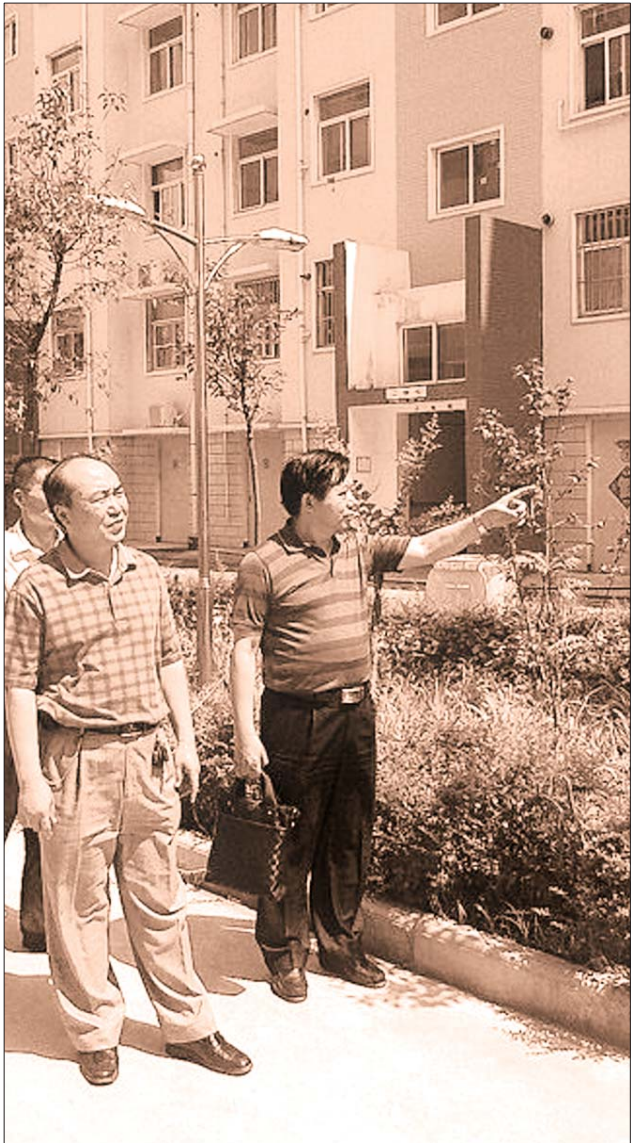


## 深读·读人



## 3万元小公司

最近,杨金城频繁“走基层”,到许昌市各区县考察项目。虽然是一个房地产老板,但他的排场不大,别家老板坐着奔驰招摇过市,他的车子却只能勉强护住门面。

各种咨询电话不断,还有很多外地同行专程赶到许昌找他“取经”,他的惠民房地产开发有限公司“庙”很小,租用着一家土产公司灰突突的老式办公楼,全无气派。所幸这些前来讨教者大多是在房地产市场刚刚起步者,个别人甚至是还没入行的机会主义者,对此倒不惊讶。

“房价压得这么低,会不会赚不到钱?”

“那不会,我们能保证7%的代理费。投放广告,盖售楼处、银行贷款,钱都给了中间环节,给了银行,而我们省掉了这些环节,成本就跟着降下来了,赚得不比别人少。现在房地产市场不景气,他们一个月能卖几套房子?时间拖得越久成本越高,一个楼盘十年还售不完,那就不赚钱了。”

对这笔账,杨金城了然于心,而这并不是他全部的如意算盘。一位杨金城曾经的合伙人说,这种模式使进入房地产市场的门槛大大降低,并且很适合规模小的房地产公司,能帮助他们在当前严厉的调控政策下躲过灭顶之灾。

杨金城自己无疑是这种模式的直接受益者。他在许昌房价已经直线飙升后才进来争取分一杯羹,一直以来,他都异常低调地运作代建住房的事情,原因之一即是防备其他地产商的打压。

据多位知情人讲述,杨金城此前的履历并无多少闪光点:早年做过打字员,后来到许昌市劳动局下属机关工作,表现平平,再后来调到某银行上班,与同事相处不融洽,在一次竞聘中落选,遂离开银行,和朋友到信阳开办量贩,生意最终惨淡收场,杨金城这才开始琢磨开发房地产。

他到全国多个城市进行考察,在对照了集资建房、合作建房、开发商建房、合作社建房等模式后,杨金城想到了代理建房。用他的话说,“我是将这几种模式都结合起来,取其所长,

为我所用。”

其实这仍属于合作建房的范畴,在游说了几位朋友后,他们对杨金城的想法表示了极大兴趣,有7人愿意出资合伙。他们中有退休的许昌市领导、机关退下来的干部、电视台的、银行的,还有律师。

集资建房早已被叫停,从一开始,他们就想规避集资建房的法律风险。2007年初,注册资金才3万元的许昌市惠民房产中介服务有限公司成立,杨金城是法人代表,公司开展住房建设中介代理咨询服务,经营范围包含代理住房建设。

正是这3万元的小公司可以让杨金城名正言顺地召集建房者。但在公司注册时,代建住房在许昌的工商注册史上尚属首例,连河南省工商局也拿不定主意,上报国家工商总局后,在几家中央媒体的推动下,杨金城的中介公司才得以揭牌。

“这是一个新生事物,可以大胆尝试,但一定要合法合规。”这是许昌市有关部门的意思,于是杨金城不敢太张扬,只能低调展开下一步。

## 拿地的打击

中介公司运转大半年后,杨金城和7名合伙人加紧注册成立惠民房地产开发有限公司,从事拿地和房地产开发工作,他自己担任公司董事长。

“这两个公司实际上是一套人马,成立中介公司其实是为了规避非法集资的风险,这其实是钻了政策的空子。”公司成立之初的一位合伙人说。

公司没有资金可以直接参与房地产开发,杨金城的设想是要用大大低于市场价的房价作为噱头,找到足够的购房者,用他们的钱去买他们中意的地,再用他们的钱去给他们盖房子,从中收取7%的代理费。整个过程都无需垫资,这就是公司营利的逻辑。

既然是“空手套白狼”,如何取得购房者的信任尤为关键,深谙地方政治环境的杨金城是有备而来。

公司员工称杨金城在当地人脉广泛,公司的多位合伙人都都不是“省油的灯”。一位不愿透露姓名的消息人士介绍,合伙人中有不少在许昌当地很有声望,比如有市人大常委会某原副

这几天,杨金城开始躲避媒体,并尽量低调、再低调,淡化、再淡化。他很害怕“高调”会导致自己在许昌“混不下去”,而对于媒体封他的“许昌样本”,杨金城有些惴惴不安。

在河南许昌,杨金城通过集资代建的模式,为购房者代建住宅小区“书香苑”,均价比同地段房屋低35%左右。

但杨金城很清醒,他知道,这次成功的偶然性太大,自己未必次次都有这样的好运气,下次成功就不知道啥时候了。

◀杨金城(右)在“书香苑”小区查看工程进展情况。

杨金城：  
代建房成功  
并非偶然

文/本报记者 龚海

## 核心是信任

“如果政府能高调推动代理建房就好了。”杨金城一直信赖政府强大的行政力量。

不过,有合伙人对此完全不抱希望,觉得土地财政让政府不可能公开支持惠民公司的做法。然而,阴差阳错的是,惠民公司还是受了当地政府的“惠”。

由于地价过高,楼市萎靡,拍下安装总公司地块的那家房地产公司后来又向政府提出退地。接着,安装总公司职工借厂区拆迁开发改善生活条件的希望落空后,开始四处上访,这让政府颇感棘手。多家房地产公司都不愿接手,政府找到杨金城,希望他以63.1万元/亩的原价接下原本流拍的土地。

知情人士透露,虽然是按原价接手,但政府在土地面积上给予杨金城照顾,实际单价也就55万元左右,并且还在各种审批手续上一路绿灯,税费也给予减免。

杨金城找到魏都区的教师们,重谈建房事宜。考虑到建材涨价等实际情况,房屋单价约定为1600元。由于第一次拿地失败,这次只有300多人预交了建房款,但在接过地后,随着“书香苑”项目开始实施,许多客户找上门来交房款,甚至不惜花钱走后门,房屋很快被预订一空。

“代理建房模式的核心是信任,关键在拿地,拿地是信任的基础。”杨金城深有感触,项目开始后,一切都按部就班进行,因为施工方一般先期垫付建设费用,杨金城得以根据工程进度分期向购房者收缴房款,并拿来与施工方结算。

为了增强购房者对公司的信任,房屋的户型设计会听取购房者的意见,公司的账目也实时公开,成本一目了然。预交的房款设立专门账户由购房者 and 惠民公司共同监管,只供住房建设使用。

从2009年9月动工,杨金城有一时间就到工地巡查,除了房屋质量,他几乎没有什么好担心的。公司员工一直寥寥无几,因为他不需要庞大的营销团队,没有售楼部、没有广告支出、不依赖银行贷款,利润也已提前限定,等到2011年6月一期的400

多套房屋交房,杨金城闷着声完成了一次完整的代理建房过程。

## “公益商人”

还有4幢小高层没有完工,杨金城还没有核算公司开发“书香苑”最终的收益,但有人估算利润至少在10%。能确定的是,通过这个项目,杨金城完成了一次财富的巨额积累。

对于一向被视为暴利的房地产行业,杨金城的利润或许不算最高。他说:“我们把利润让给了买房者,让他们在这里有家的感觉。至于我们因为风险低,资金回流周期短,也有保障,况且房地产暴利的时代已经过去,所以算起来还是挺合适的。”

有6位最初的合伙人现在与杨金城分道扬镳,进入别的房地产公司工作,他们希望有合适的机会将代建模式复制到其他楼盘。

经过“书香苑”项目,他们所有人都知道这种代建模式在前期招揽客户以及掌握土地拍卖信息的重要性,而这些都需要熟络的社会关系,否则会举步维艰。

一位前合伙人称,由于人脉资源的限制,惠民公司的代建模式可能仅限于许昌本地,到了外地,一旦不熟悉情况,打通不了各种复杂的关系,集资、买地几乎没有可能。“现在开发商还是很强势,越是大城市,越是以有代建模式的生存空间。”

随着这些在当地产有能量的合伙人的离开,杨金城挑起了公司的大梁,公司的实力还不足以让他随心所欲地推进代建模式,他多次考虑拍地,但都无果而终。

不过杨金城相信,在不同的地方,代建模式可以变换不同的形式,来圆中低收入人群居有其屋的梦想,甚至能以这种市场的办法来达成政府的民生目标。

“我有时想,这个社会需要有责任感的人,不然你放着七八千万的利润不做,而来做这个(代建住房)。”尽管做得并不顺当,但杨金城心里早就有所准备。还好,在下一个代建项目没攥在手之前,因为公司日常开销不大,他不需要为维持营生犯愁。

杨金城不觉得自己是唯利是图的商人,他认为自己的所作所为甚至渗透着公益。