

## 地方政府好大喜功,开发商追求短期效益

# 商业地产泡沫隐现

■ 本报记者 张艳蕊

商业地产正在进入疯狂扩张期。很多人不必刻意观察也会发现,自己所住小区附近都已经有了不止一个商业综合体已建成或正在建设、招商中。

一份来自中购联的《中国购物中心发展报告 2012—2013》报告显示,2011年底,北京拥有 245 家购物中心,但有 216 家是 2004 年——2011 年开业的,645% 的增速居全国城市首位。从数据分布上看,天津和重庆这两个城市购物中心数量高于其他二三线城市,增速仅低于北京。

商业地产同盟会秘书长王少山在接受《中国企业报》记者采访时表示,在未来 2—5 年间,商业地产的这轮泡沫就会被击穿。他同时预计,泡沫会按照一线、二线、三线城市顺序逐一体现乃至破灭。而企业法人和购买群体,也将会为此轮疯狂付出血的代价。

政府、开发商、商业投资者均看好前景,目标消费群体能获得便利,商业地产泡沫如何产生?又将如何释放?为此,《中国企业报》记者对京津冀三地部分商业地产项目进行了实地调查。

### 环境之困——

#### 绕不开的经济基本面

商业地产作为商业用途的地产,区别于以居住功能为主的住宅房地产业,以工业生产功能为主的工业地产等。商业地产广义上通常指用于各种零售、批发、餐饮、娱乐、健身、休闲等经营用途的房地产形式,从经营模式、功能和用途上区别于普通住宅、公寓、别墅等房地产形式。以办公为主要用途的地产,属商业地产范畴,也可以单列。国外用的比较多的词汇是零售地产的概念,泛指用于零售业的地产形式,是狭义的商业地产。

无论是商业地产还是住宅地产,都脱离了经济基本面。

房地产宏观调控的紧箍咒让一些已经有了部分资产积累的地产业开发商开始寻找新的突破口谋求转型,记者在调查过程中发现,进入商业地产的开发商中,有一部分确实是因为住宅地产的政策调控而转向商业地产。

记者在与北京一河之隔的河北省廊坊市下辖三河市燕郊开发区看到,原燕郊住宅地产开发商近年来纷纷转向了商业地产项目:汇福地产的汇福健康中心项目,其中部分面积将用来建设商城;兴达地产规划打造的运河源商业街项目;燕达地产在完成了其燕达国际健康城项目后,目前已全部转向燕郊国际商城——首尔园项目。

记者试图与燕达集团董事长李怀取得联系未果,后收到短信回复称不便接受采访。但在项目现场看到,作为河北省重点支持的燕郊八大项目之一,首尔园已经开工建设,部分广告宣传栏已经立起,还有的正在挖坑竖柱焊铁架,工地内部也已经开始挖坑做地基了。目前,首尔园已经成了当地一个地标。

然而,商业地产是一个投资大、投资回报慢的行业,面对当下的金融环境,转向商业地产的开发商能否经得起资金实力的考验?

商业地产是近年来一个热门词汇,王少山在接受记者电话采访时指出,国内的投资渠道相对比较少,商业地产在消化资金以及地方官员建立政绩、形象工程方面作用比较大,已经成为各地政府用来消化投资和进行泡沫或乱象,这与 2008 年前的住宅泡沫何其相似。这包括部分城市



很多开发商将商业地产作为圈地和圈钱的手段,以卖商铺为目的,而不是靠经营项目实现年租金的增长为目的,急功近利的心态导致泡沫化。

本报记者 林瑞泉/摄

效益,往往不是考量重点。

5月20日,目前国内规模最大城市综合体“苏州中心”在苏州工业园区区开建。苏州中心由 10 幢建筑构成,规划包括 500 米和 450 米超高层建筑各 1 栋、100—200 米高层塔楼 7 栋、大型商业建筑 1 座,拥有国内单体规模最大的购物中心,占地 21.1 公顷,规划总建筑面积 182 万平方米,总投资约 285 亿元。

5月30日,天津的商业地产项目——红星国际广场晶海购物公园正式动工,据介绍,晶海购物公园作为红星国际倾力打造的大型商业综合体,欲成为天津市新的商业中心,此项目投资 87 亿元,属巨型 shopping mall,建筑规模达 90 万平方米。其中晶海公园建筑面积为 25 万平方米,是集购物、休闲、娱乐、美食等功能于一体的公园式大型商业综合体。预计将有 2000 个商家入驻,日人流量超过 20 多万的消费客群,每年 30 亿元的成交额与万达联手打造天津河东新商圈。

然而,业内对此却不以为然。一位业内人士直接在微博回应,继续忽悠。一位不愿透露姓名的业内人士告诉记者,此项目“对赌签了不少,上不了市,估计要么就上法庭,要么就供大部分股权……”

记者在采访中了解到,目前,政府释放大量的信贷很难投到制造业等实体经济上,反而都流入到包括商业地产在内的投资性项目,包括一些艺术品投资等能够消耗大量资金的、有圈钱、圈地可能的项目,这也是泡沫的一个重要体现。

目面积很大,却陷入后期招商困难、同质化严重的困境。比较典型的如成都、沈阳、天津、南京等地,都出现了大面积的商业地产项目招商举步维艰,即便招商成功,后期经营也异常困难,营业收入和租金收入非常不理想。

### 融资迷局——

#### 圈钱圈地新途径?

一个无法回避的事实是,商业地产项目因其能够消耗大量资金,有圈钱、圈地的可能性,已经成为一个新的投资炒作热点,且越是超级大盘越受政府及开发商青睐。

王少山说,地方官员热衷于造城、打造城市第二中心等概念,画的饼越大,就越积极,因为这是政绩工程。至于是否能惠及民生,是否符合最佳资源配置,最终是否有经济

### 定位之惑——

#### 长线回报与短期风险的博弈

当商业地产沦为政府招商政绩工程、融资的工具或开发商为住宅地产增值的一个花瓶时,商业地产泡沫正逐渐显现。

记者实地调查了几个近年开业商业综合体,包括北京三环首地大峽谷购物中心和与之相距不远的北京马家堡东路银泰百货以及天津大悦城、北京金融街购物中心,从现场看人流稀少。晚上在北京金融街购物中心可以看到,总有一对对大爷大妈在商场里遛弯儿,都是附近居民,这也成为商场一景儿——门口是众多纳凉遛狗的北京市民,商场里面则是大牌。大爷大妈进来边感慨东西太贵,边享受人少的舒适环境。

然而,商业地产的泡沫却没有引起业内高度的重视。王少山在其以

“商业地产王三炮”为网名的新浪微博上指出,住宅地产慢不得,商业地产快不得。很多住宅地产商和社会游资大举进入商业地产,带着惯有的短线操作心态,可能会折戟沉沙。

据介绍,大量的资金仍在涌入商业地产,以前没有从事过商业地产项目的也大量进入,导致全国一二三四线城市都在出现商业地产项目,而且,业态的分布和组合同质化非常严重,都是综合体为主。

世联商业近日发布的《深圳购物中心品牌商家重叠度分析》显示,目前,深圳五大购物中心品牌重叠率 18%—30%,以服装、餐饮和饰品/化妆品为主;男女时尚流行服饰重叠度高,运动休闲服饰重叠度比较低;金银饰品、手表、化妆品类商家的重叠度高;超市/百货/便利店的重叠程度非常低,仅华润万家的 Ole 和万宁重叠。

另一方面,从商业地产的运营层面看,商业地产在国内出现的时间并不长,这方面的经验的积累,标准的制定、人才的积累都远远跟不上这个行业的发展,就导致很多开发商在项目建成以后,就会面临招商、运营、管理的困难,很难实现短期回收投资,反过来就给投资商铺的中小投资者带来很大的压力。

而从经营环境看,经济环境、物价高涨也让很多最终消费者减少了购物行为,加上近年来兴起的网购对实体商业的冲击,对商业业态提出了新的更高要求。

尽管如此,很多业内人士依然看好商业地产。王少山认为,不是不能做商业地产,问题是怎么做。他建议从城市运营的层面来做,一个城市应有统一的规划,这里面政府应该发挥应有的作用,开发商要对自己的资源、土地、资金和后期的运营能力有一个理性的判断,才能进入商业地产项目,关键看开发商、政府做具体项目的资源是否是足够的,是不是匹配、是不是符合当地的消费环境和商圈的环境,也就是自己的准备是不是充分。

王少山提醒,对于商业地产的回报形式,开发商要有理性的预期,因为商业地产本该通过后期的经营、租金回报、商业地产项目本身的增值来体现投资回报,而不是以商业地产的商铺销售实现销售回报为重点。“目前的误区在于,很多开发商将商业地产作为圈地和圈钱的手段,以卖商铺为目的,而不是靠经营项目实现年租金的增长为目的,急功近利的心态导致泡沫化。”王少山说。

## 被异化的郑州担保模式

(上接第一版)

随后,小李当月便拿到了欧陆公司支付的利息 4800 元,小李两口便商量着准备放一段时间后,交一下房屋首付,好减轻一点负担。

然而,没想到从第二个月开始,欧陆公司便兑不出钱来了,三个月过去,至今一分钱都没拿到。

更为焦急的是欧陆公司负责人也去向不明,公司也大门紧锁,无奈之下只好随着其它投资者一起去监管部门讨说法。

从郑州市中小企业局、到省工业和信息化厅,从区政府信访局到市信访局;从市公安局,到市经侦支队,再到区经侦大队,一趟趟下来均一无所获。

比起郑州的小李两口,新乡的张爱国更不幸,看到当地媒体上天宣传投资担保公司的理财项目,经过多方咨询他选择了郑州一家投资担保公司的“房生钱”理财项目。

于是张爱国便把房子抵押给银行贷出来 50 万,交给担保公司,每月拿点利息。

让他始料不及的是,过完“五一”节后,担保公司就出事了,出事后,他一趟趟的往郑州跑,两个月过去了,钱也没要回。

他不解地问《中国企业报》记者,这些担保公司不都是经过河南省工商局注册、河南省工信厅备案,郑州市中小企业局层层审批过的吗?出事了怎么能都不管呢?我就不信没有说理的地方,张爱国现在已经成为职业的上访者。

多位投资者对记者表示,之所以将资金投入投资担保公司,就因为投资担保行业是这两年当地政府重点扶持的行业。

郑州市中小企业局原局长杨虎林告诉记者,仅去年 1—11 月,郑州担保业就累计为郑州市 4300 余家中小企业提供贷款担保 5100 多笔,累计担保余额达 180 亿元。

180 亿元是个什么概念?

郑州一家担保公司负责人给记者算了一笔账:假设每个客户投入 10 万元用于担保公司理财,那么意味着仅郑州市就有 18 万个家庭和担保行业紧密联系在一起。

据记者了解,目前资金链已经断裂的担保公司应在半数以上,如果站在河南全省的角度来看,这个数据还要增加一倍。

### 郑州模式异化为投资担保公司“吸金大法”

在人们的印象中,投资担保公司是服务于银行,帮需要资金的企业担保,从银行获得贷款。

但在河南,这仅是投资担保公司业务中的很小一部分。更多的是担保公司安排借款人和放款人直接对接,由担保公司作保,签署一份三方合作协议。

放款人直接将钱按照协议约定借给借款人。如果协议约定还款时间到了,借款人没有能力偿还,将由投资担保公司按照协议无条件代为偿还。这也就是所谓的“郑州模式”。

从理论上讲,郑州模式能够最大程度保证放款人的利益,且符合相关法律法规。

但事实上,“郑州模式”在操作中早已被异化。这种融资模式已经变成了投资担保公司高息诱惑下的“吸金大法”。

郑州威卓光能集团公司下设郑州增奇新钢铁有限责任公司、河南永恒节能设备有限公司、卫辉钟利晶硅有限公司、河南欧陆投资担保有限公司等控股子公司。

河南欧陆投资担保有限公司以郑州威卓光能集团公司作依托来融资。

投资者通过与威卓光能集团下的这些公司签订三方协议。如果这些公司到期还不了钱,就由欧陆担保公司代偿。

其实这些公司都是“空壳”。

郑州增奇新钢铁有限责任公司是一个背负多起法院判决欠账不还的“赖皮工厂”,卫辉钟利晶硅有限公司是一个还没建成投产的半拉子工厂,号称注册资金 6 千万元的河南永恒节能设备有限公司是一个成立于 2011 年 6 月,租赁郑州增奇新钢铁有限责任公司房子的“空壳公司”。

欧陆公司为了诱骗公众,不仅请有关领导为其“振兴欧陆”题词,还请当地媒体为其报道,并有多家政府单位授予的“诚信企业”、“最具影响力的担保公司”等称号,这些“光环”欺骗了上至大学教授、下至诸如小李两口、张爱国等众多的普通群众。

据统计,仅欧陆公司从成立到现在这一年多时间里已累计超 20 亿元,资金缺口超过 6 亿元,导致上万个家庭出现经济危机。

### 监管失控,政府到处救火

针对河南省担保行业混乱的局面,河南省工信厅中小企业服务局宣布,从 2010 年 12 月 1 日起,到 2012 年 3 月 31 日,全省将暂停担保机构的设立、备案工作。

“政府的整顿治理不论从文件上还是行动上,都不能解决根本问题,从证照管理人手没用,因为证照不是护身符,关键要有行业标准和真正的监管。没标准就无据可依,所以(政府)只能到处救火”。一位资深业内人士告诉记者。

在遭挤兑最严重的郑州煜鑫泰担保公司,河南省工业和信息化厅颁发的备案证依然还挂在墙上。

记者看到,发证日期为 2011 年 8 月 28 日。从领证到出事不到两个月,该公司就已融资超过 5 亿元,同样在郑州华珠担保公司,备案证上的发证日期是 9 月 12 日,截止到 10 月 13 日出事一个月内,华珠担保已集资超过 1 亿 5 千万。

“从事非法集资存款、非法集资和高利贷等活动的很多公司,当初就是花钱找代办公司注册,代办公司根据注册资金的多少收取费用后,很快就会将有注册资金的担保公司营业执照搞定。鱼龙混杂的(担保公司)那么多,本来他们就是混入行业的,不干违法的事没法活下去,而政府也放纵了,出事是正常的。”业内人士李先生对记者说。

根据 2010 年 3 月中国银行业监督管理委员会、国家发展和改革委员会、工业和信息化部、财政部、商务部、中国人民银行、国家工商行政管理总局联合出台的《融资性担保公司管理暂行办法》,融资性担保公司不得从事吸收存款、发放贷款、受托发放贷款、受托投资等活动。

李先生告诉记者,郑州市部分投资担保公司违反国家规定,直接吸收资金,违规经营,他们直接从事民间高息借贷,直接向企业发放贷款或提供融资,对一些急需资金的企业发放经营性贷款,收取高额利息,放款撒钱。

这些担保公司的钱到底都到哪里去了?记者了解到,欧陆公司当初共集资所得 23 亿元,其中借到企业的只有不到 1 亿元,大部分都被该公司负责人以各种名义挥霍掉。

郑州市有关部门在对欧陆公司的审计报告当中,记者看到,欧陆公司仅用于办证这一项就花去了 230 万元。

据不完全统计,仅欧陆公司这一家就牵扯到 3000 多个家庭。

自 2011 年 10 月份出现兑付潮以来,即使有兑付能力的公司也停止兑付,他们都在观望,观察政府对担保公司的处理态度。

郑州市针对这些问题严重的担保公司均派了工作组进驻,出于对投资者的同情,很多工作组人员对担保公司表示了不同程度的不满。他们认为,政府应尽早对一些不法的担保公司硬起手腕,该立案的立即立案,有偿还能力的必须出台严厉措施督促其尽快偿还。否则最后受害的就只有普通投资者。

### 记者手记

## 商业地产会步光伏业后尘吗?

■ 张艳蕊

曾几何时,来自浪莎、波司登、富士康、康义纺织、信泰集团等企业的热钱纷纷进军光伏业,大打价格战,导致行业洗牌惨烈,多家企业陷入危机,信泰老板福福跑路,惊动全国。目前商业地产热钱情景与之何其相似?商业地产项目越做越大、越来越多,市场消化不良将更加普遍。

不断有人说商业地产是新的投资机会,中国人均商业面积远少于美国,但商业地产已经出现区域性结构性泡沫或乱象,这与 2008 年前的住宅泡沫何其相似。这包括部分城市

的盲目规划,政绩工程中的好大喜功,商业用地大量入市,掠夺式开发和大批量上马,且管理运营人才极其短缺,资金链压力又过大,更可怕的是把商业地产当成新一轮炒点。更有甚者,商业体还没建成,商铺已经几易其主,租金价格已经翻倍。

统计表明,在各县级区域,这种在 2009 年之后发生的商铺租金翻番,价格基本翻番的市场现象,进一步促进了商业地产的泡沫化发展。市场消费者认为买住宅可能会受调控,但只要买商铺,很快就可以翻番;政府也把商业中心的打造作为最有利的拉动经济增长的手段,成为城市综

合体的最直接推动者;开发商也在这种市场狂欢和政府打压住宅地产背景下,倾全力转型做商业地产。

在美国,商业地产贬值快已经是事实。据外电消息,诺基亚位于纽约曼哈顿的总部大楼已在日前换了主人。本次交易的价格已定于 1200 万美元。2012 年,这家芬兰手机厂商在经历了第一季度 12 亿美元的亏损以及第二季度 17 亿美元的亏损后,6 年前,诺基亚曾以 3000 万美元价格买下这栋大楼。上世纪 80 年代末,许多日本企业一掷千金收购美国著名的圆石滩、洛克菲勒中心等标志性地产,并且放言“买下整个美国”。但最终日本人

并没能买下美国,他们只是为美国债务埋单,落了个人财两空。

无论是把商业地产项目当成融资工具,还是把商业地产当成投资品来炒,最终都要面对泡沫破灭的现实。

同时,政府招商引资也应做好明确规划,忌盲目布点,全面开花,难以形成特色,还会破坏资源和环境。在引进的内容上,妥善处理好硬与软、虚与实、内资与外资、高科技与劳动力密集型的关系。

唯如此,企业和政府才能以真实的心态面对商业地产这个新的发展机遇,也才能让商业地产泡沫逐渐消散。