

(上接B01版)

资金链绷紧  
部分中小房企断粮

以一个30万平米的项目为例,业内人士算了这样一笔账,在受限的济、青两地,一般项目的楼面地价在2000元/平米左右,项目启动前,按照国家规定,土地价款应一次性付清,项目的土地价款应该在五到六个亿,而项目拿到预售许可之后才能进入市场,其间工程款、财务费用还需要两亿左右,照此计算,上述项目前期的启动资金应该在七到八个亿,而目前包括济南在内,百万平米以上的大型项目比比皆是,项目启动资金更是需要十几个亿甚至更多。

济南某银行贷款部门负责人介绍,银行贷款是房地产项目开发重要的资金来源,市场普遍行情是,开发企业项目资金总额的50%甚至更多来自于银行贷款。而还款的主要来源是项目销售回款。该负责人称,在楼市调控政策重压下,今年下半年以来,山东房地产前段的开发贷,中间的在建贷以及后期的购房贷,规模大幅缩减,利率大幅上浮,开发企业特别是中小开发企业获银行贷款支持难度越来越大。同时由于销售每况愈下,绝大部分开发企业的资金链条已经绷紧。

此前有专家称,目前成交量大幅下滑的状况下,开发企业的资金只能支撑三到六个月,但济南一家开发企业负责人称,这种预十分“乐观”,他了解的情况是,不少济南项目,特别是中小房企目前已经“断粮”。

部分房企年底  
要过生死关

对于中小房企来说,中字头、上市公司募集资金的渠道和平台更为宽泛。公开资料显示,中粮地产抛持有的投资性金融资产获取资金,此外,包括万科、中航地产、名流置业等多家上市房企也发布融资公告,融资成为四季度房企主旋律。

但这并不意味着这些企业通过更高平台融资不存在风险,不久前,财政部官网发布了《中华人民共和国财政部会计信息质量检查公告》,保利、中国建筑等17家房企陷入此次检查风暴,涉及财务数据不实、信息违规、信息披露不充分等问题。而绿城被曝其净资产负债率已由去年的132%剧升至163%,传闻其由于信托融资问题被银监会调查。

而山东大学的那场中小房企募集资金的专题讲座之所以吸引了众多企业参与,从一个侧面说明了问题。“找钱很难,特别是中小房企。”李鸿伟称。而记者了解到,目前济南一些开发项目正与金融机构商谈,通过发行信托基金等方式募集资金。但济南一家金融机构负责人称,发售信托基金的门槛很高,融资成本与贷款相差无几,绝大部分中小房企达不到发售信托基金的要求。

有消息称,北京一家小开发企业今年因贷款受阻,转而向信托公司融资一到两亿,但信托公司研究之后也觉得风险太大,拒绝为其融资。而后,这家小开发企业不得不向私募基金伸手,结果私募基金开出的条件是:年化收益率在20%以上,不然就不做。

“只要能拿到钱渡过眼下的难关,开发企业已经顾不上利息有多高。”李鸿伟称。据李鸿伟介绍,目前在山东楼市业内,转让股份的房企大有人在,由于楼市前景并不乐观,敢于接盘的企业或资金少之又少,有些项目被迫通过年利率30%以上的民间借贷融资,“不借死得快一些,借得慢一些”,李鸿伟说,这种“饮鸩止渴”的融资只能暂缓这些企业的目前状况,在市场没有逆转的情况下,今年年底应付的利息、材料费、人工工资等各种支出到期时,这些企业将面临一场前所未有的生死考验。



从月饼券到大闸蟹券,凭借团购网站的力量,阳澄湖大闸蟹还未上市便火了一把。来自团购导航网站团800的信息显示,从九月初至今,全国网络团购大闸蟹的期数不下1533期,购买人次达683861次,销售额达1.23亿元,平均249元/份。“今年蟹券的销售,无论是数量还是价格,都是十年来最疯狂的。”苏州阳澄湖大闸蟹行业协会会长杨维龙在接受记者采访时表示。

# 疯狂蟹券 “横行”网络江湖

本报记者 仲爱梅

## 疯狂的蟹券

尽管正宗的“阳澄湖大闸蟹”在9月中旬才开捞,但却并不妨碍“大闸蟹风”提前刮起来。事实上,早在大闸蟹上市前的一个多月,各种“蟹券”便已经在网上火爆热卖了。

8月26日,淘宝“聚划算”推出了一档面向全国消费者的阳澄湖大闸蟹团购活动。3.5两-4两公蟹和2.8两-3两母蟹各四只,价格只要299元。团购数据显示,3天内该团共吸引了全国3万多名网友购买,累计售出蟹券6.2万多张,也就是说,仅此一单就“预售”了39万余只、约70吨大闸蟹,纸面的销售额高达1400多万元。

这还仅仅只是“疯狂蟹券”的一次体现,网上类似的团购多如牛毛。在团购导航网站“团800”上记者就发现,与“大闸蟹”、“蟹券”等有关的同期团购活动多达30余个,而已经过期的团购内容则有10多个页面。值得注意的是,这些团购网站全部自称所售大闸蟹是“正宗阳澄湖”,且规格应有尽有,3对装、4对装、10只装、精品装……这些蟹券有的能直接在当地的阳澄湖大闸蟹专卖店中提货,有的则需要快递寄送。

更令人心动的,是这些团购网站开出的惊人折扣。以某团购网站推出的一单团购为例,原价588元的大闸蟹礼券,团购价格仅为188元,相当于打了3折,而该礼券中不仅有3.2两-3.5两的公蟹,2.2两-2.5两的母蟹各4只,还赠送了专用蟹醋、老姜等。

“今年的大闸蟹网购的确十分火爆,堪称近期最热门的商品之一。”“团800”相关负责人称。记者了解到,因为折扣力度比较大,有的甚至可以低至3折,这些“蟹券”颇受欢迎,大部分的团购都在100-500单,有的甚至能达到1000多单。

## 蟹券后遗症

不过,蟹券虽然火爆,背后的问题却也不少。

网友谭先生9月初参加了某团购网站推出的阳澄湖大闸蟹团购活动,原价428元的提货券,团购价格只要299元,相当于6.9折。然而,“十一”期间,当谭先生准备按照礼券上提供的预约网址提货时,却发现要到10月8日以后才能接受预约。10月9日,谭先生再次登录该网站,并按照要求输入了券号和验证码,结果却发现,收货人地址栏根本无法选择,想拨打公司客服电话咨询,也总是遭遇忙音或无人应答。

客服电话永远在忙,买券容易消费难,好不容易打进了提货热线,却被告知要提前数天预定,而且还不保证送货时间……记者注意到,自9月17日阳澄湖大闸蟹开捞以后,团购蟹券的“后遗症”也开始出现,各地相关投诉数量急剧上升,而除了常见的短斤少两、螃蟹不鲜活等问题外,“提货困难”所占的比例最高。

“这些‘后遗症’的出现,归根结底都是疯狂的蟹券惹的祸。不管养螃蟹的还是不养螃蟹的都在卖券,也没有人来管,整个一个失控的状态,能不出问题吗?”一位业内人士在接受记者采访时坦言。

记者了解到,目前团购网站所售“蟹券”主要分为两种,一种是蟹农、养殖公司的自养自销,他们有自己的螃蟹来源,可以根据自己可捕的量来确定蟹券的销量;而另外一种则是与大闸蟹没有任何关系的人,他们本身并不养蟹,而只负责卖券,通常情况下,都是先把券卖了再寻找螃蟹货源,然后与养殖户或蟹农按比例分成。

“对于后者来说,因为蟹券和蟹不是按照1:1的比例来卖的,一旦货源紧张,在提货环节就会出问题,出现消费者提不到货的情况。”上述业内人士称。

## 卖券的诱惑

去年还鲜为人知的大闸蟹团购,为何今年突然在团购网站上火爆了起来?究其原因,除了今年阳澄湖大闸蟹上市较晚,销售企业希望能借“团购蟹券”提前抢占市场外,还有一个很重要的原因,即“蟹券”背后隐藏着巨大的利益链条,让很多人闻风而动。

299元就能买到3.5两-4两的公蟹和2.8两-3两母蟹各4只,记者注意到,即使不计算附赠礼品的价格,网上团购大闸蟹的价格平均一只也只有二三十块钱,远低于市售阳澄湖大闸蟹的正常价:4两公蟹、3两母蟹档次的一对螃蟹售价120元,3.5两公蟹、2.5两母蟹档次的一对螃蟹售价也要90多块钱。

既然如此,这些网售蟹券的利润从何而来?记者调查发现,除了公然“挂羊头卖狗肉”地用其他螃蟹代替之外,“蟹券”的期货属性也给商家提供了不少便利:一方面,作为一种预付券,消费者买进蟹券就相当于买了期货,价格掌握在商家手里,商家可以随着行情的变化调整出货的质量。

简而言之,因为蟹券上的螃蟹规格一般不固定:公蟹3.5两-4两/只,母蟹2.8两-3两/只,为了降低成本,实际提货的时候,商家往往会按照承诺的“下限”提供产品,即都是3.5两的工蟹和2.8两的母蟹,而消费者也只能被动接受。由于大闸蟹都是按两定价,每相差一两价格上就可能相差上百元,商家只要换掉一只蟹就能多赚上几十元甚至上百元。

“另一方面,很多蟹券最终都流向了单位和送礼市场,也就是说,买券的和提货的根本就不是同一个人,不光没人会在乎蟹子的大小、真假,定价上也比较灵活。”一位不愿意透露姓名的蟹商称。据他透露,为了送礼人面子上“好看”,同样的蟹,印在券上价格通常会比真正的市场

价格高出一倍还多,蟹商在对外销售时即使打了7、8折甚至更低,依然有钱赚。

## 看不见的资金黑洞

疯狂蟹券“横行”团购网站,到底有多少是真的阳澄湖大闸蟹?

按照苏州市阳澄湖大闸蟹行业协会负责人的说法,由于天气较好,今年阳澄湖大闸蟹的产量达到了十年来的最高值——2200吨。那么,在网上销售的蟹券又有多少呢?仅8月26日淘宝“聚划算”推出的一单团购就售出了70吨,而从9月初至今,全国各大团购网站几乎都有类似的团购活动出现,次数多达上千期。

更何况,“疯狂蟹券”背后,还涌动着巨额现金流,以及因“过期作废”带来的大量沉淀资金。记者调查发现,网上团购的大闸蟹提货券通常都有使用期限,一般为2-3个月甚至更短,过期作废。而按照一位蟹商的说法,“总有一些顾客会忘记提货,而这些钱就留在了蟹商的账户上。”

手握蟹券却因为种种原因懒得提货的人,并不在少数。在“赶集网”票务频道记者就注意到,仅国庆过后与“转让大闸蟹提货券”相关的帖子就达百余条,价格甚至比一般的团购网站还便宜,如:“5折转让阳澄湖大闸蟹礼券”、“阳澄湖大闸蟹10只大号888元套餐500转”等等。

“这些都是转让了的,还有大量到期没来得及转让的,那就直接作废了。”上述蟹商坦言,在这些“无效蟹券”上做文章,早已成为行业内的公开秘密。没有人知道这一块的收入有多大,但可以肯定的是,这也是蟹商们重要的收入来源之一。

“除了预付券产生巨额现金流外,这些蟹券带来的沉淀资金对于商家而言也颇有吸引力,因为即使利息是千分之五,也是一笔很高的额外收入了。”复旦大学法学院教授姚钧认为。