

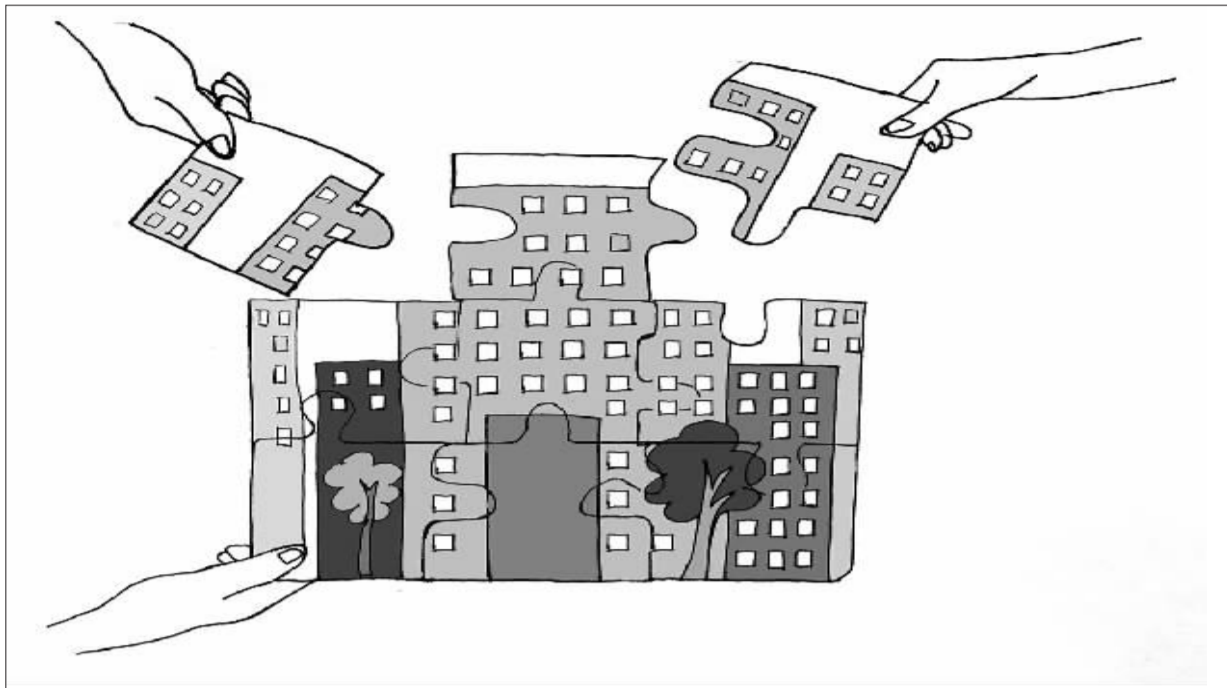
随着房价上涨,有关合作建房的消息再次搅动房市——

合作建房到底可不可行

本报记者 亢舒 暴媛媛

2003年,北京青年于凌罡在我国首次提出这一概念并倡导大家加入,至今已有10年时间。10年间,合作建房面临重重障碍,鲜有成功消息。但一直有人心存期待,原因是房地产价格一路高歌猛进,人们希望以这样的方式买到便宜的房子。

最近,有关合作建房的消息再次频传。江苏邳州合作建房项目宣布启动,有消息称,邳州的合作建房得到了当地政府部门的支持。随后,上海又传来合作建房拿地成功的消息。业内人士称,这是合作建房首次在一线城市迈出具有实质意义的一步。合作建房到底有没有可行性?记者采访各方人士,敬请关注。



试水者——

于凌罡:合作者当开发商

2003年,北京一个叫于凌罡的青年倡导合作建房。很多人把他称为“合作建房第一人”。经历了各种挫折,他依然执著于此。

北京地铁5号线和平里北街出口不远处的小门面,招牌上写着合作建房咨询处。于凌罡就在这里办公。

“现在,我打算在国家政策允许下,组织大家集资盖楼,我希望可以得到大家的支持。我们会建立一个具有法人资格的,以协议为主、协商为辅,实行民主制度的非赢利性实体。它叫什么名字,我还没想好,不过,全程透明是这个合作社的基本宗旨。也许‘全程透明’就是它的名字……”这就是当年于凌罡在网络上发的帖,从此,他开始走上合作建房路。

于凌罡的思路是,参与者共同出钱注册一家公司,以这家公司的名义购地,然后选择设计部门、施工部门、物业提供者等,建起一座属于自己的楼。于凌罡希望通过合作建房取得住房的参与者,为共同抵制开发商的暴利团结起来,自己当开发商。

于凌罡的方案最吸引人的是这种方式比买开发商的房子省钱。他提出的设想是,业主先交一部分钱,利用这笔钱,每个业主可以从银行再贷到另一部分钱,用这笔钱支付买地和建房的费用。楼建好后,楼房的底商和附属商业设施属于业主,可以用从中获得的租金收入冲抵银行贷款。根据他的估算,自己盖的房子比买地产开发商的房子大约便宜40%。

参与者——

希望解除后顾之忧

最担心的是拿地,拿不到地一切都是空谈。另外,合作建房是否存在法律上的漏洞。

赵智强团队来到北京后,一直在招募合作建房人。据曾世平透露,按照他们看中的地块规模,需要招募800人左右,目前有600人有参与意向,加之可能有中途退出的,他们希望有更多人加入进来。

参与到赵智强在北京的合作项目,需要首先缴纳800元报名费。曾世平说,收取一定的入门费用,抬高门槛,能在一定程度上避免随意性。

小薛是参与者之一。他说,自从2012年年中参与进来,他已经参与过两次业主大会了。小薛说,开会时主要由赵智强团

期盼——

商品房和保障房外的第三种房子

曾世平说,合作建房是商品房和保障房之外的第三种房子,他们希望得到政府部门的支持。于凌罡认为,合作建房应该得到政府的帮助,同时需要大家的监督。

支持者说,合作建房节约成本,能够平抑房价。事实上,如果运作得好,这样的状况不是不可能变成现实。近年来,国家投入大量资金建设保障房。但保障房的覆盖面是有限的,我国提出到“十二五”时期末,保障房覆盖率将达到30%。我国住房体系的

最早发起,却没有一个项目成功,这是于凌罡面临的窘境。于凌罡称,最接近成功的一次应该算是花园北路25号项目,当时已经凑到1亿元购地款,投标,但没有中标。针对一些人对合作建房的质疑,于凌罡认为持有这些言论的人是在为开发商代言。“法律没有不允许大家合伙开公司,任何人只要有钱都可以去拿地,法律也绝对不允许找人合伙盖房子。”他说,“开发商一定不喜欢合作建房有市场。”

在于凌罡看来,被媒体误读是他十年来均未取得成功的原因。一些人质疑他是为了挣名声赚钱、非法集资、被开发商“招安”等。2010年,他宣布停止合作建房。

最近,于凌罡决定通过非招拍挂的方式拿到土地,合作建设一个公租房项目。于凌罡合作建房咨询处的白板上,贴满了招募合作者的情况说明页,“55平方米29万元、公租房、大产权”是最醒目的字。

“我计划组织200人,每人出29万元,之后定向购买土地共同成立公司,400个工作日建成交房后,每栋楼一个房产证,共同持有。公租房用地的楼面地价不会超过每平方米2500元,初步测算的租金是每套月租1815元。”于凌罡认为,社会单位建设公租房不仅合法,还有很大的政策优势。

“住建部规定公租房谁投资谁所有,所有者权益可以依法转让;财政部规定公租房免契税、印花税、营业税、增值税;国土部规定公租房用地可免招拍挂。”

于凌罡解释道,合作人如果自住,公司统一办理申请、租住手续。如出租,则必须租给符合公租房资格的人,出租情况和租金收入分配都会对外公开,不允许出资人随意乱涨价。

队向有意向的人汇报进展,哪里有地,地块周边的情况等等。业主大会还选取了一些热心的合作人,作为业主代表,以参与合作建房人的立场与赵智强团队沟通。

对于赵智强团队这种运作模式,小薛表示可以接受。在他看来,这样的费用至少是透明的,远低于普通开发商赚取的高额利润。他最担心的是拿地,拿不到地一切都是空谈。

陈晔煌是另外一位参与者,年收入比北京市平均工资稍高。“我们被北京的高房价彻底抛弃了。”陈晔煌说,“根本买不起。”陈晔煌最担心的是合作建房是否有法律上的漏洞,将来哪怕真的建起来了,再因为有什么不合法的地方出问题。

他希望合作建房能够解除法律、政策层面的后顾之忧,如果政府部门支持,参与合作建房的人就会感到很踏实。

发起者——

赵智强团队:商业化运作

温州人赵智强搞合作建房在他的老家温州取得了成功,他如今也成了合作建房的代表人物。

打开“赵智强合作建房网”,页面上列出了“城市风云榜”,温州下面标注的状态是启动成功,北京、杭州、长沙、邳州、长春的状态是“启动中”,广州等18个城市的状态标注为“招募中”。

赵智强团队正在北京推动合作建房,北京项目负责人曾世平对记者讲述了温州项目的一波三折:从2006年拿地,到2012年入住,前后历时6年。有人怀疑他们是不是将购房款集中后投资到别的领域,赚到钱后再将本金放回来盖房?毕竟,房地产开发的周期在两年左右。

对此,曾世平的回应是,当时合作建房的模式在政策上并不明朗,有很多质疑的声音。当地行政部门在进行审批时拿不准,希望向上级请示。曾世平说,层层审批后,浙江省有关部门终于点了头,项目得以继续。“走了这么一圈,就是两年多。”

项目进入后期,参与合作建房的业主对地下室的权利等问题意见不统一,耽误了些时间。2012年上半年,温州合作建房项目的业主终于入住。这256户业主相当于以8000元每平方米的价格住进了房子,而周边的商品房价格已达每平方米2万元。

赵智强团队于2011年底来到北京准备发起合作建房。合作建房目前以两种模式推行,一种是拿地后参与人自己成立项目公司共同开发;另一种是委托房地产公司代

疑问——

合作建房缘何困难重重

合作建房难题之一是拿地,另外就是维系参与者与发起人之间的信任关系。

合作建房的难点之一便是拿地。合作建房第一人于凌罡屡屡折戟拿地这一关。一个是价格高,很难与开发商竞争。另外,也存在合作者不再认可土地价格溢价过高,从而平摊到每个合作者头上的购房款提高,最后只能作罢的情况。

业内人士认为,于凌罡拿地太高调,也是他拿不到地的重要原因。一些人掌握了于凌罡希望拿地的具体地块,故意与他竞争。赵智强曾说,将吸取于凌罡的教训,拿地前不说具体瞄准了哪些地块。

赵智强团队现在在北京项目上面临最

大的困难也是拿地。曾世平说,北京的地块都太大,需要的资金多,所以就招募很多合作者。短期之内可能很难招募到足额的人,而地块不等人。目前,他们为了加快推进,也正在考虑引入基金、信托这样的金融手段。

信任是合作建房面临的另一个重要问题。合作建房的过程中需要维系参与者与发起人之间的信任关系。目前来看,建立起足够的信任很难。于凌罡曾经看中北京新中街1号地,希望拿来合作建房用地,预案出来后,对经理人万通筑屋管理公司,也就是代合作建房人进行房地产开发建设的企业的收益确定为0.9亿元。

许多参与者在想不通为什么开发商要拿走如此高额报酬的同时,也开始对于凌罡本人产生怀疑,质疑其被开发商“招安”,从中攫取大额利润等,此项目遂流产。

来解决?效率低下能否通过更加科学的机制予以提升?资金不稳定能否通过提高进入和退出门槛来加以规制?但不试怎知。目前,合作建房面临重重阻碍,是因为它尚处于发育初期,没有走上正轨。如果政策层面有支持,一定会有光明的前景。国外的经验也说明了这一点。

当然,支持和提倡合作建房一定会动一些人的“奶酪”。面对反对的声音,一些人一直在探索。尽管遇到很多挫折,合作建房正朝着越来越规范的方向发展。

房价高企已经不仅是经济问题,也成为社会问题。如果合作建房能对解决百姓的居住问题有帮助,为什么不可以尝试?为什么不可以给他们更加宽松的政策环境和舆论环境?

目标是“低端有保障,中端有支持,高端有市场”。把那些买不起商品房、又不符合保障房申请资格的人的资金引向合作建房,能够解决中端夹心层的问题。支持合作建房推

广,能够体现“中端有支持”的思路。反对者说,合作建房是“小作坊”,问题很多。合作建房确实会遇到一些问题,不够专业是否能够通过找专业的开发商代建

观点交锋

合作建房能平抑房价



中国人民大学法学院教授周珂认为,对于合作建房有非法集资嫌疑的质疑根本站不住脚。目前国内这些合作建房的项目并不存在违反金融政策的情况,而且对合作建房项目的金融监管并非难事。

周珂是合作建房的支持者。他认为,中国房地产制度当中存在诸多不正常的因素,开发商为主体,赚取巨额利润,合作建房发展起来对其是一种制约。一些地方政府舍不得放弃土地财政,地方经济形成了对房地产行业的依赖,这种发展方式不可持续。法律上对合作建房目前也没有强制或禁止性规定。合作建房本身倡导的是一种契约自由的合作精神,不存在法律问题,应该大力提倡。

合作建房是“小作坊”



北京师范大学房地产研究中心董蓓认为,合作建房是“小作坊”,问题不少,并不可行。首先,不够专业。建房在大城市已不是过去小农经济时代几个人合作盖建3间瓦房。开发房地产需要大规模的规划、设计、绿化等专业知识,开发商需要大规模与专业团队联系,合作建房没办法把这

些事情完成好。第二,效率低下。有合作建房愿望的人结合在一起,每个人的想法都不一样,不一样的想法变成现实很难操作。由于不够专业,施工当中会有大量扯皮摩擦,也有可能导导致品质没有保障。

第三,资金不稳定。众多想买房的人,形成投资主体,对资金使用高度关注。搞合作建房,人们掏钱的时候都很磨叽,今天掏了明天退,资金不稳定。而且,开发住房的过程之中之后,开发商应该承担责任,施工企业也要承担责任,这些责任事先能不能规定好?能不能承担责任?都要问清楚。

如果合作建房可行早就遍地开花了。总的来说,合作建房在建的过程中一定会产生大量矛盾。希望房地产开发回到专业化建设上来,回到大生产层面上来。

开发商代建,要求的利润也很高。如果要求的利润低,质量有可能没有办法保证。

英国:首创合作建房

1844年,名为罗奇代尔的住房合作社在英国建立。这个全新机构由数个合作成员组成,他们共同负责房屋建设的一切,包括开发资金的筹集、房屋的建设与维护等。合作社中的每个成员都必须出资持有整个合作社财产的一部分,同时还要签署一份入住协议(这份协议保证了会员们惟一合法的居住权利)。到了1861年,罗奇代尔在英国建造了36套合作社住宅。

德国:三成住宅为合建

住宅合作社是德国住宅建房的主要组织形式,据了解,合作社建造的住宅占全国新建住宅总数的30%左右。德国政府对合作社建房给予多方面的政策支持:提供长期低息贷款;给予借款担保;提供价格合理的土地;以较低税率向合作社征收所得税、财产税、土地转移税和交易税等;补贴租金,合作社住宅如用于向社员出租,政府在必要时可补贴部分租金。

日本:政府大力支持

1966年7月,日本制定了《日本勤劳者住宅协会法》,并依据该法于1967年3月成立了勤劳者住宅协会(日本住宅合作社)。日本政府在法律上明确了劳动金库(工人银行)与住宅金融公库(住宅银行)对日本住宅合作社的融资义务。由这两家金融机构提供资金作为日本住宅合作社事业发展基金的来源,并引进财团基金与退休资金,扩大合作社资金来源。对于个人建房资金,日本政府规定20%为个人储蓄存款,80%从住宅银行和工人银行贷款,年息为3%,还款期限为35年。由于勤住协的非营利性,日本政府除了提供资金支持外,还在税收方面给予各种优惠政策。



本版编辑 王晋 漫画 高妍