

于凌罡 VS 赵智强 共话“合作建房”

阔别7年之久,个人合作建房在北京重现江湖。曾在温州运作个人合作建房项目的赵智强挥师北上,准备在北京打造“第二个温州版合作建房模式”。

而北京合作建房“第一人”当属于凌罡。尽管于凌罡的运气似乎还不如赵智强——奋斗几年,土地也没能拿到一块。但对赵智强过去的“成功”,于凌罡认为有待商榷,对他的北京之行也认为“有难度”。但赵智强信心满满。在他看来,自己现阶段的北京合作建房计划已经具备一定的安全保障。

一位是前北京合作建房发起人,一位是曾有成功拿地经验的北京后来者。合作也罢、PK也罢,或是或非,这本来就是一个充满争议和变数的市场。

■ 同题问答 ■

有机会一起合作建房

新京报:合作建房提及了很多年,你怎么定义合作建房?它的内涵是什么?

于凌罡:这是一种房地产开发模式的变革,“大家一起做开发商”,这样做最大的好处就是能用成本价买到让自己满意的房子,还能拥有物业自主权和小区的配套收益权。

有人说,合作建房根本不可能成功。我承认这是有道理的,合作建房必须是大家一起遵守规则来合作,才可能成功,如果您想的是合作建房的组织者和发起人把地皮买下来,然后建好房子,再便宜销售,那您就别做梦了。

赵智强:合作建房就好比一个村,村子里的人没房住,需要找具有公信力的组织来解决没房住的问题,好比村委会组织大家一起建房,组织者并不是出钱,而是号召大家一起建房。所以当时温州是以温州市市场营销协会的名义。现在我是以个人名义,所以需要大的金融机构来监管,让大家觉得资金是安全的。

我觉得合作建房不是

以盈利为目的。合作房是商品房、保障房的有益补充,它可为广大住房需求者极大地减轻购房负担,也为政府分忧,解决老百姓住房问题。

新京报:如果有机会,想和对方合作吗?

于凌罡:希望有合作机会,我熟悉北京合作建房市场,有公信力。他提出的与信托合作进行资金监管,我认为不可取。给信托多少管理费?如果合作建房后续的资金需要信托公司来为其融资,那么最终由谁来偿还这笔资金?我本人监管资金比信托更可靠,我已经做了一份合作建房方案,有一整套成熟的财务管理方法。

赵智强:可以合作,主要看合作理念能不能统一。上百万、上千万甚至上亿元的资金,已经超出对一个人或一群人的信任度,因此必须靠制度来约束和规范,故选择由信托公司作为第三方独立监管资金,也有可能找银行合作,但肯定不会给个人监管,没有一个人能有如此大的精力、公信力。

“

于凌罡:我迫切希望赵智强在北京的合作建房能够成功,但要认识到有许多问题需要面对。限购、地价和房价差、调控后销售不利等,都是目前北京楼市的现实。在北京搞合作建房如果不得到政府或开发商的支持与合作,是很难成功的。我的建议是一不要对所有开发商都对此抵制,二是要把方案向大众公开,令大家能接受。

赵智强:政府出台政策支持合作建房目前比较难,但法律没有禁止,我觉得就可行。于凌罡的“蓝城计划”很大而且过于理想化,在方式方法上应该做些调整,其余的不便多说。

”

■ 自评/互评 ■

于凌罡 他做的是不是合作建房还待商榷

新京报:你认为当年在北京合作建房没有成功的主要原因有哪些?

于凌罡:一是舆论,老百姓对很多毫无理由的风险、质疑,反而更容易相信;二是“众口难调”,利益难统一;三是其他股东对合作建房的组织人员不理解和不信任,也就谈不上共担风险和责任。此外,工作团队不得力、外部强大的竞争性也都是因素。

新京报:你认为赵智强在温州为什么能成功?

于凌罡:北京适合合

作建房的小地块供应太少,温州政府当时同时供应了三块适合的土地,他更容易;我们确实也遇到了很多困难。比如地区间的资金差异,北京要找资金,每户工薪族拿出30万,可能都需要很长的时间,温州当地有钱人多。

新京报:你对赵智强合作建房关注了很长时间,您如何评价其在温州的合作建房模式?

于凌罡:他做的是不是合作建房还待商榷。他的合作建房模式可能

是想挣钱,本来挣钱无可厚非,但如果想挣钱,就不是合作关系,而是买卖关系。合作建房的所有股东是共同看账本的,比如每天、每月有明细账目。另外,房子延迟交房6年,没有建成没关系,是什么原因导致的延期交房不公示就有问题。因此,我认为温州模式的“三不公开”,即“账目不公开、进度不公开、出了问题不公开”,它就不应该叫做合作建房,顶多是委托代建。

赵智强 他拿地太高调,招来竞争者

新京报:有人对你的温州合作建房有些质疑,比如“被开发商招安”,比如官司,你怎么看?

赵智强:我觉得“被开发商招安”是大众的误解。就像电工上岗需要电工证一样,我们需要有资质的开发企业,才能进行各项报批,合作建房本来就是地产开发的一部分。

至于官司,是因为我们选房顺序根据报名先后、交钱序号排列。当初

交钱之后大家分到的是房子的分配权,起诉者们因为交钱晚等原因,分配顺序被后延,最后只能剩下几套60平米的房子。

新京报:你认为自己为什么能在温州成功拿地,而于凌罡在北京失败了?

赵智强:于凌罡拿地的时候很高调,结果招来很多竞争者。相对大亨,我们是弱势群体,没有高调的资本。拿地时的环境

也不一样,合作建房适宜在市场低迷时拿地,房企拿地谨慎,相对竞争弱一些。现在就是合作建房拿地的好时机。

新京报:你如何评价于凌罡在北京的合作建房模式?

赵智强:于凌罡先生对合作建房做出了很大的贡献,没有他2003年的发起,就不会有后来的合作建房。他当时的“蓝城计划”过于理想化而已。

■ 记者手记 ■

盼北京合作建房获胜

尽管仍然有很多人将组织松散的合作盖楼方式视为“乌托邦”,但是梦想本身的巨大变化却是我们不得不承认的现实,因为北京的房价实在高。

如今,于凌罡准备大展宏图“大棚”计划。赵智强北京的合作建房还处在挖空心思的筹备阶段,而且极度“低调”。北京个人合作建房组织已成立了公司,并推出官方网站“中国合作建房”,网上通过审核报名人数突破1200人。

民众最关心的土地信息,“我们的合作建房一直都强调低调和保密,南四环和南五环的土地我们已经看好,但只有不超过4个人知道土地信息。”赵智强说。价格方面,南五环6000元/平米,南四环13000元/平米是大约价格,“定死还不可能。”

传说中的那场龟兔赛跑,执着的乌龟终于最先撞线获胜,现实中的商品房、合作建房赛跑,最终谁胜谁负还是未知数。

赵智强 2006

年,温州市市场营销协会委托房开以约1亿元取得温州市上江路一地块的土地使用权,成为全国个人合作建房第一土地。当时的协会秘书长赵智强也因此被称为“中国个人合作建房破冰第一人”。



本版采写本报记者 曾慧娟 本版摄影 邱晋军