

高息致命诱惑 邯郸上演百亿民间融资悲剧

陈俊岭 报道

相似的剧情，不同的角色，仍在部分三四线城市轮番上演。几十天前，一场曾在鄂尔多斯等地频繁上演过，始于全民放贷的高息狂欢，崩于房企资金链断裂，终至“全民讨债”的熟悉一幕在河北邯郸市上演。

“十一”期间，记者在邯郸，得知几个熟悉的朋友也未能幸免于这场被他们称之为“灾难”的融资危机。行走在邯郸街头，随处可见圈起来的楼基和停工多日的塔吊，而售楼处大多人去楼空，被讨债人的大字报遮挡住视线。

谁导演了邯郸融资危局？谁是最终的受害者？参与各方又该为此做出哪些补救措施与深刻反思？带着这些问题，记者辗转当地多家楼盘及金融机构，寻访多位追债人、买房人及相关从业者，在还原这场融资危机的同时，也希望给予更多普通投资人以警醒。

百亿民间融资危局

数以万计的民间借贷人以几万、几十万，甚至数百万资金，化零为整地填补了当地房企逾百亿融资缺口。而在这场巨额融资危局下，受害的不止债权人，还有很多入住遥遥无期的准业主

“百亿投资，万家公司。看银行内外，惟余茫茫，实体经济，顿失滔滔。全民投资，人人放贷，欲与银行试比高，须晴日。看各路老板，玩命奔逃。利息如此之高，让土豪老板累折腰……”老梁，邯郸民间借贷人，这首《沁园春·邯郸》就是出自他的手笔。在接受记者采访中，老梁细数了他这些年参与房企融资的往事。

相比很多后期卷入融资的普通债权人，早年创业开公司的老梁对商业机会一向比较敏感。两年前，他就尝试将部分流动资金放给他所熟悉的房地产公司，随后受其影响，老梁的不少亲戚和朋友也参与进来。

据老梁介绍，2012 年下半年，银行收紧了对房地产企业的贷款。为寻求自救，邯郸很多房企不得不求助于民间融资。碍于央行对非法集资的 4 倍利率界定，他们给出的利息也打起“擦边球”——5 至 10 万年息 18 至 20 毛（18%至 20%）；20 万到 30 万年息 25 至 28 毛（25%至 28%）；只有资金达到 50 万以上，才可以享受 3 毛（30%）的高息。

“邯郸房地产公司民间集资的形式有很多，有通过卖房号、卖商铺集资的，也有通过诚意金认购期房，还有通过担保公司、典当行等资金中介集资的，但本质都是大同小异。”老梁对当地房企各种融资模式很是熟悉。

今年 5 月，老梁预感到这种融资模式的风险越来越大，然后挨个提醒经他介绍的朋友“该退出了”，但真正听得进去的并不多，他自己也抱着“大不了抵一套商铺”的侥幸心理，最终他前后投入的 70 万元仍套在其中。

老梁只是数以万计邯郸民间债权人普通一员——他们以几万、几十万，甚至数百万资金，化零为整地填补了当地房企逾百亿融资缺口。而在这场巨额融资危局下，受害的不止债权人，还有很多入住遥遥无期的准业主。

10 月 4 日，记者来到位于邯郸市中华大街与渚河路十字路口西南角的金世纪花园楼盘所在地，施工现场已经被浙江海天建设集团有限公司贴上封条，售楼中心早已是人去楼空，门外不远处十几名准业主聚在一起，商讨着维权事宜。

今年 1 月，出于孩子上学的考虑，来自

周边县的张先生以 10 万元资金认购了一套 120 平米的住宅，每平米 5800 元，年底交房。买房后，他经常来这里查看施工进度，“五一”时得知接待他的业务员辞职了，他便有了一种不祥的预感。

7 月底，金世纪地产董事长史虞豹“跑路”事发。该事件迅速在邯郸发酵，一时间，金融机构、工程方、债权人、准业主都成了金世纪的受害者。

史虞豹“跑路”无疑撕开了邯郸民间疯狂融资的“冰山一角”。记者获知一份邯郸融资企业名单，列举了包括卓峰、金世纪、华煌、中亚碳酸钙等在内的 94 家公司，涵盖房地产、农牧、矿产等行业，其中不少公司涉及政府官员。

这场疯狂的民间融资到底涉及多少钱？牵涉多少债权人？截至发稿，官方并没有给出一个准确的数字。据媒体报道，邯郸初步摸排涉及金额达 93 亿元。其中，仅金世纪一家，所涉及的集融资规模近 30 亿元，涉及投资人约 5000 人。

融资高息的致命诱惑

“幸福的家庭都是相似的，不幸的家庭各有各的不幸。”这句出自俄国小说家列夫·托尔斯泰所著《安娜·卡列尼娜》的名言仍在传诵。尽管在各地上演的民间借贷悲剧的情节有所不同，但人性对金钱的贪婪却是造成这一悲剧的共因

当高利贷的毒药遇上人性的贪婪，当邯郸房企“拆西墙、补东墙”这一击鼓传花的高息融资再也难以继时，持续紧绷的资金链终于发出“咯嘣”一声，这犹如一副推倒了的“多米诺骨牌”，吹破了疯狂的邯郸民间融资神话。

“很多公务员也参与了房地产集资，他们是一开始的受益者，但后来为高息迷魂了，然后连本带息投进去，结果也成了受害者。”老梁向记者透露，他自己还算规避风险的，至少手里还有“几毛钱”，很多人连维持生活的钱都扔进去了。

邯郸一位中年妇女一边向记者展示她的借据，一边哭诉称她去年向史虞豹融资 70 万元，利息每月 25 分，目前已经到期，至今本息分文未给。“家里就这点积蓄，还准备给孩子买房，不知道这钱还能不能要回来？”她说。

在部分“尝鲜者”通过地产融资首尝高息回报后，经熟人口口相传，很快一场“全民放贷”的狂欢开始在中原大地熊熊燃起。借助这一热情，部分打着担保公司、典当行、农村合作社等民间金融机构也开始“浑水摸鱼”。

如果说早期债权人的利息还算合理，资金还用在房企合理的开发运营中，随着房企民间融资规模越来越大，后来部分新募集的资金不得不用在“借新还旧”上，甚至成为失去道德底线的商人“跑路”的准备金。

据当地知情人士透露，部分农村合作社成立的初衷就是为了圈钱，吸收村民存款后，他们想到的首先不是如何放出去，而是想着这个钱怎么花，不少合作社负责人用集资的钱买豪车，然后伺机跑路，在当地造成了十分恶劣影响。

民间借贷如同一把“双刃剑”，在解决房企融资困难的同时，也可以给投资人带来可观的回报，这在房地产市场上行时，双方皆大欢喜，而当市场步入下行轨道时，“双刃剑”的杀气一面就会显现出来。

“年化利率 30%左右的高利贷，如果是个别房企偶尔救急使用，无可厚非，但当一



个城市很多房企都采用这一融资手段，而且持续几年大规模使用，则必将出现系统性风险。”上海易居房地产研究院副院长杨红旭认为，在房地产告别暴利时代后，房价温和的邯郸房企根本无法支撑 30%的融资成本。

据悉，史虞豹曾为债权人提供了数十个银行账户，并承诺月息 25 分至 3 分不等，经员工、好友口口相传，各路资金滚滚而来。其跑路后，受害的债权人自发组成了讨债“维权委员会”，并在网上建立微信群“金世纪千人群”。

在采访中，记者遇到一位危机爆发前侥幸逃脱的债权人廖先生。他坦言自己就是一个“投机者”，三年前他就注意到这一“商机”，于是拿出资金给房企融资，这比他开门市、开饭店的利润要高出许多，三年间他车房兼备。

幸运的是，出于生意人的敏感，廖先生意识到，凡事都有个头，没有一个必赢的行业，当所有人都扎堆做一种投资获利时，那这个行业肯定会失衡。因为连楼下 80 岁的老太太都知道一份利息能每天给家添个肉菜时，他决定了退出。

尽管从这轮疯狂的房企融资中全身而退，廖先生至今仍心有余悸。“假如我再贪婪一点，没准悲剧的主角就是我。”

没有暴涨暴跌的危机样本

“邯郸楼市危机”，很多人第一时间会联想到“房价崩盘”。但事实上，在危机前邯郸房价并没有经历类似鄂尔多斯、温州的暴涨，现在房价也没有暴跌。于是采访中，一个问题始终萦绕在记者耳边，究竟是谁导演了邯郸融资危机？

三年前，沃尔玛落户邯郸最繁华的康德商圈，成为邯郸新地标建筑。在其周围，近年也鳞次栉比矗立起不少新楼盘，加上从各县汇集而来的人流，以及从北京等大城市回流的资金流，这些都刺激着邯郸开发商的扩张野心。

“村里人要进城，城镇化的趋势不可逆转，这也是我多年坚持投资房产的重要原因。”在邯郸拥有多套房产的刘先生告诉记者，在他看来，尽管外界认为三四线城市存在泡沫，但这相对于城镇化的大趋势简直不值挂齿。

大学毕业后，刘先生不甘心做一名普通教师，于是创办了自己的民营培训学校，经过多年的打拼积累，手里也渐渐积累了不少财产，目前他还手持四五套房产。他看好邯郸房产的理由是，城镇化加速带来新市民的必需品。

据记者了解，在邯郸，类似刘先生拥有

多套住宅的并非少数，很多本地人都不缺房。“除了买房，你还能想到其他更好投资方式？”只要有钱，还是买套房子比较值，这反映了部分邯郸当地市民的真实想法。

尽管中央一直在加快“城镇化”进程，地方政府也提出“三年大变样”的宏伟蓝图，但残酷的现实是，在当地居民整体并不缺房的情况下，存量人口也面临着流失的危险。

通过对比邯郸市 2008 年到 2013 年“小学在校生人数”变化，民间地产研究者刘晓博得出结论——邯郸人口竞争力最差，过去 3 年小学生人数下降了 64%，是河北人口流失最快的地区，而 2013 年当地房地产就已经进入调整期。

数据显示，邯郸市 2013 年主城区回迁房开工 10470 套、竣工 15351 套，在销售和预售的商品房项目共约 3480 万平方米。去年同期，邯郸商品房年售总面积为 3558 万平方米，约为在销售和预售商品房项目的十分之一。2013 年邯郸市商品房销售面积下降 176%，其中住宅下降 218%，商品房待售面积增长了 17%。

“他们多数属于外行，也没打算永续经营，多数因为有关系而进入房地产业掘金。缺乏战略素质，仅凭老板的感觉、豪情、盲从而做经营，大规模借高利贷、盲目性拿地扩张。”谈及邯郸楼市危机，杨红旭表示，在市场降温、银行信贷收紧，三四线城市楼盘严重供大于求，自然被撞得鼻青脸肿，狼狈不堪。

去年，杨红旭曾到邯郸讲过一次课，印象深刻的是大拆大建，高层林立，居然部分楼盘容积率高达 5 左右，超过京沪。“政府拆旧太急，土地管理太乱，民间借贷太疯，三病叠加。”

高和资本董事长苏鑫也持相似观点，他认为城市人口外流对住房需求减少，尤其减少了住房租赁性需求，缺乏人流和资金流支持的房地产，房地产开发量严重过剩以及外来人口大批流失，是造成楼市低迷的主因。

不过，对于外界所说的“邯郸楼市过剩”一说，当地一位金融人士则持不同意见。“不能仅凭几个数字来判断邯郸楼市的过剩，现在邯郸市吸引了大量来自周边县的购房者，有些楼盘一半都是周边县市的业主。”他说

在接受记者采访时，美的地产邯郸公司总经理王全辉也表示，邯郸房地产市场的基本面没有改变，千万级的地区人口规模、低城市化率、大量的改善性需求和强劲的购买力是邯郸房地产持续发展的基础。

熟人间“信用体系”创伤与修复

地处中原腹地的赵都邯郸，拥有三千年

的建城史，当地“酒文化”至今仍十分盛行。很多生意都在酒桌上酒酣耳热后敲定的，只消一顿饭后，就可从“素不相识”变为“称兄道弟”。这一点与鄂尔多斯民间借贷的“熟人模式”十分类似。

邯郸人骨子里对“信任”的膜拜和对背叛情义的孤立，正是现代金融契约精神的根基。不过，这种对熟人盲目的信任，有时候也会带来对某一事务的轻信与盲从，这一心理也往往会被人别有用心的人加以利用。

在经历这场灾难式的民间融资危机后，邯郸人建立在熟人间的“信用体系”也遭受了一定程度的创伤。如果说灾难带来的物质损失可以弥补，那么带来的心理阴影却在短时间内难以“修复”。

接连很多天，只要有空，家在附近的赵红就会带着几岁的女儿，到位于人民路与陵西大街十字路口西南的华煌沁城售楼处在，看看有没有最新的通知。年初，她拿出 20 万以月息 2 分的利息融给这家房企，后者也陷入邯郸民间融资漩涡。

华煌公司总经理刘炳钢介绍，该公司涉及集资群众 864 人，总金额 162 亿元，截至 9 月 16 日，已换签协议 395 户，占总人数的 45.7%，其中按方案一换签协议的约占 70%，其余 30%的群众换签质押或购房协议。

根据华煌公司方案一换签协议，选择返还本金方案的客户，自 2014 年 10 月 1 日起不再付息，而赵红的本金和部分利息只能分批返还，最快一笔 30%要等到 2015 年 5 月 30 日才能到账。

“以后再也不相信任何人的高息承诺了，现在只想早点拿回本金。”在邯郸房企老板频频“跑路”的氛围中，尽管该公司董事长出面承诺“绝不跑路、尽心竭力”，但赵红依然担心血本无归的最坏结果。

相比金世纪、卓峰等房企老板“跑路”的债权人，延缓半年就能拿到本金的赵红算是比较幸运的。不过，政府已经开始向风险较大的十多家企业派驻工作组，敦促他们尽快与债权人达成换签协议，防止事态进一步扩大。

10 月以来，邯郸市政府多次召开房地产项目的银企对接会，副市长孟广军要求金融机构要对房地产企业要加强贷款支持，做到到期续贷不抽贷，全面落实央行救市政策，并透露将尽快出台支持房地产发展政策。

“作为中部地区一个普通的地级市，邯郸的房地产市场与高利贷乱象，颇有研究价值与典型意义。”杨红旭认为，当前邯郸楼市危机，尽管不会演变为温州和鄂尔多斯式的惨剧，但必定需要一段时间的“疗伤”。

在业内人士看来，“邯郸楼市危机”，与温州和鄂尔多斯的表象不同。近几年邯郸房价涨幅不大，去年邯郸房价只比一年前上涨 5%左右，而一线城市房价比一年之前上涨了三成左右。而且当地投资投机性需求，也远弱于高潮时的温州和鄂尔多斯。因此，邯郸楼市危机，并非房价泡沫危机。

“全国房地产松开限购的政策已经开始，不出数月新一轮救市潮即将开始。现在各大媒体铺天盖地报道邯郸危机，但愿现在已然是最差的结果了，希望我投资的两家企业能完整兑现合约，并渡过风险。”上述一位债权人期待。

谁导演了邯郸融资危局？谁是最终的受害者？除了暗中流淌的百亿资金，更多的是债权人的无尽担忧和悔恨泪水。如同两年前发生在鄂尔多斯等地的悲剧一样，这场由部分房企资金链断裂引发的融资危机，不仅给当地经济带来重创，也让根植于古城文化的信用体系轰然坍塌。

英国马莎百货在华困局：难入主流没前途

刘宇 报道

尽管入华六年，但“英伦贵族”马莎百货对国人而言仍然陌生。马莎百货在中国走的是一条国际巨头鲜走的道路：二三线市场找感觉。不过，即便放下百年品牌身段来到青岛、江阴、宁波等城市，马莎百货依然难入主流。找不到发展方向让马莎百货在华艰难前行。

二线作战

在位于青岛李沧区的万达广场，马莎百货淹没在一片大众品牌中。入驻两年，马莎百货依然没有停止介绍自己：“Marks&Spencer 起源于 1884 年，是英国知名和受喜爱的品牌之一，以提供时尚服饰及优质食品闻名，旗下服装拥有多个子品牌，满足各种顾客的着装偏好及品位。”在这张告示牌中，马莎百货更在强调“马莎”、“M&S”品牌，弱化百货店形象。

据一位知情人士透露，青岛南区商业竞

争激烈，核心区位的商业项目大多饱和，品牌认知度不高的马莎百货难以找到立足之地。马莎百货要求经营面积超过 1000 平方米以上，多数商场难以割舍大面积区域。坐落在李沧区的这家马莎百货，店内经营形式与快时尚品牌相差无几。2006 年，ZARA 入华，随后 H&M 到来，连同后来者优衣库、GAP、C&A 等品牌几乎成为一线城市商场“标配”、二线城市卖场“标志”。

至今，马莎百货只进入了上海一座一线城市，北京、广州、深圳等地尚未开出门店。其余门店落户在常州、宁波、武汉、江阴、温州、苏州。在零售商国际化战略中，中国是重要的市场之一。多数国际品牌的发展路径会先选择在上海试水，之后进入北京接着全国开店。

据一位知情人士透露，一贯保持英式严谨风格的马莎百货，中国项目管理层一直由英国人担任，这让马莎百货的本土化步伐缓慢。“马莎百货的橱窗更换都需要征求总部意见。”在对马莎百货的几次采访中，工作人员也表示，需要将提纲翻译成英文反馈到英

国总部，由英国方面决定是否回复，“过程会很长，最终不一定能答复”。

定位之困

2008 年，马莎百货走进中国市场，但时间没有让马莎百货被国人熟知与接受。在上海南京西路，马莎百货旗舰店与 GAP、H&M、优衣库并肩，但记者多次走访发现，消费者对马莎的热情远不及它的邻居。

在李沧区万达广场的马莎百货最受欢迎的不是自有品牌服饰，而是进口食品。店内工作人员介绍，来到青岛两年，马莎百货起初经营的比较艰难，如今才渐渐走上正轨，月平均销售额在百万元。店内的进口食品区域因为渠道正规、价格低廉很受欢迎。在商务部研究院消费经济部副主任赵萍看来，马莎百货经营理念是消费者以相对合理价格购买耐用商品。快时尚则是在速度、款式、时尚度上博取消费者。从这一维度来看，快时尚成功收获了他们想要的年轻客群，但马莎百货没有那么幸运。马莎

百货定位群体落在中年人身上，这部分群体多数会选择知名品牌与高品质商品。

从某种程度上看，除了百货行业低迷带来的压力外，马莎百货的失利还与中国当前的消费环境有密切关系。中国正处于消费转型期，消费者逐步步入理性。不过，相比欧美、北美市场消费者对商品性价比、品质的消费观念，多数中国消费者还尚处品牌追求阶段。这对以销售自营商品、自有品牌为主的马莎百货来说，很难抓住中国消费者的心。

前景暗淡

纵观外资百货在华发展的近几年，似乎都伴随着磕磕绊绊。“外资第一店”百盛正以品牌商的身份谋求翻身，在这期间百盛关闭了 7 家门店。日资华堂商场也是如此。华堂方面欲与供应商合作研发特色的自营产品，在蛰变时一年连关了北京市场的 3 家门店。泰国尚泰百货也不顺利，从沈阳落败后又将在年底关闭位于杭州的门店。

马莎百货方面曾表示，将寻找合作伙伴重新开出新的旗舰店。马莎大中华区董事总经理 Stephen Rayfield 此前坦承，正重新评估现有门店结构，可能对上海附近地区的部分二级店铺位置进行调整，为开设新的旗舰店做准备。

英国投资贸易总署零售行业中国区主管马龙曾表示，寻找合适的合作伙伴是国际零售商进军中国市场的捷径。孤军进入中国，外资零售商需要花很长时间了解市场，寻找经营策略与方向。在赵萍看来，马莎百货在产业链上游寻找合作伙伴并不困难，但想从下游找到更多渠道方面的合作伙伴可能不太容易。马莎百货需要通过一些特许经营授权等方式，让品牌在市场上获得关注与市场份额。世茂广场·工三副总经理王文芳认为，如果没有大型集团化运作优势，外资百货很难以国外的品牌效益攻下中国市场。即便外资百货带来了高价值的买手品牌，但在知名度低、营销推广不积极的局面下，也很难打开市场。