

## 先走关系 搞定项目

我原是黑龙江省某地级市一家建筑公司的第二大股东。2002年,我同另一家公司一位股东合作,共同出资1000万元,以他公司名义从事房地产开发项目,我兼任项目总经理。当时我出资400万元,对方本应出资600万元,可对方说搞到这个项目要走关系,只出了350万元。

我们把这个项目搞起来,确实走了关系。按规定,我们应交1500万元项目保证金,但如果交那么多钱,就没有流动资金搞建设了。后来我们给一位领导送了钱和物,只交了500万元对方就答应了。说真的,当时如果项目费这关要是卡住,我们就没有实力开发这个项目了。

根据有关规定,开发商以拍卖方式购得的土地使用权,在拍卖摘牌后,马上就要交土地使用费。我们应交土地使用费1100万元,当时肯定交不起。于是同有关部门领导搞关系,不但推迟交费,也不用交那么多。后来拖了一年多,项目已经开工建设了才交费。

除了项目保证金和土地使用费,从事房地产开发还要交基础设施配套费。我们那个城市的收费标准是按建筑面积计算的,每平方米收缴80元左右,我们总建筑面积为14.5万平方米,需交1140万元配套费。这是一个伸缩性很强的收费项目。按规定,这笔费用在施工许可证下来之前就该交,但我们的项目开工了还没交,后来虽然交了,也没有按规定交够。

从事房地产开发,个别政府部门管事的人很重要。在把土地“拿”下来以后,我们请有关领导干部去青岛、海南等地游玩了一圈。这些人回来后,就给我们“用上力”了。

## “套”住银行 增加贷款

其实,缴纳多项费用都要通过贷款。在贷款问题上,我们想了许多办法,终于把一家银行领导给“套”住了。我们先期交纳10%的土地使用费后,就把土地使用权证拿到了,后来又把项目许可证拿到了。我们找到一个县城的银行领导,通过他联系上市里某银行领导,以土地使

用权证和项目许可证作抵押,从银行贷款1200万元。

一部分动迁户需要货币补偿,我们的项目共计要1亿元左右的补偿资金,这些钱都要通过银行贷款解决。如果按银行正常的贷款手续,肯定办不下来。我们想了一个“妙招”——跟先期贷款的银行“摊牌”,告诉银行先期贷款还不上。想要还款,必须再贷款,等项目完工挣到钱一起还。那个银行领导没有办法,后来就主动给我们出招办手续。

“套”住银行后,为了履行银行有关抵押和担保贷款的规定,我的合作伙伴弄了许多假手续,比如从其他开发商那里借正在出售的别墅,又借了许多身份证。

在利用银行贷款方面,我们颇费心

思。我的合作伙伴先是把1000多万元款汇往北京一家公司,然后再让那家公司给汇过来,这样,可用“引资”名义,享受市里许多优惠政策。

## 低价评估 野蛮拆迁

把项目和土地等拿到以后,最难的一项工作是动迁。我们找到有关部门的一名领导,暗地里聘他作为项目开发顾问,给他好处。第一步,先让产权处冻结动迁户的房证,防止动迁户改变用途增加我们的动迁成本。在此过程中,我们可以摸一下动迁户的底数。第二步,委托评估公司对动迁户的房产进行评估。我们借助有关部门的熟人,可以给评估公司提供动迁区域房屋交易的最低价,这样评估公司就会给动迁户的房屋价值评估得很低。评估公司自然是向着开发公司的,因为评估公司是中介机构,都要抢活干,所以评估得越低,开发公司越愿意聘用。

通过低价评估,取得了对动迁户的一种“合法”补偿价格。可是我们制定的补偿标准太低,动迁户多次到市里上访。

说实在的,我们在动迁时搞了野蛮强拆。那年冬天11月份了,动迁户被断水断电,房屋盖都被掀了。当时,一些所谓“维护秩序的人”也被动用起来,这些人有的是“黑社会”成员。

我们从事的这个房地产项目,有许多地方违规。有些费用还没交齐,需要审批的那些章就都盖出来了。

事前我们对这个项目进行了测算。这个项目占地面积为12000平方米,建筑面积为14.5万平方米,按当时的最高价预算总成本约为4亿元。可我们利用手里的不到1000万元资金就把这个项目“鼓捣”起来了。

说实在的,这个项目在拆迁还没结束时,我就被迫撤资了。因为一路违规,我心里实在没底儿,特别是强行拆迁,我的合作伙伴动用了“黑社会”成员,我的心也受到强烈震动——吓坏了。我的合作伙伴担心我成不了事,顺势把我“踢”出来了。

我们起初的预算收入是5.6亿元,后来是实际售房价高于预算价,我的合作伙伴应该赚取了可观的利润。

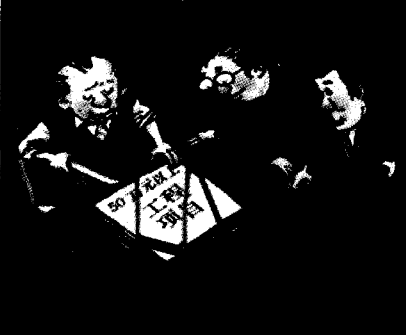
政府法制

(本文责编 解建荣)

## 我是如何搞定项目的

文/程子龙

咱来个化整为零,就不用公开招投标了!



黑箱里头切蛋糕

聘政府工作人员当“开发顾问”、在土地费上做文章、少交基础设施配套费、送钱物“摆平”政府官员后逃避项目抵押金、“套”住银行获得贷款、雇用“黑社会”成员强行拆迁……日前,一位房地产开发商向媒体披露了他们违规开发房地产的内幕。