

# 房企跟投揭秘: 有人一年赚一个亿

## 现金流回正了能拿回本金, 加杠杆后年化收益或超过 100%

本报记者 王佳骏

房企是薪资水平最高的行业之一,也是工作压力大、人员流动频繁、跳槽率高的行业。为了留住人才,激励员工的积极性,近年来各房企掀起项目跟投热潮,实现利益捆绑,风险共担。有的全国性房企的区域老总,因为跟投了几十个项目,一年甚至赚了一个亿。

杭州也不乏启用跟投机制的房地产项目。那么跟投到底是怎么进行的?收益能有多少?钱报记者为你揭秘。

### 现金流回正就拿回本金 加杠杆年化收益超 100%

L先生曾就职于某全国性品牌房企,他参与过跟投的全过程。

L先生告诉钱报记者,房企跟投的对象,主要是房企的管理层,以及与项目相关的人员。“虽然是全员跟投,但房企管理层以及该项目的管理团队,必须强制跟投,跟投额度按职务高低划分。如果不是这个项目的,房企的普通员工可以自愿跟投,且额度很小。”

以2015年开发的某楼盘为例,在年初开发商获取了土地项目,跟投计划同步启动。

L先生回忆,当年那个项目跟投的资金不超过项目资金峰值的5%。“跟投额度在1000万到3000万元之间。”

在跟投前,这个项目在房企内部做了公示,比如具体的操盘团队和跟投比例分配,然后就是全员跟投。L先生按照他的额度跟投了5万元。

L先生透露,参与跟投,大家最关注的是本金何时收回,以及最终的投资回报率。

“一个运作良好的项目,在具体运营过程中,它的现金流就会逐步回正。前面投入的土地款、工程款等在房子销售回款后,会从负值慢慢变成正值。现金流回正后,投入的原始本金就会归还。”在跟投大半年后,项目如期开盘,L先生收到了本金。

至于利润,一般会根据不同的节点,在项目交付前,有两到三次的分配。L先生算了一下,自己拿回本金后又分了三次利润,历时一年多,折算下来年化收益接近80%。

“房子卖得越快,资金回笼速度越快,利润越高,年回报率就越高。”L先生告诉记者,管理层投入的钱更多,而且还可以加杠杆,如果以本金来算,年化收益高的甚至可以达到200%。

### 有人抵上全副身家 一年赚了一亿

在一些跟投比例相对较高的房企里,碰到大项目,涉及的跟投金额很可能上亿。像区域老总、城市老总这样的级别,每年都要强制跟投很多项目,多的甚至达到几十个,如此高的跟投金额,他们不仅要加杠杆,甚至连房子也抵押了。用他们的话讲,“工作就像是一场豪赌,豁出了身家性命”。

高风险也有高回报。有媒体之前就报



《中国合伙人》电影海报。跟投将员工和房企捆绑在一起。

道,2016年某房企6位大区的区域总裁收入过亿,几十位项目老总收入过千万,其中一位区域老总就说:“我当年总共投了1.5亿,我把全部身家都赌在了这里面,能借的能抵的都算上了。”

这几年房地产行情火爆,据不少参与过跟投的房产圈内人透露,在杭州,这几年跟投基本是稳赚不赔,“就是赚多赚少的问题”。

L先生透露,项目不同,跟投回报也不一样,通常来讲,对普通跟投员工而言,年回报率在20%到100%之间,比普通的理财产品年化收益要高得多,而比起收益较高的P2P产品,则要更加稳妥。

当然,也会遇到一些偶然情况。比如预售证迟迟拿不出,开不了盘,就影响了拿回本金的时间,也影响了投资回报率。

比如杭州城西某楼盘,去年因为备不出自己想要的价格,就拖着不开盘,比起原定的开盘时间,足足晚了半年,到最后依旧只能以较低的价格开盘销售。这意味着不仅回款速度慢了,利润也大幅缩减了,跟投的回报自然也大打折扣。“赚还是能赚,但也就是相当于买了个理财吧。”一位参与跟投的工作人员只能如此自我安慰。

L先生直言,只要在市场不出现剧变的情况下,跟投风险不会太大。据记者所知,至少在杭州市场,还没有发现过跟投后本金大幅受损的案例。所以在杭州的跟投项目,大多数员工还是积极响应,不少跟投项目都出现了提前满额认购完毕的情况。

### 参与跟投后 有员工不敢跳槽了

对于房企而言,推出项目跟投机制的初衷,是为了最大限度留住人才,捆绑员工和企业收益,将运营效益和公司管理团队收益直接挂钩,有利于促进公司的长远发展。

L先生说:“在营销方面,管理团队的强制跟投决定了城市公司投资的严谨性,营销团队的利益捆绑会让团队全力以赴,为了自己投钱的项目,岂能不尽力而为?”

而那位年收入过亿的区域老总说,在跟投之后,整个区域员工都像打了鸡血一样拼命。

B女士在一家全国性品牌房企工作,本打算第二年跳槽,但这一年恰恰参加了项目跟投,于是就打消了跳槽的念头。“跟投过程中,一般是不敢辞职的,一方面会影响收入,一方面也不放心。”跟投后,B女士更关心项目进度,工作也更加认真,就盼着早日回笼资金,她好收回成本。顺利开盘后不久,本金就回来了,随后第一笔收益分配也入账了。最后算上绩效和分红,相比前一年,B女士的年收入翻了一倍多。

有购房者担心,启动跟投后,从管理层到员工都是股东,会不会满脑子想着节省成本,从而影响产品品质。记者采访了多位参与过跟投的地产人,他们一致认为这种可能性微乎其微。“大多数房企跟投的比例一般只占到总项目支出的10%左右,无论是管理层还是员工,都不会为了单个跟投项目多那么点利润,拿自己的职业前途开玩笑。”L先生说。



3·15  
爆料平台