

穿着讲究的骑手、体态健硕的马匹，以及环境优美的障碍场地，素有“贵族运动”之称的马术近几年来在北京城里可谓悄然兴起。据不完全统计，如今分布在北京市五环外、不同规模的马术俱乐部数量已高达百余。然而，其中具备标准马场条件和培训资质的马术俱乐部仅为1/3。那么，区别于正规马术俱乐部的山寨马术俱乐部究竟如何野蛮生长？教练在授课过程中有哪些不为人知的玄机？马匹贩售究竟能给俱乐部带来多少暴利？北京商报记者为您揭开暗藏在京城马术俱乐部华丽外表背后的“灰色地带”。

华丽外表背后的“灰色地带”

山寨马场的四大忽悠

北京商报记者 卢扬/文 王飞/制表 CFP/图

百余家俱乐部 营业条件千差万别

“北京马术俱乐部的数量之多，几乎在全国都数一数二，但不同俱乐部的经营资质及规模却有着天壤之别。换句话说，在北京你要找到那种特别高端、上档次的马术俱乐部一点都不难，甚至全国最高星级的马术俱乐部就在这里。而要找那种圈块地、连马厩都没有就敢自称马场、招募会员的俱乐部也很简单，因为这类山寨俱乐部早已在北京遍地开花。”京南某马术俱乐部总经理王先生向北京商报记者透露。

为了一探究竟，北京商报记者特意前往位于北五环外的多家马术俱乐部进行了采访，其中的确不乏王先生口中的山寨俱乐部。以位于昌平区的某马术俱乐部为例，该俱乐部总占地面积约两个篮球场大，四周被三米高的红色砖墙围砌起来，所有马匹都被集中安置在了训练场北部的一块空地上。北京商报记者观察一圈，也不见马厩踪影，只看到一所用砖头搭起来约200平方米、类似于厂房的建筑。当被问及马厩及会员休息区在哪儿时，俱乐部负责人向北京商报记者表示，由于俱乐部刚落成一个月，尚处于初建状态，相关标配区域都会马上建成，“你看到那个房子（即厂房）没，那就是我们现在的马厩”。

走进负责人所谓的马厩一看，室内既没有隔出马匹各自的休息空间，也没有用于放置马具的区域，甚至连清洗马厩的上下水管道都没有。负责人对此解释道：“你不要看现在的场地有些简陋，短期内会逐步完善。即便这样，我们的会员现在已经100多人了。再说，来马场学的是技术，又不是环境。”而当北京商报记者问及关于教练的培训、参加过哪些比赛、课程安排等相关问题时，负责人则用“我们的教练很有经验，教你肯定没问题”作为统一回答。

执教近十年的马术教练刘力向北京商报记者透露，山寨马术俱乐部的基础建设费用有时最低只要10万元，然后再从内蒙古等地拉来几匹半血马就可以开门营业，“他们往往抓住某些消费者贪图便宜的心理，告诉你这里环境虽然不如别的马场，但是学的东西都一样，关键是便宜，年卡费用基本只有市场价格的一半。对于初学者来说，在什么都不了解的情况下，难免会上当”。

相较于山寨马术俱乐部，正规的马术俱乐部无论是基础设施、会籍服务，还是马匹管理、课程教授都十分正规，北京京西马术俱乐部相关负责人李阳向北京商报记者表示，单以马匹管理为例，每天都会有负责人对马匹、马房进行清洁。毫不夸张地说，如果你带着手套在马背上扫一下，手套上都看不见灰尘，“像那种把马散养在场地里的马术俱乐部，简直就是瞎胡闹”。

在中小型正规马术俱乐部的经营者看来，山寨俱乐部的大量涌现正严重危害着整个行业的健康发展。多年从事马术俱乐部会籍销售的鲁先生向北京商报记者表示，京城的马术俱乐部能发展到今天实属不易，“坦率地讲，马术本身就是一个相对小众的运动种类。尤其十年前，就连知道马术为何物的人都没几个，2008年中国马术代表队在奥运会上的首次亮相，让京城的媒体开始大量宣传报道马术这项运动，京城许多俱乐部的经营状况也是在当时得到了改善”。

业内人士普遍表示，山寨俱乐部的大量出现让许多想要学习马术运动的初学者因为不专业的授课及简陋的场地设施对这项本该让人十分享受的运动产生了误解。滥竽充数的俱乐部太多，早晚会毁掉这个行业。

玩好包装 低价马也能卖天价

在如今京城的马术圈儿中，专业马术俱乐部也好，山寨马术俱乐部也罢，都会努力将自己的会员“培养”成为马主（即区别于普通会员，在俱乐部中购买自己的专属马匹，相当于VIP会员）。李阳告诉北京商报记者：“马术俱乐部要是只依靠会员的鞍时费（即会员每年需要缴纳的年卡费用）根本生存不下去。如今在北京，有些实力雄厚的马术



正规马术俱乐部与山寨马术俱乐部对比

正规马术俱乐部	山寨马术俱乐部
基础设施建设费用	几十万元至百万元不等
设施配备	场地、马厩、会所齐全
收费标准（仅会员鞍时费）	6000-3万元不等（市场平均标准）
马匹质量	以温血马、半血马为主，高级俱乐部则主要以进口温血马、纯血马为主
最低仅10万元	设施不齐、场地相对简陋
4000-1万元不等	鲜有进口马匹，主要以内蒙古、新疆买入的国产半血马为主

俱乐部都已经不再大量招收会员，只发展马主。有的马术俱乐部就干脆换行干起了马匹买卖。”

对此，京北马术俱乐部负责人给北京商报记者算了一笔账，“以我们的俱乐部为例，最贵的一张年卡是2万元。截至目前，虽然表面上俱乐部会员数量已经达到了200余人，但其中真正有效会员也就80人。就算这80人办的都是2万元/张的卡，我一年的收入也只有160万元，可是如果员工开支、马匹饲养、马场维护等方面的费用一比较，全年下来我能做到收支平衡就算不错了，这还是得在我不引进新马匹的情况下”。

据了解，该俱乐部中，一匹国产半血马进价普遍在8万-10万元之间，卖给马主后，减去运输费、前期饲养费，首先就能净赚至少2万-3万元，而通常情况下，马主在买完马后，会继续将马饲养在俱乐部中，这也意味着马主每个月还要缴纳给俱乐部3000元的马匹饲养费（所谓饲养费，仅限于马匹的日常护理、喂养、调教马匹还需另外支付教练每月1000元的调教费）。这3000元的饲养费中，纯利润将近1/3，在业内人士看来，这笔费用对于马场来说就是长线收益，甚至比会员缴纳会费还有保障。

“通过马匹买卖，发展马主如今已经成为俱乐部盈利的一种常态。然而，马匹买卖里也大有学问。有的经营者甚至能将几十万元买来的马卖出上百万的天价，这里面靠的就是‘包装’二字。”刘力教练向北京商报记者举例道，有些俱乐部经营者从内蒙古、新疆等地进来一批温血马后，就会找来专业的骑手对其进行调教，马被调教好后并非用于学员授课，而是专门去参加各种比赛，一旦取得冠军后就会立刻联系买家，以卖个好价钱。

刘力直言：“说白了就是给马‘镀金’。当然你不能盖棺定论说他的马不好，但是这里面也有很大的运气成分。许多马主一听说马匹曾经获过冠军，就会自然地认为这马一定不错，再抱着一种‘好货不便宜，便宜没好货’的心理，就会一路被‘忽悠’到刷卡机前一掷千金。殊不知，有那100多万元，都能买到一匹血统更为纯正的进口温血马了。”

入会合同里多为 “霸王条款”

除了马匹质量参差不齐，部分马术俱乐部时常搬家的现象也屡见不鲜。“提起马术俱乐部我的气就不打一处来，最近一年我沒干别的，净陪着俱乐部搬家玩了。”去年初，秦先生因为交通便利，在家附近的一个马术俱乐部签署了入会合同。原本还幻想一年后自己就能骑着马儿潇洒驰骋的秦先生，却不知仅学三个月的马术，便被俱乐部告知训练场地要搬到位于西六环外的地方。

“因为是真喜欢这项运动，所以起初我也没太介意，心想迁址就迁址吧，好在新地方开车半个小时就到了。但最可气的是，在新地方学了还不到半年，这个俱乐部又说要搬家，这回要搬到东六环外，您说我这是学马术呢，还是打游击战呢！”秦先生说道。

秦先生在忍无可忍之下，向俱乐部提出退卡。但当负责人拿出双方签署的合同时，秦先生只能哑口无言，就此作罢，“人家合同上第一条就写着：‘俱乐部不办理任何退回手续’。紧接着第二条就写着：‘如遇不可抗力因素，影响正常营业，俱乐部只对会员受影响课时酌情做延期处理。’如今仔细看来，这里面全是‘霸王条款’！”

据北京商报记者调查发现，许多马术俱乐部会员守则或者签署的人会合同中都会出现秦先生口中的条款。而在业内人士看来，如今会员与俱乐部之间最容易产生纠纷的原因就是迁址，所谓的“霸王条款”也是在规避因迁址所带来的经营风险。

“如果是越搬交通越便利、环境越优美，自然不会产生纠纷。然而就在北京这个寸土寸金的地方，80%的马术俱乐部都是越搬位置越远。如果俱乐部搬家前的经营状况本就不善，设施环境更是越搬越次，纠纷也就越来越多。”刘力直言。

业内人士向北京商报记者透露，目前北京的马术俱

乐部多集中于五环外，近些年更有向六环外集体迁移的趋势，对于会员合同中所谓的“霸王条款”，其实作为经营者也有很多无奈。马术俱乐部要想拿地，通常都是和某个乡、镇单方面签署租地合同，一旦国家征用土地，就需要立即离开，每搬一次场地就相当于扒掉了一层皮。光用于平整训练场的场地修理机，租金就要3000元/天，再加上工人的开销，搬一次家少则10万元，多则数十万元。

北京商记者在采访过程中发现，目前京城许多马术俱乐部经营者其实都有着自己的第二职业，其中不乏知名律师、私企老板、医药器材销售代表，按照北京某马术俱乐部总经理王女士的话说：“律师是我的工作，马术俱乐部是我的事业。我现在的状态就是用工作赚的钱来填补事业上的资金缺口。”

曾经在北京经营过三年马术俱乐部的顾峰坦言：“我的马术俱乐部最后之所以关门，也是因为租地的原因。由于俱乐部此前的占地原本是用于园林建设，而非牲畜养殖，所以人家让你搬走，你不得不搬。幸好合同中明确写到概不退卡，要是真赔偿起来，倾家荡产我也赔不起。经营马术俱乐部其实风险很高，说白了关系不硬、资金不够，就别干这行，真喜欢马术，就踏踏实实当个俱乐部会员。”

业内潜规则 续卡前密集授课

作为整个马术经济产业链最末端的普通马术爱好者，不少消费者经常被行业内各种各样的潜规则困扰。“我学马术已经将近半年了，上第一节课的时候就在学习马上起坐，到如今我还是在练习起坐，照这种进度，要想跨杆那真得到猴年马月了！或许是我天资不够，有时候都不想再继续学下去了。”北京商记者在采访中发现，许多马术俱乐部学员都有过同李女士上述一样的经历。

马术运动虽然看似轻松，无非是骑手与马配合完成规定动作。但在业内人士看来，哪怕最基础的马上起坐都需要骑手同时掌握好膝盖、小腿内侧、脚尖、脚跟、臀部、腰、胯等多个身体部位的施力大小。马术俱乐部教练曾先生向北京商报记者表示，国际上，马术比赛主要分为三项，即场地障碍赛、盛装舞步赛、三日赛。目前国内专业的马术俱乐部中，多以教授场地障碍赛中的专业技巧为主，“由于马术十分考验骑手与马匹的配合默契以及技巧、耐力，因此并非所有人都能学好马术，还是要根据每个人自身的身体条件，甚至是心理素质而定”。

然而，究竟是不是李女士真的天分不够？在曾先生看来，这就要两说了，有时候并不是学员的自身素质不够，而是某些马术教练只有在学员临续卡前才会密集授课，教给学员一些平时没有学过的技巧。目的只有一个，就是为了留住会员，让其继续交钱。

“京城的马术教练可谓鱼龙混杂，有的教练因为自身资历不够，根本没有足够的技巧教给学员，因此学员就会觉得不管学了多久，还是在原地踏步走。这类教练较多集中于一些规模较小的马术俱乐部里。由于小型马术俱乐部本身就资金有限，很难高薪聘请经验丰富的教练，因此只要有一定场地骑乘经历，就能当教练。”曾先生进一步解释道，而有的教练是因为手上既有会员，又有马主，时间根本排不上，“马术都是一对一授课，而有的马术俱乐部教练不够，甚至会出现一个教练同时带多个学员上课的状况，这种情况根本不可能学得好、学得快”。

经营马术俱乐部表面上看着风光无限，但实际上却并没有看上去那么美好。一旦经营不善，经营者往往会陷入“不断往里砸钱”的恶性循环。在业内人士看来，2009年、2010年是马术行业发展最好的两年。近两年，随着拿地越来越难、山寨俱乐部泛滥等原因，大家能看到的是目前京城有100多家马术俱乐部，没看到的是在此过程中倒闭的马术俱乐部更是不计其数。

国际上马术运动发展较好的国家主要集中于包括英国、美国、意大利在内的欧美等国。据相关数据显示，以美国的赛马运动为例，每年要举办10万多次赛马比赛，单是观赛售票的收入就能够达到近120亿美元。由于马术运动在国内起步较晚，更需要营造出一个良好、健康的市场环境，才能使其加速发展。

告别8.5折时代 首套房贷回归基准利率

尽管各银行官方对首套房优惠利率取消的传言三缄其口，但昨日北京商报记者依然从开发商、经纪机构以及银行内部人士处获得证实，目前首套房贷款利率恢复基准已经是主流，且确实存在个别银行在基准利率基础上再上调5%的情况。不仅如此，目前无论是新房还是二手房，商业贷款批贷时间也大大延长，业内预判，按照过往“信贷收紧在前，房价下跌随后”的路线，如果首套房贷持续上调，不仅刚需族的购房成本将大大增加，而且对于非一线城市来说，本就陷入观望的市场将加速下滑。

虽然昨日各家中介都表示光大银行等股份制银行已经对首套房基准利率进行了上浮，但是目前该行还未有回应；民生银行也表示，目前总行营业部没有接到过总行调整房贷政策的通知，因此该行北京的房贷政策仍执行原有房贷政策。但自2009年以来，民生银行在个人贷款方面致力

于为小微企业提供贷款，因而房贷额在银行的个贷中仅占极小的份额。

值得一提的是，一位股份制银行相关业务人员透露，房贷利润太低，商业银行希望更多地将重心转向消费类贷款，所以以前的优惠早已取消，恨不得进行利率上浮。

相比而言，国有银行的房贷政策暂时没有太多的变化。工商银行表示，目前该行首套房贷首付比例不低于30%，最低执行利率不低于基准利率；建行也表示，与春节前一致，该行是根据客户资信、家庭状况、风险等综合情况进行差别化定价，同时也会根据市场情况及时进行调整；中国银行业务部门相关人士表示，春节后该行没有变化，还是根据客户的综合资质差异化定价；农业银行的官方口径仍能最低实现9折优惠，但是根据客户资信状况而定。

昨日部分开发商也证实目前利率的收缩和放款周期

延长，并称已经对一些需要集中办理贷款的新盘项目销售造成了一定影响。

二手房方面，链家地产市场部研究员张旭证实，目前大部分的银行首套房贷已经以基准利率为主，仍然执行8.5折和上调5%的都是个别现象。张旭同时强调，不但利率上，放贷周期延长、贷款审批难度加大都说明银行贷款收紧已经是主流，长此以往将影响刚需的购买力。

对于年初银行房贷市场持续紧张、急转直下的状况，中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇直言，各家银行放贷节奏有所把控，可能是央行在进行货币政策微调，要求各家银行放贷前后一致，不能前松后紧。一位国有银行相关人士也透露，往年银行都一开年就开始冲规模，这样才能更早地获得利润，今年步子稳了一些，而且个人房贷利润较低，企业贷款相对放得快些。

摩根大通中国首席经济学家朱海斌认为，今年国内信贷增速放缓的过程仍将持续。“2013年5月以来，三个月上海银行间拆放利率已经攀升了大约170个基点，并导致1年期国债收益率提高了110个基点左右。但对于面向商业借款人的贷款利率而言尚未受到明显的影响。如果中国也存在利率传导效应，只不过中间存在一段时滞，那么一旦利率传导效应开始显现，商业借款人会面临更高的融资成本。”朱海斌解释道。

上海易居房地产研究院研究员严跃进表示，温州楼市泡沫破裂前就有“信贷收紧在前，房价下跌随后”的路线，对目前各个收紧信贷的城市来说具有启示意义。最近包括人民币汇率下跌、信贷政策收紧、房价下跌等利空事件搅和在了一起，楼市弥漫悲观预期，对开发商的开发贷和购房者的入市计划都会有影响。北京商报记者 闫瑾 李莘