

# “十四五”新型城镇化实施方案出炉 建立住房和土地联动机制 支持合理自住需求

■本报记者 包兴安

7月12日,国家发展改革委发布《“十四五”新型城镇化实施方案》(以下简称《方案》),明确“十四五”时期推进新型城镇化的目标任务和政策举措,推动城镇化质量不断提高。其中提出,完善城市住房体系,坚持“房住不炒”。

“城市是承载人口的重要空间、创新活动的主要策源地、经济发展的主要引擎。”国家发展改革委规划司有关负责人表示,目前我国生活在城镇的人口已达9亿多人,今后还将继续增加。要坚持人民城市人民建、人民城市为人民,顺应城市发展新趋势,加快转变城市发展方式,建设宜居、韧性、创新、智慧、绿色、人文城市。

为此,《方案》提出完善城市住房体系。坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度,夯实城市政府主体责任,稳地价、稳房价、稳预期。建立住房和土地联动机制,实施房地产金融审慎管理制度,支持合理自住需求,遏制投资投机性需求。

《方案》还提出,培育发展住房租赁市场,盘活存量住房资源,扩大租赁住房供给,完善长租房政策,逐步使租购住房在享受公共服

务上具有同等权利。加快住房租赁法规建设,加强租赁市场监管,保障承租人和出租人合法权益。完善住房保障基础性制度和支持政策,有效增加保障性住房供给。以人口流入多的大城市为重点,扩大保障性租赁住房供给,着力解决符合条件的新市民、青年人等群体住房困难问题。

诸葛找房数据研究中心分析师关荣雪对《证券日报》记者表示,加大住房供应力度,通过增加保障性租赁住房、盘活存量住房等,着力解决住房难、房源紧等问题,此举不仅能保障居民住房水平,同时也能通过满足合理住房需求,带动部分城市人口流入量走高,提升城市发展活力。

关荣雪认为,在积极解决住房问题、扩大住房供应等前提下,监管制度正不断优化,“房住不炒”定位不动摇,同时加强租赁市场监管、健全住房法规等,切实保障住房群体的合法权益,营造健康有序的住房环境;整体来看,通过监管、供应、完善政策等一系列举措着力解决城市住房问题,切实关注民生,将促进城市及房地产市场健康发展。

《方案》还提出健全投融资机制。夯实企业投资主体地位,放宽放活社会投资。优化财政资金支出结构,发行地方政府专项债券支持符合条件的公益性城镇基础设施建设项目。引导社会资金



参与城市开发建设运营,规范推广PPP模式,稳妥推进基础设施REITs试点,稳妥推进基础设施领域不动产投资信托基金(REITs)试点。合理确定城市公用事业价格,拓宽多元化融资渠道,鼓励银行业金融机构按市场化原则增加中长期贷款投放。

巨丰投顾高级投资顾问陈昱成对《证券日报》记者表示,通过推广PPP模式,稳妥推进基础设施REITs试点,能够充分发挥社会资本的积极性,加快推进新型城市建设,同时可以盘活存量资产,扩大有效投资,形成新增投资和存量资产的良性循环,加快产业结构调整 and 转型升级,促进经济高质量发展。

在巨丰投顾高级投资顾问李俊成看来,目前,基础设施领域REITs试点主要投资于仓储物流、产业园、高速公路、机场港口或者市政类工程,比如供水、供暖、供气等项目。当下REITs投资安全性是非常高的,收益分红预期也比较稳定,稳妥推进基础设施REITs试点可以加快新型城市发展进程。

## 市场预期转好 头部房企6月份销售明显改善

■本报记者 赵学毅  
见习记者 李昱丞

根据上市房企陆续披露的月度销售数据,多家企业6月份销售金额实现环比大幅增长,其中不少房企连续第二个月销售金额环比增长,改善势头较为明显。

对此,广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对《证券日报》记者表示,6月份房地产市场销售回暖和市场信心改善息息相关。

多家房企  
销售额环比高增

在上半年的最后一个月,房企们显然在销售上下了功夫。根据相关公告,万科6月份实现合同销

售金额471.90亿元,环比高增53.41%;碧桂园6月份实现权益销售金额345.2亿元,环比增长20.24%;保利发展、中国海外发展6月份合同销售金额分别环比增长34.21%、64.70%。

而招商蛇口和金地集团的表现更为亮眼,两家公司6月份销售金额均实现环比翻倍增长,增速分别达到156.10%、100.14%。

事实上,部分房企6月份实现了连续两个月销售金额环比正向增长。其中,碧桂园、保利发展、中国海外发展、招商蛇口、金地集团5月份均实现销售金额环比增速由负转正,但增速普遍低于20%,而6月份增速则显著加快。

“5月底以来,一些城市疫情得到有效控制,之前无法进行销售的项目得以‘开闸’,市场存在部分报

复性消费因素。另外,多地出台利好政策也刺激了部分原本观望的客群出手。”易居克而瑞部门副总经理缪萌在接受《证券日报》记者采访时表示,房企6月份之前的数据相对不理想,所以凸显了6月份销售额增长。

李宇嘉认为,疫情好转需求释放,叠加楼市纾困政策出台,促进了购房预期和信心的好转;另外,房企在资金链比较紧张的情况下以降价促销回款为主,供需两端得以匹配。

他表示,半年业绩考核是重要时间节点,开发商一般在6月份加大促销以求上半年业绩目标达成,这也是促进销售原因之一。

房企的销售转暖一定程度上印证了业界对市场短期见底的判断。万科董事会主席郁亮在6月28

日召开的万科2021年度股东大会上表示,短期来看,房地产市场已经触底,市场恢复是个缓慢而温和的过程。

融资端仍存堵点  
房企拿地显谨慎

在开源的同时,房企也十分注重节流,例如在拿地方面表现得较为谨慎。

Wind资讯数据显示,万科6月份新增土地权益价款50.94亿元,较去年6月份的252.74亿元下降了79.84%;保利发展、中国海外发展6月份拿地金额则分别同比减少31.04%、22.11%。

中指研究院数据显示,2022年上半年TOP100企业拿地总额6594.7亿元,拿地规模同比下降

60.0%。易居克而瑞数据也显示,上半年房企投资依旧谨慎,企业拿地规模大幅锐减,百强拿地销售比不足0.2,仅有不到四成的百强房企在2022年有土地入账。

缪萌认为,这表明房企仍判断未来市场发展存在不确定性。

此外,房企融资端仍存不顺畅。易居克而瑞数据表示,6月份100家典型房企的融资总量为587.06亿元,环比减少11.8%,同比减少62.6%。上半年,房企累计融资总量为4126亿元,环比2021年下半年减少19%,同比减少49%。表明房企仍然面临一定融资压力。

“企业,特别是民营企业的融资端可能还存在堵点。”中国房地产数据研究院院长陈晟对《证券日报》记者表示。

## 房企上半年非银类融资4825亿元 海外债及信托融资大规模缩水

■本报记者 王丽新

偿债高峰期再度来临,债务违约事件时有发生,继续影响着房地产行业销售、开工以及投资拿地等。债务违约引发的房企信用评级下调仍在持续,整体融资规模仍呈现下滑态势。综合多家第三方机构的监测数据来看,2022年上半年,房企合计融资额同比下滑超过50%。

“上半年房地产行业整体融资环境仍难言显著改善。”诸葛找房数据研究中心高级分析师陈霄向《证券日报》记者表示,这主要受到投资人较为审慎、房企流动性压力犹存的影响,大部分民营房企融资难度仍然较大。

非银类融资规模缩水过半

据中指研究院监测,2022年1月份至6月份,房企共实现非银类融资(非银行金融机构融资)4825亿元,同比下降56.5%,与2021年下半年相比下降26.4%。

其中,信用债发行规模为2518.0亿元,同比下降24.2%,占总融资规模的52.2%;海外债发行规

模仅为169.3亿元,同比大幅下降91.1%,占总融资规模的3.5%,较上年同期下降了13.7个百分点;信托融资规模为694.6亿元,同比大幅下降79.6%,占总融资规模的14.4%,较上年同期下降了16.3个百分点。

在海外债方面,2月份和5月份均无新发行债券,其余月份仅有个别优质企业有能力发行海外债。此外,上半年通过交换要约重新上市的海外债余额达352.2亿元。

对此,中指研究院企业事业部研究副总监陈星表示,对于资产质量尚可,短期流动性承压的房企,提前与债权人沟通、商议展期,可避免触发交叉违约条款,以时间换取资金周转的空间。但为获得债权人同意,房企往往提出支付同意费、提高票面利率等,虽然暂缓了短期偿债压力,却加重了利息负担,长期债务压力并未缓解。

在此背景下,部分企业采用备用信用证作为增信措施,既提升了海外债成功发行的概率,也一定程度上降低了发行利率,在当前海外融资渠道几近关闭的环境下,起到

了缓解行业信用恶化的作用。

在信托融资方面,上半年平均单月融资仅115.8亿元。“这与去年以来多家房企发生信托违约有关,导致审核更为严格谨慎,成功概率降低,整体融资规模大减。”陈霄如是称。

易居研究院智库中心研究总监严跃进向《证券日报》记者表示,当下,房企融资渠道已经转向以境内融资为主,有能力的房企需尽快调整融资团队,尝试在相关政策鼓励的融资领域发力。

适应新周期下的融资模式

可喜的是,在供应链ABS融资、信用债以及并购融资方面,房地产行业融资迎来了新转机。

据中指研究院监测,今年上半年,供应链ABS融资规模为1443.7亿元,占总融资规模的29.9%,较上年同期上升7.8个百分点。陈星表示,由此可见,持有型物业在行业下行阶段,成为房企盘活资产、补充资金的重要手段,房企同时也能从多元化经营中获益。

更重要的是,今年上半年,信

用债发行规模为2518.0亿元,同比下降24.2%,环比上升16.2%,是唯一环比出现正增长的融资渠道。从增速看,单月同比降幅有收窄趋势,5月份甚至同比增长33.5%。但值得注意的是,上半年,房地产信用债发行主体以央企、地方国企为主,占上半年发行总额的89%,受出险企业增多影响,民营房企的债券发行规模仍大幅下降。

除此之外,符合融资政策导向的债券发行规模攀升。比如,2022年上半年共有7家房企发行并购债融资91.2亿元;在“双碳”目标加持下,房企积极推动绿色建筑、绿色金融,上半年共发行绿色债融资63.8亿元。同时,部分券商通过参与创设信用保护工具,协助民营房企打通公开市场融资渠道。5月份以来,龙湖集团、碧桂园、美的置业、新城控股、旭辉控股等被选定为示范民营房企,采用信用保护工具,分别成功发行信用债,实现融资39亿元。

“房企过去以高杠杆撬动高速扩张的‘隐雷’尚未排完,7月份、8月份年内第二个偿债高峰已至,房企信用债偿债压力仍较

大。”易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,在抓住市场出现回暖趋势之际加速推盘回笼资金之外,房企仍需在未出现债务违约之前积极适应新的融资环境,在政策鼓励的相关领域,凭借自身业务及当下的信用评级去拓展融资。

“从融资渠道看,信用债将继续保持发行韧性,成为非银融资的最主要渠道;海外债、信托复苏信号很弱,房企应当以保障债务偿还、避免违约为主;有自持物业的房企可抓住商业地产ABS的发行窗口,通过盘活资产补充资金。”陈星表示,有能力的企业应当抓住当前不同渠道的窗口期,根据自身情况补充资金,尽快适应新周期下的融资模式。

陈星预计,随着销售端逐渐好转,市场信心将逐渐回升,加上政策端对合理融资需求的支持,接下来融资环境将会好于上半年,但从政策端传递至房企端仍需要一定时间,并且行业分化态势将会继续深化,部分优质民营房企将率先获得融资,而债务压力大、现金流紧张的部分房企仍有债务违约风险。

## 泸州老窖拟自筹48亿元 投向智能酿造技改项目

■本报记者 舒娅疆 见习记者 蒙婷婷

7月12日晚间,泸州老窖披露公告称,拟以全资子公司泸州老窖酿酒有限责任公司(以下简称“酿酒公司”)为主体,投资实施泸州老窖智能酿造技改项目(一期)。该项目总投资约47.83亿元,所需资金由酿酒公司自筹,项目建设期为2022年至2026年,建成后产能规模为年产基酒8万吨、基酒储存能10.4万吨。

对于此次智能酿造技改项目,泸州老窖表示:“项目实施后将提升公司基酒产、储能力,巩固产能优势,实现公司高质量可持续发展,助力公司未来战略目标的达成。”

《证券日报》记者注意到,泸州老窖上一轮的酿酒工程技改项目于2020年12月份建设完成,项目投产后新增优质纯粮固态白酒10万吨年、酒曲10万吨年和38万吨储酒能力。公司曾表示,2020年底黄叙酿酒生态园投产后,公司生产保障能力实现质的飞跃。此次泸州老窖再度抛出酿酒工程技改项目,进一步加码白酒产能,也为2022年名酒企业的产能扩张再添热度。

今年以来,A股多家白酒公司相继披露了新增投资及产能扩张计划。贵州茅台董事会在1月份通过了投资41.1亿元实施“十四五”酱香酒习水同民坝一期建设项目的议案,有望新增系列酒酒产能约1.2万吨;五粮液董事会也在1月份审议通过了启动公司制曲车间扩能改造项目的议案;随后,今世缘、山西汾酒、舍得酒业、水井坊相继宣布了新增投资及相关产能扩张计划,白酒行业新一轮产能扩张热潮受到了市场关注。

在武汉君魁科技有限公司董事长肖竹青看来,产能扩张有助于酒企进一步强化实力、提升竞争优势。他向《证券日报》记者表示,以泸州老窖、舍得酒业、水井坊等为例,它们均为浓香型白酒企业,而浓香型白酒采取“分段取酒、分级储存”的生产工艺,大量扩充产能将有效扩大“精华段”的市场供给量,增加企业高端酒的产量和储存量。另一方面,产能扩张也将提升大众口粮酒的产量,伴随名酒企业们的大众口粮酒产量增长,未来将进一步挤压基酒供应商、小酒厂的市场空间。

看懂研究院研究员程宇接受《证券日报》记者采访时表示,扩张产能有利于酒企争抢高端化新机遇,但也需要注意高端白酒可能面临需求下降的风险。

不过,白酒行业的发展趋势被普遍看好。东方财富Choice数据显示,今年第一季度,A股19家白酒上市公司中,有18家顺利实现盈利,且多数实现同比增长。中信建投证券研报认为,白酒产业链在经历3月份至4月份严重冲击后,于5月份、6月份展开调整,7月份整体动销已恢复八九成。此外,该研报判断,白酒产业链韧性显著增强,下半年随着经济活动开始爬坡,餐饮产业链恢复加快,宴席消费场景将逐步回归正常状态,年内动销不断向好。疫情虽有扰动,但白酒长期向好趋势不变。

## 更名、换帅、“脱茅” 习酒“单飞”欲为上市铺路?

■本报记者 王鹤 见习记者 冯雨瑶

习酒这两天动作频频。

7月12日晚间,中国贵州茅台酒厂集团有限责任公司(以下简称“茅台集团”)发布公告,公司拟将所持贵州茅台酒厂(集团)习酒有限责任公司(以下简称“习酒”)82%股权无偿划转贵州省国有资产监督管理委员会持有,由省国资委履行出资人职责。

前一日,“贵州习酒”官微发布的消息显示,贵州茅台酒厂(集团)习酒有限责任公司已升级为贵州习酒投资控股集团有限责任公司;同时,公司已完成领导班子换届,张德芹回归出任习酒投资控股集团党委书记、董事长。

据悉,张德芹在1995年至2004年进入贵州茅台酒厂从事生产管理的工作;2010年,张德芹正式出任贵州茅台酒厂(集团)习酒有限责任公司董事长、总经理、党委副书记。

2010年是张德芹执掌习酒的第一年,也是习酒加入茅台集团的第十二个年头。但同样在2010年,习酒发展步入了“瓶颈期”,数据显示,该年年中习酒实现销售额2.7亿元,仅为全年营收目标(10亿元)的四分之一左右,而同年,郎酒的销售额已达58亿元。

在此背景下,张德芹上任后通过在全国布局销售市场、加大品牌推广等措施,不仅让习酒在2010年成功突破10亿元营收目标,更是在2012年迅速达到30亿元营收。2018年,张德芹离任习酒董事长一职,此后在继任董事长钟芳达的带领下,习酒营收在2020年成功突破百亿元大关,2021年营收为155.8亿元。

在业内看来,习酒或是在为自身上市扫清障碍。此前,习酒曾因与贵州茅台酒股份有限公司或存“同业竞争”,上市未果。

酒业人士、武汉君魁科技有限公司董事长肖竹青认为,从再造一个新茅台的使命、和放大整个酱香品类在中国酒业市场的权重看,习酒被剥离出来单独上市的可能性非常大。

“习酒过去是在茅台集团旗下成长,品牌规划和产品矩阵都受到茅台集团有形或无形的影响。”肖竹青进一步向《证券日报》记者强调,“今天的习酒已经开始脱离茅台集团单飞,张德芹掌舵后需要重新考虑整个习酒品牌矩阵规划,要清晰建设规划高档、中档和大众系列酒的品牌路线和产品路线。”

不过,常年代理酱香型白酒的酒业人士王建军向《证券日报》记者坦言,习酒之所以有今天的成绩,茅台集团居功至伟。“全国多数大的经销商都代理了习酒的核心产品,由此推动了习酒快速完成全国化渠道建设,习酒从茅台集团剥离出来后,茅台这些大经销商会不会努力去卖习酒可能要打个问号。因此,稳住茅台酒这些大经销商,对新任董事长张德芹来讲也是一大挑战。”