

房地产行业亟须构建新发展模式“破题”

■ 本报记者 王丽新 见习记者 陈潇

化解房企风险,提振楼市信心,改善行业资产负债表……在“防风险、保民生、促消费”目标驱动之下,2023年的房地产行业,困难和压力仍在,但迎来了突围和改变。

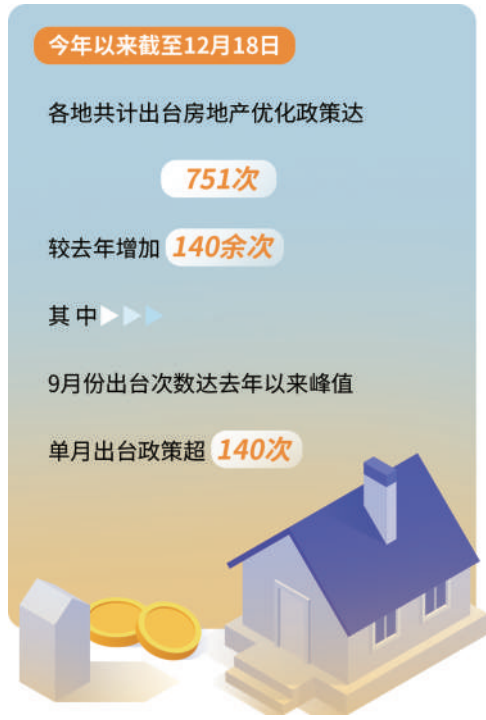
这一年,取消限购、降低首付比例、调降房贷利率等政策接踵而至,各地共计出台700余次房地产优化政策;销售市场表现为“前高中低后稳”;行业迈入转型调整期,倒逼开发商“节衣缩食”,全力保交付,加快债务重组,构建新发展模式……

“2023年是房地产市场‘突围’的一年。”北京住宅房地产业商会会长黎乃超向《证券日报》记者表示,各地频繁发布楼市优化政策,力促房地产市场平稳运行。随着人口结构的变化和城市化进程的推进,房地产市场供需关系发生了新变化,给行业未来发展带来诸多挑战。

政策持续落地重塑市场信心

2023年,房地产优化政策持续发力,力度空前,覆盖面广,利好信号强烈。

诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪向《证券日报》记者表示,今年以来截至12月18日,各地共计出台房地产优化政策达751次,较去年增加140余次,其中,9月份出台次数达去年以来峰值,单月出台政策超140次。



受政策持续落地影响,市场迎来一些变化。但不同于往年的“阶梯式”复苏,2023年楼市呈现“脉冲式”复苏。具体表现为两轮活跃期,先是3月份—4月份刚需、刚改需求集中释放;后是9月份—10月份,随着“认房不用认贷”等政策落地,市场又迎来一轮复苏。

“今年我们抓住了一季度末和三季度两轮政策窗口期推盘强销,其中重点一二线城市回笼资金规模较高。”某房企北方大区操盘手向《证券日报》记者表示。

另以龙湖集团为例,2023年国庆长假期间,其北京改善红盘御湖境加推的全新楼栋全部售罄,销售额达1亿元,西安高新·云河颂成交量为3.85亿元。彼时,龙湖集团相关人士称,政策惠及之下,一二线高能级城市,改善性需求迅速进入市场,成交活跃度率先提升。

总体而言,分化行情贯穿全年,核心城市楼市韧性较强。而对于行业全年的表现,中指研究院市场研究总监陈文静预测,2023年全国商品房销售面积或难以达到12亿平方米。中原地产首席分析师张大伟则更为乐观,他表示,2023年全国商品房销售面积仍有望达12.5亿平方米,销售金额达12.5万亿元。

土地市场表现和新房市场基本一致。据中指研究院数据,2023年前11个月,TOP100企业拿地总额10855亿元,拿地规模同比下降6.6%。新变化出现在四季度,多城取消“限地

价”模式,土地市场重回“价高者得”时代,一定程度上提振了举牌情绪,优质地块竞拍热度攀升,但分化加剧。

分化主要体现在两方面,一是城市能级及区域分化,核心地块竞拍出高温价,非核心区仍会出现底价成交,甚至流拍;二是房企投资扩张能力分化,经营稳健的央企国企及部分头部民营房企成拿地“大户”。

整体来看,销售端尚未全面转暖之下,政府推地、房企拿地均偏谨慎。正如陈文静所言,土地市场低温态势是否扭转,仍取决于房企销售端的恢复程度及融资渠道是否畅通。

商业不动产REITs正式开闸

为改善房企流动性困难及化解债务风险,过去一年,金融支持力度不断加码。信贷、债权、股权“三支箭”齐发,在阻断房企风险蔓延、缓解民营企业信用收缩等方面发挥了积极作用。

“第一支箭”信贷规模持续扩大,“第二支箭”扩容增量持续推进。关闭多年的上市房企再融资渠道正在打开,部分A股房企已拔得头筹。据《证券日报》记者不完全统计,自去年年底房企股权融资开闸以来,27家A股上市房企发布相关定增预案,计划募集资金超900亿元,其中8家房企定增方案获监管部门批准通过,3家已完成融资,融资金额约为200亿元。

“‘三支箭’鼓励提供有效的风险缓释工具,或者通过优先股、共益债权模式实现房企纾困,将有助于防止房地产风险蔓延。”易居研究院研究总监严跃进向《证券日报》记者表示。更重要的是,基础设施领域REITs取得突破性进展,其底层资产已于2023年正式扩容至商业地产领域。

今年3月份,相关部门明确表态,支持购物中心、社区商业等项目发行基础设施REITs。10月26日,首批四单消费基础设施REITs项目开启受理,仅仅月余,首批消费基础设施REITs项目即获准予注册的批复,这意味着商业不动产REITs正式开闸。

“目前市场上已经出现了一些积极变化,许多私募基金、保险资金在关注合适的商业类、产业园等资产,计划成立Pre-REITs基金提前布局培育,将来以发行REITs为导向实现‘投融管退’再投资的循环发展。”戴德梁行北京公司负责人胡峰此前在接受《证券日报》记者采访时表示,对发行人来说,REITs有其独特的价值。一方面,作为融资工具,REITs本质上并非债权类产品,可以有效降低企业负债率;另一方面,REITs作为战略发展工具,可以帮助企业实现轻资产运行,转变以往重资产、长周期的发展模式。

在多位业内人士看来,我国商业不动产体量庞大,这一融资通道大有可为。据共研网数据,国内仅购物中心这一业态的存量面积就高达5亿平方米,资产总估值达十万亿元量级。未来,租金稳定、回报率有上升空间、底层资产干净的项目将成REITs市场的“宠儿”。另外,基础设施REITs的加速推进,将推动开发商向房地产服务经营商转变。

种种迹象显示,一系列支持房企合理融资政策和金融机构纾困举措落地实施,将改善相关企业的融资环境及经营环境,有效遏制债务违约增长势头,助其回归正常经营轨道,加快行业风险出清。

行业风险逐步出清

2023年,部分房企疏通了债务重组之路,加快行业风险出清步伐。11月下旬,努力了18个月的融创中国宣布境外债务重组各项条件已获满足,公司整体化解约900亿元债务风险。这意味着其成为首家完成境内外债务重组所有流程的大型房企。

除融创中国外,富力地产等企业亦基本实

现境内外债务重组或展期。龙光集团、花样年、碧桂园等基本完成境内债务展期,华夏幸福、绿地控股等房企基本完成境外债务展期或重组。

而尚未完成债务重组的房企也取得阶段性成果。如旭辉控股已于2023年9月份向境外债权人及顾问提供境外债务重组最新方案。旭辉控股相关人士向《证券日报》记者表示,境外银团和债权人小组认可“短端削债、中端转股、长端保本降息”的重组方向,也理解公司的降杠杆逻辑,能为公司提供缓冲期,助力保交付和日常经营。

中指研究院企业研究总监刘水表示,债务风险的化解和出清有助于出险企业恢复正常经营、恢复自我造血能力,促进市场企稳复苏。出险房企加速风险出清之际,头部优质房企则忙于筑牢安全底线。四季度,房地产债券市场出现非理性波动,多家大型房企主动出击,稳定投资者信心。

12月中旬,保利发展宣布拟以10亿元—20亿元回购股份。同时,公司实际控制人保利集团计划在未来12个月内增持公司A股股份,金额不低于2.5亿元,不超过5亿元。

更早之前的11月初,深圳市国资委力挺万科。彼时,万科大股东深圳地铁表示,未来将以市场化、法治化方式,承接万科在深圳的部分城市更新项目,帮助万科盘活大宗资产,为其注入新的流动性,交易金额预计超过100亿元。

再比如,龙湖集团近期提前偿还了2024年1月份到期的20亿港元银团贷款,至此,公司已提前偿还153亿港元银团贷款。“2025年前,公司将无到期需偿还的境外银团贷款;至2027年前,亦无到期美元债。此外,龙湖集团已无存续的供应链ABS,商票目前也已清零。”接近龙湖集团相关人士向《证券日报》记者表示。

“无论是回购还是提前偿债,都是房企释放的积极信号。大部分头部房企的基本面并没有大问题,相信能够安全穿越市场周期。”镜鉴咨询创始人张宏伟向《证券日报》记者表示。但暂时谋得安全,并不意味着拥有长期优势。当下,房地产市场仍处于转型调整期,寻得新发展动能,是制胜未来的要诀。

加快构建新发展模式

2023年10月份,万科董事会主席郁亮在媒体交流会上表示,阵痛还在持续当中,但无论是否愿意或是否接受,行业都将进入新的发展阶段。“只有顺应时代改变的企业,才有可能穿越周期。”

无疑,房地产蒙眼狂奔扩张规模的时代已落幕,开发业务增速放缓已成定局。那么,如何在房地产下半场谋得一席之地?答案或许来自两大方面,一是抓住结构性机会,追求开发业务的“有质量增长”;二是探索新业务模式,拓展第二增长曲线。事实上,有想法的房企已洞悉市场变化,调整产品策略,逐渐转为重点满足改善性及多元化需求。

如此一来,经营性业务成为房企构建第二增长曲线的首选。比如,在尝试新业务方面,已有房企迈出了重要一步。例如,龙湖集团旗下商业综合体“天街”品牌已经越来越被人所熟知。2022年,龙湖经营性业务的运营及服务利润占比已达27%,其对未来5年非地产开发利润占比达到50%以上有信心。

事实上,2023年以来,多家大型房企均公开表示,经营性业务收入增速较快,利润占比正逐步提升。但这并不轻松,以目前正在实践开发与经营服务并重战略的万科为例,郁亮曾重点分享了两大难点,首先需要培养出赚小钱、赚慢钱、赚辛苦钱的能力;其次,商业模式能否实现闭环。

由此可见,新商业模式正有待房企逐步探索。不过,更值得期待的是,保障性住房建设、“平急两用”公共基础设施建设、城中村改造等“三大工程”已孕育新机,现已接连获得资金支

持,被业内视为构建房地产新发展模式的有力抓手。

山东健康集团2023年度第二期中票据项目成功发行,标志着全国债券市场首单“平急两用”债务融资工具项目正式落地。而近日,建发房产在上交所发行一期保障房领域的企业债券,规模为9亿元,部分所募资金用于厦门市安置房项目建设,是交易所债券市场支持“三大工程”建设的第二单落地项目。此外,国家开发银行福建省分行向福州新区双龙新居保障性住房项目授信2.02亿元,并发放首笔贷款1000万元……

“‘三大工程’建设着眼于房地产长期健康运行与稳定增长,力图解决发展不平衡的结构性短板以及供需错配、需求断层等长期问题。”广东省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,这是未来行业投资扩张的重要领域。

当下,相关建设项目陆续启动。例如,12月7日,重庆市“平急两用”重点保供基地建设项目在潼南启动。据悉,该项目总投资约25亿元。

“城中村改造亦将对房地产投资产生明显支撑。”

2024年房地产行业需谱好“四部曲”

王丽新

又逢年末,新春将至。为适应供求关系发生重大变化的新形势,2024年房地产行业会如何走?

在笔者看来,2024年,房地产行业仍需从统筹防范化解风险、保交楼、稳市场和构建新发展模式出发,谱好转型调整期的“四部曲”,加快引导房地产行业及产业链上下游企业经营回归正轨,促进行业平稳健康发展。

用“一盘棋”思维统筹防范化解风险,是重要任务。2023年,房地产市场总体呈现“前高中低后稳”走势,整体销售不及预期,叠加2024年偿债小高峰将再度来临,部分房企仍有触发债务违约、退市、破产重整等风险的可能。如何进一步优化相关金融政策,稳妥处置房地产风险,是2024年的重要课题。

得益于2022年底以来,信贷、债券、股权“三箭齐发”,商业信贷、债券融资等多样化金融工具支持力度加大,重点融资渠道堵点得到有效疏通。2024年,仍需进一步协调多方市场主体,创新融资工具,一视同仁满足房企合理融资需求,持续压降部分房企短期偿债压力,进一步提升并保护公司经营盘面的安全度。与此同时,更要关注房地产行业上下游产业链风险,遵循“早发现早防范早处置”原则,防范房地产行业“三角债”蔓延。

扎实推进保交楼工作是恢复市场信心的关键钥匙,仍需持续有力落实。国家统计局数据显示,2023年前11个月,房屋竣工面积65237万平方米,增长17.9%。这是好现象。保交楼稳步推进,是稳民生和修复市场信心的关键着力点。2024年,相关部门仍需进一步协调金融机构、开发商以及供应链等各方资源,凝心聚力推动保交楼进程。

就实操层面而言,通过代建代管、合理化监管增量及预售资金、引入AMC(资产管理公司)盘活资产、

陈文静表示,根据中指研究院测算,22个超大特大城市待改造城中村规模约10亿平方米。另有房企高管曾直言,城市更新领域是一个10万亿元量级的黄金赛道,有望成为行业发展新的重要驱动力。

正如黎乃超所言,2024年,新房销售市场依然面临调整压力,新的业务模式和方向会成为行业发展“破题”的关键。比如,房地产企业需“轻重并举”寻求多维度发展空间,积极探索布局代建、物业服务、商业运营、长租公寓等业务。但无论是怎样的经营环境,本质在于“好产品、好服务才是房企立足市场的核心竞争力”。

树木因相依而生长,星辰因辉映而璀璨。当前,房地产行业正在进行重大转型并寻找新的均衡点,道阻且长。2024年希望在各方聚力下,房地产业尽快实现从“信心修复”转入“行业康复”,步入健康发展新阶段。

加大现房销售试点范围等多种方式,确保项目按期且有质量地交付,夯实购房者信心,切实提振行业信心。

满足住房需求类支持性政策,仍有发力空间。围绕恢复购房者预期开展工作,是重塑房地产行业信心的关键。2023年,多地共计出台700余次支持性调控政策,持续提振市场信心。

2024年的楼市调控更需要差异化的精细政策,比如,对于置换类的改善需求,可以从信贷、交易等多方面提供便利;在存量交易占比较高的城市,注重激活二手房交易活跃度,进而带动新房消费需求释放;在三四线城市,可以通过发放补贴和税费优惠等措施,结合春节假期做好返乡置业的配套服务,承接一二线城市楼市外溢购买力。整体而言,未来在降低购房成本、购房门槛等方面仍有优化空间。

构建房地产发展新模式,系“治本之策”。自2021年中央经济工作会议首次提及“探索新的发展模式”以来,构建房地产新发展模式的进程不断向前推进,方式也逐步明确。

从行业层面而言,建立“人、房、地、钱”要素联动的新机制,完善房屋从开发建设到维护使用的全生命周期基础性制度,加快推进保障性住房建设、“平急两用”公共基础设施建设、城中村改造等“三大工程”,加快解决新市民、青年人、农民工住房问题,下力气建设好房子,是新模式的发力点。对房地产企业来说,则意味着核心之一一是低负债、稳杠杆、重运营,业务重心从前端开发向后端运营服务转移,完成从开发商到运营服务商的角色转变。

当然,新发展模式尚需不断探索,但可以预见的是,2024年,“三大工程”将是政策发力的主要方向,会对稳投资起到重要作用,同时也会对销售恢复、稳定预期起到积极作用。告别粗放式发展,放下包袱,出清风险后,房地产行业将迈入全新发展阶段。