

圆桌访谈

鏖战楼市“新周期” 开发商需加快转型 苦练内功



杨红旭

上海易居房地产研究院副院长

胡金星

华东师范大学经济与管理学部副教授、经济学博士

陈晨

中国房地产数据研究院执行院长

姚耀

仲量联行执行董事、中国区研究部总监

谢晨

CBRE 世邦魏理仕中国区研究部负责人

本报记者 刘颂辉 上海报道

一季度销售亮眼、二季度土拍火热、三季度市场降温、四季度花式促销……在刚刚过去的2021年,全国房地产市场呈现出“四季分明”的景象。

克而瑞报告分析认为,2021年地方调控高频化、精准化。截至2021年12月20日,全国各地发布的调控政策多达249次。政策内容主

楼市先热后冷

从目前来看,全国楼市持续火热的一波行情基本结束,转入下降状态。

《中国经营报》:2021年,从整体交易端、不同城市群的表现来看,房地产行业呈现出哪些特征?

杨红旭:最大特征可谓是先热后冷。2021年上半年市场偏热,下半年急剧降温,“温差”比较大。

2021年,全年房地产市场销售金额继续小幅增加,但是增速、供给和开发投资额持续回落。上半年,市场表现火热的区域包括长三角、珠三角和成渝地区,京津冀地区分化现象较为突出。

胡金星:房地产市场在加快分化。简单来说,人口净流入且吸附能力强的城市或者城市群,市场表现稳定或者略微增长。而人口净流出的城市与区域,受市场周期影响强烈,价格端和销售端出现回调趋势。

陈晨:总体上来看,一、二线热点城市加速去化,而三、四线城市的表现比较平淡。由于人口流出

要涉及升级限购、升级限贷、升级限价、升级限售,增加房地产交易税费、落地二手房参考价、新房积分摇号和强化预售资金监管等8个方面。

调控的效果立竿见影。2021年12月15日,国家统计局新闻发言人、国民经济综合统计司司长付凌晖在国新办举行的11月份国民经济运行情况新闻发布会上表示,2021年以来,各地坚持购租并举、因城施策,促进房地产市场健

康发展,成效逐步显现,部分城市房地产价格较快的上涨势头得到了抑制。

与两年前高歌猛进鏖战销售规模不同的是,如今的房企掌舵人已转变发展思路,向管理要效益,向制造业靠拢。旭辉控股(集团)有限公司(00884.HK)CEO林峰直言,房地产的“青铜时代”降临,未来要做好“苦日子、紧日子、难日子、穷日子”的准备,“生存下来的企业,会从

粗放式发展转变为精细化发展”。

2021年,在坚持“房住不炒”的基调下,全国房地产市场总体呈现出哪些新特点?和往年相比,呈现出哪些新的发展趋势?房企面临着哪些新机遇、新挑战?带着这些问题,《中国经营报》记者采访了多位全国房地产研究专家,共同分析房地产业的发展走势,为房企下一阶段

的战略布局提供决策参考。

康发展,成效逐步显现,部分城市房地产价格较快的上涨势头得到了抑制。

与两年前高歌猛进鏖战销售规模不同的是,如今的房企掌舵人已转变发展思路,向管理要效益,向制造业靠拢。旭辉控股(集团)有限公司(00884.HK)CEO林峰直言,房地产的“青铜时代”降临,未来要做好“苦日子、紧日子、难日子、穷日子”的准备,“生存下来的企业,会从

粗放式发展转变为精细化发展”。

2021年,在坚持“房住不炒”的基调下,全国房地产市场总体呈现出哪些新特点?和往年相比,呈现出哪些新的发展趋势?房企面临着哪些新机遇、新挑战?带着这些问题,《中国经营报》记者采访了多位全国房地产研究专家,共同分析房地产业的发展走势,为房企下一阶段

的战略布局提供决策参考。

康发展,成效逐步显现,部分城市房地产价格较快的上涨势头得到了抑制。

与两年前高歌猛进鏖战销售规模不同的是,如今的房企掌舵人已转变发展思路,向管理要效益,向制造业靠拢。旭辉控股(集团)有限公司(00884.HK)CEO林峰直言,房地产的“青铜时代”降临,未来要做好“苦日子、紧日子、难日子、穷日子”的准备,“生存下来的企业,会从

累计完成出让金超2万亿元

“两集中”供地变局:土拍规则先紧后松 国资公司逆势入场

本报记者 刘颂辉 上海报道

从武汉大学毕业的宁兆杰(化名)是一名房地产投资经理,两年里,他从某TOP10品牌房企跳槽到了一家总部位于上海的民营房企。最近,宁兆杰再次离职,选择加入了一家无锡的城投企业。

让宁兆杰投身新东家的理由,主要在于自2021年下半年以来,国企和央企拿地势头旺盛,尤其以地方城投企业表现积极。在第三批

房企“储粮过冬”

2021年12月27日,郑州第三次集中供地出让14宗地块,揽金94亿元的成绩落幕。同一日,中建智地集团在与另外两家品牌房企经过28轮角逐,最终以18.63亿元成功将北京第三次集中供地唯一宗现场竞价的地块收入囊中。至此,2021年22城集中供地圆满收官。

由于第三批集中供地的土地质量上升,部分国企、央企拿地力度增强。例如,在2021年12月份,保利发展、绿城中国和招商蛇口等房企单月新增价值均超200亿元。不过,大多数房企受制于融资端、监管端和偿债端的压力,继续保持着谨慎的拿地态度。

亿翰智库统计报告显示,2021年1~12月份,从房企累计新增价值来看,碧桂园新增价值达到4840.2亿元,保利发展和万科地产累计新增价值分别达到4485.3亿元、4476.0亿元。

具体来看,一方面是中国铁建等房地产开发业务占比较小的央企

集中供地中,上海共成交27宗地,其中有12宗地被城投企业拍下;在无锡、苏州、南京和深圳,城投企业拿地占比达到70%,常州更是超过80%。

如果说资金是维系房企生存的血液,土地则是支撑房企规模的骨骼。受制于融资端的压力,2021年,民营房企持续收缩拿地力度。亿翰智库的统计报告显示,2021年1~12月,国企、央企新增总货值28281亿元,同比微降4.1%,占TOP20房企总货值的比例较2020年提升至

63.0%,民营房企新增总货值16626亿元,同比大幅下降56.2%,占TOP20总货值的比例下降至37.0%。

同策研究院研究总监宋红卫在接受《中国经营报》记者采访时表示,22个热点城市实施“两集中”供地新规一年来,对于稳定地价发挥了积极作用,企业参与土拍更加公平,哄抢地王的现象明显减少。而且三次集中供地的规则变化以及市场反应,也为2022年土地市场发展起到借鉴作用。

共拿下8宗地块,总建筑面积达132.9万平方米,新增土储货值462.8亿元。“此类企业新增货值增加,一方面也是因为土地竞拍不像之前那样激烈了。”宋红卫认为,近年来,房地产企业通过增加杠杆融资的方式大举扩张,凭借资金实力和资源在各地并抢规模、激进拿地,忽视了潜在的金融风险,并不利于市场稳定发展。

同时,与往年年底掀起拿地小高峰不同的是,大多数房企在2021年选择“储粮过冬”。亿翰智库上述统计报告显示,2021年1~12月,TOP10房企新增货值门槛值为1859.1亿元,同比下降43%,各梯队的门槛也均出现了下降。

“房企拿地的难点主要是受制于银行间市场发债的高门槛,融资渠道依旧没有打开,资金压力较大;各地政府预售资金监管没有放松迹象,房企销售回款无法形成回流;同时在准备迎接2022年第一季度到来的海外债偿债高峰。”亿翰智库在报告中认为。

在土地市场热度较低时抓紧时机拿下了大量地块,新增货值同比上升幅度达140%;另一方面万科地产、保利发展和中海地产等企业投资计划较为稳定,增减幅度均较小。民企房企方面仅卓越集团、滨江集团及融创集团同比有所上升,其余企业均收缩了投资力度,且降幅多高于25%。

以保利发展为例,2021年1~12月,公司累计新增全口径货值4485.3亿元,累计新增权益货值3172.7亿元。2021年第四季度以来,政府对于国企、央企及稳健优质型民企的融资政策有所放松。2021年11月末,保利发展先后公告了两个融资方案,包括拟发行98亿元的公司债以及100亿元的租赁住房资产支持证券化产品,而仅11月单月,保利发展已发行及注册拟发行的公开市场融资规模高达248亿元。

据了解,资金端的充裕为保利发展在土地市场中“攻城略地”提供了基础。2021年12月份,公司先后在福州、太原、广州、济南及厦门落子,

康发展,成效逐步显现,部分城市房地产价格较快的上涨势头得到了抑制。

与两年前高歌猛进鏖战销售规模不同的是,如今的房企掌舵人已转变发展思路,向管理要效益,向制造业靠拢。旭辉控股(集团)有限公司(00884.HK)CEO林峰直言,房地产的“青铜时代”降临,未来要做好“苦日子、紧日子、难日子、穷日子”的准备,“生存下来的企业,会从

粗放式发展转变为精细化发展”。

2021年,在坚持“房住不炒”的基调下,全国房地产市场总体呈现出哪些新特点?和往年相比,呈现出哪些新的发展趋势?房企面临着哪些新机遇、新挑战?带着这些问题,《中国经营报》记者采访了多位全国房地产研究专家,共同分析房地产业的发展走势,为房企下一阶段

的战略布局提供决策参考。

康发展,成效逐步显现,部分城市房地产价格较快的上涨势头得到了抑制。

与两年前高歌猛进鏖战销售规模不同的是,如今的房企掌舵人已转变发展思路,向管理要效益,向制造业靠拢。旭辉控股(集团)有限公司(00884.HK)CEO林峰直言,房地产的“青铜时代”降临,未来要做好“苦日子、紧日子、难日子、穷日子”的准备,“生存下来的企业,会从

国资公司唱主角

2021年2月,自然资源部召开住宅用地供应分类调控相关会议,提出重点城市要合理安排招拍挂出让住宅用地的时序,实行“两集中”同步公开出让。

据中指研究院统计,2021年集中供地期间,22城累计成交住宅用地2064宗,成交规划建筑面积约2.44亿平方米,累计完成出让金超2万亿元。

记者注意到,在第三批集中供地期间,参与拿地的企业性质均有所不同。第一批次民企房企表现活跃,第二批次中海地产、保利发展和招商蛇口等央企占主角,而第三批则多是地方城投公司。

土地市场分化加剧

经过上半年趋严的房地产调控政策,进入2021年12月,监管层释放出一系列利好:12月3日,银保监会明确合理发放房地产开发贷款,并购贷款。12月6日,央行宣布降准0.5个百分点,共计释放长期资金约1.2万亿元。

中指研究院方面认为,利好政策频出,供应端复苏,购房者逐渐对市场恢复信心。而且从第三次集中供地可以看到,土地市场也处在市场转向、政策利好的时期,众多热点地块入市,被优质企业竞得或中签,为市场带来良好预期。

与前两批集中供地相比,多个城市第三批集中供地的出让规则产生了明显变化。比如提高房价

房企稳中谋变

建议企业加快应对市场的需求,成功转型升级,找到业绩增长极。

《中国经营报》:据房地产机构统计,2021年,百强房企销售规模较前两年同期还是有所增加的。如何评价房企2021年的业绩表现?对于房企债务违约陷入经营困境的情况,有哪些好的建议?

杨红旭:百强房企的业绩走势与全国市场的表现相似,开发商整体的销售金额同比2020年将小幅增长。其中,百强房企业绩增速高于全国平均水平,中小房企销售端表现不佳。

对于开发商来说,调控政策并没有大幅度放松,因此2022年的经营策略需要尽可能保持稳健和收缩,现金流为王。对于央企和地方国企而言,如果资金面充裕,融资渠道便利,则可以继续“抄底”,尤其是在房地产市场长期保持稳定的城市。

胡金星:如今,房地产市场发展环境正发生较大改变,房地产行业正进入“后开发时代”。

企业的资产运营管理水平能力和能力将变得更为重要。如果房地产企业不能对环境变化作出调整,不及时转变发展思路,市场规模会越来越小,竞争力不强的开发商甚至会面临被淘汰的境遇。

因此,开发商应该加快转型,在精准把握市场需求的基础上,苦练内功,满足消费者对住房美好生活的需求,进而找到新的增长点。

《中国经营报》:近期监管层对房地产市场暖风频吹,2021年12月上旬举行的中央经济工作会议提出,要促进房地产业良性循环和健康发展。对于2022年楼市开局来说,将有哪些积极意义?

杨红旭:就政策层面而言,总体上是“稳中趋松”,但目前的宽松是有限度的,主要体现在房企的合理融资环节。同时,对居民的合理购房需求的融资也在放松,但幅度同样有限。

所以,楼市政策是动态调整的,仍不能特别乐观。至少在未来几个月,政策面不会大幅放松。

胡金星:房地产业产值对推动我国国民经济增长起着重要作用,房地产业的业态也变得更加多样,产业内涵日益丰富,未来在我国经济的持续稳定增长过程中,房地产业仍发挥着重要作用。

近期,政策释放出的信息,将对房地产业发展带来一定的利好。当然,并非是利好所有的开发企业,主要是运营稳健的企业将更容易得到融资支持,降低融资成本。

所以,在这一背景之下,我觉得对开发商来说仍然是一个非常好的转型机遇,建议企业加快应对市场的需求,成功转型升级,找到业绩增长极。

姚耀:我们预计,房地产政策短期内将持续性地边际改善,且地方城市将根据“因城施策”原则出台具体细则,包括信贷和预售政策等。在满足市场合理刚性需求的情况下,将有助于稳定市场预期。

陈晨:房地产调控政策将保持持续性和稳定性,虽然短期会对一些造成不利于良性循环的规则进行微调,但我认为不会有大范围、反向的甚至是“救市型”的政策出台。

因此,整体上来看,2022年一季度,将继续防范房地产系统性风险,定向地对个别企业进行相关处置,维持平衡性政策的趋势。当然,如果市场再次出现大型开发企业债务违约的情况,不排除会继续做出一些定向动作。

《中国经营报》:展望2022年,房地产市场将呈现哪些新趋势、蕴藏着哪些新机遇?能否用关键词进行简要总结?

杨红旭:理性回归,路漫修远,乍暖还寒,冷感交替,往下探底。

胡金星:政策上以促进稳定发展为主,开发业务稳中有降,企业分化持续,业态创新加速,租赁住房市场规模持续扩大且更加规范。

陈晨:“稳”是各界对房地产行业的一种期盼,我个人认为还需要“变”。即在增量和存量并行状态下,围绕着科技和绿色低碳作出一系列的变革。

姚耀:随着房地产的政策目标更聚焦于持续改善民生福祉,在2022年,房地产市场新的亮点将来自于租赁住房。我们预计在多个城市,尤其是一线城市,租赁住房将会迎来新开工及建设的快速增长期。在共同富裕目标的引领之下,“房住不炒”“住有所居”将成为新时代房地产的主旋律。

谢晨:可持续、高质量的成长,产品红利、运营资管。

在购房者持币观望的情绪浓厚,市场信心受挫,加之个贷政策收紧,开发商也不敢随意投资拿地。”

在2021年中期业绩发布会上,万科地产、绿城中国、中梁控股等品牌房企也表达在集中供地中面临的挑战,未来要加强战略合作,坚持招拍挂、收并购和产城融合等多元化的拿地模式。

中指研究院浙江分院常务副总经理高院生表示,“两集中”政策实施一年以来,土拍规则其实是结合市场本身特征在慢慢优化与调整的,从第三批集中供地情况来看,个别城市的规则适当放宽,企业竞拍的利润空间扩大。

“2022年,土地市场预计仍然会加速分化,保持量跌价稳的走势。房企的项目布局应该更加聚焦,同时选择比如区域内的城投类公司、房地产国企央企或者本土民营品牌企业进行强强联合,稳健发展,避免运营风险。”高院生表示。

“加快建立真实有效的房企综合实力排名,规则对优质房企倾斜,通过规则引导优质房企开发建设优质项目,对企业背景不论国有民营均一视同仁,鼓励企业向高质量发展,促进地方/企业双向良性发展。”一位受访的房企内部人士建议。

和沈阳,在第三批集中供地期间依旧延续了低迷的市场态势。

“2022年,土地市场预计仍然会加速分化,保持量跌价稳的走势。房企的项目布局应该更加聚焦,同时选择比如区域内的城投类公司、房地产国企央企或者本土民营品牌企业进行强强联合,稳健发展,避免运营风险。”高院生表示。

“加快建立真实有效的房企综合实力排名,规则对优质房企倾斜,通过规则引导优质房企开发建设优质项目,对企业背景不论国有民营均一视同仁,鼓励企业向高质量发展,促进地方/企业双向良性发展。”一位受访的房企内部人士建议。