

降杠杆、稳杠杆工作成效显著

聚焦房企年报“交卷季” 华东头部企业展现经营韧劲

本报记者 刘颂辉 上海报道

正值上市公司年报“交卷季”，房企陆续交出了2021年的年终业绩“答卷”。

Wind数据显示，截至4月6日晚间，A股与H股共有269家上市房企披露了2021年度报告。绿城中国控股有限公司(以下

简称“绿城中国”，03900.HK)、旭辉控股(集团)有限公司(以下简称“旭辉控股”，00884.HK)、新城控股集团股份有限公司(以下简称“新城控股”，601155.SH)、绿地香港控股有限公司(00337.HK)和正荣地产集团有限公司(以下简称“正荣地产”，06158.HK)等多家房企已同步举办线上业绩

发布会。亿翰智库分析认为，从房企的年报和业绩会透露出的信息来看，房企的业绩呈现出营业收入增长减缓持续、利润增长减速、利润率走低延续等特点。与此同时，各房企降杠杆、稳杠杆工作推进均有显著成效；在投资上表现出更高的谨慎性，对于未来的投资决策

仍将保持稳健、谨慎为先的投资态度。

旭辉控股相关负责人也告诉《中国经营报》记者，房地产行业韧性大、体量大、容量大，公司深耕长三角区域，会继续关注一线及核心二线城市的投资机会，前提是确保公司的流动性安全，投资策略将会“以收定支”。

加速回款稳定现金流

从去年下半年开始，整个市场面快速遇冷。对民营企业而言，能够安全地活下去肯定是第一要务。

绿城中国公布的2021年度业绩报告显示，2021年，公司实现合同销售额3509亿元，同比增长21.3%，全年目标完成率达到113%。

绿城中国是为数不多超额完成业绩目标的规模房企，排名位列全国房企第7名，全年回款率处在106%的行业高位。业绩报告显示，公司全年录得销售收入1002.4亿元，净利润为76.87亿元，股东应占利润44.69亿元，分别同比增长52.4%、33.4%、17.7%。截至2021年末，公司的银行存款及现金(包括抵押银行存款)增至714.96亿元。

得益于线上、线下开展多渠道销售，2021年，绿城中国自投项目整体去化率达69%。其中，一二

线城市去化率71%，新增房源去化率70%，现金回款率达到106%。在区域分布上，长三角区域占比66%，环渤海区域占比18%，成渝区域占比4%，大湾区及长江中游地区分别占比3%、6%。由于销售开支等成本上涨，公司毛利率为18.1%，同比下降了5.6个百分点。

据旭辉控股的业绩报告披露，公司2021年实现营业收入1078.35亿元，同比增长50.2%；利润123亿元，同比增长3.6%；归属股东净利润76.13亿元，同比下降5.22%；毛利率19.3%，净利润率6.8%。全年合同销售额2473亿元，同比增长7.1%；现金回款率超过95%，为2403亿元，同比增长20%；在手现金467亿元。

分地区来看，在旭辉控股2021年总销售额中，有87.2%来自一线及二线城市，剩余12.8%都来自三线城市。其中，长三角、环渤海、中西部和华南地区的销售占比分别为46.6%、19.8%、22.4%和11.2%。分业务来看，有92.5%来自住宅项目，7.5%来自办公楼/商业项目。

据介绍，旭辉控股在2021年谨慎判断，持续聚焦核心城市拿地。2021年内，旭辉控股新增货值2056亿元，其中84%位于一二线城市。“自2021年四季度以来，公司主要聚焦于北京、上海、杭州、南京、合肥、温州、广州、武汉等核心城市参与土拍并获取优质地块，以期为长期发展蓄力。”旭辉控股CEO林峰表示。

新城控股董事长王晓松在业绩说明会上表示，从去年下半年开始，整个市场面快速遇冷。对民营企业而言，能够安全地活下去肯定是第一要务。“我们立马有了感知，所以加强销售回笼，保现金流。从2021年国庆期间开始陆续对一些去化承压的项目，或者首付比例比较高的客户，给予了一定的折扣，当年11、12月基本上单月销售额在200亿元以上。”其表示。

业绩报告显示，新城控股2021年实现营业收入1682.32亿元，同比增长15.64%；归属于上市公司股东的净利润125.98亿元，扣除非归母净利润102.45亿元。全年合同销售额2337.75亿元，回款金额2387亿元。

房企资金支持等。

李骏提到，市场需求出现了复苏信号，春节后核心一二线城市新房的来访量恢复到去年12月底双周的平均水平。二手房市场从去年10月份以来成交量连续两个月成交提升，近期一二线城市二手房的带看量超过去年40%以上，市场出现回暖迹象。考虑到政策显效会有一定滞后性，预计二季度才会有比较好的表现。他预计未来各地将继续加大因城施策力度。

3月31日，在正荣地产的业绩

发布会上，公司执行董事、董事会主席兼行政总裁黄仙枝对未来房地产行业持有谨慎态度。他认为，行业仍面临控负债降杠杆，面临资本市场重塑信心的难点，政策已经见底，后期会慢慢回暖。

在黄仙枝看来，房地产市场还需要3-5个月的时间来修复，考虑到今年行业整体变化较大，市场充满不确定因素，加上公司处在特别时期，会考虑出售一些资产。“因此，公司今年不设立任何具体的销售目标，会采取必要手段促销售回笼资金，尽快降杠杆。”

提质增效穿越行业周期

房企将从过去过分追求规模增长，转为追求经营效益提升的方向。

新城控股方面认为，在“房住不炒”总基调指导下，调控政策将出现局部放松，加大对刚需、改善住房需求的支持力度，房企应该着力于精细管理、提质增效、租售并举、多元渠道发力。

以该公司为例，2022年的发展战略将分为稳中求进、地域深耕、运营优先、科技赋能和风险管理等5个层面。

为了实现“以资本回报率为核心，确保规模可持续增长”的战略目标，新城控股表示，将确保公司现金流合理充裕，精细化管理，优化现有土地储备，控制负债规模，提升利润率。通过严格制度约束让投资更加精准，避免投资失误，确保资产能够快速回笼资金，减少资金沉淀。

在区域布局方面，新城控股将坚持地域深耕的总策略，聚焦重点城市群和核心城市。公司方面认为，重点城市群稳步发展将为房地产市场发展带来更为广阔的空间，人口和城镇化率快速提升的城市或将为开发企业带来扩张红利。

“经过一年的调整，房地产行业政策底部已见，市场底部还未见。不过对行业整体的判断，可以简单用三句话来进行描述：一是行业总体稳定，二是结构逐步调整，三是长期趋向健康。”绿城中国董事会

主席张亚东表示，在此背景下，绿城中国将保持战略战术清晰、贯彻执行有力和品质效益提升。

林中也坦言，2022年对公司来说，进入了一个新的发展时期，穿新鞋、走新路，去掉规模上的追求，未来重点在发展质量和效益上。

“中国房地产行业至少能维持15万亿元以上的交易规模，足够容纳多家千亿级的大型房地产企业。”林中认为，房地产行业已从紧缺时代迈向过剩时代，从增量时代过渡到存量时代，房企也从粗放经营转向精益管理，从过去的“高负债、高杠杆、高周转”模式转向未来的“高质量、高品质、高效益”模式。“房企将从过去过分追求规模增长，转为追求经营效益提升的方向。”

中欧国际工商学院教授、中国银行调查统计司原司长盛松成告诉记者，过去几年，我国房地产行业通过加杠杆来谋求快速发展，没有及时、正确理解国家房地产调控政策和房地产市场运行底层逻辑的变化，以至于房企资金流动性紧张状况凸显。

“从这个角度来看，当前行业是在刮骨疗毒。值得关注的是，近期市场在政策边际调整后已经开始逐渐企稳，经营风险会逐渐下降。”盛松成表示。



房企陆续交出了2021年的年终业绩“答卷”。图为旭辉控股业绩发布会现场。 本报资料室/图

市场传递复苏回暖信号

行业仍面临控负债降杠杆，面临资本市场重塑信心的难点，政策已经见底，后期会慢慢回暖。

每年房企业绩会上，掌舵人们对市场的判断受到各界关注。

旭辉控股董事局主席林中在业绩会上认为，2022年，房地产市场的走势将是“前低后高”，市场正在逐步复苏，期待五六月份迎来楼市“小阳春”。“整体来看，市场表现较为分化，一线城市，特别是上海和北京等地的市场表现好，二三线城市基本稳定，三四线城市供过于求，处在去库存阶段，压力比较大。”

这一观点与绿城中国执行董事、副总裁李骏不谋而合。经过

长期紧密地对市场跟踪和当前“一城一策”体系化的研究，李骏认为，2022年上半年，房地产市场将是筑底盘整的状况，下半年开始有望逐步复苏趋稳。原因在于近期政策转变有利于房地产市场的恢复，重提了房地产稳定器的作用，政策面的宽松基调逐步形成。

据诸葛找房数据研究中心不完全统计，今年以来，截止到4月5日，超65个城市出台楼市松绑政策，内容涉及放松限购、取消、放松限售、降首付比例、降房贷利率、公积金贷款优惠、购房补贴、

3月31日在正荣地产的业绩

发布会上，公司执行董事、董事会主席兼行政总裁黄仙枝对未来房地产行业持有谨慎态度。他认为，行业仍面临控负债降杠杆，面临资本市场重塑信心的难点，政策已经见底，后期会慢慢回暖。

在黄仙枝看来，房地产市场还需要3-5个月的时间来修复，考虑到今年行业整体变化较大，市场充满不确定因素，加上公司处在特别时期，会考虑出售一些资产。“因此，公司今年不设立任何具体的销售目标，会采取必要手段促销售回笼资金，尽快降杠杆。”

坚持“租购并举” 房地产业探索新模式

发展模式转变

本报记者 黄永旭 西安报道

民生问题向来是人民关心、社会关注的热点话题。《政府工作报告》在坚持“房住不炒”的总基调下，再次明确了2022年房地产将继续保障好群众住房需求，“探索新的发展模式，坚持租购并举”，成为新的指导要求。

《中国经营报》记者发现，“探索新的发展模式”源自于2021年底中央经济工作会议，现在已是房地产业未来的发展方向，并引发社会各界的关注和讨论。而“租购并举”作为房地产业规范，早在党的十九大报告中便提出执行，各地相关配套措施也已陆续出台。

如今，“探索新的发展模式”和“租购并举”不光是中央对房地产业的定调，也成为地方政府、房地产业，乃至住房群众需要共同面对的新局面。

IPG中国首席经济学家柏文喜称，业内普遍认为“租购并举”应该是“探索新的发展模式”的核心，而“租购并举”真正的含义是以租房和买房相结合，最终解决大多数群众的住房保障和住房需求，不再拘泥于过往的产权层面的问题。

近期，房企迎来“年报季”，不过今年却稍有不同，宣布延迟发布年报的房企数量较往年明显增多，其中不乏多家老牌房企。

记者发现，对于年报延期，

就房地产行业而言，较之曾经的“黄金时代”，如今的形势不言自明，“高存货、高周转、高杠杆”的发展模式进入瓶颈，行业面临巨大风险。转变，将是必经之路。

2021年12月，中央经济工作会议强调，“要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，加强预期引导，探索新的发展模式，坚持租

购并举，加快发展长租房市场，推进保障性住房建设，支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求，因城施策促进房地产业良性循环和健康发展。”

其中，首次提出“探索新的发展模式”，被视为防范和化解房地产风险的“良药”，究竟有哪些“新配方”能促进发展模式的转变？

首都经济贸易大学特大城市经济社会发展研究院研究员、北京市房地产法学会副会长兼秘书长赵秀池认为，新的发展模式应该是房地产业如何从增量市场转向存量市场、从产权住房交易为主转向租赁住房为主、从大拆大建的新区开发转向修旧如故的城市更新、从卖房市场转向买房市场、从市场平台交易为主转向大

数据下服务型政府提供交易平台等模式。

“新发展模式应是以市场化方式和政府支持相结合，以群众住房保障为核心的发展模式，它的核心诉求从单纯的行业发展转向了群众住房保障。”柏文喜表示，群众住房保障包含多种多样的解决方式，而其中典型的代表就是“租购并举”。

租购并举

事实上，“租购并举”由来已久，加快发展长租房市场，推进保障性住房建设等思路早已成为共识，党的十九大报告就将其列为房地产业发展的方向之一。在之后许多重要会议、决策当中，都能看到“租购并举”的身影。

对此，柏文喜表示，地价和房价的大幅上涨让一部分新市民和年轻人失去了购房的“上车”能力，而这部分人的合理居住要求也是

必须解决的，这就是十九大到现在一直在强调“租购并举”，更加强调以租房来解决这部分人住房保障问题的主要原因。

记者梳理发现，2015年，国家提出“购租并举”的住房制度，开始重视加快培育和发展住房租赁市场，中央和地方都先后出台了一系列支持政策，住房租赁市场开始蓬勃发展。不过，在发展前期，由于配套措施尚不完善，出现租赁乱象

和无序竞争，给市场带来了负面影响。直到各项监管和规范的落位，住房租赁市场才重新进入正轨。

随着，住房租赁市场的进一步发展，市场供需矛盾的不断变化，加快完善以公租房、保障性租赁住房和共有产权住房为主体的住房保障体系迫在眉睫。

而2021年7月，国务院办公厅发布的《关于加快发展保障性租赁住房的意见》，首次从国家层面明

确了住房保障体系的顶层设计，体现出国家对于保障性租赁住房的重视程度，对促成“租购并举”的格局具有重要意义。

“‘租购并举’颠覆了过去‘购租并举’的时代，从不少长租公寓、开发商为此付出的代价可知，这种模式的转换难度较大，阻力也较大。”赵秀池认为，实现“租购并举”的难点，一方面来源于人们是否准确地掌握租赁市场的规律，能够根

据租赁市场的客观规律制定相应的政策，以保证租赁市场实现可持续良性健康发展；另一方面来源于政策制定是否精准有效。

柏文喜分析称，“租购并举”落地中，一方面存在租赁住房建设资金来源与运营如何有效解决以保证租赁性住房的可持续性问题，另一方面还存在就业、就学、社保、社会管理中的租购同权制度性障碍如何消除的问题。

高质量发展

从“租购并举”概念的提出，到大力发展保障性住房，推动建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度。无论是国家政策、金融机构、房地产企业，还是购房者和租房人群，都正处于变革之中，“租购并举”仍在动态发展。

记者发现，从2021年3月起，全国商品房销售额和销售面积由涨转跌，并持续至年末。而销售端的颓势，也使得房企拿地积极性受

挫，土地市场遇冷，供需矛盾仍在，住房结构性调整势在必行，提振“租购并举”势在必行。

当然，国家层面的重视已多有体现。除了国务院办公厅《关于加快发展保障性租赁住房的意见》之外，2022年《政府工作报告》指出，“坚持租购并举，加快发展长租房市场，推进保障性住房建设”；央行、银保监会《关于保障性租赁住房有关贷款不纳入房地产贷款集中度管理的通知》等政策文件，都是对“租购并举”的完善和指导。

赵秀池表示，提振“租购并举”，实现行业高质量发展，应该更多地从租赁住房相关的服务入手，让居民觉得租赁住房同样可以使生活更美好。尤其是能否享受到买房的公共服务，如孩子上学问题能否解决等。

赵秀池认为，租赁市场的政策制定不能只站在租赁市场的角度，

住房市场是一盘棋，多余的产权住房会形成租赁住房。因此，要做好房地产规划，既要规划好租赁和购买产权住房的结构，又要处理好存量住房和增量租赁住房的关系，还要处理好机构租赁和个人租赁的关系。盲目鼓励机构租赁，尤其是高成本的机构租赁、轻资产的机构租赁，都是有一定问题的。还有，在大数据时代，通过政府租赁平台的建设会降低交易成本，提高交易

效率，是去中介的一个过程，怎么发挥房地产中介的作用等等，都是需要思考的问题。

“实现房地产行业高质量发展，主要途径是划分和厘清市场运行与政府责任的界限。政府要为商品房市场化运行，解决现实困难和可能的障碍，以达到让市场有效发挥群众住房保障主渠道的作用。”柏文喜说，政府还需要勇于担当市场未能解决的群众住房保障责任。