

加速回笼资金 告别“跑马圈地”

房企求解转型发展之道

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

随着2022年房地产行业竞争格局进入“下半场”，房企也正在新的发展周期里求解转型与发展的之道。

7月19日，上坤地产集团有限公司(以下简称“上坤地产”，06900.HK)发布公告称，2022年到期的优先票据交换要约已完成；交换代价包括发行约2.1亿美元的新票据，以及发行约1256.47万美元的新票据作为资本化利息，合计约2.23亿美元。

《中国经营报》记者注意到，

稳健房企积极拓储

我们将充分发挥核心竞争力，让企业在行业中继续领跑。

在今年前两轮集中供地中，杭州滨江房产集团股份有限公司(以下简称“滨江集团”，002244.SZ)“一鸣惊人”，成为杭州市土拍市场中的一抹亮色。

据了解，今年6月底，滨江集团在杭州市第二轮集中供地中斥资224.62亿元摘得12宗地块，其中包括云城、钱江新城二期和北部新城等多个热门片区的核心地块。而在杭州市今年首轮集中供地中，滨江集团也是最大赢家，以总价184.35亿元斩获了11宗地块。

“未来5~10年是滨江集团最好的发展时期，也是我本人综合能力最强的时期，我们将充分发挥核心竞争力，让企业在行业中继续领跑。”对于公司发展前景，滨江集团董事长戚金兴充满信心。

不过，和滨江集团等稳健房企积极逆势拓储不同，在多地集中供地中民营房企出手拿地的频率明显降低，在告别“跑马圈地”模式的同时积极寻求稳健发展。

以苏州市为例，在今年第二轮集中供地中，17宗商品住宅用地共揽金270.04亿元，其中仅有3宗地块溢价成交。此外，在最终成交的17宗地块中，仅有2宗地块由民营房企摘得，其余地块的买家均为苏州当地国资企业。

除了房企积极推盘、加速回笼资金、积极探索转型发展新路径外，浙江省和河南省等地也相继成立房地产纾困基金，以确保问题项目顺利完工，落实“保交付、保民生、保稳定”要求，进一步促进房地产市场持续平稳健康发展。

中泰证券研报分析认为，随着抑制房企推盘的不利因素逐渐消除，房地产政策持续宽松，供需两端共同改善将逐步驱动房地产市场复苏。“具备拿地与推盘能力的龙头房企及区域性房企，将受益于竞争格局与土地市场改善，实现销售规模与经营质量的双重反转。”

中指研究院研报指出，2022年上半年，受房地产市场活跃度不足、企业资金压力大等因素影响，各地土地供应的力度放缓，全国300城住宅用地供求规模均缩量明显，供地面积和成交面积同比分别下降了44.3%和55.6%。

“无论在拿地规模以及销售规模，还是在新增土地的盈利质量方面，地方国有企业以及全国性龙头房企将持续受益于房地产行业变化。”中泰证券研报指出，在风险房企出清的过程中，低负债、慢周转的房企凭借信用地位的提升以及较低的杠杆水平，有望在土地市场中不断获取出险房企丢失的市场份额。

中泰证券研报也分析认为，从中长期经营质量来看，风险房企在土地市场出清的过程并非短暂，在债务到期以及持续的交付压力下，即使销售复苏，风险房企难以通过销售回款再次增加拿地支出。“对于土地市场，需求方的拍地房企数量下降，预计将持续带来土地盈利质量的提升。”

“今年下半年，土地市场应该会回暖一些。”中国房地产数据研究院院长陈晟也表示，“当然，以滨江集团为代表的区域深耕型民企金融稳定性强，也将延续在土地市场中的强势表现。”

以时间换空间

各地也正通过设立并购资金和纾困基金等方式，助推房企平稳健康发展。

据了解，为寻求稳健发展，部分房企选择以交换要约、债务展期等方式以时间换空间，以降低到期债务压力。

以融信(福建)投资集团有限公司(以下简称“融信集团”)为例，7月5日，公司发布公告称，日前召开了“19融信01”和“19融信02”持有人会议审议并通过了展期议案。

融信集团方面表示，公司及其实际控制人承诺对本期债券不逃废债，在出现预计不能按期偿付本期债券本息或者到期未能按期偿付本期债券本息时，应及时制定合理的偿债计划和方案供债券持有人审议，并严格落实和执行偿债方案。

“希望债权人给一定的缓冲时间去解决目前的资金问题。”7月10日，融信集团旗下港股上市平台融信中国控股有限公司(03301.HK)也发布公告称，拟聘请外部顾问与境外债权人共同探讨各种可行方案，寻求相关债务的整体解决方案，公司亦将保持项目稳定运营以及销售和回款力度，从而尽最大努力保护所有利益相关方的利益。

寻找转型发展“新窗口”

依法依规支持上市房企积极向新发展模式转型，促进房地产行业良性循环和健康发展。

在各地房地产政策不断优化调整的过程中，房企也积极抢抓市场回暖机遇，加大推盘力度，快速回笼资金。

融信集团官网信息显示，自2022年开局以来，公司不断在营销、产品和服务三端齐发力，积极提升自身造血能力，在杭州、福州、天津和郑州等地的项目迎来热销。

“进入6月，伴随多地疫情的缓解及市场的逐步复苏，公司在此关键时间点加紧货源供应，将有效助力业绩提升。”融信集团方面表示，公司将积极把握市场窗口期，在多地陆续推出新品，以快速抢占市场回暖先机，全力冲刺年中业绩。



房企正积极抢抓市场回暖机遇，积极推盘，快速回笼资金，寻求转型发展。

视觉中国/图

与此同时，各地也正通过设立并购资金和纾困基金等方式，助推房企平稳健康发展。

华创证券研报分析认为，当房企自有资金、外部融资接近枯竭时，短期筹钱的方式主要依靠收并购、保交楼和促销售三种渠道。若市场化手段走向穷尽，地方政府纾困基金、金融稳定保障基金等后备资金可弥补剩余资金缺口。

6月7日，浙江省房协与浙商资产达成合作协议，共同发起设立“并购重整合伙企业(有限合伙)”，初步成立了100亿规模的“并购重

组专项资金”，推动危困房企项目并购重组，化解房地产行业金融风险，确保问题项目顺利完工。

浙商资产党委副书记、董事、总经理李伟达表示，浙商资产纾困房地产企业有丰富的经验和方式工具箱，尤其用相对灵活的基金工具来市场化地解决房地产的困境问题是一个有效的手段。

无独有偶，7月19日，河南郑州地产集团有限公司董事长万永生一行到访河南资产管理有限公司。双方一致表示，将联合设立郑州市地产纾困基金，通过资产处

案和数字化的工具，更多的是要通过数字化的思维再造企业、再造流程。”徐斌表示。

此外，部分房企也正通过“做减法”、归核聚焦的方式促进转型发展。在业内人士看来，那些只注重规模、粗放型发展的房企则将面临更大的资金和生存压力。“在变革阵痛中，房企要学会从严重依赖资源模式向管理提质增效模式转型，从而找到持续盈利的方法，走出适宜而稳定的发展路径。”

江苏中南建设集团股份有限公司(以下简称“中南建设”，000961.SZ)此前也发布公告称，公司收到控股股东中南控股集团(以下简称“中南控股”)通

知，中南控股与华融资产等4家国企共同签署了支持公司转型发展战略合作协议，有关支持项目总规模不超过50亿元，针对中南建设及中南控股其他主体在建工程复工复产、优质项目并购、社会与资本合作项目盘活等开展业务，共同支持中南控股转型发展。

“像中南建设这样引入国资的方式，确实是保护自身现金流的一种方法。”在陈晟看来，目前，出险房企需要通过多渠道获得来自金融端和地方政府的支持。同时，还要提振购房者信心，在融资和交付方面引入保险机制，让他们敢于出手购买房产，从而促进资金加快回流，保证企业经营安全。

物企年中考：业务“多元化”加速 资本回归理性

本报记者 方超 石英婧 上海报道

物企业经历了资本热潮之后，开始逐步回归理性。

“今年上半年物业资本市场热度下降。”近日，克而瑞物管研究总监汤晓晨在接受《中国经营报》记者

3家赴港上市

在经历前几年的上市热后，2022年上半年的物企上市热潮“降温”明显。

相关信息显示，在2022年上半年，仅有金茂服务、力高健康生活、东原仁知服务三家物企业成功登陆资本市场，而在2021年上半年，包括荣万家、宋都服务、星盛商业等六家物企成功IPO。

“IPO市场热度下降”，中指物业研究认为，目前仍在IPO路上的物服务企业有万物云、融汇悦生活、苏新美好生活、润华智慧、龙湖

并购市场降温

在IPO数量下滑的同时，物业市场的收并购规模与金额亦呈现回落之势。

来自克而瑞的数据显示，2022年二季度，上市物企共计披露16起并购，总计披露交易金额仅13.27亿元(一季度67.74亿元)，较一季度减54.47亿元，本季度无大额(10亿元以上)并购交易，并购市场降温。

无独有偶，中指物业研究数据也显示，截至2022年6月29日，据不完全统计，行业公开披露的并购案例近20宗(不含放弃或终止收购

采访时表示。

相关数据显示，2022年上半年恒生物业服务及管理指数累计下跌14.1%，跑输恒生指数7.5个百分点，而在IPO数量上，2022年上半年登陆资本市场的物企数量，也不及2021年同期水平。

智创生活等，中指物业同时表示，按当前情况推断，预计本年内上市企业数量将不超过10家。

与此同时，2022年上半年的物业行业市场估值亦呈现回落趋势。

来自中指物业研究的数据显示，截至6月17日，物业管理行业共有59家主板上市公司，其中香港主板55家，A股4家。港股物业服务板块总市值在2020年四季度一路高歌猛进，进入2021年之后维持高位，6月末突破万亿港元。但随后迎来了较大幅度的调整，到2022年

案例)，涉及交易金额80亿元。而2021年上半年行业内发起并购案40余起，涉及并购金额超150亿元。

“今年上半年的收并购市场，同样是受地产大环境影响，往年收并购市场是因为有一个窗口期，买家可以较便宜价格买到一些很优质的资产，但是今年以来，买卖双方相对比较犹豫。”汤晓晨表示。

记者注意到，自去年底以来，物业市场出现多起终止收购事件，最新一例是金科服务终止收购佳源服务，6月16日，金科服务对外公

告称，与佳源服务的要约期于公告之日结束，将终止收购佳源服务73.56%股权。

而在业内看来，除了地产市场有望“温和修复”外，物业市场收并购热度下滑的原因，亦与物企自身息息相关。

“目前物业市场上便宜优质的标的减少，另一方面，资金充足的物企也不多”，汤晓晨同时认为，不少之前发起多轮收购的物企巨头，目前也“需要停下脚步处理内部整合等多方面的问题”。

平安证券研报显示，2022年上半年全国疫情反复，对物企收入、成

本、经营难度均将产生一定影响。

“我们认为物业市场目前已接近触底。”汤晓晨分析称，由于房地产市场恢复仍需时间、物业领域原有估值逻辑发生改变等多方面因素影响，市场在判断物企价值时候，更加注重物企的增长质量与项目利润表现。

“物业行业是个好赛道，公司业绩也较为强劲，受港股市场及房地产行业下行影响，股价最近一年表现受拖累，但短期冲击不改长期价值。”中泰证券研报认为。

的供给能力将会减弱，而独立市场化将成为物业服务企业未来的重要发展趋势。”中指研究院华东分院研究总监叶剑锋近日认为，面对市场变化，物企业正不断延伸服务空间，开启城市服务等新兴领域蓝海市场。

“物业行业是个好赛道，公司业绩也较为强劲，受港股市场及房地产行业下行影响，股价最近一年表现受拖累，但短期冲击不改长期价值。”中泰证券研报认为。

“物业行业是个好赛道，公司业绩也较为强劲，受港股市场及房地产行业下行影响，股价最近一年表现受拖累，但短期冲击不改长期价值。”中泰证券研报认为。

业估值回归，进一步促进交易双方更加理性地去看待并购，并购方不仅考虑并购标的当前成色，更关注对企业未来业绩的持续性贡献；被并购方则更多结合形势审慎决定是否要出售物业以及售后企业的良性发展问题。

值得注意的是，今年上半年的物业收并购也出现了一些新变化，如央企渐成收并购市场主力、并购标的趋小化等，克而瑞数据就显示，仅在6月份的物业收并购市场，央企企披露交易金额高达9.94亿元，占比74.9%。

城市服务崛起

尽管目前物业资本市场、收并购市场热度皆有所下降，但上市物企拓展非住宅业态的热情却在“升温”。

7月1日，旭辉永升服务政企服务团队入驻芜湖市消防支队机关营区。据悉，这是旭辉永升服务皖赣区域承接的第一个消防系统物业服务项目，也是旭辉永升服务拓展政企服务领域的最新案例。

据悉，仅在2022年上半年，旭辉永升服务就先后承接芜湖智慧城市协同创新中心、芜湖市科技馆等物业服务，伴随持续拓展的城市服务空间、持续拓宽的服务边界，业务内容从“传统四保”到物业、康养、设施设备检测、租售等多元化、个性化服务。

进一步梳理可发现，不仅仅是旭辉永升服务，近年来，不少上市物企竞相拓展非住宅业态。

克而瑞监测数据显示，6月，物业市场第三方拓展规模前三的业态仍是住宅、办公、学校，其中住宅项目占比28.7%，办公项目占比28.6%，学校项目位于第三位，占比22.3%，产业园项目占比首次超过10%。

“头部企业多业态拓展成绩优异。多业态拓展是当前行业的主要趋势，不同业态的拓展竞争激烈，头部企业在各业态的拓展上竞争优势明显。”克

而瑞对此表示道。

不过值得注意的是，在物企巨头角逐的非住宅业态中，城市服务领域正“异军突起”。

如以定位“城市大管家”的世茂服务为例，其2021年年报数据显示，在城市服务领域录得收入8.55亿元，据悉，其已在全国拓展了宿迁市宿城区、哈尔滨市阿城区等15个样板城市。最新信息显示，6月8日，世茂服务旗下公司与哈尔滨市阿城区城市管理局举行阿城区智慧停车建设运营项目签约仪式，“深入城市服务合作，将负责建设运营智慧停车项目”。

“城市服务是近几年物业管理行业的新赛道，越来越多的物服务企业争相布局，从目前所涉及的具体业务类型上看，城市环卫是最容易切入的，与物业管理服务的固有服务属性比较接近。”中指物业研究如此认为。

“现在物企都不再将自身定位成物业公司，都是叫综合性服务商。”汤晓晨认为，物企经过多年发展，在城市精细化管理、政策鼓励等多因素“催化”下，“能够在城市服务领域提供额外价值，能够帮助解决很多令政府头疼的问题”，汤晓晨同时表示，物企角逐的城市服务领域目前仍处于起步状态，但市场前景广阔。