

狠抓促销售、保交付工作 房企“火拼”2022年下半年

本报记者 方超 张家振 上海报道

“勒紧腰带过日子”“下半年打好翻身仗”“全力保障交房、确保资金平衡”……近日，多家房企组织召开半年度经营工作会议，复盘上半年经验不足，筹划下半年工作计划，积极蓄力“火拼”2022年下半年。

7月22~23日，中梁控股集团（以下简称“中梁控股”，02772.HK）旗下中梁地产集团召开2022年半年度经营工作会议，剖析经营管理中存在的不足，总结经验，理清思路，转变模式，谋划部署好下半年工作。

“聚焦地产开发主航道”

虽然目前困难依然存在，但有信心、也有能力应对，平稳度过。

2022年半年度经营工作会议，正成为外界观察房企今年上半年成绩和下半年动向的新窗口。

中梁控股董事长杨剑在中梁地产集团2022年半年度经营工作会议中指出，回顾上半年，公司直面残酷现实，适应外部环境，拥抱变化，聚焦地产开发主航道，在保障主体安全、债务管理、坚守经营业绩、强化集团管控、转变发展模式等方面取得了一定的成绩和进步。

记者梳理发现，中梁地产集团今年上半年取得的成绩主要体现在三方面，分别是“坚守经营业绩，交付49个项目批次”、“强化集团管控，完成2.5级架构调整”以及“保障主体安全，已完成年内美元债到期管理”。

具体到债务管理方面，中梁地产集团方面表示，面对行业困境，公司上半年严控有息负债，保持债务规模在合理区间。“经过本轮主动债务管理后，公司已完成管理今年所有美元债务的到期风险，有效改善了集团整体财务状况，为集团下半年打好翻身仗做好了准备。”中梁地产集团相关负责人表示。

与此同时，7月22日，宝龙集团

会议强调，各级组织要强化战略定力，“勒紧腰带过日子”，“扎好篱笆”，夯实内功，挣辛苦钱，直面行业周期，不惧外界挑战，坚持现金为王，做好充分准备，才能更好迎接行业的复苏。

中梁地产集团相关负责人回应《中国经营报》记者称：“目前，适合对外公开说的就这些信息。”该负责人同时表示，详细且适合对外进一步披露的信息会在2022年企业中期业绩报告中披露。

据了解，除中梁地产集团外，禹洲集团、中骏集团和上海宝龙实业

发展(集团)有限公司(以下简称“宝龙集团”)等多家华东地区房企近期纷纷以召开2022年半年度经营工作会议和2022年中期业绩会等形式对外披露下半年工作计划，部分房企将今年下半年的工作重心归纳为“保交楼、保销售、保还款”。

“对房企来说，‘保交楼、保销售、保还款’都是‘卡脖子’问题。”中指研究院浙江分院常务副总经理高院生在接受记者采访时表示，今年上半年，多重因素影响导致房地产市场整体信心不足，房企面临的压力较大，预计下半年政策和市场都会迎来边际改善。



7月中旬以来，多家华东区域品牌房企陆续召开2022年半年度经营工作会议，并谋划部署下半年工作。图为中梁地产集团会议现场。

本报资料室/图

在上海市召开以“聚力攻坚、勇拓新局”为主题的2022年半年度工作会议。相关业务板块负责人根据各业务板块特点及经营状况，聚焦重点难点，探讨攻坚破局方案。

宝龙集团董事局主席许健康表示，公司一直坚持责任为先，坚定做负责任的企业，虽然目前困难依然存在，但有信心、也有能力应对，平稳度过。

宝龙集团旗下专注开发运营综合性商业地产项目的宝龙地产控股有限公司(以下简称“宝龙地产”，01238.HK)总裁许华芳认为，今年上半年，房地产行业错过了较佳的销售窗口期，宝龙地产也面临着一定的挑战。“在此背景下，公司迎难而上，取得了商业经营突破、地产

逆势不乏亮点、运营统筹初成体系、团队聚力同心破局等成绩。”

记者同时获悉，7月中旬，禹洲集团、绿地香港和中骏集团等多家华东区域品牌房企也陆续召开了2022年半年度经营工作会议。例如，中骏集团方面表示：“在这一波市场震荡和调整之后，我们要调整心态并保持审慎乐观。‘活’下去，是现阶段唯一选择。”禹洲集团方面也表示，要争取长期地“活下去”。

在房地产业内人士看来，在今年时间过半的情况下，房企密集召开2022年半年度经营工作会议，且选择对外公布相关信息，在主动向外展示上半年自身成绩单的同时，或也有回应外界关切、展示企业积极形象的考虑。

“全面压实保交付责任”

公司将重点围绕“保销售、保交房、保还款”，回归良性发展轨道。

在多措并举坚守经营业绩的同时，“保交付”正成为不少房企的“头等大事”。

记者获悉，在绿地香港控股有限公司(以下简称“绿地香港”，00337.HK)7月19日组织召开的2022半年度工作会议上，绿地香港董事局主席兼行政总裁陈军就重强调称，未来要攻坚克难保如期交付，要把“保交付”作为下半年工作的重中之重。

绿地香港将如何完成“保交付”任务？陈军表示，绿地香港要全面压实保交付责任，总经理必须亲自抓，召开保交付誓师大会，确保各项目如期交付。在“保交付”策略方面，主要包括“要强化供应链之间的协调，树立合作伙伴信心；抓好与政府机构的有效对接，及时寻求相关帮助；依据轻

重缓急，进行分类施策，精准推进项目交付”等。

此外，禹洲集团今年上半年也交出了“累计交付1.4万余套”的成绩单。7月15~17日，禹洲集团召开2022年半年度经营工作会议，禹洲集团创始人林龙安在会上表示，经过一年以来大浪淘沙般的洗礼，公司经受住重重考验以高效的执行力完成了上半年复工、竣工备案、交付的目标并超额达成确权任务，为下半年奠定了稳固的开端。

记者从禹洲集团方面获悉，今年上半年，禹洲集团按时竣工备案近20个批次，交付超20个批次，累计交付超1.4万套房屋，100%达成目标。其中，漳州禹洲·城上城集中交付期间交付率达93.3%，苏州禹洲·山云庭集中

交付期间交付率达95%以上。

许华芳在宝龙地产2022半年度工作会议上也指出，下半年行业和市场挑战依然巨大，公司将重点围绕“保销售、保交房、保还款”，回归良性发展轨道。

“具体而言，要落实一城一策，坚决销售突破、全力保障交房、确保资金平衡、高效盘活资产、充分发挥资源、强化信心凝聚，希望公司在下半年聚力攻坚、勇拓新局。”许华芳表示。

“保交付，是房企实现良性循环的底线。”亿翰智库分析认为，“保交付”正成为稳财务、稳回款、稳经营的重要保障手段，在加速企业已售未结转项目的资金回笼的同时，还能夯实企业交付信用，为后续项目销售去化打下良好基础，助力企业可持续发展。

“坚持销售就是生命线”

强化应收账款管理，推动“颗粒归仓”专项行动，确保全年销售回款指标达成。

在全力以赴“保交付”的同时，房企亦在千方百计“促销售”。在2022年半年度工作会议中，有房企甚至喊出了“坚持销售就是生命线”的口号。

“全力以赴狠抓销售去化。”陈军提出，绿地香港要聚焦大宗资产去化，各城市公司总经理要亲自挂帅，与大型企业、政府谈判，同时，要打通各区域间的壁垒，分享整合资源等。此外，陈军还要求，抓好住宅类散售，根据市场政策，动态调整销售动作，提升销售毛利率。

林龙安也认为，禹洲集团要采取更加积极主动的措施，在营销策略方面有所突破。“活下去”不是一句空洞的口号，而是要体现在每天的业绩增长中，跟踪每

个项目的成交，对销售趋势进行预判。”林龙安表示，“充分分析市场、竞品、客户，确保我们的政策是可以打赢竞品、跑赢市场的。”

宝龙集团亦高度重视“促销售”工作，并要求实现“落实一城一策、坚决销售突破”的目标。

“坚持销售就是生命线。”许健康同时指出，要做好销售的统筹管理和科学管理，加强销售团队建设，提高团队凝聚力和工作效率，全力实现销售目标，同时狠抓回款。

在部署重点工作时，中梁地产集团方面也要要求，必须持续强化营销结果导向和能力建设，各级组织要一切围绕“营销”，分解倒逼，强化考核，必须确保签约指标达成。同时，强化应收账款管

理，推动“颗粒归仓”专项行动，确保全年销售回款指标达成。

“对房企而言，目前能保证现金流稳定的渠道只有销售。”高院生对记者解释称，前端销售才是房企现金流的最大入口，所以房企肯定要千方百计做好“保销售”工作。

值得注意的是，房地产市场近期正迎来复苏、回暖，也为房企做好销售工作提供了更好的外部环境。

对此，高院生表示：“今年下半年，房地产市场可能要比上半年好一点，但是市场还是会分化，像一线城市和核心二线城市有望率先复苏。整体而言，今年下半年，房地产市场预期肯定会有所改善。”

经营成就价值
中国经营报
CHINA BUSINESS JOURNAL

爱心捐赠
筑梦前行
CARING DONATION
AND MARCH FORWARD