

房企纾困进行时“保交楼”仍是重点

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

从上到下达成“保交楼”共识背后，房地产纾困于近期迎来加速。

日前，正荣地产(6158.HK)公告称，拟以1.02亿元出售项目公司的51%股权及销售贷款，接盘方为泉州市国资委实际控制的一家投资公司，出售目的正是增加正荣地产的流动性。另一方面，华润置地(1109.HK)规模100亿元的小公募也在近日提交注册，拟用于支持产业内房企缓解流动性压力(包括但不限于后续资产投资与收购)等。

收并购成为房企化解风险的重要手段。今年3月，惠誉评级曾表示，“鉴于处在财务困境中的房企(多为私企)致力于筹集资金偿付到期债务，2021年以来中国房地产行业的收并购交易量持续增长，并可能保持在高位。”

近日，惠誉评级中国企业研究董事沈家超在接受《中国经营报》记者采访时表示，今年1月~7月，房地产收并购交易数量同比增长5.8%，“目前民营房企流动性情况仍较为紧张，我们对下半年的预期不变。”

而据惠誉梳理统计，上述收并购交易标的多为项目公司股权，亦包含房企关联物业公司股权及其他资产。

项目为切入点

从项目层面展开收并购，是当前房企最为多见的纾困模式之一。

根据公告，正荣地产拟出售标的旗下项目已基本竣工，且约90%的可售物业已售出。出售事项完成后，正荣地产将不再持有标的的任何权益。

对于上述交易，正荣地产表示，经考虑当前的市场状况及日益严峻的经营环境，董事会认为，通过出售事项实现公司对标的的投资，可为公司提供即时现金流入，增加公司的流动性，并使其能够满足营运资金的需求，降低公司的债务水平及有助于稳定公司的整体运营，符合公司、股东及债权人的利益。

8月15日，正荣地产发布的盈利预警显示，截至2022年6月30日，公司预期在上半年将录得母公司拥有人应占亏损约25亿元至约30亿元，而2021年同期则录得应

推动“保交楼”

“保交楼”正成为房企的头等大事。

围绕项目端展开的纾困路径背后，是2022年楼市下半年的重要前提——“保交楼”。

国家统计局发布数据显示，2022年1月~7月，全国房地产开发投资额79462亿元，同比下降6.4%。其中，住宅投资60238亿元，同比下降5.8%。同期，商品房销售面积78178万平方米，同比下降23.1%，其中，住宅销售面积同比下降27.1%。商品房销售额75763亿元，同比下降28.8%，其中，住宅销售额同比下降31.4%。

7月28日，中央政治局会议强调，要稳定房地产市场，坚持“房子

是用来住的、不是用来炒的”定位，

因城施策用足用好政策工具箱，支持刚性和改善性住房需求，“压实地方政府责任，保交楼、稳民生。”

地方层面，郑州上半年经济运行调度电视电话会议提及，大力推进问题楼盘化解，探索设立房地产纾困基金。

8月5日，《河南日报》旗下《大河报》报道称，郑州市人民政府办公厅已于日前印发《郑州市房地产纾困基金设立运作方案》(以下简称《方案》)，对房地产纾困基金的规模、投向、运作方式以及具体实施举措做出明确要求。

《方案》指出，房地产纾困基金按照“政府引导、多层次参与、市场化运作”原则，由中心城市基金下设立纾困专项基金，规模暂定100亿元，采用母子基金方式运作。此外，相关开发区、区县(市)根据纾困项目，吸引不同类型社会资本共同出资设立子基金，并按照项目及子基金设立情况，资金分期到位。

除了由地方政府牵头，市场自发的纾困行为及房企为参与者外，还有AMC(Asset Management Companies, 资产管理公司)。

8月11日，中南建设(000961.SZ)公告称，其控股股东中南控股

积极作用；同时此次合作将助力华润万象生活中长期业务发展需要，为华润万象生活在物业、商业、数字化等各类业务拓展上提供金融支持。

华润置地之外，大悦城(000031.SZ)、五矿地产(0230.HK)、碧桂园(2007.HK)、美的置业(3990.HK)等房企先后获得银行并购贷款授信。

沈家超对记者表示，“从历史上看，当房地产销售同比增速下降时，收并购交易量的同比增速通常会上升，反之亦然。”其进一步透露，根据统计局数据，2020年，商品房销售额同比增长8.7%，2021年增速有所下滑，为4.8%。而Wind数据显示，2020年，收并购交易数量同比下跌18.3%，2021年却出现同比增长23.8%，该趋势也在今年1月~7月得以延续。

1月25日，中海地产(0688.HK)公告称，于2022年1月21日及24日，拟分别向雅居乐(3383.HK)、世茂集团(0813.HK)收购广州利合房地产开发有限公司约26.66%、26.67%的股权，代价分别为约18.44亿元、18.45亿元(可予调整)。收购完成后，中海地产将持有标的73.33%股权。1月21日，世茂集团公告称，以10.6亿元总价出售上海北外滩核心区一项目公司的股权，其将获得2.7亿元的收益，所得款项90%将用于降低其负债。

直接收购项目公司股权之外，从项目端进行纾困的方式还有建立战略合作，签订框架协议。

8月1日，招商蛇口(001979.SZ)公告称，其全资子公司深圳招商房地产有限公司与深圳半岛城

邦房地产开发有限公司(以下简称“半岛城邦房地产”)签署《关于半岛城邦五期项目之战略合作协议》，双方有意向通过债务重组、股权重组、管理重组、代建代销售等方式，分步骤解决半岛城邦房地产面临的问题，推动深圳半岛城邦第五期项目的顺利进行。同日，半岛城邦房地产母公司南海控股(0680.HK)亦发布上述合作公告。

据了解，深圳半岛城邦位于深圳豪宅区蛇口，为一线海景豪宅项目，总建筑面积逾100万平方米，整体分五期开发。南海控股曾在其官网介绍道，“半岛城邦四期于2019年4月23日入市，开盘当天刷新深圳市场单盘销售金额、成交率新纪录，并以61.8亿元的销售业绩问鼎深圳顶豪。”

与江苏资产管理有限公司签署合作框架协议，双方拟共同设立规模20亿元、存续期3年的基金，用于中南控股及关联方投资的项目合作，包括但不限于存量债务重组、现有项目续建等。

惠誉评级中国企业研究联席董事张顺成对记者表示，今年年初以来，已有华融资产以及河南资产等AMC通过与地方国企合作成立房地产基金，用于帮助停工项目复工或项目收购。另外，信达资产通过折价收购项目债券并由其地产子公司代建的模式，接手部分出险房企的未完工项目。

“AMC参与房地产纾困可发挥其在不良资产处置领域的专业经验，以及整合资金、建设等资源的优势。不过，AMC参与纾困的规模将受到资本充足率等监管要求的限制，且项目的盈利能力通常是AMC选择项目时的主要考量。近期，已公开的AMC纾困计划所涉及的项目基本集中在一二线城市，如信达资产在今年上半年接盘的新力控股和佳兆业的项目均位于广州，预计项目完工后的回报较好。这显示AMC对于房地产行业的纾困仍然在很大程度上基于市场化方式。”张顺成说。

房企瞄准“现房销售”抢占市场

本报记者 蒋翰林 深圳报道

“‘日光盘’再度回归，现房即买即住，省心安心。”8月15日，《中国经营报》记者收到深圳某楼盘销售人员发来的推销海报，红色的“现房”二字被加粗放大，尤其瞩目。据悉，这是今年深圳第三个现房的新盘。

眼下，不止在深圳，为了能够保障新房交付，越来越多的购房者将目光转向可售现房。不少房企也将“现房销售”作为卖点，突出“所见即所得，现房更可靠”“安心现房节”等营销主题。在政策端，多地也在有序推

现房营销主打“即买即住”

33岁的“深漂”郑元(化名)定居深圳8年了，今年以来，他不断在宝安区看房选房。“相中了两个楼盘，首付都准备好了。”郑元表示。

8月中旬，房产中介谢菁向郑元推荐了刚入市的宝安某项目，虽然周边环境和配套欠缺，但现房现卖让郑元很是动心。记者在深圳房产信息网查询获悉，该楼盘的确为一手现房销售，毛坯备案均价约5.3万元/平方米，推234套住宅，户型面积为66~94平方米。这也是深圳少有的现房产品。

据了解，该项目在2021年推售的产品均价5.24万元/平方米，今年加推涨了约600元/平方米。在当时，该项目吸引了房源数量3倍的认筹人数，启动积分入围制，最终开盘顺利“日光”。

不只是郑元，不少购房者对现房的关注度越来越高。“最近咨询现房的很多，但深圳现房新盘很少，全年可能不到五个。”谢菁告诉记者，即便在深圳，当前购房者对期房的信心也受到影响。

事实上，不少房企开始了一轮现房营销的铺排，主动抢占市场，赢得购房者信心。记者了解到，8月，卓越集团在深圳推出了“爱不等待，现房节”活动，并在

进现房销售试点。近日，福州推出了一宗要求以现房形式进行销售的地块，引起了众多关注。实际上，从之前试点过的深圳、杭州等城市来看，现房销售效果并不理想，屡屡流拍，不少城市相继暂停了现房销售地块的出让规则。

而如今在“保交楼、保民生、保稳定”的目标下，现房销售的呼声似乎越来越高。中国银行研究院研究员王梅婷向记者表示，“目前相关政策实施范围有扩大的趋势，但目前尚不是大规模推广现房销售的最佳时机。”

抖音开启直播营销活动；7月中旬，时代中国也顺势推出“安心现房节”，活动覆盖广州、佛山、东莞、珠海等地近20个项目，大部分为楼盘存货。

实际上，物业存货作为房企资产的重要构成，一般包括已竣工物业、开发中物业以及尚未开发的土地，也是企业变现的资本。克而瑞指出，房企已竣工物业受去化能力、入市意愿、产品市场接受度、交付节奏把控等因素影响，未能按期出售、结转，从而形成了现房库存。

开发商愿意现房销售也是市场供需博弈的结果。2021年下半年以来，市场下行、销售遇冷，多数房企现房库存积压加剧。根据克而瑞数据，2021年底行业50家典型房企现房库存总量超万亿元，较2020年同期增加26%，现房库存占比(已竣工物业存货/存货总额)为12.5%，同比上升1.9个百分点，有7成房企现房库存量与占比同时走高。

对此，克而瑞地产研究分析认为，中短期来看，现房制难以落地，大概率以试点形式推进，叠加行业流动性仍紧张，现房资金沉淀压力甚大，因而新建现房大批入市显然难以实现，这也就为现房库存去化提供了良好契机。

土拍与现房销售挂钩试点

与此同时，多地开始试点或者推行真正意义上的现房销售，从土拍环节就要求现房销售。

7月15日，据福州市永泰县自然资源和规划局公告决定以拍卖方式出让县辖区一幅国有建设用地使用权。最为引人关注的是，建设要求中明确提出，该宗地按现房销售实施。规划房屋竣工验收之后，竞得人方可申请房屋销售手续。

另外，取得现房销售许可证之后，五年内(含五年)购买商品房的购房业主自取得房屋不动产权证之日起未满足五年的，不得上市交易转让，也不得办理转让公证等手续。

8月5日上午，福建恒基集团有限公司以底价4000万元竞得上述地块，计容用地面积成交价为每平方米1216.62元。

如今在“保交楼”的政策大趋势下，福州的这项土拍要求被认为具有启示意义。据了解，福建省2018年出台的《关于加强精准调控稳定房地产市场的通知》提到，福州、厦门两市试点在土地出让中逐步提高商品房预售条件，直至现房销售。

2021年6月，省住建厅在回应网友线上咨询时表示，2015年起，省住建厅就开展了现房销售相关课题研究。省住建厅积极建议国家完善商品房销售法律体系，逐步

稳妥推进现房销售模式

记者梳理发现，现房销售试点更多集中在一二线热点城市，但部分城市实行效果并不理想。

2016年6月2日，深圳市龙华出让当年第一块商住用地(A816-0060地块)，这也是深圳首宗商品房现房销售试点地块。按照要求，该地块上建设的商业、住宅等建筑物不能进行预售，必须在竣工并取得不动产权证书后才能以现房形式对外销售。



深圳8月入市的某一现房项目。

蒋翰林/摄影

推行现房销售，并建议省自然资源部门，在土地出让条件中，试点实行现房销售。

克而瑞数据显示，福州商品房销售的体量超700万平方米，按照目前

的销售速度，部分板块的去化周期高达50个月以上。

王梅婷分析称，现房销售制度可能使房企拿地减少，或造成未来商品房供给下降。克而瑞统计数据

但不少地块并未触达现房销售环节。随后在第三轮集中土拍，地理位置最佳的朝阳区劲松地块在出让要求中也明确了全部以现房销售。

2021年，杭州在第二轮集中土拍中首次推出10宗“竞品质”试点地块并且全部实行现房销售，并推出普通商品房地块溢价率上限为15%，现房销售地块溢价率最高只能到5%。但最终出让效果并不理想，10宗地块全部流拍。随后，在

去年第三批供地中暂停了“竞品质”现房销售。

IPG中国首席经济学家柏文喜表示，商品房预售制度支持了房企的高周转模式和当前的房地产市场，如果实行现房销售，必然会大大压缩房地产行业的财务杠杆和行业规模。依照当前房地产市场形势，尚不是大规模推广现房销售的最佳时机，更应着眼于优化房地产预售模式以及稳妥推进现房销售模式。