

房企全面提升交付力

“保交楼”加速破局

本报记者 方超 张家振 上海报道

“大于100天，冲刺年末交付季。”

日前，位于长沙市天心区赤岭路街道的新力铂园项目举行复工复产仪式，200多名工人在保交付誓师大会上誓保项目按节点完成交付任务。据介绍，这也是新力控股集团(02103.HK)自2021年9月宣布停牌以来“全集团最大规模的一次复工复产”。

长沙新力铂园项目顺利复工，只是房企加速“保交楼”攻坚的一个缩影。《中国经营报》记者从旭辉控股、金科华东、世茂集团和中南建设等多家房企负责人处获悉，在华东多地近期出现最高气温超40℃的热浪下，多家房企仍在战高温、斗酷暑，全力以赴“保交楼”。

“今年上半年，旭辉控股在全国16个省、34个城市共计交付了近4万套新房。其中有近20%实现提前半个月以上的交付目标，把好房子实实在在交到业主手里。”8月30日，在2022年中期业绩发布会上，旭辉控股董事局主席林中表示。

在房企“保交楼”提速的背后，来自政府层面的政策支持也在持续发力。近日，住建部等部门表示将通过政策性银行专项借款方式支持已售逾期难交付住宅项目建设交付。江西省萍乡市和安徽省合肥市等地也陆续发声，将千方百计“保交楼、稳民生”，而浙江省湖州市吴兴区则要求，持续落实“一楼一策一专班”机制，确保项目平稳交付。

“我们认为，各地政府将全面落实保交楼、稳民生，更多城市或将效仿郑州成立纾困基金，更多金融机构也将积极纾困出险房企、盘活不良资产。”克而瑞研究中心分析称，受此影响，问题项目复工有望加速推进，有助于提振市场信心，缓解市场观望情绪。

迎战高温攻坚破局

房企也在不断探索改进施工工艺，改善一线工人施工条件。

近段时间以来，多地即使面临高温酷暑，市场各方高度关注的“保交楼”工作也在加速攻坚破局。

“连日来的高温天气，对户外作业构成严峻的挑战。”金科华东方面介绍称，公司旗下各项目的工程施工团队顶着烈日、冒着酷暑，全力以赴守品质、赶进度、保交付。

金科华东相关负责人进一步表示，无论是在苏州金科璀璨平江、金科湖畔春晓的施工现场，还是在宜兴金科敏捷沆著、常州金科

启宸的施工现场，各项施工都在紧锣密鼓、有条不紊地推进中。

战高温、“保交楼”的不止金科华东，旭辉集团和绿地香港等多家房企亦在全力推进旗下项目的施工进度。

记者从旭辉集团处获悉，近段时间以来，在重庆、长沙、成都、武汉、郑州、上海和杭州等多个城市高温超过40℃、高温天数创历史新高记录的情况下，武汉铂悦园善和重庆印江州等项目工地也在全力战

高温、保交付进度。

据了解，为克服高温天气带来的挑战，保障工程稳中有进、房屋品质过硬，房企也在不断探索改进施工工艺，改善一线工人施工条件。

“为了在高温天气确保工友们的身体健康，金科华东推行夏令工时，推出了专门的高温季节施工计划。”金科华东方面介绍称，工地施工避开最炎热的正午时分，根据气温变化及时调整夏季高温作业的劳动和休息时间，减少高温时段作



多家房企正不断提升“交付力”，全力推进“保交楼”工作。图为位于江苏宜兴的金科·泖里交付实景图。 本报资料室/图

业时间，严格控制加班加点。

“除了错峰施工、室内施工等防暑降温举措外，公司还将‘车库抢先行’的施工工艺作为战高温、保生产的‘秘密武器’。”旭辉集团方面提供的信息显示，得益于“车库抢先行”施工工艺，地下车库可

提前完工并成为建筑材料加工、仓储和配送的车间，炎热的夏日作业即可转移到清凉的地下“基地”，大大改善了工人们的工作环境，让他们在高温酷暑下也可以在“清凉”的室内作业，大大降低了工地安全事故发生的几率。

提升“交付力”成重要抓手

“交付力”成为了当前房企的最佳品牌宣言。

事实上，在房地产行业大变局背景下，“交付力”正成为最能检验房企自身是否稳健经营的关键指标。

8月30日，中南建设董事兼总经理陈昱含在2022年半年度业绩交流会上表示，尽管面临着销售签约额下滑、经营性现金流入减少等问题，但中南建设正围绕“保交楼、稳民生”的政策导向，全力推进保交付工作，承担市场主体责任。

中南建设相关负责人提供的最新统计数据称，截至8月15日，中南建设已累计交付69个项目，共计35812套住宅。针对今年下半年的

交付工作，公司已经做好铺排工作，预计将新增交付8.3万套。

金科华东相关负责人则表示，截至6月底，金科华东已累计完成12批次交付任务，交付总面积约62万平方米、近5700户业主加入了金科华东大社区。

“今年下半年，金科华东区域在保交付赛道上仍会持续发力，计划交付21个批次，交付总面积预估达到120万平方米，共涉及10600套房源。”金科华东上述负责人告诉记者。

“新城控股积极响应国家‘保交楼、稳民生’要求，落实企业主体

责任，今年上半年已组织交付近4万套物业，计划下半年新开工67个子项目。”新城控股方面表示。

作为核心竞争力和稳定经营能力的体现，房企也高度重视“保交楼”工作。

在绿地香港2022年半年度工作会议中，绿地集团执行总裁、绿地香港董事局主席兼行政总裁陈军就强调称：“要把‘保交付’工作作为今年下半年工作的重中之重，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。”

值得注意的是，在房企高度

重视“保交楼”工作的同时，如何提升“交付力”也正成为房企面临的考验。

“根据中指研究院数据显示，2022年交付服务满意度为69.8分，同比下降2.5分，连续两年下滑后降至五年来的最低水平。”中指研究院分析认为，优秀品牌企业正调动一切资源保竣工、保交付，“交付力”成为了当前房企的最佳品牌宣言，是房企维护品牌形象、增强市场信誉的重要保障。

克而瑞研究中心也分析认为，“交付力”是房企产品从顶层设计到落地成果展现过程中的重要一

环，是房企对项目设计的兑现、对施工质量落实把控、对业主服务的跟进。“交付力”作为房企销售阶段产品力的有力答卷，亦成为房企实力与竞争力的印证。

在提升“交付力”方面，世茂集团相关负责人介绍称，集团旗下工程运营中心成立专项小组，深入工地一线调研，形成16份工程管理指引，指导一线工程管控。同时，为保障在建项目的品质提升，世茂工程、设计、采购等职能部门联合组建了品控小组，解决品质“卡点”问题，强化项目在建过程中的动态管控。

探索“一楼一策一专班”机制

持续落实“一楼一策一专班”机制，确保项目平稳交付。

在房企“保交楼”攻坚破局、不断提升“交付力”之时，政策层面亦在持续发力，千方百计“保交楼、稳民生”，房企“保交楼”进度正在提速。

以湖南省长沙新力铂园项目为例，该项目最终得以复工复产，就是政府牵头、多方协同、全力推进的结果。

据了解，8月8日，长沙市天心区赤岭路街道办事处发布《致新力铂园全体业主的公开信》称，长沙新力铂园于今年5月中旬启动复工，由

于多种原因，进度缓慢。7月份，当地成立了“新力铂园项目复工复产工作专班”领导小组，明确由三位区领导牵头负责推进项目保交楼。

新力控股集团相关负责人表示，公司遇困以来，很多项目都处于停工状态。“就当下这个局面，我们能做的不多，全集团统一保交付思想意识，以此为目标去积极主动沟通政府、金融机构，拜访合作伙伴更有针对性。”

“在多地政府的帮扶和企业自

身的努力下，多个项目已经完成了规模化复工复产。”新力控股集团上述负责人表示。

与此同时，安徽省合肥市、芜湖市南陵县、江西省萍乡市和浙江省湖州市吴兴区等多地亦在千方百计推进“保交楼”工作。

以合肥市为例，在8月13日召开全市房地产问题治理专题会议，提出千方百计“保交楼、稳民生”后，合肥市8月17日再次召开相关会议，强调要千方百计“保交楼、稳民

生”，依法依规“治乱象、防风险”。

湖州市吴兴区则要求，牢牢按照“保交楼、保稳定、保民生”的要求，持续落实“一楼一策一专班”机制，确保项目平稳交付。

值得关注的是，据多家媒体报道，住建部、财政部和人民银行等相关部近日出台措施，完善政策工具箱，通过政策性银行专项借款方式支持已售逾期难交付住宅项目建设交付。

中指研究院指数事业部市场研究总监陈文静认为，本次政策的

出台将对稳定市场预期起到积极作用，叠加央行降息预期以及各地加大因城施策力度，房地产市场情绪有望好转。

安徽省清源房地产研究院院长郭红兵在接受记者采访时也表示，合肥市近期接连召开房地产“保交楼”相关工作会议，目的在于正向引导当地房地产市场，“许多房企对于合肥市房地产市场的认可度比较高，今年下半年，合肥市房地产市场有望仍将保持平稳发展态势”。

龙湖上半年营收同比增长56.4% 年内无偿债压力

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

8月26日，龙湖集团(0960.HK)发布2022年中期业绩报告。上半年，龙湖集团实现营业收入948亿元，同比增长56.4%；股东应占核心净利润65.5亿元，同比增长

聚焦核心城市

上半年，龙湖集团实现合同销售额为858.1亿元，相较去年同期的1426.3亿元减少近四成。

在交付方面，上半年龙湖集团交付76个项目，共计5.25万套品质住宅，近90%的项目实现提前交付。

龙湖集团执行董事兼CEO陈序平表示，今年龙湖强调的是组织提效和聚焦，主要是与城市的进一步聚焦有关。

在龙湖集团858.1亿元合同销售额中，长三角、西部、环渤海、华南及华中片区合同销售额分别为296.7亿元、171.2亿元、197.9亿元、124亿元及68.3亿元，分别占集团合同销售额的34.6%、19.9%、23.1%、14.4%及8%。

具体到城市来看，上半年龙湖集团在重庆、沈阳、济南、合肥、贵阳、咸阳6地摘得城市销售金额桂冠，并在15个城市进入市场前五、33个城市进入市场前十。

在土地获取上，龙湖集团将资金更加聚焦于核心一二线城市。陈序平指出，接下来土地市场的机会是常态化的，各家达成一个共识，即往高线城市聚焦。他给出一组数据：上半年全国土地出让金2.36万亿元，其中4个一线城市约5000亿元，二线城市约8000亿元，剩下的近300个城市土地出让金约8000亿元。

6.1%；核心权益后利润率为6.9%。

龙湖集团执行董事兼董事会主席吴亚军在中期业绩发布会上提到行业和公司状况时表示：“虽然过程中大家很痛苦，但这并不是坏事，反而让大家对龙湖看得更清楚了，我们的管理层未来也会更加谦逊和勤勉。”

据了解，今年上半年龙湖集团在北京、杭州、重庆、成都、合肥等核心城市获取17个项目，总建筑面积为226万平方米，权益地价131亿元。平均溢价率只有5%，其中有一半是零溢价获取。

陈序平表示：“因为城市的分化速度比较快，龙湖地产开发只进入了68个城市，在TOP10开发商里面是最少的，接下来会进一步聚焦，提高效率，随之带来增效。”

截至6月底，龙湖集团总土地储备合计6767万平方米，权益面积为4690万平方米。其中环渤海地区、西部地区、长三角地区、华中地区及华南地区的土地储备占比分别为31.8%、25.8%、18.7%、13.7%及10%，约88%的货值集中在高能级城市和价值区域。

在业绩发布会上，龙湖集团执行董事兼首席财务官赵轶表示，2022年下半年龙湖集团的全新货源超3000亿元，约97%的可售资源集中在一二线和环都市圈卫星城，其中长三角货源占比30%，西部货源占比25%，环渤海占比22%，华南和华中分别占比13%、10%。

龙湖集团管理层强调，集团将趁着市场回暖的趋势，逐步主动调整操盘节奏，积极实现去化。后续随着一些项目的陆续加推，8月非常有信心实现单月增速转正。

短债占比仅10%

今年以来，地产风险事件频出，房企融资环境不甚乐观。据中指研究院监测，上半年房地产企业融资总额为4825.5亿元，同比下降56.5%，与2021年下半年相比下降26.4%。

自5月以来，监管部门多次表态支持房地产行业合理融资，房地产融资环境好转，经营良好的高信用评级房企首先获得“及时雨”。

今年5月份，龙湖集团与碧桂园(02007.HK)、美的置业(03990.HK)等3家民营房企一起被选定为“示范房企”，发行债券可获得包括信用违约掉期(私募CDS)或信用风险缓释凭证(CRMW)在

经营性收入突破百亿元

上半年，龙湖集团包含商业投资、租赁住房、物业管理等在内的经营性业务收入首次突破百亿元，达110亿元，同比增长26%，3年复合增长率达36%。

在商业地产方面，今年上半年龙湖集团新增运营4座商场，其中包括5月在重庆开业的龙湖爱加两江星悦荟，其也是龙湖在全国首个轻资产星悦荟项目。据了解，龙湖集团目前已经开业了65座商场，已开业商场建筑面积为618万平方米(含车位总建筑面积为773万平方米)，整体出租率95.6%。从收入和回报来看，龙湖集团上半年商业项目整体租金收入同比增长26%至46.5亿元，同店有6%的增幅，出租率维持在96%以上。

据了解，龙湖集团目前在手

内的信用保护工具支持。随后，龙湖集团分别发行5亿元公司债券及4.02亿元供应链ABS。

上半年，龙湖集团共发行33亿元公司债券，票息在3.49%~4.00%，期限为6~8年。截至6月底，龙湖集团净负债率为55.3%，在手现金为875.5亿元，综合借贷总额为2123.8亿元，平均借贷成本首次低于4%，为年利率3.99%，平均贷款年限为6.28年。

赵轶表示：“剔除预售监管资金及受限资金后，集团于报告期末现金短债比为3.09，一年以内到期的短债占比约10.1%，到年底已基本无偿债压力。”

据市场消息，8月份，为进一

步支持房企融资恢复，中债信用增进投资股份有限公司对部分房企发行的中期票据开展“全额无条件不可撤销连带责任担保”，为房企提供流动性支持。支持对象包括龙湖集团、碧桂园、旭辉控股(0884.HK)、远洋集团(3377.HK)、新城控股(601155.SH)和金地集团(600383.SH)等多家示范性房企。

8月23日，龙湖集团在港交所公告，成功发行2022年度第一期中期票据，发行利率为3%，期限为3年，募集资金拟用于项目建设及偿还境内外债务。

谈及接下来的融资规划，赵轶表示：“一方面是公开市场

发债，另一方面是项目贷款，从目前跟银行的沟通情况来看，银行对地产行业未来坚定看好，虽然有阶段性的困难，但出清后会有更好的明天。总的来说，龙湖融资渠道非常畅通，资源非常丰富。”

据市场消息，8月16日，7家银行与龙湖集团签订银团贷合约，公司获得一笔34.5亿港元为期5年的贷款，性质为可持续发展挂钩可转让定期贷款信贷融资。

“无论市场起伏跌宕，龙湖始终严格遵守财务管理纪律，坚决控制短债比例及外债敞口、坚决保持低成本及标准融资渠道，保持市场主动性。”赵轶总结道。

长11%。同时，龙湖冠寓也在积极与多个城市政府和企事业单位合作，6月底，龙湖冠寓已在全国10余个重点城市，合作落地40余个项目，提供超2万套人才住房。在保障性租赁住房布局上，龙湖冠寓长沙金融中心店、武汉新壹城店、合肥创富工坊二店、天津南开王顶堤店等多个保障性租赁住房项目已开业运营。

今年1月份，龙湖集团发布公告称将拆分其物业管理及商业运营板块龙湖智创生活上市。赵轶在业绩会上表示：“目前龙湖智创生活的上市准备已经就绪，但当前市场情绪不佳，我们会把重点转向内部，关注转化率、接管效率以及毛利率方面提升，同时也会减少低质量的收并购。”

据赵轶介绍，龙湖智创生活今年上半年创收63亿元。目前在管面积为2.8亿平方米，合同面积已经达到了4.8亿平方米。其中，商业运营在管面积620万平方米，合约项目135个。按照合并抵消前的收入类型划分，有49%的收入来自于住宅物业管理服务，17%来自于商业、写字楼的物业管理服务，13%来自于社区增值，13%来自于非业主增值，8%来自于商业运营服务。“综合来看，龙湖智创生活每年能实现40%以上的收入增长，年化利润增长超过50%是完全可期的。”

陈序平表示：“龙湖每年经营性收入保持30%到40%的年化增长，这块增长对整个行业的下降、对龙湖穿越周期起到了非常重要的稳压器作用。”