

“宣战”停工楼盘 郑州严令30天全面复工

本报记者 夏晨翔 黄永旭 北京报道

中央政治局会议首次提出“保交楼”工作任务以来，各地积极探索多种纾困模式，推进解决楼市交付难题，“交房即交证”、持续优化预售资金监管等措施逐渐成为地方政策调整的重要方向。

“宣战”停工楼盘

出险房地产企业要切实承担自救主体责任，千方百计承担或配合“保交楼”任务。

今年，在中央要求稳定房地产市场的会议精神要求下，各省市因地制宜地对房地产业作出了政策调整。而郑州，在这一轮调整大潮中，多次登上热搜。

3月，郑州成为全国第一个全面放松限购的千万人口大城市；6月，棚改“房票”安置；8月，郑州首创纾困基金模式。

而日前，《方案》的发布，郑州又成为落实“保交楼”、稳民生的第一城。

《方案》提出，要压实企业主体责任。出险房地产企业要切实承担自救主体责任，千方百计承担或配合“保交楼”任务，通过处置未开发土地、在建项目和资产、公司股权等方式，多渠道筹集资金，加快资金回笼进度，降低杠杆率，归还挪用资金，回归主业。

政府方面，要全力纾困。用好保交楼专项借款，加强资金监管，确保项目顺利实施和资金使用安全，凡使用专项借款的房地产企业须将有效资产抵押给辖区平台公司。

各开发区、区县(市)要会同相关单位，积极争取商业银行资金，做好专项借款配套融资。纾困资金配套融资以及购买公寓作为人才房的配套融资。此外，还用好用“4+1”模式，并积极动员停工问题楼盘项目或开发企业梳理提供更多优质资

近日，郑州市印发《郑州市“大干30天，确保全市停工楼盘全面复工”保交楼专项行动实施方案》(以下简称《方案》)，向全市所有停工楼盘“宣战”，要求10月6日前，实现郑州全市所有停工问题楼盘项目全面持续实质性复工。并从压实企业主体责任、政府全力纾困、做好破产重整等多个方面，给出具体的实施意见。



郑州要求10月6日前，实现全市所有停工问题楼盘项目全面持续实质性复工。图为看房者在一处售楼部了解楼盘信息。

中新社/图

产，与纾困基金和并购贷银行做好对接。

对于可能破产重整的企业，要本着应破尽破的原则，成立破产清算协调专班，引进破产重整投资人，鼓励开发企业尽快向法院申请破产，确保尽快完成资不抵债的楼盘项目处置。

市区两级法院要加大破产重整案件办理进度，利用府院联动机制，积极配合属地政府，采取短、平、快等办法快速处置。

此外，《方案》还提出，各开发区、区县(市)要组织审计、财政、住房和城乡建设等有关部门对停工逾期问题楼盘原有预售资金使用情况进行专项审计，制定处置方案。税务部门要对不配合复工的房地产企

业进行偷漏税核查。

北京盈科(郑州)律师事务所律师王思媛告诉记者，对部分无良房企而言，偷漏税是扩大短期利益的一种手段，但偷漏税的行为是违法行为，如果数额巨大、情节恶劣，其主要负责人将面临刑事追责。

王思媛认为，郑州此番紧迫的“保交楼”方案，提出核查偷漏税，应该是针对当前部分停工房企的不作为做派。通过审计、核查，可以督促、激发房企主动担责、主动作为，从而达到楼盘复工的目的。

同时，审计、税务等部门要积极将问题线索移送公安机关，进行打击处理。对突出犯罪行为，在当地党委和政府统一领导下，按照整体风险处置需要和步骤安排，坚决打

击查处。而对于不同资金状况的企业，《方案》则明确了三种全面复工的方式。其中，对有实力可以自主复工的企业，要督促其尽快全面复工；对资产大于负债、资金出现暂时困难的企业，各开发区、区县(市)要迅速行动，通过纾困基金、并购贷等形式，由政府平台公司果断接手，采取“新老划断”的办法，先复工，再清算；对资产小于负债的企业，各开发区、区县(市)平台公司可采取代建方式，立即复工，并由审计部门介入对其资产、负债，特别是资金抽逃情况、资金监管情况、未列入监管资金情况等进行全面审计，相关线索要及时移交至公安部门。

强化“攻坚”力度

为解决停工、遇困楼盘等住房问题，郑州市对于停工楼盘的纾困，已经在加快行动。

郑州毅然发布“保交楼”方案，并立下30天全面连续实质性复工的军令状，其背后除了具备主动作为的勇气和魄力，还必须有坚强的组织领导做支撑。

《方案》强调，要强化组织领导，实行领导分包，主官兜底。各开发区、区县(市)党政主要领导要亲自带头，亲自分包1~2个重大停工问题楼盘项目；对于其他较为复杂的停工楼盘，明确分包领导后，属地党委政府主要领导要履行兜底责任。

而且，要弄清底子，建立台账。各开发区、区县(市)要紧紧围绕10月6日前全市所有停工问题楼盘项目全面持续实质性复工这一任务目标，深入细致排查去年“7·20”以来的所有停工、半停工项目，建立台账，逐一研判思路，制定复工工作方案。

郑州市安置房建设和问题楼盘攻坚化解领导小组办公室及相关部门要严格按照市委、市政府要求，对复工情况进行不间断检查，对虚假复工等情况要及时责令整改并通报，确保工作实效。对10月6日前未完成所有停工楼盘项目全面持续实质性复工任务的项目分包领导及辖区主要领导，要在全市范围内通报批评。

“这是全国首个系统的、务实的复工文件，值得行业和各城市的关注。”对于郑州市本次出台的《方案》，王跃进表示。

事实上，记者注意到，为解决停工、遇困楼盘等住房问题，郑州市对于停工楼盘的纾困，已经在加快行动。

据媒体报道称，今年7月，郑州提出棚改统贷统还、收并购、破产重整、保障房租赁四大创新模式，首批试水纾困建业、康桥、世茂、融创等六大房企，针对房企旗下问题楼盘选择对

接上述四种模式，推进“保交楼”工作。

为了尽力解决房地产企业资金链断裂的急迫困难，缓解当前房地产市场项目停工、停按揭月供造成的突出社会问题和可能引发的系统性金融风险，郑州市还印发了《郑州市房地产纾困基金设立运作方案》，基金规模暂定100亿元，采用母子基金方式运作，为房企纾困。

近日，在郑州市召开的强力攻坚“保交楼”专项行动动员会上，郑州市长何雄表示，“保交楼、稳民生”，要用好政策工具箱，落实各方责任，实施“一楼一策一专班一银行”，强力攻坚，推动“保交楼”专项行动取得实效。

某知名房企在郑项目负责人告诉记者，“我们目前正在积极申请纾困基金，已经提交资料了，等待审批。项目方面也在加大复工力度，上人、上设备，现在政策持续利好，我们企业也越来越有信心了。”

该负责人还表示，对该项目而言，剩余资产大于负债，政府和银行在扶持力度、发放贷款方面都有倾斜。所以，在“4+1”模式中，该项目更适用于申请纾困基金这一方式。

王跃进指出，此次郑州“复工令”有三个重要特点。其一，强调了“快速处置”的导向，尤其是明确了时间表，这就要求当前对于“保交楼”工作要更加重视起来，即要加快落实方案和推进工作。

其二，明确了责任的制度，尤其是把责任分解到了区一级的领导手上，要求在最近一个月内真抓实干。其三，严打表演式复工，说明当前复工不是形象工程，而是要有更好站位，要从保护购房者的权益角度出发积极落实工作。

锻炼“长跑能力” 提升独立化发展水平

上市物企角逐下半场 多业态拓展能力受关注

本报记者 方超 张振 上海报道

“今年上半年，行业发展经历低谷，资本市场持续低迷，但我们以极强战斗力的组织经受住了考验。”在日前举行的2022年中期业绩发布会上，旭辉永升服务集团有限公司(以下简称“旭辉永升服务”，01995.HK)总裁周洪斌如此感慨道。

财务数据显示，今年上半年，旭辉永升服务实现营业收入31.6亿元人民币，同比增长53.6%；归母净利润达3.8亿元人民币，同比增长33.4%，经营性现金流净额1.3亿元。

在旭辉永升服务对外宣称“经受住了考验”的同时，亦有多家上市物企面临业绩增速放缓的压力。国金证券分析师也指出，今年上半年，有4家上市物企收入同比下滑。“这是物业板块首次出现收入下滑的现象。”

《中国经营报》记者注意到，今年上半年，在物管行业经历资本热度下降、整体业绩增速下滑的同时，来自政策层面的支持举措、轻资产强现金流属性等有利因素也让上市物企加速前行，而多业态拓展能力、独立化发展水平及智慧化转型速度等，正成为上市物企角逐下半场的核心竞争力。

“我觉得，物业行业整体的增长趋势没有变，具备‘长跑能力’的企业最终会胜出，资本价值也将回归。”周洪斌同时表示。

业绩分化“强者恒强”

营收增速放缓、毛利率普遍下滑，曾备受资本市场追捧的上市物企日前纷纷交出了略带寒意的半年答卷。

据国金证券统计，对比有往期可比数据的40家上市物企中期业绩发现，今年上半年，上述40家上市物企收入合计达到941亿元，尽管同比增长了30%，但相较2021年同期54%的增速而言，行业发展速度已有所放缓。

无独有偶，申万宏源分析师也认为，今年上半年，物管行业整体增

多业态拓展跑出“加速度”

“物业管理行业之所以备受关注，非常重要的一点在于其服务的空间边界不断延伸。”中指研究院表示。

中指研究院分析认为，物业服务空间的延伸可以总结为三个维度：第一，管理规模的持续扩张；第二，管理业态的多元化布局；第三，服务空间的不断扩大，走出社区，走向城市。

近年来，物企大力发展增值业务，多家上市物企披露的社区增值服务板块详细业绩数据不乏

独立化、智慧化成破题关键

近期，多家上市物企密集发声，开始走上“独立前行”之路。

“公司在发展过程中，还是要坚持走市场化、独立化之路，采取对旭辉控股依靠但不依赖的整体定位。同时，旭辉控股在企业发展战略、赋能、资源协同以及资源共享方面也会给公司最大的支持。”旭辉永升服务董事会主席林中近日表示。

相关数据显示，截至今年6月底，旭辉永升服务来自第三方的管理面积达到1.72亿平方米，占比由2021年6月份的81.5%进一步提升至了今年同期的82.8%。嘉和家业

速已“显著放缓”。其中，一线物企营业收入同比增长32.4%，较2021年同期下降了7.9个百分点；二线物企营业收入同比增长18.3%，较2021年同期下降了24.5个百分点。

此外，在市场颇为关注的毛利率方面，根据国金证券统计，40家上市物企的整体毛利率为24.9%，相较2021年同期下滑了2.9个百分点，其中有33家上市物企的毛利率出现了下滑，占比达到83%。

诸多亮点。“社区增值服务收入的高速增长，已稳固成为公司的第二利润贡献来源。”旭辉永升服务方面表示，今年上半年，公司社区增值服务收入达5.45亿元，高于2021年同期。

其中，公共区域增值服务、停车位管理及租赁服务、物业经纪服务、家居生活服务等项目在“平台+生态”的战略指引下，已充分实现了服务产品化，供给能力日益丰富，为持续增收奠定了基础。

物业服务研究院认为，这一比例在当前上市物企中居于TOP5范围内。

除旭辉永升服务外，新城悦服务亦在不断优化自身的业务结构，与房地产开发行业的关联度正不断降低。

据了解，截至今年6月底，新城悦服务来自第三方的在管面积已经超过关联方，占比达到50.9%。此外，公司与开发商相关的业务收入占比为18.2%，同比大幅下降了17.2个百分点。

对此，克而瑞物管分析认为，新城悦服务对关联公司的依赖度显著下降，独立市场化拓展态势显

“核心原因还是受到了房地产市场变化的影响。”华东地区一位物管行业人士向记者分析称，自2021年下半年以来，受房地产信用风险等负面情绪影响，物业行业在物企上市和收并购等多方面都受到了一定程度的影响。

不过，在物业板块整体营收增速下滑的大背景下，亦有不少物企业绩逆势实现了大幅增长。

例如，财报数据显示，今年上

除旭辉永升服务外，朗诗绿色生活今年上半年的社区增值服务收入为0.33亿元，同比增长50.0%，而新城悦服务的社区增值服务毛利占比则首次突破了30%。

除此之外，在政策支持力度和市场需求加大等多因素催化下，物企的服务空间近年来也早已走出单一社区，迈向更为广阔的城市空间，城市服务等非住宅领域正成为物企竞相角逐的新赛道。

记者从世茂服务方面了解到，

著增强，规模结构日益健康。

“在当前背景下，不依靠关联方进行市场外拓的能力，不仅成为向外界展现自身独立运营能力的证明，对企业自身发展的重要性亦显著提高。”中指研究院表示，物企百强企业对开发集团的依赖程度显著降低，以更独立的姿态驶入高速增长阶段。

此外，在数字化进程提速的大背景下，物企的智慧化转型亦颇受市场关注。

记者注意到，在今年的中期业绩发布会上，多家上市物企高管也

半年，碧桂园服务、旭辉永升服务、建发物业和新城悦服务营收分别比去年同期增长了约73.5%、53.6%、49.9%和31.4%。

据旭辉永升服务首席财务官周迪介绍，今年上半年，公司营业收入突破了31亿元，这半年的收入甚至超过了2020年全年。

“2022年上半年，地产行业调整和疫情带来的经营性冲击，给我们的正常经营带来极大挑战，但旭

今年上半年，公司城市服务业务收入达到6.71亿元，同比增长了400.0%，收入占比达到15.8%，已经超越非主业增值服务，成为第三大收入和利润来源。

“公司城市服务战略布局初现成效。”世茂服务方面表示，今年上半年，世茂服务新增城市服务项目33个，中标总金额合计高达10.52亿元，获取多个千万级乃至超亿元的大型城市服务项目。

除世茂服务外，深耕长三角区

描绘了企业的智慧化转型进展及发展前景。

“如果说脚踏实地的服务意识和体系化的服务能力是最基础的行活，那么科技能力则为物管服务赋予了未来的各种可能性。”周洪斌表示，“通过持续3年的投入，我们在智慧化建设上取得了体系化发展和领先的行业优势。伴随着深刻的效率革命，清晰可见管理费用率在持续下降。”

“数字化浪潮席卷而来，与时俱进的弘阳服务正投身其中。”弘阳服务方面介绍称，公司正依托智能化

辉永升服务经受住了考验。”周洪斌也表示，“公司从上市开始就确定走长期主义的发展道路，做一个顺境中持续增长，兼顾速度和质量，逆境中穿越周期，迎接挑战的企业。”

而申万宏源分析师认为，目前，物业市场表现为一线物业公司增速高于二线物业公司增速，呈现出“强者恒强”的趋势。中信证券分析师也认为，物管行业目前竞争格局剧变，央企全面崛起。

域的弘阳服务亦表示，目前已将服务触角延伸至街道、产业园、学校、医院、停车场和服务区等众多业态，公共建设及其他在管面积大幅增长了148%。

“在夯实基本功的同时，公司正开拓城市服务新赛道。”弘阳服务方面认为，物管行业逐步摆脱传统玩法，服务业态和形式走向多元化。这不仅丰富企业的业务“毛细血管”，也极大地提高了企业的盈利能力。

平台，用数字链接人、空间与服务，形成弘阳智慧数据库、全景计划系统、弘阳服务APP、弘生活APP四大智慧平台，实现客户服务、内部人员管理的高度智慧化，从而提升业主生活舒适度、提高运转效率。

而在中指研究院物业事业部总经理牛晓娟看来，在发展过程中，物企要充分利用数字化手段，作为“智慧城市”落地的有力支撑，将触角伸向城乡毛细血管，既可发掘新的业务场景，实现降本增效，又可以让人们充分享受科技发展带来的果实。