

民营企业融资持续获支持 房地产销售边际改善

本报记者 余燕明 北京报道

“近期,房地产销售和贷款投放已有边际改善。随着中国城镇化进程不断推进,我们相信房地产市场能保持平稳健康发展。”央行行长易纲近日说。

日前,易纲在香港金管局“国际金融领袖投资峰会”上作出了这一表态。他强调,房地产行业关联很多上下游行业,房地产市场区域特

民营企业增信发债拟扩围

“增信支持发债的民营企业范围在扩大,有利于畅通民营企业融资渠道。”

今年10月底,央行副行长潘功胜前往中债增信公司开展专题调研,并召开座谈会。潘功胜表示,近期以来,中债增信公司支持民营企业发债融资工作,对维护民营企业债券融资稳定发挥了重要作用,产生了良好效果。在坚持“房子是用来住的,不是用来炒的”定位的同时,加大对民营企业债券融资的支持力度。

据《中国经营报》记者了解,中债增信公司已获得单一主体集中度监管豁免,可支持前期已获得增信的民营企业的持续发债需求。

针对龙湖拓展、碧桂园、新城控股、美的置业、旭辉集团等多家民营企业的流动性资金需求,中债增信公司不断推进通过增信方式发债,帮助民营企业平稳接续债务,提振市场信心,确保民营企业开发项目的正常建设和按期完工。此外,金辉控股、新希望地产和合景泰富等民营企业也有意向采用增信模式发债融资。

今年10月中旬,卓越集团完成了2022年第一期中期票据簿记发行,本金规模6亿元,发行利率3.5%,由中债增信公司通过直接担保方式提供增信支持,银行、理财、

信托、证券等6家机构参与了认购。卓越集团成为了由中债增信公司全额担保发债融资的第六家民营企业。据统计,今年8月以来,中债增信公司已增信支持新城控股、美的置业、龙湖拓展、碧桂园、旭辉集团、卓越集团6家民营企业发行了8只债务融资工具,发行规模累计达到了83.68亿元。

近期,部分民营企业的股票和债券在二级市场出现大幅波动,此次交易所、房地产业协会联合中债增信公司召集21家民营企业召开座谈会,体现了各方对民营企业融资渠道恢复畅通的支持和重视,对稳定市场信心有积极作用,有利于引导商业银行等金融机构恢复并加强对民营企业的贷款、投资,帮助民营企业穿越周期。

“增信支持发债的民营企业范围在扩大,有利于畅通民营企业融资渠道。”中指研究院企业事业部研究负责人刘水说,“后续将有更多的民营企业通过中债增信公司发债融资。”

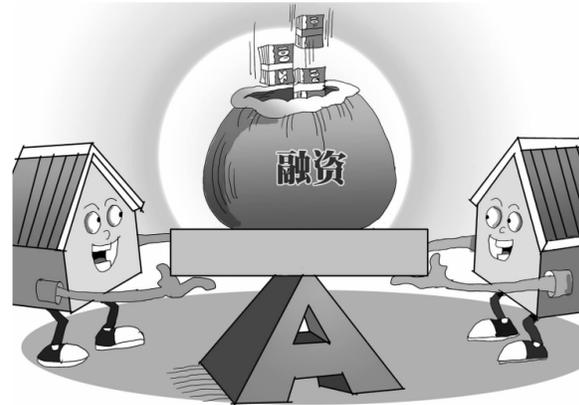
据公开资料,民营企业规模体量占国内房企比重超过70%,民营企业数量占行业比重90%以上。一些市场人士分析称,当前民营房

企遇到的发展困难是阶段性的,主要是受各方快速去杠杆、非理性收缩等因素影响,这就需要发挥金融市场跨期资源配置作用,帮助民营企业穿越经济和行业周期,中债增信公司对民营企业发债融资给予支持,可以帮助市场回归理性判断,修复对民营企业的信心。

据记者了解,近期部分优质民营企业更加主动地进行债务管理。在今年前三季度合约销售额同比下滑了48%的情况下,雅居乐集团仍然如约兑付了多笔债券。今年10月,雅居乐集团已经先后按期偿付了一笔本金为15亿元的境内私募债及一笔本金为9.5亿元的优先级资产支持证券。

德信中国、大华集团、仁恒置业、雅居乐等21家民营企业召开座谈会,介绍中债增信公司支持民营企业发债融资工作相关进展,并听取各方意见建议。

这次座谈会是交易商协会从今年8月以来第三次召开民营企业座谈会。今年8月以来,中债增信公司已推进了十余单房企增信项目,支持新城控股、美的置业、龙



近期,交易商协会召集21家民营企业召开座谈会,介绍中债增信公司支持民营企业发债融资工作相关进展,并听取各方意见建议。

湖拓展、碧桂园、旭辉集团、卓越集团等多家民营企业发债融资83.68亿元,累计带动民营企业发债融资155亿元。

据记者了解,近期部分优质民营企业更加主动地进行债务管理。在今年前三季度合约销售额同比下滑了48%的情况下,雅居乐集团仍然如约兑付了多笔债券。

今年10月,雅居乐集团已经先后按期偿付了一笔本金为15亿元的境内私募债及一笔本金为9.5亿元的优先级资产支持证券。

湖拓展、碧桂园、旭辉集团、卓越集团等多家民营企业发债融资83.68亿元,累计带动民营企业发债融资155亿元。

据记者了解,近期部分优质民营企业更加主动地进行债务管理。在今年前三季度合约销售额同比下滑了48%的情况下,雅居乐集团仍然如约兑付了多笔债券。



近期,交易商协会召集21家民营企业召开座谈会,介绍中债增信公司支持民营企业发债融资工作相关进展,并听取各方意见建议。

湖拓展、碧桂园、旭辉集团、卓越集团等多家民营企业发债融资83.68亿元,累计带动民营企业发债融资155亿元。

据记者了解,近期部分优质民营企业更加主动地进行债务管理。在今年前三季度合约销售额同比下滑了48%的情况下,雅居乐集团仍然如约兑付了多笔债券。

今年10月,雅居乐集团已经先后按期偿付了一笔本金为15亿元的境内私募债及一笔本金为9.5亿元的优先级资产支持证券。

更待销售改善经营现金流

到今年10月底,国内房企在未来一年内到期的债务余额约为9553亿元,其中信用债余额约为6340亿元,海外债余额约为3213亿元。

“如果当前销售没有出现明显的复苏回暖态势,面对未来一年到期规模庞大的债务,民营企业仍然面临巨大的偿债压力。”刘水称,“需要更有效的系统性措施,在需求端、供给端、金融端同时发力,防范化解民营房企的债务风险。”

根据中指研究院的统计,到今年10月底,国内房企在未来一年内到期的债务余额约为9553亿元,其中信用债余额约为6340亿元,海外债余额约为3213亿元。

对此,刘水建议,在需求端加大刚需和改善性需求释放的支持力度,特别是重点城市具有示范和带动效应,在限购、限贷方面进一步调整放松,促进销售回暖。销售回款增加,能够补充房企的经营现金流。

在供给端对部分民营企业进行混改和增信,提高信用水平,从而增强融资能力。目前金融机构对房地产行业预期较弱,部分民营企业依靠自身能力,很难有效融资。在金融端,需要从贷款、发债等方面出台具体措施,定向支持民营企业融资,修复金融机构对房地产行业的信心。

惠誉评级企业研究董事沈超表示,近期国内房地产政策宽松带动了一些高线城市和国有房企的市场表现,但是只要购房者信心持续低迷,新房销售就很难难以得到显著改善。房企能否如期保质交房,依然是消费者购买期房的主要担忧。

房企延期交房可能会继续抑制消费者购买新房的意愿。当前解决

“保交付”问题的措施,如政策性银行提供专项贷款、商业银行成立房地产纾困基金为停工项目提供建设资金,一定程度上有所帮助。

“但是,这些措施实施起来可能面临挑战,并且若要大幅恢复市场信心,尚尚需时日。”沈家超说。

根据中指研究院的数据,2022年前10个月,百强房企销售总额接近6.1万亿元,同比下降了43.4%,降幅较上月收窄了1.7个百分点。其中,百强房企单月销售额同比下降了26.5%,环比增长了1.6%。

百强房企之间的销售业绩分化仍然明显。据克而瑞研究中心的数据,今年10月,单月销售业绩环比增长的百强房企占比近半。其中,前50强房企销售表现优于行业整体,逾30家房企实现单月环比增长。

相比民营企业,央企国企凭借其经营稳健、市场信誉较高等优势,积极推盘营销,在今年10月份完成了抢收。比如,招商蛇口单月销售额同比增长了51.8%,华润置地同比增长了36.6%,中海地产、建发股份、华发股份的销售表现同样出色,单月环比增幅均高于30%。

“一方面,央企国企集中布局在一二线核心城市,凭借稳健的经营、畅通的融资优势和政府信用背书,更受购房者信赖。”中指研究院相关分析师在报告中称,“另一方面,央企国企积极通过多盘联动、打造购房节、促销活动及提供特惠房源等为销售造势,蓄客,进一步转化成了销售业绩的增长。”

吴亚军交班 仕官生陈序平接棒 龙湖集团去家族化

本报记者 余燕明 北京报道

10月最后一个周五港股收盘后,龙湖集团控股有限公司(00960.HK,以下简称“龙湖集团”)宣布,吴亚军辞任执行董事、董事会主席,转任上市公司战略发展顾问。

今年58岁的吴亚军,1994年创办了龙湖集团,执掌公司的时间长达28年。在中国,这个年龄的大部分女性,都已经退休。

与吴亚军一同卸任执行董事职务的,还有她的老搭档邵明晓,转任非执行董事。邵明晓在2006年加入龙湖集团,2011年开始担任执行董事。今年3月,他已经交出了首席执行官的职位,并获委任为董事会副主席。

“准备了很久”

对龙湖集团在此时宣布进行交接班,吴亚军也很紧张,因为难以预料可能会引发的市场反应。

10月底发布的这份重大人事变动公告,龙湖集团提前做了大量准备。趁着周六日港股休市,龙湖集团连续两天召开了投资人电话会议,吴亚军都亲自出席了。她耐心地向市场传递一个信息,这时候交接班并不意外,之前已经准备了很久,也有充足的理由。

在投资人电话会议上,吴亚军表示,此次辞任“虽然所有人觉得突然,但我不觉得突然”。吴亚军的卸任,也许发生在今年更早一些时候,但现阶段房地产行业的波动起伏,吴亚军和龙湖集团都有顾虑。

今年8月上旬,瑞银发布了一份研究报告,当中对几家国内民营房企的现金流状况表达了担忧,并下调了这些民营房企的信用评级。同日,还有市场消息称龙湖集团的商票出现了拒付违约。龙湖集团当天港股收盘下跌逾16%。

龙湖集团选择在周五港股收盘后发布人事变动,试图预留充分的时间让投资者消化这一信息。近一年时间里,市场对民营房企的风吹草动极为敏感。

接下来的周六日连续两天,龙湖集团专门召开了两场投资人电话会议,吴亚军都有亲自出席,发言答问。她强调自己从公司退任的一个重要原因,是身体状况不允许过度操劳。

根据吴亚军自述,她长期患有糖尿病、甲状腺减退,前段时间做了一个眼睛手术,还需要继续治疗。过去几年,心脏还有问题,一直心率过快,最近出现了心悸,有待进一步检查。

尽管龙湖集团已经为吴亚军的交接接班做了足够的缓冲铺排,

但二级市场仍没有完全消化掉这一重大人事变动。宣布吴亚军卸任后的第一个股票交易日,龙湖集团在港股低开近15%,盘中一度跌超40%,创下历史最大跌幅。同时,龙湖集团名下债券多数下跌,盘中触发临时停牌。当天,龙湖集团收跌近24%,每股价格跌至10港元,总市值只有628亿港元左右。

为了抵消投资者对龙湖集团经营状况和财务业绩的担忧。10月31日,龙湖集团安排了51亿港元资金,提前偿还了2023年到期的部分银团贷款。吴亚军家族信托实际控制的上市公司控股股东,当天通过公开市场增持了龙湖集团300万股股票、500万美元优先票据,以表示坚定看好公司和行业

发展前景。接班执掌龙湖集团的职业经理人是现年40岁的陈序平,他是龙湖集团一手培养起来的仕官生。陈序平在2008年通过校招加入龙湖集团以后,历任工程经理、项目经理、地区公司总经理及集团地产航道总经理。

今年3月,陈序平就已经接任了首席执行官职位。此前龙湖集团的这一职位由吴亚军、邵明晓先后担任。至此,陈序平已经出任了上市公司的执行董事、董事会主席和首席执行官,成为龙湖集团真正的掌舵者。吴亚军顺利完成了对龙湖集团的交接班,把公司未来的经营管理权交给了职业经理人,而不是来自家族的亲友。

在哪家做生意,跟谁做生意,能不能赚钱”。

吴亚军说陈序平是一位成熟的接班人,“我觉得他在投入度、忠诚度和商业思路上,是一位可造之材。”吴亚军为自己挑选的接班人,是龙湖集团一手培养提拔起来的仕官生,而不是空降的职业经理人。

“龙湖集团早就是深度机构化了,我们的干部队伍是一层一层培养到今天,他们担当了重要岗位,对公司的忠诚度,对公司文化和价值观的理解,贯彻稳健和审慎的经营原则,都没有问题。”吴亚军说,她已经关注陈序平的成长有十几年时间了,尤其在最近七八年,跟陈序平有过很多的交流,“一路看着他走来。”

2008年从清华大学土木工程专业毕业后,陈序平就加入了龙湖集团成为一名仕官生,这是龙湖集团面向校招推出的一项内部人才培养计划。在龙湖集团内部,仕官生的职业发展路径通常是在两三年内做到项目总经理,五年以内晋升中层管理人员,个别优秀的仕官生在十年内能够成为集团高管。

陈序平在今年3月接任了首席执行官的职位后,2022年度中期业绩会上,吴亚军表示对陈序平取得的成绩感到满意,“陈序平在过去近半年CEO职位上的工作,超出了我的预期。”

在电话会议上,陈序平向投资人表示,“我现在兼任CEO,从战略到执行都要贯彻下去。房地产发展到今天,我们在战略上梳理得很清晰,执行过程中也非常透明。龙湖集团现有的五大主航道(整合后),每个项目都要执行到位,确保战略落地。”

陈序平也进一步介绍,龙湖集团在今年取得的成绩,除了这么多年的稳健经营之外,也与从去年开始的战略聚焦不无关系。在战略聚焦上主要有两个重点,一是城市聚焦,二是航道聚焦。

“未来五年时间,我们的目标是商业、租赁住房、空间服务、智慧营造这四个经营性航道产生的利润占比过半,收入占整个集团的30%。”陈序平说,“那时候,龙湖集团就完成了去地产化。二十年后,龙湖集团在地产之外的经营性收入目标,做到1000亿元。”

陈序平在担任龙湖集团成都公司总经理期间,充分展现了他的业务与领导能力。从2016年到2021年之间,成都公司无论是住宅开发业务,还是基于TOD模式的商业运营、长租公寓、智慧服务等航道,以及养老等“点心”业务,都能够排在龙湖集团各个城市公司的前列位置。

2021年7月,龙湖集团进行了新一轮的组织架构调整,新设立地产航道,由陈序平出任总经理。由

仕官生陈序平

对于新的掌舵者陈序平来说,吴亚军和邵明晓对这位年轻高管都给出了很高的评价。

吴亚军说陈序平是一位成熟的接班人,“我觉得他在投入度、忠诚度和商业思路上,是一位可造之材。”吴亚军为自己挑选的接班人,是龙湖集团一手培养提拔起来的仕官生,而不是空降的职业经理人。

“龙湖集团早就是深度机构化了,我们的干部队伍是一层一层培养到今天,他们担当了重要岗位,对公司的忠诚度,对公司文化和价值观的理解,贯彻稳健和审慎的经营原则,都没有问题。”吴亚军说,她已经关注陈序平的成长有十几年时间了,尤其在最近七八年,跟陈序平有过很多的交流,“一路看着他走来。”

2008年从清华大学土木工程专业毕业后,陈序平就加入了龙湖集团成为一名仕官生,这是龙湖集团面向校招推出的一项内部人才培养计划。在龙湖集团内部,仕官生的职业发展路径通常是在两三年内做到项目总经理,五年以内晋升中层管理人员,个别优秀的仕官生在十年内能够成为集团高管。

陈序平在今年3月接任了首席执行官的职位后,2022年度中期业绩会上,吴亚军表示对陈序平取得的成绩感到满意,“陈序平在过去近半年CEO职位上的工作,超出了我的预期。”

在电话会议上,陈序平向投资人表示,“我现在兼任CEO,从战略到执行都要贯彻下去。房地产发展到今天,我们在战略上梳理得很清晰,执行过程中也非常透明。龙湖集团现有的五大主航道(整合后),每个项目都要执行到位,确保战略落地。”

陈序平也进一步介绍,龙湖集团在今年取得的成绩,除了这么多年的稳健经营之外,也与从去年开始的战略聚焦不无关系。在战略聚焦上主要有两个重点,一是城市聚焦,二是航道聚焦。

“未来五年时间,我们的目标是商业、租赁住房、空间服务、智慧营造这四个经营性航道产生的利润占比过半,收入占整个集团的30%。”陈序平说,“那时候,龙湖集团就完成了去地产化。二十年后,龙湖集团在地产之外的经营性收入目标,做到1000亿元。”

陈序平在担任龙湖集团成都公司总经理期间,充分展现了他的业务与领导能力。从2016年到2021年之间,成都公司无论是住宅开发业务,还是基于TOD模式的商业运营、长租公寓、智慧服务等航道,以及养老等“点心”业务,都能够排在龙湖集团各个城市公司的前列位置。

2021年7月,龙湖集团进行了新一轮的组织架构调整,新设立地产航道,由陈序平出任总经理。由