头部房企求新求变探索轻资产模式

上市房企2023年“成绩单”正处在密集披露期。截至4月16日,大多数头部房企2023年业绩已披露完毕。深入洞察头部房企的经营策略和对市场的预判,对于了解房地产市场接下来走势如何,企业怎样求变突围,乃至行业未来新需求新商机在何处很重要。

近期,记者参与了数十场上市房企及物管企业2023年业绩说明会,通过对其管理层的采访获悉,头部房企管理层普遍认为,当前行业仍处于调整和筑底阶段,市场仍然充满挑战。

但通过对比头部房企投资策略、业务布局以及重要财务指标前后变化,可洞悉行业求新求变的路径。那么,在房地产行业改善资产负债表,向新发展模式转型过程中,头部房企找到了哪些新发力点?在投资逻辑以及财务战略方面又有哪些新变化?

市场筑底格局将延续

2024年一季度,新房市场整体仍未走出低迷,主要表现为增速下滑,震荡筑底,冷热不均,分化明显。业内对此已有共识,即行业已经从增量时代进入存量时代。那么,如何适应新形势的变化,安全活下来,再寻找新发力点,是房地产企业当前亟须破解的重要课题。

对新发展路径的思考及布局,通过数十场上市房企业绩说明会上透露出的信息可窥见一二。过去被重点关注的新一年的销售目标,房企管理层颇有默契地鲜少提及,取而代之的是,如何从过去以“扩规模”为主的粗放式发展向当前以“安全提质”为主的内涵式发展转变。

对市场规模的预判,龙湖集团管理层在业绩会上进行了详细解释:“2010年至2015年期间,全国新房成交面积维持在9亿至10亿平方米的量级,2016年到2021年期间,市场不断走热,全国成交面积维持在14亿平方米的体量,但其中存在大量的投资性需求。”

在龙湖集团管理层看来,2023年,全国新房住宅市场回落至9.5亿平方米量级,这是新房市场真实居住需求可以承载的量,但当前居民的购房意愿、信心仍在恢复过程中,短期内市场仍然存在一定的压力。

压力虽未走远,但市场前景及信心仍存,需求是支撑力。在多位头部房企管理层看来,尽管开发市场规模缩小,但不变的共识是需求仍然存在。未来,这一需求释放的销售规模或将稳定在10亿平方米左右,这意味着房地产行业基本面并未改变。变化的是,改善性需求以及多样化住房需求正逐渐成为市场“主力军”。如此一来,此前房企谋求的多元业务转型,也随着需求的转变而逐渐步入收获期。

满足更多元的市场需求,是房地产下半场重要发展方向。对房企而言,必不可少的是将目光投向“三大工程”等增量市场以及空间服务市场,与此同时,“商住并举”、构建多元业务等模式也有望成为房企业绩第二增长极。

对此,万科董事会主席郁亮在业绩会上表示,保障性住房建设、城中村改造和“平急两用”公共基础设施建设“三大工程”建设,将促进经济回升,也会为房地产企业提供更多发展空间。万科在城中村改造、保障房领域都有项目,未来将继续发挥自身在小户型建设和代建等方面的能力和优势,积极参与。

龙湖集团则将业务划分成开发、运营及服务三大板块,包括地产开发、商业投资、长租公寓、物业管理及智慧营造等C1至C5多个航道业务。2023年,龙湖集团的运营及服务业务收入已超过248亿元,在核心权益净利中的贡献占比达到60%以上。

对非房地产开发业务的重视、经营及服务业务进入收获期,以及对新发展模式的探索等多重战略规划下,龙湖集团管理层提出,未来C2至C5这四个航道的非开发类业务,争取每年利润实现20%以上的增长速度。

“以销定投”拿地

构建新发展模式并不容易,不是一朝一夕可见成效的。尤其在市场下行周期中,企业投资决策委员会如何调度有限的资金去规划投资,做到精准投资,投一成一,是战略成败的关键。

对主营业务开发基本盘的投资逻辑,大多数房企管理层认为,房价普涨的大开发时代已结束,未来市场分化是最大的特征,因此要聚焦去化率较高的城市和项目去拿地。

对此,绿城集团管理层认为,未来房产在核心一、二线城市及改善产品分类上韧性更高,复苏集中在热点城市及改善性住房。公司新拓项目也在持续向高能级城市的高能级板块集中,进一步提升抗风险能力。

美的置业则坦言,投资战略以做减法为主,由多到精,存量方面加快去化,做结构的调整,深耕更加有潜力、具备一定优势的核心城市。

龙湖集团管理层表示,当前土地市场竞争激烈程度不如以前,更有机会拿到好项目,持续修复毛利率。但也会“以销定投”,主动把握好投资节奏,并依然严守投资刻度,根据资金盘面“优中选优”继续新增获取土地,保持弹性供货。

在巩固开发基本盘的同时,把重资产变轻以及拓展轻资产业务也是锚定房企未来竞争格局的重要看点。在过去一年中,为了翻越经营性物业收益率不足以覆盖利息这重山,万科以轻资产化为核心转型。一方面寻求长期资金“外援”,释放百亿元规模流动性的目标;另一方面,借道公募REITs试点持续深入等多种手段,试图让“大船”变“轻舟”。

其他头部房企亦如是。当前,华润置地、招商蛇口、绿城中国等头部房企均在商业、产业地产、代建等多元业务赛道上持续发力,通过打造商业REITs平台、引入投资者、小股操盘以及输出商业IP品牌等轻资产化路径突围。

事实上,近年来,多家商业地产轻资产运营主体相继在港股上市。越来越多的轻资产业务模式正从地产集团主业分化形成独立赛道,并在资本市场上显现出价值。

着手应对明年到期债务

房企求发展的前提是谋安全,财务稳健是安全垫。增厚经营性现金流是当前“留在牌桌上”的必要条件,压降有息负债规模,以经营驱动发展则是长久之计。

畅通多元化融资渠道,多措并举加快销售资金回笼,使得多家头部房企得以着手提前偿债,保住信用评级,给予投资者和购房者更多信心。

以龙湖集团为例,今年3月8日,龙湖集团再度提前兑付本应于2024年底到期的46.1亿元商业资产支持专项计划(CMBS)。龙湖集团管理层表示,已全额备妥5月份到期境内公司债兑付资金,2024年还会有序、主动提前偿还2025年到期的部分债务,削减短债,保持债务结构的安全。

不仅仅是龙湖集团,着手安排明年偿债工作,优化债务结构,已是摆在房企掌舵人案头上最重要的工作。为此,头部房企亦在不断尝试新融资渠道,尤其是跑通靠重资产去驱动融资的新模式。

REITs扩容至消费类基础设施为头部房企带来新的市场机遇。对于商业REITs的整体规划,华润置地首席财务官郭世清表示,未来3年至5年,预计每年的发行规模在100亿元左右,希望未来5年的整体发行规模达到500亿元以上。

而拥有较多商业项目的龙湖集团则更偏好经营性物业贷。公司管理层透露,2023年全年龙湖集团的经营性物业贷净增174亿元,平均融资成本不到4%。目前还有约40座可用于后续融资,为公司提供了长账期、低成本的融资,未来在经营性物业贷方面会继续深耕。

绿城中国执行董事及执行总裁耿忠强向记者表示,城市房地产融资协调机制旨在通过协调各方资源,为房地产企业和项目提供更为高效和稳定的融资支持,从而解决当前房地产市场面临的资金难题。

有序按期偿债,是房企防风险的重要一环,但若想做百年老店,仍需摒弃旧“三高”(高杠杆、高负债、高周转)模式,持续压降有息负债规模,合理管控风险。

以龙湖集团为例,2023年,集团有息负债从2080亿元降到1926亿元,下降了154亿元。龙湖集团管理层强调,会保持负债规模的稳步下降,但这主要依靠正向经营性现金流,而不是靠被动出售资产或降低手头现金。

事实上,其他已披露2023年资产负债表的房企中,合生创展等多家企业有息负债规模也都下降了百亿元以上。在2023年业绩说明会上,万科高管亦承诺,未来两年降负债1000亿元。“众人拾柴火焰高”,这极大改善了行业资产负债表。

“虽然前路曲折,但也为行业探索新模式带来了契机。”易居研究院研究总监严跃进向记者表示,接下来,上市房企需将重点放在降低负债风险上,同时抓住政策红利,灵活调整经营策略,为长远稳健发展夯实根基。

据《证券日报》 王丽新 陈潇/文

养老金融创新发展潜力大

日前,各上市金融机构的年报已披露完毕。从年报披露的数据和业绩说明会上管理层介绍的情况来看,加快发展养老金融,持续参与第三支柱养老保险改革,全力支持健康产业和银发经济发展已经成为金融业的重要着力点。多位业内人士表示,养老金融具有丰富的内涵和外延,既包括与个人养老相关的金融产品,也包括金融在养老产业方面的投入与资金支持。

产品供给日益丰富

2022年11月25日,个人养老金制度在北京、天津以及河北石家庄、雄安新区等36个先行城市和地区启动实施,符合条件的群众可自愿参加个人养老金业务。个人养老金可以通过购买养老理财、商业养老保险、公募基金或特定养老储蓄获取收益。目前,已有11家理财公司在10个试点城市发行了51个产品,认购投资者约47万,规模超过1000亿元。特定养老储蓄由工商银行、农业银行、中国银行和建设银行在5个城市开展试点,期限分为5年、10年、15年、20年四档,利率略高于大型银行5年期存款利率。自2022年11月启动试点至今,存款人数约20万人,余额接近400亿元。

个人养老金制度的实施有助于推进多层次、多支柱养老保障体系建设,可以丰富群众的养老选择,满足人民群众日益增长的多样化养老保障需要。参加人在基本养老保险、企业或职业年金的基础上,再增加一份养老积累,进一步提高养老收入水平和老年生活保障。

2023年是个人养老金制度试点后的第一个完整年度,由于个人养老金需要依托金融账户,各金融机构掀起了多轮个人养老金客户争夺战,综合各项数据来看,商业银行个人养老金账户开户数和资金缴存实现大幅增长。工商银行年报数据显示,截至2023年末,集团各项养老金管理规模为4.1万亿元。2023年末,受托管理企业年金基金5541亿元,管理企业年金个人账户1314万户,托管年金基金13781亿元。兴业银行年报显示,公司累计开立个人养老金账户424.91万户,较上年末增加195.75万户,增长85.42%。其中,带动新获客232.49万户,占个人养老金客户的54.72%。

保险公司发挥长期稳健投资、养老风险管理等优势,不断扩大商业保险年金供给。商业养老金产品已有一定客户基础,金融监管总局的数据显示,目前已积累养老金规模超过6万亿元,覆盖近1亿人。

中国人寿集团董事长白涛表示,保险行业应不断开发丰富产品体系,更好地扩大保险覆盖面,为人民群众提高减灾和抵御风险的能力。健康养老领域是中国人寿的核心优势主业。例如,目前中国人寿具有养老属性的保险准备金已超过1.8万亿元;在大病保险方面,已经覆盖3.5亿人;在长期护理保险方面服务人群超过3800万人。

记者在采访中了解到,多家人身险公司不断推出新产品,为老年人提供涵盖疾病身故、意外身故、意外伤残、意外骨折、医疗费用补偿、住院津贴等责任的保险保障,多方面满足老龄人口的保险保障需求,进一步提高老年人的抗风险能力。

中国太平保险集团总经理尹兆君在业绩说明会上表示,大力发展养老金融是落实党中央决策部署,践行央企使命担当的重要举措,也是把握时代机遇,实现自身高质量发展的重要举措。在人口老龄化持续深化的大环境下,养老金融发展潜力很大。中国太平旗下太平养老是国内最早的专业养老保险公司之一,太平人寿、太平养老同时获得首批个人养老金业务资格。截至2023年末,集团约为1.3万企业客户、190万员工提供企业年金受托管理服务。

养老社区落地开花

随着人口老龄化进程加速,各金融机构特别是保险公司开始在全国各大城市布局养老社区。业内人士普遍认为,我国养老产业大有可为,发展银发经济既是实现老年群体美好生活向往的现实需要,也是经济社会高质量发展的新动能。养老产业未来前景广阔,将是一个新的经济增长点,既可以拉动投资,也可以促进就业。伴随着老年人口的增加,老年人的消费意愿和消费能力逐渐增强,养老产业也会越来越大。

中国人寿寿险公司副总裁、董事会秘书赵国栋介绍,中国人寿着力打造“保险+养老服务”生态,目前已在天津、苏州、成都等13个城市启动14个养老项目,可向客户提供城心公寓养老、城郊机构养老、居家养老、社区养老等多业态养老服务。

2023年12月,中国太平上海梧桐人家养老社区入住人数突破1000人。随后广州木棉人家正式投运,三亚海棠人家全面开业,北京玉兰人家已试运营,成都芙蓉人家将于今年开业。中国太平重资产养老社区“东南西北中”区域布局基本完成。目前,中国太平“自建+合作”的养老社区已达到50家,自建自营养老床位突破1万张。

新华保险的年报则显示,公司持续打造多层次、立体化的“保险+康养+财富管理”生态圈,有效把握市场变化,提升产品服务供给能力。新华家园三大养老产品线全面落地,延庆颐享社区既可以为客户提供长住及配套服务,也可以提供短住体验、旅居度假服务;海南乐享社区作为公司的旅居项目,年度接待人次同比增长6倍;莲花池尊享公寓入住率达77%。康复医院全年门诊人次及新增住院人次同比分别增长2.2倍、3.5倍。

今年2月28日,泰康之家江苏通园项目落地。作为在养老社区领域深耕多年的泰康保险集团,目前在35个城市布局40个泰康之家项目,已有20家养老社区实现全面运营。泰康保险集团董事长兼首席执行官陈东升认为,当前伴随着人口老龄化的加速,老龄人口规模快速增长,这必将带来健康养老需求的扩大,并向长寿时代迈进。长寿时代最根本的就是要解决观念、服务和支付的问题。“泰康方案”的本质就是用保险的方式为客户积累财富,持续打造最佳最优养老筹资模式,为客户提供医养康宁一站式全生命周期的高品质养老服务。正如企业的创新和商业模式的创新,一定要遵循6个字:安心、便捷、实惠。如果不能降低成本且方便客户,那么创新是没有生命力的。

金融服务持续完善

满足数量庞大的老年群众多方面需求、妥善解决人口老龄化带来的社会问题,事关百姓福祉。近年来,金融机构不断提升渠道服务水平,致力于弥合数字鸿沟,为银发一族营造有温度和个性化的金融服务体验,力求为老年人构建美好的数字生活。

记者在中国人寿厦门同安客户体验中心调研采访时看到,柜面设置了老年人服务专区,自助机具旁有专门工作人员协助老年客户办理保单查询、信息修改等各项业务。目前,中国人寿已构建起多触点的老年人专属服务体系,为老年客群提供健康咨询、疾病预防、慢病管理等健康管理服务。线上通过95519客服热线为老年客群提供“一声直达、一键转接、一线即通”专属服务;线下在2500多个柜面网点设置老年服务专区,为老年人提供全方位的专属服务。

早在2012年,中信银行就制定了网点老年客户服务建设标准,包含无障碍坡道、无障碍现金柜台、矮式填单台等设施。目前全行已打造50余家“幸福+”适老特色网点,在超过95%的网点配备人工现金服务区,并设置柜台爱心窗口。

中信银行是业内较早推出老年客户专属版本手机银行的商业银行之一,“幸福+”版(老年版)在手机银行各版本中使用率位居前列;中信银行客服“幸福专线”支持一键转接人工客服,并可一键转接全科医生。截至目前,中信银行服务老年客户累计超2000万人,管理客户资产规模约2万亿元。在今年的业绩说明会上,中信银行管理层表示,该行打造了“产融结合、医养一体”的养老金融体系,将进一步完善以“一个账户、一个账本、一套产品、一套服务、一支队伍、一个平台”支撑的六大养老金融服务体系。

除了基本的金融服务,金融机构还与医疗、养老等专业机构合作,为老年群体提供更为细致周到的服务。中国平安副总经理兼联席首席执行官郭晓涛表示,平安的战略是清晰的,“综合金融+医疗养老”的战略始终如一。社区网格是平安集团在进行渠道改革过程中独创的一个渠道,根据存量客户在地域上的分布,或者对客户价值潜力的挖掘来分成一个个小格子。这样可以更加有效地经营存量客户,通过给客户提供更多综合金融产品以及更多医疗健康养老服务,让客户获得感更强。这个社区网格是发展潜力巨大的渠道。年报数据显示,中国平安居家养老已覆盖54个城市,累计超8万名客户获得居家养老服务资格。截至2023年12月31日,中国平安已实现与国内百强医院和三甲医院合作100%覆盖,内外部医生团队约5万人,合作药店数达23万家,较去年年初新增近6000家。2023年享有医疗养老生态圈服务权益的客户覆盖寿险新业务价值占比超73%。

据《经济日报》 于泳/文