

房企“白名单”融资落地仍需完善



房企的流动性困境仍在加剧。先是曾经的示范房企碧桂园因两笔中票利息的偿还引发市场广泛关注,随后昔日被市场称为债市“硬汉”的雅居乐也官宣出险,同期,融创还在持续推进已展期债务的二次重组。

在销售回款大幅削减的当下,房企对融资的依赖度明显提升。第三方研究机构克而瑞发布的数据显示,今年前4个月典型房企的融资总量同比下降约六成,2024年各月的融资规模仍处于历年较低的水平。

民营房企面临的融资环境更为艰难,央企在今年前4个月的发债占比已达到九成以上。对于民营房企来说,目前无论是公开市场的直接融资,或是“白名单”的相关政策落地,都不太顺畅。

多家房企内部人士向记者表示,作为当前房企融资关键渠道之一的“白名单”项目,近来进展并不明显。业内观点也指出,未来需要进一步健全房地产项目“白名单”制度,使更多项目进入“白名单”,同时需建立“白名单”推送机制常态化运行,持续对房地产项目融资给予支持。

债务风险持续暴露

5月14日,雅居乐发布公告称,鉴于公司面临的流动性压力,于公告日尚未支付2020年票据的有关利息,该票据利息支付的宽限期于2024年5月13日到期,并预计将无能力履行其境外债务项下的所有付款义务。至此,债市“硬汉”雅居乐也正式违约,并将推进债务重组。

这是5月份以来第二家发生首次债务违约的房企。稍早于雅居乐,西南房企东原地产的上市主体迪马股份也公告了债券违约,“21迪马01”未能于4月30日到期日足额偿付本息。此前4月末,朗诗绿色管理也首次曝出债务违约事件。

不只是债务违约的名单在不断拉长,近期有房企开始对此前已完成重组的债务进行“二次重组”,债务风险仍在持续加剧中。

2023年9月时,碧桂园方面完成了约147亿元的境内债务重组,9笔境内债到期时间整体展期3年。今年4月份,碧桂园的“21碧地01”“21碧地02”“21碧地04”进行了新一轮展期,将三只债券在9月前尚未支付的利息或者本金推迟至9月支付。

在进行新一轮展期的同时,碧桂园近期还因两笔中票利息引发了市场广泛关注。由中债增信担保发行的中票“23碧桂园MTN001”“23碧桂园MTN002”原本应于5月9日付息,但碧桂园方面“经

公司和各方努力,积极筹措资金,盘活抵押资产”,最终在宽限期内才完成偿付。

融创也在近期出现了相似的情况,拟对“PR融创01”“H融创05”“H融创07”和“20融创02”等4只债券的兑付安排进行调整,计划将原有整体展期方案中于今年6月和9月兑付的本息,延期至12月兑付。

在推进此次展期时,融创方面提及,当前其现金流持续承压的时间和程度均远超2022年底信用债券整体展期通过时的预期。

对行业经营及资金环境受压情况预期不足的还有闽系房企正荣地产。4月中旬时,正在推进境外债务重组的正荣宣布取消即将举行的聆讯,意欲对境外债务重组方案进行调整。彼时有业内人士分析,正荣此前给出的重组方案中不涉及削债,在当前的行业形势下,即便重组方案通过了,日后可能还得面临二次重组的情况,此次重新考虑债务重组条款,或许意在推进削债。

无论是房企新出险还是推动二次展期,抑或艰难筹措资金,都凸显出房企当前的资金面压力。

中指研究院企业研究总监刘水向记者表示,房地产企业的到期债务无法偿还,或者需要对债务进行再次重组,原因在于其流动性没有得到明显改善,从房地产企业融资来看,房地产企业债券融资仍在显著下降,企业流动性越发紧张。

克而瑞数据显示,4月份,65家典型房企的融资总量为280.07亿元,环比减少29.5%,同比减少56.5%;前4个月的融资总量为1247亿元,同比降幅达58%;从2024年各月的融资表现来看,融资规模

仍处于历年较低的水平。

上述机构数据显示,前4月国企、央企的发债量为655亿元,民营企业发债量为35亿元,混合所有制房企发债量仅为20亿元;央企发债的占比在今年前4月大幅提升至92%,达到历年最高点。

“白名单”政策还需落地

多数民营房企融资难的问题依然突出。

从近期各家企业披露的信息来看,2024年以来尚能在公开市场进行融资的民营房企寥寥无几。据记者不完全统计,目前仅有美的置业完成了两笔中期票据和一笔供应链ABS的发行,合计金额约23.4亿元;滨江发行了两笔总规模为12亿元的中期票据。此外,万科也向邮储银行等在内的多家银行申请了贷款,合计超86亿元。

一家目前仍较为安全的民营房企资金部人士称,目前各金融机构对房地产行业仍抱着非常谨慎的态度,融资准入筛选严格,尤其是对民营房企;甚至有部分金融机构对房地产行业处于“一刀切”、不准入的情况,房地产行业的困局短期仍较难有明显好转。

即便是行业“优等生”万科,也因融资模式的调整而面临一定的资金压力。自2023年四季度以来,监管层一直强调支持房企融资,各地也着力推广以“白名单”为基础的房地产融资协调机制。这一融资模式为项目制,需要落实抵押物、实施资金封闭监管。

万科管理层在近日召开的股东大会上提及,过

去万科融资依靠的是集团主体信用,与银行采取总对总、统借统还的信用制融资模式,如今随着融资政策的变化,万科也要逐步转向有抵押的项目制融资模式。而这一改变压缩了回流到集团的资金,集团层面原本的现金储备也在继续消耗。

不过,克而瑞表示,随着近期融资协调机制的推进,以及各地项目“白名单”的推出,融资支持主体正从企业下沉到具体项目,释放了利好信息,在一定程度上缓解了房企的流动性压力。

上述资金部人士也表示,目前在房地产协调“白名单”机制的积极推动下,项目端融资出现了好转迹象,尤其是针对纳入“白名单”的项目,各银行在政策支持下审批和投放有了一些突破。

据住房和城乡建设部及国家金融监管总局消息,截至3月底,共有1979个“白名单”项目获得了银行授信,总额达到4690.3亿元;其中1247个项目已经获得贷款发放,总额1554.1亿元。公司层面上来看,万科目前已有59个项目申请纳入“白名单”;旭辉则已有68个项目入围房地产项目“白名单”,其中29个项目已获得融资支持。

但目前来看,这一融资模式可能会打不少折扣。克而瑞指出,当前房企提交的房地产项目即使进入住建部门的“白名单”,仍然需要面对银行的评估与筛选,政策后续落地效果仍有待观察。

国际评级机构惠誉也表示,“白名单”项目的资格认定标准包括项目须正常开发建设、抵押物充足、资产负债合理、还款来源有保障等,认定标准非常严格,这也意味着部分已入围的项目仍可能被银行拒绝。

有华东房企内部人士向记者透露,入围项目是在住建部门的层面上,究竟能否得到融资支持还需要由金融机构确认,一般情况下,获得融资支持的项目除了满足几个硬性条件外,金融机构还会看项目本身的资债关系。

另有多位受访房企人士向记者反馈,公司的“白名单”项目融资进展并不理想。某出险房企内部人士透露,其所在公司共计28个人围项目中,目前有3个项目方案审批通过,仅2个项目实现了放款。

对于当前“白名单”项目这一融资模式,刘水认为,相关措施制度还不够完善,比如未通过贷款审批项目的融资问题,目前还比较难解决,但是这些项目的施工建设要继续,否则则会存在保交房的危险,要强化“推送-反馈”的工作闭环。

刘水表示,未来需要进一步健全房地产项目“白名单”制度,使更多项目进入“白名单”,同时要建立“白名单”推送机制常态化运行,推动后续批次“白名单”项目融资落地,持续对房地产项目融资给予支持。同时,金融机构要加快放款速度,使审批的贷款资金尽快落实到项目,进一步落实“尽职免责”,提高贷款发放积极性,能贷尽贷。

据《第一财经日报》作者:郑娜

喜马拉雅上市避不开的金融难题

成立十年,四闯资本市场的喜马拉雅又有新消息。5月14日,记者注意到,中国证监会官网日前披露境外发行上市备案补充材料要求公示,对应企业应向监管部门提交上市补充材料,其中喜马拉雅被要求就助贷业务等大类问题进行说明。

早前,喜马拉雅于4月12日向港交所递交招股书,此后又匆匆下线了运营仅一个月的自营贷款产品“听小贝借钱”。有分析人士指出,金融虽然不是喜马拉雅的主营业务,但由于近年来涉金融业务的监管逐步趋严,从贷前到贷后各环节相关的监管也持续细化,存在对喜马拉雅造成上市障碍的可能。

信贷导流指向非法第三方

喜马拉雅的助贷业务,于用户而言风险重重。

5月14日,记者实测发现,喜马拉雅App内设“钱包”业务板块,其中,用户可通过“借钱”服务入口办理贷款。“借钱”服务中,标明了“广告”字样,同时提到了“高额度低利息”“最快3分钟放款”。

点击“借钱”后可以看到,喜马拉雅App当前正为度小满、360借条、融360、好会借、借钱呗等5家平台提供导流服务。从页面信息来看,相关平台多展示“最低年利率7%”“年化利率7.2%起”等字样,进入资料填写的获客页面后,则能进一步看到年化利率区间、运营主体等信息。

值得一提的是,根据“借钱呗”贷款流程,记者以借款用户身份进行了进一步实测。在填写个人信息后,页面提示下载借钱呗App即可激活额度、获取贷款。在个人信息授权部分,页面显示由一家名为湖南弘信鑫服信息服务有限公司(以下简称“湖南弘信”)接洽信贷业务。

在提交信息后,记者很快便接到了自称为“借钱呗”客服人员的来电,对方提出无须下载借钱呗App,可先到一个名为“秒享用”的公众号进行额度授信,贷款利率将在6%—9%附近浮动。“秒享用”页面显示,该公众号认证主体为海南金石源小额贷款有限公司(以下简称“海南金石源小贷”)。

按照前述客服人员指引,记者在公众号内点击“获取额度”后,进入了与湖南仁鑫商务服务有限公司(以下简称“湖南仁鑫”)企业微信的聊天业务,对方名为“下款专员吴经理”。

不过,对应额度授信流程并非授权查询征信等,而是通过客服询问是否存在逾期、是否有频繁申请网贷等情况,最终得出“符合放款条件”的结论。期间,“吴经理”还提出可用花呗线上套现等方式获取贷款。

对于具体的贷款利率与放款机构,“吴经理”语焉不详,仅用“日利率最低0.03到0.06”“会匹配最合适的贷款机构”等话术回复,此后再是提出额度发放后必须全额提取,还将收取15%的服务费和399元工本费。以贷款10000元计算,用户整体的贷款成本约在30%—40%附近浮动,远超此前承诺的6%—9%。

在问及对方是如何获取记者的信息时,对方则多次表示为“借钱呗”合作平台。对于湖南仁鑫与海南金石源小贷的关系,对方则表示并不清楚。

经记者向借钱呗App人工客服进一步求证,该平台人工客服指出,记者在借钱呗平台的订单由湖南弘信的客户经理受理,借钱呗客服不会向用户拨打电话,“秒享用”并非合作方,湖南仁鑫的信息也与订单信息不一致。而海南金石源小贷、湖南仁鑫方面则未对外披露有效联系方式。

而这也意味着,记者在喜马拉雅App内申请的贷款,无形中便被导向了非法第三方,贷款成本也被急剧推高。个人信息究竟是在哪一环节被泄露的,也成为了未解之谜。

对于导流业务是如何选取合作机构的,公司在用户资质审核以及贷后管理方面扮演怎样的角色等问题,记者向喜马拉雅方面进行采访,但截至发稿未收到公司回复。

素喜智研高级研究员苏筱芮指出,从业务模式来看,为贷款平台导流属于助贷业务的一部分,开展对应服务不需要金融牌照,但平台方也需要尽到审核义务。喜马拉雅此举涉及的不论是非法贷款还是信息泄露问题,均违反了相关的行业法规。

“导流后的贷款流程‘层层嵌套’,不利于保障金融消费者的知情权,也容易为消费者带来误导。会使用户遭受更为沉重的财务负担,同时也扰乱了互联网贷款市场的正常秩序。”苏筱芮补充道。

缺乏牌照成“硬伤”

除了为贷款产品导流外,记者注意到,喜马拉雅“钱包”板块还设置了“金融服务”“信用卡有礼”“借钱”服务入口,“金融服务”“信用卡有礼”主要与券商、银行合作,用户可通过办理信用卡等方式获得喜马拉雅会员。

同时,用户可在此充值平台提供的虚拟资产“喜点”和“喜钻”,分别用于支持付费内容和直播打赏。若在平台产生收益,用户也可在对应页面查看收支明细并提现。

在此前披露的招股书中,喜马拉雅指出,公司的收入主要通过订阅、广告、直播及其他创新产品

及服务产生,其中会员订阅及付费点播收听服务在公司总收入中占比超过一半。在相关业务、营收板块的介绍中,喜马拉雅并未披露助贷等金融业务方面的情况。

不同于其他互联网平台在金融领域的大肆布局,喜马拉雅当前仍未持有金融类业务相关牌照,这也对该公司金融业务扩张形成重要桎梏。

其中,在支付业务方面,喜马拉雅在招股书风险提示板块指出,公司面临支付处理风险,主要担心公司提供的现行支付方式出现重大变动或处理费用增加的情况,对品牌经营造成不利影响。

种种因素之下,喜马拉雅的自营业务也在试探市场反应。在2024年3月,喜马拉雅上线了自营贷款产品“听小贝借钱”,页面显示由合作持牌金融机构提供服务。随后该产品在用户信息授权、高利率方面受到广泛质疑,喜马拉雅也在递交招股书后匆匆下线了这一业务。

自营贷款下线主要是出于哪些因素考虑?与公司上市之间存在哪些关联?后续“听小贝借钱”是否还有上线计划?记者向喜马拉雅方面进行采访,但截至发稿,未收到该公司回复。

知名经济学家盘和林直言,金融是当前机构流量变现的重要渠道之一,但在这类需要资质才能开展业务的领域,从业机构要保持足够的谨慎,不能想来就来、想走就走。尤其是金融本身具有较高准入门槛。喜马拉雅缺乏相关资质许可,且当前牌照获取难度较高,这也是其一道“硬伤”,公司业务发展面临更多考验。

博通咨询首席分析师王蓬博则表示,当前高利贷、隐私保护等内容是监管治理金融业务的重点工作,喜马拉雅自营产品上线后被质疑,也不难解释为何要匆匆下线了。

被要求补充上市材料

导流业务暗藏风险,自营贷款业务短暂上线后引发风波,喜马拉雅在招股书中“隐身”的金融业务已经受到监管关注。根据证监会提出的境外发行上市备案补充材料要求,喜马拉雅应就为客户提供助贷业务进行说明。

具体来看,证监会要求喜马拉雅补充以下信息:助贷业务的具体形式;是否涉及投入自筹资金作为贷款资金来源,是否属于金融或类金融活动,是否已取得必要的业务资质许可;是否涉及征信业务,并说明业务开展是否符合《网络借贷中介机构业务活动暂行办法》规定,是否按照该办法第五条

规定进行备案登记及取得相应电信业务经营许可,是否存在该办法规定的第十条禁止性情形。

同时,喜马拉雅还应说明,相关金融业务经营是否涉及贷后催收服务,是否存在用不合规方式进行催收的情形;报告期内各年金融服务业务规模、前五大客户名称和来自该等客户的收入占比、发行人自筹资金投入规模及资金来源、发行人向金融机构所收取费用占贷款利息的比重;报告期内金融服务业务是否存在被监管机构采取监管措施或实施处罚等情形,是否出现重大偿债风险等经营异常事项,是否构成本次境外发行上市的实质性障碍。

相关补充材料中,证监会还提到,喜马拉雅运营直播业务,涉及销售虚拟礼物、打赏等活动,要求说明相关业务是否涉及虚拟资产交易,并说明虚拟资产收入占比及合规性。

一个月前,喜马拉雅于4月12日向港交所递交招股书,这也是该公司近三年第四次向资本市场发起冲击。根据招股书披露的内容,灼识咨询数据显示,就2023年的移动端总收听时长和在线音频总收入而言,喜马拉雅是中国最大的在线音频平台。在2023年,喜马拉雅平均月活跃用户数量达到3.03亿。

超过3亿人的月活跃用户数为喜马拉雅的金融业务创造了不可忽视的流量优势。苏筱芮指出,就现阶段金融业务发展而言,喜马拉雅像大部分互联网平台那样,凭借流量优势即试图入局金融业务,但从其所作所为来看,显然对金融领域的各项监管制度了解得不够透彻。

在苏筱芮看来,喜马拉雅被要求补充对应上市材料,反映出监管对于助贷业务以及对喜马拉雅涉金融业务的高度关注,金融虽然不是喜马拉雅的主营业务,但由于近年来涉金融业务的监管逐步趋严,从贷前到贷后各环节相关的监管也持续细化,存在对喜马拉雅造成上市障碍的可能。

王蓬博同样指出,要求喜马拉雅提交补充材料是监管正常行使监督权力的表现,也是对广大二级市场股民负责。以目前金融市场“长牙带刺”强监管的态势,不合规或者说还处于灰色地带的金融业务有可能对上市机构造成不可估量的影响,要想消除这类影响就必须作出清晰的说明。同时,企业要提前思考金融和主业之间的关系,在合规前提下发展金融业务。

对于当前补充材料提交进度、回复内容后续是否会对外披露以及补充材料对上市的影响等问题,记者向喜马拉雅方面进行采访,但截至发稿未收到公司回复。

据《北京商报》作者:廖蒙