

资金链面临“长考” 房企年关难过

资金紧张背景下,一些房企明显加快海外发债节奏。11月7日,弘阳地产公告称,建议进一步发行于2022年到期的美元优先票据,利率9.95%,未标明融资额度。佳兆业近日也发布公告,将发行额外2023年到期的1.5亿美元规模,利率为10.875%的优先票据,这是佳兆业半个来第五次,今年以来第10次海外融资。据不完全统计,进入11月仅一周,房企已发布的海外融资计划规模超过23.5亿美元。

汇率波动加剧,而房企频繁寻求海外发债有其不得已的原因:一方面,房地产市场下滑,房企回款难度不断加大;另一方面,从银行贷款到发债、再到信托融资,房企境内融资渠道几乎全面受限。业内人士表示,随着资金压力加大,房企如何“找钱”来应对即将到来的还款期,将是其未来的首要“功课”。

境外融资规模大增

同策研究院最新数据显示,其监测的40家典型上市房企,在10月完成融资金额折合人民币235.82亿元,环比大幅下跌65.80%。

多个融资渠道的融资额均跌至冰点。数据显示,10月,房地产企业发行公司债折合人民币101.08亿元,环比减少35.14%;通过发行超短期融资券、向金融机构借款、发行优先永续债券等方式,融资金额60.93亿元,环比减少67.12%;通过境内银行贷款融资40.45亿元,环比减少74.79%。

同策研究院陈朦朦认为,融资

金额下滑的原因,一方面是年关将至,房企开工意愿减弱,也因财务需求减少相应投融资行为;另一方面,更重要的原因是前期政策监管作用初显,市场出现了相应的反应。

与此同时,银行的房地产开发贷款也明显收缩。央行数据显示,9月末,房地产开发贷款余额为11.2万亿元,同比增长11.7%,增速比上年末回落10.8个百分点,为连续14个月回落。前三季度,新增房地产开发贷款为1万亿元,占同期各项贷款增量的7.7%,占比与去年全年占比相比低了3.9个百分点。

在国内融资难度加大的背景下,房企不得不加大资金成本较高的海外融资力度。中原地产数据显示,10月房企海外融资井喷,13家房企累计发布总额高达50亿美元的融资计划,仅10月30日当天就有5家企业发布接近20亿美元的计划。这一态势还在扩大,截至目前,进入11月仅一周,房企发布海外融资计划已超23.5亿美元,这些房企包括弘阳地产、旭辉控股、绿城中国等。

房企回款压力加剧

除了市场融资不如人意,在房地产市场整体下滑的背景下,房企资金回款也问题重重。WIND数据显示,前三季度,142家房企总营收合计为15052.3亿元,同比增长22.04%,增速较2018年同期减少5.02个百分点;归母净利润合计为1440.63亿元,同比增长12.52%,增速较2018年同期大幅减少19.56个百分点。利润率下滑的房企占比超

过半。克尔瑞房地产研究中心报告也显示,设定了年内销售目标的房企中,今年仅有37%的房企目标完成率达到75%以上,去年该比例为59%;今年23%房企目标完成率未达到65%,去年该比例仅为5%。

中原地产首席分析师张大伟表示,从三季报来看,房地产企业整体虽依然处于利润和规模上涨期,但利润率明显下滑。同时房企规模带来的分化明显加剧,房地产行业的高峰已逐步过去。

张大伟说,除了少数资金成本占优势的企业外,2019年房地产行业进入秋天的趋势非常明显,龙头房企涨幅也明显放缓,绿地、万科、保利营收涨幅均在20%左右。

受资金收缩影响,房企存货增速有所放缓。易居房地产研究院数据显示,截至2019年三季度末,20家房企存货规模达29309.9亿元,同比增长8.4%,同比增长16.2%,较二季度回落。但从去化周期来看,2019年三季度,20家房企存货去化周期为13.6个月,环比增长4.6%,同比增长8.7%。

融资成本提高,去化周期延长,对中小房企冲击颇大。据人民法院网站消息,截至10月27日,宣告破产的房企已经增至408家。

上海易居房地产研究院研究员姚方说,从销售端来看,结合今年“金九银十”落空来分析,四季度虽临近年末,大部分房企会加大推盘力度冲业绩,但调控不放松下市场降温态势难以扭转,商

品住宅成交量恐难以大幅增长。此外,就目前形势来看,土地市场仍较低迷,资金链较强的也只是少数龙头房企。

融资困境料将持续

“房住不炒”基调下,监管部门对房地产融资业务的监管仍在加码。据了解,北京银保监局、人行营管部近日发布《关于银行业金融机构房地产授信业务风险提示的通知》,从加强授信管理、防范过度融资、审慎评估担保、监控资金用途四个维度,对各银行业金融机构房地产授信业务管理进行规范。

2020年将至,融资压力巨大的房企,如何“找钱”来应对即将到来的还款期,将是其未来的首要“功课”。

标普全球评级此前发布报告称,中国房地产开发商正在换挡变速,也要接受融资环境前所未有的收紧的现实。标普全球评级分析师廖美珊表示,今年以来,受评开发商已发行了超过650亿美元的境外债券。这波境外发债潮提升了开发者的流动性,为他们进一步扩张提供了支持。然而,债务“到期墙”已升至新高,债务即将到期而再融资能力有限,实力较弱的开发商,其面临的风险正在上升。

姚方表示,房企融资难或是长期性的。无论是千亿房企还是中小房企,当下更重要的是降低企业的财务风险以及稳定发展,在今后较长一段时间,融资能力将成为房企能否长久发展的主要因素。

[据新华网]

行业资讯

小区物业亟待建立服务评价和淘汰制度



小补等省钱做法,这不但会对住宅小区共有部位、共有设施设备的使用寿命和使用价值产生负面影响,同时也不利于物业服务质量和专业化水平的提升。

网民“刘军”认为,物业服务企业是小区业主聘用的“管家”,业主有权根据“管家”的服务水平决定其是去是留,尤其是在“管家”服务质量低又经营亏损的情况下,业主更是有权要求更换物业。由于当前物业服务企业退出机制尚不完善,对于服务质量低劣、态度蛮横的物业企业说不得、轰不走的问题较为严重,很多业主敢怒不敢言。

网民“刘大军”建议,有关部门要严格监管执法,加快建立“住建部门统筹主管、属地街道社区负责、职能部门配合共管、社会各方共同参与”的协同共治工作机制,推动物业服务行业长远健康发展。

网民建议,监管部门要求物业服务企业制定相应的管理制度和服务承诺,根据服务内容和小区规模确定收费标准,明确小区内公共设施有有偿服务收费后的比例分成。

此外,监管部门要对物业服务质量进行评定。建立红黑榜及淘汰制度并进行公示,对服务质量差的物业公司要进行整顿。整顿不到位的,要降低物业收费标准,或者勒令退出该小区的物业管理。

[据人民网]

中国消费者协会近日发布的《国内部分住宅小区物业服务调查体验报告》指出,住宅小区物业服务消费者满意度综合得分62.59分,物业服务体验评价得分65.14分,均处于及格水平,反映出物业公司无论对于设施设备、绿植、垃圾等“物”的管理,还是在安保、门禁、信息公示等“人”的服务方面,与业主对美好居住环境的期待存在较大差距,服务质量还有大幅提升空间。

网民指出,随着住房商品化,物业公司与服务业主之间的矛盾不容忽视,物业公司和相关主体应该共同努力,多措并举,切实提高物业服务的质量。

网民“陈醒”认为,目前物业服务质量的优劣主要依靠物业服务企业自律,但是出于成本利润考虑,物业服务企业很可能会减少支出,会采取尽量减少雇员工、拖延问题解决时间、设施坏了尽量小修

楼市观察

“一城一策”要坚守“房住不炒”底线



房地产调控“一城一策”的背景下,“房住不炒”定位逐渐成为市场自觉,稳定地方经济增长的房地产路径依赖正被打破,我国房地产市场运行整体平稳有序。当前地方经济和社会发展面临着复杂环境,必须要坚守“房住不炒”底线,深入落实房地产调控“一城一策”,确保房地产市场平稳健康发展,促进地方经济高质量发展。

商品建在地上,挪不动,移不走。撇开区位特征,除了品质和架构方面的差异,其实世界各地商品房的差异并不大。若考虑区位特

征,商品房周围的生态环境、基础设施、人口规模、社会收入、商业发展、金融环境等因素,都将成为定价的重要参考。即便在相同城市,不同区位房价也会千差万别。而我国幅员辽阔,人口分布不均,城市发展水平不同,区域发展存在差异,按照全国统一标准评估每个城市房地产市场运行状况,难免有失偏颇。

因此,在坚守房地产调控“房住不炒”底线的基础上,按照“一城一策”要求,赋予地方政府一定的房地产调控主动权,既可以发挥地方政府贴近当地房地产市场的优势,准

确调节房地产供求关系,也可以明显减少全国性房地产调控政策执行中的“跑”“冒”“滴”“漏”现象,以及与地方房地产业发展状况不适应的情况。同时,由中央对地方房地产调控政策进行监测和督导,可以防止地方政府出现利用房地产短期刺激地方经济的可能性,确保地方房地产调控方向不跑偏。

当前我国经济运行面临复杂多变的环境,地方产业还处于转型期,受外部冲击和内部转型的双重影响,地方政府稳定经济增长压力凸显,城市间经济发展竞争也日趋激烈。个别城市“抢人”政策,曾一度引发楼市波动,冲击到楼市稳定预期,值得高度关注。

众所周知,依靠房地产刺激地方短期增长代价极为高昂,特别是房地产的超前发展和繁荣,与高质量发展方向背道而驰,决定了地方政府必须要坚守“房住不炒”底线,认真落实“一城一策”调控要求。

一是加快建设房地产市场监测体系。整合房地产交易、登记、税收、金融等信息,从宏观上深入把握房地产市场供求关系,从中观上动态了解房地产开发企业经营,从微观上准确定位房产交易流转。

二是持续整顿规范房地产市场秩序。结合地方房地产市场运行的主要矛盾,加强房地产市场执法,严厉打击各种违法违规行为,采取综合治理措施严厉打击炒房行为。

三是有效引导房地产市场理性交易。在土地出让环节,引导房地

产开发企业理性拿地,避免出现“地王”。采用经济手段有效调节高价交易,避免市场形成房价刚性上涨预期。加强房地产市场舆论引导,增加房地产市场透明度,避免信息不对称引发市场心理异常波动。

四是大力推进地方房地产市场运行规划。在房价涨幅明显偏高和房价高位运行的城市,着力调整商品房供应结构,支持刚需自住型和改善型住房需求,加大保障性住房建设。在房价低位徘徊和供过于求的城市,要合理去库存。

五是构建完善地方房地产调控协商机制。加强住建部门、发改部门、金融管理部门的信息共享,建立定期会商工作机制,深入分析研判地方房地产市场运行状况和趋势,研究制定房地产调控措施,监测房地产调控政策实施效果。

六是从严格落实地方政府主体责任。中央有关部门加强地方房地产市场运行监测分析,推进房屋网签备案信息全国联网,建立调控工作评价、考核和问责机制,科学评估地方房地产市场运行状况,及时对地方房地产调控政策“纠偏”和追责,确保房地产调控方向不跑偏。

综合来看,坚守房住不炒底线的“一城一策”,有效平衡了地方政府在房地产调控上的权责关系,符合楼市典型的区位特征。未来,还需要在“一城一策”基础上,加快推进我国房地产市场长效机制建设。

[据新华网]

规模房企四季度销售压力继续增大

今年楼市“金九银十”落空,商品住宅成交乏力。11月6日,易居房地产研究院发布2019年三季度上市房企存货研究报告预测,进入四季度,受监测的规模型上市房企仍存在一定的去化压力。

易居研究报告显示,2019年三季度,受监测的20家房企存货去化周期为13.6个月,环比增长4.6%,同比增长8.7%,延续了去化周期上行趋势。截至2019年三季度末,20家规模房企存货规模达29309.9亿元,环比增长8.4%,同比增长16.2%,同比增速较二季度回落,仍处于历史较低水平。

“这是因为三季度延续了二季度的调控政策,房企资金面仍较为紧张,拿地意愿不高。”易居研究院研究员姚方表示,发改委7月发布房企外债备案登记的通知,房企发行外债只能用于置换未来一年内到期的中长期境外债务,房企海外发债融资环境紧缩。8月底,多家银行收到窗口指导,要求房地产开发贷额度控制在2019年3月底时的水平。

姚方表示,从销售端来看,今年“金九银十”落空,四季度虽临

[据新华网]

大理日报社大新广告传媒有限公司招人啦!

聘

开启你的职业人生
ARE YOU READY?
#心动就要行动#

大理日报社大新广告传媒有限公司成立于2013年,为国有文化企业,直属大理日报社管理,是一家集新闻出版、品牌策划、数字媒体、户外广告为一体的国有现代传媒企业。

公司为满足业务工作需要,现面向社会公开招聘4-6名工作人员。现公告如下:

一、基本原则
坚持德才兼备、以德为先的用人标准和公开、公平、竞争、择优原则。

二、招聘岗位
新闻采编兼业务。

三、招聘条件

- 1.遵守宪法和法律,诚实守信,热爱本职工作,品行端正,身体健康,无不良记录。
- 2.具备优良的综合素质,身心健康,具有较强的沟通能力、敬业精神和团队协作精神。
- 3.具有较强的沟通协调、文字表达能力及优良的职业素养,能熟练操作计算机。

四、岗位条件

- 1.年龄:40岁以下
- 2.学历:具有全日制大专、本科及

以上学历,新闻、中文、广告、营销等相关专业。

- 3.有相关工作经验者优先。
- 4.其他要求:能胜任出差、夜班等工作要求。

五、报名时间及方式

- 1.报名截止时间:2019年11月30日
- 2.报名方式:发送相关证件、简历至报名邮箱或携带相关证件、简历到大理日报社大新广告传媒有限公司报名。
- 3.报名地址

大理市下关龙潭路20号
六、报名方式:
联系电话:0872-2121525
18787279467
联系人:谢老师 王老师
报名邮箱:DL2121525@126.com
七、薪酬待遇
工资报酬按照大理日报社大新广告传媒有限公司薪酬管理办法执行。正式签订劳动合同后享受五险一金等相关待遇。

大理日报社大新广告传媒有限公司
2019年10月15日

