

拆解“千亿房企”财报之投拓能力

# 现金流压力下拿地谨慎 35家房企去年新增货值缩减2.8万亿元

■本报记者 王丽新

没有哪一刻如同2021年下半年,让房企投资拿地那么“小心翼翼”,仿佛一地拿错就可能迈入深渊。

《证券日报》记者以研究机构克而瑞发布的2021年跨入“千亿亿元俱乐部”(按操盘金额口径)的35家上市房企为样本,根据衡量房企投资能力的重要指标——新增货值(数据来自亿翰智库,包括招拍挂及收并购项目)测算,35家“千亿房企”2021年合计新增货值超5.1万亿元,同比缩减了2.8万亿元,同比下降35%。

“2021年至今,房企拿地规模和投资强度大幅下降,背后主要有三个原因。”中指研究院企业事业部研究负责人刘水向《证券日报》记者表示,一是部分过往拿地的主力房企陷入流动性困难,濒临债务违约,须缩减支出减少拿地或者不拿地;二是市场销售去化较为困难,现金回流不如预期;三是部分城市因城施策的政策调整还未明显改善市场预期,需求仍较为疲软。而这也影响着未来房企投资逻辑从规模转向重质量、重盈利。

## 不敢再“盲抢”高价地 投资转向“冷静”

似乎不约而同,相比往年业绩说明会上“新进入多少个城市”等豪言、愿景,取而代之的则是“以精准投资,精准布局”。据观察,今年多数房企管理层并未在业绩说明会

上谈及计划用于拿地的资金规模,甚至有房企管理层直言,“阶段性暂缓拿地,解决当前流动性问题”。

上述35家“千亿房企”中,截至2021年底,新增货值最低者是世茂集团,为155亿元;最高者为碧桂园,为4840亿元。此外,碧桂园、保利发展以及万科三家房企均超过4000亿元,中海地产等4家房企新增货值均在2000亿元至4000亿元之间,总计有19家房企新增货值均超过1000亿元。

回顾2021年的土地市场,可谓上演了一场由“由火至冰”的反转大剧。上半年,滨江集团、佳兆业等多家房企为实现超过20%的销售目标而抢地。时至5月中旬,滨江集团董事长戚金兴一语道破部分地产商因在第一轮集中供地中抢地而陷入的窘境,其表示,“最近在杭州集中土地出让中,共获取5块土地,要努力做到1%至2%的净利润水平”。

随后,楼市销售乏力,土地市场也急转直下,从上半年的抢地直接过渡到第二轮集中供地30%地块流拍,民营房企缩减投资,国企、地方平台企业渐成拿地主力军。但自去年10月份某知名房企债务违约后,靠高杠杆驱动扩规模的多家“千亿房企”先后失信于债权人,海外“借新债还旧债”通道遭全面封堵,房企所得经营性现金流不得不用于还债。在2021年1.22万亿元到期债务压力下,没有哪一家房企还有胆量“盲抢”高价地,快速扩规模不再是主题,先活下来才是硬道理,而自救的第一步就是缩减或暂停投资。

“尤其多家房企出现流动性危机之后,企业竞争格局也会出现变化,房企投资会变得更加理性,整个行业会回到正常发展轨道。”在2021年业绩说明会上,越秀地产董事长兼执行董事林晓远向《证券日报》媒体表示。同时,越秀地产副董事长、执行董事兼总经理林峰表示,(市场)蛋糕就这么大,保持有质量的投资,在公开市场拿地要看机会,过于激进或地价太高的(举牌)不会参加,要踏好市场节奏。

## 现金流充裕房企 投拓意愿高

从当下看,多数房企现有土地储备足够未来两三年发展,若销售仍回流较慢,在大多数房企未打开银行间融资大门的情况下,现金流仍较为紧张,一旦将在手现金用于拿地,将触及“三道红线”迈向红档。因此,在业内看来,目前多数房企将持续收缩拿地力度。不过,当下土地溢价率并不高,能够吸引有实力的开发商出击,而各房企投拓能力也呈现分化加剧的特征。

事实上,这一变化在上述35家“千亿房企”2021年及2022年一季度新增货值量中已有所体现,通过测算样本数据变动情况可知,保利发展、华润置地等央企、国企背景房企仍是拿地主力军,后来者如中国铁建、中交地产、建发股份等亦在发力。民营房企中,龙湖集团、旭辉控股及碧桂园等少数房企今年一季度仍积极举牌且颇有斩获。

据克而瑞数据,龙湖集团2022年第一季度新增的土地货值为132.1亿元,位于行业前列。此外,龙湖集团年报显示,2021年新获取122个权益项目。

在业内看来,连续6年保持“三道红线”绿档,剔除预售监管资金及受限资金后现金短债比为3.88,是龙湖集团拿地的底气。而今年一季度,在同等市场环境,却有六成房企投资为零。一是供应地块可能未覆盖其投资范围,二是现金流缺口较大而不敢拿地。由此可见,若楼市仍持续低迷,房企投拓能力将愈加分化。

那么,哪类房企能够在逆势中仍保持投拓节奏呢?在刘水看来,一是央企及部分国企,经营开发能力较强,又具有融资优势,因此投资能力较强;二是经营稳健的民营房企,在投资、建筑施工、品牌等方面有较强能力,杠杆率不高,现金流较为充裕,也能保持自身的投资节奏。

## 利润率 成考核拿地KPI准绳

“资金压力大、债务压顶的房企将会面临更大挑战,部分中小房企以及高负债房企有可能被淘汰。”诸葛找房数据研究中心首席分析师陈霄向《证券日报》记者表示,即便财务稳健房企在扩充土地储备时,也会与过去高溢价拿地行为大相径庭,如今拿地前要多方面考虑盈利空间。

“过去,职业经理人考核投拓

KPI以‘量’定,保规模话语权为先,投资质量为次要,即便2%净利润率仍要硬着头皮拿地,结果导致‘老大难’类大型综合体项目难产,沉淀资金量过大,销售回滚不及预期,即便顺利出售,利润空间也极低。”某房企投拓条线人士向《证券日报》记者表示,出于市值和盈利能力的目标考虑,未来房企所拿的每一块地,将以IRR(内部收益率)为准绳(比如IRR不低于8%才考虑出手),整体更注重投资质量,也会将利润率作为考核拿地KPI的重要依据。

正如龙湖集团管理层在2021年业绩会上表示:“我们在积极参与获取土地,但要围绕毛利率、净利润等底线指标,量入为出,理性获取。”同策研究院资深分析师肖云祥也对《证券日报》记者表示,过去拿地是为了冲规模,在利润率、风险控制等方面要求并不是很高。但当下行业逻辑已变,规模论不再适用,盈利能力、增加自有资金的能力更被看重。

事实上,对于2021年下半年至今的投资策略,“谨慎投资、精准布局”已成房企共识。在2021年业绩说明会上,旭辉集团董事长林中甚至宣布了“三不原则”,即“不拿贵地、不拿错地、不做激进收购”。

“过去几年规模快速增长的‘黑马们’,其在手现金已不允许像过去一样大手笔拿地。”肖云祥表示,接下来的市场,融资能力在前,投入、运营及营销能力在后,这关乎房企拿地质量、去化速度以及利润空间的实现,后房地产时代,是综合实力强的房企间的战场。

私人银行业务发展提速

## 2021年六家私人银行 管理资产规模超万亿元

■本报记者 张志伟 见习记者 余俊毅

上市银行2021年业绩报告正在陆续披露,年报中各大银行对于财富管理业务的关注度较往昔已显著增强。从目前已披露的银行年报数据看,共有6家银行的私人管理规模超过万亿元。这意味着,随着国内居民财富的增长和财富管理需求需求的上升,私人银行于银行业地地位愈发重要。

### 14家私人银行“双增长”

根据中国银行业协会的定义,私人银行(即私人银行业务)是指私人银行为高净值客户提供专业化、个性化、综合化金融服务和全方位非金融服务的经营活动。《证券日报》记者梳理发现,截至4月14日,A股共有14家上市银行披露了2021年私人银行业务的发展情况。

记者注意到,在已披露的年报中,招商银行的私人银行管理资产规模遥遥领先,也是唯一私人银行管理资产规模超3万亿元的A股上市银行。根据招商银行年报显示,截至报告期末,该行私人银行客户(指在公司月日均金融资产在1000万元及以上的零售客户)共有122064户,较上年末增长22.09%;管理的私人银行客户总资产33939.04亿元,较上年末增长22.32%;户均总资产2780.43万元,较上年末增加5.16万元。

记者注意到,除招商银行,还有工商银行、中国银行、建设银行、农业银行和平安银行等5家私人银行资产管理规模截至2021年底大于1万亿元的银行,其资产规模分别为2.32万亿元、2.16万亿元、2.02万亿元、1.85万亿元、1.41万亿元。

从增长情况看,各家银行私行业务均实现了不同程度的客户人数以及管理资产规模方面的增长。其中,农业银行、招商银行、平安银行、青岛银行、光大银行2021年客户人数增长率超过了20%。工商银行在各家银行里客户数最多,接近20万户。资产规模方面,宁波银行以及青岛银行两家城商行同比增长遥遥领先,增长率分别为53%、31.95%。

“私人银行凭借轻资本、抗周期性、盈利性强的优势,成为了银行近几年新的增长点。在2021年,银行的私人银行客户数量及金融总资产(AUM)增长率都超过了银行总资产的增长率,显示出私人银行业务良好的发展态势。”零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示。

对于近年来国内私人银行较快发展的原因,于百程认为,国内私人银行快速发展的原因,一是中国经济快速发展的过程中,居民财富增长,高净值人群数量不断增加,由此带来的专属的个性化财富管理需求上升。二是银行业依靠资产规模高增长的模式在改变,于私人银行等中间业务上发力。

### 国内私人银行仍处于初级阶段

记者在年报中还发现,满足客户的多元化需求已成为了各家银行私行业务的发力点。除了满足客户的投资需求、资产配置、资产管理等基础需求外,不少银行都在搭建围绕客户背后企业及家族财富管理等方面提供服务的生态圈。

比如,兴业银行推出“兴企荟”企业家客群专属服务方案,搭建“个人—企业—家庭”一揽子金融服务体系。招商银行围绕私人银行客户需求变迁,由原来聚焦于向高净值客户提供零售服务转变为向私行客户及其背后企业提供更多元的“人家企社”综合服务。工商银行把握私人银行客户多样化需求,从单一产品营销向综合化服务转变,构建“个人—企业—家庭—社会责任”多场景共建的私人银行客户综合化服务生态。中国银行坚持深耕家族信托服务,创新完善保险金信托、慈善信托服务,打造以家族企业治理与传承为核心的家族财富管理生态圈,家族信托客户数较上年末增长82%。

还有银行在金融科技上对私行平台进行布局升级。比如,平安银行表示,将积极把握财富管理市场机遇,强化科技赋能与专业领先,推动私行财富业务突破式发展。在中台升级方面,通过提升私行服务的AI化水平,将优质的服务快速、批量、低成本地触达大众客群,带动基础客群加速增长。中信银行表示,针对私行客户,围绕客户“价值提升”,构建私人银行客户经营体系,搭建数字驱动的智能经营策略中核,深化“客户旅程经营+特色客群经营”双轮驱动经营模式。

对此,普益标准相关研究人员告诉《证券日报》记者,私人银行业务可从高净值客户的差异化需求出发,为客户提供定制化服务,来提升客户活跃度和粘性;比如通过客户细分和服务细分满足高净值客户和超高净值客户的多样化需求。此外,金融科技在私人银行业务中的重要性与日俱增,未来科技将成为助力私人银行团队建设,挖掘客户更深层次的需求,提升客户经理服务质量的一张“王牌”。

中国私人银行中心总经理王亚认为,目前我国的私人银行仍处于初级阶段。面对时代的发展,私人银行需要不断充实和完善财富管理内涵,更好地践行以客户为中心的服务理念。一是运用金融科技,深化客户洞察,优化服务体验。二是支持科技金融发展,服务国家重大战略。同时,私人银行也要帮助家族企业优化企业治理,做好企业财富的稳健传承,支持企业家安心创业,实现更大的事业发展。三是践行社会责任,提升财富的价值内涵。四是提高国际化服务能力,做好全球资产配置。

# 五部门发声重拳打击电信网络诈骗 专家:关键在于综合治理

■本报记者 吴晓璐

电信网络诈骗是近年来高发频发的新型违法犯罪。4月14日,在新办新闻发布会上,公安部副部长杜航伟表示,一年来,各地区各部门对人民群众深恶痛绝的电信网络诈骗犯罪重拳、下狠手,以前所未有的力度和举措深入推进防管控各项工作,电信网络诈骗犯罪近年来持续上升的势头得到有效遏制。去年6月至今实现立案数连续9个月同比下降,打击治理工作取得显著成效。

当天,公安部、最高人民法院、最高人民检察院、工信部、人民银行五部门相关人士在新闻发布会上介绍了打击治理电信网络诈骗犯罪工作进展情况,以及今年工作重点。

华东政法大学刑事法学研究院院长刘宪权接受《证券日报》记者采访时表示,打击电信网络诈骗,最主要的是综合治理,即必须公检法互相配合;司法机关与网络、电信部门加强合作;强调法学专业知识与网络电信技术的互通协调;同时加强对人工智能、元宇宙等新型领域网络电信诈骗犯罪的特点、形式、发展状况等理论研究。

## 电信网络诈骗 呈四大新特点

“从打击治理实践看,电信网络诈骗不是简单的社会治安问题,而是复杂的社会治理难题。”据公安部刑事侦查局局长刘忠义介绍,随着打击治理工作的不断深入,电信网络诈骗犯罪出现了一些新变化、新特点:一是新型网络诈骗已成为主流犯罪。近年来,随着信息社会快速发展,犯罪结构发生了重大变化,传统犯罪持续下降,以电信网络诈骗为代表的新型网络犯罪已成为主流犯罪。

二是诈骗手法加速迭代变化。诈骗集团紧跟社会热点,随时变化诈骗手法和“话术”,迷惑性强,人民群众很容易上当受骗。诈骗集团针对不同群体,根据非法获取的精准个人信息,量身定制诈骗剧本,实施精准诈骗。

三是攻防对抗不断加剧升级。诈骗集团利用区块链、虚拟货币、AI智能、GOIP、远程操控、共享屏幕等新技术新业态,不断更新升级犯罪工具,与公安机关在通讯网

络和转账洗钱等方面的攻防对抗不断加剧升级。

四是跨国有组织特征日趋明显。诈骗集团组织严密、分工明确,呈现出多行业支撑、产业化分布、集团化运作、精细化分工、跨境式布局等跨国有组织犯罪特征。

杜航伟表示,下一步,公安部重点要抓好以下几个方面工作,一是严打高压。要坚决出重拳、下重手、用重典,迅速掀起新一轮打击犯罪高潮,坚决遏制犯罪分子的嚣张气焰。二是严密防范,筑牢预警劝阻“防火墙”,加固资金拦截“防洪堤”。三是深化治理。加大对境外涉诈人员教育劝返力度。四是加强宣传。

“目前,打击电信网络诈骗已经进入深水区。此前,电信诈骗案中,冒充公检法较多。近年来,投资类诈骗显著增多,而且此类诈骗金额一般较高。逻辑上看,在当前社会平均融资利率不高的背景下,高收益低风险投资项目存在的可能性不高。”浙江省金华市人民检察院第五检察部检察官王波接受《证券日报》记者采访时表示,打击投资类电信诈骗,需要不断提高技术手段,提高甄别能力和打击精准度,加大对洗钱手法和渠道监控,同时,针对易受骗特定群体开展宣传。

## “资金链”治理 步入“深水区”

金融行业“资金链”治理是打击电信网络诈骗犯罪的重要一环。人民银行支付结算司司长温信祥表示,人民银行组织商业银行、支付机构、清算机构主动作为,协助公安机关阻断诈骗资金转移通道,金融行业常态化反诈治理格局基本形成。

随着工作纵深推进,“资金链”治理已步入“深水区”。据温信祥介绍,犯罪分子资金转移的手法、工具不断翻新,呈现出产业化、专业化、团队化作案趋势,治理工作具有长期性、复杂性、艰巨性。买卖账户情况依然突出;攻防对抗不断升级变化,打击难度加大。犯罪分子将诈骗资金伪装成正常的企业、个人资金交易往来,或者利用虚拟货币、地下钱庄等渠道想方设法规避监测拦截,打击难度加大;统筹优化服务和风险防控的压力加大。

4月7日,人民银行召开2022年支付结算工作电视会议时提出,系

● 去年6月至今,我国电信网络诈骗实现立案数连续9个月同比下降,电信网络诈骗犯罪近年来持续上升的势头得到有效遏制,打击治理工作取得显著成效

● 2021年,全国公安机关共追缴返还人民群众被骗资金120亿元,共紧急止付群众被骗款3291亿元

步完善,此项工作还面临诸多挑战。”刘忠义如是说。

刘忠义表示,下一步,公安部将会同人民银行、银保监会、全国人大常委会、最高检、最高法院等部门,完善法律法规,健全风险监控机制,提升预警拦截能力,进一步加大电信诈骗被骗资金的返还力度,切实守护好人民群众的“钱袋子”。

最高人民法院刑三庭负责人李睿懿亦表示,下一步,人民法院将继续坚持对电信诈骗犯罪依法严惩不动摇,继续抓好案件审理,提升审判质效,特别是要会同公安、检察机关进一步加大对追赃挽损力度,最大限度维护群众合法权益。

“近期,我们还将抓紧研究制定适应电信网络诈骗特点和规律的证据规范,进一步解决此类案件侦查取证难、认定难的问题。同时还将发布一批典型案例,以案说法,以案释法,继续强化宣传教育,推动构建全民反诈、全民反诈的新格局。”李睿懿透露。

## 重视数据赋能 打造技术反制“杀手锏”

记者注意到,“重视数据赋能”“提升技术能力”成为多部门下一步打击电信诈骗的重要方向。

杜航伟表示,下一步,公安机关将重点要抓好四个方面工作,其中一点为严密防范。筑牢预警劝阻“防火墙”,提升预警信息监测发现能力,有效精准预警。打造技术反制“杀手

