



稳楼市 今年政策出台数量已达780余条 化债路 房企风险出清提速迎曙光

■本报记者 王丽新 陈 潇

2024年,从宏观政策释放强烈信号,到市场去库存提速,再到企业风险化解方案逐步落地,房地产行业呈现出止跌回稳势头。

这一年,政策应出尽出,首付比例降至历史最低水平,房贷利率调整至历史低位,住房交易环节税费优惠力度持续加大。与此同时,“白名单”项目贷款审批通过金额近4万亿元,保障房“以购代建”,收存存量土地等创新性政策迈出重要一步,开发商得以调整存货结构“腾笼换鸟”,努力完成交付任务,加快债务重组,重回经营正轨。

上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示,当前,楼市长期库存压力犹在,但阶段性调整已基本完成,购房者信心正迎来实质性恢复,行业在重重挑战中迎来止跌回稳新势头。

全年商品房销售额 或达10万亿元

2024年,房地产政策的力度和频率均空前。围绕“稳楼市”,一系列政策组合拳持续发力。据中指研究院监测,截至12月底,全年政策出台数量达780余条。

政策与市场共振。10月份,上市房企“晒”出的成绩单显示,单月销售环比增长基本在50%以上,亦有不少区域房企抓住“限购”全面放松时机,区域销售额环比增长达3倍以上。临近年底,多个一线和二线城市优质项目开盘售罄,久违的“日光盘”再现,为房企年末“抢收”画上圆满句号。

从全国层面来看,近日召开的全国住房城乡建设工作会议提及,10月份、11月份全国新建商品房交易网签面积连续2个月同比、环比双增长,市场出现积极变化。

“四季度以来,成交量增长的城市不断扩容。”广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对《证券日报》记者表示,不管是新房还是二手房,一线城市还是二三线城市,中心区域还是外围区域,相应的市场需求都出现明显回升,呈现全面回暖趋势。

回顾全年市场表现,楼市走出了一季度回落、二季度有回暖、三季度回稳、四季度复苏的运行轨迹。

基于此,中指研究院常务副院长黄瑜预计,2024年全国商品房销售面积有望达9.7亿平方米(商品住宅约8亿平方米),销售总额约9.4万亿元。中原地产首席分析师张大伟则持更为乐观的态度,他向《证券日报》记者表示,预计2024年商品房销售面积将达10亿平方米,商品房销售额有望达到10万亿元。

销售市场上行,让房企有了投资扩表的动力,头部房企及过去拥有稳健财务盘面的民营企业开始下场拿地。

据中指研究院监测,2024年前11个月,TOP100企业拿地总额为7431

近日召开的全国住房城乡建设工作会议提及,
10月份、11月份全国新建商品房交易网签面积
连续2个月同比、环比双增长,市场出现积极变化



亿元,整体较为谨慎。其中,新变化主要出现在四季度,多地取消限价政策叠加债券融资规模有所抬头,优质地块竞拍热度攀升,溢价率走高,百亿元级地块涌现,经营稳健房企逆势补仓,变身拿地“大户”。

政策给力,市场有正反馈,企业投资态度转向积极,房地产行业开始走向化风险、稳主体、稳市场新时期。

“收储量+回购闲置土地” 成看点

那么,如何在供求关系发生重大变化之际,持续推动房地产市场止跌回稳?答案或许来自于两大发力点,即消化存量与优化增量并行,供给、需求双管齐下。

消化存量体现在三大方面,一是收购存量商品房用作保障性住房;二是收购城中村以及老旧小区改造的机会,加速消化存量房产;三是收购房企存量闲置土地,盘活存量土地,调规后再出让,拉动开发投资。

7月30日,中共中央政治局会议提到,支持收购存量商品房用作保障性住房。截至目前,全国超过60个城市表态支持“收储”商品房,超过30个城市落地首批房源征集细则,计划收购住房达数万套。

为了支持“收储”,金融配套政策亦在加紧落实。近期,多地收购存量商品房用作保障房贷款已陆续落地,金额从数亿元到数十亿元不等。12月初,合肥城建股份有限公司以33.32亿元出售了2318套房源,成为第一家“吃螃蟹”的上市公司。

更为积极的变化是,通过货币化安置等方式,消化存量房产正在与城中村改造相结合,持续释放规模可观的增量购房需求之际,通过房票策略加快消化当地存量商品房,同时减轻房企资金压力。

当前的金融政策对于存量商品房收购、存量土地回购、城中村改造给予了强有力支撑。11月份以来,多部门表态积极运用地方政府专项债券资金加大收回收购存量闲置土地力度。

四季度以来,深圳华侨城股份有限公司、越秀地产股份有限公司等上市公司接连宣布旗下地块被收储。部分被收储的土地通过完成控规调整后再度出让,从土地端扫清建设“好房子”的障碍。

“部分房企正与地方部门积极对接土地调规,提出针对性方案,实现退地或换地,改善土储结构。”同策研究院研究总监宋红卫向《证券日报》记者表示,存量土地回购若能真正有效落地,对于拉动开发投资、缓解企业资金压力、提振市场信心作用较大。

消化存量之外,亦要优化增量,才能保持供需平衡。当前,人们对住房的需求已经从“有没有”转向“好不好”,满足这部分市场需求是调整增量重要方向。

业内对此达成的共识:一是合理控制新增房地产用地供应,适度削减供地规模;二是实施预售制度,促进地块信息的公开透明,保证土地出让充分竞争;三是在新供应地块中持续优化容积率 and 计容规则等出让规则,为建设“好房子”提供支持。

如此一来,供需两端协同发力,加快楼市去库存,持续修复行业信用链条,有望建立更长期的住房消费信心,并为更稳定的市场向好预期。

上市房企化债之路 迎曙光

政策高频“出牌”,市场“峰回路转”,行业基本面向好,房企化债之路亦迎来曙光。

据统计,9月份以来,远洋集团控股有限公司等十余家房企公布了化债或重组方案,多家房企的化债方案获得超过三分之二债权人的通过,行业风险出清步伐正在提速。

值得关注的新变化是,过去房企的债务重组以展期为主,以时间换空间,虽有部分房企提供债转股重组方案,但整体占比不高。在新一轮债务重组中,化债策略则从原来的展期为主转向全面削债,主要通过折价赎回债券和强制转股等方式实现。

境外债重组通过后,部分房企的境内债重组取得突破性进展和创新性模式。比如,融创房地产集团有限公司(以下简称“融创”)在境内债重组方案中提及现金要约收购,计划按面值18%的价格赎回债券,这在房企境内债重组中尚属首例,与转股等其他削债方案相比,这一削债方式更为直接。

“融创此番境内化债方案呈现多元化又兼具务实性的特征,将最大程度满足债权人的不同诉求,有多家房企均在密切观察该方案能否走得通。”严跃进表示,若其成功,将为其其他多家房企化解境内债风险踏出一条路,无疑有望提升投资者对行业风险出清的信心。

总体而言,在一系列政策“组合拳”作用下,房地产融资“白名单”扩围、10万亿元地方化债方案落地、房企化债工作取得突破性进展……2024年,房地产市场持续出现多维度积极信号,呈现止跌回稳势头。

展望未来,北京住宅房地产业商会会长黎乃超向《证券日报》记者表示,在政策强力支持与市场信心逐步回暖的双重驱动下,楼市回暖的动力已明显增强。接下来,城中村改造、城市更新等领域都孕育着巨大的发展新机遇。2025年,房地产行业有望迎来更加光明的新前景。

2025年稳楼市要谱好“三部曲”

■王丽新

2024年末,中央多次重要会议都对房地产行业做出相应部署。继中央经济工作会议后,近日,全国住房城乡建设工作会议在北京召开,为2025年房地产发展定下基调。

综合多次重要会议内容来看,“止跌回稳”将是2025年房地产工作的首要任务,需“持续用力推进”。在笔者看来,2025年房地产行业怎么干,谱好“稳市场”“稳主体”“稳预期”三部曲,对唱响“稳楼市”至关重要。

第一,加力释放需求稳市场。当前,需求端政策以“组合拳”的形式持续松绑和刺激,效果已有所显现。2024年10月份和11月份,全国新建商品房交易网签面积连续2个月同比、环比双增长,呈现止跌回稳势头。

接下来,从中央到地方,各部门及各地有望协同施策,加大力度挖掘

和有效激发潜在居住需求,主要从两大方面推进。一是要把各项存量政策坚决落实到位,预计进一步放松核心城市限购政策,降低公积金贷款利率等支持刚需及改善性需求的政策会加速上路;二是增量政策会加码落地,比如加力实施城中村和危旧房改造,推进货币化安置,在新增100万套的基础上继续扩大城中村改造规模,充分释放新增购房需求。

第二,着力改善供给稳主体。用足用好政策工具箱,改善供给端的核心逻辑是“严控增量、优化存量、提高质量”,两大着力点是消化存量房产和严控增量住房并行。

在增量供应方面,严控商品房建设增量,以需定购、以需定建,增加保障性住房供给是施政方向,即以人定房、以房定地、以房定钱,促进房地供需平衡。在去库存方面,各地需在消化存量房产及土地等沉睡资产方面下功夫,这关乎能否稳住市场

主体以及行业风险出清进程。

笔者预计,2025年将多维度发力去楼市库存,减缓企业资金压力。一是完善存量商品房收储政策,在收购主体、收购价格和住房用途方面给予各地更多自主权;二是落实专项债收购存量闲置土地政策;三是多措并举盘活商办用房,存量商办用房转为租赁房或是重要方向;四是推进“白名单”融资协调机制,做好交付交付增信心。

第三,有力推动转型稳预期。当前,我国居民住房需求正从“有没有”转向“好不好”;旧模式难以维系,真正实现止跌回稳,让行业保持健康发展,需要转向新模式,这一路径已经愈发清晰。

新模式是系统工程,包括建立“人房地钱”要素联动机制、加快发展保障性住房、建立房屋全生命周期安全管理新制度等方面。2025年推动新模式落地的关键发力点,将聚

焦三大方面,一是增加改善性住房特别是“好房子”供给;二是有力有序推行现房销售;三是优化预售资金监管。

可以说,未来楼市有望进入预售和现房并存时期。在这样的竞争环境下,建设安全、舒适、绿色、智慧的“好房子”,是推动行业转型的关键力量。据中指研究院监测,目前全国多地在新供应地块中持续优化容积率 and 计容规则,引导和鼓励房企打造更优质的产品,不少城市已出现多个得房率超100%的新房项目。随着“好房子”不断放量,改善性住房需求得以释放,将进一步修复及稳定市场预期。

展望未来,“止跌回稳”与“稳住楼市”方向明确,叠加更加积极的财政政策,会持续用力且更加给力地打好政策“组合拳”。一言以蔽之,2025年,房地产行业迈入新发展阶段可期。

微观公司

上市公司需多方面发力 强化信息披露针对性及有效性

■李亚男

12月27日,证监会表示,拟修订《上市公司信息披露管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号—年度报告的内容与格式》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第3号—半年度报告的内容与格式》,向社会公开征求意见。这是对上市公司信息披露规则的进一步优化,将助推上市公司信息披露针对性和有效性进一步提高。

上市公司信息披露质量与其高质量发展息息相关。笔者认为,提高上市公司信息披露针对性和有效性,需从提升定期报告“可读性”着手,在重要事项披露上保证“准确度”,利用好业绩说明会这一双向通道,提升上市公司信披“透明度”,促进上市公司高质量发展。

一是,强化定期报告关键信息,提高“可读性”。“简明清晰,通俗易懂”是信息披露的基本原则之一,上市公司定期报告主要以会计师事务所相关标准来发布,专业性较强。而普通投资者专业财务知识有限,对于重要科目难以理解,无法摸清公司实际经营状况。因此,上市公司可以从投资者的角度理顺定期报告的逻辑

架构,减少冗余信息,强化关键信息,提高定期报告的“可读性”。

二是,加强自愿性信息披露,保证信息披露“准确度”。除了依法披露的内容外,上市公司也可以自愿披露一些与投资者决策有关的信息,但也应保证自愿披露的准确度。

三是,提升“关键少数”参与度,增加业绩说明会“含金量”。业绩说明会是上市公司持续提升信息披露有效性的主要渠道之一。根据中国上市公司协会统计数据,今年沪深北三市共有5130家公司召开了2023年年报业绩说明会,召开比例约96.1%。其中,董事长、总经理出席率达到98.5%。上市公司可以提供线上直播等参会渠道,让更多投资者获得有效的重要渠道之一。根据中国上市公司协会统计数据,今年沪深北三市共有5130家公司召开了2023年年报业绩说明会,召开比例约96.1%。其中,董事长、总经理出席率达到98.5%。上市公司可以提供线上直播等参会渠道,让更多投资者获得有效的重要渠道之一。根据中国上市公司协会统计数据,今年沪深北三市共有5130家公司召开了2023年年报业绩说明会,召开比例约96.1%。其中,董事长、总经理出席率达到98.5%。上市公司可以提供线上直播等参会渠道,让更多投资者获得有效的重要渠道之一。

总而言之,上市公司需多方面持续发力,进一步提高信息披露针对性和有效性,帮助投资者正确判断公司投资价值。

实探“亚洲花都”斗南花卉市场: 年宵花量价齐升 科技赋能“鲜花经济”

■本报记者 李如是

随着元旦、春节临近,花卉迎来销售旺季。云南斗南花卉市场被称为“亚洲花都”,是亚洲最大的鲜切花交易市场。12月29日,《证券日报》记者在该花卉市场看到,年宵花纷纷上新,引来络绎不绝的消费者。其中,蝴蝶兰、冬青、佛手柑、蜡梅、君子兰等传统年宵花成为主角,一些新品小众花卉——千层金、佛手柑、黄金果等,也因吉祥喜庆的寓意实现了不错的销量。

据昆明国际花卉拍卖交易中心有限公司(以下简称“KIFA”)数据,今年前三季度,KIFA大宗订单销量达到了15亿枝,较去年同期增长15%。随着节日临近,大宗订单的行情预计还将呈现上涨趋势。

年宵花销售火爆

花铺昆峰园艺老板娘对《证券日报》记者表示:“最近花卉价格小幅度上涨,主要是冬季来临,花卉生长速度较慢,在年节热销时期带动花卉价格上涨。等到来年春天,花卉生长旺盛之际又将回到正常价格。”

KIFA资深拍卖师花小骏表示:“鲜切花价格指数自12月18日呈现上升趋势,年底红色系玫瑰与新年的喜庆氛围相契合,卡罗拉、高原红、黑巴克等红色系品种迎来热销,高品质货品最为抢手。同时,各类年宵花迎来热销。”

在花商刘艳的摊铺周围,购买“千层金”(黄金香柳枝条,秋冬季时呈现红黄绿渐变)的消费者络绎不绝。刘艳表示:“近期,此类年宵花销售一直很火爆。”

除大宗拍卖订单呈上升趋势外,电商平台的年宵花销量也迎来了大幅增长。随着云南花卉产业集群优势和设施规模不断扩大,稳定的产品供给让不少电商收获了更好的效益。

12月29日,在云南斗南里农业科技有限责任公司的微信小店中,上架鲜花都已经卖光。工作人员对《证券日报》记者表示:“小店其实每天都有上新货,但最近鲜花销售火爆,上架后就被一抢而空。”

有鲜花电商表示,大量中大型的设施农业进入鲜花产业,花农开始采用技术种植,规模种植,这在一定程度上解决了鲜花行业种植标准和品质稳定性问题,给了电商放量销售的底气。

全方位保障鲜花通达国内外

2023年云花产业发展白皮书数据显示,去年云南省花卉产业产值超千亿元,花卉种植面积195万亩,其中鲜切花种植面积35万亩,鲜切花产量

189.7亿枝,全国每10枝鲜切花,就有7枝来自云南。高产的背后,是种植基地不断向着现代化、规模化方向发展。

例如,在云南花卉主要种植区姚安县,有着30多家花卉种植基地,基本建设配备了无土栽培以及灌溉、控温等智能系统。此外,云南省的种植基地还在鲜花出市场时,提前做好了标准化分拣和包装。

在云南云天化花匠科技有限责任公司的科研温室,科研人员可以利用自动环控系统,模拟出最适合生长的光照、温度、湿度。同时,通过物联网和大数据的精准调控,以及水肥一体化技术,确保种苗在最佳条件下茁壮成长。用于花卉大棚的利得膜已经实现了紫外线阻隔等功能,让玫瑰愈发鲜红,完成科技“保鲜”。

科技赋能带来了品质的稳定,同时也让中国的鲜花走向国门,走向世界。据昆明海关统计,今年前11个月,云南省出口鲜切花货值达6.7亿元,同比增长34.5%。

过去,云南花农需要坐72小时的火车才能将花卖到广州;如今,24小时不到,云南玫瑰便能抵达日本最大的鲜花批发市场——大田市场,该市场每周都会从云南进口玫瑰2次至3次,几乎每5秒就可以完成一次竞拍。

“航空+冷链+高铁”的立体运输模式,完善的物流网络和丰富的运力资源,全方位保障鲜花通达国内外。《证券日报》记者在花卉市场看到,花卉快递正繁忙运输,中国邮政集团有限公司、云南顺丰速运有限公司(以下简称“云南顺丰”)、中通快递股份有限公司等多家物流的快速点堆满快递盒。

据云南省商务厅数据,在物流运输端,斗南花卉产业园区有70余辆冷链物流运输车,实现了从田间地头到拍卖交易市场的陆路全程无缝冷链运输,鲜切花采收后优质率提高了20%,损耗率降至10%以内。此外,已有200余家物流企业入驻斗南花卉市场,多种运输模式助力花卉次日送达。

其中,云南顺丰日均承运鲜花10万件,日最高峰值达21万件以上,2024年1月份至10月份累计运输超过15万吨鲜花至国内外。主流流向为上海、杭州、深圳、北京、成都等城市,也覆盖新加坡、马来西亚、菲律宾等国家。

最新的顺丰鲜花冷链集散中心于今年7月份完成升级运营,仓库面积7900平方米,投资1700余万元。该中心引入了智能化的分拣设备和管理系统,产能高达2万余件/小时,同时也是云南省第一个大型单品快递中转分拣场地,能有效保障鲜花快件安全、准确、高效流转。