



“稳楼市”构建新模式

攻坚克难 房地产行业全力推进保交楼

■本报记者 陈 燕

2025年步入尾声,房企正加快交付重点项目,全力推进保交楼。住房城乡建设部数据显示,截至今年10月份,全国750多万套已售出但难交付的住房实现了交付。

保交楼不仅是保障购房者权益的底线任务,更是稳定房地产市场的重要支撑力。当前,各大房企保交楼任务完成情况如何?支撑保交楼的资金来自哪里?还有哪些难点项目有待攻坚?带着上述问题,近期,《证券日报》记者探访多个楼盘,了解保交楼的真实进展,并与企业、专业人士等进行深度交流,探寻行业新发展方向。

加紧施工保交楼

自2021年下半年起,部分房企资金承压,项目停工、交付延期等问题陆续出现,购房者心理预期波动,行业信心受到冲击。据克而瑞不完全统计,截至2021年末,24个重点监测城市尚未交付的问题项目总建筑面积约2468万平方米,占2021年商品住宅成交总面积比重约10%。交付压力在短时间内集中显现,也让行业调整的阵痛被迅速放大。

2022年7月底,保交楼首次被写入中央政治局会议文件,会议明确提出“保交楼、稳民生”的政策基调。随后,围绕保交楼,一揽子政策持续落地,项目交付节奏逐步恢复,多地保交楼工作取得积极进展。

11月下旬,《证券日报》记者在天津生态城实地探访时看到,即便是寒冷的冬天,不少曾承压推进的项目仍在加快建设节奏,工地上塔吊运转、工序衔接有序;而已完成交付的小区,公共配套和绿化逐步完善,业主陆续办理入住手续。

以远洋集团旗下博御园项目为例,该项目作为区域内较早推进交付的住宅项目之一,已于今年9月份实现提前交付,比预期早了一个月。

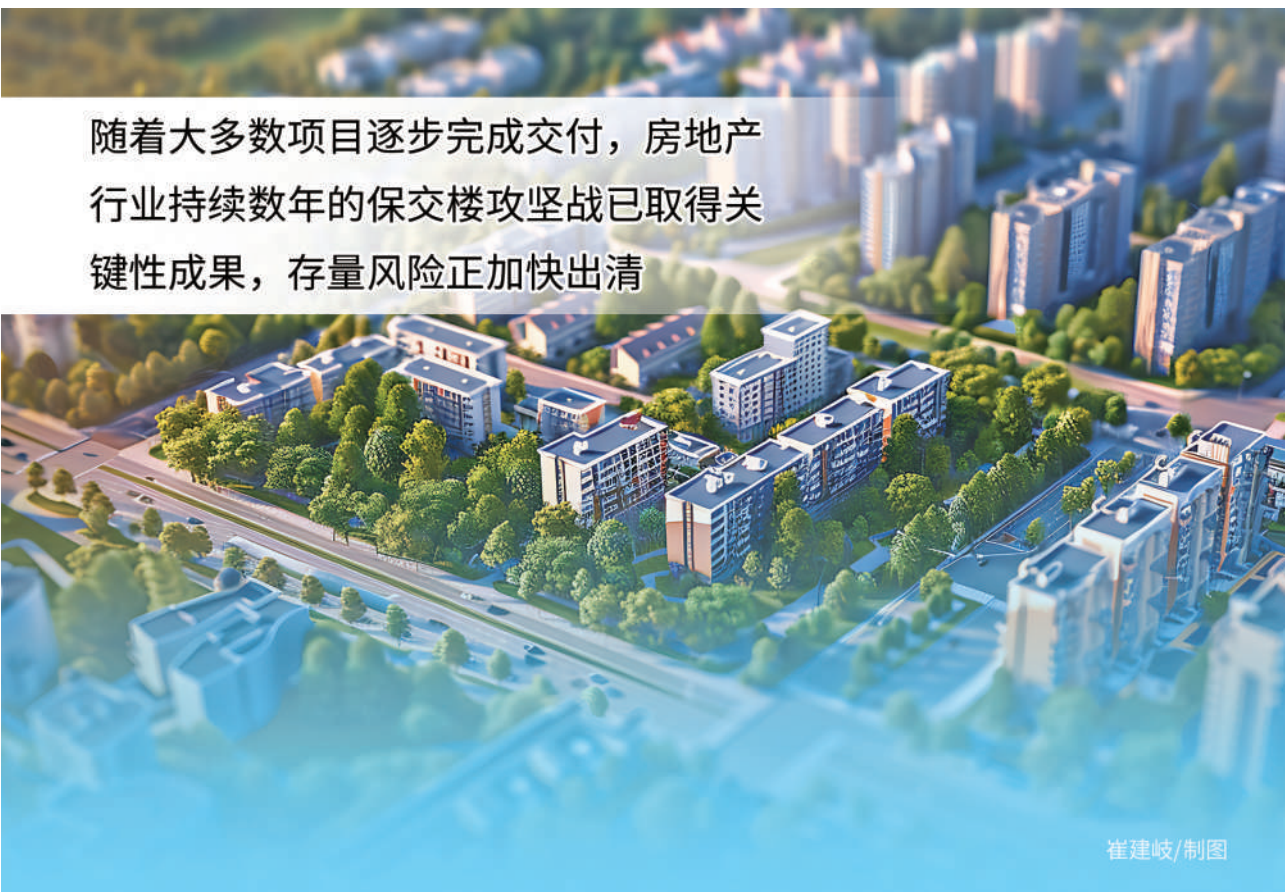
该项目相关负责人孙一鸣告诉《证券日报》记者,博御园项目包括的三个地块均按时或提前完成了交付,累计交付超过1700户。孙一鸣所说的远洋天津团队在2024年至2025年间,已在天津区域累计交付9个批次、3714户,通过提前风险排查、逐户验房师陪同验房、问题闭环整改、交付后园区巡检等流程,保持了较高的交付满意度。

在业主端,这种变化同样直观。博御园业主张阿姨(化名)告诉《证券日报》记者,原本自己担心交付时间不确定,但最终不仅提前收房,产权办理也仅用约一周时间就完成了。“交付的时候,我还带侄子、侄女过来了,能看出来房子盖得挺不错。”

这种转变,并非个案。此前,《证券日报》记者还走访了河北保定多个保交楼项目。与几年前记者看到的工地施工放缓的情形相比,目前多数项目主体工程已完成或接近尾声,不少业主已住进新房。

这些项目所呈现的交付节奏与质量,反映出行业执行能力的逐步恢复。

从企业层面来看,头部房企的历史遗留项目逐步出清。例如,碧桂园自2022年以来累计交付房屋超过180万套,今年保交付工作进入冲刺收官阶段;融创中国在2022年至2024年间累计交付约66.8万套,今年将基本完成保交付任务。



随着大多数项目逐步完成交付,房地产行业持续数年的保交楼攻坚战已取得关键性成果,存量风险正加快出清

“2023年和2024年是交付压力最集中的阶段,到了2025年,集团层面的交付任务已经明显下降。”融创中国一位高管对《证券日报》记者表示,过去每年动辄十几万套的交付高峰已逐步消化,从集团视角看,保交楼工作正进入收官期。

让更多资金“愿意进、进得来”

从各地实践来看,保交楼之所以能够顺利推进,并非依赖单一政策工具,而是逐步形成了一套清晰的纾困路径:先以政策性资金稳住项目运行,再通过制度设计减少新增纾困资金顾虑,最终引入市场主体盘活项目。上述“三步走”的机制,成为当前保交楼工作得以持续推进的重要支撑。

具体来看,在房企出险初期,资金断裂是项目停滞的直接原因。为避免风险扩散,政策层面率先注入资金活水,确保项目恢复建设。

2022年,央行推出3500亿元保交楼专项借款,设立2000亿元保交楼贷款支持计划。在中指研究院企业研究总监刘水看来,这些资金承担应急托底功能,重点支持主体结构已完工但配套设施尚未完善的项目,并撬动商业银行提供配套融资,极大提振了市场信心。

2024年起,房地产融资协调机制逐步建立,“白名单”项目贷款机制加快落地。“‘白名单’机制通过项目维度筛选,精准支持具备一定完工基础和资产质量的项目,并有效将项目与房企集团整体债务风险切割,保障资金安全。”刘水称。

最新数据显示,全国“白名单”项目贷款审批金额已经超过7万亿元,有力保障了商品房项目建设交付。

随着保交楼进入纵深推进阶段,单一政策性资金难以覆盖全部需求,如何让更多资金“愿意进、进得来”成为新的发力点。

在此背景下,各地在保交楼实践中,援用破产重整制度下的“共益债”安排,为纾困资金提供更明确的法律保障。

“所谓‘共益债’,是指在破产程序中,新借的资金必须用于全体债权人共同利益,但其清偿顺序也优于普通债权,可有效降低增量资金的风险顾虑。”北京金诉律师事务所主任王玉臣向《证券日报》记者表示。

一位房企高管向《证券日报》记者直言,在“共益债”框架下,部分原本因抵押押抵、债权复杂而难以获得融资的项目,得以重新启动建设,为保交楼争取了重要资金支持。其中,地方政府主导的纾困基金的参与,带动更多市场化力量开始深度参与保交楼进程,成为推动项目持续运行的关键一环。

此外,资产管理公司(AMC)与代建企业形成互补协同。AMC通过债务重组、资产整合和流动性支持,化解复杂债权关系;代建企业则以专业操盘能力,保障项目建设质量和交付效率,甚至推动不少原本停滞的项目实现从“纾困盘”向“热销盘”的转变。

“不少项目并非缺乏开发条件,而是受短期现金流紧张影响,施工进度一度被迫放缓甚至停滞。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示,这类项目只需再投入一定资金,即可完成已售房屋交付,一些未售出的房屋,还可以通过销售偿还相关贷款,进而形成资金回流,推动项目持续运转。

难点项目如何破题?

“目前已售住房中,大约八成至九成已经实现交付,剩下的多是推进难度最大的‘硬骨头’项目。”一位长期参与交付工作的一线项目负责人向《证券日报》记者表示。

从问题结构看,目前未能顺利交付的项目,呈现更复杂的特征。一方面,部分项目债权债务关系盘根错节,涉及多重抵押、民间融资甚至诉讼纠纷,资产处置和项目资金入门槛较高;另一方面,也有项目虽已完工,但因产权归属、抵押权优先顺位等问题,导致“房子能住,证却办不下来”,购房人权益保障仍面临现实障碍。

从城市层级看,区域保交楼进度也存在分化。“一二线城市项目货值高、市场基础好,只要有一定增量资金介入,往往就能形成‘交付—回款—再投入’的正向循环;但三四线城市由于单个项目货值有限,即便引入新资金,也面临回收周期长、风险收益不匹配等现实挑战。”上述一线项目负责人告诉记者。

针对这些难点项目,各地也在探索更具针对性的处置路径。一方面,继续通过司法重整、市场化并购、引入AMC等方式,推动债务出清与资产重组;另一方面,对于资产价值不足、市场化难以完全消化的项目,不少地区通过货币化安置等方式,实现去库存、保安置、保交楼多重成效。

土地和项目收储亦在发挥托底作用。多位业内人士向《证券日报》记者透露,一些符合条件的存量土地已由地方政府或国资平台回购,回笼资金被定向用于保交楼项目建设,为后续交付提供关键支持。一些纾困项目住宅被收回用于保障性住房等用途,既盘活了存量房源,也有助于相关项目回笼资金。

对于不少大型房企来说,完成保交楼任务后,其重心也开始转向更长期的发展。有房企高管表示,随着公司保交楼项目进入尾声,当前工作的重点已转向存量土地和未开发项目的重启。“一方面是通过引入新投资人或金融机构,对历史债务进行整体置换;另一方面是在条件成熟的核心项目中,推动增量资金进入,尽快启动建设和销售。这也是企业恢复造血能力的关键一步。”

总体来看,随着大多数项目逐步完成交付,房地产行业持续数年的保交楼攻坚战已取得关键性成果,存量风险正加快出清。

更重要的是,保交楼并未止步于兜底,还将进一步推动行业运行机制加快重塑。从现房销售稳步推进到“交付即办证”等政策明确落地,一系列制度安排正成为新的行业规则,房地产行业也由此迈向更加安全、可持续的新发展模式。



高管访谈

阿维塔总经理陈卓:

在不确定的产业周期中 走一条确定性更强的智能电动之路

■本报记者 刘 钊

在中国新能源汽车产业由“高速增长”迈入“深度竞争”的关键阶段,几乎所有新品牌都面对同一个问题:如何在红海中建立长期竞争力。

12月10日,阿维塔科技(重庆)股份有限公司(以下简称“阿维塔”)正式向港交所递交上市申请,这一动作被外界视为其迈向新阶段的重要节点。围绕上市选择、股东结构、技术路线以及未来增长逻辑,阿维塔总经理陈卓在近日接受《证券日报》记者专访时进行了系统阐述。在他看来,阿维塔的核心并不只是“卖车”,而是要在高度不确定的产业周期中,构建一条兼具技术上限与经营安全感的“确定性路径”。

进一步完善公司治理结构

在市场普遍的认知中,新能源车企选择IPO往往与融资压力直接相关。但陈卓在采访中强调,阿维塔此番赴港上市,并非简单意义上的“补血”。

“对阿维塔来说,融资并不是最重要的目的,我们的现金流状况是健康的。”陈卓表示,相比短期资金补充,港股IPO更重要的意义在于两点:一是通过国际资本市场的规则体系,进一步完善公司治理结构;二是使企业建立更加市场化、多元化的激励机制,为长期竞争储备关键人才。

从财务数据来看,招股书显示,公司营业收入从2022年的2834万元快速增长至2023年的56.45亿元,2024年更是达到151.95亿元,同比增长169.16%。今年上半年,公司营收继续保持高速增长态势,达到122.08亿元,较去年同期增长98.52%。

从盈利能力来看,阿维塔也在逐步改善。公司毛利从2023年上半年的-1.69亿元提升至2024年的9.61亿元,今年上半年进一步增长至12.38亿元。毛利率由2024年上半年的4.3%改善至2025年上半年的10.1%,主要原因是向海外市场的汽车销售增加,以及汽车生产及交付量增加所带来的规模经济效益。

从公司发展阶段来看,阿维塔仍处于投入期。无论是产品平台迭代、核心技术联合研发,还是品牌建设与全球化布局,都需要持续的资源投入。但在陈卓看来,这种投入必须建立在长期机制之上,而不是“短期冲刺”。

“港股市场对合规性、信息披露、治理结构的要求非常高。对一家年轻公司来说,这本身就是一次系统的‘体检’和升级。”他认为,借助上市过程,阿维塔可以将内部管理、决策流程和风险控制推向更成熟的阶段,为未来十年甚至更长周期的发展打基础。

与此同时,人才问题被陈卓反复提及。当前智能电动汽车的竞争,已从单一产品竞争升级为“系统能力”的竞争,涉及软件、算法、芯片、数据、设计、用户运营等多个领域。“阿维塔希望通过更市场化的激励方式,吸引真正具备‘头雁效应’的领军型人才,这是传统体制下很难完全实现的。”陈卓表示。

股东“混合气质”强 智能化竞争有优势

在与记者的交流中,一个绕不开的话题是阿维塔的股东背景。作为由长安汽车控股、宁德时代和華為深度参与的新品牌,阿维塔既拥有央企背景,又采用高度市场化的运营机制。这种“混合气质”曾引发广泛关注。陈卓坦言,这恰恰是阿维塔的机会所在。

首先,长安汽车对阿维塔的支持,并非停留在资本层面,而是整合集团研发、制造、供应链等体系能力,为公司提供稳定而

有弹性的“底座”。

其次,在行业步入淘汰赛的背景下,“安全感”正在成为用户和投资者都高度关注的隐性价值。“消费者买的不只是一辆车,而是未来十年的服务与保障。央企背景意味着企业不会轻易倒下,这本身就是一种长期承诺。”陈卓表示。

更关键的是,在智能化竞争中,阿维塔并非单打独斗。华为引望与宁德时代深度参与,使公司在智能驾驶、电池技术和系统安全性方面具备极高的上限。“既有央企背书,又有行业顶级技术伙伴加持,这是‘有保底、有上限’的组合。”陈卓表示。

围绕华为“朋友圈”不断扩大的趋势,陈卓给出了清晰判断:华为合作的品牌越多,阿维塔成功的概率反而越大。原因在于,智能驾驶与智能座舱的本质是平台型技术,其核心竞争力并非单一产品,而是数据规模与迭代速度。

“从99分到99.9分,投入是指数级增长的,这不是一个品牌能独立承担的。”在陈卓看来,平台化是必然选择。更多品牌加入,意味着更多真实场景数据的积累,从而推动技术快速进化。而作为华为引望的重要股东方,阿维塔不仅能共享技术红利,也能在商业层面获得回报。

当然,这种开放也带来品牌稀释的担忧。对此,陈卓强调,阿维塔的优势并不只在华为技术本身,更在于双方六年多的联合共创经验——从产品定义、工程实现到营销传播与用户体验,阿维塔在“深度协同”上具备先发优势。

以更完整产品矩阵 覆盖不同细分市场

如果说资本与技术决定了一家车企的“下限与上限”,那么产品与设计则直接决定其能否被用户选择。阿维塔鲜明、前卫的原创设计,一直是市场讨论的焦点。

面对“设计过于激进”的质疑,陈卓的态度十分明确:阿维塔不会为了短期销量而放弃原创设计的初心。“我们的使命是用原创设计和智能科技,创造引领未来的出行之美。引领,就意味着不能随波逐流。”

在他看来,任何成功的品牌都需要一个清晰的“靶心用户”。阿维塔当前的设计语言,正是为那一群真正热爱未尝感、愿意为差异化买单的用户而生。随着品牌规模扩大,阿维塔会逐步向外扩展,但前提是保持设计的锐度与辨识度。

值得注意的是,坚持原创并不等于拒绝变化。陈卓透露,阿维塔正在推进新一代设计语言的“宽度拓展”。未来产品中,既会有更年轻、更运动的车型,也会推出更大空间、更具气场的大五座、大六座产品,以满足40岁以上用户对豪华感和实用性的双重需求。

“市场上的大五座、大六座产品已经非常多了,如果只拼参数,很难突围。我们必须在设计上保持个性,用我们的语言表达这个时代的豪华。”陈卓认为。

在产品节奏上,阿维塔的策略同样清晰。面对可能进入“滞胀期”的汽车市场,阿维塔选择的是“饱和式投入”。明年将有4款重量级新品集中推出,通过更完整的产品矩阵覆盖不同细分市场,在整体需求承压的情况下争取结构性增长。

此外,在全球化层面,阿维塔并未回避现实挑战。陈卓表示,阿维塔将坚持“全球最优解”原则,在合规前提下,为海外用户提供中国领先的智能化体验,推动中国品牌真正走向全球。

从港股IPO到平台型技术路线,从央企背景到原创设计坚持,陈卓勾勒出的阿维塔,并非一家追逐短期风口造车新势力,而是试图在高度不确定的产业周期中,建立长期确定性的智能电动汽车品牌。

“十四五”期间天津上市公司累计研发投入超1000亿元

■本报记者 桂小笋

日前,天津证监局对外公布了“十四五”期间天津资本市场发展的相关数据。数据显示,天津资本市场以金融创新服务科技创新和产业创新,促进资本要素与科创资源、产业需求有效对接,为实体经济提供坚实有力的硬核支撑。

“含科量”“含新量”持续提升

总体来看,天津辖区境内上市公司量质双升,总数已达71家,较“十三五”期末同比增长18%;总市值破1.66万亿元,同比增长80%。新三板挂牌公司结构向优,创新层公司39家,占天津辖区挂牌公司总数超1/3,同比增长1.29倍。债券融资主渠道作用凸显,债券发行人109家,在交易所市场存续债券规模1.28万亿元,规模排全国前列。行业机构在服务实体经济、国家战略、居民财富管

理等方面作用日益增强,8家证券基金期货法人机构总资产1137亿元、净资产428亿元,同比分别增长22%、20%;1家公募基金资产管理资产规模1.32万亿元,312家私募基金管理人管理资产规模5698亿元,规模均排全国前列。天津辖区资本市场行业机构财富管理总规模超2.2万亿元。

值得注意的是,资本市场与科技创新深度融合,“含科量”“含新量”持续提升。多部门协同加大对科技型企业培育孵化力度,鼓励上市公司专注研发强化科技创新驱动,引导各类企业加大创新品种债券运用力度。天津辖区14家公司在A股发行上市,其中近八成成为科技型企

业。据统计,五年间,天津辖区上市公司累计研发投入超1000亿元。去年,上市公司整体研发强度为3.01%,重点产业链上市公司整体研发强度为7.64%。目前,天津辖区高新技术、专精特新上市公司

49家,家数占比近七成,期末总市值占比近八成。各类企业通过交易所市场累计发行科创、绿色等创新品种债超800亿元,年均复合增长率33%。

注重回报投资者

“十四五”期间,天津辖区上市公司亮点纷呈,资本市场与产业焕新双向赋能,产业链“领头雁”效应渐显。

“十四五”期间,6家上市公司借助重大资产重组出清低效资产转入新兴产业或拓展第二增长曲线,近五分之一上市公司通过再融资扩大生产规模或投资产业链薄弱环节。2024年9月份“并购六条”发布后,天津辖区上市公司并购重组金额超260亿元。目前,天津辖区40家上市公司隶属天津市重点产业链企业,总市值占比近七成。其中,23家为细分产业链链主企业,3家为国家级链主企业。上市公司已成为高端

装备、信创、生物医药等产业链的主力军和引领者。

在企业获得良好经营的同时,投资回报也呈现出良性循环的特征。

“十四五”时期,天津辖区上市公司累计实施现金分红超1700亿元,是“十三五”时期的7.5倍,相当于同期股票融资的3倍;年均股息率3.08%,高于居民储蓄平均收益水平。20家公司披露股东分红回报规划,31家公司制定市值管理制度或披露估值提升计划,32家、约45%公司连续5年分红,44家、超六成公司连续3年分红,10家公司积极响应一年多次分红。其中,2家公司实施春节前分红17亿元。另有2家公司积极使用公积金弥补亏损199亿元,为现金分红创造条件。

此外,今年以来,多家公司借助回购增持再贷款工具补充资金流动性,积极运用股份回购、股东增持等稳定市场预期。