

房企年报季

从80%到90% 房企回款之战再升级

销售回款率是衡量企业经营能力的重要指标,对处于资金密集型的房地产行业更是如此,然而随着贷款集中度管理制度出台,信贷政策给销售回款带来了新的考验。2021年,银行方面大概率将进行“大刀阔斧”的信贷结构改革,房企销售回款时长也面临被延长的“风险”。此外,在信贷环境收紧下,购房利率提高也相对确定,这也间接影响到房企的项目去化,从而影响到销售回款。

从80%到90%

地产行业从谈“规模”到抓“回款”也不过短短几年时间,由此也引发规模驱动向资金驱动转向。刚刚过去的房企年报季显示,各大房企毛利率普遍下滑,“三道红线”也限制了房企债务融资规模,销售回款被视为救命稻草。

据北京商报记者统计,已公布的年报中,2020年,这一行业30强平均指标也由80%左右提升至90%线内。

头部房企中,碧桂园2020年全年权益合同销售现金回笼约5193亿元,权益回款率达到91%,已连续五年高于90%。快速销售回款大大提高公司抵御风险能力,从2019年开始,碧桂园就以回款为行政考核的标准,我们在不断地打造有利利润的现金流。”碧桂园集团总裁莫斌表示。

同属于龙头房企的恒大,2020年回款率也实现12个百分点的增长。财报显示,2020年恒大合约销售额从2019年的6011亿元增长到2020年的7232亿元,增幅为20%。销售回款率从2019年的78%增长到2020年的90%,增长12个百分点。

其他已公布销售回款的房企中,阳光城2020年继续保持80%以上的现金回款率,平均回款率约80.16%;远洋集团2020年权益回款率增至93%,连续三年实现增长;中国奥园2020年现金回款率提升至85%,现金回款为1131亿元。

旭辉此前专门成立回款小组,以回款作为各项考核指标,并提出“有回款的销售”,2020年全年签约回款率达到92%。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,销售和回款要分开看,地产行业普遍采用预售制,这就造成销售与回款不同步。企业卖掉房子不一定是现金回流,对回款情况不佳的开发商将会是一个“漫长”的过程。从房企对外披露情况来看,目前公开披露回款数据的还是少数,也可以理解为做得好的“秀”一下,而大部分房企仍存在回款难问题。

“房企重要的两大资金来源为借债与销售,销售回款率越高则房企资金回笼速度越快,愿意公布回款数据其实也是房企在对外释放积极信号。”同策研究院分析师林丹妮表示,从这方面来看,房企对外输出信号主要有三点:一是房子成交且收到了账款,业务稳定运行中,坏账产生的比例越低;二是房企回笼资金比例提高了,能使用的自有现金增加,对于借债的依赖或就能相应减少了,从而公司的债务水平也能得到一定优化;三是高回款率带来的充沛现金流能让房企在资金强监管背景下具备先发优势,稳定的现金流能让房企维持或加快其周转速度。

2021年销售节点前置

“三条红线”收紧房企融资端,回款已成为企业持续经营的关键,但这部分资金回

笼目前需要应对两大核心点:负债和土储。

贝壳研究院报告显示,“三道红线”出台以来,房企采取了降价促销、减少拿地、出售资产等行为,但债务违约、破产重组的企业案例不断增加。2021年对于房企而言是债券到期的高峰年,到期债务规模(不含2021年将发行的超短期债券)预计将达12448亿元,同比增长36%,历史性突破万亿大关;且根据3-5年的发债周期,未来3-5年债务违约风波难免继续发酵。

除债务压力,各大房企“眼前”需要解决的土储问题也尤为关键。目前各地已在陆续执行“两集中”供地新政,长春4月15日打响了集中供地第一枪,40宗地块卖出194.44亿元。北京、天津、广州、无锡、重庆等城市也陆续公布了今年第一批集中供地计划,大规模集中供地即将到来。

“集中供地意味着对房企自身资金提出更高要求,尤其一二线城市参与保证金,更加考验房企的资金‘弹性’。”地产分析师严跃进称,今年一季度各大房企普遍销售热情高涨,加快去化促回款,也是为了在集中供地到来之际,有更充足的资金去迎接。

按照“抓销售、促回款”原则,各大房企也在今年一季度把销售节点前置,房企开始了抢收拼速度。以恒大为例,今年一季度恒大累计实现合约销售金额1531.5亿元,同比增长3.9%;合约销售面积1788万平方米,同比增长7.8%。按照销售目标7500亿元测算,目前其已经完成目标的20.42%。

值得一提的是,恒大同期也公布了销

售回款情况,2021年一季度,恒大累计实现销售回款1342.8亿元,同比增长18.3%。头顶“三道红线”紧箍咒,恒大也积极输出销售回款给予市场信心。

国家统计局数据显示,一季度全国商品房销售面积36007万平方米,同比增长63.8%,比2019年一季度增长20.7%;商品房销售额38378亿元,同比增长88.5%,比2019年同期增长41.9%。

一季度房企到位资金创历史新高,其中定金和预收款占比达历史同期最高值。据贝壳研究院统计,一季度房企到位资金为47465亿元,同比增长41.4%,其中定金及预收款以及个人按揭贷款增速相对较高,为拉动房企到位资金上涨的主要原因。

分项占比来看,国内贷款、自筹资金、定金及预收款、个人按揭贷款占比分别为15%、27%、37%、17%,其中定金和预收款占比达历史同期最高值,房企在“三道红线”压力下,销售回款仍是保障现金流的重要方式,预计未来定金及预收款的占比将持续保持高位。

信贷收紧 回款承压

“三道红线”之下,各大房企对于销售回款的“热情”达到了前所未有的高度,但2021年是否能够持续90%的回款率?

去年12月31日,中国人民银行、银保监会发布《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》,自2021年1月1日起正式实施。根据贷款集中度管理制度要求,将银行业金融机构分为五档,分别为中资大型银行、中资中型银行、中资小型银行和非县域农合机构、县域农合机构、村镇银行。

对应的房地产贷款占比上限、个人住

房贷款占比上限分别为(第一档)40%、32.5%(第二档)27.5%、20%(第三档)22.5%、17.5%(第四档)17.5%、12.5%(第五档)12.5%、7.5%。但根据已披露的年报,部分银行房贷占比已然超标。

可以预见,今年银行将进行“大刀阔斧”的信贷结构改革,房企销售回款时长也面临被延长“风险”。此外,在行业信贷收紧下,购房利率提高是相对确定的趋势,这间接影响到房企项目去化,从而影响到回款。

据监测,4月60个重点城市中,18个城市首套房贷利率上浮,14个城市二套利率均上升,重合的13个城市首套、二套利率均上浮。其中,京津冀城市群首套、二套利率提高幅度均超过10个基点,最为显著。

贝壳研究院高级分析师潘浩指出,未来房地产贷款集中度管理的调控效果将持续释放,银行系统购房信贷额度承压下,房贷利率继续趋升,除热点大中城市外,预计更多城市将进入房贷加息的行列,楼市成交将继续高位调整。

面对新变化,房企该如何提高回款率?林丹妮表示,影响客户买房的主要因素为有需求及价格合适,房企前期地块研判、产品定位及客群锁定等准备工作做足,相应减少后期销售难度,再叠加一定价格优惠,客户买单几率更高,从而回款也就上升。

从房企营销角度来看,加快项目周转速度、把握销售回款节点、增大销售回款基数、提升资金利用率、引入包销等方式也能提升回款率。而从银行端合作来看,大头按揭款由银行完成审核后放款,做好前期客户沟通工作,维持良好的银行合作关系能促使回款加快。房企内部管理也尤为重要,设立明确的回款管理制度及权责相关管理组织,从内部效率提升上确保回款工作快速有序进行。北京商报记者 卢扬 王寅浩

广告

数据
DATA

打开数据之门

寻找辅助产业钥匙 构建赋能行业平台

订阅方式

全年订阅特惠价 **240元/年**

订阅全年赠送全年数字版

零售价: **22元/期** **55港币/期(港币)**
数字版: **88元/年**

银行汇款

开户银行: 华夏银行北京东单支行

开户名称: 北京经联互动科技有限责任公司

银行账号: 10257000000739923

邮局订阅

国内邮发代号 2-558

订阅热线

010-64101980

扫码订阅

