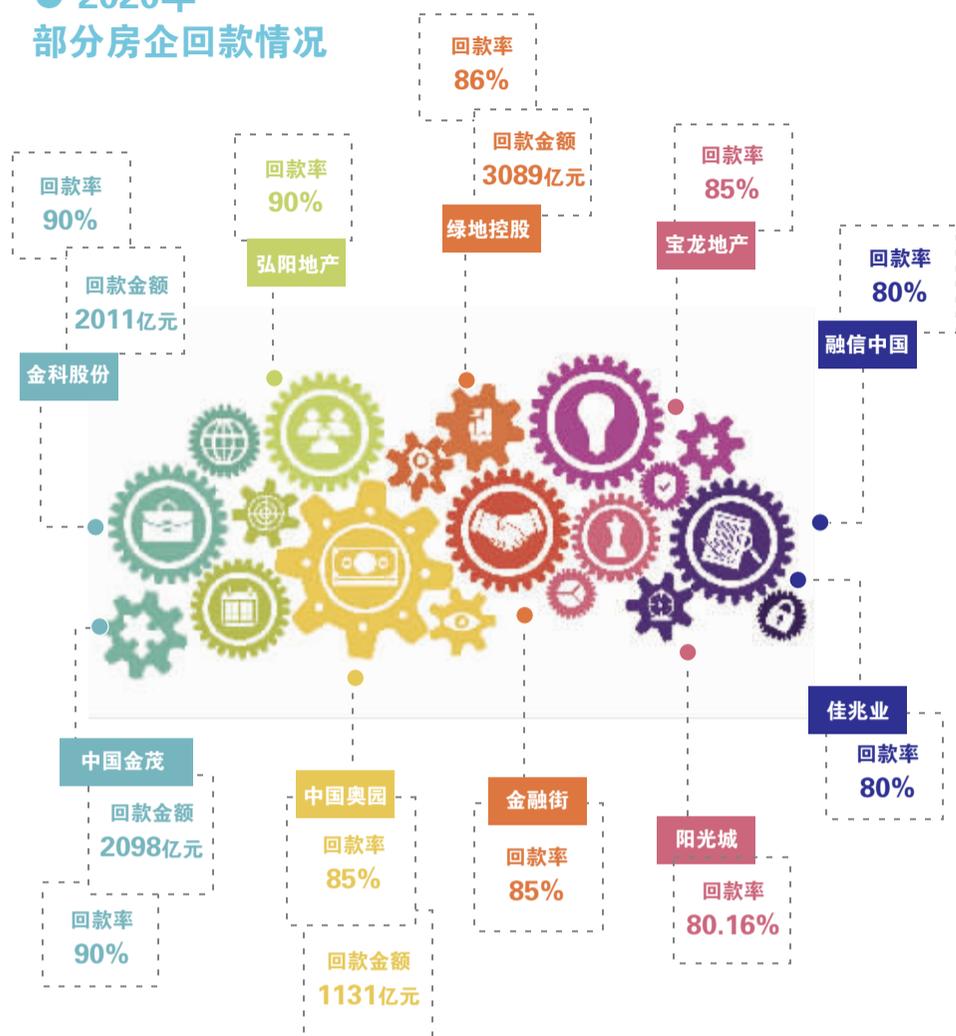


● 2020年
部分房企回款情况



房企分享

作为连续多年回款率保持在90%以上的房企，旭辉集团在接受北商研究院连线时分享了确保回款的经验：

旭辉一直坚持有质量的销售，过去几年平均回款率都在90%以上，2020年签约回款率达到92%。高回款率对公司负债率和安全度也是重要的保障。

旭辉是各大银行的总对总的优质战略客户，在贷款和按揭额度方面，旭辉作为头部开发商，在额度的竞争方面是有优势的，对应到各个区域也一脉相承。银行在信贷资源更为宝贵的情况下，也更倾向于和大型且有良好信用的企业合作。目前看银行融资端并未受到影响，年初至今销售回款率仍保

持在90%以上。

强化销售回款关键在两个方面：

首先是销售的来源布局，这很大程度上决定着买房人的首付款比例，以及银行按揭的放款速度，这两个因素又直接决定了回款率。旭辉2020年销售近九成是来自一线二线和准二线城市，这些城市总体购买力较强，且银行端资源较强，因此回款较高。

第二是全集团的经营导向，公司经营的准则要关注有回款的销售、有现金的利润。区域将销售的回款作为KPI考核、奖金池分配的首要因素；营销和财务在开盘前做好准备工作，尽量做到开盘即签约。开盘后，要做好回款情况的监控和问题跟进。

专家分享

同策研究院分析师林丹妮：影响客户买房的主要因素为有需求及价格合适，房企前期的地块研判、产品定位及客群锁定等准备工作做足，相应会减少后期销售难度，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。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉：目前土地市场已释放出前期信号，集中供地将面临项目集中上市的问题，区域项目扎堆“比拼”，开发商之间未来的竞争会更加激烈。因此，项目去化“被动”受到影响，但这对于购房者是利好的，可供选择的机会更多了，且价格方面也能获得很好的优惠。面对如此情况，开发商未来要开展全渠道营销，线上线下+中介渠道，全民营

销将被广泛应用。“房子卖出去了，钱收回来才算成功。”目前部分房企已经不再以销售指标作为内部考核，而是以回款指标作为考核，这方面可以提升持续追踪的积极性。此外，在项目选择上，开发商也需集中在优势城市，这也是目前大多数房企回归一二线的逻辑。一方面可以保障项目去化的速度，另一方面也能在一定程度上保障按揭回款时间。

购房尾款资产证券化被广泛应用

商品房预售制度，也决定着房地产行业的特殊性。各大房企回款受制于项目结转限制，基本上都有6-12个月的“等待期”，存在严重滞后性。

时间跨度长，影响回款因素也很复杂。销售方面涉及首付比例，各大房企销售皆以折扣率来换取购房者签约高首付比例，甚至全款购买。正因为有了贷款流程，银行按揭放款速度以及银行额度也会影响房企的回款效率。

除此之外，房地产调控政策加码不断，部分城市为了控制房价，甚至有限签政策的落地，严厉的调控政策，也对房企回款方面有所影响。

回款率之所以越来越被重视，是因为市场正在发生根本性变革。

按照以前的发展逻辑，房地产开发主要依靠撬动“杠杆”来实现，回款很重要，但却没那么重要；“借新还旧”依然能延续流动性。融资的便利性，就意味着“来钱”很容易；“来钱”也便宜，资金链是流通的。

“杠杆”的存在，叠加商品房预售制，使得房地产行业的资金周转率大幅提升。在行业发展初期，“三高”发展模式被广泛应用，拼的就是扩张速度。但目前的情况是，传统思维逻辑已经行不通了。外部融资环境愈发艰难，各大房企不得不重视回款率。

“三条红线”金融监管政策效果逐渐

显现，发债规模整体萎缩。贝壳研究院数据显示，2021年4月单月境内外债券融资共发行90笔，较上月减少8笔，发行规模折合人民币约936亿元，环比减少3.4%，同比减少7.3%。

4月境外融资共发行11笔，融资规模约148亿元人民币，环比增长18.4%，维持200亿元规模的低位水平。2020年4月境外受疫情暴发影响，出现“零发债”情况，自此之后境外债市呈现短期波动与长期低迷趋势。4月境内债券共发行79笔，发行规模约788亿元，环比减少6.5%，同比减少22%。

围绕“促销售、抓回款”，房地产行业整体准备“过冬”，出于对现金流安全的考虑，购房尾款的资产证券化也被广泛应用，这之中不乏万科、碧桂园等头部房企。

就在近期，万科-中信证券购房尾款资产支持专项计划第二十三期“项目状态更新为已受理。该债券拟发行规模为13.4亿元，类别为ABS。”

今年5月，滨江集团发布公告称，公司拟发行30亿元购房尾款资产支持专项计划。其在公告中表示，利用购房尾款进行资产证券化融资，可进一步拓宽融资渠道，有利于提高资产的流动性，增强现金流的稳定性。本次专项计划的实施，能够提高公司资金使用效率，优化资产结构。