

“三箭齐发”支持房地产 上市房企再融资开闸

本报记者 余燕明 北京报道					
日前,证监会决定在股权融资方面调整优化措施,通过资本市场支持房地产市场平稳健康发展。	这标志着支持民营房企融资的“第三支箭”正式落地,时隔多年后,监管层恢复了上市房企和涉房上市公司再融资。	证监会关于支持房地产企业股权融资政策出台后,福星股份(000926.SZ)、世茂股份(600823.SH)、建发国际集团(01908.HK)等上市房企在第一时间抛出了非公开发行再融资计划。	监管层支持房企融资的“第一支箭”,针对行业风险偏好反转,满足行业合理信贷需求,平稳行业出清节奏;“第二支箭”针对金融机构短期的过度反应,支持优质民企债券融资,控制出清主体范围。	“此次‘第三支箭’的出台进度略超市场预期,有利于巩固行业的抗风险能力,加速民企不良资产出清,盘活存量资产,稳定行业投资预期和信心,行业迎来系统性支持和资产负债表优化。”一位券商分析师向《中国经营报》记者表示,“行业政策目标逐渐从容忍出清,到定向稳定信用预期,过渡至稳定地产系统。”	

房企融资支持政策密集落地

今年,监管层支持民企融资的“三支箭”射向了房地产市场,并在近期密集加速落地。

2018年,针对部分民营企业遇到的融资困难问题,经国务院批准,央行会同有关部门,从信贷、债券、股权三个融资渠道采取“三支箭”的政策组合,支持民营企业拓展融资。

今年,监管层支持民企融资的“三支箭”射向了房地产市场,并在近期密集加速落地。

11月下旬,央行与银保监会联合下发了《关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》,为精准支持房地产融资出台了16项金融政策(以下简称“金融16条”),其中包括稳定房地产开发贷款投放、支持个人住房贷款合理需求、支持开发贷款及信托贷款等存量融资合理展期等。

建设银行、工商银行、农业银行、中国银行、邮储银行、交通银行等六大国有大行迅速响应落实“金融16条”,向中交建、首开股份、越秀地产、万科、龙湖集团、美的置业、合生创展、金地集团、中海地产、华润置地、碧桂园、金辉控股、绿城中国等17家房企提供了合计多达1.2万亿元授信额度。

在银行信贷层面,国有六大行向优质房企提供万亿规模授信额度,就是监管层支持房企融资射出的“第一支箭”。

为支持民营企业健康发展,在央行的支持和指导下,交易商协会在最近继续推进并扩大了民营企业



日前,证监会决定在股权融资方面调整优化五项措施,通过资本市场支持房地产市场平稳健康发展。视觉中国/图

业债券融资支持工具(“第二支箭”),支持包括房地产企业在内的民营企业发债融资。“第二支箭”由央行再贷款提供资金支持,委托专业机构按照市场化、法治化原则,通过担保增信、创设信用风险缓释凭证、直接购买债券等方式,支持民营企业发债融资。

民营企业债券融资支持工具作为“第二支箭”,有力引导市场机构改善对民营企业的风险偏好和融资氛围,有效缓解了民营企业信用收缩问题,促进了民营企业融资恢复,降低了民营企业融资成本。根据交易商协会预计,“第二支箭”可支持约2500亿元民营企业债券融资,后续可视情况进一步扩容。

交易商协会组织中债增进公司积极开展了部分民营房企债券融资增信工作,取得了良好成效。目前,龙湖集团已完成了200亿元中期票据注册,交易商协会还受理了美的置业150亿元中期票据储架

式注册发行、新城控股150亿元储架式注册发行,万科和金地集团也分别报送递交了280亿元、150亿元储架式注册发行的意向或申请。

据记者了解,近期中债增进公司在民企债券融资支持工具(“第二支箭”)政策框架下,出具了对龙湖集团、美的置业、金辉集团三家民营房企发债信用增进函,首批分别支持三家房企发行20亿元、15亿元、12亿元中期票据,后续将根据房企需求提供持续增信发债服务。

“‘第二支箭’政策支持力度加大,预期将更为明显地作用到民营房企流动性改善上,目前正在加速落地。”克而瑞研究中心一位分析人士指出,“尽管政策支持对民营房企的资质要求并未有明显放松,但优质房企将率先受益。对于尚未违约、资信良好、基本面相对稳健的民营房企来说,抓住融资窗口,可以有效改善短期流动性,率先企稳,步入经营正轨。”

增厚权益资本实现降杠杆

受此重大利好消息提振,A股、港股市场地产股掀起了涨停潮,房地产板块大幅上涨。

日前,在支持房地产企业股权融资方面,监管层射出了“第三支箭”。

证监会决定积极发挥资本市场功能,支持实施改善优质房企资产负债表计划,加大权益补充力度,促进房地产市场盘活存量、防范风险、转型发展,更好服务稳定宏观经济大盘。

证监会主要在股权融资方面调整优化了五项措施。

证监会在优化措施中提及,恢复涉房上市公司并购重组及配套融资。允许符合条件的房地产企业实施重组上市,重组对象须为房地产行业上市公司。允许房地产行业上市公司发行股份或支付现金购买涉房资产;发行股份购买资产时,可以募集配套资金;募集资金用于存量涉房项目和支付交易对价、补充流动资金、偿还债务等,不能用于拿地拍地、开发新楼盘等。建筑等与房地产紧密相关行业的上市公司,参照房地产行业上市公司政策执行,支持“同行业、上下游”整合。

同时,恢复上市房企和涉房上市公司再融资。允许上市房企非公开方式再融资,引导募集资金用于政策支持的房地产业务,包括与“保交楼、保民生”相关的房地产项目,经济适用房、棚户区改造或旧城改造拆迁安置住房建设,以及符合上市公司再融资政策要求的补充流动资金、偿还债务等。允许其他涉房上市公司再融资,要求再融资募集资金投向主业。

此外,证监会也提出要调整完善房地产企业境外市场上市政策。与境内A股政策保持一致,允许以房地产为主业的H股上市公司再融资;允许主业非房地产业务的其他涉房H股上市公司再融资。

不动产投资信托基金(RE-ITs)也将起到重要作用。证监会明确,进一步发挥REITs盘活房企存量资产作用。会同有关方面加大工作力度,推动保障性租赁住房REITs常态化发行,努力打造REITs市场的“保租房板块”。鼓励优质房地产企业依托符合条件的仓储物流、产业园区等资产发行基础设施REITs,或作为已上市基础设施REITs的扩募资产。

不仅如此,证监会还提出要积极发挥私募股权投资基金作用。开展不动产私募投资基金试点,允许符合条件的私募股权基金管理人设立不动产私募投资基金,引入机构资金,投资存量住宅地产、商业地产、在建未完成项目、基础设施,促进房地产企业盘活经营性不动产并探索新的发展模式。

受此重大利好消息提振,A股、港股市场地产股掀起了涨停潮,房地产板块大幅上涨。“第三支箭”落地后,福星股份、世茂股份、建发国际集团等上市房企立即抛出了非公开发行再融资计划,募集资金将用于房地产项目开发、偿还部分公开市场债务本息以及补充流动资金等。

近期股价连续上涨反弹过后,截至11月30日收盘,福星股

份每股价格约为5元,总市值约50亿元;世茂股份已涨至3元/股,总市值约113亿元。建发国际集团目前在港股的市价约18港元/股,总市值288亿港元,它将通过“先旧后新”的方式,按照每股17.98港元的价格,配售发行4500万股,分别占发行前后总股本的2.82%及2.75%,募资8亿港元。

根据证监会发布的《上市公司证券发行管理办法》《上市公司非公开发行股票实施细则》等相关规定,上市公司申请非公开发行股票的,拟发行的股份数量原则上不得超过本次发行前总股本的30%;发行价格不低于定价基准日前二十个交易日公司股票均价的百分之八十。

据记者了解,今年10月下旬,在确保股市融资不投向房地产业务的前提下,证监会已对存在少量涉房业务但不以房地产为主业的上市企业再融资开闸。现在,证监会则进一步恢复了上市房企和涉房上市公司再融资。

“对房企来说,有了股本增加的去杠杆,才是健康的去杠杆。”一位私募基金及资产证券化从业人士向《中国经营报》记者表示,“‘第三支箭’当中提及的进一步发挥REITs盘活房企存量资产作用、积极发挥私募股权投资基金作用等政策内容,在盘活房企存量资产、经营性不动产方面有着巨大价值,能够有效增加房企权益资本,补充流动性,实现去杠杆及加快风险出清。”

研究指老年人房屋交易“围着子女转” 全款购房比例超8成

本报记者 余燕明 北京报道

根据国家卫健委的数据,到2021年底,全国60岁及以上老年人口达到了2.67亿,占总人口的18.9%;65岁及以上老年人口达到了2亿以上,占总人口的14.2%。“十四五”时期,预计全国60岁及以上老年人口总量将突破3亿,占比将超过20%,进入中度老龄化阶段。2035年左右,60岁及以上老年人口将突破4亿,在总人口中的占比将超过30%,进入重度老龄化阶段。

大规模老年人口的出现,同样孕育着新的机会与可能。老年人不只是“弱势群体”“被照护者”“医药高频消费者”,同样也是“经验丰富的劳动者或管理者”“资产持有者”与“代际支持者”。

老年人还是房产交易中不可忽视的群体,积极培育支持老年住房交易市场,对推动我国社会经济高质量发展具有重要意义。

近期,中国人民大学劳动人事学院白晨副教授团队与贝壳研究院组成了一个联合课题组(以下简称“研究团队”),调研了当前我国老年群体住房交易的现状,其行为特征,以此揭示老年人在我国住房资源配置与居住需求释放中所扮演的重要角色及其发挥出的关键作用。

研究团队尝试提出了一个理解国内老年人群体住房消费行为的新框架,“老年住房交易‘双驱动’模型”。

所谓的“双驱动”指的是影响老年人参与住房交易的两个基本动因,一个是“居住改善”,即因居住条件“适老化”水平不高所产生的住房改善意愿;另一个是“代际支持”,即传统家本位文化影响下老年人以住房为纽带的“代际支持”意愿。

“老年人买房仍然要围着子女转,与子女就近居住,既能方便子女照料,同时也方便帮助子女照料孙辈。”白晨带领的研究团队表示,通过调研来看,“代际支持”型的老年人在住房交易占比更高,方便子女照顾,或卖房为子女的生活提供支持成为不可忽视的重要因素。

看重医疗配套、离子女近

研究团队选取上海、北京、南京、武汉、合肥等14个城市开展了问卷调研,总共回收了有效老年问卷5928份,中青年问卷3539份。

此次调研老年人群以本地城镇老人、70岁以下低龄老人为主,且多为空巢或独居老人,与子女或孙子子女多代同住的相对较少。从家庭收入来看,买房及卖房老年家庭月收入在3000元~5000元比例最高,接近四分之一。

调研结果发现,不同于中青年群体,老年群体住房交易参与度随年龄增长而下降,大城市老年二手房交易群体主力年龄段为60岁~65岁,买房和卖房的占比均在一半左右。

受“二元驱动性”影响

随着中国住房市场正逐步从“增量发展”转入“存量优化”,改善居住条件成为存量时代推动住房消费的“新刚需”。特别对老年人而言,“适老化”居住需求成为撬动其“二次”住房消费的重要杠杆之一。

一方面,城镇老人对改善居住或周边条件,提升老年生活品质的需求,无疑将成为推动老年住房消费的重要力量。

另一方面,在居住属性外,住房对老年群体同时也具有财产属性,是老年人维系家庭关系的重要纽带。中国老人有着较强的“家本位”观念,房产是他们给子女乃至孙子子女提供“代际支持”或者从子女那里获得“代际支持”的重要保障。

这种“代际支持”需求可能有多种表现形式,有为与子女就近

居住以便获得更多的子女照料慰藉或方便协助照料孙辈的,有为支持子女买房(婚房等)或其他事由提供资金的,所有这些“代际支持”需求都可能转化为老年人参与住房交易(换房或卖房变现的)的动因。

基于此,研究团队提出了老年住房交易“双驱动”模型。其一是“居住改善”,即因居住条件“适老化”水平不高所产生的住房改善意愿。该因素从本质上讲属于“养老驱动型”,根本目的是为了改善老年人自身居住条件(既包括居内条件,也包括周边环境及配套),提高养老品质,为此老人会选择购买适老化条件更好的住房,或者通过出售老房子,换购适合自己居住的新房子。

其二是“代际支持”,即传统家本位文化影响下老年人以住

室;而中青年群体买卖两居室的比重明显低于老年人。

整体来看,老年群体买房或卖房的户型面积要小于中青年群体,老年人买房在住房面积上选择70平方米~90平方米居多,且老年人选择购买50平方米~70平方米或50平方米以下面积住房的比例,明显高于中青年群体。

多数老年人买房仍在市中心或主城区,其中选择在市中心买房的比例略低于中青年群体,选择在非市中心但仍在主城区买房的比例要高出中青年群体7.1个百分点。老年人在城郊区买房的偏好较低,独居老人选择在市中心买房的比例明显更高。

从老年人出售房屋的区域来看,大多以市中心或非市中心的

房为纽带的“代际支持”意愿。该因素属于“代际驱动型”,在这里老年人的住房成为维系其与子女(及孙子子女)代际联系的纽带与保障。

受此驱动,一方面,老年人买房或换房往往是出于能够与子女就近居住以便得到子女更好的照料或帮助子女照料孙辈;另一方面,房产作为多数老年人最值钱的资产,卖房变现成为老年人支持子女买房(成家、换房、孩子上学等)或者给子女提供现金支持的主要手段。

问卷调查显示,超9成的老年人买房用于自己居住。在买房用于自己居住的老年人中,出于改善居住条件而买房的老年人最多,占比接近4成;改善住房周边配套(如生活、医疗或交通条件)的次之,约12%左右的老人为

主城区住房为主,占比均超过4成,其中出售市中心住房占比高出中青年群体近10个百分点。而中青年群体卖房区位以非市中心主城区居多。

老年人买房看重小区的交通便利和就医条件。就小区周边而言,老年群体与中青年群体均看重“交通及日常生活便利度”。不同的是,老年群体更看重小区周边就医条件、是否能与子女或亲友就近居住,选择“有大医院、就医近”“与子女或亲友离得近”的老年群体比例,较中青年群体分别高出29.4个、10.6个百分点。

老年人出售的住房更多流向了中青年群体,其中30岁及以下青年群体占比达到了29.7%,30岁以上至45岁中年人群占比最

高,达到了52.1%。

另外,受贷款政策以及老年群体观念影响,老年人全款买房的占比高达83.2%,高出中青年群体58.6个百分点。

老年群体买房首付资金主要来自个人积蓄、房产本金(卖房所得)的比例均超过4成,其中老年人以房产本金作为购房款的比例要显著高于中青年群体。老年人依靠子女(父母)支持支付首付款的比例略低于中青年群体,亲友借贷的比例略高于中青年群体。

在买房过程中,老年人中能做到独立决策的比例较中青年群体低5.9个百分点。老年人买房决策受子女影响较大,其次受配偶影响。中青年群体买房决策受父母或配偶影响相当。

点。相比之下,低龄老人对改善周边配套的需求更强。

“高龄和低龄老人在买卖房屋的动因上存在差异。”白晨带领的研究团队指出,“低龄老人由于行动能力尚可,换房时更注重小区周边生活便利度及医疗可及性;高龄老人由于行动相对困难,换房时往往更关注居住条件本身的改善,以及是否与子女就近居住,便于子女照料。”

研究团队也进一步强调,大城市老年人参与二手房交易呈现出明显的“二元驱动性”。“居住改善”型老年人,通过换房改善自己的居住及周边条件,住房成为宜居、安享晚年的保障;“代际支持”型老年人,卖房变现是为子女换房、支持孙辈教育,给子女分配财产以及偿还债务的重要(甚至是唯一)手段。