

房地产行业融资渠道收紧 现金流管理是重中之重

年底将至,为了完成销售目标,加快资金回流速度,大型房企已开始打折促销,中小型房企受限于资金链压力已经开始甩卖项目。融资渠道的收紧和市场的低迷,让房企不得不主动收缩投资战线,并力争向销售端要现金。

“说到房地产的融资,很多业内人士可能都有类似感受,近两年的融资渠道管控总体趋严,从各个来源获得资金的挑战性和难度加大。”日前,在 2019 年华夏房地产投融资高峰论坛上,建银国际董事总经理曾粤晖表示,据不完全统计,截至今年 10 月份,合同销售金额接近或者超过千亿元的房企已经有 30 家左右,而几家头部企业更是早在两三年前已跨入 5000 亿元以上的量级,由此产生的巨大资金需求是之前任何时候都无法比拟的。

融资渠道收紧是大趋势

“通常来讲,房企开发资金主要来源有自筹、境内外各种产品融资,以及来自其他各具特色的资金渠道。年期方面有短期、中期、长期。从项目维度看,前期拿地多通过信托、资管等非标融资,中期开发有开发贷、供应链金融产品助力,后期销售运营有住房按揭贷款等传统方式。此外,商业地产还会有经营性物业抵押贷款等融资选项。”曾粤晖表示,从公司维度来看,IPO 上市、基金、短中长期公私募债券、定向工具、资产证券化等都是可以采用的融资手段和方式。

一房企主管融资的管理层人士透露,今年以来,但凡能用到的融资渠道和融资工具,企业都会有所准备。“只要窗口期能利用上的,我们都会主动去利用,获取资金‘输血’。即使利率较高,也会选择借款。”

在三盛地产集团常务副总裁冯辉明看来,房地产融资环境体现在三个方面。“资本市场确实收缩了,发债及各种窗口目前阶段性关闭了,但还是有一些机会存在;在上半年,后端质押局部还可以做,但目前看,一些信托机构现在压力已经很大,总体来讲还会更大;在按揭贷款方面,上半年没有感受到按揭方面有控制,但 9 月底或者 10 月底已开始进行控制。所以,整体来看,房地产行业融资渠道收紧是大趋势。”

“市场每年都会发生一些新的变化,今年整个房地产行业运营情况也出现了一些新的变化,金融监管政策也提出了新的要求。总体来说,这两年尤其是今年以来对于房地产业务合规等金融监管政策要求越来越严,风险管控要求也越来越高。作为投向房地产主要的资金渠道之一,信托业面临着

新的转型与定位要求。”四川信托副总裁马振邦在论坛上表示,他们在一线拓展业务时会更多地关注企业的经营风险和现金流。在整体风险可控的环境下,杠杆率一定要降下来,也就是说,要把合规与风险管控放在第一位。

现金流管理是重中之重

事实上,在降杠杆的大势下,以及面临资金压力的情况下,众多房企开始越来越重视现金流管理。不少房企高管都曾表示,今年最看重的财务指标是现金流,重中之重是对现金流的管理,他们在尽力提升销售回款率。

“行业收跟放基本上是常态化的,而且收跟放的时间性周期会更短。”冯辉明表示,在这种情况下,要把握好经营节奏、投资节奏、融资节奏,降低经营风险,做好动态的压力测试和动态的资金管理。虽然每家企业可能都不一样,但是只要把握好节奏,就会有机会。

无独有偶,在弘阳集团董事长助理、资金管理中心总经理韩存磊看来,随着目前市场监管日益严苛,加之新监管杠杆政策的出台,致使现在资本市场上所有企业资金压力都非常大。在此背景下,规模较大或是增速较快的公司,首先要往高质量、稳步增长的方向努力,在相对比较成熟的发展行业中做深耕,聚焦主业,不太建议多元化发展;其次必须在内生方面控制好成本,加快现金流回流。

“做好现金流管理工作,对任何行业来说都非常重要,尤其是房地产行业,对资金依赖度高,对融资依赖度更高,同时还要加强负债端管理。”马振邦解释道。

(据《证券日报》)

