

从建好房子到建造“好房子” 房企“火拼”品质交付力

头部房企成“交付”核心力量,交付总量占比过半

“保交楼”对于稳定市场和信心恢复具有重大意义,也将成为企业能够赢得购房者、金融机构、政府等各方信任的核心能力。今年8月,住建部表示,“保交楼”工作顺利推进,项目复工和建设交付加快推进。截至8月初,全国“保交楼”专项借款项目总体复工率接近100%,累计完成住房交付超过165万套,首批专项借款项目住房交付率超过60%。另据经济日报12月中旬透露的数据,350万套“保交楼”

项目已实现交付超过268万套,交付率超过76%。

“保交楼”已然成为大部分房企的重点工作,且为了更好地促进市场信心恢复以及维护企业品牌公信力,不少房企将交付数据及项目交付进度等信息作为重点披露的内容。根据亿翰智库统计,在交付量的贡献上,头部企业占有主导地位,交付量排在第一位的企业,其交付总套数是第二名的2倍有余,交付总量最高的碧桂园,1-11

月已累计交付房屋50万套,累计交付面积约6043万平方米,交付套数是第二名的2.1倍,绝对值高出26万套。

从梯队的角度看,交付套数50强房企中,第一名的保利发展,交付套数占到50家企业的14%;而保利发展、碧桂园、中海地产、华润置地、绿城中国、招商蛇口、万科地产、中国金茂、华发股份、新希望地产这些TOP10企业的交付套数总量,则占比已经超过一半。

债务展期、引入伙伴,出险房企千方百计“保交楼”

已经出险的企业同样也在积极履行对业主的承诺,将重心投入交付工作中。其中,绿地集团前11月累计实现交付面积约2010万平方米,超20万套房。今年9月,绿地集团发布公告称,为了对保交付、稳民生等工作提供有力支撑,保持流动性合理充裕,公司全资子公司绿地全球投资有限公司对其发行的9只境外债券共计31.6亿美元进行了展期征求并获通过,展期期限

为四年。

成功“减负”的融创,据其官微披露,今年1-11月,融创已交付227个项目,合计约22.7万套房、3400万平方米,超过2022年全年交付。今年11月,在公告违约557天后,融创境外债务重组方案获高票通过,于2023年11月20日正式生效。至此,融创境内外整体约900亿元的债务风险宣告化解,并通过债转股的方式削减债务逾45亿美

元,缓解了短期到期债务的压力。

此外,今年9月,停牌179天后,旭辉控股终于迎来了复牌。前11月,旭辉集团累计在全国54座城市113个项目交付超过9.4万套。12月,旭辉以2.2057亿元的代价出售山东省德州市一住宅项目51%的股权并转让出售贷款,称出售事项收取的1.2亿元现金所得款项将用于山东地区其他项目的开发建设保交付。

跨入比拼交付力时代,“好房子”需“交付好生活”

“长期主义”成为行业价值底盘的当下,房企纷纷聚焦产品力,保证交付,优化服务,以此稳健企业持久的生命力。企业不仅把“交付”作为重要的目标贯彻,更在今年大有进阶的趋势,许多房企提出“品质交付”,不仅是“交付房子”,更是“交付生活”。

在力拼“好房子”的时代,行业内整个交付体系也越发成熟。保利发展的“4321交付体系”,要求项目提前6个月启动竣备工作,完成精装样板间联合验收工作;提前3个月,进行逐户验收及跟踪消项工作;提前2个月,启动交付大会,围绕集中交付,部署更为细致的工作;提前1个月,完成90%的交付准备工作。同时,保利发展总部对交付风险点进行专项督办,形成交付风险点动态责任清单,强化交付风险监督管理。

龙湖的“智交付”则强调以新交心,贯穿产品品质、产品颜值、智战科技、“一个龙湖”生态体系、交付体验、宜居空间、温度服务、常往常新、龙民尊享九大维度,提供多维场景服务;招商蛇口提出“质爱交付体系”,以保“质”施工、品“质”社区、优“质”体

验、高“质”服务为核心内容;金科集团的“心悦交付体系”,提出了“心悦服务”理念,制定了“心悦交付白皮书”,把交付从一次性的被动服务,升级为交付过程前、中、后三个时期,共计123项标准化服务动作的行动体系。

此外,“好房子”也是最近两年全国住房城乡建设工作会议里的高频词。在12月21日召开的全国住房城乡建设工作会议上,关于房地产领域,要重点关注其中一项工作任务,便是“完善工程建设标准,围绕建造好房子,发布住宅项目规范,从建筑层高、电梯、隔音、绿色、智能、无障碍等方面入手,提高住宅建设标准”。

易居研究院研究总监严跃进认为,“好房子”的提法越来越多,所以房企需要思考“何为好房子”“好房子的要素是什么”。“比如说疫情期间,居家生活时间增加,隔音差的问题,往往成为业主投诉和抱怨的来源点。这些问题此次被关注,恰是说明对一些住房质量差、居住体验差的积极反馈,也是后续住房市场要重点解决的内容。”

在行业身处深度调整期,其实已有不少房企把更多的关注点放在了产品本身,积极迭代升级产品体系,根据市场主流的需求,以适宜的产品打确定性的市场。据亿翰智库监测,在产品实际打造上,房企多加入科技、环保、绿色、节能等元素,注重生活空间场景打造;如约承诺兑现,按样板间或图纸1:1甚至超承诺兑现;透明施工,让业主随时可见项目的实际进展;服务到位,以高品质服务让购房者感受归家之喜。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉指出,目前存在的问题是一方面房子卖不动,库存积压,另一方面居民又买不到或租不到合适的房子,这是一种典型的供需错配。

在李宇嘉看来,“好房子”就是要摸清居民目前对于住房需求的新特点和新变化,通过供给侧结构性改革去满足。“住房规划和每一宗地在供应开发时,在盘活存量的时候,都应该去摸清需求的特点。好房子的新模式,迫切需要通过企业和城市来探索出可行的,可推广的路径。”

2023年“保交楼”依然是全行业关注的焦点,房企交付路上仍步履不停,保交楼进阶至“保品质交付”。在行业修复期,交付力成为影响业主购房的核心要素,也是展示房企兑现能力和开发经营能力的重要窗口。自去年7月底召开的中央政治局会议提出“保交楼、稳民生”的政策基调后,房企和社会各界形成合力,持续推进各地的“保交楼”进程,全国房屋竣工表现持续改善。国家统计局12月15日发布的《2023年1-11月份全国房地产市场基本情况》显示,1-11月份,房屋竣工面积65237万平方米,增长17.9%。其中,住宅竣工面积47581万平方米,增长18.5%。

■新快报记者 何璐诗

