



## 财经头条



龙湖北城天街  
资料图

# 提前还债 17 亿, 销售稳健增长 龙湖为何没出现 中年危机

在房企债务违约频发的当下,提前还款的龙湖集团控股有限公司(以下简称“龙湖”)成了一股“清流”。

8月14日,有消息称,龙湖已提前将17亿元款项拨入“48龙湖04”债券兑付专户,目前龙湖年内境内到期债务仅余11月到期的1.19亿元。另据媒体报道,龙湖2024年1月到期的153亿港元银团贷款,目前也已提前偿还72亿港元,其计划在年内全部提前偿还。

近日龙湖相关人士向记者确认了上述消息。

在龙湖的股东大会上,CEO陈序平曾提道:“今年开始,我们将围绕全集团经营性现金流为主这个目标前进,未来将不再依靠融资负债规模的增加去驱动公司业务增长,而是靠各个航道现金流回正驱动公司的增长。”

在这种经营思路指导下,龙湖一直致力于控制负债规模,认真对待每一笔债务的偿付。

实际上,这并非龙湖首次提前还款。

去年11月,龙湖曾经在10天之内发布了三次提前偿还债务的公告,包括两次银团贷款的还款以及一笔美元债的偿还,合计提前还款金额超100亿港元。

在去年末的一波集中偿付后,龙湖管理层透露,公司2023年内已无到期海外债务,年内整体到期债务规模可控,且在手现金充裕,现金短债笔也处于行业高位。

提前还了境外债的同时,龙湖也在抓境内债的兑付。今年7月底至8月中旬,龙湖曾连续兑付5笔境内债,合计规模达到83.7亿元。

“能提前还款说明龙湖的自营现金流是充分的。龙湖的优势在于,虽然主业是房地产开发,但旗下商业、长租公寓都能为其贡献稳定现金流,缓解了资金压力。”在一位华东房企证券部人士看来,龙湖提前还贷,更重要的是安抚投资者,给予其信心,避免受牵

连发生风险挤兑事件。

近期,房地产行业暴雷不断,在恒大自曝超万亿元负债后,曾多年蝉联行业第一的碧桂园也出现了流动性困难。

接二连三的负面事件让投资者对房地产行业的信心再次跌至谷底。在此情况下,龙湖宣布提前还款,是在给予投资者信心,给予行业信心。

在提前还了17亿元债务后,龙湖年内境内到期债务仅余1.19亿元。这样一来,龙湖可以将更多的精力投入到公司的正常经营中。8月10日,龙湖披露了今年前7月的销售业绩。

数据显示:今年前7月,龙湖实现合同销售额1101.2亿元,同比增长5.8%,合同销售面积达659.4万平方米。同期,集团实现经营性收入约152.4亿元,同比增长10.1%,其中运营收入约77.5亿元、服务收入约74.9亿元。

销售稳健增长的同时,龙湖也在高能级城市储备土地。今年前7月,龙湖共拿地21块,主要分布在深圳、上海、广州、成都、杭州、苏州等一线及强二线城市,拿地总建筑面积217.8万平方米,权益地价达176.5亿元。

销售业绩承压导致现金流出现阶段性困难,这是当前多数房企,尤其是民营房企可能遇到的问题。一位TOP10大型央企华东区域员工坦言:“今年销售压力特别大,外界都以为我们业绩好,但实际上,我们日子也不好过。”

中央已经意识到房地产行业当前遇到的困难。日前,中央政治局会议指出,我国房地产市场供求关系发生重大变化,应适时调整优化房地产政策,因城施策用好政策工具箱,更好满足居民刚性和改善性住房需求,促进房地产市场平稳健康发展。

在政策的倾斜下,龙湖表示,将继续聚集高能级城市,通过产品的持续提升,推进高质量发展。

据中国房地产报

## 纵深

### 龙湖成为清流有三大“法宝”

房地产市场目前总体处于调整阶段,部分龙头房企的债务风险有所暴露。在债务违约甚至退市房企仍在增加的背景下,龙湖提前还债17亿元的消息为行业带来了不一样的声音。

销售稳健、融资通畅、有充裕流动性、偿债能力较强,龙湖集团成功为行业注入了一剂“强心针”。已经三十岁的龙湖,为何没有遭遇“中年危机”,反而能成为穿越周期的“标准样本”?

#### 高度财务自律

在波动的市场环境下,“高杠杆”蕴含着巨大的金融风险,“确定性”是寻找高价值企业的关键,而像龙湖这样高度财务自律的企业,在“确定性”方面表现更优。

第一,在融资上,龙湖一直十分谨慎。多年以来,龙湖不做高息融资,也不接触前融、非标、资管计划、影子银行等融资方式。

第二,多年来财务自律,使得其债务压力也相对较小。截至2022年末,龙湖集团平均借贷成本持续保持低位4.1%,在手现金726.2亿元,现金短债比3.52倍,净负债率为58.1%,连续7年稳居“三道红线”绿档。

第三,龙湖非常注意控制海外债的风险。不仅在2022年相继提前偿还银团贷、美元债等,还已全部赎回于2023年到期的3亿美元优先票据,因此在2023年内龙湖已无到期境外债。此外,龙湖还为外币债务提前做好了掉期处理,掉期比例为98%,基本规避了汇率风险。

#### 量与质“双升”

数据显示,2023年1-7月,龙湖累计实现合同销售额为1101.2亿元,同比增长5.8%。

龙湖能在行业深度调整的背景下实现业绩稳中有增,依仗的绝不仅仅是财务自

律,更多的是来自于其持续提升的产品力。

首先,龙湖集团秉持“以新交心”的理念,今年上半年在全国37座城市的84个项目,共计交付约6.2万套品质住宅。

其次,龙湖一直在积极进行土地储备,截至今年7月底,龙湖已经累计获取了21宗地块。从短期来看,这将为龙湖保持合理利润率提供基础,为公司高质量发展增添动能;从长期来看,也为下一轮周期发展提前做好准备了。

最后,龙湖坚持站在用户的角度,精心打磨每一个细节。

极致的产品追求,推动“量”“质”双升,这是龙湖穿越周期的底气,也为其再次引领行业产品跃升带来可能。

#### 长期主义样本

如今,中国房地产行业处于政策调整和市场转型的关键时期,在需求提振和政策红利的双重作用下,可以预见到市场信心将得到缓慢的恢复,可这场危机也让市场意识到传统优势增长潜力终将见顶。

龙湖显然更早意识到了这一点,开始对自身的业务进行梳理和重构,形成了“1+2+2”的新格局。所谓“1+2+2”指的是一个开发航道:地产开发;两个运营航道:商业投资、长租公寓;两个服务航道:物业管理、智慧营造。运营航道和服务航道可以被分别看作是龙湖集团的第二、三曲线,目前龙湖在这一方面已经取得了一些成绩。

第一曲线稳健上升,第二、三曲线逐渐跑通,三条曲线相融并进汇聚成的“一个龙湖”生态体系,龙湖以多元化、高品质的产品与服务,实现了高效协同与相互促进的正向循环,令龙湖得以不断丰富业务生态,在提振业绩的同时,还将成功助力估值释放。

未来,当行业跨过结构调整进入新周期后,迎接龙湖的或许将是一个全新的高度。据功夫财经