

链家在北京一区域探索“双佣”收费模式 或打破房产在途连环单交易僵局

■本报记者 王丽新

7月14日,有消息称北京链家在北苑区域推行中介收费“双佣”模式,由原来的买家单边支付2.7%改为卖家承担1%、买家承担1.7%。

对此,链家北苑大区相关负责人向《证券日报》记者表示,今年5月份开始,链家北苑区域门店酝酿和试行了“双佣”模式,即买卖双方分担中介费。“双佣”并非强制,而是依据卖方意愿,着急换房的卖方特别是连环单卖方愿意

承担一部分中介费,推进房产交易快速达成。

这对业主而言,相当于变相降价,但倘若不愿承担中介费,很可能有更大的损失。因为当下北京二手房市场中存在不少“一卖一”的在途连环单交易,如果再不抓紧完成买卖交易,部分业主可能会承担几十万元的违约金。在这一市场环境下,双边收佣模式能尽快打开连环单交易陷入僵局的困境。

“目前已经有不少成功成交

的案例。”链家北苑大区相关负责人表示,卖方愿意分担中介费的主要原因是希望加快房产交易的速度。对于连环单交易的卖方,如果上一套房子卖不出去,可能会影响到下一套房子的首付无法到账从而导致违约风险。在这种情况下,有业主愿意承担部分中介费,促使房子尽快成交。当业主愿意承担一部分中介费,也让观望状态下的买房人不再犹豫,提前达成交易。

“试行双边收佣对激活成交的

效果显著。”链家北苑大区相关负责人表示,北苑大区不仅激活了本区域的交易,也让一些考虑外区域买卖交易的客户选择在北苑大区成交。

那么,链家为什么选择在北京北苑区域率先试行双边收佣模式?对此,链家北苑大区相关负责人表示,主要原因有三个:一是北苑区域的二手房以总价750万元左右的商品房为主,房源挂牌超过1000套,市场交易体量不小;二是北苑区域居住了不少创业

者、生意人,他们对于新生事物的接受程度较高,能够接受付费推动房屋交易的新模式;三是北苑区域近50%的客户是“买一卖一”的连环单交易,连环单卖方推进房产交易快速达成意愿较高。

“挂牌量增加,购房者地位上升、买家强势的情况下,推行‘双佣’就更成熟,更有市场基础。”易居研究院研究总监严跃进向《证券日报》记者表示,对当下市场而言,双边收佣模式有助于破解在途连环单困局,促成交易尽快达成。

多家公募基金发布 下半年投资“藏宝图” 权益资产已具备较好配置性价比

■本报记者 王思文

近日,A股三大指数在集体走强后持续震荡调整。在此时点,博时基金、平安基金、泉果基金等多家公募基金公司发布的2023年中期策略观点普遍对下半年投资保持较为乐观的看法,认为权益资产已具备较好的配置性价比。

泉果基金向记者表示:“近期市场出现了两个积极信号:一是国内经济形势预期向好,相关政策的逐步出台对于经济企稳回升有比较明显的作用。二是人民币资产的吸引力和外资参与度或提升。这两个信号对于整体市场而言是边际向好的,尤其是基金和北向资金持仓比较多、国际化程度比较高的企业。”

事实上,站在当前时点,不少基金公司认为市场整体风险或已得到一定释放。据民生加银基金向记者提供的数据显示,截至2023年6月26日,沪深300风险溢价率为3.2倍,市场风险偏好的显著提升,传递出投资者对后市或许正在酝酿着较为积极的预期。

从权益资产的投资机会来看,广发基金资产配置部总经理杨喆对记者表示,下半年,在国内经济复苏的趋势下,企业盈利有望逐步修复,权益资产具备较好的配置性价比。

华夏基金相关人士对记者分析称:“当前市场仍处于底部区域,今年下半年盈利上行、剩余流动性下行,基于景气复苏的判断,我们对下半年的投资展望较为乐观。”

从投资风格上看,华夏基金认为,市场或以成长为为主线,兼顾周期与低估值。“在景气投资策略的判断中,我们认为当前处于景气投资退潮期尾声,仍以反转投资和主题投资为主要阶段,但是成长产业投资的特征将逐渐增强。”

平安基金对记者表示,下半年A股成长风格有望相对占优,从自上而下视角来看,国内经济仍处于复苏大趋势的磨底期,顺周期板块仍受到“弱预期”或“弱现实”的反复压制,而成长板块自身与经济周期关联度相对较低,具备一定的脱敏属性,更加受益于“弱复苏+低波动”的宏观环境。此外,持续稳健的货币政策也为成长风格的估值抬升营造了环境利好。

展望下半年的投资机会,华南地区一家公募投资总监对记者表示:“我们认为下半年‘中特估’或进入阶段性获利调整的阶段,资金可能有所流出,而估值与基本面严重背离的成长股有机会再度获得资金青睐。”

具体到各个板块的投资机会来看,上半年持续热门的科技板块仍是市场讨论的焦点。西部利得权益投资总监何奇对《证券日报》记者表示:“上半年以AI为主的科技行情可能是第一阶段,这个阶段的特点是主题投资,而下半年国内大模型商业化运用有望落地。”

博时基金董事总经理兼研一体化总监曾鹏也认为,科技板块投资仍是贯穿全年的主线。他表示人工智能提升了半导体周期复苏斜率,半导体国产化正影响中国人工智能发展节奏。

对于近期市场十分关注的新能源板块,杨喆认为:“对比海外来看,我国新能源产业链估值仍有提升空间。对于新能源、医药这些长期赛道来说,目前估值处于相对安全的位置,板块基本面边际改善。”

“我们仍建议投资者进行均衡配置。”杨喆进一步表示:“今年上半年市场呈现风格轮动和板块分化的特征,下半年这种特征仍可能延续。我们在组合管理过程中更倾向于均衡的风格,聚焦各个风格中的优势基金,进行均衡的配置,从而增强组合抗风险的能力和市场的适应性。”

违规办理商业用房贷款 两家银行被监管部门开罚单

■本报记者 杨洁

近日,两家银行因违规办理商业用房假按揭、假首付贷款、零首付贷款行为被监管部门开罚单。

据国家金融监督管理总局官网7月11日发布的行政处罚信息显示,某股份制银行萍乡分行因向未竣工验收的商业用房发放假按揭、假首付贷款的违法行为,被萍乡银保监局罚款50万元;同日,因“重大关联交易未按规定进行审查审批;违规发放零首付商业用房购房贷款”黔南银保监局对当地某农商行作出50万元罚款的处罚。

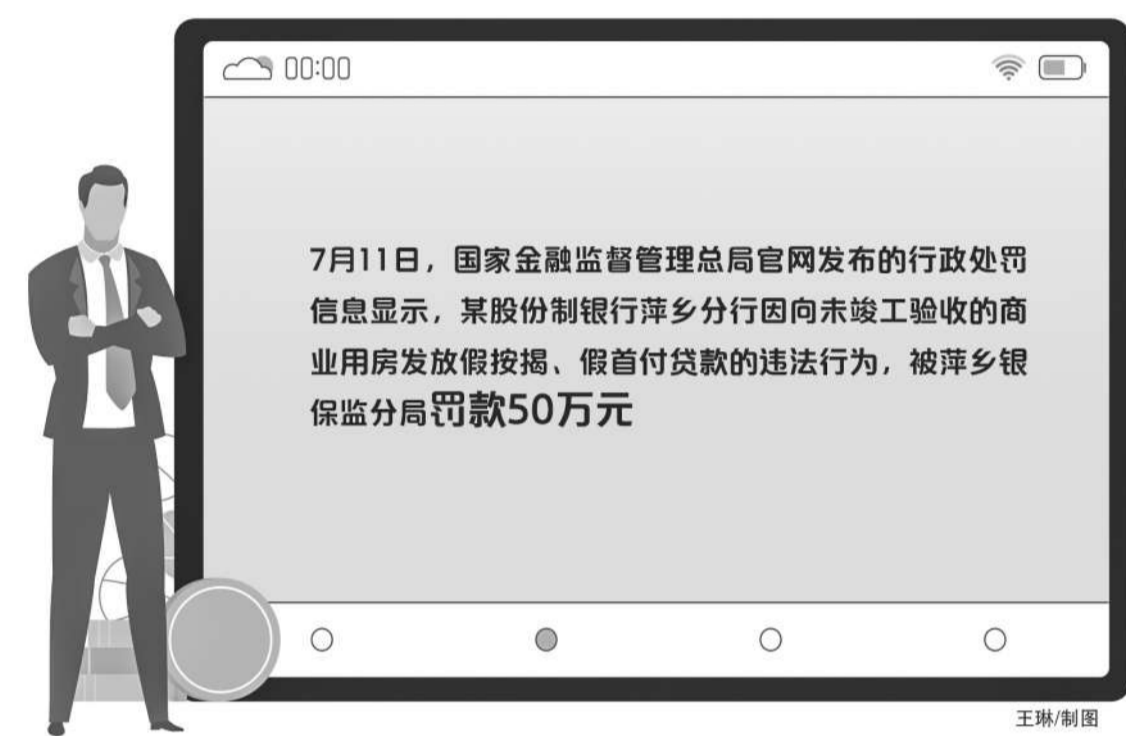
“商业用房贷款是指商业银行向购买各类型商业用房的自然人发放的贷款。一般而言,商业用房贷款首付比例不低于五成,且需要在商业用房竣工之后发放。与一般的个人住房贷款相比,商业用房贷款风险更高,因此适用相对较高的首付比例和放款条件。”招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼对《证券日报》表示。

“由于商业用房交易总量占比小,因此相关的假按揭、假首付贷款案例也相对较少,但此类现象依然对楼市有较大的危害性。”58安居客研究院院长张波对《证券日

报》记者表示,商业用房大致有两类购房需求,一是商住类用途,商业产权证但用于居住,对这类群体的影响和住宅类似,会导致购房门槛降低,但实际上零首付贷款购房后期要支付的利息和月供则会增多,此类期限错配,存在潜在流动性风险。二是纯投资性商业,通过零首付贷款、假首付贷款导致大量资金违规流入楼市,将会放大按揭贷款风险,容易导致房地产市场风险隐患上升。

北京金诉律师事务所主任王玉臣对《证券日报》记者表示,利用贷款购买的商业用房应为已竣工验收的房屋,在现实生活中,若向未竣工验收的商业用房发放贷款,这就会直接导致相关按揭贷款过早流入楼市,若预售资金(包括按揭贷款)监管不严,出现开发商转移预售资金挪作他用的情况,将不利于楼市的健康稳定发展。

董希淼认为,对银行来说,出现假首付贷款、假按揭情况,将可能增加商业用房贷款风险,影响信贷资产质量。对房地产市场来说,信贷资金违规流入,可能放大企业杠杆,增加经营风险。监管部门对相关违规行为进行处罚,有助于银行树立审慎经营理念,



依法合规发展业务,更有效防控信用风险,促进房地产市场健康平稳发展。

事实上,今年以来,多地金融监管部门也相继发布提示。例如,浙江银保监局5月份发布提示称,消费者要高度警惕,谨慎

防范“零首付购房”陷阱,依法合规申贷。

谈及后续如何避免类似情况发生,张波表示,一方面,购房者要增强资金安全意识。通过正规金融机构办理资金业务,不轻信不合法的所谓代理机构,同时根据自身

能力合理借贷,建立起合法贷款内心意识,抵制套取银行资金的行为。另一方面,商业银行要强化内控,持续完善风险防控机制,严格审核借款人资质,避免产生违规借贷,并做好贷后资金的流向监管,确保贷款不被挪用。

问询函回复难产两月有余 *ST皇台称相关工作正推进处理中

■本报记者 贺俊 见习记者 李静

距离收到深圳证券交易所《关于对甘肃皇台酒业股份有限公司2022年年报的问询函》(以下简称《问询函》)已两个多月,*ST皇台至今尚未披露回复公告。

对于为何迟迟不回复《问询函》内容?《证券日报》记者以投资者身份致电*ST皇台方面,其证券部相关负责人表示,《问询函》中的问题还在推进处理当中,请耐心等待。

上正恒泰律师事务所合伙人李备战对《证券日报》记者表示,*ST皇台延迟两个多月仍未回复交易所《问询函》,不太合乎常理。根据《上市规则》及相关自律监管指引的规定,上市公司应当认真对待交易所对其定期报告的事后审查意见,按期回复交易所的问询,如需披露更正或者补充公告并修改定期报告的,公司应当在履行相应程序后及时公告。对于未按要求在规定的期限内回复交易所问询,或者问询答复中存在虚假记载、误导性陈述或者重

大遗漏的,交易所采取监管措施,情节严重的,交易所可以对其予以纪律处分。

业绩真实性存疑?

据了解,*ST皇台于2023年5月8日收到深圳证券交易所《问询函》,要求公司就相关问题做出书面说明,并在2023年5月22日前将有关说明材料报送深圳证券交易所并对外披露。

5月23日,*ST皇台发布关于延期回复问询函的公告,称已向深圳证券交易所申请,公司将延期回复问询函。但如今距离《问询函》发布已经两个多月过去了,*ST皇台依旧没有回复。

据了解,《问询函》就*ST皇台去年季节性收入分布与往年差异较大、直销(含团购)模式毛利率大幅增收、经销模式是否存在虚增收入、存货跌价准备转回或转销金额较高等方面发出问询,并要求说明是否存在通过跨期确认收入、少计费用或跨期调节存货跌价准备、收入应当扣除而未扣除等方式规避

股票终止上市的情形。

财报显示,2022年,*ST皇台实现营业收入1.36亿元,同比增长49.77%;归母净利润为735.61万元,同比增长154.27%。对于业绩的大增,公司此前解释称,公司实现与行业同步增长的目标,公司较同行业可比公司营收规模小、基数低,相比之下公司业绩增长幅度较大。

透视*ST皇台2022年四个季度的财务指标,《证券日报》记者发现,*ST皇台四个季度营业收入占全年营业收入分布相当均衡。财报显示,*ST皇台一季度至四季度实现的营业收入分别占全年营业收入的24.79%、26.96%、24.44%和23.81%。然而,这与白酒的市场规律相悖。

“白酒有一定的生产与销售周期,季节消费特征明显,下半年与春节期间往往是销售旺季,俗话叫做‘淡季做市场,旺季做销量’。”白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞对《证券日报》记者表示,但是考虑到*ST皇台的特殊情况,整体销售体量较小,渠道单一,并且原酒销售占比较大,但是数据如此平均确实让人费解。

“*ST皇台的业绩报表不太符合白酒业的淡旺季的特征。”白酒行业分析师、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青在接受《证券日报》采访时称,白酒行业在中秋节和春节是销售旺季,也就是在第四季度和第一季度横跨春节的这个状态可能占到全年销售额的70%以上。但是*ST皇台呈现给公众的业绩报表显然和白酒行业的惯例不符。

被问是否存在虚增收入情形

资料显示,2000年*ST皇台挂牌上市,曾先后于2002年、2009年、2015年、2018年、2022年五次“披星戴帽”,四度保壳成功,因此也被业内戏称为A股“不死鸟”。2021年,*ST皇台因营收不足1亿元,扣非净利润亏损1355.48万元,又于2022年4月29日被实施退市风险警示。

2022年是*ST皇台保壳的关键年,当年公司整体业绩表现亮点。分季度来看,一季度至四季度,*ST皇台净利润分别增长136.61%、117.99%、115.94%、25.06%。

此外,从渠道来看,经销商为

*ST皇台的业绩增长提供了巨大帮助。财报显示,*ST皇台销售模式主要分为直销(含团购)和经销模式。2022年,直销(含团购)模式贡献收入3929.69万元,同比减少20.69%,毛利率70.87%,同比增加10.36%。但经销模式的销售额增132.29%至9364.04万元,对收入占比提升24.38个百分点至68.64%。

财报显示,2022年末*ST皇台经销商数量合计149个,同比净增加65个,主要为甘肃其余地区及外省经销商。而*ST皇台采取的是先款后货的经销方式,即经销商打款后公司根据需求安排生产发货,经销商负责自己所辖区域的产品销售。但报告期末,*ST皇台合同负债仅224.94万元,同比减少79.49%。

对此,深交所要求*ST皇台分析说明公司报告期内经销模式营业收入同比变化的原因及合理性,相关收入确认是否合理合规,是否存在虚增收入的情形,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定。

上半年量化私募业绩亮眼 指数增强产品受关注

■本报记者 王宁 见习记者 方凌晨

私募排排网公布的最新数据显示,随着市场活跃度回升,上半年,不少量化私募持续开发和丰富底层因子、提升策略迭代效率,其旗下多数量化多头产品上半年获得超额正收益,其中,指数增强产品收益表现突出。

从私募排排网的私募策略指数来看,受益于6月份主要股指的上涨,量化多头产品6月份整体收益率为正,其中以中证1000指增表现最佳。

而从上半年绝对收益情况来看,量化多头策略整体取得了5.41%的绝对收益。其中,细分策略方面,中证1000指增表现最佳,取得了11.42%的绝对收益,产品线拥挤、竞争较为激烈的中证500指增次之,取得了7.18%的绝对收益;而量化选股居于第三,取得了3.97%的绝对收益。

从超额收益方面来看,截至6月末,产品规模在500万元以上并在私募排排网有相关业绩披露的量化多头产品中,有50只产品取得了15%以上的超额收益;110只产品取得了10%至15%的超额收益;超过650只产品取得了10%以下的超额正收益。

具体到细分策略方面,作为量化私募核心竞争赛道中的中证500指增表现突出,6月份正超额收益产品(以下简称“正超额”)占比达99.21%,上半年正超额占比达95.24%;量化私募越来越重视的中证1000指增,6月份正超额占比达96.99%,上半年正超额占比达94.57%;此外,量化选股策略6月份和上半年正超额占比均不及90%,业绩分化较大。

对于量化私募在全市场量化选股产品线的布局,海南世纪前沿私募认为,无论是量化选股还是指增产品,这些量化多头策略产品线的底层模型框架是相通的。产品线差异化主要是满足不同投资者的风险偏好,本质是在同一套模型基础上通过不同的参数组合,做不同的选股限制,以及选择是否采取对冲策略等构建产品线。

与此同时,量化公募基金产品今年以来也取得了不错的收益。据Wind资讯数据统计,截至7月14日,超六成量化基金年内收益率为正。

阳光财险聚焦绿色保险 助力建筑行业低碳转型

近年来,在“绿水青山就是金山银山”的理念下,国家大力提倡“绿色金融”产品,绿色保险是绿色金融的重要组成部分,是实现“双碳”目标的重要风险管理手段。有助于可持续发展,减少能耗,提升能源利用效率的保险产品都可以被称作绿色保险。

我国建筑行业碳排放约占全国排放总量的50%,对绿色保险具有极大的需求。2022年3月

份,住房和城乡建设部印发了《“十四五”建筑节能与绿色建筑发展规划》,提出加快绿色金融产品创新步伐,强化绿色保险支持。同年6月份,原银保监会印发《银行业保险业绿色金融指引》,强调保险机构应当支持重点行业和领域实施清洁生产,落实碳排放政策要求。

为全方位支持低碳经济发展,助力“双碳”战略目标,阳光财险推

出绿色建筑性能及建筑节能能效保险。6月26日,阳光财险的首单绿色建筑性能及建筑节能能效保险在浙江地区落地,为阳光财险支持建筑领域“双碳”战略提供了实践样本。

本次项目共为杭州3家房地产开发企业的30万平方米建筑提供了二星级绿色建筑标准风险保障,在项目竣工后,如果申请绿色建筑评价标准未达到二星级或出现

偏差,按合同约定,阳光财险将提供绿色改造补偿,以确保项目最终达到二星标准,助力绿色低碳目标的达成。

阳光财险不仅能为致力于打造绿色建筑的房地产企业提供绿色建筑性能及建筑节能能效保险,公司还与中国建筑科学院合作,作为第三方绿色建筑咨询公司,为客户提供项目设计、建造、评定等各节点审查服务,为客户提供全流程

绿色金融保障。

未来,阳光财险将加大在绿色保险产品领域的研发力度,不仅在环境污染责任险、森林草原保险、气象指数保险、巨灾保险等传统险种上持续发力;同时在绿色能源、绿色交通、绿色建筑、绿色技术等创新险种上不断加码,努力创新,服务客户,为国家“双碳”战略目标的达成贡献阳光力量。

(CIS)