

广州多区放宽购房条件 限购松绑进入一线城市

■本报记者 许洁
见习记者 陈潇

9月20日,广州市人民政府办公厅发布《关于优化我市房地产市场平稳健康发展政策的通知》,提出了调整住房限购政策实施区域范围、二手房增值税免征期“5年改2年”等政策。

镜鉴咨询创始人张宏伟向《证券日报》记者表示,广州成为年内第一个部分放宽购房条件的一线城市。从政策内容来看,有助于增加在核心主城区购房群体基数,释放越秀、海珠、天河等地区改善性住房需求,同时也有利于番禺、黄埔等地区刚性购房群体。

具体来看,广州将住房限购政策调整为,在越秀、海珠、荔湾、天河、白云(不含江高镇、太和镇、人和镇、钟落潭镇)、南沙等区购买住房的,本市户籍居民家庭限购2套住房;非本市

户籍居民家庭能提供购房之日前2年在本市连续缴纳个人所得税缴纳证明或社会保险证明的,限购1套住房。

此外,将越秀、海珠、荔湾、天河、白云、黄埔、番禺、南沙、增城等区个人销售住房增值税免征年限从5年调整为2年。

对此,广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对《证券日报》记者表示,二手房增值税免征期“5年改2年”,非户籍人口首套房购置纳税社保年限从5年收缩至2年,旨在促进商品房流通和循环,更好地满足新市民、年轻人、外来人口扎根广州市的诉求。

中指研究院广州分院研究主管陈雪强向《证券日报》记者表示,从广州限购优化政策来看,短期内将带动部分区域成交量明显上升。同时将整体提振广州房地产市场活跃度及购房信心,进一步激发市场需

求的释放。

“目前,各大城市住房需求转向改善性需求,广州换房需求也比较大,同时,广州外来人口多,刚需规模较大,呈现出刚需和改善齐头并进的态势。”李宇嘉表示,增值税免征期“5年改2年”的目的,就是为了降低交易环节成本,促进“卖一买一”的顺畅,既满足刚需,也疏通换房需求,确保刚需和改善、新房和二手房房的良性循环。

张宏伟表示,广州二手房交易增值税免征年限从5年改为2年,配合“认房不认贷”、首付比例降低等措施,成为一线城市,强二线城市激活改善需求的有效手段,预计后续更多的一、二线城市会普遍落地类似政策“组合拳”。

在易居研究院研究总监严跃进看来,此次广州放松限购政策,信号意义非常强。严跃进表示,此前,南京、武汉等城市全面放松限购政策,

此次广州开始放宽也就意味着限购政策开始进入到一线城市。

据合富研究院统计的数据显示,自8月底多地“认房不认贷”等新政发布以来的三周,广州新房市场的成交量增长幅度分别为15%、6%、-6%。

中指研究院调查的数据显示,新政之后,广州的购房意愿、价格上涨预期均不及北京、上海。

此外,有数据显示,截至目前,广州市新房市场交易连续5个月下跌。克而瑞统计的新盘去化率8月份只有9%。

在李宇嘉看来,广州迫切需要发布新的政策以提振市场情绪,避免市场下行形成负反馈循环,防止其对旧改、投资、消费等基本形成明显拖累。

“此次一揽子政策更意在托底,稳定市场预期,避免大幅下行,预计年内剩余4个月广州商品房市场会从持续下滑逐渐转入到企稳的走势。”李宇嘉如是称。

碧桂园9笔境内债展期获通过 涉及资金近150亿元

■本报记者 许洁
见习记者 陈潇

短短一个月时间,碧桂园9笔境内债展期事项“靴子落地”。

9月20日,有接近碧桂园人士向《证券日报》记者透露,碧桂园第一批9只债券的展期已全部获得通过,这批债券为境内债,展期时间均为3年。

据了解,碧桂园境内债券自8月14日停牌后,“16碧园05”率先于8月18日公告展期方案并于9月1日获得债券持有人会议表决通过,其余8笔债券于9月4日公告展期方案,并于9月11日、9月12日、9月18日陆续获得债券持有人会议表决通过。

总体来看,上述9笔境内债涉及金额近150亿元,展期方案大体一致,即延期3年,本金分六期、七期支付。

“近期房地产政策利好频出,市场出现积极表现,金融机构信心提升,加速了境内债展期顺利完成。”中指研究院企业研究总监刘水向《证券日报》记者表示。

“一个月左右的时间9笔债券展期均获得通过,体现了碧桂园积极化解债务的决心,更传递出投资者对碧桂园当前困境的理解与支持、市场对公司未来发展的信心。”接近碧桂园的人士称,公司高效地完成债务展期,解决了短期的流动性压力,获得了恢复经营的时间和空间。

据了解,此次碧桂园将境内债券统筹考虑制定方案,不仅化解了9月份即期到期债券的风险,也将2024年到期债券纳入考量,制定了一揽子方案。

对此,上述接近碧桂园的人士表

示,在过往展期案例中,如果每只债券都单独展期,公司会一直疲于应对展期谈判,经营难以恢复正常,同时每期债券的条款和增信资源可能会有差异,对投资者来说不公平。此次这种整体统筹的安排获得了市场机构的认可,体现了公司负责任的态度。

多位业内人士向《证券日报》记者表示,对碧桂园来说,此次不仅大幅度缓解短期债务到期压力,让公司未来很长一段时间可以专注于经营,避免疲于应付应付债券谈判。同时也有助于碧桂园将宝贵的现金资源用于各个项目的开发建设,集中资源全力落实“保交楼、保民生、保稳定”的目标任务,进入到相对良性的发展循环中。

据碧桂园官微9月20日消息显示,截至2023年9月15日,碧桂园年

内累计交付房屋共38.1万套,累计交付面积约4686万平方米,交付项目涉及31个省市区、231个城市,部分项目实现提前交付。

刘水表示,“保交楼”涉及千家万户,是房地产行业发展的起点也是底线。各地政府把保交楼作为房地产行业的头等事项,这也是房企经营的重点。

诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪向《证券日报》记者表示,政策支持之下,房企化债工作逐步向好,房企整体统筹的安排更容易获得市场机构的认可。此外,“保交楼”逐渐成为房企财务、稳回款、稳经营的重要保障手段,能够加速企业已售未结转项目的资金回笼;同时还一定程度上夯实了企业的交付信用,助力企业可持续发展。

华为提出全面智能化战略

■本报记者 贾丽

9月20日,第八届华为全联接大会正式举行,AI是此次会议重点议题之一。华为副董事长、轮值董事长、CFO孟晚舟在会上表示,AI发展正在跨越拐点,为了抓住这一历史性的战略机遇,华为提出全面智能化战略,使能百模千态。到目前为止,华为在全球部署了84个可用区,聚合了全球4.2万家合作伙伴,500万开发者,服务了300万家企业。

对于如何落地智能化战略,孟晚舟称,华为将致力于打造中国坚实的算力底座,并通过算力底座、AI平台、开发工具的开放,支持大模型在智能化时代的“百花齐放”。同时,华为将持续深耕根技术,坚持硬件开放、软件开源,与产业合作伙伴一道发展产业和生态联盟、人才联盟,构筑繁荣的算力生态。

与此同时,华为将充分运用军团力量,推动全面智能化战略落地。华为常务董事、ICT基础设施业务管理委员会主任、企业BG总裁汪涛表示,华为军团将全力支持千行万业的智能化转型。此次华为基于最新发布的行业智能化参考架构,正式发布金融、政务、制造等九大行业智能化解决方案,联合伙伴共推AI与行业场景深度融合。

汪涛透露,华为目前通过行业军团化运作,广泛联合业内伙伴,已经面向城市、金融、交通、制造等20多个行业打

造了200多个智能化解决方案,并在一系列的智能化项目中得到了应用。

“华为提出智能化战略,将带动产业链跃迁蝶变,智能化在各行业全速渗透、产业规模扩张。”华为MVP刘超在接受《证券日报》记者采访时表示,华为在AI算力底座布局将具体围绕ESG、昇腾AI等开展。这些技术升级将带动工业互联网、机器人等应用和产业规模化提速。

从此次会议可见,华为生态圈再度扩容。

据了解,软通动力、超图软件、拓维信息、东方通、立昂技术、绿盟科技等上市公司均是华为的合作伙伴或参会方。

多个上市公司积极回应此次大会,并在现场竞相“秀肌肉”。万兴科技表示,公司受邀参加大会,将与业界探讨AIGC时代数字人、视频创意应用等的升级落地。目前公司已加入华为鲲鹏凌云合作伙伴计划。

连续七年参会的拓维信息表示,公司基于人工智能、开源鸿蒙等基础软硬件根技术,打造软硬一体的数智化产品。

“华为正在加速行业智能化的基础平台建设,这将合理带动算力+AI+应用的系统推进,华为产业链上市公司有望率先受益,并推动算力、大模型等相关智能产业加速,打开数万亿元以上的规模空间。”上海市人工智能学会秘书长汪镭对《证券日报》记者表示。

(上接A1版)

ESG信披比例提升 披露指引呼之欲出

作为中国经济的优秀代表,以及绿色金融的参与者与受益者,上市公司积极落实绿色发展理念,提高ESG信息披露水平。

2023年6月份,中国上市公司协会发布的《中国上市公司2022年发展统计报告》显示,2022年上市公司ESG信息披露比例进一步提升。逾1700家公司单独编制并发布2022年ESG相关报告,占比34%,家数较去年大幅增加。A+H公司、央企控股公司,主板上市公司发布率领先,银行、非银金融等行业ESG相关报告发布率超80%。

据悉,在绿色发展方面,上市公司一方面积极落实绿色发展理念,推动“双碳”目标愿景实现。如顺丰控股、中国建筑、宝钢股份、洛阳钼业、中集集团等根据自身发展情况量身打造内部碳排放管理平台,对公司的碳排放情况进行管理和监测;另一方面,上市公司建立健全ESG制度体系与管理架构,提高ESG管理水平。如中国石油、中国海油、中国国航等公司均明确董事会是ESG事务的最高负责及决策机构,将ESG提到战略高度。

“ESG作为一种重要投资理念、评价方式和企业行动指南,已成为国际共识。”盘古智库高级研究员吴琦对《证券日报》记者表示,ESG与企业财务绩效之间呈现正相关关系,越来越多的上市公司为了追求财务绩效而自发选择进行ESG实践。

与此同时,上市公司可持续发展披露规则正在起草中,ESG信息披露将迎来统一标准,从而促进ESG投资发展。

9月7日,在第二届可持续投融资(ESG)与自贸港建设论坛上,证监会上市部副主任郭俊表示,证监会正结合市场诉求,指导沪深交易所研究起草上市公司可持续发展披露指引。

深交所投教专栏

主板投资入市手册(二十六): 异常交易实时监控(六)

1.深交所如何对主板股票交易实施自律管理?

答:投资者在主板股票交易中实施异常交易行为的,深交所将按照《交易规则》《深圳证券交易所自律监管措施和纪律处分实施办法》等规定采取以下自律监管措施:

(1)口头警示;(2)书面警示;(3)约见谈话;(4)将证券账户列入重点监控账户;(5)要求投资者提交合规交易承诺书;(6)盘中暂停当日交易;(7)盘中限制交易;(8)深交所规定的其他自律监管措施。

2.主板投资者哪些异常交易行为,深交所会从认定异常交易行为,从重采取自律监管措施?

答:投资者实施异常交易行为具

方指向分析称,ESG投资市场在未来几年内将不断扩大。首先,随着上市公司ESG信息披露水平的提高,ESG评级市场的发展,为ESG投资提供了必要的数据基础设施,投资有效性逐渐提高。其次,越来越多的投资者认识到ESG因素的重要性,符合ESG标准的公司可能会在中长期实现更好的财务表现和投资回报,ESG因素在投资决策的权重将提高。最后,随着相关法规和政策的支撑,以及投资者需求的上升,ESG投资的发展空间将更加广阔。

打造中国特色绿色金融标准 加大创新产品开发力度

当前,金融业在投融资领域支持经济社会全面绿色转型的贡献巨大,成为实现“双碳”目标的重要驱动力。下一步,需要在政策标准、产品开发、体系建设等方面综合施策、下足功夫,“向绿”而行。

方怡向建议,绿色金融政策层面,一方面,完善绿色金融产品标准,建立既与国际接轨,又符合我国绿色产业发展特点的中国绿色金融标准。另一方面,进一步完善绿色金融激励政策。研究制定更多的激励约束政策,比如绿色投资收益税收优惠、降低绿色资产风险权重、绿色资产权益的优先受偿等激励政策,以解决绿色项目的环境外部性问题。

吴琦表示,要持续创新金融工具,在资本充足率、不良贷款率、信贷规模和流动性方面给予一定政策优惠,鼓励和引导金融机构改革内部转移定价和服务机制,创新绿色金融产品和服务。鼓励金融机构优化内部风险管理机制、资源配置机制、考核评价机制,对绿色项目实施差异化授信和考核机制,加大信贷投放力度,重点扶持绿色项目和绿色企业。

陈雳认为,金融业可以通过与各类机构合作,开发与优化碳金融的风险控制体系,并实际需求出发,制定专项行动方案。

获客难获客贵挑战加剧 券商除了降佣金还有什么招?

■本报记者 吴珊
见习记者 方凌晨

随着增量用户获取越来越难,以及行业佣金率走低竞争空间有限,券商获客压力越来越大,亟待改变获客方式。目前,多家券商正积极布局抖音等线上新渠道。

线下获客难度大

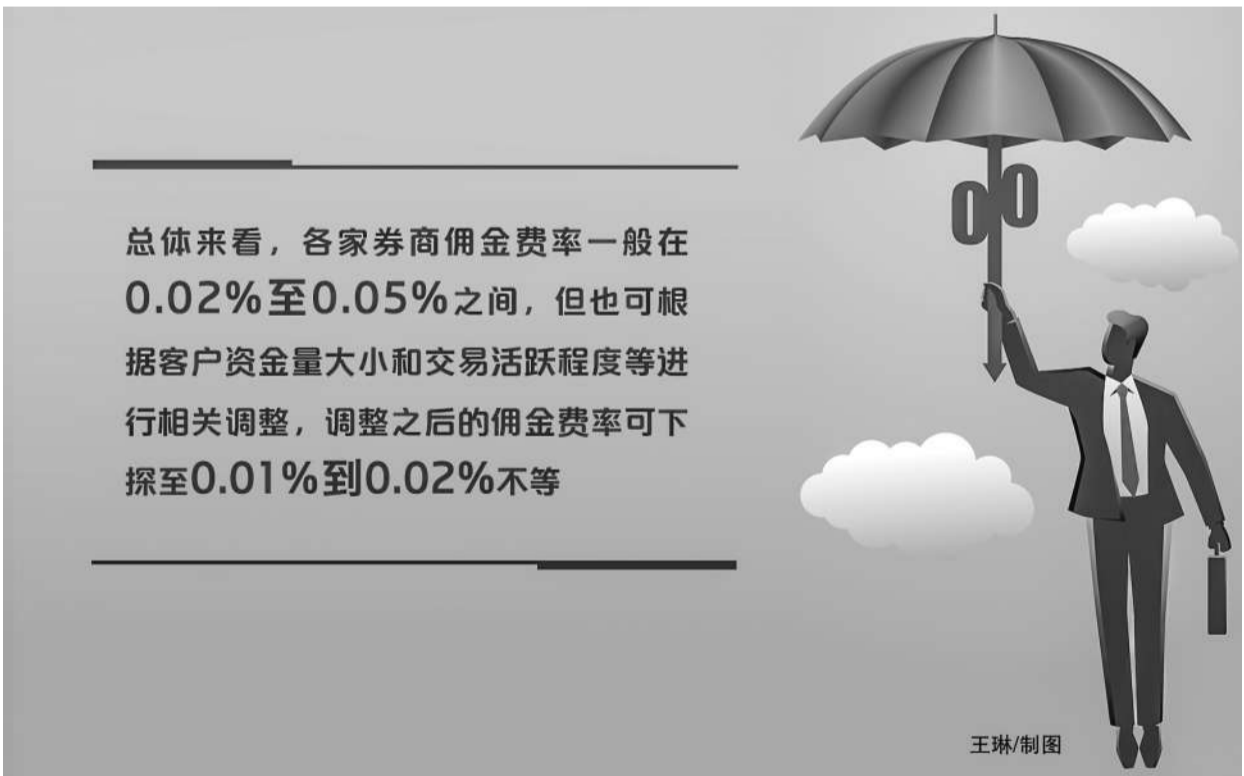
近期,记者以个人投资者身份走访了近10家券商营业部,了解不同券商的佣金情况。总体来看,各家券商佣金费率一般在0.02%至0.05%之间,但也可根据客户资金量大小和交易活跃程度等进行相关调整,调整之后的佣金费率可下探至0.01%到0.02%不等。

不同券商佣金水平不同,而同一家券商的不同营业部在佣金费率方面可能也会存在差异。“目前券商佣金费率基本上都比较低,不过不同券商的策略可能不太一样,而营业部拥有部分自主权,经营方式也会有所不同。整体来说,这几年行业头部化趋势较为明显,小券商相对大券商发展业务更加不易,所以越小的券商佣金费率可能越低,通过降低营业利润去吸引更多的客户。”一家大型券商营业部投资顾问表示。

券商为了招揽新客户也给出了多项优惠,除了专为客户经理的服务,以及券商研报的免费获取外,还可享受短期高利率的券商存托凭证等产品的购买,部分业务的优惠办理,还有开户小礼品的赠送等。

不过,在走访过程中,记者也注意到,来营业部咨询和办理业务的客户寥寥。“平时很少有客户上门,现在一般业务在线上基本都能实现。”这是不同证券营业部工作人员给出的共同答案。

部分券商营业部则开设了在写字楼内。进入写字楼的外部人员需要在前台登记进入,记者告知拜访目的地时,工作人员提醒该目的地可能仅为办公地点,不清楚其是否对外开放的证券营业部。该写字楼不同楼层也有其他券商营业部,其中,一家



总体来看,各家券商佣金费率一般在0.02%至0.05%之间,但也可根据客户资金量大小和交易活跃程度等进行相关调整,调整之后的佣金费率可下探至0.01%到0.02%不等

券营业部位于走廊尽头,公司名称标识并不明显。

被问及营业部位于写字楼内是否会吸引招揽新客户,一名投资顾问表示:“会有不便,不过现在过来的新客户一般是老客户介绍的,自己找过来的很少。线上开户更多一些,也有异地开户的客户。”

“目前,券商在获客方面存在同质化竞争激烈、获客成本高,客户需求多样化需要不断提升专业服务能力和产品供给能力等难点。”南京证券相关负责人对《证券日报》记者表示。

多渠道拓展客户

对于目前券商的获客方式,南京证券相关负责人对《证券日报》记者介绍:“公司坚持‘以客户为中心、以市场为导向’,主要通过宣传推广、线下展业、渠道合作等形式拓展客户。如在宣传推广方面,通过传统媒体和新媒体相结合,触达潜在客户群体;在社交媒体等渠道发布有价值的财经热点内容,与潜在客户进行互动交流提高获

客成功率;以优质专业的服务获得存量客户的长期信任和支持,在口碑相传的人际关系传播中吸引更多的潜在客户。在渠道合作方面,积极与商业银行、保险公司等机构开展同业合作,在优势资源整合和获客渠道共建中实现互利共赢。”

各家券商也在逐渐加大布局抖音、小红书等新渠道,平安证券、兴业证券等券商抖音账号粉丝均超40万人。

平安证券相关负责人对《证券日报》记者表示:“平安证券的获客渠道比较多元,互联网营销宣传也是公司获取用户的一个来源。以抖音为例,我们对抖音新渠道的评价有三点:‘长期看好,流量深耕,内容获客’。抖音是券商获取用户的新场景。其以巨大的流量持续占据各个年龄层用户的时间,同时经过很多泛财经的达人和金融媒体账号的持续内容输出,抖音上目前也汇集了大量股民和基民,以及对金融投资感兴趣人群,这些人是新用户的增长点。”

不过,“互联网以流量作为条件,

这些年成本确实越来越高。因为市场总的容量有限,参与的券商多了,成本自然就上去了。同时一些供应商也利用算法规则,比如竞价模式,使得大家更卷了。”平安证券相关负责人表示。

根据中国结算官网数据显示,2023年8月份新增投资者数量为99.59万,A股投资者数量达到2.21亿。维护好存量客户对获取新客户也有重要意义,谈及未来券商在获取新客户和服务存量客户方面的计划,南京证券相关负责人表示,将秉持“专业服务、创造价值”的经营理念,围绕客户需求持续优化产品与服务,在投资顾问专业能力培养、打造专属财富管理“自媒体”平台、深化金融科技赋能发展等方面持续发力,精准服务存量客户,高质量获取新客户。

在平安证券相关负责人看来,随着ChatGPT的崛起,未来搜索的交互逻辑可能会发生很大的变化,获客的场景和路径也随之改变。对于前沿趋势的关注和提前布局,于券商而言,不管是获客还是经营,都可能是弯道超车的新机会。