

以旧换新 品“质”消费

住房“以旧换新”：
疏通交易堵点 激活换房需求

■本报记者 王丽新 陈 潇

“早就有换房子的想法了,但现在最大的阻碍是小区比较老旧,房子挂出去诚心买的人少,导致买房的钱不够。”来自广东的万女士告诉《证券日报》记者。

万女士所面临的问题,也是不少购房者迟迟无法换新房的原因。换房周期长、不卖不敢买、错过意向新房等,正困扰着有改善性需求的购房者入市。住房“以旧换新”政策正在破题,激活楼市流动性。

据中指研究院监测,截至6月26日,全国已有超85城表态支持住房“以旧换新”,其中,武汉、南京等多个城市官宣首批成功案例,部分城市正扩大“以旧换新”活动范围。

住房如何“以旧换新”?政策实施效果如何?还有哪些痛点和堵点?对房地产行业有何影响?带着这些问题,《证券日报》记者进行了多方采访和调研。

上市房企积极参与

住房“以旧换新”正成为当下消化存量房产、激活改善性需求的重要手段。记者采访发现,不少近期推出政策的城市已陆续有成交案例落地,对撬动一二手房市场联动交易发挥了积极作用。其中,上市房企参与积极性较高,通过参加相关部门的推介活动、联合中介帮业主卖旧房等多种方式,抢抓客流。

比如,“五一”假期首日,佛山市里水镇第二届房地产展销会暨“卖旧换新”推介活动拉开序幕。据介绍,“五一”假期期间,里水镇展会及销售中心来访人数超2700人,其中“卖旧换新”商品住房认购成交共103套,总金额超2.1亿元。

美的置业参加了此次“卖旧换新”推介活动,公司相关负责人告诉《证券日报》记者,活动对符合要求的已缴纳的个人所得税予以退税,加快了部分新房项目去化速度。

针对当下改善性需求换房痛点,集团层面在6月份推出“卖旧换新、以旧换新”活动。比如,凭旧房挂牌凭证,可享新房万元级补贴。”龙湖集团相关负责人向《证券日报》记者表示。

据万科相关负责人介绍,公司当前已在广州、郑州、西安、贵阳等多个城市响应新政,并不断创新和升级参与模式,现已将“以旧换新”服务延伸至金融端。

“在近期万科推出的‘换新计划’中,在万科任何一个广州新盘,只要客户签署认购协议,就有专业团队负责跟进,线上了解旧房情况,从而进行洽谈收购。同时,还会联系银行资源,促进买卖环节能够比常规流程更快放款。”万科相关负责人表示。

除开发商之外,中介机构也在入局。

据中指研究院监测,截至6月26日

全国已有超85城表态支持住房“以旧换新”

其中,武汉、南京等多个城市官宣首批成功案例

案列,部分城市正扩大“以旧换新”活动范围



“平台推出的‘无忧换’活动,可以扩大购房客户群体,通过打通‘卖一买一’的业务场景,真正实现一二手房联动,该活动目前已在12城落地。”贝壳找房相关负责人告诉《证券日报》记者,当前,公司正积极与开发商对接,迭代创新“无忧换”模式。

在易居研究院研究总监严跃进看来,相比传统置换模式,“卖旧”和“换新”两项工作同步推进,交易效率提高了6倍。同时,购房者置换新房的支出最多可以节约20%,降低购房成本效应明显。

多种方式疏通交易堵点

目前,住房“以旧换新”政策初见成效,但仍存难点堵点。“在实操过程中仍有三大难点。”严跃进表示,一是去旧难,换新房源不足;二是旧房估值定价与业主预期错位;三是收购资金来源不足。

“不少地区对‘以旧换新’有限制,如只能购买指定项目,若项目不符合购房者意向,配套不好、周边学校、医疗资源、商业氛围等不完善,就很难达成政策预期。”同策研究院研究总监宋卫红向《证券日报》记者表示,在旧房估值方面,不少业主希望估值高于市场平均价,收购方则要更多考虑交易及持有成本,买卖双方预期差距较大。

那么,如何打通堵点,撬动更大的市场?从各地实践探索来看,住房“以旧换新”主要有以下三种模式疏通交易堵点:一是收购模式,主要指国资平台收购旧房,售房款用于购买指定新房项目,这是市场主流方式之一;二是帮卖模式,指的是房企联合经纪机构对旧房优先推荐;三是补贴模式,相关部门直接为购房者提供购房

房补贴或契税补贴等。从盘活存量房地产市场角度出发,“去旧”效果最明显的是收购模式,收购主体主要来自国资平台,也有租赁机构、房企等市场化主体小幅“试水”。

“国资平台收购存量房产后,主要转化为保障性住房,既可解决职住平衡问题,也有助于楼市去库存,提振房地产市场信心。”北京住宅房地产业商会会长黎乃超向《证券日报》记者表示。

市场化主体收购方面,已有部分房企或者上市公司下场收购。例如,深耕珠海的房企华发股份从1月份起便开始收购二手房。

“企业进行市场化收购,一般会有一定要求,如旧房与新房产的价值比不能超过60%或者80%。收购房用途主要有两种,一是纳入公司旗下的长租公寓业务板块做运营;二是再次出售回笼资金。”宋卫红表示。

进一步激活市场需求

未来如何进一步激活“以旧换新”的市场需求?业内认为,在“去旧”链条中,多渠道盘活存量市场是第一步。

对此,广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示:“一方面,可以从做大市场的角度出发,加大‘以旧换新’链条中税收、金融、乃至中介费率让利力度;另一方面,发挥中介行业协会和房地产行业协会作用,杜绝可能产生的合同欺诈、交付等风险,进一步推动二手房‘带押过户’等新模式。”

中指研究院市场研究总监陈文静则表示,未来各地可以考虑使用“房票”(住房置换资金以“房票”形式

发放兑换)方式来平衡国资平台和开发商之间的资金压力。比如,国资平台通过“房票”支付业主旧房房款后,对于开发商收到的“房票”既可以鼓励开发商延期兑现“房票”,也可以考虑允许房企以“房票”直接买地,以此缓解国资平台短期资金压力,激活当地土地市场。

当然,对于收购而来的房产,如何运营才能平衡资金与收益,也是保障“以旧换新”置换链条持续畅通的关键,亦是撬动更多社会资本参与到住房“以旧换新”活动中的重要动力。

“保障性租赁住房REITs(不动产投资信托基金)或有助于打通资金壁垒。”镜鉴咨询创始人张宏伟向《证券日报》记者表示,房企或地方城投平台公司可将回购旧房资产打包运营,再通过发行保障性租赁住房REITs融资,减少参与“以旧换新”企业的资金压力。

跑通“去旧”关键环节,“换新”同样不容忽视。住房“以旧换新”是针对激活楼市换房需求精准施策,这意味着纳入“换新”范畴的新房,是能够更大程度满足改善需求的好房子。

对此,无锡市房地产业协会副会长兼秘书长沈洵则告诉《证券日报》记者,从无锡一些高品质代表性楼盘的销售情况看,好房子越来越受到市场青睐,应从商品房价格备案、款项发放、企业信用等级评定、企业融资等方面支持开发商建造更多好房子。

展望未来,在各种力量综合作用下,在刚需转向二手房、改善性需求转向新房的新形势下,住房“以旧换新”政策有望常态化推进,激活楼市流动性,助力房地产行业稳健发展。

不断强化现金分红监管,对违规行为及时采取监管措施,不断提高上市公司现金分红规范性。

例如,6月14日,深交所向某上市公司下发监管函,要求其吸取教训,及时整改未履行分红承诺的行为,进一步增强分红意识,提高投资者回报水平。

上述公司《招股说明书》显示:“公司采取现金、股票或者现金股票相结合的方式分配股利,在有条件的情况下,公司可以进行中期现金分红。公司目前处于成长期,公司在持续盈利的情况下优先采取现金形式分配股利,每年向股东现金分配股利不低于当年实现的可供分配利润的10%。”

经查,该公司2020年度至2023年度归属于母公司股东的净利润分别为1.6亿元、1.26亿元、1.65亿元、1.84亿元,未分配利润均为正,但除2021年度外,其余年度公司未履行上述承诺。

展望未来,南开大学金融发展研究院院长田利辉表示,在分红制度不断改革下,市场效率和稳定性有望进一步提升。

强化现金分红监管 加固生态持续向好基础

深市持续向好的分红生态,一方面得益于上市公司积极参与其中,另一方面离不开持续强化现金分红监管。

新“国九条”明确提出,强化上市公司现金分红监管。对多年未分红或分红比例偏低的公司,限制大股东减持、实施风险警示。

在此过程中,证券交易所作为一线监管者,在日常工作中将相关政策落实落细。以深交所为例,近年来,其

不断强化现金分红监管,对违规行为及时采取监管措施,不断提高上市公司现金分红规范性。

例如,6月14日,深交所向某上市公司下发监管函,要求其吸取教训,及时整改未履行分红承诺的行为,进一步增强分红意识,提高投资者回报水平。

上述公司《招股说明书》显示:“公司采取现金、股票或者现金股票相结合的方式分配股利,在有条件的情况下,公司可以进行中期现金分红。公司目前处于成长期,公司在持续盈利的情况下优先采取现金形式分配股利,每年向股东现金分配股利不低于当年实现的可供分配利润的10%。”

经查,该公司2020年度至2023年度归属于母公司股东的净利润分别为1.6亿元、1.26亿元、1.65亿元、1.84亿元,未分配利润均为正,但除2021年度外,其余年度公司未履行上述承诺。

展望未来,南开大学金融发展研究院院长田利辉表示,在分红制度不断改革下,市场效率和稳定性有望进一步提升。

年内“摘星”“脱帽”公司累计34家
多家以重整合化解债务风险

■本报记者 吴晓璐

6月26日,有5家公司“摘星”或“脱帽”。其中,南卫股份、洲际油气、奥康国际和中安消等4家公司当日起撤销其他风险警示,即“脱帽”,股票简称恢复正常;ST明诚则是撤销退市风险警示并继续实施其他风险警示,股票简称从*ST明诚变为ST明诚,即“摘星”。

据Wind数据统计,截至6月26日,年内“摘星”“脱帽”上市公司累计有34家。其中,22家*ST公司撤销退市风险警示公司(即“摘星”),12家ST公司“脱帽”。综合来看,有14家公司实现既“摘星”又“脱帽”。

《证券日报》记者据上市公司公告梳理,上述34家公司中,大多数通过重整实现“摘星”“脱帽”,还有部分公司通过完善内控制度、重大资产重组置入优质主业资产等方式,解决公司内控以及持续经营能力等问题,实现“脱帽”。

“积极的重整措施和有效的市场策略,是*ST公司‘起死回生’的重要方式。”中央财经大学资本市场监管与改革研究中心副主任李瑞在接受《证券日报》记者采访时表示,重整不仅能帮助公司解决短期债务问题,还能从根本上改善公司的财务状况,提升盈利能力,实现可持续发展,从而恢复市场信心。

部分公司通过重整
消除退市风险

具体来看,上述22家撤销退市风险警示公司中,有14家消除了此前触及的财务类退市风险警示,且不存在触及及其他风险警示的情况,成功实现“摘星脱帽”,恢复原股票简称。但有8家公司仍存在被证监会行政处罚、持续经营能力存在不确定性、资金占用情形未消除等其他风险警示情形,仍被实施其他风险警示,即“摘星”,即由*ST变为ST。

从消除财务类退市风险的方式来看,大多公司通过破产重整化解公司债务危机,改善公司资产负债结构,提高公司持续经营能力。如广东榕泰表示,公司通过司法重整,有效化解了公司的债务危机,改善了资产负债结构,净资产由负值转为正值,消除了公司的退市风险,6月14日,公司简称由*ST榕泰变为广东榕泰。

华商律所执行合伙人齐梦林对《证券日报》记者表示,*ST公司通过重整恢复正常交易是目前主流的方式,上市公司具有较好的市场价值,重整复杂度相对较高,但投资方基于对未来利益的期待,有一定的参与积极性。

不过,虽然部分公司通过重整消

除了退市风险,但是其盈利能力尚未完全恢复,持续经营能力仍然存在风险,被交易所实施其他风险警示。如西宁特钢因2022年年报净资产为负,被实施*ST。2023年公司完成重整,2023年年报公司净资产转正,消除了退市风险。但是,由于公司2023年扣非后净利润为-15.79亿元,亏损较大,公司表示,司法重整后盈利能力尚处于恢复期,持续经营能力有待进一步恢复,公司股票继续被实施其他风险警示。5月9日,公司股票简称从*ST西钢变为ST西钢。

虽然重整对*ST公司具有积极作用,但并非所有公司都能成功实现重整。李瑞认为,在决定是否进行重整时,公司需要充分考虑自身的实际情况和市场环境,制定切实可行的重整计划。同时,投资者也需要对重整公司的财务状况和经营前景进行充分评估,以降低投资风险。

监管部门督促
上市公司规范治理

相较于*ST公司而言,ST公司触及的风险情形较轻,大多为公司内部控制存在缺陷、公司持续经营能力存在不确定性等。年内12家“脱帽”的公司,主要通过整改公司内控、重大资产重组置入优质主业资产、司法重整引入投资人等,消除公司存在的内控问题,解决持续经营相关的重大不确定等问题,使得公司股票简称复原。

今年4月底,退市新规落地实施,上市公司退市情形增加,上市公司被“披星戴帽”情形增多,*ST公司或ST公司本身风险较高,也更加容易触及资金占用、内控非标审计意见等风险警示指标。如北京某上市公司通过重整使得2023年年报净资产转正,消除退市风险,但是由于今年6月份公司财务造假被北京证监局行政处罚,交易所继续对公司股票交易实施其他风险警示。

李瑞表示,随着退市新规的实施,监管部门对上市公司的监管力度加强,对违法违规行为的处罚也更为严厉。与此同时,上市公司“披星戴帽”的情形增多,这反映了监管部门对市场秩序的维护和对投资者权益的保护,督促上市公司规范治理。一旦上市公司“披星戴帽”,想要“摘星脱帽”的难度将有所增加。对于因财务造假被处罚的公司来说,要想“摘星脱帽”需要付出更多的努力和时间。公司需要彻底纠正财务造假行为,恢复财务报告的真实性和准确性,同时加强内部控制和合规管理,以防止类似问题再次发生。

奥康国际成功“脱帽”
多措并举破解发展困局

■本报记者 郭震霄

6月26日,奥康国际正式撤销其他风险警示,成功“脱帽”,股票简称由“ST奥康”变更为“奥康国际”。

奥康国际主要从事皮鞋及皮具产品的研发、生产、零售及分销业务。因公司《2022年度内部控制审计报告》被天健会计师事务所(特殊普通合伙)出具了否定意见,公司股票自2023年4月27日起被实施其他风险警示。

奥康国际6月19日披露的公告显示,2023年度,公司内部控制缺陷整改已完成,内控有效运行,天健会计师事务所(特殊普通合伙)为公司2023年度内部控制出具了标准无保留意见的《内部控制审计报告》以及《关于对公司2022年度出具非标准审计意见的内部控制审计报告所涉及事项在2023年度消除情况的专项说明》,公司2022年度内部控制审计报告否定意见所涉及事项影响已消除。经核查,奥康国际已符合申请撤销其他风险警示的条件。

奥康国际相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司历史遗留问题都已经逐个解决,公司管理层对公司未来发展充满信心,将做好经营管理工作,持续提升公司核心竞争力。”

事实上,“脱帽”并非意味着奥康国际就“高枕无忧”。财报显示,奥康国际2023年实现营业收入30.86亿元,同比增加12.05%;归属于上市公司股东的净利润亏损约9327.89万元,虽然亏损较2022年大幅减少,但依然未走出亏损泥潭。2024年一季度,奥康国际实现营业收入1.79亿元,同比减少15.34%;归属于上市公司股东的净利润约2260万元,同比减少44.66%。

“皮鞋市场规模迅速收缩,消费者喜好变化,线上购物对线下门店的冲击等严重影响了奥康国际近几年的业绩。”东华大学客座教授潘俊对《证券日

报》记者表示。

“奥康国际存在的问题也是皮鞋企业面临的共性问题。”上海良栖品牌管理有限公司创始人、时尚产业独立分析师程伟在接受《证券日报》记者采访时表示,建议本土皮鞋类品牌回归到洞察用户需求上,从品牌力、产品力、渠道力、组织力、服务力、影响力等方面整体推进,逐步提高企业盈利能力。

近年来,面对业绩的巨大压力,奥康国际进行了一系列的改革与创新。在产品方面,公司一方面进行业务多元化扩张,将业务从男士皮鞋扩充至休闲类及运动类产品;另一方面牵手国际品牌,成为其代理分销商。

在销售渠道方面,奥康国际坚持线上突破与线下精细化运营相结合。线上方面,公司进一步实施全渠道一体化战略,通过线上的多平台布局,包括电商平台、兴趣电商和社交电商,生动拓宽品牌生态,触及更多消费群体;线下方面,公司专注于关键战略城市的拓展,持续进行网络升级改造,淘汰低效店铺,有策略地增强区域覆盖的广度与深度,为市场提供统一优质的品牌形象和售后服务。

除了从渠道和产品角度去接近消费者外,奥康国际还紧跟时代步伐,积极拥抱新技术和创新,从材料选择、工艺提升、技术应用等各个方面贴近消费者需求。

上述奥康国际负责人表示:“打造‘更舒适的男士皮鞋’已成为公司立足当前、着眼长远的战略性选择,据此而推进的战略动作,引发了公司在研发、生产、营销、管理等方面的自我革新。”展望未来,奥康国际董事长王振滔认为,国货“潮品”代表着消费趋势的新转变。随着年轻消费群体的崛起,他们对产品的品质、设计以及文化内涵有着更高的要求。国货“潮品”满足了这种追求个性、品位和文化认同的消费需求,有望成为新的市场增长点。

深市分红生态持续向好
超八成公司完成2023年度派现任务

■本报记者 田 鹏

6月25日晚,深市再现大额现金分红——徐工机械发布2023年度利润分配实施公告称,公司拟以1181608.62万股为基数,每10股派发现金1.8元(含税),共计分配21.27亿元。

今年以来,深市上市公司分红的持续性和稳定性明显提升。据统计,截至6月26日,超1600家深市公司完成派现,占披露2023年度分红预案家公司数超八成,实施分红金额3374亿元。同时,深市公司中期分红加速成势。据不完全统计,已有超百家深市公司提请2023年度股东大会授权董事会审议批准2024年中期分红相关事项。

“持续稳定的分红有助于增强投资者信心,也有助于长期投资理念的树立,为资本市场创造一个更加稳定健康的投资环境。”华证证券首席经济学家燕翔对《证券日报》记者表示。

深市现金分红
兼具持续性和稳定性

近年来,深市分红生态持续向好,

上市公司分红的持续性和稳定性明显提升。

以2023年为例,数据显示,2023年度,共有超1980家深市上市公司披露分红方案,共计有超1980家深市上市公司披露分红方案。据统计,已宣告的年度分红金额合计约4662亿元。从实施进度来看,截至目前,已有超八成公司完成派现。

进一步整理相关深市公司现金分红方案可以发现,一方面,公司分红能力明显提高,大额分红、高比例分红公司频频现身;另一方面,公司分红意愿稳步提升,连续分红、一年多次分红已逐渐成为新常态。

例如,在已经“交卷”的公司中,宁德时代、美的集团、平安银行等头部公司的年度分红金额均超100亿元。

“未来,公司将持续积极优化资本效率和回报率,努力为投资者创造更多价值。”平安银行相关负责人对《证券日报》记者表示。据悉,2023年度,平安银行股利支付率由2022年的12.15%提升至30%,投资者回报水平明显增强。

从中期分红情况来看,在上述超百家拟执行中期分红计划的深市公司

中,已有龙佰集团、三七互娱、道道乐、伟隆股份等公司率先行动,在一季度便披露分红预案,分红金额分别为14.32亿元、4.62亿元、0.23亿元、0.11亿元,其中伟隆股份为首次进行中期分红。

在市场人士看来,上市公司应当综合考虑未分配利润、当期业绩等因素,以确定分红频次,并在具备条件的情况下增加现金分红频次,稳定投资者分红预期。