

房贷渐显收紧趋势 部分银行新客户优惠利率或调整

近期个人房贷利率优惠及发放情况备受市场关注。记者在采访中了解到,目前一些银行并未停止个人房贷的审批和发放,但在优惠折扣及审批程序上有所收紧。

◎记者 苗燕 但有为 李丹丹 邹颖 ◎编辑 衡道庆

知情人士透露,上周末开始,中国银行、工商银行、交通银行三家国有银行南京分行对二套房贷首先实施限贷。据南京一家股份制商业银行房贷部门人士称,上述三家银行对二套房贷的停止投放仅仅是暂时情况,主要是这三家银行上半月信贷投放量过大,在月末之前必须为均衡放贷做一个延时处理。

据悉,上述三家银行1月实际信贷投放量均已超过计划投放量,不仅二套房贷目前处于“限贷”状态,其他类信贷项目也将延迟至2月再放款。不过,这一举动并不影响银行受理信贷申请,即便是二套房贷也可以提交审批,只是放款期限将被推迟。

如果2月份挤压的信贷需求还是怎么高,不排除还会有类似的限贷时段。总体来说,商业银行的目的并不是停贷,而只是响应人民银行要求,合理均衡放贷。”一国有银行南京分行人士如是说。

除上述三家银行外,南京其他商业银行并未有对二套房贷限贷或是停贷。上海地区亦未有此类情况。

记者昨天从工行、中行、建行、招行、光大、中信等多家银行的北京分行或总行了解到,目前,这些银行对于已给予利率优惠的存量客户,尚无取消7折利率优惠的政策。但中行等个别银行明确表示,对新申请房贷的客户可能在7折利率的基础上进行上调,其他银行则表示,目前仍然执行的是7折优惠利率,尚未接到总行要求变更利率优惠政策的通知。

据了解,中行北京分行的部分支行已将首套房贷的利率优惠折扣从原来的7折升至8.5折,同时对二套房贷审核将更为严格。

不过记者从建行北京分行了解到,该行近期的房贷政策并没有什么改变,达到一定条件的客户仍可以享受七折贷款利率。工行北京分行的人士也表示,该行的房贷还在正常放,利率和首付政策均严格按照银监会的政策执行,首套房利率7折优惠,二套房首付比例40%。

此外,股份制银行中,光大银行表示尚未接到总行将调整房贷利率政策的通知。招行的一位人士则表示,存量客户的优惠利率没有变更,但新客户的房贷优惠利率有可能上调。去年10月,招行北京分行已经将创新的更为优惠的利率政策统一调整至7折。中信银行的一位人士也表示,利率优惠政策可能调整。

记者了解到,部分银行内部的声音更支持对首套新房的贷款,而对于二手房的房贷则较为谨慎。

刚刚进行完二手房交易的李小姐告诉记者,银行为其放贷的日期为1月中旬,她首次还款日为2月4日,正好处于银行可能调整优惠利率的过渡期。对此,伟嘉安捷担保公司的工作人员表示,贷款利率的计算标准从放贷日起算,而不是还款日,因此,李小姐可以不用担心银行对新客户的利率优惠调整。



各地强化开发商预售资金管理

◎记者 于祥明 ◎编辑 衡道庆

在“国11条”之后,相关部门和地方必然要落实政策。”住房和城乡建设部政策研究中心一位权威人士直言。事实上,记者注意到,北京、云南、河北石家庄、广西南宁、安徽合肥等地已经相继出台地方性政策,在严格执行二套房贷之外,对于预售制度和预售资金的强化管理也成为“核心点”。

对此,分析人士指出,预售资金管理即为变相收紧开发商“银根”,其用意在于促进房地产商加快项目销售,如果政策执行到位,会对开发商盲目扩张起到明显遏制作用。

记者了解到,除去广西表示要以南宁市作为取消商品房预售制度试点“外,北京、云南、河北石家庄、安徽合肥等省市相继出台的地方性政策,都在“国11条”框架范围内,并没有“超常规”动作。另据了解,本月底上海市细化政策落地,也会按“国11条”框架操作。

目前房地产开发资金来源主要是开发商自有资金、银行开发贷、预售款三方面,如果取消预售制度,对住房开发资金影响会比较大,因此目前以南宁为试点的探索比较好。”上述权威人士表示,当前在全国范围内商品房预售制度取消的可能性很小。

但是,记者也注意到,云南、安徽合肥等省市的地方性调控政策都强化了预售资金管理。

其中,云南省出台的《关于促进房地产市场平稳健康发展的实施意见》中明确要求,严格执行商品房预售资金监管制度,预售资金必须专户存储,并确保全部用于所预售的商品房项目,不得挪作他用。”

安徽合肥市也启动楼市预售资金监管,要求建立预售资金监管账户,专款专用,即只能用于预售项目的各项后续开支,开发商不能随意支配。

实施预售资金监管后,一些开发商不顾资金压力盲目扩张的现象有望得到遏制。”合肥市商品房预售资金监管办公室副主任黄伟东向媒体表示。

另外,河北省住建厅厅长朱正举也表示,河北将加大交易资金监管力度,并将强化商品房预售许可管理,不得分层、分单元办理预售许可,并且已取得预售许可证的项目,要在10日内一次性公开全部房源并销售。

退房潮尚未波及一线城市

◎记者 李和裕 ◎编辑 衡道庆

近期在杭州、南京等二线城市出现的一手房市场撤销量攀升迹象令业内感到紧张,市场也在担心“退房潮”会卷土重来。记者昨日获得上海、北京、广州等一线城市的退房数据,退房情况尚未抬头,但部分楼盘撤销量较高,业内人士认为可能与开发商的囤房捂盘有关。

来自佑威楼市通系统对上海市房地产市场交易中心的数据监测统计显示,截至上周五,今年以来上海各类商品房交易的撤销量为552套、撤销量面积为72949平方米。而与去年11月的1569套和183769平方米以及12月的1318套和167686平方米相比,已过去三分之二的1月的撤销量不及11月和12月的一半,也就是说,商品房市场的退房并未在政策调控开始后出现增长。

而根据北京市房地产交易管理网的期房退房公示,记者查看了所有2009年获得预售许可证的在售楼盘,在今年出现退订或是退房的也不是很多。以商品住宅为例,如退房率达3.3%准阳公馆,有24次退房记录,不过今年退的只有2套;又如退房率2.9%的顺鑫花语,有

9次退房记录,但今年退的也是2套。从不少有退房记录的楼盘销售情况来看,退房倒是更多地出现在去年上半年楼市整体回暖以前和去年11-12月。

此外,广州官方的阳光家缘网的数据显示,2009年约有200个项目获得了预售证,记者并没有发现今年出现集中退房的楼盘,一些有退房记录的楼盘也仅涉及1-2套房源。广州市场人士也表示,去年11、12月份广州楼市的月均撤销量大约在110套左右,1月以来并未扩大迹象。

不过,即便一线城市退房量基本稳定,这一现象在新一轮楼市调控的背景下仍颇受业内关注,特别是部分高撤销量楼盘被认为是开发商的“阴谋”。

世邦魏理仕住宅事业部董事陈炜也认可这一分析。不过,陈炜也指出,对于眼下更多的涉及几套房源被退的楼盘来说,还是与购房者的楼市预期有关,由于政府调控政策的实施和住房信贷的收紧,短期内住宅物业投资的不确定性是不可避免的,自身的犹豫、房贷因政策收紧而办不出等原因都可能形成撤量退房。”

北京二手房近9成成交价低于挂牌价

◎记者 于祥明 ◎编辑 衡道庆

据介绍,在去年12月份,65%的房源成交价格都高于挂牌价2%-3%,同样挂牌价为100万元的房源,去年12月成交价一般会达到103万元甚至更高。据观察,目前北京市场成交房源中除了总价100万元以内的部分小户型房源成交价格依然坚挺外,中高端二手房(主要集中在北京郊区)明显出现了业主愿意协商房价的情况,部分房源最高甚至议价空间达到了5%-8%。

华商基金:力争用优秀的管理业绩回报投资者的信任

◎王文清 扬子

2009年无疑是华商基金的丰收年,也是华商基金投资者的丰收年。

丰收的不仅仅是单只基金,而是体现在公司每一只产品的齐头并进上:运作满一年的两只偏股型基金产品2009年收益率双双进入行业第一梯队,据银河数据统计,华商盛世成长2009年涨幅为106.80%,在开放式标准股票型基金中排名第4位;华商领先企业2009年涨幅为88.43%,在开放式偏股型基金中排名第7位。与此同时,成立未满一年而不参加排名的华商收益增强基金2009年涨幅为9.79%(A类)、9.27%(B类),类比去年榜单,其业绩表现在开放式债券型基金中可排至第3位、第4位。

在业绩表现优异的前提下,2009年华商基金规模也迅速成长,实现全年净申购,截至2009年12月31日,华商基金管理资产合计133.84亿元,规模在所有60家基金公司中排名第40位,与2008年底相比,排名上升12位。公司管理资产规模增长180%,涨幅在所有60家基金公司中排名第2位。

至此,这家成立于2005年底,管理产品仅四只的基金管理公司用自己优异的业绩,在2009年的年终榜单上做了漂亮的标记,成为2009年度最耀眼的黑马之一。

然而,回顾中国基金业并不久远的发展史,每每市场转折时期总会有一些业绩表现突出的黑马基金。究竟华商基金的优良业绩只是受益于特定市场契机的昙花一现,还是由于公司投研能力、管理能力持续改善而达到质的飞跃的必然结果?

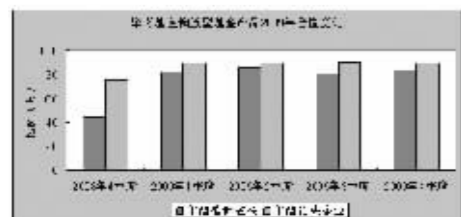
分析华商齐头并进的态势、团结一致的投研团队以及追求持续的企业文化,我们有理由相信,今日华商之成功有其深层的必然性,未来华商之发展值得期待。

准确判断宏观经济环境 良好把握市场轮动风格

2009年的A股市场大体可体分为两个阶段:7月底之前的单边上扬阶段和7月底之后的宽幅震荡阶段,其鲜明特点是大盘股和小盘股交替上涨,行业轮动频繁:一季度中小盘股首先拉大盘上涨,二季度大盘蓝筹进一步推高市场,三季度以来中小盘市场再次领涨市场。整个过程市场热点不断,题材概念、金融、地产、消费、医药等板块不断接棒成为市场热点。因此能否前瞻性的对宏观市场环境进行判断,对热点行业进行捕捉成为去年获取超额收益的关键。

分析华商基金09年前三个季度的季报可以发现,在年初即基于市场面临流动性、政策、经济回暖等因素的利好支撑,做出了市场即将进入强势反弹的判断,从而调整实施了积极的投资策略,改变资产配置比例。华商盛世成长、华商领先企业两只偏股型基金在年初大比例提高仓位,并在09年一年中始终保持相对较高的仓位,充分抓住了在市场中单边上涨阶段的投资机会(见图1)。去年一、二季度,华商盛世成长收益率分别为33.05%、27.76%,华商领先企业收益率分别为32.89%、29.84%,同期上证指数收益率分别为30.34%和24.70%,两只偏股型基金均显著地战胜了市场。

图1:华商两只偏股型基金产品2009年投资仓位变化



数据来源:WIND

在具体的行业选择上,一季度重仓制造业,二季度重点转向周期性行业,同时大幅度提高了金融保险板块的投资;三季度重仓了制造业、新能源主题、消费升级主题、金融地产及相关上下游产业,较好的契合了市场热点。也正因如此,在市场环境切换的大环境下,华商基金牢牢的占据了排行榜前列,同时持续以良好的业绩跑在大盘之前(表1)。

表1:华商基金产品2009年业绩表现

基金名称	基金类型	设立日期	资产规模(亿元)	累计净值(元)	2009年收益率(%)	排名	同类基金平均收益率(%)
华商领先	混合型	2007-05-15	85.43	1.1798	88.43	7/72	64.56
华商盛世	股票型	2008-09-23	21.33	1.9824	106.8	4/124	71.54
华商收益	债券型	2009-01-23	4.96	1.0971/1.092	9.79/9.27	-	4.73
华商阿尔法	混合型	2009-11-24	22.12	0.9700	-	-	-

数据来源:银河证券基金研究中心

数据截至2009.12.31

说明:因华商收益债券型基金至2009年12月31日运作未满1年,不参与基金排名,但其实际收益率在64只一级债基中排名第3、第4位。

成功凝聚投研合力 公司内核心竞争力彰显

与所有业绩突出的基金公司相仿,华商基金拥有一支团结协作、严谨高效的投研团队。团队平均证券从业经历达8年以上,其中近半数拥有博士学位,理论基础扎实,投资经验丰富。然而,与许多基金公司打造明星基金经理的品牌战略不同,华商基金更看重形成稳定投研团队的强大合力。

“从公司的文化和激励机制上,我们更提倡提高整个投研团队的整体实力,这样有利于公司内核心竞争力的持续加

强,也有利于投研团队的稳定性。”华商基金总经理王锋在接受记者采访时指出,“只有稳定的投研团队,才能给投资者带来持续和长效的财富,而这也是我们华商基金的价值准则。”

而今年华商基金齐头并进的业绩证明,强大的合力效应得到发挥,华商做到了内核竞争力的整体提升。而其对宏观市场环境正确判断和对轮动市场风格的良好把握,究其本源也恰是由于投研能力的提升。

从个股的选择来看,华商盛世三季度重仓股上海汽车,当季上涨70%;而2009年一直重仓的中国平安、浦发银行,2009年股价涨幅均超过100%。个股选择的精准选择更体现在华商盛世成长、华商领先企业两只基金的交叉持股上,以中恒集团为例,今年年初股价还只有5.98元,其间经过10送2股派0.15元的分红后,截至12月7日收盘27.06元,涨幅高达453%,其中仅11月单月上涨40%。记者在恒集团三季报中发现,华夏大盘、华商领先、华商盛世均位居其十大流通股之列。

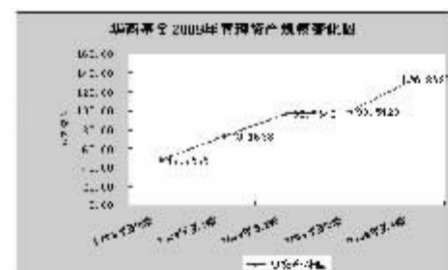
对个股的集中持有体现的是一种自信,这种自信恰是源于华商投研团队对这些上市公司基本面的深入研究。“虽然我们每只基金的投资风格有很大的差异,但是投资理念和工作作风是高度一致的,经过几年的磨合,我们的投研团队相互影响相互促进,已经形成了1+1>2的高效合力。”王锋不无自豪的说道。

管理规模实现内生性增长 未来有望进入二线基金公司行列

由于在2009年各季度表现突出,华商基金的管理资产份额和管理规模都有非常大的增长,截至2009年年末华商基金管理资产合计133.84亿元,而这—数字在2008年年末仅为47.76亿元(图2)。其中华商盛世成长基金的份额由2008年末的1.58亿份迅速增长至2009年年末的

12.42亿份,扩大了近8倍,管理资产也急速扩张。

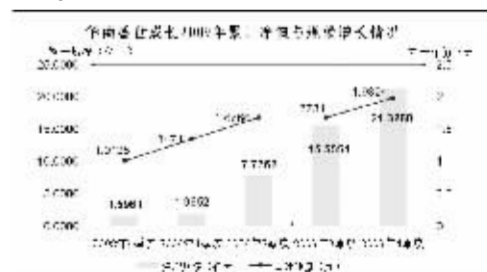
图2:华商基金公司2009年管理资产规模变化



数据来源:WIND

众所周知,对单只基金而言,不同规模在管理过程中对投研和管理人员的要求是不同的,由袖珍基金迅速发展为管理资产20余亿,对基金经理本身也是很大的挑战,然而华商盛世成长基金经理庄涛、梁永强、孙建波以其合力很好的适应了这种版图规模的扩张。基金业绩稳定向上发展,这也使得投资者对华商基金有了更强的信心,从而进行主动的投资,进一步扩大基金规模,形成规模、业绩之间的良性循环。(见图3)

图3:华商盛世成长基金2009年累计净值及规模变化



数据来源:WIND

回顾过去展望未来,我们看到华商基金的成功源于投研团队的不断强化、良好的风控机制的建立、投资理念的持续贯彻以及公司运营的良好循环。中国基金业经过十多年的发展,行业梯队已经逐步形成,另一方面中小基金公司面对广阔的资产管理市场仍有非常大的提升空间,对于华商基金而言,充分发挥自身精品化的优势,在自生性规模扩张的同时不断的积累经验,同时保持此前发展的良好势头。我们有理由相信,在不远的未来,华商基金会成功跻身二线基金的行列。我们更希望看见,王锋总经理的希望能够实现:“短暂的排名靠前并非是我们真正追求的,持续性的为投资者创造最大财富才是我们的目标。去年的优秀表现让我们的团队更有信心,让广大华商基金的投资者们更有信心,我们很高兴,在09年我们为投资者交上了满意的答卷,而我们更希望看到的是未来两年、三年、五年、十年华商都能够不辜负投资者的重托。”

究竟未来怎样,我们满怀希望,翘首以盼。

(CIS)