

二手房翘尾行情背后的地产新形势

李宇嘉



【环宇杂谈】

“既要、又要、还要”的多元目标往往很难兼顾,导致越到基层,突破动力越小。

近期,二手住房市场出现年底翘尾行情。根据克而瑞监测,11月17个重点城市二手住房成交面积同比增长22%。12月上半月,中信证券监测的14个城市二手住房网签套数同比增长25.1%,自9月以来连续4个月正增长。笔者所在的广州,11月二手住房交易今年首次突破1万套,深圳连续4

周二二手房交易超过1000套,12月有望继续3月份再次探上4000套。

对此,有不少机构和房地产自媒体表示市场已回暖,判断房价已触底,建议有需要的同学可以入场。笔者认为,二手房交易量确实在增长,但更需要关注背后的一个现象,即业主“以价换量”的趋势。11月份,百城有99个城市二手住房价格下跌,连续6个月有90多个城市房价下跌;11月70城二手住房价格上涨城市为零,上一次出现这个情况,还是2014年的9月份。

业主“以价换量”带动交易回升,映射出两个问题。一是很多业主一次性将价格降到位,以诱惑性的让利来落袋为安。这个现象须引起重视,背后的原因,一方面是前期各地纾困地产的“大招不断”,但效果似乎不尽如人意,微观主体看淡后市。另一方面,形势不明朗的时候,“主动收缩、自我收缩”的预期比较明显。

二是商品房需求潜力还很大。只要价格降到位,就一定有买家。这就是为何各地二手房交易量明显增加了。笔者调研到,二手房买房家中,有为明年学位提前做准备的,有家长为即将大学毕业的子女买房的,有马上就要结婚的情侣买婚房的,有的因工作变动而换房。但这些都有效需求体量太小,很难撑起楼市这个庞然大物。高

房价和需求难以匹配,这是楼市的主要矛盾。

对于当前消费市场的局面,近期重要会议讲得很清楚,“有效需求不足、部分行业产能过剩、社会预期偏弱”。2020年疫情后,讲的是“需求不足、供给冲击”,而现在则是“有效需求不足、产能过剩”。也就是说,不是没需求,而是缺有支付能力的需求。其实,这个局面不是一天两天的事情了,只是过去拼命踮起脚、加杠杆或跟风,掩盖了有效需求不足的现实。

这几年,对泡沫进行定向爆破,旧模式难以为继,加上部分高收入行业逐渐告别了高红利期,房子开始回归民生和居住属性,有效需求不足的问题开始显现。这也是为何近两年需求端纾困的政策都用上了,但回落下来的市场波澜不惊。往简单了说,有钱的人不买房,甚至在卖房,中产或中高收入群体有改善的愿望,但要么担心未来收入无法支撑,要么对市场预期不佳。

对于中低收入人群,确实想拥有房子,但要么没有合适的房子租或买,要么就是买不起。从大道理来讲,就是供需不匹配、需求断层或接不上。从近期的运行态势来看,必须要“破旧立新”,即破除旧模式、立起新模式。这不是愿意不愿意的问题,而是已经

形成了倒逼。近期,重要会议提出“加快构建房地产发展新模式”,前缀是“加快建立”,过去是“探索建立”。

可见,形势不等人。对于“破”什么,业内是比较清晰的,比如破除“三高”的开发模式,破除强依赖症,破除简单的要素投入。但对“立”什么,整个框架尚待明晰,目前大家只知道框架里的一些零部件,比如“三大工程”(城中村改造、保障性住房和平急两用)、租购并举、REITs、存量房屋盘活和运营,但这些零部件组装起来,尚难言新模式。

需要注意的是,“加快构建房地产发展新模式”那一句的前半句,有一个重要表述,即“完善相关基础性制度”。怎么理解?有关新模式的零部件,比如租购并举、保租房以及长效机制等,前几年已在探索。阻力在于,条条块块组成的管理部门,很难形成一致行动,往往囿于“一亩三分地”的利益,良策无法落地。另外,就是“既要、又要、还要”的多元目标往往很难兼顾,导致越到基层,突破动力越小。“完善相关基础性制度”,就是从源头解决问题。形势能逼出魄力,有魄力就有希望。先立后破,关键在立,立的话就从根源上入手。

(作者系广东省住房政策研究中心首席研究员)

印度退市回购制度或可借鉴

熊锦秋



【锦心绣口】

无论是欧美发达国家股市,还是周边发展中国家股市,一些好的做法都值得借鉴,尤其后者可能更适合目前A股发展阶段,值得多加关注。

自2020年3月疫情低点以来,印度股市总市值增长了约两倍,走势图基本呈现单边上涨,近来A股投资者对其比较关注。笔者仅就印度上市公司退市回购制度谈些个人观点。

印度上市公司退市制度中,有个亮点就是其中的投资者保护条款。退市包括强制退市和主动退市,一旦强制退市决定生效,交易所需任命独立的专业团队对公司资产进行评估,定出股票的公允价格,被强制退市公司必须以该价格向公共投资人回购股票,否则将面临惩罚。在主动退市中,上市公司将退市回购底价通知所有持股者参与竞价,公共持股人可报出高于该底价的卖出价格,公司可决定是否以发现价格(即对公共持股人询价得出的价格)回购所有报价低于或等于该价格的股份,若6个月后回购未达公众持有股份的90%以上,则视为主动退市失败;据悉,这个制度为印度股市独有。

A股上市公司退市,如何保护投资者利益也是个大课题,而印度股市上述做法在思路上是值得借鉴的。当然,各个国家或地区的股市环境毕竟有所不同,即使要借鉴上述做法,也不能简单照搬照抄。

A股上市公司强制退市的回购情形,主要是欺诈发行。欺诈发行可能导致强制退市,而在招股说明书中,发行人一般都会承诺,欺诈发行被证监部门或司法机关作出最终认定或生效

判决之日起5个工作日内启动股份回购程序,购回公开发行的全部新股;但在其它情形下,发行人一般没有回购的承诺或义务。

笔者有个设想,就是在新股发行中(包括IPO及再融资),相关部门可要求发行人在招股说明书中承诺,一旦公司强制退市,将购回所有对外发行的社会公众股。

现行《公司法》规定了异议股东股份回购请求权,目前仅适用于有限责任公司;对于上市公司,规定强制退市情形下公众股东拥有回购请求权,也有必要。上市公司退市到新三板挂牌,虽仍可交易流通,但相比于证交所的流动性难以同日而语,新三板退市板块在周一至周五转让日的15:00进行集中撮合成交,不像沪深交易所所在交易日每时每刻都有交易。

强制退市前回购公众股,有利于公众股东及时将股票兑现资金、满足其资金需求;另外也可强化发行人责任,一旦沦落到退市地步,其掌控的部分资源就需返还投资者。当然,公众股东也可选择不回购,继续选择当股东。

强制退市上市公司回购公众股,确定公允的回购价格很重要。这方面可以借鉴印度做法,由交易所任命专业团队予以评估。不过,不少退市公司往往资不抵债,或许公司公允价值评估为零,所谓的退市回购可能毫无意义。

但其实,强制退市公司可能存在虚假陈述、大股东可能存在占用上市公司资金等侵占利益行为;退市回购,必须结合追究落实上市公司及相关主体责任民事责任。尤其是违法违规大股东、董监高的民事责任,最好是在公司退市之时,一并有了了结,这需要强化监管执法,包括法院强制执行,将侵占利益返还上市公司,这样上市公司退市回购才有意义。

至于A股上市公司主动退市回购,上市公司可先确定一个回购底价,公众投资者可报出自己心理认可价位,然后上市公司按照目前新股发行询价规则(剔除最高价等)确定一个询价,上市公司可决定是否认可这个询价,若认可则以此作为要约回购价格,若在一定期限内能接受到公众投资者90%以上持股的应约,则视为主动退市成功,其余公众股可采用余股强制挤出机制;若无足够公众投资者应约,则主动退市失败。如此制度设计,最终回购价格应该存在较高溢价,对保护投资者有利,但这也是个相互博弈过程,公众股东要价过高,主动退市失败,溢价也无从谈起。

总之,无论是欧美发达国家股市,还是周边发展中国家股市,一些好的做法都值得借鉴,尤其后者可能更适合目前A股发展阶段,值得多加关注。

(作者系资本市场资深研究人士)

顶部直播高手为何不愿当卖货主播?

余胜良



【念念有余】

直播顶流是各方争抢的稀缺资源,他们要千方百计延续带货神话。但是董宇辉和罗永浩跟这个群体不大一样。

这几天,东方甄选闹得沸沸扬扬。最终,剧情朝着董宇辉粉丝期望的方向演绎:董宇辉升职加薪,顺利回归直播间。

在这场纠纷中,董宇辉多次公开表示,他不愿意跳槽换平台,“不希望摇身一变成卖货主播”。言外之意在东方甄选这个平台里,他还有机会回归一个老师的身份;一旦跳槽,以后的身份只能固定成为一个直播行业的售货员。

前新东方老师、现任网红罗永浩最近密集发言,他认为优秀主播在电商公司中起核心作用,他们的股权占比应该提高。

众所周知,罗永浩从新东方辞职后做了很多行业,包括做锤子手机。但时运不济,手机行业竞争太过激烈,锤子手机最终张张大吉,罗永浩也欠了一屁股债,据说有6亿元。

罗永浩善谈,有人建议他做直播。罗永浩采纳了,入驻抖音平台,很快成为超级网红主播。在一次脱口秀大会上,罗永浩称已经基本还清了债务。这说明直播确实很赚钱。

罗永浩今年宣布将工作重心转移,他离开社交平台再次创业,创立了AR公司“Thin Red Line”,获得4亿元天使轮融资。

罗永浩多次表示,他做直播就是为了还债,还完债之后要自己做自己更喜欢的事情。可见直播在他眼中不重要,只是还钱的手段,对他而言,还有更有意义的事情要做。

董宇辉原本是新东方高中英语教师,已经很有一些名气。一开始听说新东方要转型卖货,他也不情愿,萌生去意,但是被东方甄选的高管挽留住了。

罗永浩、董宇辉在直播领域的成就众所周知,他们在直播行业的地位令人羡慕。直播行业像演艺行业一样,资源向少数几个顶级大咖集中,他们也吃掉了市场大部分利润空间。多数直播人沦为陪跑。

在直播行业,多数头部主播学历并不高。薇娅中专生学历,17岁去北京打拼,一开始做服装生意,后来还入了女团;辛巴高中学历,一直牢牢占据快手一哥位置;小杨哥毕业于安徽文达信息工程学院;做女性化妆品的李佳琦就读于南昌大学,但未能满足毕业要求,只获得结业证书。另外,短视频领域现象级的人物李子柒,学历也不高,但是她的短视频影响力非常大,还跨出国界,深受海外人士喜欢,她的带货能力也很强。

直播带货和传统演艺不同,并不是有了名气就能带货,演艺明星在直

播上碰壁的很多。直播能在很短时间内,让消费者接受,这需要专业能力。这个行业跟考试一样,天分也非常重要,想要成为超级主播,需要自身实力够硬,这也是那么多作家惊叹董宇辉能力卓越的原因。顶级名校毕业,顶级企业家,顶级娱乐明星,在直播上都不大管用,可能是因为那些草根出身的直播顶流,更容易跟普通人共情,直播售卖的也主要是日常消费品。

直播顶流是各方争抢的稀缺资源,他们需要千方百计延续带货神话。但是董宇辉和罗永浩跟这个群体不大一样,他们教师出身,身上背负了太多理想化的一面,他们肯定也想赚钱,但并不把赚钱放在核心位置,希望做更有价值更有意义的事情。直播带货就是销售,销售商品在某些群体眼中,可能并不很出挑。比如在山东有一个说法,不管赚多少钱,都不如谋个公职有面子。一部分人愿意做社会评价高的职业,而不太在意物质收入。

人们为职业赋予了太多不一样的色彩,社会应该整体上淡漠这个观念。整体上看,只要是从事正当行业,赚钱越多,纳税越多,对社会贡献就越大。

(作者系证券时报记者)

港漂家庭教育管窥

熊德志



【以文言志】

不能把孩子教育看得过于急功近利,更重要的是给孩子创造可能性,让孩子成为独立和自信的人,进而有能力为自己的人生做出选择。

几天前的一个晚上,我参加了一个港漂“爸妈学堂”的年度聚会。在尖沙咀东麼地道海滨的一家酒店,此时,周

边的环境因圣诞节来临而被装点得美轮美奂,香港这座城市也由此凸显了其独特的浪漫气质。活动的组织者看来是花了心思的。

现场参加聚会的有130多人,这背后代表了130多个家庭。很多家庭有2个孩子,这些人至少代表了约200名学生。而这也只是港漂家庭的一部分。尤其值得一提的是,现场130多人中,男性大约只占10%,90%是女性,由此可见,最卷和最焦虑的显然是这些做妈妈的。这些家庭至少有一人来自内地,且有良好的教育背景,在香港属于中产家庭,共同点是极重视教育。

大约是从十几年前开始,一些港漂的新移民家庭,因对香港的教育体系和教育资源不熟悉,在子女教育方面手忙脚乱,于是就有了一些港漂家长之间相互交流经验,如何申请幼稚园、小学、中学,如何选心仪的学校。爸妈学堂群里最初升小一的家庭,可以追溯到2014年,他们的孩子如今应该读中三了。因后续港漂家庭越来越多,而港漂圈子女教育更是出了名的卷,所以这个群体越来越大。这些家庭的父母们于是在一起交流心得,一些有经验的父母为后续升学的家庭分享成功申请学校的经历,为孩子们升学支招。

比较典型的是,一些家庭早就有了目标,其可能在孩子出生不久,就开始

做出规划,将来读哪个幼稚园、哪个小学、哪个中学,未来选IB(国际预科文凭课程)还是DSE(香港中学文凭考试)路线,并制定系统性的规划。甚至具体了解到哪一所学校的面试环节数学、中英文阅读、表达的细节,以及对应的日常学习训练,平时阅读什么读物,每天认识多少字,目标细致量化,思路清晰,可谓是做到了极致。现场的一位年轻妈妈的分享,就连酒楼服务员听了,都说妈妈这么厉害,孩子怎么可能考不上好大学。我就说,现在连酒店的大姐都被卷到了,于是同桌的人大笑。

群里的很多家庭,孩子就读的学校,不乏香港人眼里的一众神校,如圣保罗男女中学附属小学(SPCC)、拔萃女小学(DGS)、拔萃男书院(DBS)、保良局蔡继有学校(CKY)、保良局陈守仁小学(TSL)、九龙塘宣道小学(APS)、圣方济各英文小学(SFA),超级的诸如港大同学会小学、九龙塘学校(小学部)(KTS)、英华书院……国际或私立学校如英基(ESF)、沪江维多利亞学校(VSA)。

当然,组织者也明确表示,不该给学校贴标签。每个学校都有自己的特点,别人眼里的好学校未必都适合自己的孩子,要找到适合自己的才是最重要的。

这一观点,笔者极为认同。笔者家庭也曾为孩子争取到了SPCC面试的机会,但孩子说不想去SPCC,所以干脆违

面试都不去了。笔者并没有一味地追逐神校,而是选择了尊重孩子的意愿。

因应组织者的要求,现场分享的具體内容不便透露。但确实,很多家长通过线上和现场交流,了解到香港教育体系的基本框架,明确了自己的目标,从而避免少走弯路,有计划地为孩子选择心仪的学校。但同时,笔者也觉得确实辛苦到了孩子。对孩子而言,这无疑是很大的挑战。

群里有一位资深的妈妈,孩子在圣保罗男女中学就读,她分享了DSE、IB、A-LEVEL(普通教育高级程度证书)、AP(大学预修课程)、IGCSE(国际/中学教育普通证书)等学制的区别,表示要考虑每个孩子的特点,选择适合孩子的方向。比如,DSE类似于内地高考,平时要多注重刷题训练,考试结束了,可能考生也会像内地孩子一般,把教材和试卷从楼上抛下来。孩子可以说,我可以休息一下了。而IB则需要保持对学习进度持续的關注,尤其需要孩子自律及高效管理和合理安排时间,不能死读书,还要参加各类社会实践。就算IB考试结束了,孩子可能会说,后面还有什么要等着我去做。DSE可能最后一年紧张,IB是一定要关注自己的进度,一直紧张。

“现在就连IB也很卷了。”同桌的一位国际学校的老師不无感慨地说。

不仅仅是香港的学生读IB,内地也有很多学生开始卷IB了。他们学校在Y4就开始让学生做一些Study(探究),用一年时间写miniPaper(微型报告),为未来小学毕业的Paper(毕业报告)做准备。是的。没错。小学毕业是要完成毕业报告的。这就是国际学校,这就是IB。倘若一个学生,前面一直没有合理安排时间着手做Study,最后一个月就只能哭了。

外界流传的所谓PYP(国际文凭小学项目)是happyschool,一个星期只有一次作业,其目的是为了从小培养孩子的自我管理能力和自主安排时间。在应试教育模式下,很多内地学生到欧美大学读书,一开始不适应,主要是因为一下子没有人管了,也没有人告诉你该干什么。而对于IB学生来说,则是早就适应了这样的学习方式。

对于DSE成绩不理想,读IB也不可能有很好的成绩,因为IB绝非躺赢。IB对学生的目标感和自律要求更高。读IB的孩子大多数能够正确认识自己,知道自己的优势和劣势在哪里。而能够正确评价自己,对于很多孩子而言已经很难了。如果平时学习靠督促的,大概率是不适合读IB的,而且IB需要孩子自己有探究精神和好奇心。而保护孩子的求知欲和好奇心尤为重要。

聚会现场的感受是,港漂家庭对孩子教育非常重视,而且普遍焦虑。每个孩子的背后,都凝结着父母的艰辛付出。这不单单是经济方面的,更多的是心力方面的,并持续不断地关注和投入。此外,他们不仅卷学术,还要卷各种兴趣班。画画、唱歌、跳舞、体育、音乐,总要有一个特长……只要能够想到的,应有尽有。甚至小学都开始超纲训练,如让孩子去某某思。

毋庸置疑的是,这些过来人的经验分享,给新移民家庭在子女教育上提供了有益的指引,尤其对于升小一的父母而言,能够更清楚地了解到一些学校信息和申请的关键节点。现场聆听,这些家长们的分析研究,甚至超过一些教育咨询机构,其已经达到了专家水平,而且实战经验更丰富。同时,这些分享是无私的。

我身边一位来自浙江的年轻妈妈则说,他们家有两个孩子,基本上都是散养的,孩子的爸爸坚信“学习不是人生的全部”。而据现场的妈妈们反馈,爸爸们普遍是不怎么焦虑的。窃以为,不能把孩子的教育看得过于急功近利,更重要的是给孩子创造可能性,给孩子提供更多选择的机会,并让孩子成为独立和自信的人,进而有能力为自己的人生做出选择。

(作者系香港金融从业者)