

实探“五一”假期楼市:

北京新政后五环外看房量增加 上海深圳花式促销加大推盘力度

证券时报记者 张达 张淑贤 吴家明

作为传统销售旺季,“五一”假期无疑是观察楼市的窗口之一,特别是北京4月30日对执行了13年的限购政策首次松绑后,楼市表现备受关注。证券时报记者“五一”假期走访北京、深圳、上海部分楼盘发现,受新政影响,北京五环外的新房和二手房看房客户量均有所增多;上海、深圳则是新房项目花式促销层出不穷,包括“买房送黄金”“认购送5000元小米SU7购车定金”等,而二手房主打“以价换量”。

5月4日,证券时报记者来到位于东南五环外北京亦庄的某新房项目售楼处,销售人员小李告诉证券时报记者,该项目本来“五一”要开盘,但因很多客户假期离京了,所以改到“五一”后再开盘。目前是认筹期,首期将开盘400多套房,现在已经排了300多号。“我们项目学校、商场、地铁配套齐全,4月10日开放售楼处后,20天就把客户蓄满了。”他说,假期几天看房人挺多,客户好多都是换房需求。新政出来后,释放了部分购房需求,比如有人旧房子还没卖出去,原本“五一”假期根本不出来看房,因为看了也没有购房资格。

位于北京西五环外石景山区的某新房项目,假期看房人相对较多。证券时报记者5月4日下午4点多赶到售楼处,被告知十几个销售人员都去带客户了,暂时没人能接待。等待一会儿后,销售人员小刘赶来告诉证券时报记者,这已经是他今天接待的第10组客户了。

“假期看房人挺多的,‘五一’前3天我们项目卖了20多套房,北京新政前,周末一天也就卖两三个,平

日一天一两套。”小刘对证券时报记者说,之前有部分处于观望的人现在可以直接来定房了。

合顺机构首席分析师郭毅接受证券时报记者采访时表示,从目前北京市场情况看,整个“五一”各个新房项目的到访量都有明显增加,其中,一些五环外原本客户基础比较好的区域,客户到访量增加更为明显。

不仅五环外新房项目到访客户量增加,“五一”假期北京五环外二手房带看量也有所增加。北京东五环外通州区某房产中介门店的工作人员小王告诉证券时报记者,他假期这几天比较忙,每天都有两三组客户带着,大部分是新政后出来的新客户。

中原地产首席分析师张大伟接受证券时报记者采访时表示,北京新政影响五环外市场,“五一”假期热点新房项目主要集中在顺义、昌平等性价比较高的北五环区域市场。整体看,北京楼市在一系列政策的影响下有所企稳。

而在深圳,趁着“五一”黄金周,各大房企使出浑身解数促销。证券时报记者在深圳采访发现,龙华区和宝安区有新房项目在假期推出折扣送“豪车”活动,南山区的一处新房项目则推出“买房送黄金”。除此之外,多个项目还推出“五一”活动,有到访抽奖、现场小游戏等。

上海部分楼盘同样如此。为在假期吸引到访者,某郊区楼盘的营销人员告诉证券时报记者,假期该楼盘推出10套优惠房源,一房一价,比之前便宜很多,“现场还推出小米SU7试驾活动,且认购房源可享5000元的购车定金补贴以及2万元的车位抵用券”。

值得一提的是,5月3日,上海宣



“五一”假期,开发商加大推盘力度,花式促销不断

张达 张淑贤 吴家明/摄 彭春霞/制图

布推出商品房“以旧换新”活动,首批参加倡议的项目30余个,主要分布在嘉定、松江、青浦、奉贤、临港等区域。不过,证券时报记者查阅发现,目前仅有7个楼盘上架,且点进“以旧换新专项福利”后,显示“活动详细规则即将公示,敬请关注”。

相比新房的“花式促销”,二手房市场则呈现明显的“以价换量”特征。证券时报记者在深圳罗湖、福田等多个成交量较高的小区采访时发

现,许多购房者趁着节假日来看房,不少二手房业主的房源挂牌价相比两年前出现了明显下调,成交主力也是市场上所谓的“笋盘”。

在福田八卦岭片区,从事学区房交易的资深中介陈经理向证券时报记者表示:“最近成交了一套学区房,每平方米价格已经从最高峰时的14万元跌至5万元左右,部分购房者还是担心楼市还没调整到位。”自去年以来,深圳楼市正处于缓

慢筑底的过程中。深圳房地产信息平台的数据显示,4月,深圳二手住宅过户量4171套,环比上涨近9%,同比上涨近31%,创近3年来新高。

上海二手房市场同样有所活跃。一家中介门店的店长告诉证券时报记者,“五一”假期,带看量上来了,成交也比之前活跃,“前4天,某小区我们就卖了3套房”。他同样透露,目前二手房成交多是“以价换量”。

“五一”假期 全国旅游市场多点开花

“五一”假期,国内文旅市场持续恢复。多方数据显示,居民出游意愿高涨,多项出行指标创新高。全国旅游市场多点开花,境内游的多样化特征更加明显。此外,在外籍人员来华便利措施不断完善的背景下,部分三方平台的人境订单同比翻倍。

据央视网消息,初步统计显示,5月1日至5日,全社会跨区域人员流动量预计约13.6亿人次,日均超2.7亿人次,比2019年同期增长24.1%。公路出行仍是主力。

多个三方平台发布的假期消费分析报告谈到,境内游在目的地选择方面的多样化特征更加明显。北京、上海、重庆等交通便利、文旅资源丰富的城市稳居各大平台国内热门目的地榜单。

同时,旅游下沉的特点继续演绎,更具性价比的小城市、县域和乡村旅游强劲增长。途牛报告显示,越来越多的年轻游客将目光转向县城,通过参观古村古迹、参加民俗活动、品尝地道美食、体验传统工艺等方式,更加深度地体验不同目的地的风土人情。(江韵)

(上接A1版)

瑞银集团(UBS)近期研报则展现出了对中国资产长期可观收益的信心。报告指出,MSCI中国在过去18个月里已经缩小了与新兴市场其他国家的净资产收益率(ROE)差距,但在此期间,估值已从溢价变为折价。按照目前中国的ROE,本应比新兴市场有13%溢价,实际则是40%的折价。即使仅将上述估值差距的一半恢复,也会有很大的上涨空间。港股更是如此。

UBS同时指出,对于全球配置的大型基金,中国池子仍然太小,不需要从发达市场大幅撤资(单看微软在MSCI全球指数中的权重就是中国的大约1.5倍)。全球主动基金目前低配了中国80个基点,中国资产在MSCI权重只有2.6%,也就是低配了三分之一。

摩根士丹利、高盛等外资机构也纷纷看好中国资产。高盛表示,如果A股能在股东回报等方面缩小与全球平均水平的差距,那么A股可能会上涨约20%,若能达到全球领先者的水平——最乐观的假设,涨幅可能高达40%。

新帅首次亮相资本市场! 重庆银行杨秀明谈战略规划应做到“三个结合”

“我认为,战略规划应做到‘三个结合’,一是与经营管理相结合,保持战略定力;二是与自身禀赋相结合,发挥特色优势;三是与市场需求相结合,突出五个重点。”重庆银行董事长杨秀明在日前召开的2023年度暨2024年第一季度业绩说明会上表示。

这是杨秀明履新后首次亮相资本市场。此前,他在农行业系统供职近30年,从基础营业所做起,履历覆盖对公、投行、人力、零售各个条线,曾先后担任支行行长、分行部门负责人、分行副行长等职,直至今年初履新掌舵重庆银行。

过去一年,重庆银行完成营业收入132.1亿元,净利润同比增长2.2%至52.3亿元,两项业绩增速环比前三季度均有所提升,主要监管指标持续达标且保持良好。今年一季度两项业绩增速分别约为5.2%、4.9%,为近年同期最好水平。

“一季度我们最大的特点就是继续保持了稳中向好的发展态势,一季度的‘开局稳’‘开门红’,为完成全年任务打下了非常坚实的基础。展望全年业绩,我们是乐观的,是有信心的。”杨秀明称。

根据利润分配方案,重庆银行2023年度拟每10股现金分红4.08元(含税),合计派发现金股利超过14亿元,派现规模再创新高。据统计,A股上市以来,该行现金分红比例已连续4年高于30%。

战略规划应做到“三个结合”

2024年3月,重庆银行董事长杨秀明任职资格获批准。此次业绩说明会上,他也被重点问及履新后在战略规划层面的思考。结合农行业从业经历,杨秀明认为,战略规划应做到“三个结合”。

一是坚持与经营管理相结合,保持战略定力。杨秀明表示,重庆银行现行“十四五”规划是在2020年底广泛征集各方意见基础上编制的,同时每年结合外部市场变化、内部结构调整等需要及时滚动更新。

“我认为战略和经营是有机统一

的,是一致的,不是挂起来的。我们将通过战略统一思想,树立良好企业文化,细化工作路径和业务策略,强化战略引领作用,并确保在经营管理中有效执行落地。在战略规划上必须保持定力,推动经营发展,切实做到‘一张蓝图绘到底’。”杨秀明强调。

二是坚持与自身禀赋相结合,发挥特色优势。杨秀明表示,重庆银行是一家综合实力强、业务特色、优势明显的地方性银行,该行将坚持把战略规划与自身特点优势紧密结合起来,让优势更大,特色更“靓”,品牌更响。

杨秀明重点提到渠道优势、资质优势、集团优势三点特色优势。渠道方面,重庆银行现有网点196家,覆盖重庆所有区县,及川、黔、陕省会城市、地区重点城市,电子渠道客户量突破500万户,是西部展业区域最广的城商行;资质及集团方面,该行拥有金融牌照,具备债券独立承销商等20余项资质,设有国家级博士后科研工作站。

“接下来,我们将进一步优化区域网点布局,推动网点转型,建好线上渠道,协同抓好本地及跨区域经营,积极抢抓重大发展机遇,实现加快发展;进一步用好现有各类牌照资质,积极拓展理财子,推动综合化、多元化经营;加强同子公司、投资企业的联动协同,发挥集团经营的高效能。”杨秀明称。

三是坚持与市场需求相结合,突出综合经营、客群建设、队伍建设、数字赋能、风险防控五个重点。综合经营方面,要推进完善量价协同、审贷审价,加强存、贷、投联动,提升综合经营能力。大力发展财富管理、代销类等中收业务,做强投资管理、金融市场、租赁业务,增加综合收益。

客群建设方面,要围绕区域、行业龙头企业、优质企业等,建设、拓展一批总、分行战略客户,构建业务发展的“四梁八柱”;突出建设私客群、代发客群、老年客群等,提升高净值客群占比;持续夯实发展基础客群。

队伍建设方面,将深化总行部室瘦身健体改革,进一步释放可替代性较强的基础性岗位人力资源。加大高

层次、专业化、紧缺型人才的引进培育,加快建设数字人才队伍。实施柜面、厅堂岗位融合改革,推进网点转型,提升网点营销人员占比和“综合战斗力”。

数字赋能方面,要提升科技治理水平,支撑保障数字安全,优化企业级技术架构,推进信息技术应用创新。夯实数据中台,构建基础数据治理、数字标准化建设、数据标签画像、数据资产拓展、数据互联共享一体化机制。强化数据应用,全域赋能营销、渠道、风控、管理等各个领域。加快数据分析师、项目经理、产品经理队伍建设,为数字化转型培育源源动能。

风险防控方面,要树牢合规文化,强化对风险的主动管理,推动健全风险处置协同机制,形成全行“一体化”风险防控体系。分类施策强化信用风险、市场风险、操作风险、声誉风险、科技风险管控。创新不良资产处置方式,实现安全经营。

全力抓好五项重点工作

数据显示,今年一季度重庆银行完成营业收入34亿元,同比增长5.2%,净利润同比增长4.9%至16.2亿元,两项业绩指标同比增速均为近年同期最好水平。截至3月末,该行资产规模达7808亿元,较年初增长2.8%。

“一季度我们最大的特点就是继续保持了稳中向好的发展态势。”杨秀明称。其中,一是规模有进,总资产、贷款同比均实现双位数以上增长;二是效益向好,营收、净利润均实现正增长;三是结构改善,存款、贷款、中收占比三提升;四是风险可控,不良贷款率有所下降,声誉风险有效管控。

他同时指出,基于发展基础更好、发展动能更足、发展重点更明三点有力支撑,向好的趋势还将得到持续。

发展基础上,杨秀明认为,一季度国内经济运行延续回升态势,市场预期总体改善,宏观政策逆周期调节力度加大,经济向好的基础得以巩固、韧性得以增强。此外,重庆银行展业的区域一季度GDP增速基本都高于全国



平均水平,为该行稳健发展提供强有力的支撑。

发展动能上,杨秀明表示,重庆银行展业所在区域,有成渝地区双城经济圈、西部陆海新通道、西部金融中心等国家重大战略多重叠加,前景广阔。同时,该行管理层级少、决策链条短、响应速度快,围绕扬优势、补短板、强弱项实施重点改革攻坚,持续推动数字化运营能力、综合经营能力、风险防控能力、支撑保障能力提升,为高质量发展注入强劲动能。

发展重点上,杨秀明强调,接下来重庆银行将始终坚持稳中求进的工作总基调,继续平衡好“规模、结构、质量、效益”,推动“量”的合理增长和“质”的有效提升,全力抓好资产投放、负债发展、客户建设、风险管控、管理提升5项重点工作。

资产投放方面,一季度资产发展

开局良好。接下来,重庆银行仍将持续抓实资产投放,加快结构调整,以量补价。投资资产注重配置效率,优化投资组合,在风险可控的前提下,做好金融市场投资交易。

负债发展方面,一季度存款实现了量增价降、结构优化,存款付息率呈持续下降趋势,未来负债成本仍有下降空间。重庆银行将继续加强存款管理,主动管控负债成本,持续压降长期定期存款占比,调整存款期限结构。突出流量经营,让资金在企业“体内”循环,提高企业经营资金归行。优化同业负债管理策略,统筹运用央行货币政策工具,推动整体负债成本持续下行。

客户建设方面,重点加快建立一批战略客户,开辟绿色通道,匹配优惠政策、提供专属服务,强化综合服务,充分挖掘战略客户价值回报;加强零

售客群分层经营,聚焦私客群资产配置、代发客群联动营销、中老年客群陪伴式服务,精准匹配产品、服务、权益和活动策略,不断提升高净值客群占比。

风险管控方面,重庆银行将不断完善全面风险管理体系,加强对风险的主动管理,提升风险治理能力。对重点区域开展“一区一策”,统筹管控,对房地产等重点行业实施“一户一策”、联动管理,系统有序推进风险化解处置。充分关注利率波动,严密防范市场风险。

管理提升方面,重庆银行将融合数字化、智能化发展,打造内控合规线上平台,抓好案件防控;进一步抓好队伍建设、管理,健全职业发展“双通道”,以网点转型提升网点管理效能,激发队伍活力、经营活力。

(CIS)