

■ 财富故事 | Fortune Story |

不贪不躁 小散也能完胜大盘

证券时报记者 付建利

完胜大盘?根据经验来看,大部分投资者都难过此关。但如果戒贪戒躁,冷静下来,小散也能跑赢大盘,家住北京东四环的山东人小葛,就是这么一位经验丰富的投资人。

2000点附近逐步加仓

小葛其实股龄也不算很长,但与很多投资者不同的是,学历史出身的他不喜欢从众。股指跌破2000点的时候,大部分中小投资者惊恐不已,认为至少要跌到1800点以下,无论从经济基本面,还是流动性、投资者情绪来看,实在是看不到股市好转的任何理由。但小葛就抱着一个朴素的道理,市场的走势一定是与大多数人的看法相反的,加上在2000点时A股整体估值确实够便宜,他开始逐步加仓了。其实,小葛已经做好了最坏的打算,如果股指真的跌破1800点,他的亏损幅度是10%左右,最极端的情况,他做好了亏损20%的准备。从过往操作经验来看,小葛一般不会乱加仓,一旦加仓,他都做好了顶多亏损20%的心理准备。

从11月底开始,小葛已经开始提高

自己的仓位了,股指每跌50个点,他就把仓位提高1成。最高时,小葛的仓位高达6成。果然,股指跌到1949点附近后,就开始了反弹,12月5日,上证综指放量上涨,这让小葛确认了反弹来临的判断,根据小葛的经验,底部区域的放量上涨,除非受到政策利空的打压,其他都是好事。而一旦股指短期涨幅超过20%或者接近20%时,投资者应该考虑逐步减仓。在这样一个过程中,股指涨得越急越猛,调整的动能就越大,反之亦然。

在这样一个预判的指导下,小葛12月6日趁大盘震荡时大幅提高仓位。上周五,大盘创下三年来最大单日涨幅,就在这一天,小葛把仓位下降了1成。本周,A股的成交量始终未能有效放大,尽管周初蓝筹股仍然处于强势,但股指上涨的动能明显减小,在市场的乐观声中,小葛逐步减仓,获利了结。

先买蓝筹再买次新股

在反弹的第一个阶段,也就是初始阶段,小葛是这样认为的:一轮反弹行情要展开,主力一定是基金、社保、券商自营等机构投资者,否则市场永远只

能是小打小闹。在这一阶段,基金重仓的蓝筹股跌幅够深,本身存在估值修复的需求,所谓跌得越多反弹越凶猛。其次,蓝筹股跌得足够便宜,如果买入这些品种,实际上安全边际是很高的,投资者不妨重仓,即使继续下跌,跌幅至少低于中小盘股票和创业板股票。而在蓝筹股涨幅整体上超过20%之后,就目前的A股来看,虽然经济已经企稳筑底,但也缺乏明显复苏的信号,何况结构转型和产业升级一定是一个较为痛苦和长期的过程,加上短期股市已经积累了不少获利盘,套利盘也有趁机离场的冲动,股指的调整在所难免。

不过,小葛也认为,从调整的幅度来说,因为目前的A股涨幅也不算很大,何况投资人的预期在变好,政策层面的改革动作频频,潜在的制度红利仍然值得期待。更为关键的是,在反弹的第一个阶段,很多场外资金都错过了,都等待着趁调整的时候逢低进货,这样决定了股指的调整幅度有限。再说了,股市继续大跌,给管理层压力也大,各方都不满意。

既然反弹的第一阶段是蓝筹股,根据以往经验,小葛认为股性最活跃的,一是券商股,二是地产股。这种“两手抓”的策略,让小葛收获不小。在大盘调整时,

小葛认为,要么空仓休息,要么最多以2成的仓位博取题材概念股的反弹机会。因为从过往经验来看,每当反弹中继时,蓝筹股暂时熄火,中小盘股票会活跃起来,但到底哪些品种会反弹,小葛认为,一是跌得深的中小盘股票,跌得越深,反弹起来力度最强。在反弹中继时,游资会抓住这些股票进行炒作;其次是次新股。次新股流通盘普遍较小,而且套牢盘和获利盘兑现的压力相对小很多,尤其是以前强势的次新股,一旦跌得够多,在反弹时力度也越强。

小葛说,最近三周,A股市场的走势基本上在他的预设范围内运行,比如昨天次新股就表现活跃,小葛的一只苹果产业链概念股大涨,他脸上并无惊喜的表情,毕竟要在股市上生存下去,冷静和理性是第一要务。

小葛还把交易记录展示给证券时报记者看,他说,此举无丝毫炫耀之意,在市场先生面前,他永远都没有炫耀的资格,他只是想再一次告诫自己,无论操作策略成功还是失败,独立性的思考和判断至关重要,认真吸取过往经验,养成自己良好的逻辑思维,也许是投资走向成功的最关键要素。

■ 淘楼淘金 | Gold Rush |

暖冬升温未必是好事

证券时报记者 陈英

岁末年初一般是楼市的淡季,但今年却很反常。

近期,证券时报记者走访深圳地产中介门店了解到,年底来看房的人数量明显增加。与年初相比,不管是成交量还是价格,数据呈现出明显上升趋势。近几日有新盘开售,深圳楼市甚至出现“越涨越买”的恐慌性抢房现象,媒体再次出现“千人抢房”的新闻。业内人士分析,很多购房者看好明年市场,认为明年房价还会涨,担忧现在不买,以后就买不起了。“追涨”心理是近期楼市恐慌式抢房的主要原因。

周五,记者接到读者陈先生的电话,询问近期楼市究竟怎么了。据其介绍,从下半年开始看房,性价比好的新房很难抢到,二手房几乎一天一个价,多几个人看房,房主就立马提价,售楼员和中介的态度也牛了。”陈先生很纳闷:“楼市回暖我也能理解,我自己也亲身经历过,

有的房一夜提价几十万,究竟是房主疯了,还是楼市又疯了?”陈先生表示心慌,得赶紧去买房”。陈先生的心态并非个例。最近几个月,记者身边询问是否应买房的亲朋好友特别多,好不容易平静的生活再起涟漪。家住深圳梅林的朋友吴小姐,前几个月放弃了报价65万元的小户型,如今听说这套小户型已经涨到了80万,直呼后悔:“货币购买力明显在下降,楼市现在又这么升温,专家们都说明年房价要涨,看来还是得赶紧下手抢一套房。”在这样的心态下,越来越多的人涌向售楼处以中介。

有涨就有盈利,抓住“越涨越买”的心理,一些小炒房客蠢蠢欲动。记者从一中介人士了解到,日前,位于深圳宝安西乡的合正汇一城近期才刚刚办出房产证,就有业主放出毛坯房挂牌出售。随着一批批房产证办出,短短一个月内,新毛坯房放出量也越来越,放出的新盘以总价较低一些的两房、小三房为主,

这也是目前刚需们比较热衷的房型。据周边地产中介某工作人员介绍,整个合正汇一城总共1500多套,其中可办公的商务公寓有500多套,而目前住宅性放盘量就有100多套。而资料显示,也就是说,目前该小区住宅的放盘量占比已超过总量的10%。据中介工作人员告知,合正汇一城放盘量不小,价格却并不低,购买之后还需要支付不少税费成本。尽管如此,仍有部分房源已经成交。最近的一套成交的小三房单位,前后大约赚了5000元/平方米。

岁末楼市真的疯狂了?笔者则不这么认为。购房者出现恐慌情绪,大多是来自于媒体的“升温”报道,并非了解事实的真相。目前存在大面积恐慌性购房、抢房,值得怀疑。如果是个别新楼盘或个别二手房出现抢房现象,笔者以为这是正常现象,因为地段好、配套好的房子,无论在什么时候都很紧俏。但就目前楼市而言,即使存在恐慌性购房、抢房,也不是一种普遍现象。所谓“恐

慌性抢房”,要么是放大了个案,要么是人为炒作。之前,国内楼市多次出现“放大个案”的现象。比如,2007年深圳某地产研究机构报告称,炒家忍痛折价放盘,事实证明,其实大多数炒家并没有打打折甩卖。此次“恐慌性抢房”应该也是个案,因为楼市并不具备大范围抢房的基础。一些新楼盘出现的“倒房号”、恐慌性抢购,多系开发商人为炒作,从而哄抬房价、谋取更多利润。比如,开发商把购房者集中在某一天进行集中销售,再雇佣一些人混入其中“排队”,然后控制可售房源,就造成了项目异常紧俏、供小于求的假象。相当部分开发商采用过这种销售伎俩,并通过这种销售方式获得了巨大利益。

事实上,业内人士对楼市暖冬迹象表示担忧,认为暖冬继续升温并非好事,调控压力会有明显增加,建议购房者买房仍需谨慎,提醒短线炒房者莫要“火中取栗”。

■ 寻宝 | Treasure Hunt |

鉴定证书,恼人的鉴定证书……

孔伟

泱泱中国,爱玉的人不在少数,但真正懂玉者却着实不多。怎么办?专业的鉴定机构及相应的鉴定证书便应运而生,在很大程度上解除了爱玉者的后顾之忧。那么,是不是有了鉴定证书就万事大吉了呢?还真不一定。

以翡翠为例,大多数情况下,翡翠的鉴定证书可以帮助购买者区分是否A货,是否由翡翠原石经过物理加工(如切割、雕刻、打磨)而成,未被化学处理过,如染色、注胶等。经过化学处理的翡翠,也就是人们常说的B货、C货、B+C等,则由于其理化性质已被人为改变,虽然“底子”仍是翡翠,但人为添加的化学成分对人体无益甚至有害,当然更谈不上收藏价值了。

和田玉的情况相比翡翠稍好一些。如今人们崇尚籽料,一些不法商人便以和田山料甚至青海料、俄料、韩料滚磨后喷出所谓“毛孔”并且染色、冒充籽料出售。更有甚者,用品白玉、水石、卡瓦等白色石英岩玉、岫玉制品冒充和田玉,以牟取暴利。鉴定证书虽不能鉴定是否籽料,也不能鉴定产地,但至少可以确定是否和田玉(包括青海料、俄料、韩料等广义和田玉)。而市场上除了籽料与否价差甚大之外,不同产地之间的价格差异也有天壤之别,比方两件外观看上去差不多的和田玉与韩国春川出产的韩料雕件之间,价差就可能达到百倍以上,白玉籽料与韩料间的价差更大。

另一个问题是,和田玉的染色与否不在鉴定的范围之内,也就是说,鉴定机构可以对玉皮上的颜色真伪做出判定。当然,也有一些机构会在鉴定证书的“备注”



鉴定证书上大书“桃花玉”,而桃花玉在新国标中并没有自己的“档次”。

孔伟/摄

栏里写上一句“颜色成因未定”,虽然只是一句模棱两可的话,但懂行者一看便知,这是在善意地提醒买家:“皮色不真”。

除了真伪的判断外,一些地方的鉴定证书上有时候还会给出一个“土档次”的鉴定结论,比方有的证书对翡翠的鉴定会写上“冰种”、“玻璃种”或者“祖母绿”之类的鉴定结论,而对部分和田玉也会注明“羊脂玉”等。但一般而言,类似这样“拔高”的证书最好还是谨慎待之为好,比方羊脂玉的鉴定证书,就仅出自新疆的一两家鉴定机构,而且据懂行者观察,他们所出具证书的“羊脂玉”其实也就是白度稍好的软玉而已,很多连和田料都不是,而以青海料、俄料居多,甚至还有部分韩料,而业内公认的羊脂玉只存在于和田籽料中,也就是说,只有新疆和田玉龙喀什河里出产的白色和田玉籽料,白度、润度、净度、

浑厚度、老熟度、糯性等等均属上乘时,才可判定为羊脂玉。漫天飞舞的羊脂玉证书与实际极为稀少的羊脂玉之间就此形成了巨大的利益空间:许多初识和田玉者四处寻找羊脂玉,而一些商人便将“证书羊脂”塞到他们手中并索以高价,获取暴利。

那么,真正的羊脂玉与“证书羊脂”之间究竟有多大的价差呢?这么说吧:曾经成交过的真正的羊脂玉籽料原石,成交价达到10万元/克,即使不是这种极品料子,达到每克数千元至1万元也十分正常吧?而“证书羊脂”的价格仅仅是不附证书者的几倍至十几倍而已,甚至远不及白玉籽料的价格,与真羊脂相差甚巨,有人因此将其戏称为“洛阳纸贵”——全靠证书拔高价位,而鉴定证书不就是一张纸嘛!

新疆和田甚至还出过“桃花玉”的鉴定证书,而桃花玉一词在新国标中并没有自己的“档次”,并且从其证书上的检

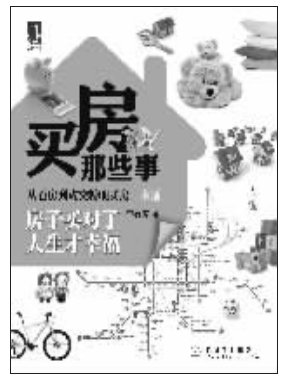
验数据来看,也并不支持其桃花玉的结论,不知其鉴定依据从何而来?而笔者见到的那位卖家有了鉴定证书这一“钢鞭材料”在手,便来了个狮子大开口,号称低于35万免谈云云。实际上,类似物件的市场价最多也就几千块钱而已。

鉴定证书有没有假的?有。前面提到的桃花玉证书就有些假的成分在里面了,只不过还不算太过分,毕竟民间确实有桃花玉一说。个别鉴定机构的证书甚至完全颠倒黑白,笔者就见到过一例,将典型的B+C翡翠制品鉴定为翡翠A货不说,还在备注栏里写上“祖母绿”等诱人的字眼,诱使买家上当。好在买家购买后有些怀疑而将玉件复检,当地的鉴定结论是“漂白注胶及染色翡翠(他就是行内所称的B+C)”。虽然最终退货成功,并没有造成经济上的损失,但当事人自曝“心情大受影响,对玉的热度也陡降大半”。

财经BOOK

捧着买房宝典去买房

庞玉志



《买房那些事》李石养著 机械工业出版社

一次不经意的相亲,让我转角遇到爱。于是,我就顺理成章地加入了刚需买房人的行列。但是买房子这事和结婚一样,都属于经验稀缺资源。和买房不同的是,有相当多的人都经历过结婚,都会向你传达经验,至少我们的父母都是结过婚的人;而且在婚姻当中,我们也可以和配偶多磨合互动,两个人共同营造属于自己的幸福。而买房就不一样了,首先并不是每个人都买过房,其次每个人的房子都不一样,第三房子是死物,它是无法和你互动磨合的。所以从某种意义上说,买房比结婚还麻烦些。两者的共同点在于,因为都属于稀缺资源,所以一旦失败,对我们造成的伤害也将是巨大的。

所以,结婚和买房这两件事就要我们慎之又慎。

也因此,关于婚姻的书籍层出不穷,占据了文艺作品市场很大的一片天地;而随着房子对我们越来越重要,关于房子的文艺作品也越来越多。不过,这两者之间也有很大的区别,我们知道,文艺作品最主要的因素就是情感,而婚姻同样是要建立在情感的基础之上的,所以用文艺作品来描述各种婚姻状态是很适合的,这样的文艺作品对于想要营造幸福婚姻的人来说也是有一定的借鉴价值的;而关于房子的文艺作品,则仍是以讲述情感为主,只不过是把情感限定在与房子有关的范围内,所以它只能告诉我们关于房子会发生什么样的情感故事,却不能告诉我们怎么选房子,对于买房人也没有有什么借鉴作用。

所以要想买房子,还是得看一些比较专业的购房指南类书籍。

李石养的《买房那些事》就不错。李石养从事房地产业多年,对于买房颇有些心得体会。他在本书的前言中说到:“因为长期浸淫在房地产行业,我经常会被身边的朋友拉去看房子。我从大量的亲身案例中发现许多买房置业的误区,有些完全是盲点。这些误区和盲点,不但包括思想层面的,还包括操作流程、操作技术层面的。”于是,作者就认为写这样一本“只给刚性需求型及改善型置业安家的朋友看的参考书”非常必要。而这本参考书也就包括了思想层面、操作流程、操作技术层面等凡是可能会出现误区和盲点的地方。

本书首先是从事思想层面入手的。书的第一章就是《住房需求定位:适合就好》,作者说:“如你所爱的人一样,每一套房子都有它的好与不好,这个世界上没有绝对完美的房子——正所谓情人眼里出西施。”这里需要注意的一个词就是“核心需求”,所谓核心需求就是最重要的需求:比如你是养老,还是新婚,是为了工作方便还是为了子女教育,你的核心需求不一样,要选的房子也肯定不一样。而且,我们还需要注意“核心需求”前面的那个修饰语——“劲态”。房子不是手机,用个三两年可以换,所以你需要做一个长期打算。比如新婚的夫妻,可能有一所60多平离学校远一些的房子并没有什么太大的影响,但是你必须考虑未来出世的需求。“事实上,对于一套房子而言,大部分的居住功能都是可以得到满足的,主要是差异性满足的问题。”而差异性往往就体现在核心需求上。

找对了你的核心需求,就要开始找合适的地段合适的户型了。我们都知道地段的重要性,很多的核心需求往往是通过地段体现出来的。但是我们往往却忽略了地段的一些细节问题,比如你选的房子看上去和某个学校很近,实际走起来却非常远,所以李石养就特别强调要实地考察。再比如地段的“气场”问题,中国人历来有“风水”的说法,但是风水却是看不见摸不着的东西,有的人干脆就否认它的存在。实际上,风水是存在的,风水就是气场,就像李石养所举的例子,房子朝向花园和朝向医院给人的感觉是截然不同的,或者房子是处在风口处还是处在四处不通风的幽闭环境中,给人的感觉也是不一样的。而户型的“风水”或是“气场”则更为重要,比如有些房子进深太长,就会有采光及通风的问题,再如厨房对着卫生间,也会有一种干湿对流的问题,这些都是气场问题。关于户型,李石养在书中讲得很细,也非常实用,给人很大的启发。地段和户型是比较大的方面,而一些细微的方面,李石养也讲得很细致,包括哪个楼层最好、如何检测管道等等。

选好了房子,就涉及购房了。全书一共19章,谈到购房方面的事项就有11章之多,可见作者对这个问题研究之细和阐述之细。而正是因为太细,反倒让我无法概括了。我只说说给我留下印象最深的两点。第一是本书有三到四章是讲房产市场的运作的,一开始我认为这部分只是一些理论,对我买房子作用不大,想跳过去,但读了几段之后发现这些宏观的东西可以更好地指导我们如何去看待房地产市场,从而做到心里有数,也会更理性。第二点,是书的第13章《掌握卖方的销售策略:知己知彼方可百战不殆》,完全把卖方的想法和做法公开,真的让我们做到了知己知彼。

书的末尾,还有两个合同文本的附录。总之,有了这样一本购房宝典,我这个刚需购房者就从完全迷茫而变成胸有成竹,我想我一定能够买到舒心的房子。