

■人物 | Characters |

燃烧的青春:海龟男女要做投资界淘宝

证券时报记者 陈楚

他们都是85后、90后,都有着耀眼的海外留学经历,而且此前他们大多在私募、公募等金融机构工作,有着让人艳羡的高薪、发展前途……他们都有着对投资的热爱甚至是痴迷,如今,他们因为一个共同的目标,纷纷辞职之后聚集到了一款互联网金融产品的平台上。他们的共同理想,是通过互联网和移动互联网的先进技术,将传统的上市公司路演和机构投资者调研“互联网化”。他们觉得,股票市场最不缺的永远都是机会,但机会的把握,需要这个市场的参与者具有一双慧眼。在信息芜杂的今天,如何让上市公司的路演变得更为精准、专业、高效、充分,是这帮年轻的金融海龟男女正在倾力做的事情,他们为自己的产品取了一个很好听的名字——机会宝。

解决什么“痛点”

赵安、程奕雅、段宇辉、何漪、张琳梓、傅乾正、于铜、刘吉、吕依静……这帮年轻的金融男女,此前大多在公募、私募基金工作,从事金融机构的投研工作,少不了要经常去上市公司调研。他们发现,如果你所在的机构不是大基金公司,去上市公司调研时,很难约到上市公司董事长或总经理,因为上市公司的董事长或总经理平时都很忙,也不可能有多余时间和精力来接待一拨又一拨的机构投资者。而要真正弄懂弄透一家上市公司,除了阅读券商研究报告、查阅上市公司公开信息、研究财务报表等,当面见见上市公司的董事长或总经理,看看这家公司的董事长或总经理,看看这家公司的董事长或总经理,对未来的发展有何战略规划,等等。很多时候,一个企业的发展,取决于企业掌门人的性格和格局,而这是通过公开的资料信息难以感受和观察的。此外,对于大量私募基金和中小公募基金来说,研究员要去调研上市公司,需要一笔差旅费,还有忍受长途跋涉的辛苦,往往和一家上市公司的董秘或证券事务代表连半个小时,背后是两天的来回奔波,比如坐飞机、大城大巴。研究员的精力毕竟有限,一年到头能够实地调研的企业非常有限,而瞬息万变的市场需要投资人尽可能地了解更多的上市公司。传统的机构调研方式效率不高、成本也不低。

而对于上市公司来说,一拨又一拨的机构投资者去上市公司调研,上市公司董秘等高管不仅疲于接待机构,而且要不断地重复大致相同的内容,这对于上市公司来说其实是很低效的事情,即便上市公司主动去面向机构路演,到底哪些机构才是真正对上市公司感兴趣

的,其实上市公司是心里没数的,路演的盲目性很强。而且,上市公司要到不同的城市去路演,不仅舟车劳顿,而且还耗不少时间。无论是上市公司的路演,还是机构投资者的调研,原有的方式其实都存在一个共同特点:时间和成本高、效率低。

“机会宝”横空出世

傅乾正、段宇辉、程奕雅等几个小伙伴此前都在私募基金,他们经常与上市公司打交道,深知上市公司和机构的需求。在经过大量调研之后,傅乾正和几个小伙伴们认为,传统的上市公司路演和机构投资者的调研方式,在互联网时代,其实亟待“互联网化”。要互联网化,在互联网时代,任何想法都必须尽量产品化。有鉴于此,傅乾正和小伙伴经过多次商讨后,决定在结合上市公司、机构投资者、高净值客户等多方需求的基础上,做一款旨在连接上市公司和机构的互联网金融平台。

具体做法是:第一,让上市公司的董事长或总经理,面对机会宝的镜头,谈谈上市公司核心的投资价值、未来重大战略规划、上市公司所在行业的背景,以及机构投资者关注的其他问题,这些视频资料经过剪辑之后,就放在机会宝的平台上,包括微信服务号、微信订阅号、WEB版产品,以及未来要做的APP等,面向所有机构投资者开放。这么做的目的,首先是上市公司的董事长或总经理出面,解决了机构上门调研见不到上市公司一把手的痛点。机构坐在家里就可以观看各家上市公司老总的视频,不仅了解了上市公司的基本情况,而且对上市公司董事长或总经理的性格、管理方式、格局等会有个直观的感受性印象,这对于了解一家上市公司有无投资价值,其实是非常有帮助的。机构如果观看上市公司视频之后还有浓厚兴趣,可以向系统发出“我要调研”的指令,傅乾正和机会宝的小伙伴们就会组织机构对上市公司的线下实地调研。试想,机构投资者坐在家里就可以观察无数上市公司老总的视频,这比一家一家实地调研,效率和效果都会得到大大提升。

第二,任何互联网产品,都最好有社交和互动功能。程奕雅、傅乾正等小伙伴们又想出了一个点子:机会宝搞一个内部视频会议系统,这在技术上并不难,而且完全可以外包。搞这样一个内部视频会议系统的目的是:上市公司的业绩说明会、定向增发等重大事项说明会,除了线下和机构交



流外,还可以“搬”到网上来进行。上市公司的董事长、总经理、董秘、财务总监、技术总监可以直接坐在办公室或其他网络环境较好的地方,机构投资者也分别坐在自己的办公室,通过机会宝的内部视频会议系统,直接在线沟通交流。机构投资者可以实现报名,机会宝也会提前筛选出有可能对上市公司感兴趣的机构,这就保证了上市公司的路演,所面向的机构都是有可能对上市公司感兴趣的,这就保证了上市公司的路演真正可以做到精准化。还有一点不得不提的是,通过机会宝内部视频会议系统进行实时在线视频互动交流的,均是上市公司高管和机构投资者,这就保证了上市公司和机构交流起来会很“专业”,沟通会深入且能互相有所启发、触动。并且,上市公司路演是“一对多”,路演也会非常“充分”。这种新形式的上市公司路演,无疑会大大提升上市公司路演的效率,降低成本。

打造投资界的“淘宝、天猫”

赵安、傅乾正、吕依静等一帮小伙伴们的愿景,是最终将机会宝打造成投资界的“淘宝、天猫”。具体来说,就是几个层次:第一,针对上市公司董事长或总经理的视频资料,这是静态的,向所有机构投资者开放,保证了机构投资者足不出户就可以了解越来越多的上市公司,而且这是“原汁原味”的上

公司调研报告”,傅乾正等小伙伴们把这称之为“独家视频调研”;第二,通过机会宝内部视频会议系统进行的上市公司和机构之间的互动交流,傅乾正等小伙伴们称之为“机构交流会”,这是动态的,是机会宝这一互联网产品具有社交和互动的属性;第三,小伙伴们还通过各种途径,把国内公募基金、私募基金、券商资管和保险资管的投资偏好整理成数据库,建立了“机构投资偏好大数据”,通过这一大数据,可以随时筛选出对某家上市公司可能感兴趣的机构,这就保证了上市公司路演的精准化。目前,这一大数据还处于起步阶段,还将不断完善,实现产品的升级迭代;第四,当机会宝这一互联网产品对上市公司和机构投资者产生一定黏性之后,机会宝将给各家上市公司建立“自媒体专区”,上市公司将有意愿向机构发布的资料和最新信息,通过机会宝及时地传达给机构投资者,实现机构和上市公司的及时沟通。当然,所有上市公司披露的信息,均必须是合法合规的,在信息披露合法性的原则下进行,任何有违信息披露合法合规性的信息,机会宝都会坚决杜绝。傅乾正等小伙伴们们的愿望,是希望通过机会宝这一产品,倡导价值投资的理念,避免各种内幕交易和利益输送。

除了线上的交流,段宇辉和何漪等小伙伴们还不断组织线下交流活动,比如针对上市公司定增的线下交流、针对各种主题性投资的线

下交流,确保上市公司和机构的互动交流最终实现“线上+线下”的O2O模式。这是上市公司路演和机构调研的一种新的形式,充分利用了互联网和移动互联网的先进技术,既是一项新事物,无论是上市公司,还是机构投资者,接受这一新事物都需要一个过程,甚至面对不理解人士的诘难、质疑。但小伙伴们始终没有任何动摇,他们相信:既然传统的上市公司路演和机构调研时间长、成本高、效率低,利用互联网就是一种很好的提升手段。

让傅乾正等一帮创业小伙伴们信心十足的是,机会宝这一产品受到了一些大型股权投资机构的青睐,他们甚至很轻易地融到了天使轮的很大一笔资金,这保证了团队目前有充足的资金支持,能够招聘到优秀的人才。接下来,这帮小伙伴们还会在新三板等资本市场的新兴领域布局,“我们最大的目标,就是不断满足上市公司路演和机构调研的需求,只有对用户有价值,我们才有可能成功。创业的过程中,我们遇到了太多的困难,但小伙伴们一路坚持,也收获了太多的意外和惊喜!”傅乾正说,这帮年轻的小伙伴们,从来都没有怀疑过他们所做事情的价值,十多前的淘宝、天猫有几个客户认同?如今,又有几个客户不认同?在创业的道路上,小伙伴们不仅会尽全力去了解客户需求,不断地满足客户需求,还会创造客户需求,引领客户需求。这,也许就是创业的最大魅力。

■客官别急 | Easy Investment |

一线楼市限购对股市不是利好



朱凯

作为国民经济支柱产业,过去20多年来,房地产行业在我国经济增长中可谓功不可没。北京、上海、深圳等核心一线城市的楼市调控虽有反复,但统计显示其商品房均价仍呈波段性上涨,并在2015年四季度开始凌厉反攻,引发今年3月25日上海带头祭出“史上最严”的限购政策。

限购政策,就是通过某些行政性规定,对部分房价上涨过快”一线城市的购房资格进行限定,其手段主要包括户籍、缴纳社保或个人所得税年限等。这类限购政策均属于行政手段,与市场化方向之间存在冲突。

笔者常居上海,在楼市沉浮中也算是跌跌撞撞一路走来。自“3·25新政”发布至今,直接或间接获悉许多故事,听着听着自己也开始胡思乱想起来——有分析师认为,从大类资产配置的角度看,一线城市楼市政策收紧对股市有利,理由在于资金可以从楼市流向股票、债券等金融资产,黄金等金融市场。该人士列举了2013年3月“新国五条”时的情景作为印证。不过,我并不认同这一观点。

首先,房地产市场的投资投机行为本身也是金融现象,不能将其与股票、债券对立和割裂起来。甚至在某种程度上,房地产的自住需求也包含了金融投资的影子。如果预期房价将下跌,多数人宁愿选择租房而非掏钱去购买。不管是什么用途,买入房产的最大理由之一就是它可以保值增值。

同时,房产购买行为与银行信贷紧密相关,受到人民银行货币政策的影响直接而巨大。关于这个话题有研究人士指出,近年来的中国楼市属于“政策刺激市”和“杠杆市”,与货币超发未流入实体经济有关,与2014年以来不断出台的房地产刺激政策有关,更与保守估计杠杆成交金额超2000亿元的“场内配资”有关。

既然同为金融现象,那么楼市与股市之间就绝对不是简单的跷跷板关系。楼市调控对股市的具体影响,不是正相关也不是负相关,而是曲线相关。其次,去年末开始的一线城市楼市疯涨,很大程度上与“避险”需求有关,这一点从相关时点某些高评级企业债收益率向政策性银行金融债“看齐”,就可得到明确印证。这也表明,很可能是那些因担心经济下行或债券违约、企业倒闭而四处寻找出口的资金,不断涌入债市以及一线城市楼市,才推动了相关“金融产品”价格的上涨。要知道,一线城市除了是“房子”之外,更是一种低风险的具有金融属性的投资品。

但是,与股票和债券之间存在的“跷跷板效应”不同,好地段的房子除了具有避险功能外,还与其上下游诸多产业链有关联,因此楼市投资投机资金的撤离,并不一定意味着股市的上涨或者下跌,它们之间没有此消彼长的直接关系。

值得注意,出于对国内经济以及外汇市场所体现出来的资本外逃预期等的担忧,资金不计代价涌入优质楼市。从风险偏好上来讲,目前市场仍未展现出对股票等高风险资产的明显青睐倾向。

第三也是最有意思的一点是,此次以上海为首的“3·25新政”,一定程度上与去年股市昙花一现的熔断机制不谋而合,它最主要的体现是流动性的严重缺失。实际上,这一点也让我们多次从半夜的噩梦中惊醒。

举一个极端的例子来说,假如因为某些原因,上海等一线城市的楼市出现崩溃苗头,部分先知先觉者开始抛售多余的房产。但有刚需的接盘者却没有资格,所以很可能房子挂出去也没人上门约看。若你每天必须腾出大把时间来接待看房的中介而非意向购房者时,你的焦虑心理能不加剧吗?你这时会明白,降价也没有用。

可以简单测算一下。以上海为例,此次新政将非本市户籍居民购房缴纳个人所得税或社保的年限,从过去缴2年变为5年。这意味着什么?很明显,3年前有财力和购房需求的人,早已买好了房子,当初那批潜在购买人群已不是你的菜!而那些曾经满足2年资格的“新上海人”,可能是由于资金不到位或是不认同房产的保值增值功能,而一直没有买房。这群人目前可能已同时丧失了购房资格,或可能依旧认为房价长期会下跌,因此他们也不是你的菜!

由于执行严格的家庭第三套房限购,多数上海本地人或者来沪发展超过5年甚至更长的外地(沪籍或非沪籍)人士,目前还没有买房的仅在少数,这些人不可能替你接盘。来到上海刚好接近5年的人,却因为无资格而无法买房。如果中途有跳槽经历,现在即使想买,也会因为社保记录的中断或有“补缴”记录而继续成为焦虑的观望者。

股市熔断机制的特点在于,本来已有涨跌停板的股市,再被人加上一个“无法交易”的红线。而此次上海等一线城市的限购新政,无异于也是将市场流动性带人一种很不乐观的境地。

■淘楼淘金 | Gold Rush |

去中山买房?未必是个好投资

证券时报记者 陈英

深圳房价太贵,实在买不起,东莞好点的地方,房价也要一万多了。听说深圳正在修跨海大桥通往中山,建成后,深圳到中山只要半个小时。我有两个同事去年中旬就在中山买了房,刚入伙,特意带我们去看了看,小区很漂亮,户型也方正,还没搬进去房子就升值了,建议我们也买一套,说得我和老公都心动了呢。”朋友小周对记者说。记者发现,有这样想法的深圳人不在少数,身边有些朋友利用周末时间驾车两个半小时去中山看房子,有意在中山投资房产。

以前深圳人去中山只能走虎门大桥,如果堵车,基本要两个小时。去年11月底,一则关于“深中通道12月底开工、未来深圳中山两地只需半小时车程”的消息传开

后,部分深圳投资客开始蠢蠢欲动!一些地产开发商闻风而动,甚至部分中山当地的地产商直接到深圳卖楼盘,打的宣传口号就是“前海的后花园”:中山,地处广东珠江出海口,与广州、珠海相邻,深圳香港对望,毗邻澳门,中山还是珠三角房价洼地,房价约为深圳的1/7,广州1/3,深中通道建成将开启“深中同城”模式,还能享受别城没有的购房“折上折”优惠,不限购,首套首付两成”,原来只是小规模试水的深圳客便开始蜂拥而入,短时间内就攻占了中山楼市。从中山当地的火炬区到东区和港口,深圳客所到之处必缺货,许多地产新盘基本卖断货,几乎百分百都是深圳客,部分投资客一出手就是十几套,中山本地人都抢不到房子了。这个势头有蔓延到整个城区

的趋势,引起中山本地客户的恐慌性入市。

事实上,从去年开始,在深圳人的大力支持下,中山全市成交的商品房创下历史新高,住宅库存也创下年内新低。豪爽的深圳客不仅让当地的楼盘项目提早完成销售任务,还把中山的房价由去年年初的4000元/平方米抬高到了目前的近8000元/平方米。而此前两年,作为三四线城市的中山,一直处在库存超过6万套的高压之下,还因商品房库存去化周期长达24.2个月,被列入高库存城市行列。深圳客的购房热情持续高烧,中山楼市也将借此进入快速上行的通道。随着深中通道建设地不断推进,深圳客从去年第二季度就开始逐渐关注中山楼市,到第三季度更是大爆发,大部分是以投资为主,也有少量是用于未来自住。

中山真是深圳投资客下一个最佳目标?第一太平戴维斯南区董事长林木雄则不是这么认为,“深中通道的建设,主要是解决两地交通便利的需求,该立交为复合互通,主要是实现沿江一深中通道的无缝衔接,还实现了深圳机场和大铲湾港上下高速的功能。在某种程度上,尽管大大缩短了深圳市至中山市的通行时间,未来的确有望带动中山市的发展,但对当地房价影响有限。目前,中山房价为此上浮10%~20%,主要是当地地产商炒作起来的,炒作概念单一。相比,惠州与深圳是陆地相连,中山仅靠一个海上通道,其交通渠道承载有限,也不足以长期炒作。”

对于未来地产投资方向,林木雄仍然看好深圳等一线楼市。从第一太平戴维斯昨日公布的深圳2016年第一季度房地产市场报告来

看,无论是甲级写字楼、零售商业地产,还是普通住宅市场,均交出满意的答卷,其中,深圳普通住宅市场一手成交均价攀升18.5%至48,089元每平方米,总成交量环比下降14.4%达到158万平方米,同比上升16.2%。普通住宅二手房市场第一季度成交量环比上升17.2%至326万平方米,同比上升83.9%。展望未来,虽然,在今年市场调控的基调下,房地产新政对地产市场会有多方面影响,深圳的普通住宅市场一二手成交均价和成交量将有所波动。但下半年,深圳前海片区将有较大体量的写字楼项目入市,商务氛围进一步加强,市场需求将持续攀升,南山区房价将在未来有一定的上浮空间。

为此,相比中山的“深中通道”炒作概念,深圳地产更有投资价值。