

# 深圳楼市“打新”故事：陪跑三次 终于成功上车



## 北上资金加仓银行股 2月份净买入逾400亿元

证券时报记者 毛军

受国际市场剧烈震荡及A股本周连续回调影响，本周北上资金净流出75亿元。但从整个2月份来看，剔除春节长假，仅3个交易日，北上资金合计大幅净买入逾412亿元，今年以来两个月累计净买入812亿元，而去年全年才净买入2089亿元。

## 持续加仓银行股

银行股成为北上资金重点加仓对象，连续数周成为净买入最多的行业，本周北上资金再度逆市净买入银行股逾35亿元，今年以来累计净买入银行股151亿元。兴业银行成为本周北上资金净买入最多的个股，合计净买入12.61亿元，加仓逾4830万股，持股总数再次突破6亿股，持股市值则创历史新高。

兴业银行债券业务优势明显，去年非金融企业债务融资工具承销规模6542亿元，连续三年蝉联市场第一，承销金融债同比增长超过200%。兴业银行发挥绿色金融领先优势，积极参与绿色债券市场建设，绿色债券承销持续领跑市场。根据中国银行间市场交易商协会排名，2020年兴业银行绿色债券承销位居全市场第二，承销数量位居全市场第一位。

平安银行本周随市场调整而深度回调，全周累计下跌逾10%，但北上资金却趁调整之机，逆市大幅净买入10.83亿元，加仓逾4890万股，总持仓逼近2亿股，创历史新高。另外，招商银行、宁波银行、邮储银行、渝农商行本周也获得北上资金净买入超亿元。

银行股之所以这么受北上资金青睐，主要原因或与行业整体向好有关。根据Wind数据统计，截至目前，共有21家A股上市公司披露了2020年业绩快报和年度报告。仅华夏银行和浦发银行净利润出现微幅下跌，其他全部正增长，并且多家银行四季度单季业绩增速超30%。资产质量方面，仅上海银行不良率略有上升。

安信证券表示，近期银行板块有所调整，部分龙头个股出现连续下跌，主要是短期交易情绪的影响，银行股核心逻辑并未破坏，这只是银行股内部轮动的结果，而非银行股行情的结束。

继续“戒酒”

白酒股依然是北上资金套现的重要板块，本周整个板块再度被净卖出逾45亿元，今年以来累计被大幅净卖出194亿元。贵州茅台本周被北上资金净卖出16.81亿元，受资金大幅抽离的影响，贵州茅台本周大跌13.71%。北上资金持股也降至1亿股以下，创2年多来新低，叠加股价的连续回调，北上资金持有贵州茅台市值较上周高点骤降近500亿元。

贵州茅台股价在上周达到2600元高点的时候，还有券商喊出3000元目标价，却没想到股价直奔2100而去。本周贵州茅台市值损失4249亿，相当于1周就跌了一个中国石化。贵州茅台本周的股价大跌，一度成为网络热搜话题。

虽然本周五粮液集团总经理、股份公司董事长曾从钦在五粮液品牌营销系统2021年开年培训会上表示，刚刚过去的这个春节，五粮液品牌销售指标超出公司预期。长城证券指出，春节期间，五粮液销售额比上年同期增长25%。但超预期的销售并没能阻止北上资金连续抛售，五粮液本周也被北上资金大幅净卖出18.84亿元，今年以来已累计净卖出83亿元。另外，洋河股份、泸州老窖、顺鑫农业、古井贡酒等白酒股本周也被北上资金净卖出超亿元。

中泰证券认为，近期白酒板块的调整主要是资金面、以及市场风格短期切换所致，其中白酒等对流动性边际敏感的高估值板块短期承压，同时春节后大宗商品涨价潮之下经济复苏预期加强，引发市场风格短期向顺周期板块切换。

承担新品牌打造的新一轮攻坚战。我们也很关注家族新一代去创立新品牌的尝试。他们有资本与资源的支持可以让自己的想法更容易付诸实施，供应链的基础会让他们对产品可能有更好的理解，早期打磨迭代自有品牌新产品的时候也有诸多便利。跟其他电商与流量背景的创业团队相比，在产品基础能力方面已经胜出。不利的点则在于，他们跟家族的关系也许过于复杂，以及在新品牌业务领域是否有足够的自主权。作为专注于新消费领域的投资机构，我们也很愿意以积极股东的方式，去参与到某些品类里优秀家族二代创立新品牌的过程。

我有一位朋友，他们家族在永康做锅具代工，规模也不小。在家里工厂工作一段时间之后，他出来创立新的品牌。产品有很好的设计感，好看又好用。对于品牌与电商，历经几年磨炼后，也越来越有感觉。但是品牌创业确实难啊，他创业到第三年，每年都在亏钱，已经在考虑把品牌关掉了。然而有一个新品在线上卖爆，终于绝处逢生，这两年渐入佳境。当然，规模仍然还不够大，还要在更多方面进步，才能达成他的目标，成为新一代年轻人喜爱的锅具品牌。

每个企业的命运难以预测。有积累有愿景的代工厂，应该去尝试创建自有品牌，这是新品牌浪潮中的一股重要潮流。创建受欢迎的品牌永远是很难的事情，过去二十年、未来二十年，都是如此。所以可以尝试去团结新的力量一起来做这件很难的事。就像三十年前，香港的曹其峰就找了两位搭档，一位设计师，一位投资人。

(作者系时新资本管理合伙人)

证券时报记者 陈英

制订计划、梳理财务资料、打新、陪跑、再打新……自2020年以来，为在深圳买套自住房，冯燕(化名)一直都在焦虑之中：只要房子没落实，心里就一直有个事，工作、生活都被这件事牵扯着。手里资金也不敢转给它用，又担心通货膨胀。”直到鼠年最后一个月，冯燕终于成功上车香山道公馆，买了套三房，心踏实了。

回顾过去一年来的“打新”经历，冯燕深感深圳刚需购房者的不易，现在的打新市场早已不是购房小白的游戏。冯燕告诉记者：我幸好听取了专业人士建议，纠结中放弃了万丰海岸城，把那7选1的机会转向了香山道公馆。要不，以我的条件，即便是无房人士，一个社保入围资格就把我刷下来了。”最终，凭着21号的认筹码优势，冯燕不仅买到了房，还选到了心仪的房型。

## 二手房越看越贵 转战“打新”市场

冯燕是深户，在深圳交了十几年的社保，却在深圳无房，因为一直在成都做生意，这些年赚了点钱，想回深圳买套自住房。最终还是回到这里的，我喜欢这个城市。”冯燕说。

以为自己这样“刚得不能再刚”的条件在深购房很有优势，然而，冯燕低估了深圳强劲的购买力。

2020年上半年，谁也没有想到，被新冠肺炎疫情“冰封”了一个多月的深圳二手房市场迅速回暖，火爆得诡异。国内疫情刚刚稳定，冯燕就专门飞回深圳，准备速战速决把房搞定。

跟着地产中介看了几套房，冯燕发现，看房的人多，房源不够卖，很多业主要么惜售，要么涨价，经常是头天晚上看中的房还在犹豫，第二天就被告知涨了几十万，且业主态度坚决。

有套房子，我都打算买了，第一次报价620万，纠结了一晚上，第二天涨了20万。放弃看其他的，越看越贵，回头再想买这套，居然报价750万，业主还不诚心卖。当时听闻深圳宝中片区的房价行情后涨了60%，我是真相信，冯燕打新的心态放松了很多：打新如同买彩票，中签看运气，这次打不到，马上下一个。”

然而，令冯燕没想到的是，此前多次成功提交的资料这次出现了新问题，自己压根就没有申购的资格。原来，受此前深圳楼市“打新”火爆、代持现象频现的影响，此后新盘认筹银行审核非常严格。

1972年，早稻田大学的一位毕业生，在JUSCO集团工作了几个月之后，辞职离开东京，回到家乡接手家族生意，负责管理一家男装店。不久后，因为实施了一些新举措，店里的店员纷纷离职，所幸他的父亲一直支持他。12年后，这位富二代柳井正用全新的品牌在广岛开出了一家新店——优衣库广岛店。

1989年，香港永新纺织家族继承人曹其峰，看中了一位美国来的设计师，这位设计师过去在永新集团的厂里下过一些单子。曹其峰那时候已经四十来岁，他决定跟他的一位加拿大朋友一起，出了一笔钱，跟这位设计师一起启动了她的同名服装品牌的新事业。后来曹其峰赚了更多倍之后，退出了这个品牌，而时至今日，这个品牌仍然可以在全球一些城市的购物中心看到：Tommy Hilfiger。

2000年前后，在杭州，海龙家私有限公司的创办人召回正在当体育老师的儿子，把这家规模不大的家具企业交给这位20多岁的年轻人。前段时间他还去拜访过这位接班人，他继续在做家具生意，现在一年营收超过100亿元。这是顾家家居顾江生的故事。

2010年，在深圳，拥有家电代工厂的张氏父子开始发力自有品牌业务，从

看数据，香山道公馆和中泰印邸中签几率更大，如果这两个盘有符合你的自住需求，建议你考虑。”对方的话让冯燕陷入深思。

最终，综合了各方面条件，冯燕把第四次的“打新”机会临时改成了香山道公馆。事实上，万丰海岸城公布的第一类诚意登记客户名册显示，确定入围2114批购房者中，最低社保278月，深圳无房人士的社保最低入围记录再次被刷新。显然，即便交了十几年社保的老深圳人，在购房条件上，冯燕并没有太大优势，压根就入不了第一类客户，直接就被筛选掉了。

对于买房，深圳在资金审核上越来越严格了。我在选完香山道公馆的房后，再次进入银行审核流程，其中一笔朋友还我的几百万资金被反复询问，质疑我是否存在代持可能。直到查出两年前我借这笔款给对方的流水，才最终通过。”冯燕告诉记者。

对于还在“打新”路上购房者们，冯燕分享自己的心得：网红盘注定和99%的人无缘，建议刚需们认清形势，放弃幻想，退而求其次，选择那些投资氛围没有那么炙热，没有那么网红，但是综合素质可圈可点，却被市场低估的机会楼盘。在这样的策略下，社保年限不长，甚至有意购置第二套房的人也有人入围的可能，上车的概率大大增加。冯燕参与认筹前，就是听取了专业人士的意见，预估了自己的社保年限和认筹人数，知难而退不去凑海岸城的热闹，最后得以成功上车，没有成为炮灰。

冯燕的打新之路并没有想象中那么顺畅。

去年8月，冯燕第一次参与楼盘打新，申购中海汇德理，这是位于深圳龙华上塘片区的网红盘，开盘前，市场传闻已是满天飞，许多购房者跃跃欲试。

远在成都的冯燕收到认购信息，就飞回深圳，连楼盘现场都来不及看就提交了资料，现场拿到了认筹号。

7·15楼市调控政策刷掉了许多人的购房资格，这么顺利就拿到了认筹号，2000多人抢1000多套房，成功率50%，感觉打新盘没有传闻中那么难。”对于第一次打新，冯燕很乐观，提前看好了户型，算好了首付和月供，憧憬着若干年后房子拿到手怎么布置。

然而选房的那天早上，冯燕就哭了：“一切准备就绪，点到进入系统，我还没反应过来怎么回事，仅仅几秒钟，所有房型全部秒光，渣都不剩，我直接就吓呆了。”冯燕第一次领略到打新的“深圳速度”。

2020年下半年的深圳楼市，新盘推出量不少，多番比较，冯燕倾向于与周边二手房价格倒挂比较突出的新盘。经历了第一次“打新”的手忙脚乱，回到成都的冯燕每天都在关注深圳的楼市新盘，一有新盘出来，就赶紧查地段、看户型，了解认购条件，列出打新计划。第二次，冯燕锁定了全深圳人都梦寐以求的华润四期，这是一个超级网红盘，一二手房价格倒挂相差近5万元。

这次的认购，整个流程更为优化，购房人不用到现场，冯燕无须再回深圳，所有流程网上进行，1171套房源，在经过层层苛刻条件淘汰后，9690人获得了抽签资格。冯燕注意到，最终入围决赛圈的大部分人，社保缴纳年限超过了100个月，很多人的身份证号以4403开头。这次，在深无房、长期缴纳社保的深圳人冯燕再次幸运地拿到了认筹号，然而认筹号排在了4000以后，兴奋了几分钟的冯燕被地产代理告知“几乎没有选房机会”。现实也的确如此，华润四期的选房早在1200多号就结束了，冯燕再次陪跑。

第三次，冯燕锁定了2021年1月份开盘的龙光前海天境，这是深圳前海又一网红盘。有了前两次的陪跑经历，冯燕打新的心态放松了很多：打新如同买彩票，中签看运气，这次打不到，马上下一个。”

然而，令冯燕没想到的是，此前多次成功提交的资料这次出现了新问题，自己压根就没有申购的资格。原来，受此前深圳楼市“打新”火爆、代持现象频现的影响，此后新盘认筹银行审核非常严格。

个人征信打出来，显示我几年前有两笔贷款逾期缴清的。那时是忙忘了时间，后来很快就补上了，并非恶意拖欠。虽然金额不大，但个人贷款信誉还是受到了影响。如果购房，只能全额支付。动则上千万元的房子，我哪有实力一次性拿出那么多钱？”眼睁睁地错过申购时间，冯燕觉得很委屈，感觉作为真刚需的自己被“误伤”。

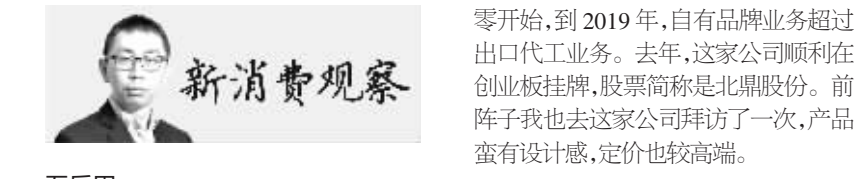
## 听取专业意见 终于买楼上车

总价不高，三五百万就能买套新

看数据，香山道公馆和中泰印邸中签几率更大，如果这两个盘有符合你的自住需求，建议你考虑。”对方的话让冯燕陷入深思。



# 家族新一代与自有品牌



五反田

1972年，早稻田大学的一位毕业生，在JUSCO集团工作了几个月之后，辞职离开东京，回到家乡接手家族生意，负责管理一家男装店。不久后，因为实施了一些新举措，店里的店员纷纷离职，所幸他的父亲一直支持他。12年后，这位富二代柳井正用全新的品牌在广岛开出了一家新店——优衣库广岛店。

1989年，香港永新纺织家族继承人曹其峰，看中了一位美国来的设计师，这位设计师过去在永新集团的厂里下过一些单子。曹其峰那时候已经四十来岁，他决定跟他的一位加拿大朋友一起，出了一笔钱，跟这位设计师一起启动了她的同名服装品牌的新事业。后来曹其峰赚了更多倍之后，退出了这个品牌，而时至今日，这个品牌仍然可以在全球一些城市的购物中心看到：Tommy Hilfiger。

2000年前后，在杭州，海龙家私有限公司的创办人召回正在当体育老师的儿子，把这家规模不大的家具企业交给这位20多岁的年轻人。前段时间他还去拜访过这位接班人，他继续在做家具生意，现在一年营收超过100亿元。这是顾家家居顾江生的故事。

2010年，在深圳，拥有家电代工厂的张氏父子开始发力自有品牌业务，从

零开始，到2019年，自有品牌业务超过出口代工业务。去年，这家公司顺利在创业板挂牌，股票简称是北鼎股份。前阵子我也去这家公司拜访了一次，产品蛮有设计感，定价也较高端。

## 走自己的路

中小型加工企业的二代接班人，成功创立了大受欢迎的品牌，当然是了不起的成就。而同样的起点，命运也可能有其他的分支。比如努力去创建品牌，结果没成功，把过去代工积累的家底赔了个精光；或者持续保守代工业务，规模日益增长，照样上市挂牌成功；还可能是代工业务的订单飞掉了，工厂关门大吉；也可能是二代根本不愿意接班，后续的企业发展故事跟他们没有关联。

我去过一家东北的服装上市公司，家族二代海外求学归来，有学设计的，有搞管理的，我去的时候代工业务和自有品牌业务各占一半。后来这家公司把壳卖了，财务回报相当可观。原有服装业务以较低价格买回去自己接着做，不过自有品牌业务开始逐步萎缩，代工业务也许还能保持一定规模。

继续代工为主，还是发力自有品牌？某种程度上，对于不同企业，没有统一的答案。有些品类，在某些阶段，会看到制造端龙头企业盈利可观且稳定，自主品牌企业赔钱挣吆喝。比如宠物食品行业，新品牌此起彼伏，老品牌盈利波动，总体来看品牌企业这段时间盈利表现远逊于制造端。

某种程度上，还是看企业自己的