

首批消费类公募REITs上市 加速盘活存量资产

青岛财经日报/首页新闻 3月12日,首批消费类公募REITs——华夏金茂商业REIT、嘉实物美消费REIT在上交所上市,发行规模分别为10.68亿元、9.53亿元。截至当日收盘,华夏金茂商业REIT上涨0.014%,嘉实物美消费REIT下跌0.101%。

业内人士认为,消费基础设施REITs的顺利上市不仅意味着公募REITs底层资产类型的扩面增量,更体现出公募REITs在扩内需、促消费、保民生等方面的重要作用。未来,新型基础设施、文旅基础设施等资产都有望实现突破。

零售消费类资产有较大增长弹性

事实上,公募REITs自试点以来快速发展,目前已步入常态化发行阶段。伴随着首批消费REITs上市,公募REITs扩面提质的持续推进,业内人士认为,一方面,形成更多可投的优质资产,积极发挥公募REITs服务国家战略、支持实体经济的作用;另一方面有望加速吸引保险资金、社保基金、企业年金等长线资金进驻。

嘉实基金总经理经雷则认为,伴随嘉实物美消费REIT的成功发行和上市,将有更多的投资者可以分享物美商超、社区生态经营的收益;同时也有助于民营企业增强投资信心,进一步盘活优质消费类基础设施存量资产,连通资金进入实体经济的渠道,助力公募基金更好地服务实体经济发展。

“长期来看我国的商业零售业仍然以较快的速度在进行迭代,居民消费能力也处于一个稳步增长的趋势,所以零售消费类资产在未来仍有一个较大的增长弹性。”先锋瑞驰私募基金管理(北京)有限公司投资总监陈海涛预计,消费类REITs作为REITs市场的新品类,二级市场对其有一个从发行到交易的重新试验定价的过程,未来如果其底层资产的租金收益产生了超出前期市场预期的增长变化,则同样会有一个价格再度上行的过程。

REITs“扩面提质”

3月12日,首批消费基础设施REITs在上交所上市。根据REITs招募说明书,截至2023年6月,华夏金茂商业REIT、嘉实物美消费REIT的出租率分别为98.36%、88.71%。

公开资料显示,华夏金茂商业REIT底层资产长沙览秀城位于中部地区首个国家级新区湘江新区梅溪湖板块核心商圈,建筑面积约10万平方米,

2016年底开业至今,商场已运营近7年。作为整个中国金茂旗下的首个览秀城作品,长沙览秀城是览秀城体系内运营最为成熟的优质购物中心。基金招募说明书显示,长沙览秀城年度客流逾1000余万人次。2020年—2022年度坪效和运营收入复合增长率分别达到14.6%和131.6%,处于高速增长期。

嘉实物美消费REIT底层资产为4个社区商业物业,总建筑面积约7.79万平方米。各项目主力租户为物美、麦德龙等品牌超市。原始权益人为北京物美商业集团股份有限公司,由北京银行担任托管行,当期目标不动产评估值总额为10.02亿元。

基于对商超行业发展及本基金项目公司价值和稳健运营的信心,嘉实物美消费REIT还设置了原始权益人的分红豁免机制。同时,在符合有关基金分红条件的前提下至少每年进行一次分红,将90%以上合并后基金年度可供分配金额以现金形式进行分配。

“消费基础设施存量巨大,REITs推出恰逢其时。”中信建投分析师竺劲和黄啸天认为,本轮消费REITs发行是C-REITs市场第二次业态扩容,架起通向房企表内优质资产的桥梁,有望重塑地产股估值逻辑。自2021年6月首批9只公募REITs上市以来,公募REITs市场已经平稳运行接近三年。业内分析人士表示,从2022年至今,市场从初期的非理性上涨到震荡下行,再到近期的企稳回升,基本走过了一个完整的市场化过程,同时对各方而言也是一个再教育、再认识的过程,均衡机制的韧性得到增强,为后续市场的建设创造了有利环境。

中国银河证券认为,2月中证REITs指数(收盘)呈现上涨态势,与上个月的跌幅形成鲜明对比,且表现好于沪深300指数和上证指数,极大提振市场信心。

加快商办存量市场交易活跃度

消费是经济增长的重要引擎,也是人民群众追



求美好生活的直接体现。

今年政府工作报告将“着力扩大国内需求,推动经济实现良性循环”列为2024年政府工作的十项任务之一,提出要促进消费稳定增长,从增加收入、优化供给、减少限制性措施等方面综合施策,激发消费潜能。可以预见,在政策持续推动下,消费基础设施的资产估值也将恢复提升。

2023年10月20日,为进一步拓宽基础设施领域不动产投资信托基金(REITs)试点资产范围,证监会发布《关于修改〈公开募集基础设施证券投资基金指引(试行)〉第五十条的决定》,将公募REITs试点资产类型拓展至消费基础设施。

在文件发布一个月后,首批消费基础设施公募REITs正式获批。业内人士表示,我国消费基础设施存量资产丰富,参与主体多元、市场化程度高,未来消费基础设施REITs有望打开千亿级的市场空间。

公开资料显示,消费基础设施REITs作为成熟REITs市场主要的类型之一,资产规模大,市场化程度高,是投资消费增长的重要载体。截至2022年末,我国存量购物中心数量超过5500家,体量超过5亿平方米。

但是,消费基础设施项目投资周期长、初始投资成本高,新增投资缺口大,亟需补充资本金,消费基

础设施公募REITs则提供了很好的解决方案,有望加速存量资产盘活,为实体商业消费场景注入新活力,有利于加快商办存量市场交易的活跃度,实现商业地产“投、融、管、退”的闭环。

中国中化副总经理、总会计师、党组成员李福利表示,作为中国中化城市运营板块平台企业,中国金茂坚持把“打造商业IP”作为城市运营主战略落地的重要举措,不断打造消费新场景、激发消费新活力,以高品质商场运营服务为广大消费者提供绿色健康、时尚科技的休闲娱乐空间。未来,中国中化将携中国金茂持续向公募REITs平台装入优质资产,以资产盘活扩大有效投资,加速消费基础设施建设,促进城市消费品质提升,以金融创新服务实体经济发展,持续为城市消费发展赋能。

“物美消费REIT是中国流通产业发展的一件大事。作为首个商超零售业态的社区商业型消费类公募REITs,为资本市场支持民营企业发展提供了新样板,为畅通民营企业融资渠道提供了新范例,具有深远的历史意义。”物美集团CEO张斌说道。

Wind数据显示,截至2月27日,已有6单消费基础设施REITs获批,其中3单已定价发售并完成募集,分别为嘉实物美消费REIT、华夏金茂商业REIT、华夏华润商业REIT,累计发行总规模达89.23亿元。

存款利率走低 催生高息理财“新”江湖

随着存款利率不断走低,理财市场百态横生。

一方面,投资者购买券商新客理财、或者到银行开个新户,就能获得超高收益;另一方面,部分风险偏好较低的投资者,利用各个机构互“卷”的契机,开启了“薅羊毛”行动。两者之间,帮忙拼缝的中介也日渐活络,贴息返惠、花式揽客、亦假亦真。

一位业内人士表示,这些现象以往也存在,只是在机构“抢人留钱”、越来越卷,投资者越来越在乎收益的当下,愈发引人注目。

新客理财成“拉新利器”

近段时间以来,如果在社交平台搜索关键词“券商新客理财”,“真香贴”可谓是层出不穷。

“跟风买了个券商新客理财,28天到手460,就是开户比较麻烦。”

“别别,券商新客理财还挺不错的。这个月早餐钱搞定,下个月再搞别家(券商)的。”

“券商新客(理财)太香了,期限越长,收益越高。买了5个多点的2个月期限,额度比较多,收获三张百元钞。”

虽然无法断定发帖者究竟为投资者本人,亦或是券商营业部工作人员为拉新开设的引流贴,但能确定的是,在“资产荒”背景下,风险等级为R1,但年化收益率却普遍能达到6%—8%的券商新客理财正成为时下“羊毛党”的首选。

更有渠道端在来者咨询开户问题时,会直接询问对方是否为开户炒股用,还是“薅羊毛”用。

“炒股归炒股,理财归理财。但炒股小白从理财起步熟悉市场也是一种很好的入市方式。”有渠道工作人员向记者介绍,“毕竟券商新客理财在固收产品中收益还不错,投资者薅一把羊毛,也是幸福感满满。”

据记者了解,券商新客理财为券商针对新开户投资者发行的理财产品,期限较短,但年化收益率大多在5%左右,最高可达8.18%。认购类型基本以质押式报价回购或收益凭证为主,但也有按照指令开户交易指定ETF的需求。

以主流产品为例,质押式报价回购相当于券商用自有资产作为抵押向投资者借钱,到期向投资者还本付息;而券商收益凭证本质也是一种以券商为发行主体非公开发行的债务性融资工具。

“券商信用背书,属于本金保障性产品。门槛低、风险低、灵活度高。”在各类券商新客理财的宣传文案中,不乏如此表述。

“本质都是为吸引客户,只有首期收益高,看底层资产的话,这类产品达不到这么高的收益。基本都是赔本做。”有券商工作人员向记者表示。

“拉新用,我们都是公司贴钱做。由于期限短,且就只有一期,所以(公司)成本也不是很高。”另一家券商的工作人员更是直言。

“身强力壮”的新政区

近日,家住广东的投资者洪先生在招商永隆银行办理了跨境理财通(南向通)业务。

他从准备好材料、提交资格认证到提交跨境理财通申请到最后通过,花费了不到两天时间。

洪先生告诉记者,在开通跨境理财通服务后,招商永隆银行的1个月期限的美元存款产品利率有4.1%,比分行高出2.2%。如果存款大于五万美元,利率更有4.3%。

不止招商永隆银行,近期多家银行都针对南向通用户推出了存款加息活动,甚至贴息力度更大。据记者不完全统计,截至目前,工银亚洲、中银香港、建银亚洲、中信国际以及渣打银行等多家银行都推出了高利率存款产品。

根据各个银行官微的信息,目前工银亚洲和建银亚洲的利率较高,两个银行的1个月期限美元存款利率都达到了10%!

记者询问渣打银行相关的利率情况,深圳一支行工作人员表示,“渣打银行香港那边会给出10%的美元存款利率(短暂),内地这边会有自己的存款利率更新,半年存款期利率5.3%,一年存款期利率5.1%”。

跨境理财通2.0开户优惠

当然各银行对存款金额也作出了限制,其中美元的资金要求多在1000元以上,人民币则在5000至10000元不等。

随着跨境理财通2.0的落地,各家银行都摩拳擦掌通过贴息、现金奖励等形式花式揽客,在国有大行、股份行以及中小银行轮番降息,存款利率纷纷跌破2%的当下,可以说十分具有吸引力。

但投资者们心动归心动,想要获得高利率还需要过资格审查这一关。

此次跨境理财通对投资人资格做出了严格要求,办理“南向通”业务的内地投资者应满足以下条件:一是具有完全民事行为能力;二是有粤港澳大湾区内地9市户籍或在粤港澳大湾区内地9市连续缴纳社保或个人所得税满2年;三是具有2年以上投资经历,且满足最近3个月家庭金融资产月末余额不低于100万元人民币,或者最近3个月家庭金融资产月末余额不低于200万元人民币,或者近3年本人年均收入不低于40万元人民币。

其实,除了上述粤港澳大湾区银行借新政“跨境理财通2.0”的东风频频“拉新留钱”外,内地其他地区的银行也一直花式揽客。

杭州银行、广发银行等也推出了新人优惠,通过微信立减金等优惠吸引客户开新卡。

目前通过官方App推出开立新立减优惠活动的多为城商行。记者询问一位国有行的理财经理,该理财经理指出,“各银行如此大力拉新还是怕在存款利率下调背景下流失客源,我们银行目前没有这种活动,主要是开新卡难度较大。他们(上述城商行)推出活动的这种卡多数是二类卡,相对容易办理,二类卡和一类卡功能上有限制”。

跃跃欲试、日渐活络的“拼缝者”

帮助理财机构拉新的第三方(渠道端)也日渐活络起来。

有投资者在某公众号上看到标题为“杭州银行新人年化17%/老用户5.2%”这样的产品宣传,面对诱人的收益率,迅速点进去一探究竟。

根据该投资者提供的文章,发现要按照:添加后台微信二维码好友获得开户二维码(根据提示:每个月名额有限在做之前需要加工作人员微信确认名额再操作,私自做无额外返利),在杭州银行直销银行APP开户再完成申购,根据提示到期需要手动赎回,确认份额三个工作日找后台返利。

文章里给出了一张收益参考,记者添加了后台工作人员小R的微信,小R对记者表示17%的收益包括了首购礼公众号返利以及利息收入。但记者发现在文中也标明,其中理财产品收益是预估收益,并不确定。

文章后面还附有推荐投资者申购的理财产品,同时小R也对记者表示,这一活动期限仅限这一个月。对于这一收益率的真实性,记者询问了杭州银行上海某支行的客户经理,他表示,目前是存在这样的活动。

对于非官方渠道宣传杭州银行新人开户申购某理财产品年化收益最高可达17%,这位理财经理表示,投资者还是要警惕第三方渠道发布的信息,以官方应用为主,“从理财产品来看,不会有17%的收益率”。

记者还发现,小R的朋友圈几乎每日更新多条各家银行新客的存款利率信息,还包括券商理财新手入门知识。

在第三方建立的券商新客理财微信群当中,每日都有中介发布主流券商的新客理财内容。除涉及起投规模、年化利率、到期收益外等,亦有承诺在到期收益外返现百元红包。

“某某证券,不限三限首开,12万35天,利率4%(利息约460元),返350一单,家里人可以多开。入金立马反佣。”

“某某证券不限三,首开最晚12号必须入金,入金2万+零头,买35天新手理财5%,200/单。”

“新人可以多看看券商及银行的开户入门。很简单,就是开户到我们合作的经理,我们就会给一笔辛苦费,大家互利共赢。”有中介表示。

而当记者了解返现红包源头时,有中介透露,一般为营业部理财经理的私人行为,但也有券商在中介投放广告后,由第三方中介进行补贴新客户。

一位券商营业部工作人员指出,客户经理直接给新客返现属于违规行为。不过由于目前市场实在是卷,这种现象也是屡禁不止。

“现在渠道合作真的非常卷了。渠道帮券商拉一个有效户,券商要给渠道800块钱。并且现在这种返新客很少,属于任务,任务完成就没了,有名额限制。”另一位券商营业部经理向记者表示。(应受访者要求,文章中洪先生和小R均为化名)

来源:界面新闻 邹文榕、韩宇航文

股票私募业绩“回血” 2月份收益率接近10%

伴随A股主要股指强势回升,国内股票私募业绩迎来一轮大幅“回血”。

私募排排网数据显示,截至2月29日,有业绩记录的3134家私募旗下股票策略年内收益率均值为-4.24%,2月份收益率均值达9.14%,收复了大部分失地。其中900家私募旗下股票策略年内实现正收益,占比为28.72%。

具体来看,有业绩记录的682家“主观+量化私募”旗下股票策略年内收益率均值为-3.76%,其中189家实现正收益,占比为27.71%。有业绩记录的2082家主观私募旗下股票策略年内收益率均值为-4.34%,而有业绩记录的370家量化私募旗下股票策略年内收益率均值为-4.54%。2月的反弹行情中,主观私募旗下股票策略业绩平均反弹9.62%,强于量化私募7.70%的反弹力度。

有业绩记录的20亿元—50亿元、10亿元—20亿元和100亿元以上规模私募旗下股票策略年内收益率均值依次为-3.28%、-3.85%和-3.90%,其2月反弹收益率同样比较接近,依次为7.72%、7.53和7.02%。

0—5亿元小规模私募虽然2月反弹最猛,但年内收益依旧靠后。私募排排网数据显示,有业绩记录的2394家0—5亿元规模私募旗下股票策略年内收益率均值为-4.56%,整体表现垫底,但其2月反弹则以9.55%的收益率均值领先。

来源:证券时报网 王军/文

超百只养老目标基金 今年以来实现正收益

随着行情持续回暖,不少养老目标基金今年以来的业绩也在不断上涨。

记者注意到,截至3月7日,已有超百只养老目标基金今年以来实现了正收益。

不过,从新基金发行情况来看,养老目标基金的发行还未看到明显转暖,上周仅1只新基金以发起式的方式成立,成立规模仅有0.1亿元。

在行情持续反弹中,记者注意到,不少基金不仅修复了春节前的跌幅,而且年内实现了正收益。

Wind数据显示,截至2024年3月7日,已经有超百只养老目标基金今年以来的收益为正,其中收益超过2%的有两只,分别为建信优享进取养老目标五年持有、国富养老目标日期2045三年持有,另有20余只基金收益超1%。

不过,依然有不少权益仓位较高的基金,今年以来的收益还是负数,而且跌幅较大,有的跌幅接近10%,比如华夏养老2055五年持有混合,截至2024年3月7日,A类和Y类的跌幅分别为9.53%和9.46%。

上周,共有1只养老目标基金新成立,这只基金是平安养老目标日期2050三年持有,资料显示,该基金为发起式基金,从2023年12月26日一直募集至2024年3月5日,但最终的成立规模仅有约1012万元,有效认购总户数为115户。

供稿:《每日经济新闻》黄小聪/文