

百城二套房房贷利率进入3时代

随着各地陆续执行5月中旬央行房贷政策组合拳，百城房贷利率进一步下行，二套房平均利率进入“3时代”。专家表示，目前各地降首付、降利率等政策已大范围落地，有助于降低居民购房成本，提升市场活跃度。

央行政策组合拳出台后，各地积极响应。贝壳研究院数据显示，今年5月百城首套主流房贷利率平均为3.45%，较上月下降12基点；二套主流房贷利率平均为3.90%，较上月下降26基点。与此同时，5月份首二套主流房贷利率较2023年同期分别回落55基点和101基点。5月份银行平均放款周期为22天，维持较快放款速度。

房贷首付比方面，目前，百城中超八成城市已明确执行首套最低首付15%、二套最低首付25%。具体城市来看，一线城市中，北京首套房贷最低首付比例从30%调整至20%，二套房则按照五环内和五环外划分，最低首付比例分别为35%和30%。上海和深圳均已明确执行首套首付最低20%、二套首付最低30%。广州首付比最低首套15%、二套25%。此外，合肥、珠海、佛山等城市首套、二套执行同一利率。杭州、郑州、武汉等城市首套、二套利率价差收窄至10基点。

浙江工业大学中国住房和房地产研究院院长虞晓芬表示，调整后的首付款比例处于历史低位，政策力度很大，直接降低了购房门槛，有利于扩大购房需求。

在政策的带动下，市场活跃度有所提升。从新房市场表现来看，端午假期期间，房企普遍加大优惠力度，叠加节前政策带动，多数城市售楼处到访量较高。根据中指数据测算，今年端午假期期间，30个代表城市新房日均销售面积较今年“五一”假期日均成交增长超六成。

二手房市场的活跃度也明显提升。



今年端午假期期间，重点11城中多数城市二手房成交套数较去年端午假期实现增长。其中，上海、深圳在前期政策影响下，市场活跃度提升明显。根据中指数据监测，上海在5月底以来二手房多日成交超900套，深圳5月二手房成交量同比增长超四成。与此同时，无锡、南宁、温州、佛山、湖州的二手房成交套数也较去年端午假期有所增长。

中指研究院市场研究总监陈文静表示，随着一二线城市逐步落实各项政策措施，接下来市场或将逐渐进入政策效果兑现期。短期来看，核心城市市场活跃度有望好转，叠加高基数效应减弱，年中全国新房销售面积同比降幅预计将逐步收窄。

值得注意的是，6月初召开的国务院常务会议指出，着力推动已出台政策措施

落地见效，继续研究储备新的去库存、稳市场政策措施，进一步明确了未来楼市政策方向。

专家认为，从需求端看，预计限制性政策将逐步退出市场，同时从降低购房成本和拓宽准入条件上双向发力；从供给端看，将继续用好用足政策工具，满足不同所有制企业融资、更加精准支持房地产项目合理融资需求。

中国民生银行研究院行业中心研究员卜钰馨表示，展望未来，政府积极进行政策引导支持，持续打通政策堵点，形成政策闭环。“一系列政策通过活跃市场交易，重塑市场预期，更大程度让潜在购房者能够买到与收入相匹配的房子，引导刚需、改善型需求及租赁住房需求等回归市场本源，让市场达到供需动态平衡。”

本报综合消息

基金经理离职人数创9年新高

Wind数据显示，截至6月30日，年内离任的基金经理数量达165人，创近9年来的同期最高水平，前高为2015年同期的185人。从基金产品角度来看，年内已有超2000只产品发生基金经理变更。

有业内人士预计，未来一段时间，基金经理增聘、卸任、离职公告仍将较为频繁。每一次人员的大规模变化，都是行业自我探索、自我调整、自我革新的信号。

上半年165位基金经理离职

今年以来，公募行业人员流动明显加速，基金经理离职人数显著攀升。Wind数据显示，截至6月30日，年内离任的基金经理数量达165人，创近9年来的同期最高水平，前高为2015年同期的185人，2016年—2023年同期，离任基金经理数量分别为72人、81人、84人、116人、127人、141人、136人、144人。

从公募管理人角度来看，共有96家公募管理机构出现基金经理离职现象，其中上海国泰君安证券资管旗下基金经理离任人数最多，达5人；格林基金、嘉实基金、大成基金、华夏基金、招商基金、国联基金、鹏扬基金、平安基金、易方达基金、中欧基金均有4位基金经理离任。

关于基金经理的离任原因，相关基金公告中披露的多为“个人原因”。业内普遍认为，基金经理离职的原因主要可以归纳为几类：公司激励不足、业绩压力大、考核不达标、投研氛围不适应、出现违法违规、个人其他原因等。

在今年离任的基金经理名单中，不乏颇具影响力的绩优基金经理，如建信基金的姜锋、圆信永丰基金的范妍、泰信基金的董青山、嘉实基金的苏文杰、中邮基金的国晓雯、招商基金的贾成东等。值得关注的是，以往知名基金经理离职主要以“公奔私”为主，而今年以来“公转公”成为主流，其中不少是中小公募的知名基金经理跳槽到大型公募。

此外，也有部分业绩表现不佳的基金

经理离任后转任研究员的情况。近日，东吴基金公告显示，公司旗下两位基金经理卸任全部在管产品，转岗公司行业研究员。对此，东吴基金表示，做出上述调整的原因，一是相关产品过往表现不佳，基于对基民和产品负责的态度，公司需要积极应对进行调整；二是从公司内部考核维度，结合各基金经理长期考核和短期考核的实际结果，做出如上调整。

“减负式”卸任增多

基金经理离职前，一般会对全部在管产品进行“清仓式”卸任，因而市场对基金经理卸任产品价格格外关注。近段时间以来，除“清仓式”卸任外，“减负式”卸任日渐增多。

“减负式”卸任即基金经理卸任部分产品，缩减在管产品规模。这其中，“百亿级”基金经理尤多，例如，5月末长城基金公告，张校离任两只规模较大的产品，其中一只规模超过140亿元，调整后基金管理规模也由一季度的近400亿元减少近一半；6月初，农银汇理基金公告，基金经理周宇卸任了两只规模较大的产品，在管规模由一季度的超130亿元降至40亿元左右；6月21日，融通基金范琨卸任了发行刚满一年的融通明锐混合，管理规模由一季度的100.90亿元下降至百亿元以下。

华南一位基金人士表示，此前，基金经理的收入与管理规模强相关，在目前行业薪酬“天花板”明显的情况下，基金经理不再一味追求扩大管理规模。这一转变或将有利于基金公司加强投研核心能力建设，摒弃明星基金经理现象。而面对基金经理换人的情况，持有基金的投资者需要保持冷静，理性评估基金的投资价值和风险，并根据自己的投资目标和风险承受能力做出决策。

3月15日，证监会发布《关于加强证券公司和公募基金监管加快推进建设一流投资银行和投资机构的意见（试行）》提

到，要强化公募基金投研核心能力建设，完善投研能力评价指标体系，摒弃明星基金经理现象，强化“平台型、团队制、一体化、多策略”投研体系建设。

行业自我调整加速

今年以来，基金经理人事变动频繁也反映在产品上。Wind数据显示，年内已有超2000只基金产品发生基金经理变更，这背后反映了行业怎样的趋势？

“公募行业人员变动并不罕见，正所谓‘铁打的基金公司，流水的基金经理’。”前述业内人士表示，观察此前几次公募基金经理大规模离职，几乎都发生在市场牛熊转换阶段，比如2007年和2015年。而今年的离职潮背后，一是近几年行业陆续出台新规，生态发生了较大变化，二是行业关注度显著提升，基金经理所处的舆论环境发生了显著变化，基金经理本人对职业生涯的感受和思考都与以往不同。

在另一位业内人士看来，未来一段时间，基金经理增聘、卸任、离职公告仍将较为频繁，这其中可能涉及多方面的因素，其中包括基金经理个人在面对投研考核压力和薪酬结构改变的情况下做出的个人选择，也包括基金公司出于人力成本、投研体系建设、发展空间、公司制度、激励机制、企业文化等方面的考量做出的主动调整。

华东地区某公募高管对记者表示，每一次人员的大规模变化，都是行业自我探索、自我调整、自我革新的信号。对于公募管理公司而言，这不仅是对内部管理能力的考验，更是推动企业文化和激励机制革新的契机。如何在控制成本的同时，保持团队的稳定性和创新能力，成为企业必须面对的难题。在这一轮洗牌中，那些能够灵活调整策略，有效平衡短期效益与长期发展，构建健康企业文化的企业，或将脱颖而出，引领行业的未来趋势。

本报综合消息

住房“以旧换新”实践的三点思考

住房“以旧换新”被视为打通一二手房置换链条、助力房地产去库存的重要方式。连日来，实施住房“以旧换新”政策的城市不断扩容。据中指研究院监测，截至6月28日，全国已有超88城表态支持住房“以旧换新”。

在笔者看来，在政策落实过程中，力争牵一线而动全局，破除房地产开发企业、中介机构与换房人三方壁垒，畅通“旧房难卖导致新房难买”僵局，以“小细节”撬动大市场，至关重要。

首先，多方联动盘活二手存量市场，摸底“去旧”需求，激发换新动力。住房“以旧换新”政策能否达到预期目标，关键在于能否更大范围地满足群众“卖旧买新”需求，其中，老房子、小房子、老旧小区非学区房等房型业主换新动力更足。

完成一单住房“以旧换新”交易，中介机构可发挥重要作用，多部门及开发商联动推进是必要手段，也是加速器。一是要鼓励房地产开发企业、专业化住房租赁企业、房地产经纪机构委托出售、租赁旧房，甚至收购处置旧房，尤其支持国资平台收购旧房用作保租房、人才房或者租赁运营；二是让更多熟知城市或者单个区域市场及挂牌房源的中介机构参与进来，有利于提高“卖旧买新”需求匹配度，缩短交易周期，同时考虑在中介费用方面给予市场标准八折以上优惠；三是开发商要承诺买房人在较长期限内无理由退房及不承担违约责任，为其提供换新无忧安全保障；四是金融机构、财税、家装企业以及房地产评估机构等，给予“带押过户”交易方购房首付比例、契税及增值税、装修及房屋价格评估费等各项优惠措施加持，全方位激发换新动能。

其次，扩大住房“选新”覆盖范围，让更多开发商旗下更多新房项目参与进来，以好房子驱动销售。住房“以旧换新”关键性特征是“卖旧买新”，是针对改善性需求精准施策，这意味着要想顺利换新，有四个关键问题必须重视。

一是，要拿出好房子才能满足改善性需求。对开发商而言，不能把“以旧换新”当作去库存、去尾货的机会，需注意，购房者要买的新房是能改善居住品质的好房子。二是，要扩大新房选择范围，力争凭借“房票”（住房置换资金以“房票”形式发放兑换）可跨区域流通换新。毕竟，新房选择范围小，购房人的参与意愿就不强，换新受阻，会使得卖旧房动力不足。三是，要平衡“卖旧买新”两端新旧房源价格差距，降低换房门槛。换言之，若旧房售卖的价格过低，买新房的价格过高，相应的价格差和贷款可能会影响购房人的换房意愿。四是，要甄选开发商品牌及信用资质，做好入选新房项目自身财务、品质等尽调工作，消除逾期交房、购房资金退还难保障等风险。

再次，畅通“以旧换新”置换链条，需因城施策动态调整实施细则，以“小细节”持续撬动大市场。当前，住房“以旧换新”尚处在探索时期，但政策实施力度和广度已迈向新阶段，多个城市楼市联动交易活跃度提升，政策效果初步显现。接下来，如何持续深化住房“以旧换新”并不断创新，是对有关部门及各地的考验。

在笔者看来，各地需针对交易痛点于细节处做文章，切忌僵化照搬大城市“以旧换新”模式，要因城施策动态完善和调整实施细则，为房地产交易创造更为友好的环境。比如，有的城市将原来的一套存量房只能置换一套新房，调整为最多允许三套房源置换一套新房。再比如，有的城市首创“旧转保”模式，即国资企业统租存量房源用于保障性住房运营，并不买断旧房所有权，而是一次性支付5年至10年的租金。

总体来看，于当前楼市而言，住房“以旧换新”不应该是昙花一现，需发挥持续性作用，在实践中跑出助力房地产行业健康发展之路。

本报综合消息