

■ 网民谈股

市场反复震荡 有望挑战前高

指数在3200点至3400点间反复震荡 近来,沪深两市盘面上个股表现依然活跃,保险、银行及券商板块走势较为平稳。技术上看,上证指数均线呈多头排列,表明市场主动权依然被多方控制,同时银行、券商、保险等板块企稳也将给大盘反弹奠定基础,但考虑到新股申购等因素,短期市场或仍将维持震荡。综合来看,目前上证指数仍维持在3200点至3400点间反复震荡,不过,震荡过后有望继续挑战前高。操作上,可逢低布局。(财富龙 <http://blog.cs.com.cn/a/01010006BD3000E269CF75A1.html>)

踏准政策利好行业 股指在3200点至3400点间震荡时间已够长,且目前反复出现十字星,这意味着变盘时间节点越来越近。当然,这并不是说主板上就没有机会,恰恰相反,近期赚钱效应营造得很好,只要是符合国家经济发展方向的行业,只要是符合转型的新兴产业,只要是国家大力扶持的行业,这些相关股票无论属于主板,还是创业板、中小板,都要认真地寻找出来。(金鼎 <http://blog.cs.com.cn/a/01010001291A00E269CC31F8.html>)

捕捉行业个股机会 当前由于A股成交量无法有效放大,导致大盘持续维持窄幅整理,而创业板和中小板则在创新高后出现震荡,并已进入波段后期,投资者不宜过分追高追涨。

近日市场频现“利好”,而后又遭遇“辟谣”。后市沪指若在似是而非的“利好”刺激下,突破3400点并向3478点关口发动冲击时,投资者就需高度警惕。因为届时一旦量能无法跟上,顶背离形态就将成型,这就意味着市场将对始于去年下半年的上涨行情做出整体修正。且这样的调整不会一次到位,而是将沿着震荡下跌方式展开。期间,投资者若再进行操作的话,风险将会大大增加。

预计市场短期震荡格局不改,理由包括:一是近期投资者等待政策落地;二是从技术面上看,市场近期仍将以震荡走势为主。当然,大盘震荡并不意味着个股就没有机会。对于局部行业个股而言,大盘震荡反而为其提供了更好的操作机会,尤其是中小盘股,稍微有些“利好”出现,就可能迎来一波炒作。(沙漠雄鹰 <http://blog.cs.com.cn/a/0101000109E400E269CBE996.html>)

六大板块值得投资 2015年1至2月相关经济数据已出炉,从中可以理出一些值得投资的行业板块及值得警惕或避险的行业板块。具体来看,一是工业盈利方面,增速最快的是计算机通信电子行业,为11.8%,轿车和发电量增速则分别下降到1.6%和1.9%。固定资产投资方面,政府主导的基础设施投资增速为19.9%—25.5%。房地产投资同比增长10.4%,整个固定资产投资尤其是房地产,增速开始出现跳水式下降,值得警惕。消费零售方面,网上商品及服务零售额增速为44.6%;二是通讯器材增速为38.5%,中西药增速为16.4%,日用品增速为14.6%;三是石油及其制品及金银珠宝,分别下降6.7%和2.4%。出口及行业细分,传统过剩行业继续低速增长,约在3.3%—3.6%之间。互联网有关的新业态则继续高速扩张。文化旅游产业增速在14.6%—25.4%之间。动车组产量增长78.1%。光电子器件增长34.2%。大气污染防治设备增长21.1%。纯电动汽车增长3.4倍,混合动力汽车增长2.3倍。

综上所述得出的结论,值得投资的行业板块主要有:网商板块、电动汽车、光电产业、智能手机、中西药板块、文化旅游等。值得警惕或避险板块主要有:房地产板块、石油石化、金银珠宝、传统工业、传统商业等。(荷叶 <http://blog.cs.com.cn/a/010100038CCC00E269E24DF7.html>)

以上博文由中证网博客版主倪伟提供

本栏文章均源自博客,内容不代表本报观点。如有稿费及涉文事宜,请与本版编辑联系。

微博关键词

CPI

①林耘:2月CPI虽超预期,但物价下行压力不会轻易改变。总体来看,本次物价上涨的主要原因是春节效应,但只要实体总需求未见恢复,物价压力就不会缓解。当前稳增长力度难以抵掉房地产下行、地方债务扩张和产能收缩的合力。出于通缩和金融风险防范考虑,货币还会继续宽松。

②李建军:CPI涨幅还好一点,略高一些,回到1%以上,但PPI还是不行。证明政策效果没有那么快显现,最大的问题是产能过剩,或者说是需求太弱。整体来看,经济形势仍不乐观,CPI虽有上升,但仍处于较低位置,说明货币政策调控还有空间,且空间很大。

新股

③长阳:本周市场既面对新股密集申购的冲击,又迎来政策预期的高位回落,承受一定压力难以避免。不过结合本周市场表现看,主力对市场维稳行情或有持续。在上有压力、下有支撑背景下,大盘将延续震荡整理格局。

④墨白:本轮新股冻结资金3万亿元,远超今年内前两次新股发行约2.2万亿元左右的冻资规模,因此市场本周走势确实堪称顽强。A股安定了本轮首个新股申购洪峰,但考虑到沪指迟迟未能创出本轮反弹新高,因此对股指可能向下“玩坑”的风险,仍不得不防。

养老金入市

⑤葛振栋:一旦养老金开始入市,A股牛市必然会来到。因为一旦养老金入市,股市在监管层眼中就会变得更重要,获得的关注和支持也会越多,这也将大大增强投资者对股市走牛的信心,再加上大量养老金长线资金的进场,中国股市全面走牛就有信心和资金两方面的保障。

⑥彩云之南:未来养老基金投资股市,目的是为了保值增值。因此,一定会把安全性放在首位,其投资风格将会非常稳健,追求长期比较确定的收益。虽养老基金不会全部投资于股市,但拿出部分资金来投资股市也是相当可观的,值得期待。(田鸿伟 整理)

■ 时尚消费

开上房车 来场说走就走的旅行

□ 本报记者 陈莹莹

2015年春节前,在某地方政府部门身居要职的老蔡,做出了一个让亲朋好友大跌眼镜的决定:提前退休,带上爱人,开上房车去旅行。

老蔡告诉中国证券报记者,房车旅行是一种生活态度,在国外早已深入人心。以“人、车、生活”为理念的房车旅行,不仅是时尚便捷的旅行方式,而且也已成为一种积极健康的生活休闲新体验,让越来越多的人心向往之。

房车旅行是一种态度

彼时的老蔡55岁,提前退休无疑需要放弃很多,但老蔡告诉记者,这是自己的一个梦想。“去年,我一个多年老友罹患癌症去世,他也同在政府部门任职,多年的忙碌让我们渐渐遗忘了年轻时的梦想。我不希望和老友一样,心存遗憾的离开。”老蔡说,正是在这件事情的影响下,让自己下定决心,放下一切去旅行。

老蔡说,由于决定的很突然,自己的房车旅行计划还在筹备阶段。“首先就是房车问题,需要筹钱去买。还有路线,也需要规划。”不过在筹备阶段,老蔡和几个老朋友已开上自己的小汽车,在老家省内先旅行了一圈。

“想走就走,看到了喜欢的风景,想停就停。露营、野炊,谁说只能是年轻人的专利呢?”老蔡笑着告诉记者。

老蔡看中的房车可谓“麻雀虽小五脏俱全”。双人床、电视机、卫生间、灶台等设施一应俱全,基本能满足老两口的旅行生活。“我已计划好了,白天开车到目的地,晚上把车停在停车区,睡觉休息,第二天再出发。”老蔡说,自己的第一个目的地是云贵川地区。

或许,在许多国人眼中,老蔡的房车旅行还是有点特立独行,但越来越多的人开始追寻这种轻松、



漫画/赵天奇

洒脱的生活方式。有业内专家指出,目前,我国房车保有量在1万5千台左右,房车露营地有200家左右。下一步,房车露营方面的业态会有比较大的发展。据保守估计,到2020年,我们国家的露营地应该会到800家至1000家左右。

但实际上,这个数字与发达国家相比并不多。目前,美国房车保有量超过900万辆,露营地数量约1.9万个,而欧洲房车保有量有600多万辆,露营地约有2.5万个。有分析人士预计,房车在未来有可能会成为中国主流的旅游休闲方式,房车旅游市场将有200亿元的市场容量,达到国内旅游收入的百分之一。

盘点热门目的地

开着房车一路飞驰,随心所欲地把风景看个够。那么,哪些风景是房车旅行客们最为心驰神往的呢?地域辽阔的美国、新西兰、澳大

利亚都不失为不错的选择。

南帕诺岛是美国得克萨斯州最南部、墨西哥湾内的一障壁岛,可谓专为房车自驾而生。帕德雷岛海岸线北部和伊萨贝尔港南部拥有数里沙滩,其中坐落着很多大型野营地,堪称完美房车自驾地。

在佛罗里达海岸一连串众多岛屿中,基韦斯特可能是这条长长链条的尽头。当你抵达目的地时,就会发现此露营地临靠市中心。附近有沙滩可供潜水、钓鱼或者闲逛。

位于美国南俄勒冈的火山湖国家公园因其内有一巨大的充满水的火山口而得名。湖内盛满了雨水和雪,深达1900英尺(约合579.12米),堪称美国最深湖泊。公园内有二个房车自驾游景点,一个是火山口湖房车自驾公园,另外一个是大松自驾公园。在这里,夏天是房车自驾的最佳时节。

新西兰也是房车自驾游的天

■ 流行

降息激发购房热情 改善型需求酝酿入市

□ 本报记者 于萍

对于身处一线城市工作生活的人们而言,购房绝对算得上是一件“人生大事”。经过2014年调整后,今年楼市逐步呈现企稳迹象。在降息及二套房政策放松预期刺激下,刚需乃至改善型需求入市的积极性正被重新点燃。

市场需求回暖

80后小王是北京众多刚需中的一员。毕业已有几年的他开始着手在北京购房,而这仅仅是广大80后乃至90后购房人群的一个缩影。从2014年下半年开始,小王便利用大部分周末时间出去看房,但看来去却一直未能下定决心。“很多大城市的房价都下降了,但北京房价变化并不是很明显,所以

当时总想再等一等。”小王坦言。

2015年2月底,央行宣布降息的消息真正触动了小王的神经。“以前自己工资大多是放在银行,利息变化在数字上没有太大体现。但这次打算购房又赶上降息,才发现利息变化后贷款会省了一笔,对买房还是有一定影响。”小王表示。

小王算了一笔账,如果按照100万元房贷总额、30年贷款期限、等额本息法计算,降息后购房人每月可以节省约160.91元的月供,购房总成本合计节省约5.79万元。小王表示,对于手头资金有限的购房人来说,降息直接意味着购房成本降低。

事实上,不仅是购房成本降低,降息也令市场信心有所回暖,特别是楼市基本面较好的地区,成交量正出现回升。

“虽公布的房价指数显示房价

依然在调整,但一线城市特别是北京等城市的二手房价格环比已连续上行。”中原地产分析师张大伟表示,北京楼市逐渐企稳升温,在这种情况下,降息将放大市场利好,购房者对市场预期将明显向好。

小王在看房过程中也明显感受到了这一点。“去年下半年到二手房中介门店咨询的时候,明显感觉比较冷清。现在去看房,经常是中介带好几个人一起去。有次在看一套学区房的时候,卖房人现场直接加了价,却还有购房人‘争抢’。”小王直言。

机构数据也印证了楼市回暖现状。中原地产统计显示,在持续政策刺激下,北京楼市已走出低迷,库存出现趋势性下调。目前北京市可售的住宅库存套数为80657套,这一库存量已是最近半年内的新低。

政策预期松动

除降息刺激外,二套房政策松动预期也是小王不得不考虑的因素。在他看来,如果未来地产政策持续松动,房价有可能会反弹。

“从政策基础看,未来鼓励的是自住和改善型需求,所以过高的首付标准并不符合政策要求。”小王认为,当前二套房首付比例在六到七成,这一政策在2013年楼市最火爆时期出台,当时是为了控制楼市调整后,目前市场情况和政策导向已不再支持这一政策,“松动是迟早的事”。

事实上,仅从二套房政策看,自去年9·30松绑限贷政策出台后,就已出现变化。此前二套房定义是“认房又认贷”。然而在9·30政策

设施建设。中国各地已积极开始露营地建设,新疆、山西、福建等地的房车旅行路线也趋于成熟。

福建省露营协会于2014年12月底在厦门成立,为房车露营自驾游的忠实“粉丝”们带来福音。该协会以大云房车露营地作为厦门首个房车基地,计划在未来3年至5年内内在福建建成10个至20个房车营地,由厦门向全国辐射,预计在全国建立200个以上房车基地。苏浙沪皖三省一市旅游局联合发布《长三角房车旅游大纲》中规划,到2020年,苏浙沪皖将建成由250个房车营地组成的房车服务设施网络。

“说走就走”不容易

当然,房车旅行风景虽好,但想要“说走就走”也不是那么容易。“老蔡们”需要做好充分的心理准备。首要的问题就是在国内购买一辆拖挂式房车,价格在十几万元到上十万元不等。

与此同时,房车在路上还需要面临一系列问题:长时间的自驾游旅行,吃住可以省钱,但每到一个新的地方就要考虑有没有上下水,如何接电路等问题;每次停车、发车都要整理好所有生活区用品,防止震坏和掉落,要自己洗车,隔三差五倒马桶;要学会在不熟悉的城市寻找安全方便的驻车地。

此外,房车露营旅行在国外的项目做得风生水起,但在国内由于相关政策法规尚未“松绑”,配套露营地相对缺乏,房车上路等都是难题。

中国旅游车船协会自驾游露营房车分会秘书长刘汉奇指出,“在我国交通法规中规定,拖挂车上路,上普通路没问题,上高速没有明确规定,你拖着个车,什么情况可以上什么车,情况不可不一,没有明确规定。上路有可能不给你放行。公安部和交通部在2015年将明确拖挂房车上路的政策,但房车是一个新鲜事物,之前没有这种规定。”

出台后,对“卖一买一”的改善型购房已按照首套房来执行。

“在看房过程中,我们遇到不少都是80后家庭,为小孩儿上学而换购学区房,这已成为当前改善型需求最大的群体之一。所以政策放松对这些改善型需求还是有很大刺激作用。”小王表示。

地产业内人士指出,二套房首付变化主要影响一二线城市,这些城市改善需求总量较大,且这部分借助信贷需求较高。所以二套房首付降低将对一二线城市带来比较积极的影响,而目前三四线城市,因为市场供应已处于绝对过剩,因此二套房贷款对其影响不大。

目前市场对于房地产未来政策走向的预期普遍趋于宽松。“预计3月以后,信贷政策还会继续放松,这将有利于释放购买力。”张大伟表示,未来可能会出现首套房八五折利率,对于购房者而言,相当于一折变相下调。未来各地政策也会从其他角度对楼市进行松绑。

VS1以上。

产品结构方面,该消费信托产品分为三类。选择A类的消费者需缴初始本金5万元,可选择1克至1.99克拉的圆钻;B类需缴初始本金19万元,可选择2克至2.99克拉的圆钻;C类初始本金为39万元,可选择3克拉以上圆钻及2克拉以上异形钻。选定后45天即可从比利时到货。

如果客户在选钻时选择放弃,信托会退还客户本金和存续期间年化2%收益;如果客户选了钻石,但最后交割时反悔,信托也可以退还客户本金。此外,客户购买钻石并成功交割后的1年内,有两次回购日。在回购日,客户可以申请向塔斯进行钻石回购。如果符合回购条件,客户可以收回90%的认购价款。

在这种模式下,由于信托产品客户与消费高品质大克拉裸钻的目标客户有一定重叠性,钻石消费信托还为具有较高消费能力的高端消费者,在购买高品质大克拉裸钻收藏和投资时,为其提供一个更具性价比的渠道,以消费信托模式销售珠宝。这或将成为珠宝行业销售的一个新模式。

■ 前沿

细分需求催生另类钻石消费

□ 本报记者 张玉洁

80后、90后正进入结婚高峰期,而经过多年的成功营销,钻戒已成为不少年轻人结婚时的必备物件。数据显示,过去5年中,中国钻石销售总额翻了三倍,已成为世界第二大钻石消费国和第四大毛坯钻石贸易国。

由于售价昂贵,目前线下门店仍是钻石消费的主要渠道。不过细分需求也在不断发展,其中裸钻需求不断提升,由此催生新的消费模式。钻石电商、兼具投资和消费属性的钻石消费信托等模式应运而生。

钻石电商:性价比成追求者首选

目前零售市场钻石价格居高不下,主要是由于中间环节过多造成。一位业内人士透露,钻石从批发商至消费者手中,除零售商利润外,门店成本、营销成本、人力运营成本、商场扣点、品牌价值及设计费用等,这些因素共同推高了钻

饰价格。钻石电商应运而生。这一模式主要由美国品牌蓝色尼罗河成功开创。通过在网上平台推行“裸钻+戒托+加工费”的新型钻戒销售模式,消费者可以在网上根据指标要求和预算选择裸钻和戒托进行组合加工。由于产品价格显著低于品牌珠宝商,蓝色尼罗河业务发展迅速,目前其婚戒业务已占六成以上。

国内钻石电商的初始模式大多借鉴于蓝色尼罗河。不过,由于国内商业环境诚信度还有待进一步提高。以钻石小鸟为代表的钻石电商大多采取了线下体验+线上订购的模式,消费者可通过在线下店选择后在线上支付购买。经过几年发展,目前已进入稳定发展期。这种价格构成透明的消费方式也吸引不少消费者。不过,行业快速发展之下仍处于微利状态,利润水平远无法与品牌珠宝商相比。

其主要原因仍是钻石行业原料垄断造成原材料成本居高不下。

以全球最大钻石商德比尔斯集团(De Beers)为例,其每年组织的钻石看货会,只有被选中的钻石商才有资格前去看货及购买坯钻,中国珠宝商中拥有其看货商资格的寥寥无几。看货商拿到这些坯钻后加工成裸钻,然后产品进入全球裸钻市场。因此,在这样一个上游中游高度垄断,而下游完全竞争的市场,钻石电商尽管节省了渠道费用和人工成本,但较弱的品牌溢价和产品分拆销售模式也使其失去丰厚的利润空间。不过,对于追求高性价比且预算有限的消费者来说,通过钻石电商购买裸钻或钻饰仍不失是一个划算的渠道。

钻石消费信托:试水大克拉钻石销售模式

由于钻石在全球范围内有统一的估值标准,因此具备一定的金融属性。另一方面,少数几家钻石巨头通过控制出货量使全球钻石价格一直处于稳定上升态势中。近年

来,大克拉优质裸钻的价格基本都保持较稳定增长。因此,对于那些具有一定消费实力的高端消费者而言,兼具消费与投资功能的大克拉钻成为首选。

3月12日,中信托推出一款名为中信珠宝·比利时塔斯钻石现货投资与收藏信托项目,这是国内首款钻石消费信托。该款产品主要是提供具有一定保值增值空间的大克拉钻石给消费者。此外,在整个交易过程中,还为消费者提供放弃选择权和回购权益,确保形成一定投资收益。

中信托相关人士介绍,首期钻石信托所有裸钻均由比利时塔斯家族提供,塔斯家族具备DTC、ALROSA坯钻商的看货商资格。裸钻直接从一级批发商通过信托分配到投资人,因此裸钻采购中省去了中间环节,同等品相的裸钻价格较零售渠道要便宜30%至50%以上。首期产品中的裸钻重量均在1克拉以上,颜色在1色以上,净度在