



多城市下调房贷利率 有贷款中介低息诱导客户 “包装”经营贷入楼市

■本报记者 彭 妍

近期市场不断传出房贷松绑的消息，而房贷经营贷违规进入楼市的现象再次引起关注。

《证券日报》记者发现，多个自称是银行下属贷款机构(实为贷款服务公司)的客服通过电话等方式推销贷款产品,以“利率低”“期限长”等理由向购房者推销经营贷,从银行套取资金流入楼市,并从中谋取高额中介服务费用。

“利率可低至3.55%,能贷20年”,这样划算的事情,普通借款人通过贷款中介真的可以实现吗?对此,记者咨询了一些贷款中介,在得知贷款用途是为购房时,多数贷款中介都给予了肯定回复,并称“理论上不可以,但通过我们操作,可办理低利率的经营贷,将资金套出用于购房,而且银行查不到资金流向。即便是借款人名下并无公司、无实际经营流水,也可以帮助借款人虚构相关信息”。

房贷、经营贷利率下调

多地多家银行纷纷下调房贷利率。《证券日报》记者向深圳多家银行求证后发现,针对首套房贷款,部分银行已下调房贷利率至4.95%,但大部分银行仍执行5.1%的主流房贷利率;二套房贷款利率则最低可至5.25%。

贝壳研究院近日发布的重点城市主流房贷利率数据显示,11月份贝壳研究院监测的百余城市主流首套房贷

利率为5.69%,较10月份回落4个基点,二套房贷利率为5.96%,较10月份回落3个基点。

在房贷利率下调的同时,经营贷利率也有所下调。

北京某国有银行职员对《证券日报》记者介绍道,“近期经营贷利率有所下降,如与我们行有业务往来,则可申请到最低利率4%,按月付息,一年还一次本金,循环使用5年。”

“目前经营贷的利率是比较低的,1年期3.85%,3年期和5年期均为4.65%,与当前LPR执行的基准利率相同。”某股份制银行个贷经理告诉记者,现在这个利率挺合适的,可以先申请额度。

目前,多地正有序推进针对经营贷、消费贷违规流入房地产的检查工作,银行内部也采取了更为严格的审核标准。例如,注册公司时间要求在一年以上,新加股东要在半年以上,否则无法申请经营性贷款。

某国有银行个贷部门工作人员向记者表示,目前办理经营贷业务在贷前、贷中、贷后等环节都比以前更加严格,对公司成立时间、借款人持股比例、是否是法人、公司主营业务、抵押房产的房本年限等条件,都有更加明确、严格的要求。对借款人所提供资料的审核也更加严格。

经营贷“包装”屡禁不止

在强监管之下,仍有贷款中介诱

导购房者违规套取贷款,利用经营贷与按揭贷款间的利息差额吸引购房人,而中介机构趁机从中赚取不法利益。

事实上,对于动辄几百万元、甚至上千万元的购房贷款资金来说,利息差距所产生的成本差额确实较大。

某贷款中介给《证券日报》记者算了一笔账,以申请房贷金额500万元为例,北京地区二套房贷款利率最低5.7%,按照等额本息的还款方式计算,20年要还本息共计839.08万元,其中利息为339.08万元;而同样是贷款500万元,抵押经营贷20年,年化利率3.55%,本息要还699.04万元,其中利息199.04万元。相比房贷,后者可以少还利息约140万元。

《证券日报》记者以需要资金周转为由咨询了北京几家贷款中介公司。某贷款中介信心满满地向记者介绍,其所在公司仍可帮助客户“包装”资质,申请到较低利率的经营贷资金。花钱注册一家公司就能贷款,利率最低3.6%,银行很难查出贷款实际用途,用于购房完全没问题。有贷款中介公司职员还向《证券日报》记者介绍规避银行检查的方法。

中介收取的包装费和服务费也都是明码标价。包装费的市场价一般在1万元-1.5万元之间,服务费是贷款额的1%-2%,主要包括场地费、申报材料费。另外,提供第三方账户还需收

取3000元-5000元不等。

监管方面仍存难点

监管部门对于经营贷等资金违规流入房地产市场的处罚也毫不手软。从银保监会网站公布的行政处罚信息来看,近期已有多家银行因信贷资金违规流入房地产市场被罚。

例如,11月23日,银保监会官网显示,某国有银行湖北荆门分行因存在“贷后管理不慎”“个人贷款违规流入房地产领域”和“转嫁经营成本”“贷款‘三查’不尽职”等违规行为,被处以95万元罚款。另一家国有银行辽宁分行、山东分行也因个人经营贷流入楼市、二手房贷业务调查核实不到位等行为合计被罚90万元。

信贷资金违规流入楼市的情况频繁发生,监管难点在哪?又如何防范?易观高级分析师苏筱芮表示,一方面,银行业机构内控机制存在缺陷,内部审核环节有漏洞;另一方面,部分银行业从业人员合规意识不足,没有抵挡住外部诱惑,面对监管存在侥幸心理。银行业机构要从源头开始预防,完善内部合规制度,强化内部从业人员合规意识培养,把控贷前风险。同时,银行应加强自查自纠,定期抽查贷款业务,建立起完善的贷中监测机制。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林对《证券日报》记者表示,监管难点主要在于经营贷资金放贷后无法追踪,需多方协同、信息共享。

2022年首批27只“贺岁”新基发行定档

■本报记者 王思文

距离2021年结束仅剩10个交易日。近日,《证券日报》记者发现,已有多家基金公司将旗下共27只新基金发行“定档”在2022年元旦后。

从2022年首批发行的新基金来看,主攻股市的偏股混合型基金、封闭式基金占主导地位,将抢夺明年公募基金发行市场的“开门红”。

明年首只百亿元规模新基金1月份有望诞生

2021年接近尾声,在基金争夺年度收益率排名的同时,2022年第一批新基金发行也正式定档。据Wind数据显示,已有27只新基金(A/C份额合并计算,下同)计划于明年1月4日至18日启动募集。记者注意到,元旦假期后的首个交易周就有11只“贺岁基”开售。其中,新年首个交易日2021年1月4日,来自天弘基金、建新基金、富国基金、银华基金、国投瑞银基金、国寿安保基金和东吴基金等基金公司的7只新基将率先亮相。

从2022年“开门红”新基金的布局思路来看,偏股混合型基金和封闭式基金分别有13只和12只,占明年待发新基金的48%和44%。另有一只被动指数型基金和一只普通股股票型基金。

明年1月份有望诞生2022年首只百亿元规模的新基金。根据基金份额发售公告,日前明确提出百亿元募集目标的待发“贺岁基”为冯明远管理的信达澳银智远三年持有期混合基金,首次募集上限设定为100亿元。该基金将于1月12日启动发售,据悉信达澳银基金已在银行端、券商端和互联网零售端全面

本版主编于德良 编辑 吴 澍 制作 闫 亮 E-mail:zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

吉利汽车增持极氪股比至58.31% 强化电动智能汽车产业布局

12月17日晚,吉利汽车(0175.HK)公告,公司于当日举行的特别股东大会上,已通过此前公告的拟进一步增持极氪股份的议案。按此议案,吉利汽车将向吉利控股集团收购极氪2.2亿股普通股,约占极氪目前已发行股本的10.34%。

交易结束后,吉利汽车持有极氪股份占比提升至58.31%。以极氪pre-A轮融资为交易基准,本交易涉及金额约56亿元人民币,采取部分股份、部分现金的交易方式。此外,交易交割后,吉利控股集团董事长李书福增持吉利汽车2%股份。业界认为,通过进一步增持极氪股份,吉利汽车全体股东尤其是中小投资者或就此受益。

本次交易彰显了吉利汽车抢占全球高端电动汽车行业份额的决心。与此同时,未来随着极氪估值增长迅速,对吉利汽车的估值也有较强提振作用。

董事长增持注入强心剂

2021年以来,受港股市场疲软与全球汽车行业表现影响,港股汽车板块整体走势不佳。吉利汽车大股东此番通过交易增

持吉利汽车股份,充分表明了对公司未来发展的信心,也在一定程度上提振市场信心,向投资者传达积极的信号。当然,大股东主动增持H股的举动,更加凸显了当前公司股价具有较高的性价比,这也为不少仍在观望等待中的投资者指明了方向。

后疫情时代,全球汽车行业供应链都遭受巨大冲击,尤其是芯片短缺更是成为绝大多数汽车厂商持续的“痛”。据研究机构AutoForecast Solutions统计,截至9月底,缺口造成全球汽车市场累计893.4万辆的减产量,其中中国市场累计减产181.4万辆,占总量的20.3%。

作为自主品牌头部企业,在全行业都受困于供应链短缺造成的销量下滑泥沼时,吉利汽车却以跑赢大盘的产销表现,让业内再次认识到其产业韧性。据乘联会公布数据,2021年吉利汽车11月份销量135,869辆,环比增长约22%;新能源及电气化车型11月份销量为16,161辆,同比增长约137%。今年1-11月份总销量1,169,264辆。

2021年以来吉利汽车加快转型升级步伐,根据中期业绩,吉利汽车利润结构呈多元化趋势,上半年合营公司净利润增长62%,其中领克净利润增

长144%,高端研发助力技术输出成为盈利新亮点,技术服务和授权利润占比提升至29%,公司经营依旧保持稳健,资本结构优良。

在业内人士看来,上市公司大股东的增持通常都是长期持有,更多是一种价值投资,未来投资,大股东增持的热情不仅可以提振信心,还有望引导长线资金布局。

持有极氪股比提升至58.31%

公告显示,交割完成后,吉利汽车持有极氪已发行股本将提高至58.31%。极氪将仍为吉利汽车的非全资附属公司及其财务业绩将继续并入集团综合财务报表中。

此前于10月中旬,吉利汽车公告于10月18日与吉利集团有限公司订立框架协议,拟向吉利集团收购极氪2.2亿股普通股。10月29日双方订立购股协议,吉利汽车将购买占极氪已发行股本约10.34%,支付对价约为人民币56.022亿元。

吉利汽车将以约人民币18.074亿元及按发行价每股代价股份港币23.34元配发及发行1.964亿股代价股份支付余额(相当于约人民币37.948亿元)。

“在当下的市场环境中,大股东认购房企金融产品,意味着对该企业基本面非常有信心,所以才会真金白银‘输血’上市平台。”上述业内人士称,当然,近年来,多家房企都在寻找第二增长曲线,试图建立和强化能够穿越周期的多元业务,因此有选择地引入战投,也有寻求业务协同转型发展的意图,从远洋集团来看,多年来已经与大股东形成了多元协同业务。

战略合作进一步加深

自2009年入股远洋集团以来,中国人寿维持远洋集团第一大股东的地位已超过10年,双方持续推进各业务领域合作。

在不动产投资领域,由中国人寿与远洋集团联手打造的,位于北京CBD核心区的中国人寿金融中心于2019年5月份正式亮相。远洋集团还

据悉,本次价格以极氪Pre-A购股协议协定之代价及极氪经扩大已发行股本计算的投后估值约90亿美元,相当于约579.7亿元,每股价格3.95348美元(约人民币25.46元)按公平原则磋商而厘定。

市场人士分析称,吉利控股集团 在极氪估值快速增长的阶段,出让极氪的股份,体现出对吉利汽车的重视和支持。而上市公司通过发行股份作为一部分支付对价,不仅为吉利汽车的业务拓展储备了现金,更彰显吉利集团对上市公司发展前景的信心。

作为一间独立运营的智能汽车公司,极氪一直积极探索外部融资资源,以实现未来业务运营的可持续发展。在极氪Pre-A轮融资中,五名独立投资者的背景包括自动驾驶芯片、电池及新消费行业,战投的加入突显行业对极氪长期发展的认可,更有助于提升极氪全方位覆盖的经营理念。

而在为极氪寻求外部融资时,吉利汽车一直维持其作为极氪最大控股股东的地位,从而使股东利益最大化。

在极氪估值快速增长阶段,吉利汽车以pre-A轮融资提升极氪股比,是

非常难得的投资,增加对极氪的股权比例不仅有利于上市公司的整体发展,同时体现出大股东对小股东的重视,积极为股东谋求利益最大化。未来,随着极氪估值增长迅速,预计对吉利汽车的估值也有较强提振作用。

持续加码电气化与智能化风口

本次交易彰显了吉利汽车发展汽车电气化与智能化的决心。此外,交易完成后,吉利汽车将进一步增加电动智能以及科技生态等方面的优质资产,助力吉利汽车长期发展。

今年3月份,吉利汽车宣布与吉利控股共同成立极氪。2021年上半年,吉利汽车纯电动车和插电混动车型销量同比显著提升189%。其中,极氪汽车首款车型极氪001预定超出预期,2021年可交付订单已经售罄,成为高端智能纯电市场炙手可热的车型。10月23日,ZEEKR 001正式开启量产交付。

在11月份,极氪的首个完整交付月共交付2012台新车,这也让极氪成为了首个完整交付月交付量领先的纯电新品牌之一,向市场展现了极氪速度。

根据吉利汽车业务发展五年规划

的纲要:到2025年,市场占有率位居中国品牌第一,销量达到365万辆(含极氪汽车),其中智能电动汽车占比超过30%。极氪汽车到2025年在高端电动汽车市场占有率居全球前三,销量达到65万辆。

在2021年半年报披露中,吉利还为极氪定下目标,希望到2025年在高端电动汽车市场占有率居全球前三,销量达到65万辆。

根据极氪战略,公司布局智能纯电动汽车及其上下游产业链,通过数位化、智能化服务进一步提升使用者体验和客户满意度。并计划专注於研发智能纯电车型技术、三电技术、及其他智能电动车上下游相关前沿技术。

另外,根据目前的业务计划,极氪正逐步推出新车型上市,旨在全球高端电动汽车行业抢占相当大的市场份额,预期未来将为吉利汽车提供增长动力。

吉利汽车是吉利控股的核心资产,也是极氪的控股股东,未来也会保持控股地位,同时将在极氪的未来发展过程中持续扮演重要角色,从各个方面相互促进和支持,确保吉利汽车乃至整个吉利控股集团的未来长期竞争力。

(CIS)

大股东中国人寿“掏钱”150亿元 加码与远洋集团金融合作

回购债券、大股东增持股票、股东借款、配股融资、甩卖资产、寻求债务展期……在恒大、花样年等部分中资房企债务违约对行业基本面造成负面影响后,近一个多月以来,上市房企启动了多种手段筹措资金,保短期现金流安全。

众所周知,虽然11月份以来,多笔债券融资及ABS融资获批,但在销售端承压、债权人信心下降的行业环境下,即便是“绿档”房企,也在通过多种手段充盈现金流,改善债务结构之外,寻找机会储备“弯道超车”的“粮食”。

12月16日,远洋集团发布公告,远洋集团与大股东中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)正式订立金融框架协议。中国人寿可根据其投资需求认购远洋集团发行的金融产品,认购金额上限为三年内人民币150亿元或等值外币。

大股东“下场”认购金融产品

事实上,在这一波上市房企现金流保卫战,不同企业的不同大股东都给予了不同程度的支持。

除了进行股票增持的操作,部分

股东还为企业提供股东借款融资,据不完全统计,融资主要集中在股东借款、配股融资、抵押物业借款等,除了提振市场信心,也为公司注入资金,增强企业流动性。

不过,远洋集团大股东中国人寿支持稍显特别,直接“下场”认购远洋集团的金融产品,且将认购金额规模上限提升至150亿元。

根据协议约定,远洋集团可发行金融产品包括于中国境外公开或非公开发行的美元债、可转债、结构化融资产品等;于中国境内交易所、中国银行间市场交易商协会或经国家发改委批准的公开或非公开发行的公司债、中期票据、结构化产品;以及于境内外发行的信托产品和保险资金债权投资计划。

该协议系统签,将于2022年1月1日生效。双方曾于2019年3月份订立《金融产品交易框架协议》,认购金额不超过120亿元人民币,新框架协议项则扩展至150亿元。此外,新框架协议下的交易,将显著增强中国人寿与远洋集团在资本市场的协同效应,实现双方互惠互利、共赢发展。

有业内人士指出,一方面,中国人

寿可以丰富投资品种,获得更好的投资回报;另一方面,远洋集团可以优化债务结构,为聚焦主业、增强可持续发展能力提供有力支持。据悉,截至今年3月份,中国人寿及其关联公司合计认购远洋债券已超过100亿元。

“在当下的市场环境中,大股东认购房企金融产品,意味着对该企业基本面非常有信心,所以才会真金白银‘输血’上市平台。”上述业内人士称,当然,近年来,多家房企都在寻找第二增长曲线,试图建立和强化能够穿越周期的多元业务,因此有选择地引入战投,也有寻求业务协同转型发展的意图,从远洋集团来看,多年来已经与大股东形成了多元协同业务。

在不动产投资领域,由中国人寿与远洋集团联手打造的,位于北京CBD核心区的中国人寿金融中心于2019年5月份正式亮相。远洋集团还

为中国人寿代建江苏省分公司培训中心、山东省分公司营业用房、浙江省金华区域档案中心、陕西省分公司综合楼等项目。

在养老服务领域,2018年3月份,中国人寿携手远洋集团旗下高品质、国际化养老服务品牌“椿萱茂”,就长期护理照料合作事宜签署框架合作协议,共同探索长期护理保险业务新模式;双方还在2021年达成深度合作,加强资源共享,并依托分布在一、二线城市的近30家椿萱茂项目,开展保险产品销售和养老社区入住权益合作,全面践行“保险+养老”战略生态布局。

多年来,围绕远洋集团的治理与发展,中国人寿始终保持高度关注。尤其是在房地产市场波动的2021年,作为第一大股东的中国人寿,更是给予了远洋集团多方面的支持。2021年9月份,经中国人寿提名,中国人寿保险股份有限公司副总裁詹忠增派为远洋集团非执行董事,至此,来自第一大股东的董事席位已增至3位。10月份,中国人寿再次派驻严民为远洋控股集团(中国)有限公司(境内AAA评级主体平台)财务总监,加强对远洋的财务风险管控,并协助推进远洋集团

投资、融资相关工作。此次与中国人寿订立金融框架协议,意味着双方战略合作关系进一步加深。

“从投资人角度看,当下房地产行业基本面相对较弱,但个别财务健康、土地储备和多元业务平衡性较好的房企较为受青睐。”某机构相关人士表示,若想投资房地产相关金融产品,除了会研究上述情况外,还会非常看重金融产品发行主体的股东结构,其背后大股东可提供信用背书之外,若还能提供“真金白银”式的支持且业务协同“亲密度”更好,购买倾斜度就会更高,因为这意味着企业与大股东之间信任度好,是共谋发展模式,该房企安全性就会更高,投资者收益会得到保障。

多管齐下补充现金流

值得一提的是,除了大股东多方支持补充远洋集团现金流,公司本身今年依靠多年累计的业务协同能力,以多种手段将“重资产变轻”回流现金。

10月13日,远洋集团联合全球主权财富基金与机构投资者,共同出资设立总规模14亿美元的核心写字楼基

金,并将旗下北京CBDZ6地块及远洋光华国际项目注入该基金。有业内人士算过一笔账,两个项目估值超百亿元,变现超过53亿元。10月18日,远洋资本联合某亚洲主权基金,发起设立4亿美元物流地产私募基金。至此,远洋资本已拥有三只以物流为主题的私募基金,累计认缴规模达15亿美元。据知情人士透露,远洋集团还拟在数据地产领域深化布局,近期旗下远洋数据即将引入重量级战投。

据悉,这几笔资本操作,都是远洋集团通过将旗下项目装入基金平台的方式,以资产注资实现业务规模的快速增长,并在此基础上实现资金快速回流。

上述业内人士称,无论是大股东“掏钱”购买金融产品,还是持续拓宽融资渠道,亦或利用成立基金的方式主动“瘦身”,远洋集团多管齐下的自然结果,是债务结构优化和现金的大量回流。如此一来,在有序安排到期债务偿还计划的同时,远洋还能为主业在低溢价率甚至底价成交的土地市场中寻找机会,助力公司在财务盘面稳格局下走出新的发展路径。

(CIS)