

超20城首套房贷利率低于4% 有专家称四季度房贷利率仍可能下行

■本报记者 彭妍

自9月底人民银行、银保监会发布《关于阶段性调整差别化住房信贷政策的通知》至今,已满一个月。

据《证券日报》记者不完全统计,近期多个城市跟进下调首套住房商业性个人住房贷款利率下限。截至目前,已有大连、石家庄、贵阳、天津、武汉、宜昌等在内的至少20个城市首套房贷款利率低于4%。

对于房贷利率未来的走势,诸葛找房数据研究中心高级分析师陈霄对《证券日报》记者表示,进入四季度,预计调整的城市将会继续扩大,其他符合条件的城市也会跟进,同时已经进行调整的城市后期也有进一步下调的可能。

多地房贷利率 继续下探

贝壳研究院统计数据显示,

2022年10月份首套、二套房贷主流利率环比继续下行。

本月监测的103个重点城市主流首套房贷利率,10月份首套主流利率平均为4.12%,二套平均为4.91%,首套利率环比下行3个基点,二套利率与上月持平,较去年最高点分别回落162个基点和109个基点。

分城市线来看,一线城市房贷利率最高,首套平均为4.6%,二套平均为5.13%,与上月持平。二线城市首套房利率最低,平均为4.08%,三、四线城市首套房利率平均为4.11%。

从利率下调幅度看,三、四线城市房贷利率同比降幅最大,首套、二套利率同比降幅分别为169个基点和116个基点。一线城市房贷利率同比降幅最小,首套、二套利率同比降幅仅60个基点和52个基点。

据记者不完全统计,截至目前已有超20个城市首套房贷款利率降至4%以下,分城市来看,主要集

中于二线及三四线城市。

相比之下,目前一线城市房贷利率自上次跟进央行下调LPR(贷款市场报价利率)后,基本没有变化,与9月份利率水平保持一致。

贝壳研究院市场分析师刘丽杰对记者表示,当前在符合阶段性定向“降息”政策的城市中,部分城市房贷利率仍在4.1%的水平上,后期仍有回调空间。在二套房贷利率政策未变的情况下,本月103城中95%的城市二套房利率保持在4.9%的下限水平。

刘丽杰分析认为,阶段性首套房贷“降息”结合放松限购、限贷,将明显减轻首次购房群体的购房成本,这有助于增加市场成交。在改善性需求对市场的主导作用日益增强的背景下,政策上也要关注降低“卖一买一”“卖旧买新”的贷款利率,这是符合多数城市住房消费实际的必要举措,未来不排除会进一步结构性放宽二套房贷款利率政策的

可能。

四季度二手房市场 有望逐步修复

中指研究院指数事业部市场研究总监陈文静对记者表示,9月底,央行、银保监会、财政部等持续释放利好政策,10月份以来,已有多地落地相关举措,降低房贷利率有利于降低购房成本,促进置业需求入市。当前政策效果略有显现,根据中指数据,10月份国庆假期后的两周,重点城市新房成交面积环比持续增长,同比降幅收窄。

有专家表示,在多重政策利好下,未来二手房市场企稳回升的可能性较大。陈霄认为,根据最新发布的9月份70城房价数据来看,二手房价格上涨城市降至8城,较8月份减少5个,70城二手住宅价格环比下跌0.39%,跌幅较8月份扩大0.04个百分点。尽管价格上涨城市数量继续缩减,下行

趋势未获扭转。但从销售端来看,9月下旬到10月份,二手房销售数据正在逐步好转,并且要好于首套房。

在陈霄看来,随着近期利好信号密集释放,政策效果或进一步显现,预计四季度二手房价格跌幅有望收窄,二手房市场企稳回升的可能性较大。

对于房贷利率走势,业内分析人士认为,四季度将是主要政策窗口期,预计接下来会有更多城市结合自身情况调整首套房贷利率,产生引导效应,带动市场预期恢复。

东方金诚首席宏观分析师王青认为,即使短期内5年期LPR报价保持不动,未来监管层也可通过进一步放宽首套房贷款利率下限,乃至适时下调二套房贷款利率等方式,引导四季度居民房贷利率持续下行。推动楼市在年底前后企稳回暖是未来一段时间稳增长、控风险的一个重要发力点。

信用卡风控升级 多家银行调整持卡数量上限规则

■本报记者 李冰

日前,兴业银行发布的《关于信用卡账户“一人多户”的温馨提醒》显示,为加强账户管理,切实保障账户资金安全,防范电信诈骗风险,将调整新开立信用卡账户的数量限制工作。

年内已有多家银行相继对信用卡持卡数量上限规则进行调整,此外,银行也在严控信用卡非消费类交易。

“信用卡风控正在升级。”零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,银行控制单一用户信用卡持卡数量上限,除了提升信用卡使用率的目的外,还有防范账户风险的因素。

限制信用卡持有数量

兴业银行发布的最新提醒公告称,同一客户在该行新开立信用卡账户时,持有该行当前状态正常

的信用卡总数不能超过6个。记者注意到,此前的2021年7月份,兴业银行就曾发布《关于信用卡账户“一人多户”清理的温馨提醒》,彼时同一客户在该行新开立信用卡账户时,持有该行当前状态正常的信用卡总数是不能超过8个。显然银行正进一步管控持有信用卡总数。

2022年10月25日,招商银行发布的《关于我行客户信用卡持卡数量管理的公告》显示,拟对信用卡的持卡数量上限进行调整,同一客户在该行持有的信用卡主卡及附属卡有效卡数量总计不超过20张(含20张)等,并于2023年1月1日起对持卡数量超出上限的客户进行卡片清理。

上述银行并非业内个例,据公开资料梳理统计,年内已有多家银行对信用卡持卡数量限制规则进行了调整。比如,10月18日,光大银行信用卡中心发布《关于调整我行单一客户信用卡账户数量限制规则的公告》并将于2022年12月

16日正式实施;郑州银行从9月1日起对单一客户设置发卡数量上限,同一客户在该行持有的信用卡有效卡片数量上限为8张(含8张)等。

“尽管各家银行当前对同一客户信用卡卡片持有数量上限的规定和规则调整有所不同,但银行管控信用卡数量的信号表明,信用卡业务风控已升级。”易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮对《证券日报》记者表示,多家银行调整客户信用卡数量上限以及授信额度,既是对监管精神的贯彻落实,同时也有利于在贷前阶段,将风控工作做得更严、更密,从而为优化银行资产质量筑牢根基。

信用卡风控加码

银行业针对信用卡资金流向的管控也在加强。例如,2022年9月份,兴业银行发布《关于进一步强化明确信用卡资金用途规范

的公告》;2022年7月份,建设银行发布《关于加强信用卡非消费类交易管控的公告》等。

在信用卡风控升级的背后,是配套政策的引导。早在2020年6月份,中国银保监会消保局就发布《关于合理使用信用卡的消费提示》,提醒消费者理性透支消费,不要“以卡养卡”“以贷还贷”,更不要“短借长用”;2022年7月份,银保监会、央行发布的《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》指出,银行业金融机构应当持续采取有效措施防范伪冒欺诈办卡、过度办卡等风险。对单一客户设置本机构发卡数量上限。强化睡眠信用卡动态监测管理,严格控制占比等。

于百程表示,今年与往年信用卡交易风险管控方向略有不同,涉及主体更加广泛,在往年的基础上有所细化与升级,在“断卡”行动持续开展的背景下,未来信用卡业务将向精细化方向发展,同时对信用卡的管控力度也将更

为严格。

对于信用卡管控趋势,博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,信用卡核心仍要集中在消费场景之中。预计未来信用卡业务主要管控方向有三方面:第一,是针对信用卡套现、骗贷及洗钱等行为,强化内部风控;第二,明确资金用途,防止信用卡资金套现用于其他还款,减少多重负债问题;第三,引导用户理性消费贷行为,防止资金挪用。

信用卡风控升级后,对于持卡人有何影响?苏筱芮认为,“对于日常合理、合法使用信用卡的持卡人不会产生任何影响,还会降低持卡人被电信诈骗的可能性。”

“持卡人在使用信用卡时应充分了解银行信用卡资金规则,资金用途也要以日常消费为主,并需正确认识信用卡功能,理性透支消费,合理运用信用卡等消费类贷款工具的消费支持作用。”苏筱芮建议。

第三季度信托募资逾4000亿元 证券投资领域产品占比上升

■本报记者 余俊毅

今年三季度集合信托成立数量上升,金融类信托规模持续增长。根据普益标准统计数据显示,第三季度共有54家信托公司成立了6974款集合信托产品,成立数量环比增加251款,增幅为3.73%,共募集资金4079.23亿元(不包括未公布募集规模的产品),环比增加1188.89亿元,增幅为41.13%。

具体来看,成立规模方面,房地产领域产品平均成立规模为0.82亿元,环比下降2.02%;工商企业领域产品平均成立规模为1.07亿元,环比下降2.92%;基础设施领域产品平均成立规模为0.55亿元,环比下降12.05%;金融机构领域产品平均成立规模为0.97亿元,环比上升39.74%;其他领域产品平均成立规模为0.79亿元,环比上升35.85%。其中,投资于证券市场产品平均成立规模为1.23亿元,环比上升93.03%。

从资金运用领域来看,投资于房地产、基础设施和金融领域的信托产品数量略有回落;而投资于工商企业、证券投资领域的信托产品数量均呈上升态势。其中,投资于证券投资领域的产品1989款,环比增加664款,占比上升8.81个百分点。

收益率方面,集合信托产品总体平均收益率略有下降。根据普益标准数据,期限为1年至2年(不含)的产品,投向房地产领域的集合信托最高预期收益率环比回落0.07个百分点至7.64%;投向基础设施领域的集合信托最高预期收益率环比回落0.21个百分点至6.77%。

中融信托的研究报告指出,第三季度集合信托成立市场较二季度出现较为明显的反弹,今年前三季度集合信托市场走势呈现逐步走高态势,而去年规模则是快速滑落。看好今年四季度发行和成立规模同比由负转正。其次,金融类信托逐渐成为信托公司第一投向。过去一年间,信托公司在标品领域取得了长足的进步,考虑到地产业务低迷,政信类业务短期见顶,未来信托公司想上规模或需要更多依靠标品业务的发展。

展望后续市场趋势,帅国让对《证券日报》记者表示,预计第四季度集合信托成立数量增幅会有所放缓,主要是受到严监管政策指引等多因素的影响。此外,随着一系列稳增长政策的落地以及经济修复加快,信托公司在标品业务投资经验的不断积累,标品信托业务有望迎来更大发展机遇。

某大型信托公司资管人员对《证券日报》记者表示,当前是信托公司转型发展的关键时期。在保证风险可控的情况下,信托公司必须加快创新转型步伐。个别头部信托公司已经形成一定转型成果,大部分信托公司距离回归本源、优化业务组合的转型要求还有较大差距。

“接下来信托公司仍会大力推动转型,一方面,在资本市场布局、服务信托、财富管理创新方面,还有更多的成果;另一方面,在传统业务的模式升级和业务领域拓展也会有所尝试,寻求新的业务发展机遇。此外,信托公司在建立与创新转型的配套机制体制改革方面也会有较多举措,诸如专业化团队建设、人员结构优化等。”上述资管人员称。

本版主编于德良 责编孙华 制作董春云
E-mail:zmx@zqrb.net 电话 010-83251785

与国际行业标准接轨 一嗨租车海口美兰机场店打造业内领先的交通枢纽网点



租车自驾,如今已成为很多年轻人、很多家庭的出游必选项,不仅因其方便、灵活,高私密性所带来的出行安全性,也是疫情后租车自驾火爆的重要原因。实际上,国内租车行业经过这些年快速发展,一些连锁租车品牌在服务、规模上已经可以比肩欧美发达国家,在许多交通枢纽,租车服务已经深度融合大交通,为国人的出行带来福音。一嗨出行市场兼品牌总监乔文倩,结合一嗨租车海口美兰机场店的焕新升级,阐述了现代租车企业怎样以国际行业标准打造交通枢纽门店。

站内取还 自驾体验升级

“用户一般到达交通枢纽后,还需要搭乘

摆渡车到机场外的门店进行交接车,这会造成租车自驾体验大幅下降,部分全家出游用户甚至需要在炎热的天气下等待几十分钟,才能“换乘”摆渡车去取车。”针对行业的痛点,一嗨出行市场兼品牌总监乔文倩表示,一嗨租车海口美兰机场店在T1、T2停车场共拥有近千个停车位,最高可支持3000多台车的车队规模,是目前国内同业中领先的交通枢纽停车场,用户在机场内即可实现取还车,让租车自驾体验大幅升级。

据一嗨租车市场总监乔文倩介绍,为应对客流高峰,美兰机场店从设计上最大化扩充、优化了运营条件及空间布局,采用了更新、更科学的门店设计理念。“我们海口美兰机场店在高峰时段可以同时服务近百位用户。用户

预订后可以直接在App上看到指引图,从机场出站口开始一直到门店,我们沿着每一个岔路口和标志物进行指引优化,每一处细节都精心打磨,近乎严苛的流程优化,用户从美兰机场出站口到达门店的时间缩短了近70%,仅3-5分钟的步行路程。”

科技加成 服务体验升级

一嗨租车作为互联网租车行业的先行者和领跑者,从不因循守旧,而是坚持创新、突破进取,依托强大的科创实力和互联网基因,引领着行业的革新与创举,真正实现了租车行业的数字化。

无论是押金双免、全国异地还车、不限里程等服务,还是嗨车(自助取还)、盲盒车、送车上门等产品,都称得上行业的开山之作。

据乔文倩介绍,嗨车即自助取还车这项服务,海口就是最先上线的城市之一。“后疫情时代,安全性、私密性是大众出行最优先考虑的因素,围绕自助取还,我们还在不断探索突破,最新推出的智能取还车型,拥有‘云钥匙’分享、远程监测控制等新功能,使租车自驾更加可靠、安心,即使航班延误也不影响取还车,也不用担心车钥匙丢失影响后续的行程。”

乔文倩表示,根据研究目前海南已完全具备电动汽车环岛出行条件,相关基础配套条件已比较成熟,公司也在大量引入更智能、更环保、更科技的新能源汽车品牌,如特斯拉、小鹏、大众等,不仅为绿色出行贡献一份社会责任,也为用户提供更有时代感

的用车体验。

品牌赋能 时尚体验升级

近年来,一嗨租车在品牌年轻化上的相关举措成效显著。在美兰机场店的品牌塑造、氛围打造上,一嗨也着重考虑了年轻人的喜好。

门店以一嗨的品牌色橙色为主,代表着品牌的活力与积极向上的态度,也显示了一嗨这十几年来深耕于自驾出行这一件事,并将一以贯之做好做实的决心与坚持。外观上新增了一嗨新的品牌IP形象——嗨小兔,这一萌萌的卡通代言人,吸引了更多的年轻人参与到这种新的出行生活方式当中。



“海口美兰机场店以及三亚凤凰机场店,作为我们重点打造的海南风情特色门店,融入了更多的出行和生活场景,户外帐篷、车载冰箱以及飞盘玩具等特色产品都陆续推出,让我们的用户尤其年轻用户的体验更丰富、更时尚,让一嗨与自驾美好生活相挂钩,这和我们品牌致力于改善国人出行生活方式的愿景十分契合。”乔文倩如是说。

根据MSCI发布的全市场ESG评级结果,一嗨租车获得ESG“AA级”评级。这一权威认可彰显了一嗨租车高质量的企业治理和运营管理,通过全国500多城上万直营网点,一嗨为国内用户打造了后疫情时代更安心、省心的自驾出行服务网络。(CIS)