

车贷新规显效 银行、汽车金融公司入局

记者实探“0首付”成色几何

“5年0息,旧车抵首付,限时金融置换政策!”4月25日,中国证券报记者来到北京海淀区特斯拉品牌某体验店,醒目的营销广告牌引起记者注意。该店营销人员小崔告诉记者:“新增购车能做到3年0息,昨天还推出‘0首付’购车活动,对接平安银行、微众银行、招商银行等。”

“0首付”“0利息”“0元换新”……据中国证券报记者调研,包括广汽埃安、一汽丰田、东风本田等在内的多个汽车厂家正携手金融机构,推出各类贷款购车优惠活动,其背后与中国人民银行、国家金融监督管理总局4月印发的《关于调整汽车贷款有关政策的通知》息息相关。在诸多政策利好作用下,汽车市场价格战已从汽车价格蔓延至汽车贷款产品,继汽车金融公司后,商业银行也悄然入局。

● 本报记者 张佳琳



视觉中国图片

“0首付”购车

“我们是纯0利息,贷款没有一点费率,也没有其他手续费用,是厂家补贴,新增购车也能做到3年0息贷款,4月份才有的活动。对接招商银行、平安银行、微众银行、中国银行、建设银行等。”小崔说。

当记者问及Model Y车型时,小崔热情地向记者介绍了特斯拉刚刚推出的“0元季”活动。“现在这款车是24.99万元,有‘0首付’和‘0利息’两种贷款方案。0首付的话,5年月供4722元;0利息的话,首付7.99万元,置换5年0息贷款。但‘0首付’和‘0利息’不能同时享受。”

记者调研发现,当前联合金融机构推出“0首付”“0利息”的车企并非特斯拉一家,

广汽埃安、一汽丰田、东风本田、奔驰等车企均于近期推出类似优惠政策。

北京一汽丰田某4S店销售人员告诉中国证券报记者,该店4月份推出的优惠贷款政策包括最高8年0首付,36期0利率,1年0利息等。“0首付,支持6-8年长期限贷款,等额本息。0利率,需交40%首付,三年可0息贷款。二者不可同时申请。”

北京西城区沃尔沃品牌某体验店销售人员小苏向记者表示:“贷款购车,不仅可以比全款购车便宜1万元,而且还能做到免息贷款。一般是分期付款5年,第一年免利息。车主可在1年后提前还款,此时还款没有违约金,所以相当于变相的分期0利息。”

在诸多政策利好作用下,汽车市场迎来激烈的“价格战”。当前,部分车企以价换量抢占市场份额,车市降价频繁。4月以来,已有超10个新能源汽车品牌宣布降价。除了车企竞争激烈,汽车金融市场竞争也在悄然升温。

董希淼告诉记者,从供给主体看,提供汽车消费金融服务的主要有商业银行(汽车贷款、信用卡购车分期)、汽车金融公司(汽车贷款)等金融机构以及其他平台(如小贷公司)。

4月17日,据中国一汽官网消息,一汽汽车金融有限公司全面调整汽车贷款首付比例,推出0首付金融产品。0首付金融方案涵盖一汽红旗、一汽奔腾、一汽丰田、一汽大众、一汽奥迪等品牌。

此外,东风汽车金融有限公司、天津长城滨银汽车金融有限公司、奇瑞徽银汽车金融股份有限公司、大众汽车金融(中国)有限公司等均于近期“官宣”上线“0首付”金融产品。

中国证券报记者调研发现,商业银行也在陆续入局这场汽车金融“价格战”。

例如,作为特斯拉的合作银行,平安银行工作人员告诉记者:“昨天才通知的‘0首付’活动,今天不少客户就来咨询了。购车客户需要先通过银行系统申请,如果是符合贷款要求的客户,后台就会弹出‘0首付’标识,后续就可以继续申请走流程。此前其他车企也有0首付贷款,但是没有大力去推,原因在于银行需要承担的资金压力较大,风险也较大。现在政策开到这

个口子,所以对客户的要求会高一些。”

谈及费率,上述工作人员向记者表示,“续航里程Model Y,如果没有旧车置换,费率应该是1.6%,旧车置换的费率则会降低0.4个百分点左右。”

江苏银行一位工作人员向记者表示,该行推出信用卡汽车分期“0首付”活动。新能源汽车分期费率为0.16%,还款方式为等额本息,提前还款会有违约金。

招商银行信用卡中心官网显示,将于5月23日启用新版《招商银行专享消费分期信用卡购车分期业务协议》。新版协议将还款模式从等额本息调整为等额本息。长期来看,有助于消费者节省更多利息成本。

家或者下属的汽车金融公司承担了首付款,其他金融机构仍然有首付款要求。新规明确贷款比例由金融机构自主确定,如果最高贷100%,那么对消费者和金融机构而言,都是真正意义上的“0首付”。中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏告诉记者。

董希淼表示:“0首付”意味着最高可全额贷款,汽车金融公司信贷要求相对宽松,此前出现过打擦边球的“0首付”现象。而银行普遍比较谨慎,“0首付”案例较少。

在董希淼看来,“0利息”可能有两种情况,一种是对购车客户不收取利息,由厂家进行补贴;另一种是“利改费”,表面上宣传“零利”,实际上仍要收一定比例的手续费。

记者调研过程中确实遇到推出免息政策却要收取手续费的情况。某传统油车品牌4S店营销人员向记者表示:“近期才推出的免息政策,但建议客户根据贷款金额和贷款年限选择贷款方案。以贷款8万元为例,虽然分期2年免息,但有分期手续费3000元。”

“虽然咬咬牙也能够实现全款购车,但考虑到资金流动性问题,况且现在还有0息购车的优惠政策,选择分期付款购车。”北京某品牌4S店内,一位刚刚提车的主车告诉记者。

“‘车贷新规’出台对消费者无疑是利好,有助于降低消费者购车门槛和成本,助力消费升级,提升消费者获得感。促进大宗消费需求回暖,释放汽车消费市场潜力,助力消费和内需稳步恢复。同时,汽车销售和经营改善,有助于促进汽车创新发展。”光大银行金融市场部宏观研究员周茂华告诉记者。

在周茂华看来,相比政策直接补贴,“车贷新规”可以发挥金融杠杆作用、发挥市场资源配置作用,有助于提升政策刺激效果与可持续性。娄飞鹏也表示,“车贷新规”可以充分发挥市场力量的作用,给金融机构和消费者更大

的选择权,既支持鼓励汽车消费又让市场自主选择。

谈及“车贷新规”的主要亮点,董希淼认为,除了明确自用汽车贷款发放比例由金融机构确定,还有鼓励金融机构适当减免汽车“以旧换新”过程中提前结清贷款产生的违约金,有助于降低居民通过“以旧换新”购买新车的负担,提振居民汽车消费的意愿和能力。

此外,针对此前汽车贷款领域骗贷行为较多等现象,“车贷新规”要求加强汽车贷款全流程管理,严防贷款资金挪作他用,降低政策放松后可能增加的信用风险。

董希淼表示,消费者购车时要根据自身能力选择合适的车型和贷款,不能因“0首付”“0利息”而盲目借贷,不能超出个人偿还能力去借高额贷款,要把自己的债务水平控制在可负

房地产项目“白名单”拉长 银行“敢贷、愿贷”仍需加力

● 本报记者 薛瑾

作为当下房地产工作的重点之一,房地产融资协调机制进一步推进,对于各地推送给银行的房地产项目“白名单”,银行业正在持续跟进,并在近期不断刷新进度条。整体来看,已放款资金体量相比融资需求仍有一定缺口,相比已批复的资金规模也有一定落差。据了解,整个行业目前在筛选阶段比较审慎,虽然开辟了绿色通道,但在资产质量方面考察得比较仔细。此外,融资支持从审批到放款也存在时滞效应。

业内人士认为,在加快推进“白名单”落地和合理控制风险方面,银行业需要取得平衡。市场预期仍需持续改善,增强市场对未来房地产行业去化或资产处置的信心,让“白名单”项目真正符合“白名单”要求。同时,还需在相关政策方面给予倾斜性支持,降低商业银行参与的顾虑。

部分驰援资金已到位

自今年1月住房城乡建设部、金融监管总局联合出台《关于建立城市房地产融资协调机制的通知》以来,第一批房地产“白名单”项目迅速推出,并在全国多个城市取得重要进展。

4月以来,多地金融监管部门通报,辖区内“白名单”项目授信和放款规模取得较大突破。例如,金融监管总局广东监管局日前透露,该局辖内银行机构已为两批次“白名单”的245个项目提供授信约737亿元,已发放184亿元。项目

5200亿元

数据显示,截至3月末,商业银行对城市房地产融资协调机制推送的全部第一批“白名单”项目完成审查,其中审批同意项目数量超过2100个,总金额超过5200亿元。

数和授信规模均居全国前列。截至3月末,云南省经银行确认纳入第一批白名单项目60个,已对29个项目新发放贷款22.43亿元;湖北已有85个房地产“白名单”项目通过授信审批,信贷金额226.7亿元,其中64个项目已获新发放贷款119.9亿元。

从全国来看,数据显示,截至3月末,商业银行对城市房地产融资协调机制推送的全部第一批“白名单”项目完成审查,其中审批同意项目数量超过2100个,总金额超过5200亿元。

部分银行对“白名单”项目的“精准灌溉”得以推进。例如,中信银行4月25日表示,截至目前,全国17个城市通过房地产融资协调机制正式向中信银行推送第一批白名单项目24个,该

行批复金额超70亿元,放款金额超30亿元,全部按照工程进度“应放尽放”。4月10日,浙商银行表示,该行已落地第一批“白名单”主办项目30个,新发放融资超30亿元、新批复授信超100亿元。光大银行日前表示,共审批通过53个首批“白名单”项目,在全国37个城市实现贷款投放,合计授信超234亿元。

部分房企也透露了在获得融资支持方面的进展,在建项目流动性压力有所缓解。例如,旭辉集团日前表示,在全国的68个项目已入围“白名单”,其中大部分项目已开始积极对接融资需求。其中15个项目已通过调整还款节点、降低利息、置换现有融资等方式,从中国银行、建设银行、交通银行、中信银行、平安银行等获得了融资支持。

仍有实际授信投放困难

对于“白名单”项目,多位银行业人士告诉记者,行业较为普遍的做法是,总行成立专门团队,负责对接房地产融资协调机制,并推出相关工作方案,授信尽职免责细则等配套政策,建立专项审批通道等。部分银行还强调指导分行对于“白名单”内的、符合授信条件的项目抓落实,推进流程进度。不过,记者调研业内了解到,整体来看,银行“敢贷、愿贷”的积极性总体有待提高。

国家金融与发展实验室特聘研究员任涛对记者表示:“目前市场对整个房地产行业的态度仍偏审慎,存量隐患问题较多,销售端困境没有解决的情况下,未来还款来源难以保证且估

值变得比以前更加困难,稳定性也更差,导致对‘白名单’项目的新增融资总体缺少市场化动力。”

“从相关利益方看,‘白名单’项目的认定方并非银行自身,且‘白名单’项目质量参差不齐,这使得双方对‘白名单’项目的质量很难达成一致。从银行内部看,激励不够,在尽职免责方面很难具化到‘白名单’项目,内部各相关部门之间也评价不一。从外部看,在资产质量、还款方式设定以及政策性资金支持等方面尚缺乏配合手段,还款来源及资产处置等方面也没有得到相应保障,政策层面给予的激励措施不够。”任涛说。

易居研究院研究总监严跃进表示:“地方银行在办理这个业务的时候,是要看总行的额度的,有时候总行的额度会跟地方的融资协调机制下的需求不匹配。即便能匹配上,毕竟要总行审批,要走很多流程。资金到达项目的速度就变慢了。”

“销售市场还没有明显改善,金融机构会结合市场形势,从比较审慎的角度推动这种融资,行业会有些偏保守的做法。”严跃进表示,整体来看,房企对资金的渴求还是比较强烈的。多家房企透露,“白名单”项目累计授信额度在公司整体经营中占比较小。从整体市场情况看,已放款资金体量相比融资需求仍有较大缺口,相比已批复的资金规模也有一定落差。

虽然“白名单”在不断拉长,但部分“出险”房企因资产多处于抵押状态,一些项目还未能被纳入现有的“白名单”,而这部分项目仍有较强的资金需求。

加快进度条需破解堵点

在“白名单”项目贷款落地过程中,业内人士呼吁,各方需要同向发力,减少一些障碍和堵点,共促房地产市场稳定。

业内人士建议,在“白名单”准入上,还需严格审查企业资质和项目背景,确保项目资质“达标”,并加强与银行的沟通,充分协商达成共识。

在加快推进“白名单”落地和合理控制风险之间,还需要取得平衡。

任涛认为,在推送“白名单”项目的基础上,提升银行对“白名单”项目的市场化筛选甄别能力,力求发挥拟新增授信行的能动性,将风险降至最低;在主办行的基础上,尽量发挥银团贷款优势,通过发挥各参与行的积极性,降低单家银行的授信风险,提高单家银行的积极性;关注推送部门及各相关利益方在筛选“白名单”项目中出现的道德风险或逆向选择问题,尽量在前端将“白名单”项目的相关风险降至最低,为后续银行介入“白名单”项目扫清障碍。

“需要持续改善市场预期,增强市场对未来房地产行业去化或资产处置的信心,降低市场参与者的顾虑;不断挤水分,提高项目质量,让‘白名单’项目真正符合‘白名单’的要求,避免一些问题项目混进‘白名单’项目;出台相关政策文件,明确尽职免责要求,并在资产质量、还款方式设定等方面给予倾斜性政策支持。”任涛说。