

监管高压不减 京城房贷市场持续紧绷

年初房贷额度宽松，利率松绑已是过去多年银行首套房贷利率的调整规律。不过在2018年开年，银行宽裕的额度没有出现，反而等来了更为严格的一系列楼市调控政策和监管表态。北京商报记者调查发现，在监管高压下，银行和中介的态度都颇为谨慎，没有出现放松的信号。业内人士认为，在经历了过去一年的快速退烧后，楼市2018年将保持平稳，但严控的基调不会变。

银行房贷利率未松动

仅一年时间，8.5折的首套房贷利率在市场上几乎绝迹，经过2017年的数度上调后，市场预期也从“利率什么时候降”逐渐转变为“利率还会不会升”。在日前的走访中，多位银行个贷经理透露，现在来咨询的客户大多只会问“房贷利率上浮了多少”。

不过，博弈心理依然存在。一家总部位于华北地区的城商行个贷经理表示，有的客户从2017年下半年就开始观望，寄希望于银行额度会重新宽松，尤其是在年初时刻，但实际情况是“令人失望的”。

这种情况普遍存在于各大银行。据调查，2018年开年，多数银行房贷利率没有变化，仍以上浮5%—20%为主流，国有银行上浮相对较少，股份制银行上浮偏多。一家总部位于华中地区的股份制银行信贷经理表示，在本轮楼市调控之前，该行房贷业务做得就不多，所以对政策收紧更为敏感，到2017年下半年，支行一个月都接不了几单。还有一家总部位于东南沿海省市的股份制银行，部分支行已经大半年没有接过房贷申请了。

与房贷利率相比，稍有放松的是放款速度。在两家国有银行和两家股份制



银行的个贷经理被问到多久能放款时，都给出1—2个月的范围，快的能在1个月内。但他们也同时强调，这个时间是无法保证的，最终以实际放款为准。影响放款的因素包括房源所在区域，例如北京朝阳区交易量大，可能有2017年积压的存量还没完成抵押登记；主要是这个环节需要排队”。

中介收敛更为明显

如果说银行的谨慎是一贯风格，不少中介的收敛则是一个明显变化。此前不乏有房屋中介毫不避讳地表示与银行有合作关系，能帮助购房者在材料有限的情况下获得银行额外的“信贷额度，甚至有中介以自有小金库为购房者解急，同时收取更高利息。

在最新的调查中，中介明显“乖顺”了许多。一家在北京地区有至少20家连锁点的中介内部人士表示，现在只提供房源，最多是将较为熟悉的银行推荐给购房者，让购房者更详尽地了解申贷流程，但房贷利率、额度和放款时长等完全由银行来定。另一家连锁点相对较少，但此前颇为“张扬”的中介客户经理也表示：“中介无法帮购房者从银行拿到什么好处，一切按照银行标准和购房者自身资质决定”。

值得一提的是，很多购房者会产生

房贷利率上涨购房成本增加的感觉，多位受访的银行和中介人士对此进行了纠正。据北京市住建委发布的数据，2017年12月，北京一手住房平均价格是3.78万元/平方米，比2016年12月下降了0.9%；二手房成交的平均价格是5.91万元/平方米，比2016年12月下降了1.2%，比最高点的2017年3月下降了13%。

“假设购买一套70平方米的二手房，以平均价格计算，2017年12月时房屋总价为413.7万元，均价比一年前下降了至少5万元，比2017年3月最高点时下降了50万元。”这意味着，购房者需要贷款的总额也大幅下降。一位中介人士表示，有的地段房价下滑超过20%。

2018年严控基调不变

事实上，虽然银行和中介的态度都非常谨慎，但新增房贷数据还是流露出一丝开年的暖意。据“赚赚金融”统计，1月京城房贷市场交易量环比涨幅10%，一方面由于各家银行放款审批的速度有所提升，另一方面也是购房人在经历去年底的博弈后陆续开始入市。

这一数据与2017年的连环下降形成对比。北京银监局公布的最新统计数据显示，2017年个人住房贷款一至四季度月均新发放金额分别为268.5亿元、

204.2亿元、147.9亿元和87.3亿元，呈现明显下降趋势。

2018年楼市调控还将延续高压态势。年初以来，先是银监会将“继续遏制房地产泡沫化，严肃查处各类违规房地产融资行为”列为今年十大任务之一，而后北京住建委也严厉表示，延续去年“3·17”新政逢涨必查、逢炒必治的严格执行原则，重点查处房地产经纪机构、金融机构等参与变相加杠杆、首付贷等违法违规行为，一经查实，将严惩不贷，并公示曝光和联合惩戒。

监管对违规行为惩处力度也有所加强。某股份制银行和某国有银行近日分别因部分个人非房贷类信贷资金用途把控不力和消费贷款用于购房被开出罚单。此外，北京地区去年3月以来，共有500多家违规经营的中介机构被注销备案、300多家违规经营的中介门店被关停、240家门店自行关停，总数达到1000多家。

业内人士普遍认为，今年整个信贷的方向依然是去杠杆，以收紧为主。易居研究院智库中心研究总监严跃进分析称，未来调控思路或有三个特点：一是强化联合执法的工作，会针对不同业务打出调控和调整组合拳；二是落实精准打击政策，尤其是强调“露头就打”的内容，这一点具有很大的指向性；三是巩固调控成效是关键，对于各类影响市场调控效果的做法，都会纳入到管控体系中。

中原地产首席分析师张大伟分析表示，相比2017年房地产调控以抑制楼市高烧、降温房地产市场为主，从四季度开始到2018年，房地产调控将以落地各种政策为主，其中租赁是最关键的一个环节。预计一直到2018年3月全国两会前后，租赁的各种配套政策都将是房地产两会内容的最关键核心。

北京商报记者 程维妙
实习记者 宋亦桐

U-Bank X推场景新变革 招商银行北京分行带你体验全新企业级移动支付

近年来，C端个人用户移动支付战争经历数年征伐市场格局初定，而基于B端的企业支付模式变革正在徐徐拉开帷幕。

2017年底，基于转型升级后的“平台银行”新战略，招行创新推出U-Bank X，对企业支付结算的变革全面聚焦场景，以FinTech驱动创新，为传统支付结算产品和服务流程融入移动互联、实时互联、人社交属性，通过革新应用二维码、移动数字认证、银联预授权等支付技术手段，实现App企业手机银行、企业微信银行以及网上企业银行“三位一体”的协同发展。

从指令支付向二维码交易升级。U-Bank X以用户视角对企业支付结算服务进行重构，创新“对公扫码支付”，业内独家采用标准银联二

维码，针对企业结算账户、招行公司一卡通生成收付款二维码，以企业手机银行为渠道，在保障支付安全、企业在线分层审批情况下，极大简化繁琐的对公转账支付要素填写和录入，全面替代现金支付、垫款支付、公司财务指令支付、结算卡密支付等路径，催生出采购、物流、招投标、商贸批发、公用事业等行业海量线上线下相结合的应用新场景，颠覆现有对公支付结算服务模式。

从即期支付向远期信用化交易升级。企业支付结算与个人最大的不同在于，企业每笔收付款都必须对应清晰的收付依据和做账凭证，以体现企业作为独立法人的授权意志。招行U-Bank X通过创新“赊购易”、“移动支票远期支付”等产品，将企业普遍采用的月结、赊

销购等传统结算方式升级为新的支付模式，让结算自带融资属性，并且在赊销赊购、招投标等场景中，均可实现资金的原路退回，做到资金来往有依有据。

从账号收付款向一站式互联网代收付交易升级。招行U-Bank X以开放、平台化互联网思维，搭建起覆盖全支付渠道的统一互联网代收付平台，整合线上线下各类支付渠道，对公代收方面打通第三方快捷支付、网上代扣、智能POS、线下二维码等支付渠道，对公代付方面对接人行大小额、网银互联、地区结算中心、银联等支付系统，可为企业量身定制一体化综合对公代收付解决方案，并提供智能化结算路径选择，满足企业个性化场景下的多样化收付款结算需求。

• 资讯 •

Luxury Card携中信银行发信用卡

北京商报讯(记者 程维妙)近日，专注于高端信用卡产品设计、营销推广和创新业务的美国Luxury Card携手中信银行信用卡中心，在中国首发系列高端金属信用卡：中信银行-Luxury Card钛金卡、中信银行-Luxury Card黑金卡与中信银行-Luxury Card臻金卡。

据了解，Luxury Card是美国最受欢迎的高端信用卡品牌，发卡规模、卡均交易、用卡活跃度等方面均为美国业内最佳。此次Luxury Card携手中信银行在中国首发的三款信用卡，均由美国航天科技不锈钢材质打造。在增值服务方面，Luxury Card涵盖高端商旅、生活、休闲、健康等多领域，全面满足中国高净值客户的用卡需求。全系列产品均可尊享行业最高规格24×7的私人礼宾服务；通过礼宾中心可预订全球3000多家豪华酒店和度假村，每次入住可享双人免费早餐、房间升级、提前入住、延时退房和消费抵用金等最高价值可达500美元的专属礼遇；另外可全年不限次数免费使用国际及国内超过1000个机场贵宾厅；顶级产品更可额外尊享优选五星酒店免费健身服务以及豪华车免费接送机服务等。