

房贷营销狂飙 谁在借机炒作

疫情管控政策优化、促消费、房贷利率降至低位……伴随着春天的暖意，房地产市场正在悄然复苏。而另一方面，从延长借款人年龄至百岁、有楼盘“0月供0首付”的消息屡屡传来，甚至一度演变成常驻热搜。但“打脸”总是来得很快，先是“百岁贷”广告迅速遭到相关房企否认，再有开发商快速撇清未参与“0元购房”楼盘开发。炒作“蔚然成风”背后是房企、中介卖房“清库存”的焦虑，而对购房者来说，仍要切记天上不会掉馅饼的事实。

炒作成风

继小麦、大蒜可抵扣首付之后，房贷炒作已蔓延至借款人年龄、“0元购房”等更加吸引眼球的方向。最近一段时间，安阳一楼盘推出“0月供0首付”的消息在网络刷屏，根据安阳建业花园里微信公众号显示，“永正·花园里二期、返乡置业季，安家0压力，0月供0首付，你买房我还贷”。

北京商报记者致电咨询该楼盘人士，相关人士并未否认活动的真实性，而且表示，“需要前往售楼处咨询，电话中无法透露”。在电话中，上述人士一再强调可以帮购房者预约看房，去现场咨询优惠政策。

不过，就在舆论持续发酵的同时，2月18日，河南中原建业城市发展有限公司安阳分公司发表声明称，“近期，有消费者向我司咨询‘花园里二期’项目有关情况，同时我发现‘建业花园里’项目楼体外悬挂有‘花园里二期’项目广告，混淆视听，引起消费者误解。经沟通，安阳市永升房地产开发有限公司已将相关广告撤下，并配合我司主动向当地政府部门进行解释澄清，以最大限度降低负面影响”。

此后，安阳建业花园里微信公众号相关文章也遭删除。

这样的炒作不仅存在于首付，还存在于借款人年龄。在多地放开房贷借款人“年龄+期限”后，一张房产公司制作的海报引发热议，在海报中，这家公司宣称南宁合作银行住

房按揭贷款年龄加贷款期限放宽，最长可贷至100岁。

此类“雷人”的优惠活动一经发出就迅速登上热搜。但随之“打脸”也来得飞快，先是开发商对活动的真实性予以否认，相关银行工作人员也表示，没有能贷到100岁的情况，有点夸张。

房贷炒作“蔚然成风”，文字游戏背后是房企、中介卖房“清库存”的焦虑。在北京寻真律师事务所律师王德悦看来，此类炒作屡禁不止，一是房地产市场疲软及购房者资金不足，二是开发商去库存难度增大及现金流吃紧的推波助澜。出现这种现象，是开发商为稳定购房者信心推出的营销套路，并将之作为去库存压力下的一种做法。这类业务往往伴随着开发商垫资、融资、首付贷等违规操作，实际上是在规避银行对按揭贷款首付要求，使缺乏资质的人取得贷款，变相突破住房信贷政策。

风险难测

不少博人眼球的新闻源头往往来自于中介、楼盘，而这样的事情在过去也屡屡上演。每当房地产市场复苏时，“0元购房”“首付返现”此类营销便会重出江湖，文字游戏玩得火热，购房者奔着“捡漏”的心态快速入场，殊不知，可能面临得不偿失的风险。

“0月供0首付”并不是不花一分钱就可以买套房，这类噱头的背后实则“首付分期”。



何为“首付分期”，一位房地产开发商给出了答案，“0首付”便是购房者先支付部分首付款，比例通常在首付金额的1/3，再由开发商替购房者付清剩余首付款，等待购房者与银行签订借款合同后，购房者需要在约定时间内将剩余首付款还给开发商。

“分期交首付还有另一种情况，开发商先向购房者收取部分首付款，而后在约定时间内交清剩余款项，这一情况主要为首付款不充足但有经济实力的购房者提供。”上述房地产开发商说道。

若说“0月供0首付”是开发商玩的营销手段，但另一种“0首付”则是真正违背了监管的规定。在市场上存在一种三方贷款中介，他们游走于灰色地带，声称能为用户提供各类贷款服务。当北京商报记者问及能否操作“0首付”时，多位贷款中介均表示，“可以操作”。

“通过我们的渠道借一笔钱就可以。”贷款中介汪敏（化名）称，“需要提供征信报告、公积金缴存基数、单位名称。”不过，通常情况下，首付金额往往较高，普通的信贷资金无法覆盖，如何提高借款金额缴纳首付？汪敏也给出了答案，“申报材料的时候我们会把你的公积金贷款缴存基数、征信进行优化，可以操作多笔银行贷款，这样基本可以覆盖首付”。

贷款中介所言的“0首付”模式究竟是为了收取高昂服务费还是吸引用户借款的“噱头”无从查证，但若成功，这类业务的本质就是助推信贷资金违规流入房地产市场。针对“0首付”购房，亦有地方房地产中介协会曾发布风险提示称，“0首付”大大增加消费者贷款利息及按揭月供款的负担，涉及的部分违规操作无法在合同中明确约定，且存在被银行拒贷和违约风险。

在易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮看来，这类炒作屡禁不止一方面是抓住了目标客群期望在房产领域“低价上车”这一心理，企图通过紧张氛围的制造为后续营销做铺垫，另一方面则是此类炒作手段尚未见到较为成熟的惩罚举措，炒作机构跟贷款中介均有恃无恐。此类空手套白狼的方式既有可能因推高杠杆促使购房者加重财务负担，也有可能给银行业机构造成业务风险，可能会存在一部分资料造假问题，典型的如公司经营造假、银行流水造假等。

松紧适度

开发商、中介炒作背后，是疫情管控放开、促消费、房贷利率降至低位、限购政策不

断趋于宽松等一系列利好政策的影响。截至当前，据诸葛找房数据研究中心不完全统计，已有32城下调首套房贷利率至4%以下，其中不乏一些重二线城市和省会城市，预计后续还会有更多城市跟进调整。

在房贷利率不断下行的当下，房贷调控政策应更加注重松紧适度。光大银行金融市场部宏观研究员周茂华在接受北京商报记者采访时表示，房地产调控政策稳字当头，保持稳定性和连续性，始终坚持房住不炒，因城施策，精准调控，满足多层次住房需求，支持刚需和改善型需求，促进房地产健康可持续发展。由于短期受一些利益驱动，相关从业人员违法违规经营意识不足等，少数中介及分支机构出现违法违规炒作行为，可能对正常市场和金融秩序构成干扰，国内需要强化监管职责，相关机构需要加强自律，共同维护正常市场秩序，防范潜在风险，促进房地产市场长远健康发展。

易居研究院研究总监严跃进强调，房贷政策的松绑应有“底线”，首先应把明确的宽限政策用好，例如一些地区降低首付比例、放宽限购政策、放宽公积金贷款政策。同时还要关注信贷资金是否存在违规流入房地产市场的情况，若出现该情况，应对相关机构进行严打。

“释放房地产市场合理需求与严格规范消费贷款用途并不矛盾。”王德悦坦言，“0月供0首付”不仅不能从根本上解决购房者资金短缺问题，全部或者大部分购房资金都是贷款，将大大增加购房者贷款利息及按揭月供款的负担，一旦违约，还款人不仅会上征信黑名单，其房产也会被拍卖。而一旦房地产企业无法兑现承诺，或给消费者造成经济损失，消费者将难以依法追究索赔。

而对购房者来说，仍要切记天上不会掉馅饼，你看到的很可能是套路和陷阱。

北京商报记者 宋亦桐

重要货基明确门槛 这些国民“选手”有望入围

重磅新规落地或将影响万亿货基市场。近日，证监会与央行共同发布《重要货币市场基金监管暂行规定》（以下简称《暂行规定》），并自5月16日起施行。随着《暂行规定》对重要货币市场基金进行定义以及对风控要求进行严格规范，货基市场也正式迎来强监管时代。有业内人士认为，《暂行规定》的发布体现出监管部门对规模较大货基的监管力度趋严，有利于提升货基稳定性，长期来看，货基规模的合理性规范有利于保障基金投资者利益。

重磅新规出台

在证监会持续推动市场规范的背景下，针对重要货币市场基金的管理规定也在近日出台。为进一步提升重要货币市场基金产品的安全性和流动性、有效防范风险，证监会会同央行研究起草并在2月17日发布《暂行规定》。据了解，此前在2022年1月14日至2月13日期间，证监会曾针对《暂行规定》公开征求意见。此次《暂行规定》明确了重要货币市场基金定义及评估条件、标准、程序；明确了附加监管要求，增强抗风险能力，同时明确了风险防控与处置机制。

在对重要货币市场基金的定义上，证监会表示，重要货币市场基金是指因基金资产规模较大或投资者人数较多、与其他金融机构或者金融产品关联性较强，如发生重大风险，可能对资本市场和金融体系产生重大不利影响的货币市场基金。满足规模大于2000亿元或者投资者数量大于5000万户等条件的货基，将纳入证监会评估范围。

那么，从现有数据来看，哪些货基可能被纳入重要货币市场基金的监管范围？东方财富Choice数据显示，截至2022年末，基金规模超过2000亿元的货基仅有2只（份额合并计算，下同），分别为天弘余额宝货币、易方达易理货币，上述2只基金的合并规模分别为6892.74亿元、2110.56亿元。若包括上述

2只基金在内，当前已有16只货基规模超过1500亿元。而从2022年中报披露的持有人户数来看，则仅有天弘余额宝货币投资者数量超过5000万户，持有人户数达到7.41亿户。此外，持有人户数接近5000万的还有平安日增利货币A，达到4688.77万户。整体来看，同期，还有鹏华增值货币、易方达易理货币A、华夏财富宝货币A持有人户数居前，具体持有人户数在2500万户至3500万户之间。

此外，证监会表示，将从基金资产净值近期变化趋势及潜在上涨幅度、关联度、可替代性等对参评产品予以评估，从而确定最终名单并予以公示。证监会还提到，不符合相关规定要求的，基金管理人、基金托管人和基金销售机构等主体应当在公示后3个月内调整完毕。对于已连续3个月不满足基金组合资产变现期限与投资者赎回期限的比值等相关规定条件的重要货币市场基金，证监会可以将其移出重要货币市场基金名单。

就《暂行规定》发布及落地的必要性，中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平认为，目前国内货基的安全性、流动性表现总体较好，产品吸引力较强。但同时规模较大的货基流动性管理难度上升也是显而易见的。

“超大规模货基涉及投资者众多，同时货基属于交叉性金融业务，从统筹金融发展与安全的角度看，应该实施分类监管”，杨海平补充道。

有利于提升货基稳定性

不难看出，随着货基规模的持续增长，监管对重要货币市场基金的管理运作也提出了更高要求。据中基协显示，截至2022年12月末，货基规模达到10.46万亿元，在全市场公募中占比超40%，相较2021年末的9.47万亿元，同比上涨10.44%。

总体来看，证监会表示，由于个别货基产品规模较大或涉及投资者数量较多，如发生风险易对金融市场产生负面影响，因此需提出更为严格审慎的监管要求。

与此同时，《暂行规定》明确提及基金管理人应当确保自身投资研究、系统运营、风险管理与危机应对等方面的能力水平与重要货币市场基金管理规模相匹配，不得盲目扩张基金规模。此外，基金经理考核不得与规模挂钩。在杨海平看来，基金规模过大对基金管理而言，不仅使流动性管理压力大幅度增加，也对基金管理人提出更高要求，维持业绩的压力也大幅度上升。

以规模最大的货币基金为例，天弘余额宝以“过人”的规模拉开与同类产品的差距，但在业绩表现上却不算亮眼，且收益率在2022年一跌再跌。数据显示，天弘余额宝的七日年化收益率曾在2022年2月跌破2%，并在7月、8月、11月相继跌破1.5%、1.4%、1.3%，并在彼时引发市场关注。最新数据显示，2月17日，该产品的最新七日年化收益率为1.77%。

对于被纳入重要货币市场基金有何影响，杨海平指出，货基一旦被认定为重要货币市场基金，就要从底层资产信用等级、高流动性资产的占比、非活期存款占比、投资组合久期、杠杆率、风险准备金计提方面进行对照落实，对投资组合进行调整有一定的难度，也会带来管理提升和经营业绩方面的压力。北京商报记者 刘宇阳 郝彦

寿险下滑财险稳增 五大上市险企开门未红

2023年新的篇章开启，面对新的发展环境、新的转型阶段、新的业务布局，各险企的保费收入情况更受关注。2月19日，北京商报记者梳理发现，中国人寿、中国平安、中国太保、新华保险、中国人保A股五大上市险企1月合计实现保费收入5651.89亿元，同比下降1.18%，保费增速呈四降一升局面，其中，中国平安是唯一保费正增长的企业。

综合来看，随着车险业务回暖，财险公司保费收入稳健增长；寿险公司保费收入有所分化，整体呈下滑趋势。尽管保险业目前仍然经历着转型带来的“阵痛”，但发展前景被一致看好。

首月保费数据中，寿险公司的“开门红”情况最受关注，但从实际情况来看，多家寿险公司1月保费收入处于负增长状态。

具体来说，5家寿险公司1月共取得保费收入4321.54亿元，同比下降2.7%。其中，平安人寿保费收入1029.41亿元，同比增长4.43%，平安人寿也是唯一一家寿险保费收入实现正增长的。人保寿险保费收入392.47亿元，同比下降15.81%。太保寿险保费收入为526.85亿元，同比下降5.72%。

谈及2023年首月寿险公司保费承压的原因，北京工商大学中国保险研究院副秘书长宋占军表示，一方面可能是在监管部门要求保险公司业务平稳增长、淡化“开门红”的引导下，保险公司更加重视平滑季度乃至月度保费增长；另一方面再加上1月春节假期保险公司有效工作日的减少，也导致保费增速放缓。

资深精算师徐昱琛进一步分析，除了春节假期导致的工作周期缩短，1月上旬的疫情影响也导致代理人工作停摆，而各家推出的“开门红”产品仍以快返型年金为主，并没有什么新意，对消费者来说产生了“审美疲劳”。

展望后市，随着居民储蓄意愿提升，寿险公司未来发展被一致看好。国君非银刘欣琦团队预测，从需求侧看，在疫情不确定、权益市场震荡等因素影响下，居民的风险偏好仍然维持低位，而

年初恰逢居民财富管理需求最旺盛的时点，从而带来保险储蓄类产品的配置需求。从供给侧看，由于1月疫情及假期扰动队伍展业，部分分公司2月启动二次“开门红”，3月强化一季度冲刺，通过费用激励的方式激发代理人的销售潜力。

宋占军也表示，2023年业务的恢复增长，主要来自后疫情时期经济社会生活的全面恢复，尤其是消费者收入的增长，在这一基础上，个人养老金等养老健康保障业务也将进一步助力市场发展。

相较于寿险公司持续承压，经过车险综改后财险业“提质、降本、增效”的改革成效初步显现，业绩回暖明显，在开年表现出良好的增长趋势。

从具体保费收入情况来看，1月3家险企共取得保费收入1165.66亿元，同比增长2.04%。其中，人保财险保费收入611.73亿元，同比增长1.23%；平安产险保费收入320.82亿元；太保产险保费收入233.11亿元，同比增长10.9%。

回望2022年，不少财险公司实现了保费规模与利润的同比双升。市场预计，受益于车险业务持续回暖，非车险业务持续提升，上市险企产险业务将保持稳健增长。而头部险企有望凭借在费率、渠道方面的优势，有望进一步扩展盈利空间。

信达证券分析师王昉朝在研报中预测，综合考虑当前各地消费刺激政策下乘用车销量有望逐步复苏以及非车险相关政策支持等因素，认为2023年车险和非车险均有望维持稳健增长。

招商非银郑积沙预测，从2023年全年来看，在各项稳增长政策加快落地，以及支持新能源汽车等消费和推进乡村振兴等措施的政策出台下，车险和非车险业务均有望实现较好增长。同时2023年财险行业仍将延续严监管，财险行业的竞争格局预计将趋于稳定，在社会活动恢复下，头部公司凭借定价优势和规模优势有望继续领先同业，看好2023年财险行业的稳健发展。北京商报记者 陈婷婷 李秀梅