

文章编号:1006-7329(2002)06-0087-05

# 重庆市个人住房 贷款业务现状、问题与对策分析\*

孙波, 王建红

(重庆大学 建设管理与房地产学院, 重庆 400045)

**摘要:**随着住房消费信贷业务的迅猛发展,金融、保险等机构正面临新一轮的房地产业发展 and 激烈的市场竞争。个人住房贷款作为信贷资产的重要组成部分,如何推动它的发展从而进一步形成对个人住宅消费的支持,将成为新的课题。本文首先对重庆市个人住房公积金贷款业务的现状及商业银行个人住房贷款业务发展情况进行了分析,然后对重庆市个人住房贷款业务中出现的关于借款人、贷款人、开发商、抵押物等方面出现的问题进行了深入的阐述,并提出了相应的对策和建议。

**关键词:**个人住房贷款; 银行; 开发商; 借款人; 贷款人; 问题; 对策

**中图分类号:**F293.30

**文献标识码:**A

个人住房贷款是银行等金融机构运用信贷资金或政策性房改资金,向城镇购买、建造、大修各类住房的符合贷款条件的居民发放的贷款。个人住房贷款作为信贷资产的重要组成部分,其资产的优良特性和巨大的发展潜力,更是各大银行和非银行金融机构在零售或批发性零售业务中角逐的重点。与此同时,发展住房消费信贷,扩大居民住房消费,对拉动经济增长的乘数效应、完善我国货币政策的传导机制、促进我国居民的消费结构和产业结构的优化,都将发挥积极作用。

重庆作为长江上游地区的经济、政治和文化中心城市,其个人住房贷款业务在西南地区具有代表性;并且,笔者认为:房地产业本身很强的地区特性也决定了个人住房贷款业务的地区特点。本文对其中的问题与相应的对策进行了探讨。

## 1 重庆市个人住房消费信贷业务发展现状分析

### 1.1 重庆市住房公积金个人住房贷款情况

重庆市住房公积金贷款业务已得到了长足的发展,公积金的使用主要有个人购建房贷款、经济适用房建设贷款以及职工个人支取部分三各方向,各部分所占比例如图所示。到2001年6月底,全市参加住房公积金职工已达101万人,覆盖面达到76%,住房公积金归集总额为26.32亿元。到2001年6月底,全市约有9.5万职工累积提取住房公积金3.6亿元。同时,资金中心积极配合住房制度改革,及时调整公积金分配结构,停止发放建设开发类贷款,而转向主要支持个人住房消费贷款,2001年1~6月,市公积金管理中心发放个人住房贷款0.42亿元,为1007户职工解决了购房问题。

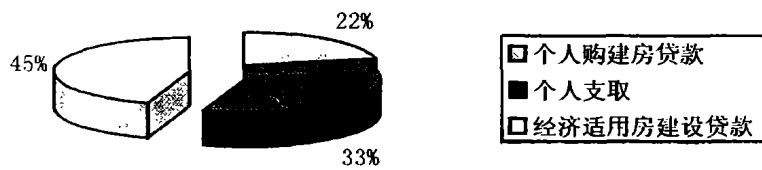


图1 重庆市公积金使用情况(截止1999年)

(源自:《重庆房地产市场报告》)

\* 收稿日期:2002-09-16

作者简介:孙波(1978-),男,山东人,硕士生,主要从事房地产及建设安全管理研究。

作为政策性住房金融制度,为了扩大住房公积金在职工个人住房消费信贷上的支持力度,充分发挥公积金的社会效益,重庆市住房制度改革办公室、重庆市住房资金管理中心在2001年对住房公积金贷款限额、最长期限、可贷比例进行了调整,其内容为:①贷款最高限额由6万元调整为7万元。②贷款最长期限由15年调整为20年。③贷款可贷比例由不超过购房价款总额的50%调整为70%。

### 1.2 重庆市商业银行个人住房贷款业务发展情况

个人住房消费作为国民经济新的经济增长点,极大的促进了个人住房信贷业务的发展,在经济条件下,作为新兴的金融产品,各商业银行在全国范围内都积极推出了房地产金融业务。重庆市与全国的情况相似,各商业银行在此项业务上的竞争也较为激烈,下表是2001年1月、6月、8月重庆市各商业银行个人住房贷款余额及市场占有率变化情况,各银行在互相竞争的同时也极大地促进了重庆市个人住房消费市场的发展。

表1 2001年1月、6月、8月重庆市各商业银行个人住房贷款余额及市场占有率变化情况

	1月		2月		3月	
	贷款余额(亿)	市场占有率(%)	贷款余额(亿)	市场占有率(%)	贷款余额(亿)	市场占有率(%)
建行	30	42	42.3	45.6	44	44.7
工行	22	30.8	29	31.2	31	31.5
农行	6.9	9.7	8.0	8.6	8.5	8.6
其他	12.59	17.5	13.56	14.6	14.9	15.2
合计	71.49	100	92.86	100	98.4	100

注:数据来源于建设银行重庆市分行房地产信贷部。

从表中可以看出,建行重庆市分行作为首开个人住房贷款业务的银行,其个人贷款业务占据了全市个人住房贷款业务的半壁江山。根据市分行房地产信贷部最新统计资料,建行重庆市分行2001年1~3季度累计发放个人住房贷款218 618万元,截止9月31日贷款余额为461 226万元,不良率情况较好(0.57%)。2001年累计支持购房面积达238万 $m^2$ ,购房户数23 126套,对激发重庆市住房消费市场的潜在需求和缓解部分住房的无效供给起到了重要作用。

## 2 重庆市个人住房消费信贷业务存在的问题以及相应对策

### 2.1 关于借款人

目前,作为零售业务的个人住房贷款业务,面对的是个体性差异大、众多分散的客户群体。依据重庆市的实际情况,来自于客户的问题主要体现在:

1) 客户对按揭贷款这一服务方式还不够理解,对利息的构成、还款方式等不尽了解,这在一定程度上限制了客户贷款购房的主动性。

2) 客户的消费观念不是很成熟,容易受到广告等传媒、开发商以及社会舆论的误导而草率购房,如果银行对此类客户发放贷款,其潜在风险将明显加大。

3) 在我国尚无权威的个人信用征询部门和个人资信系统的情况下,银行无法从客户的年龄、文化程度、职业、债权债务情况、收入的真实性等方面对借款人预期支付能力进行客观的评价,而借款人所在单位所提供的收入证明也缺乏必要的信用度,这往往影响了银行按揭贷款的积极性。

对策建议:

对于前两个问题,解决的方法是银行可以通过网络、报纸等媒介对按揭业务进行有效深入的宣传,特别应抓住房交会等时机,加大宣传的力度。也可以定期或不定期组织人员举行免费咨询活动,同时提供保质保量的一揽子贷款服务。这样,在扩大客源的同时,也可以树立银行的个贷业务品牌。

对后一个问题,笔者认为,重庆市也应进行建立个人信用体系的试点工作。在推行此项工作

时,应采取跨行业(如有银行、证券、保险、税务等机构共同参与)建立个人信用记录的方法,譬如可以通过考察个人所得税的交纳情况、储蓄卡信用卡扣款记录、挂帐情况等建立,而不应仅限于通过银行的个人消费贷款业务,按照借款人履约情况建立记录。因为目前我国(包括重庆)的个人消费贷款主要是个人住房贷款,在此基础上建立的个人信用记录,对银行防范个人住房贷款中的个人信用风险,作用不会太大。这主要是由于现在银行面对的一般都是首次贷款购房的客户。在我国现有的收入水平下,在较长一段时间内,住房将会是广大居民贷款消费的唯一选择,并且他们很难再有第二次贷款购房的机会。所以,银行在办理个人住房贷款业务时(由于是新客户),依然无法查到相关的借款人信用记录。因此,政府部门应在建立个人信用网络体系过程中须起主导作用。

另外,对那些还款能力确实发生了变化以致于影响到剩余贷款偿还的,应视个体情况调整月供额,减轻贷款人负担;确实无力偿还贷款的或者借款人由于其他原因需要将按揭楼房转手他人的,银行应在权衡成本与收益的情况下,积极配合客户实行转按揭,将可能的损失降到最低。

## 2.2 关于开发商

近几年,重庆市房地产业不断升温,房地产企业也犹如雨后春笋,企业整体素质却良莠不齐,直接给办理按揭业务的银行带来了风险隐患,表现在以下几个方面:

1) 开发商普遍实力不强,管理能力差,导致了按揭楼宇无法按期完工,形成“半截子”、“烂尾”工程,借款人则由于所得到的房屋质量、面积大小等与合同中规定的相去甚远而无意偿还贷款。

2) 开发商后续资金难以筹集,而组织一批借款人申请“假个贷”,以套取银行信贷资金的情况也有一定程度的存在。

对策建议:

银行可以考虑在向按揭项目开发商提供流动资金贷款后,及时对整个项目的实施过程进行跟踪监督,参与房地产开发企业的经营和管理,及时发现问题并予以解决,在银行本身资源许可的情况下,这对实现已发放的流动资金贷款和以后即将发放的按揭贷款的“三性”原则都是非常可行的。

银行应对那些资信等级高、楼盘销售业绩良好的开发商首先给予按揭贷款的支持。对“五证”不全的企业坚决不与其合作。信贷人员不仅要考察企业文字性的资料,如企业的财务报告、销售计划等,还要对楼盘进行实地查看,这包括楼盘周边环境、工程进度、户型结构等。

银行应继续实行保证金制度,并采取灵活的方式,对那些信用状况一直较好,银企关系密切的企业,可适当降低保证金缴存比率(如从现有的10%降低到5%)。实践证明,虽然这样会占用开发商一部分资金,造成资金周转困难,但开发商很快可以从取得的销售收入中得到一定的缓解。而且在现有房地产市场状况下,在重庆市尚无政府和置业担保公司担保的情况下,保留保证金制度很有必要。可以在增大开发商违约成本的同时,促进企业提高管理水平,规范企业的经营。对购房者、开发商和银行来说都是利好的。也可以通过与部分开发商签定《个人按揭贷款房屋回购协议》,进一步防范和化解贷款风险。

## 2.3 关于抵押物

主要有两方面的问题:抵押物的贬值和抵押物的处置。分别表现在:

1) 银行在办理住房按揭业务时,绝大部分是以所购房屋作为抵押,随着贷款额度的提高(8成)和贷款期限的延长(30年),由于房地产市场的周期性波动以及新的城市规划政策的出台等原因,地产价格贬值的可能性大大增强;同时,房地产本身泡沫的存在,使这种趋势更为明显。在重庆已出现此类情况。所以,银行在防范借款人被动违约的同时,也将面对借款人可能的主动违约。

2) 在抵押物处置问题上,同样存在与全国类似的抵押物处置难的情况。如缺乏完善的抵押物变现制度,房地产拍卖市场和二手房市场尚不成熟。再者是缺乏抵押物处置后的借款人安置制度等等。

对策建议:

市场变化造成的抵押物贬值属于系统风险,我们无法进行有效的避免。但在办理按揭业务时,

信贷人员通过对总体的市场价格水平、按揭楼盘以及与周边楼盘的调查比较,可以判断价格定位是否合理,同时也可在一定程度上对贬值可能性作出定性分析。这对信贷人员的房地产专业知识有较高的要求。

对抵押物处置难的问题,有些学者提出了通过政府部门与房地产开发企业建立廉价房市场,供给那些因抵押物被强制执行而无房居住的借款人购买或租赁。在我国社会保障体系尚未建立的情况下,这种方法值得考虑。这一部分借款人数量上不会很大,利润不会可观,但社会效益将是很明显的。所以,政府部门有义不容辞的责任。

为了提高抵押物的处置效率、降低成本,银行可以考虑同置换公司合作,以置换方式处分抵押物。通过置换公司的中介服务,将抵押物以大换小、以近换远、以高价换低价或卖出,以所得款项归还银行贷款。

#### 2.4 关于贷款人

个人住房贷款业务作为银行开辟不久的金融服务项目,诸如操作程序、管理规章等都有待进一步的完善。现在出现的问题是:

1) 银行对开发商按揭项目和客户还款情况跟踪调查和监控力度不够,以及贷后管理的滞后,往往导致的是对即将发生的违约情况无法作出有效的防范。

2) 银行间的不正当竞争、违规操作现象依然存在:如有些银行为了扩大市场份额,推出零首付按揭;《预售许可证》还未办理,银行便与开发商签定协议;房产总证还未办下,就与开发商签定房产销售合同等。

3) 目前,从建行来看,主城区的个人住房贷款经营网点较多,每个网点的规模、效率、效益参差不齐,影响了整个建行的效益和竞争力;并且有的开发商通过不同的网点分别办理流动资金贷款和按揭贷款,以削弱银行对贷款企业的监控力度。

对策建议:

为了满足不断增长的业务需要,银行在增加信贷人员的同时,也要注意提升他们的业务素质。住房信贷业务是一个各专业知识综合性很强的行业,银行应在提高办理按揭的效率、提高信贷人员对贷款风险的识别和防范上下工夫。

针对目前重庆市主城区个人住房贷款的经营(如建行重庆市分行各下属支行)在地理上条块分割、互相牵制的情况,应考虑成立住房贷款中心,对现有各经营网点的硬件和软件资源进行整合,最大限度地发挥住房贷款中心的规模效益。

除以上几类问题外,根据重庆市的实际情况,还存在着来自于各房地产交易所的问题,例如,各交易所规章制度不统一,这主要体现在收费标准、办证手续、时间长短上不一致;而且不是所有的交易所都能办转按揭。另外,目前在办理个人住房抵押贷款中,银行一般都要求借款人对作为抵押物的房屋按所购房屋价值购买财产保险,但实际中出现的问题是:因为保险赔付的情况很少,银行并未因此有效防范风险,银行在没有得到多大利益的同时,反而有被借款人怀疑与保险公司一起套取客户资金的可能性,所以,保险公司在为个人住房贷款提供保险时,是否应适当降低财产险的比例而增加履约险险种,这也是值得考虑的。最后要说明的是,银行之间也存在着一定程度上的不正当竞争(如零首付现象的存在等等),这些都在一定程度上制约了个人住房贷款业务的发展,其间接的负面影响将会更大。这些问题都需要重庆市政府有关部门和各市场参与方去认真研究解决。

### 3 结束语

为了更大程度地拉动住房消费,市场参与各方应加大住房公积金个人贷款力度,积极落实住房货币化补贴资金,支持职工购建房提取使用住房公积金,提高人们的购房能力。从而积极推动住宅个人消费的配套服务、金融支持、流通方式等的发展。

重庆作为长江上游经济中心和西部大开发战略重镇的结合点,经济的高速发展和房地产行业的兴起,必将带动全市个人住房贷款业务的不断发展;同时,我们也必须认识到其中出现的各种问题,怎样真正地解决这些问题,对与此项业务息息相关的许多方面都将产生重要影响。

### 参考文献:

- [1] 王洪卫,等.中国住房金融:资金筹集与风险防范机制[M].上海:上海财经大学出版社,2001.
- [2] 常永胜.中国房地产金融体系研究[M].北京:经济科学出版社,2001.
- [3] 尹伯成,华伟,尹其振.房地产金融学概论[M].上海:复旦大学出版社,2000.
- [4] 郑斌.个人住房贷款风险极其防范[J].中国房地产金融,2001,(5):17-18.

## Analysis on Current Situation, Issues and Solutions of Residential Mortgage in Chongqing

SUN Bo, WANG Jian - hong

(Faculty of Construction Management and Real Estate, Chongqing University, Chongqing 400045, China)

**Abstract:** With the rapid development of residential consumption credit, the banks are facing fierce competition. How to support the individual residential consumption becomes an important problem. This paper firstly presents an analysis of present situation of residential mortgage in Chongqing. Then, it focuses on discussion of the issues about business on residential mortgage in Chongqing and comes up with some relative suggestions and solutions.

**Keywords:** residential mortgage; bank; developer; borrower; lender; issue; solution