

近期，广州、上海等一线城市房贷按揭利率上调引发热议。证券时报记者多方调查获悉，除热点城市外，广东多地房贷利率亦有上浮，银行放款明显收紧。

据调查，广东河源市多数国有银行首套房利率已升破6%。更有房产中介透露，二套房利率最高为6.86%，即LPR+221BP。广东全省范围内，除广州、东莞、珠海等热点城市上调外，惠州、湛江、肇庆、梅州等地银行也有不同程度上浮。

各大银行额度收紧，借贷成本随之提高。证券时报记者调查发现，包括国有大行、股份行在内的地方分支机构，又涌现申请住房按揭要求搭售保险、贵金属产品等“潜规则”，若不购买银行推荐的产品，借贷利率还会有一定程度上浮。

业内人士表示，银行借贷搭售理财并不是公开层面进行，而是采取暗示性的动作，在早些年也屡见不鲜，反映出房贷从紧后稀缺资源溢价的现象。

广东多地上浮房贷利率

最高达6.86%

近日，有房贷申请者向证券时报记者反映，在广东河源市购买首套房产时，向工商银行申请的房贷利率已比1月上浮0.25个百分点，达到6.13%。记者从当地某楼盘销售经理获取到的一份利率明细表显示，河源各大型国有银行的房贷按揭利率从2月1日起普遍上浮25bp以上，建设银行二套以上购房利率最高为6.62%，除少数股份行、农商行外，六大国有银行均有上调。

有房产中介透露，当地建行对二套以上房贷执行利率最高可达6.86%，相比贷款市场报价利率（LPR）上浮221个基点。“我们收到通知，河源的银行大多都上浮了利率。”该中介说。

无独有偶，记者调查广东其他城市后发现，除广州、东莞、珠海等热点城市有上调现象，惠州、湛江、梅州、肇庆等三四线城市房贷利率也有不同程度上浮。

据房产销售人员介绍，惠州的中国银行和工商银行房贷按揭利率确有上调，相比此前提升20bp；湛江一些银行的首套房按揭利率已从此前的5.1%调整至5.35%。记者还了解到，中山、江门、阳江、韶关、茂名、云浮、揭阳等地利率“按兵未动”，但有迹象表明，部分银行对账户流水和征信审核趋严，进而收紧房贷。

值得注意的是，从广东全省范围内来看，三四线城市房贷利率普遍高于深圳、广州等一线城市，多数城市首套房按揭利率在5.35%至5.88%区间，河源各大型银行房贷利率为全省最高，达6.13%以上。

“三四线城市利率往往高于热点城市，主要是因为河源这类城市银行数量有限，房贷市场不大，竞争并不激烈，利率自然较高。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对记者表示，“如广州、深圳等城市，除大型银行外，中小银行也扎堆，银行为了‘抢占’热点城市的房贷市场份额展开了激烈的竞争，就得动用降低利率等竞争手段。”

对于广东多座城市上调利率，李宇嘉分析称，由于国有大行资金是统一调度的，主要有两种可能：其一是当广州、深圳等地房贷额度受到控制后，最佳选择是将三四线城市挪到热点城市，导致当地额度紧张，利率上升；其二是从贷款考核标准来看，部分国有行房贷占比已经超标，因而全行范围内整体压缩，如河源这类城市额度紧张后，利率也将上浮。

李宇嘉认为，此次广东部分城市提高贷款利率是商业银行的自主决策，不同银行根据本行的资金成本、房贷政策以及对各城市布局重点不同进行的决策。除近期“两道红线”监管要求外，央行对银行资金成本管控后，各大银行必须与央行货币政策保持一致。

“潜规则”再现

房贷搭售理财

近日，多位河源市购房者向证券时报记者反映，在办理房贷按揭业务时，不仅利率比1月有所上调，而且银行工作人员在办理房贷业务时还要求客户认购部分年金类保险产品。值得注意的是，若不办理相关产品，房贷利率还将上浮0.25个百分点。

一位刚刚办完房贷按揭的杨女士对证券时报记者说，在办理贷款时，工商银行河源某支行业务员向其推荐了一款名为“惠添富年金保险”的产品。据业务员介绍，此款产品保险期限为15年，从投保开始每年交5000元保费，且需连续交3年，15年后才能取出本金。由于认为该产品不划算，杨女士在15天犹豫期内办理了退保手续。随后，银行对杨女士表示，其房贷利率将在此前基础上提高25BP。

另一位陈女士反映，她也遇到了类似的情况。2020年底，工商银行河源某支行业务员在其办理房贷时称，若购买其理财产品后，房贷利率能优惠到5.88%，若不买其产品，利率将提升至6%以上。当时她面临两种产品选择，一是某项故宫联名款黄金首饰，另一项是年金保险产品。最后，陈女士在按揭时拒绝了购买上述产品的要求。

证券时报记者调查河源多家国有银行发现，这种现象并不在少数。农行一位信贷人员对记者说：“目前首套房最低利率为6.13%，且需要购买理财产品后才有，不买

理财产品的申请利率是6.5%。”这位工作人员认为这是一种“双赢”，他表示，“因为我们银行有多种经营指标，而且客户通过购买理财产品降低利率此前一直都有。”

当地交行工作人员表示，“利率的大小取决于你是否参与理财产品，参与后利率会相对低一些，不参与将以正常情况上浮，一般首套房利率上升幅度在20%~25%之间。”一位工行业务员对记者说，“在申请贷款的过程中，确实会推荐一些年金保险或定投基金等理财产品，但主要是看客户是否有这个需求，若客户觉得不需要，银行方面也不会强制。”

钟情搭售理财产品

银行所为何因？

2012年，原银监会曾下发《关于整治银行业金融机构不规范经营的通知》，明确规定“七不准”，其中第五条规定“银行业金融机构不得在发放贷款或以其他方式提供融资时强制捆绑、搭售理财、保险、基金等金融产品”。今年1月4日，因涉及借贷搭售保险，安徽银保监局对平安银行合肥分行、工行肥东支行开出行政处罚罚单，其中平安银行被罚35万元。

中行江西某支行工作人员对记者表示，部分银行确实会要求客户购买保险，但很久以前监管就有规定不允许这样的行为，这种渠道销售多是为了完成银行经营考核指标。广发银行某支行人员透露，银行确实会介绍理财保险等产品给客户，并降低贷款利率。

“这种现象在过去也存在，在2013年左右，以及两三年前，均普遍有这种情况。”李宇嘉表示，这类似于利率上浮的模式，对银行而言，代销理财产品是其中间收入，由于代销佣金较高，因此银行的积极性很大。

在另一位银行研究人士看来，搭售理财产品的现象客观上符合经济学规律，一是“价高者得”，即当信贷资源成为稀缺资源时，利率随之提高；二是通过一些门槛筛选优质客户。银行在放款时会根据客户是否有条件购买理财产品，对客户的还款能力进行区分。

不过，李宇嘉坦言，银行存在的这种搭售理财现象并不是公开层面的，总行也不会发布类似通告，只是在业务受理上会向其倾斜。“银行客户经理往往会示意客户目前贷款额度紧张，可能要等待几个月后才有额度，一般更优先考虑对在该行有存款或已购买理财的优质客户发放。而要成为‘优质客户’的方式之一就是，购买该行的理财产品。”李宇嘉说。（谢忠翔）

来源：证券时报