

# 多地密集出台金融举措 精准赋能“好房子”高质量建设

中经记者 慈玉鹏 北京报道

近期,广州、青岛、重庆等多地集中出台金融举措赋能“好房子”建设。

《中国经营报》记者注意到,部分地区鼓励支持银行、保险等金融机构创新金融服务产品,对

## 金融加码“好房子”建设

目前,各地已积极落实相关政策,初步构建差异化金融支持体系。

广州市近日发布“好房子、好小区、好社区、好城区”建设行动方案,对照中央预算内资金、超长期特别国债、政策性贷款等各类资金申报要求,加强项目谋划和储备,积极争取上级政策性资金支持。

上述建设行动方案指出,要引导银行、保险等金融机构与“好房子”项目开展需求对接,按照市场化、法治化原则提供适配的金融产品和服务。同时,引导金融机构在依法合规、风险可控的前提下,为购买“好房子”的消费者提供多元金融服务,深化住房公积金制度改革,支持公积金缴存人购买“好房子”。

青岛市近期发布的《青岛市支持房地产高质量发展若干政策措施》指出,推进“好房子”项目金融服务创新,对符合条件的“好房子”项目加大信贷支持力度。同时,加大“白名单”项目支持力度。稳定房地产“白名单”项目融资规模,鼓励金融机构“借新还旧”支持到期贷款接续。建立金融机构债权保护机制,依法对“白名单”项目账户、资产进行审查甄别,不得因项目续建工作之外的原因冻结、扣划其新增贷款、并购贷款等。

此外,重庆市人民政府办公厅近期发布的《重庆市推动经济

符合条件的“好房子”项目加大信贷支持力度。同时,建立金融机构债权保护机制,依法对“白名单”项目账户、资产进行审查甄别,不得因项目续建工作之外的原因冻结、扣划其新增贷款、并购贷款等。

记者采访了解到,目前各地

稳中向好若干政策举措》指出,鼓励房地产开发企业利用新供地和存量地打造成品质住宅“好房子”项目,优化设计迭代升级“好房子”产品。创新“好房子”项目金融服务模式,对“好房子”项目加大信贷支持力度。对推行定制化装修的“好房子”项目,鼓励商业银行为装修相关产业链的企业或购房人提供装修贷款优质服务。对达到绿色建筑标准的新建成品住宅项目,依法依规享受绿色金融相关支持政策。

上海易居房地产研究院副院长严跃进告诉记者,当前房地产行业转型路径清晰,“好房子”建设重心已从后端销售交付,前移至土地获取、前期规划等开发前端环节。为优化住房供给结构、推动行业提质升级,金融支持需同步前置,聚焦项目开发源头,通过精准赋能培育高品质住房有效供给。目前,各地已积极落实相关政策,初步构建差异化金融支持体系。一方面,多地通过加大公积金政策倾斜,降低刚需和改善性购房成本,缓解优质项目去化压力;另一方面,创新推出“好房子+现房”复合型支持模式,依托差异化信贷、融资让利等举措,调动房企打造高品质住宅的积极性,政策落地成效逐步显现。

积极落实“好房子”相关金融支持政策,但当下仍有部分堵点。例如,目前“好房子”标准与定义的统一性、可操作性不足,金融机构缺乏一把清晰的“尺子”来衡量和评价何为“好”,更难以对“好”的程度进行风险定价和差异化的支持。

但是,当下“好房子”建设仍存在部分堵点。长三角科技产业金融研究联盟秘书长陆岷峰告诉记者,目前“好房子”标准与定义的统一性、可操作性不足,这是最基础的障碍。虽然政策层面频繁倡导“好房子”,但对“好房子”具体的技术标准、性能指标、认证体系以及相应的成本构成,至少到目前尚未形成全国统一、市场公认且与金融风险模型相匹配的精细化定义。金融机构也就缺乏一把清晰的“尺子”来衡量和评价何为“好”,更难以对“好”的程度进行风险定价和差异化的支持,导致政策上的鼓励难以精准地转化为信贷上的决策依据。

陆岷峰指出,“好房子”金融支持存在风险与收益的期限结构错配。真正的“好房子”,现在的理解应当意味着更高的绿色建筑标准、更优的建造工艺、更长的使用寿命和更多的初期投入,其价值释放和回报周期是长期的。然而,从商业银行体系目前主流的开发贷之类融资工具看,其风险偏好、考核周期与还款来源设计,仍然深深植根于“高周转、快销售”的传统经营模式。这种矛盾使得金融机构在支持长期优质资产时显得十分审慎,也十分担心流动性风险以及估值上的不确定性。

## 建立统一评价标准

专家建议制定细化的、可量化的“好房子”金融评价标准,从而为金融决策提供核心的依据。

目前,金融机构应从“被动执行政策”转向“主动构建能力”,构建“好房子”的专属金融识别与评估体系。陆岷峰建议,对于头部金融机构,要积极联合住建部门、科研院所及行业龙头,牵头或参与制定细化的、可量化的“好房子”金融评价标准。这套标准能将绿色星级、健康性能、智慧化水平、长效品质等要素,转化为影响项目现金流、抵押物价值和信用风险的关键参数,从而为金融决策提供核心的依据。

陆岷峰同时指出,应加快推进金融产品创新,实现服务模式从“单一融资”向“综合金融解决方案”全面升级。商业银行不仅要能做贷款方,更应成为金融资源的整合者。例如,探索“开发贷+绿色债券+保险资金”的组合融资;设计与建筑质量、能效绩效挂钩的“领跑者”贷款利率优惠;联合保险公司创新覆盖工程质量潜在缺陷、绿色建筑性能组合的综合保险产品。通过产品组合来分摊行业风险,激励全流程质量管理。

严跃进表示,金融支持“好房子”建设需树立以需定供核心逻辑,跳出单纯企业纾困的单一维度。结合当前城镇化进程与民生居住诉求,青年刚需、新市民安居等细分赛道需求旺盛,是住房市场的核心发力点。后续可针对青年友好型、刚需适配型品质住宅项目,推出专项信贷、利率优惠、融资绿色通道等定向金融政策,精准对接市场刚需,杜绝政策大水漫灌,让金融资源精准流向优质民生住宅项目。

从风控方面看,一位地方银行



2026年长株潭都市圈“好房子”交易推介会,集中展示“好房子”建设成果。 视觉中国/图

人士表示,金融机构应提升长期限资产的风险定价与管控能力。金融机构需要开发更适合长周期、品质型不动产的估值模型和风控工具。加强对项目全生命周期现金流(包括运营期节能收益、健康溢价等)的测算能力,并探索与持有型物业长期经营表现挂钩的动态贷后管理机制,从“看抵押、看销售”转向“看运营、看现金流”。

从金融支持房地产的情况看,支持重心正从“救急纾困”向“助力构建发展新模式”转变。特别是各地城市房地产融资协调机制的快速落地,已经有效遏制了行业风险的无序扩散,初步稳定了基本盘。但其主要功能还集中在“保交楼”和“项目白名单”的融资对接上,在系统性引导金融资源向新发展模式聚集方面,还有潜力可挖。

陆岷峰建议,可推动融资协调机制从“保项目”向“促转型”升级,将“好房子”项目(包括绿色低碳、健康宜居、数字智能的新建项目,

以及老旧住宅改造中的品质提升项目)列为优先支持类别。通过机制平台,向金融机构集中推介经过住建部门前置认定的优质项目,并提供土地、规划、销售等配套政策信息,降低银企之间的信息摩擦,引导金融“活水”精准滴灌。

严跃进建议,金融机构需立足行业长期发展与“十五五”规划要求,摒弃表层政策响应模式,构建常态化、系统化服务体系。紧扣供需匹配的发展导向,动态优化金融产品与服务模式,实现金融供给与住房发展规划、市场需求深度适配。同时,补齐增量、轻存量的结构性短板,在夯实增量项目融资、保交付等传统服务的基础上,加大城中村改造、房票安置等城市更新领域的金融支持力度,完善REITs之类的创新金融工具配套政策,丰富金融产品体系,构建增量提质、存量激活的全方位支持格局,助力房地产市场平稳健康良性发展。

## 防范和打击非法金融活动总体战

# 银行联手“狙击”不法贷款中介 助贷合作生态加速重构

中经记者 秦玉芳 广州报道

近期,不少地方银行及全国银行地方分支纷纷发布公告,明确“未与任何不法贷款中介开

## 强化助贷业务管控

连日来,各家银行密集发布“未与不法贷款中介合作”的澄清公告和警惕贷款中介陷阱的提示。邮储银行(601658.SH)徐州分行在风险提示公告中指出,近年来,贷款已成为广大群众解决资金周转、生活消费、生产经营等问题的重要途径。部分不法分子借机滋生乱象,精心设置各类贷款陷阱,严重侵害消费者合法权益、扰乱金融市场秩序。提醒广大消费者,提高风险防范意识,强化法律意识、诚信观念,警惕不法贷款中介和贷款陷阱。

对此,苏商银行研究院高级研究员杜娟表示,有不法中介打着银行旗号对客营销,骗取客户信任后将其引导至违规借贷平台,造成客户损失,也使银行名誉受损,有客户还会因此投诉银行。银行主动提示消费者,可在一定程度上减少此类风险,保护消费者权益与银行自身名誉。

康德顾问团专家、北京京本律师事务所主任连大有律师认为,银行近期对贷款中介,包括助贷平台及增信服务机构等均采取了高压态势,这并非简单的商业策略调整,而是监管合规压力、刑事法律风险与民事赔偿责任三重驱动下的必然选择。

展合作”。

多家银行在公告中指出,近期发现市场上存在部分贷款中介机构或个人宣称与银行有合作关系,并以银行名义开展个人消费贷款、

某股份行零售业务人士告诉《中国经营报》记者,前些年出于拓客和贷款指标考核目的,一些银行的分支行或者个别业务部门确实存在与贷款中介合作的情况,但大概率未形成全行层面的规模化合作。从职责划分看,中介仅承担客户转介职能,而贷前调查、客户尽职调查等核心风控环节由银行自主完成。但实际操作中,出现一些中介联合客户伪造资料骗取贷款的情况。因此,近几年银行对与贷款中介的合作普遍持谨慎态度,尤其是在信用风险抬升的背景下,管控越来越严。

针对不法贷款中介乱象产生的原因,智联首席经济学家、上海金融与发展实验室副主任董希淼也指出,当前有效融资需求不足,信贷投放难度加大,一定程度上出现“资产荒”,部分银行的基层机构和客户经理希望通过贷款中介来获取客户。同时,金融信息存在明显的不对称性,金融消费者对金融机构的产品、服务、收费等不尽了解,寄希望于贷款中介获取贷款,或者对不法贷款中介的各种骗术缺乏识别能力。此外,多数贷款中介行为比较隐蔽,如果借款人不配合,较难查处。

个人经营贷款业务相关活动。

在“狙击”不法贷款中介的同时,银行与第三方助贷机构的合作也在全面收缩,进入白名单严控、灰色清退的状态。

并且,对贷款中介机构性质认定以及相应监管制度等方面,还存在一定空白。易观千帆金融行业咨询专家陈毛川认为,贷款中介的乱象触及了银行风控雷区,加上银行近年来过度下沉的经营策略叠加居民资产负债表修复期,导致零售信贷不良率持续攀升,更加引起银行的警惕。为了从源头遏制风险扩张,银行必须收紧风控,而贷款中介乱象是产生不良资产的重灾区。

“此外,监管部门近期深入打击金融黑灰产,并明确要求银行压实对合作中介的管理责任。从经营模式看,过去银行依赖中介冲规模、提升获客效率,但长期来看,中介割裂银行与客户的直接联系,抬高获客成本,且风险不可控,银行需要重构获客和风控体系。”陈毛川表示。银行联手“狙击”不法贷款中介的同时,与第三方助贷机构的合作也在全面收缩。连大有认为,当前银行与助贷机构的合作正经历断崖式收缩。国有大行已基本停止网贷助贷合作,中小银行则出现“白名单”大瘦身甚至全面退出。

陈毛川进一步指出,合作从

业内人士分析认为,银行个人信贷业务模式和竞争格局将面临重构,未来信贷资源将加速向优质客群集中,银行将更加重视对存量优质客户的精细化运营和交叉销售。

全面绑定过渡到“白名单”严控、“灰色”清退的状态,银行仅与持牌、合规、头部助贷平台合作,实行总行统一“白名单”管理,合作数量从峰值的数百家逐渐压缩,且高度集中于头部。业务上聚焦纯导流、技术支持、合规增信方面的合作,对于“灰色”中介开展全面清退、零容忍。并且,银行分层差异特征明显,国有大行与股份行大幅压降合作规模,严控比例,优先对接头部,并转向纯导流模式;城商行、农商行面临严峻的转型阵痛,正被迫从过去对互联网流量的过度依赖中抽身,通过大幅清退不合规机构,收缩助贷业务规模。

这一系列变化的直接推手,无疑是近年来频频出台的助贷监管政策。董希淼表示,“助贷新规”的实施,意味着商业银行互联网网贷业务将进一步告别“野蛮生长”,进入一个“合规为王”和“风控为本”的新阶段。这对不同类型银行都提出了挑战,但也指明了方向。从短期看,“助贷新规”无疑给商业银行尤其是过度依赖助贷业务的中小银行带来巨大的业务调整压力。但这就是挑战,也是倒逼银行回归主业、苦练内功,实现高质量发展的契机。

## 个人贷款业务格局将重塑

随着新规的落地和助贷合作生态的转变,商业银行尤其中小银行个人信贷业务获客及运营也在面临新的挑战。

连大有指出,相较于国有大行和股份行,中小银行在抵制中介、应对新规过程中面临自主风控能力薄弱、合规成本高昂、属地经营限制与互联网贷款的内在冲突、客户下沉与不良率攀升的双重挤压及支付通道断裂加剧业务困境等挑战。

面对无法回避的转型压力,中小银行的个人贷款业务格局也在进行深刻重构。连大有认为,未来将呈现四大转变:一是从“助贷依赖”转向“自营+本地场景(如本地住房、教育、医疗、农业)”;二是从“规模扩张”转向“精准风控与资产质量优先”;三是从“全客群覆盖”转向“差异化错位竞争”;四是法律合规体系从“形式合规”转向“实质合规”。

陈毛川也强调,中小银行必须理性放弃成本高昂的泛外部流量,转而依托地缘人脉优势,聚焦本地小微企业、供应链金融及特定场景打造差异化信贷产品。未来,无法快速构建自主风控能力和自营渠道的中小银行,其零售信贷业务可能会陷入增长瓶颈。

从市场表现来看,各家银行也在加快经营策略的转变。陈毛川表示,银行个人信贷业务的获客正在从中介依赖转向自主直连,部分银行机构也在加速自建线上渠道、深耕场景、直触客户,获客成本下降、黏性提升。未来,信贷资源将加速向优质客群集中,银行更加重视对存量优质客户的精细化运营和交叉销售。

杜娟也指出,目前,不少银行在客群选择上结合产品属性、定价、区域市场等因素做适配性调整,还有银行深耕某些细分领域客群,做数据积累、模型不断优化迭

代、产品序列丰富等。

这种格局的转变,无疑将加剧对优质客群的争夺,但竞争的内涵已然不同。陈毛川认为,这必然会加剧优质客群的资源争夺战,但竞争机制从拼价格转向拼产品、拼服务、拼风控,银行转向产品创新、服务升级、风控优化、场景深耕,优质客户更看重利率、额度、审批效率、服务体验,而非单纯价格。

展望未来,董希淼认为,竞争将不再是简单的“流量”和“规模”之争,而是风险管理能力、金融科技实力、客户精细化运营能力的综合较量。银行需要真正以“风险定价能力”为核心竞争力,方能行稳致远。

为此,董希淼建议,银行应抓紧完善制度与协议,立即修订内部管理制度和与合作机构的所有协议,确保完全符合新规要求,特别是总行集中管理、名单制、费用透明、自主风控等。要提升自主风控能力,投入资源加强风险建模、数据分析能力,真正将风控命脉掌握在自己手中,确保能独立完成授信审批和风险评估。要强化全面信息披露,确保从贷款申请到贷后的全流程中,向借款人清晰、醒目地披露年化利率、增信服务费、年化综合融资成本等所有关键信息。要进一步规范催收管理,建立完善的贷后管理制度,加强对委外催收机构的管理和监督,严禁暴力催收等违规行为。

连大有也强调,银行“狙击”贷款中介的本质,是金融监管从“宽松包容”转向“强监管、严问责”的必然结果。对中小银行而言,这既是合规压力下的被动出清,也是业务回归本源、重建自主风控能力的契机。未来,个人贷款市场的竞争,将不再是“谁的中介渠道更广”,而是“谁的自主风控更精准、谁的本地场景更深入、谁的合规底线更牢固”。