

发展住房租赁金融服务的思考

■ 昂沁

摘要 :在“租购并举”的利好政策推动下,住房租赁市场正成为房地产金融业务新的蓝海。本文通过分析国内住房租赁市场基本情况、金融同业竞争动向及面临的挑战与障碍,提出做好住房租赁金融服务的对策建议。

关键词 :租购并举 住房租赁市场 住房租赁金融服务

培育和发展住房租赁市场,是我国深入推进供给侧结构性改革、实施新型城镇化建设、确保人口有序流动的现实要求,是拓宽住房公共租赁房源渠道、完善住房保障体系的必然选择。习近平总书记在十九大报告中“房子是用来住的、不是用来炒的”这一新定位,为加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度指明了方向。国家、自治区各项政策的引导和扶持,为住房租赁市场发展迎来了新机遇。据中国指数研究院测算,2017年我国住房租赁市场规模约为1.38万亿元,预计到2020年可达1.7万亿元。建设银行作为国内房地产金融领域的先行者和专业服务商,积极响应党中央的号召,以市场先行者、引领者、推动者的角色,主动探索多渠道、市场化手段发展住房租赁业务的新模式,为客户提供一系列住房租赁金融服务和解决方案。

一、住房租赁市场发展环境

(一)住房租赁市场政策环境

长期以来,土地成本持续走高,租赁住房融资难、税率高、投资回报率低,租房者在教育、户籍、社区保障等权益上不能享受与房屋所有者同等权益,这些问题都成为制约租赁住房市场发展的瓶颈,也成为影响房地产市场调控有效性的重要因素。2015年以来,中央和地方陆续推出一系列政策,通过扩大土地和房源供给、实施租购同权、鼓励住房租赁企业发展等举措,大力扶持和培育住房租赁市场,目的就是要建立“多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度”,解决住房租赁市场瓶颈问题,缓解住房供需矛盾。内蒙古自治区政府为落实《国务院办公厅关于加快培育和发展的住房租赁市场的若干意见》(国办发〔2016〕39号)精神,促进住房租赁市场发展,加快培育和发展的内蒙古自治区住

房租赁市场,进一步健全和完善租购并举的住房制度,有效解决住房租赁市场发展缓慢、市场秩序不规范等问题,发布并实施了《加快培育和发展的住房租赁市场实施意见》,明确到2020年基本形成供应主体多元、经营服务规范、租赁关系稳定的住房租赁市场体系,基本形成保基本、促公平、可持续的公共租赁住房保障体系,基本形成市场规则明晰、政府监管有力、权益保障充分的住房租赁法规制度体系,推动实现城镇居民特别是新市民住有所居的目标。

(二)住房租赁市场的供给主体

住房租赁市场的供给主体主要有政府平台企业、专业租赁企业和个人。其中:政府平台企业提供的公租房、人才公寓、蓝领公寓等具有政策性和公益性,主要面向特定人群;专业租赁企业提供租赁住房,按产权关系可分为自持(“重资产”型)、租赁或托管(“轻资产”型),按房源分布可分为集中式(以独栋楼宇为运作标的)、分散式(房源来自分散的房东);个人出租住房则是传统的房屋租赁模式,从承租人的体验看,个人出租住房的居住品质和服务质量相对不高,易出现房东随意上涨租金、租赁关系不稳定等问题。从国外的经验来看,由机构运营者提供的租房市场份额在美国、德国为40%—50%,日本超过70%,从“散户市场”逐渐转向“机构市场”是住房租赁市场发展的大势所趋。

(三)租赁市场需求状况

改革开放以来,我国城镇化进程突飞猛进,为中国经济腾飞注入了强劲动力。《国家新型城镇化规划》明确了新型城镇化主体形态是城市群,这也体现了习近平总书记强调的城市发展由外延扩张式向内涵提升式转变的本质要求。无论生产经营、商务活动还是生活起居都离不开房地产,都需要宜业宜居的环境。劳动力作为最活跃、最具能动性的要素,是衡量城市吸纳承载能力最直

观的标尺。有很多新进城的居民、新毕业的大学生住不起房子，新引入的专业人才住不上满意房子等问题日益突出，其根源主要在于房价过高，赋予了房子更多的投资功能而弱化了对生产、生活的承载功能，这种现象在无形中加大了居民尤其是新进城的居民、新毕业的大学生等群体对租赁住房的需求。

二、住房租赁金融动态及建设银行实践

住房租赁市场的发展，离不开金融的支持。从供给方来看，无论是自建、自持的“重资产”模式，还是转租、托管的“轻资产”模式，都存在固定资产投资或是运营流动资金需求，特别是“重资产”模式，解决资金来源问题是可持续发展的前提。从租户来看，传统的“押一付三”租金支付方式，增加了房租负担，并且面临房东随时涨价的不确定性；一次性支付若干年租金的方式，尽管能锁定房租成本并获得一定折扣，但支付压力更大，同样也存在信用风险，这都将成为住房租赁金融的切入点。回归“房子是用来住的”这一本源目标，金融银行业需要主动作为：一是继续严把信贷投放、调整信贷结构，遏制投机炒作，大力支持居住需求；二是房地产金融创新不能围着传统信贷转，要把着力点转向针对房地产供需失衡提供综合金融解决方案上来，借助金融力量激活市场要素，引导资源有效配置。

与住房租赁扶持政策的密集出台相同步，去年以来，全国多家金融机构通过与地方政府、专业租赁企业开展战略合作，高调进军住房租赁市场，推出融资及相关金融服务，住房租赁金融迅速成为新的竞争热点。在全国各家金融机构当中，建行竞争力度最大。建行积极倡导“长租即长住、长住即安家”的住房新理念，以金融手段推进住房租赁市场建设，实施一揽子综合金融解决方案。包括通过适配的金融产品稳定租赁关系、平抑租赁价格，通过“CCB 建融家园”等新型物业形态提供家庭式长租服务等，并借助金融服务开放共享平台和配套金融产品，使房子、服务、资金和信息贯通起来，解决供需错配的问题，促进“长租即长住”新理念新市场的形成。一是使房源供给丰富起来。通过支持政府与企业等投资新建和盘活存量、改造商用物业、汇集社会零散房源等多种渠道，丰富租赁住房尤其是长租房的供

给，通过搭建综合平台服务降低成本交易。同时也在积极探索“要存房到建行”金融服务，激活社会上存量闲置房源，物尽其用，实现价值释放与价值创造。二是使固化资金流动起来。房地产包括租赁市场具有资金密集型的特征，无论是开发建设、购置还是持有和运营，都对资金有高强度的需求，同时从中又能够产生大量稳定可期的现金流。针对中介服务商运营需要的资金融通、租金等未来收益管理需求，建行除了提供传统信贷融资产品外，还推出了“安居贷”、类 REITs 等一系列新型金融产品，帮助企业和个人纾解资金压力、提高资金使用效率，有效降低杠杆率。三是使分散信息共享起来。建行借助大数据分析平台和长期积累的海量交易信息和房屋数据，并引入外部优质数据源，以及与交易系统、监管系统对接，下大力气打通房地产市场“信息孤岛”，帮助企业、个人和政府主管部门解决信息不对称问题。四是使租赁服务活跃起来。住房租赁市场发展壮大，需要有一大批专业化、机构化的租赁服务企业。针对市场上的房屋托管、租赁配套、持有运营、中介撮合等不同类型住房租赁企业的特点和需求，设计推出配套的金融和技术服务方案，帮助他们提升服务能力，做精做大做强。通过打造住房租赁开放共享的平台、共生共荣的生态，以新型住房金融模式助力房地产发展方式转变，助推租购并举的住房制度建设。

三、住房租赁市场竞争布局的策略与建议

在“租购并举”政策推动下，住房租赁市场将成为我国房地产市场的重要支柱，也是住房金融业务发展新的蓝海。面对这一牵动巨量投资、连接庞大客群的重要市场，内蒙古自治区的金融机构既要积极主动、抢抓机遇，又要把握市场特点、稳妥审慎布局，将住房租赁市场培育成为可持续发展的新利润增长点。

（一）客户发展策略

住房租赁市场各参与主体构成一个紧密相连的“生态圈”，商业银行应着眼整体、分类施策：一是政府部门。作为政策的顶层设计和土地等核心资源的掌控者，各级政府对商业银行顺利拓展住房租赁市场十分关键；同时，政府在租赁住房项目开发、租户相关金融服务等方面也需要银行支持。商业银行应从承担大行社会

责任、促进民生保障与营商环境建设角度开展战略合作,在融资支持、公共服务场景对接等方面全面跟进,努力抢占住房租赁市场制高点。二是政府平台企业及相关国企。作为保障性租赁住房项目的开发建设和运营主体,企业资金实力强、项目资源多,应是银行重点营销的对象。三是房地产开发企业。房开企业住房租赁业务以“重资产”为主,融资需求大,品牌企业运营能力强、综合收益高,银行可根据开发商实力和项目质地,积极开展合作。四是专业住房租赁企业。这类企业数量多,以“轻资产”模式为主,装修改造等运营资金需求大,同时掌握的租户资源多,银行可择优开展合作。五是个人租户。个人租户是年轻客群集聚的重要群体,是推进全量客户战略的重要目标。银行行应细分客群、合理定位,通过与B端企业合作、完善产品与服务等措施,实现批量获客。

(二) 融资服务策略

一是大力争取政府平台或国企主导的优质租赁住房开发项目。重点争取同地段出租率较高、对后续获客较为有利的人才公寓项目,在信贷投入上给予优先支持。二是择优介入优质房地产企业主导的租赁住房项目。优先支持竞拍自持物业开发的长租公寓;对通过转租、托管等方式获得的物业,视开发商运营能力、项目质地和担保条件等审慎介入。三是做优做强个人住房租赁分期业务。为租户提供分期支付服务,这样既有利于出租方提前获得一定时段(如一年)的房租收入,又有利于减轻承租方在“押一付三”甚至预付一年模式下的租金负担,避免交易纠纷,还有助于提高银行中间业务收入。银行应尽快推出租金分期业务全线上办理模式优化客户体验,通过合作机构或第三方担保、符合征信条件免担保等方式防控风险,突出规范性和利率优势,扩大个人住房租赁信贷市场份额。

(三) 综合营销策略

住房租赁企业需要面对众多C端客户,除了开发和运营需要银行融资支持外,在结算、理财等方面同样存在迫切的服务需求。银行可以为住房租赁企业设计连接房东和租户的现金管理服务方案,一方面可以实现房东租金代付和租户租金代收,并为两端客户提供特惠理财或租金分期业务;另一方面可以为租赁企业归集沉淀的部分租金提供法人理财,实现资金增值。

(四) “平台+场景”策略

目前,线上租房平台大致可分为三种类型:一是整合型,即整合各家住房租赁企业的房源在一个平台上发布,比如建行“建融家园”等,租户可以方便地货比三家;二是品牌型,即规模较大的住房租赁企业自建平台提供租赁服务,如链家“自如”、我爱我家“相寓”等;三是信息撮合型,即机构和个人房东在线上发布出租信息,租户在线上寻找合适房源,如“赶集网”“58同城”等。对此,银行可以采取“平台+场景”的线上业务推广策略:如利用现有“建融家园”,整合租房交易专区,既有利于引流获客、利用大数据加强风控,也有利于实现资金闭环运转,实现租房金融服务场景营销。

(五) 品牌策略

在消费金融领域,品牌对于确立客户先入为主的心理认同十分重要。目前,建行已经打出了“要租房,找建行”的宣传口号,并为其租房平台和个人租房贷款产品分别设计了“建融家园”“安居贷”品牌,为迅速打开住房租赁金融服务市场助推加力。■

参考文献:

- [1] 王瑾. 外贸企业全面风险管理体系构建策略探究[J]. 财会学习, 2018, (29).
- [2] 贾润崧. 经济去杠杆的重中之重研究[J]. 现代管理科学, 2018, (12).
- [3] 朱紫薇, 张庆君. 货币政策、企业资本结构与流动性错配——基于房地产业上市公司的数据[J]. 金融理论与实践, 2018, (10).
- [4] 郑和明. 新时代分享经济发展策略研究[J]. 湖北社会科学, 2018, (7).
- [5] 王静. 企业营运资金管理存在的问题及对策[J]. 今日财富, 2018, (19).
- [6] 傅剑. 社会力量参与保障性住房项目行为机理及政府规制研究[D]. 浙江工业大学, 2017.
- [7] 宋明星. 基于城市关联性的保障性住房发展历程与设计策略研究[D]. 湖南大学, 2016.
- [8] 陈硕. 大数据时代下的中国建设银行内蒙古分行客户营销策略研究[D]. 内蒙古财经大学, 2016.
- [9] 褚艳红. 社会资金介入公共租赁住房建设的对策研究[D]. 中国海洋大学, 2014.
- [10] 刘志刚. 邮储银行小额贷款产品项目风险控制管理研究[D]. 吉林大学, 2012.

(作者单位:中国建设银行呼和浩特钢铁路支行)

责任编辑:康伟