

# 卖房9个月仍未收到银行放款 业内:不能因急于拿到贷款踩坑经营贷

房贷收紧、买家减少、卖家观望……广州二手房市场的这些现状，让急着套现的刘女士有点不知所措，只能等。刘女士去年12月开始卖房，至今还未收到尾款。目前市场，业主开始挑全款客，刚改人群选择变少，中介甚至“安利”此类人群以经营贷付全款……如果还想着进场捡漏，小心踩坑。

■新快报记者 何璐诗



■资料图片

## 1 去年底网签卖房,至今还未放款

“无了期等？”

“我之前跟你说的另一个客户，过年后过户的，7月中才放款。”

“应该快有放款消息了吧？等了快6个月了。”

“银行方面未有消息……”

面对一次又一次按揭代理发来的“银行方面未有消息”，刘女士没想到，卖个房子，从去年等到今年，还未收到尾款。

刘女士从去年下半年开始挂牌海珠区的一套独栋电梯房，虽然当时小区其他户型挂牌约4.2万元/m<sup>2</sup>，但刘女士一心速战速决，想着130m<sup>2</sup>的大户型可能难出手，挂牌4万元/m<sup>2</sup>。在中介劝说下，最后答应3.8万元/m<sup>2</sup>卖出。刘女士想着卖房也不要那么贪心，只是希望多点现金流。

由于心理预期不高，虽然看着房价从去年第四季度开始一路爬坡，刘女士还是淡定以对，没有反价，也没有难为买家，只求尽快套现。去年12月，刘女士和买家进行了网签，评估公司也随即上门。

今年春节，刘女士没有等来同贷书，却迎来了“严肃查处经营贷、消费贷违规进入房地产领域”的消息，当时刘女士不以为然，也没有额度收紧的概念。转眼到了3月，在家人的“强烈关心”下，刘女士终于忍不住向按揭代理发去信息“又说很快出同贷书，还是出不了？”中介熟练地回复多个“无奈”的表情。

4月，刘女士手机上叮一声跳出了按揭代理的微信，代理报喜说同贷书终于出了，可以约买家去办过户手续。刘女士见买家着急入住，过户后就直接给对方钥匙了，即使只收到首付，还是让买家直接先装修。

不过，在过户之后，刘女士一家又在新一轮等待中沉浮。到了7月，还是没有放款的消息，刘女士开始各种猜想和担忧，“万一放不了款，万一买家遇到意外无法付房贷……”刘女士焦虑地打探各种消息，甚至向按揭代理公司询问有否加急的方式。

“有渠道的可以快点放款，大约1个月，如果需要就要尽快落实……”按揭代理公司如此回应刘女士。不过，在听完加急费用，刘女士直接被吓到。“按贷款的1.5%收取”，按揭代理公司报出的价格近4万元，刘女士直接回了句，“原来还可以插队，怪不得迟迟放不了款。”

到截稿为止，身心俱疲的刘女士依然没有等到放款的消息。“现在政策频密出台，二手房参考价出台后，会不会放款速度更慢了？不会要等到明年吧？”刘女士后悔自己没早点放盘，缺少对政策的感知力，这一犹豫，错过了更能把控的放售时机。

## 2 个别银行已不接单，需求急切可向银行提供客观凭证

发生在刘女士身上的事，并非个案。2021年还剩3个多月，随着政策的不断落地，一次又一次地牵动二手买卖双方敏感的神经。“个别银行暂停二手房贷款”的话题更一度冲上热搜。广州资深按揭贷款专家郑大源表示，“由于房贷放款额度不足，放款周期不停延长，目前部分银行出于积压额度高居不下，存在暂时不接单的情况。”

记者在走访过程中，多位中介向记者表示，“目前依然有相熟银行可以接单，但放款时间至

少需4个月起步。目前申请的话，也要明年才能放款。”

郑大源告诉记者，“目前也有银行还在放款年初的单。到了年底，各个银行会根据业绩情况以及对明年的业绩的预期调整接单数量。放款时间通常需要3个月左右，快的也有一个月左右放款的，慢的则会超过半年。”郑大源强调道，“注意这个放款时间不是从审批贷款开始算，也不是从贷款审批通过的时间开始算，而是从完成交易过户，将房子抵押给银行才开始计算时间。

如果放款需求比较急，可以向银行提供客观的凭证，比如需要支付高额的住院费用，垫资过桥费用，为了结婚，避免违约等客观的紧急情况证明，银行也会酌情优先安排放款的。”

郑大源还补充道，“在二手房参考价政策出台后，如果银行执行参考价，会按照网签合同、评估价、银行内评价以及参考价这四个价格，低者为准来审批贷款额度。但另一方面，放款周期也不会继续延长了，因为后面申请的也少了，需求降低了。”

## 3 经营贷套路又现，以“急售”低价诱惑买家凑全款

贷款收紧，要求全款或者高首付的卖家，越来越多。

“来看看这套，小区均价超过8万元/m<sup>2</sup>，这次卖家只要6.6万元/m<sup>2</sup>，全小区最低。”晚上10时多，海珠某网红板块的中介门店还开着门，中介阿锋特别热心，“这套业主房子已经抵押了，急需资金周转，所以倾向一次性付款。”阿锋表示，“虽然目前还是贷款的成交为主，但不少卖家还是坚持找全款买家。”

听到记者并没有足够资金全款买房，阿锋乘势提出建议，“或者你可以考虑经营贷，一次性把款付了，卖家还能让步一些。”

中介阿锋直接给记者算出一笔账：“现在房贷利率大概6个点，经营贷只需3—4个点。一次性付款还可以把网签价做低，最低可以做到总价的65%，整个费用又少了一截。”当记者问到经营贷以及网签价做低的风险，阿锋表示：“很多人都这样，没事的，到时就会有人一条龙搞掂。”

全款或高首付，卖家松动房

价，买家望而却步，在利益驱动下，经营贷的套路和暗箱又汹涌而出。以卖家“急售”为由，中介为促成成交“安利”买家以经营贷、垫支过桥等方式凑够全款，潜台词是：能买这样性价比的二手房，搏一搏又何妨。

“用经营贷规避房贷的限制，为了申请经营贷注册公司提供虚假资料包装，由此申请得到一笔贷款是违规操作，一旦被有关部门发现，可能会抽贷，给借款人带来麻烦。”郑大源表示，“由于这个模式申请经营贷，需要先一次性付款，然后再申请经营贷，通常买家无法自有资金一次性支付，故而需要先垫资过桥，房产证到手后才申请经营贷。”

郑大源提醒道：“一旦发生经营贷审批出问题（比如新的营业执照，新的房产证很多银行不予受理），会导致买家垫资过桥费用高增，成本无端增加，而这些后果通常都需要买家自己承担，中介则是收到了中介费袋袋平安了。”



扫码了解广州楼市最前沿动态