

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/㎡,但刘女士一心速战速决,想着130㎡的大户型可能难出手,挂牌4万元/㎡。在中介劝说下,最后答应3.8万元/㎡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,刘女士一家又在另一轮等待中沉浮。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贷时机。

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房买卖双方的神经。“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,低者为准则审批贷款额度。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/㎡,这次卖家只要6.6万元/㎡,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,阿锋顺势提出建议,“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。”

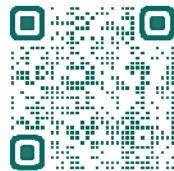
全款或高首付,卖家松动手

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。”

卖家想找全款或高首付的买家,但不缺钱的买家又有多少呢?一旦无法匹配,交易只能搁置。每个小区搁置一点,整个广州的二手房大盘,就会持续下滑。事实上,随着楼市各种调控信号陆续释出,广州二手市场已逐步降温。广州中原研究发展部数据显示,2021年8月,广州市二手住宅成交量(自助网签+中介网签)为8535宗,环比7月同期环比下降4.2%,同比大减44.1%。广州中原研究发展部预计,未来一段时间广州二手楼市可能会进入下行通道。预计9月大市成交(自助网签+中介网签)将在7500宗左右,价格将保持维稳状态。



扫码了解广州楼市最前沿动态