

财眼

无须提前还贷 广州鼓励推广二手房“带押过户”

9月21日,新快报记者从相关渠道获悉,人民银行广州分行近日向辖内各中心支行及银行机构下发关于鼓励推广二手房“带押过户”模式有关事宜的通知,提出要充分认识推广“带押过户”的意义,推广“带押过户”需兼顾便利性与资金安全,同时鼓励结合实际探索“带押过户”模式。

■新快报记者 何璐诗 范昊怡



免去了赎楼环节

二手房“带押过户”模式的核心是免去了提前还贷以注销抵押登记的“过桥”环节,实现贷款资金到账与产权过户登记、抵押权注销和设立登记同步办理。即是指卖家不用先还清原来的房贷,就可完成过户、抵押、发放新的贷款。

在过去的二手房交易过程中,解抵押环节(即“赎楼”)一直是困扰买卖双方的难题。本次政策提出,针对跨行间二手房“带押过户”可能产生的产权过户后银行抵押权落空、交易最终未达成等风险,可引入公证或担保等第三方机构,保障资金安全,防控业务风险。

其次,对于买卖双方来说,由于要先还清房贷,解押房产,大部分人都要找到垫资公司垫资赎楼,而“带押过户”则能大幅降低交易成本。与目前二手房交易中普遍采用的“先赎楼再过户”的模式不同,“带押过户”模式免去了赎楼环节,也为交易双方节省了赎楼过程中产生的赎楼资金利息、担保费等赎楼费用。

激发二手房市场交易活力

人民银行广州分行表示,二手房“带押过户”模式与原交易模式相比,可大幅缩短交易时间,降低交易成本,提升交易效率和便利度,有利于激发二手房市场交易活力。推广二手房“带押过户”模式,可在盘活二手房交易的同时,间接加快新房去化,形成新建商品房市场和二手房市场之间的相互促进,更好地满足刚性和改善性住房需求,促进房地产市场良性循环和健康发展。

不仅是广州,今年以来,已有多地

出台新规推行“带押过户”。中原地产研究院统计数据显示,截至目前,全国累计已有超过10个城市宣布尝试或者落地二手房“带押过户”。

“‘带押过户’的直接好处是免除了赎楼担保的费用,降低了信用信息调查的成本,缩短了交易的周期,有利于二手房交易流转。”在广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉看来,此举能加速“连环单”交易的节奏。

“一套二手房交易,可能链接着三四套房的交易。过去,由于上述流程的繁琐阻滞,一套房交易不了,影响到其他房子的交易,导致买卖需求实现不了。而此模式注入了强大的信用背书,畅通了交易流程,促进了房屋流转和良性循环。”李宇嘉进一步指出,目前,广州等热点城市,不仅改善需求大,刚需也很大。“小户型、总价可控的二手房,是新市民上车和扎根的重要选择。降低成本、缩短周期,有助于新市民购房,也能促进换房需求。”

易居研究院智库中心研究总监严跃进也持类似看法,“推广二手房‘带押过户’模式,可在盘活二手房交易的同时,间接加快新房去化,形成新建商品房市场和二手房市场之间的相互促进,更好地满足刚性和改善性住房需求,促进房地产市场良性循环和健康发展。”

实操中需注意交易安全

“带押过户”政策被寄予促进交易流畅、盘活二手房资源、带动楼市活跃厚望,但在同日的走访中,广州地区多家银行向记者表示,“通知刚下达,具体的实施细则还在研究当中。”平安银行

广州分行明确表示将积极参与该项业务试点推广,目前可办理本行“带押过户”业务,“跨行业务还需等后期上线”。

有银行业内人士向记者表示,虽然“带押过户”政策有多项利好,但如何确保交易安全,依旧面临较多需要解决的现实问题。目前来看,多数“带押过户”主要以在同一银行续贷为主,难以跨行开展。此外,在实操上或有资金面的风险,贷款银行在规避二手房交易风险时,一方面要看买房人的还款能力如何,另一方面也要看抵押成数以及楼市走势。如果按照“二次抵押”的方式操作,很可能导致购房者获得贷款的额度偏低;如果通过“变更借款人”的方式进行,银行则需重新评估购房者是否有相关贷款资质,这些数据会涉及到公积金中心、房管等多部门,需防范风险。

据了解,目前多家银行表示,正在研究二手房“带押过户”模式。有国有大行广州分行表示,目前可以办理行内“带押过户”的转按业务。对于抵押权隶属跨行的,为防范抵押权悬空,正在探讨如何通过引入担保、公证等方式,确保带押过户和新业主按揭贷款抵押权的顺利实现。

人民银行广州分行发布的上述通知中也提到,二手房“带押过户”模式的核心是免去了提前还贷以注销抵押登记的“过桥”环节,实现贷款资金到账与产权过户登记、抵押权注销和设立登记同步办理。针对跨行间二手房“带押过户”可能产生产权过户后,银行抵押权落空、交易最终未达成的风险,可引入公证或担保等第三方机构,保障资金安全,防控业务风险。

李佳琦复播 两小时观看量逾6300万

新快报讯 记者陆妍思 实习生杨子冉报道 9月21日晚7时,李佳琦在前一夜仓促下播后再度准时开播,蹲守直播间的粉丝刷屏“安心了”。开播1小时后,直播间观看量达到1200万。有业内人士指出,虽然李佳琦顺利复出,但其消失的数月间,直播江湖已经发生翻天覆地的变化,其能否重现往日辉煌,仍尚待观察。

20日19时过一点,停播逾百日后,李佳琦在没有任何预告的情况下空降淘宝直播间,粉丝们在社交平台自发奔走相告,短短10分钟里,直播间观看量突破15万;一个小时观看量突破2000万;到21时15分直播结束时,直播间观看量达到6352万。

记者观察到,与过往主主动辄数百、上千元的大牌美妆不同,李佳琦复播首秀多为价格亲民的生活用品,首个商品是9.9元的手机支架,还有到手29元的管道疏通剂、39.8元的垃圾袋,最贵的商品为安踏运动鞋,到手价279元/双。

似乎是担心粉丝太过热情激情下单,李佳琦在直播间背景正中央打出“理性消费快乐购物”八个字,并频频强调需要才购买。即便如此,当晚的各款商品销售仍是异常火爆,12款商品上架即秒空。

在李佳琦停播的三个多月中,直播江湖发生了翻天覆地的变化。去年“双11”,李佳琦还是直播巨头,到今年618,东方甄选因“双语直播”出圈,目前粉丝接近2600万,近三个月带货20亿元。而抖音、快手两大顶流罗永浩、辛巴不约而同弱化个人IP,培育“交个朋友”“辛选”等直播矩阵……业内人士表示,越来越多头部主播采用团体战术,趋于矩阵化,这种打法更符合头部主播的未来趋势。

目前,“辛选”“交个朋友”等直播矩阵每天24小时不间断直播,东方甄选每天早6时直播到次日凌晨1时,蜜蜂系直播间也是早中晚轮番开播……相比之下,流量过于集中在自身,是李佳琦团队最脆弱的地方。9月20日下播后,有粉丝在社交媒体上表示,担心李佳琦会不会又突然消失,并猜测他此后是否要转做幕后。

一位直播业内人士对记者说,从首晚复播的成绩来看,李佳琦比起其他主播仍有碾压式优势,宝洁、欧莱雅等美妆巨头以及花西子、华熙生物等与李佳琦捆绑极深的国货品牌,均出现在首批直播产品名单上。单枪匹马的李佳琦,能否在对手的狼群战术中守住自己的地盘,第一个考验就是接下来的“双11”大考成绩。

专题

赋能实体经济——中信银行广州分行携手南方电网为从化区企业发展充电

近日,中信银行广州分行联合广州市从化区科技工业商务和信息化局、南方电网广东广州从化供电局、南方电网互联网服务有限公司举办《电费金融助力实体经济发展推介会》,大力推广供应链金融信用证缴纳电费业务,提升金融服务从化地区实体经济能力,帮助企业解决融资问题。

从化区科工商信局表示,本次推介

会紧紧围绕从化“生态立区+产业强区”的特色主题开展,鼓励金融机构进一步创新金融产品和服务,携手服务区内实体经济。从化供电局介绍了南方电网在从化区域的一系列重大举措,推动绿电与节能降耗的综合用能服务,支持区域内企业的发展。而南网互联网公司介绍了南网互联网平台的一系列金融产品,中信银行针对与南方电网携手推出“南方电网信福充

电宝”业务进行了更加详细的介绍。

在“南方电网信福充电宝”的业务模式下,企业用电客户在中信银行网银端开立信用证,由南网互联网公司作为信用证受益人,为企业发起议付申请,在南网互联网公司收到银行放款后为企业进行资金清分完成电费缴纳。

信福充电宝业务不仅为企业提供了新的电费缴费方式,帮助企业拓宽融资

渠道,而且降低了融资成本,灵活企业付费周期。通过“互联网+供应链金融”,中信银行广州分行目前已为数百家制造业企业缴电费提供融资逾15亿元。

中信银行广州分行将始终坚持金融工作的政治性、人民性,继续携手广东省各级工商信部门、供电部门,共同赋能实体经济高质量发展,为广东省经济发展贡献“中信力量”。