

房企营销花样多

楼盘“借首付”变“贷首付”



今年连续5次降息之后,省城房贷基准利率下降到4.9%的历史最低水平,大幅降低了购房者还款的压力。但记者走访发现,即便如此,动辄二三十万元的首付款仍是不少市民买房路上的“拦路虎”。自去年开始,不少房企推出了“垫首付”措施,但由于需要垫付大量资金,这些房企开始把“垫首付”变成“贷首付”。

23日,央行宣布降息,这已是今年以来第5次降息,房贷基准利率降到4.9%的历史最低水平,同时,大部分驻济银行已经开始执行首套房首付最低25%的政策,购买价值100万元的新房,市民可以获得最高75万元的银行贷款。并且大部分银行依旧在给房贷利率打9.5折,折后利率仅为4.66%。

但即便如此,在目前省城楼市优惠措施中,“低首付”依然是开发商最常用的宣传方式。“最低首付2万起”“首付4万能买房”“首付一成订房”等频繁出现在楼盘的宣传中。“我们是纯刚需盘,房屋的价格在50万元-80万元之间,吸引的主要是年轻购房者,在首付方面给予优惠,更符合年轻人的需求。”位于东十路附近的一家楼盘,日前打出“首付一成定房”的宣传口号,置业顾问张女士告诉记者,这样的宣传可以吸引到更多的年轻购房者前来看房。

统计发现,目前在省城在售楼盘中,有超过20家都在宣传“低首付”,如果按照这些楼盘的宣传,购买一套100万元的房屋,购房者仅需要首付10万元以内的资金便可以买房,开发商可以帮忙“垫付”15万元-30万元左右的首付款。“目前我

们这里垫首付是无息的,只要能达到要求的人都能申请,两年以内分期还完就行。”西客站附近一家楼盘自去年开始,便执行这样的“优惠”,置业顾问小吴告诉记者,去年至今,已有近百位购房者办理了这项业务,为此该楼盘已经垫付了上千万元。

面对如此多的垫款,也有楼盘在执行了一段时间后,便改变了策略。“去年我们做过一段时间的垫首付,领导申请了一部分资金做这个事,但后来发现垫资实在是太多了,所以现在改成和第三方合作了,但第三方借贷机构是需要收取利息的,所以现在办理的人也越来越少。”在历下区一家在售楼盘,销售人员告诉记者,相比该楼盘自己“借首付”,第三方借贷机构要收取近7%的年利率,吓退了不少购房者。“我当时买房的时候,首付差5万元钱,借遍了亲戚朋友也没借到,后来置业顾问告诉我可以帮忙贷到首付,但利息比银行贷款要高一些,好处是放款快,但后来我算了一下,这5万元钱借3年的话,光利息就需要1万元,所以考虑了一下还是放弃了。”购房者小黄告诉记者。

据了解,目前省城楼市最常见的“贷首付”方式有三种,一种是开发商自建金融平台,但仅有少数大型房企才能做到。第二种是楼盘与P2P金融平台合作,推出“首付贷”产品。第三种则是与银行合作,但多数仅能取得“消费贷”,贷款利率较高,也比较难通过审核。无论哪种方式,贷款年利率都高达7%以上,远超目前的房贷基准利率,甚至个别短期贷款月利率便高达1%以上。(据买房网)

>>>相关链接

银行称“贷首付”有风险 开发商称仅是宣传噱头

虽然“贷首付”在省城楼市隐隐形成潮流之势,但走访发现,办理这项业务的市民却不多,东部一家楼盘推出这项业务以来,并未有人办理过,甚至置业顾问对于这项业务的流程也不是非常熟悉。

“我们虽然在宣传这个业务,但真正办理却比较难,其实银行对于这方面是卡得比较严格的,我们合作的几家银行都要审核购房者的资金状况,如果我们帮忙把首付款解决了,而银行对于他们的资金状况不满意,也是拿不到贷款的。”一家楼盘置业顾问告诉记者。

为此,记者咨询一家国有银行个贷

部的曹经理了解到,虽然该银行对楼盘“贷首付”的行为没有设定应对措施,但却对购房者的资金状况设有严格限制。“在我们这里贷款,个人收入证明上的数额需要达到月还款额的两倍以上,而且还需要看购房者银行卡上的流水,流水与收入证明差距较大,也不能获得贷款,仅这一项,每年就有很多购房者被退回申请,虽然没有明文规定不允许‘贷首付’的购房者申请银行贷款,但这种方式对于银行来说却是有风险的,因为贷首付会增加购房者后期的还款压力,一旦不能及时还款,银行就会有所损失。”(据买房网)

房贷也有潜规则,买房的你被坑了吗?

说起“潜规则”,多数人都恨得牙痒,但不得不说的是,只有深谙其道,才能混得风生水起。现在,“潜规则”已然深入到各行各业——政界、体育界、文艺界,甚至房贷领域都未能幸免。

房贷是小半辈子的事儿,对于购房者而言,一旦“被潜”,将预示着未来几十年的你要生活在“水深火热”之中。没关系,下面就来扒一扒房贷潜规则,帮大家防患于未然。

潜规则之一 捆绑销售

股市逐渐回牛,基金风生水起,但银行方面利率却一降再降,推出的理财产品收益也相对较低——在此情况下,民众们更愿意将闲钱进行投资,而不是放在银行,银行业务员或客户经理为了完成业绩,当然要想办法揽储,捆绑销售便应运而生。

在某些银行,购房者若想顺利贷款,尤其是想要享受折扣利率的话,业务员会说除非办理大

额定期存款,或购买银行指定的理财产品,否则银行将以各种理由拒绝审批。

防范措施:不要轻信业务员或客户经理“买了就能批”的许诺——在材料准备齐全、还款能力良好、没有信用黑记录的情况下,贷款审批难度并不大;如果注重折扣利率,不妨到非四大行的银行办理贷款,折扣抢眼的同时,办理门槛也相对较低。

潜规则之二 胡乱收费

在审批贷款的时候,一些银行的工作人员会告诉客户说为了申请到折扣利率,会要缴纳几千到几万不等的手续费,但这笔费用却没有明确的收费名目,且收款后只出示一张普通的收据,根本没有正规发票。

防范措施:问清收费名目——要交的到底是什么钱?有没有出台

相关规定说这笔钱是一定要交的?如果没有明文规定出台的话,银行乱收费行为是不合理的。

保留相关证据——如果银行以“折扣利率”为诱饵,明确表示不交钱不给办的话,记好银行支行名称、相关办理人员的名字和工号(工牌上写有,银行公示栏里也可以看到)后打电话到总行投诉。

潜规则之三 推迟放款

申请时间有先后,贷款利率有差异也很正常,但某些银行会根据贷款利率排先后——高利率房贷的贷款往往很快就能发放,而对于低利率房贷,除非你接受提高贷款利率,不然银行方面能采取无限期拖延方式拖你资金

链断裂……

防范措施:银监会已经下发《关于做好住房金融服务加强风险治理的通知》,其中对银行的合同履行做了明确要求。如若银行以“不放款”逼迫接受高贷款利率,完全可以去银监会投诉。

潜规则之四 空头合同

央行降息降得简直是如火如荼,购房者开心得手舞足蹈,银行方面却为着业绩暗自神伤。在这样的架势之下,一些银行开始打起了合同的主意:在考虑到目前利率和政策变动较大,一些银行在签订合同时只写明了房贷总额、房贷利率和贷款年限,对利率折扣、放款时间等仅给予口头承诺,不在合同上写明。

防范措施:银监会投诉!大家在申请房贷和签订合同的时候最好还是多个心眼儿,不要轻信什么“小道消息”“内部操作”之类的,按照流程走,做个遵纪守法的好公民,一旦出了岔子也能挺直腰杆向相关部门举报、拿起法律武器维权。

(据买房网)