

房贷营销狂飙 谁在借机炒作

伴随着春天的暖意,房地产市场正在悄然复苏。与此同时,诸如延长借款人年龄至百岁、有楼盘“0月供0首付”的消息屡屡传来,甚至一度演变成热搜话题。但“打脸”总是来得很快,先是“百岁贷”广告迅速遭到相关房企否认,再有开发商快速撇清未参与“0元购房”楼盘开发。炒作“蔚然成风”背后是房企、中介卖房“清库存”的焦虑,而对购房者来说,仍要切记天上不会掉馅饼的事实。

炒作成风

继小麦、大蒜可抵扣首付之后,房贷炒作已蔓延至借款人年龄、“0元购房”等更加吸引眼球的方向。最近一段时间,安阳一楼盘推出“0月供0首付”的消息在网络刷屏,根据安阳建业花园里微信公众号显示,“永正·花园里二期、返乡置业季,安家0压力,0月供0首付,你买房我还贷”。记者致电咨询该楼盘人士,相关人士并未否认活动的真实性,而且表示,“需要前往售楼处咨询,电话中无法透露”。在电话中,上述人士一再强调可以帮购房者预约看房,去现场咨询优惠政策。

不过,就在舆论持续发酵的同时,2月18日,河南中原建业城市发展有限公司安阳分公司发表声明称,“近期,有消费

者向我司咨询‘花园里二期’项目有关情况,同时我发现‘建业花园里’项目楼体外悬挂有‘花园里二期’项目广告,混淆视听,引起消费者误解。经沟通,安阳市永升房地产开发有限公司已将相关广告撤下,并配合我司主动向当地政府主管部门进行解释澄清,以最大限度降低负面影响”。此后,安阳建业花园里微信公众号相关文章也遭删除。

类似的炒作不仅存在于首付,还存在于借款人年龄。在多地放开房贷借款人“年龄+期限”后,一张房产公司制作的海报引发热议,在海报中,这家公司宣称南宁合作银行住房按揭贷款年龄加贷款期限放宽,最长可贷至100岁。此类“雷人”的优惠活动

一经发出就迅速登上热搜。但随之“打脸”也来得飞快,先是开发商对活动的真实性予以否认,相关银行工作人员也表示,没有能贷到100岁的情况,有点夸张。

在北京寻真律师事务所律师王德悦看来,此类炒作屡禁不止,一是房地产市场疲软及购房者资金不足,二是开发商去库存难度增大及现金流吃紧的推波助澜。出现这种现象,是开发商为稳定购房者信心推出的营销套路,并将之作为去库存压力下的一种做法。这类业务往往伴随着开发商垫资、融资、首付贷等违规操作,实际上是在规避银行按揭贷款首付要求,使缺乏资质的人取得贷款,变相突破住房信贷政策。

风险难测

每当房地产市场复苏时,“0元购房”“首付返现”此类营销便会重出江湖,文字游戏玩得火热,购房者奔着“捡漏”的心态快速入场,殊不知,可能面临得不偿失的风险。

“0月供0首付”并不是不花一分钱就可以买套房,这类噱头的背后实则为“首付分期”。何为“首付分期”?一位房地产开发商给出了答案。“0首付”便是购房者先支付部分首付款,比例通常在首付金额的1/3,再由开发商替购房者付清剩余首付款,等待购房者与银行签订借款合同后,购房者需要在约定时间内将剩余首付款还给开发商。“分期交首付还有另一种情况,开发商先向购房者收取部分首付款,而后在约定时间内交清剩余款项,这一情况主要为首付款不充足

但有经济实力的购房者提供。”上述房地产开发商说道。

若说“0月供0首付”是开发商玩的营销手段,但另一种“0首付”则是真正违背了监管的规定。在市场上存在一种三方贷款中介,他们游走在灰色地带,声称能为用户提供各类贷款服务。当记者问及能否操作“0首付”时,多位贷款中介均表示,“可以操作”。

“通过我们的渠道借一笔钱就可以。”贷款中介汪敏(化名)称,“需要提供征信报告、公积金缴存基数、单位名称。”不过,通常情况下,首付金额往往较高,普通的信贷资金无法覆盖,如何提高借款金额缴纳首付?汪敏也给出了答案,“申报材料的时候我们会把你的公积金贷款缴存基数、征信进行优化,可以操作多笔银行贷款,这

样基本可以覆盖首付”。

贷款中介所言的“0首付”模式究竟是为了收取高昂服务费还是吸引用户借款的“噱头”无从查证,但若成功,这类业务的本质就是助推信贷资金违规流入房地产市场。

在易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱苒看来,这类炒作一方面是抓住了目标客群期望在房产领域“低价上车”这一心理,企图通过紧张氛围的制造为后续营销做铺垫,另一方面则是此类炒作手段尚未见到较为成熟的惩罚举措,炒作机构跟贷款中介均有恃无恐。此类空手套白狼的方式既有可能因推高杠杆促使购房者加重财务负担,也有可能给银行业机构造成业务风险,可能会存在一部分资料造假问题,典型的如公司经营造假、银行流水造假等。

松紧适度

开发商、中介炒作背后,是疫情管控放开、促消费、房贷利率降至低位、限购政策不断趋于宽松等一系列利好政策的影响。

在房贷利率不断下行的当下,房贷调控政策应更加注重松紧适度。光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示,房地产调控政策稳字当头,保持稳定性和连续性,始终坚持房住不炒,因城施策,精准调控,满足多层次住房需求,支持刚需和改善型需求,促进房地产健康可持续发展。少数中介及分支机构出

现违法违规炒作行为,可能对正常市场和金融秩序构成干扰,国内需要强化监管职责,相关机构需要加强自律,共同维护正常市场秩序,防范潜在风险,促进房地产市场长远健康发展。

易居研究院研究总监严跃进强调,房贷政策的松绑应有“底线”,首先应把明确的宽限政策用好,例如一些地区降低首付比例、放宽限购政策、放宽公积金贷款政策。同时还要关注信贷资金是否存在违规流入房地产市场的情况,若出现该情况,应对相关机构进行严

打。

“释放房地产市场合理需求与严格规范消费贷款用途并不矛盾。”王德悦坦言,“0月供0首付”不仅不能从根本上解决购房者资金短缺问题,全部或者大部分购房资金都是贷款,将大大增加购房者贷款利息及按揭月供款的负担,一旦违约,还款人不仅会上征信黑名单,其房产也会被拍卖。而一旦房地产企业无法兑现承诺,或给消费者造成经济损失,消费者将难以依法追责索赔。

(北京商报)

中消协： 商品房消费领域 “痼疾难除” 六大问题仍突出

近日,中消协发布2022年全国消协组织受理投诉情况分析,在所有投诉中,房屋及建材类投诉量为35513件,位于第六位。中消协指出,2022年大额商品、在线服务领域新老问题交织,困扰广大消费者,如房地产消费领域的捆绑销售、烂尾问题。

中消协表示,住房承载着人民群众对美好生活的向往,是消费者最为关注的重点民生消费需求之一。商品房消费领域的问题尽管经过多年整顿,但依然“痼疾难除”。一是房屋质量问题。既有墙面开裂、地面空鼓等“显性”质量问题,也有卫生间渗漏、地暖破裂等后继使用后才能暴露发现的“隐形”问题。二是不符合条件强行交房。部分开发商在合同约定交房日到来时,楼盘尚未全部完工且不具备交付条件情况下,为逃避违约责任强行交房。三是开发商强制捆绑销售。如开发商捆绑销售地下仓储或车位;或以不妥协则不交付钥匙为要挟,强迫业主接受其指定的中介机构代办房屋产权证或代缴契税,并从中收取中介费。四是有的精装修房配套家电产品交房时已过或快过“三包”期,开发商拒绝承担“三包”责任。五是交房时实测房屋面积大于合同约定面积,开发商要求消费者补差价引发纠纷。六是楼盘烂尾消费者“房财”两空。部分开发商挪用资金导致楼盘后续烂尾,消费者花费大量积蓄却未能如期入住,还面临还贷压力。

具体案例如下:

案例1:2022年5月,消费者龙先生向湖北省随州市消费者委员会开发区分会投诉,其在曾都区交通大道某楼盘购买了一套房屋,合同约定2021年12月精装修交房,由于疫情原因,项目延期三个月交房,也就是2022年3月31日交房。但2022年3月,开发商又在小区停车场入口贴了公告,要求业主先行认购小区车位,若不订购车位就以现状(毛坯)交付。

案例2:2022年4月,消费者刘女士等五十多位业主向河南省洛阳市消费者协会投诉称,其于2016年因洛阳某楼盘宣传承诺赠送七平方米的入户花园,于是选择在该楼盘购房,并签订了合同。然而,2021年6月办理房产证时,开发商却通知消费者需补缴房屋面积差款,并要求其签订《商品房面积实测补充协议》。消费者发现,协议上写明的房屋实测面积比预测面积多出了七平方米,正好是当初承诺赠送的入户花园面积。消费者认为开发商补缴房屋面积差款的要求不合理。洛阳市消协工作人员多次组织消费者和开发商进行调解,并商定了补交差价的比例、计算方法和标准。最终,五十多位消费者签订调解协议,从而得以顺利办理房产证。

消协意见:

《消费者权益保护法》第九条和第十条规定,消费者享有自主选择商品或者服务的权利,有权拒绝经营者的强制交易行为。房地产开发商违背消费者意愿,强制捆绑销售地下仓储、车位或强制代办房屋产权证、代缴契税以及附加其他不合理条件等行为属于强制消费行为。住建部《关于进一步规范房地产开发企业经营行为维护房地产市场秩序的通知》明确规定,要严肃查处开发商以捆绑销售或者附加条件等限定方式,迫使购房人接受商品或服务价格等行为。建议相关行政部门加大对房地产市场消费监督执法力度,特别是要严厉打击房地产市场捆绑销售、强制交易、挪用预付资金等违法违规行为,加强对购房消费者的保护。(央广网)