



买房惊现“负首付”

无需首付,还能拿到50万元装修款……

没想到,房产界还有“负首付”这个词儿。近期,有房产中介声称买房可以做到“负首付”。例如,房产价格520万元,但可以向银行贷款570万元,这样购房人不仅无需付首付,还能拿到50万元作为装修款。

记者多方了解到,通过开发商返首付、做高合同价等方法,一些房产看似可以做到“零首付”“低首付”乃至“负首付”,但也面临财务和法律风险。如果楼盘不“满五唯一”,则购房人还要承担较高的税费。

针对“低首付”“零首付”“返首付”等营销乱象,监管部门已积极出手。日前,广东省惠州市惠阳区住建局印发通知称,将在全区范围严查首付贷、返首付、零首付,以及发布虚假违法房地产广告、捏造散布不实信息等违规销售行为。



“负首付”操作暗藏玄机

“‘负首付’50万元买学区房。”
“首付负1万元!没错,不需要首付还能再拿1万元。”

近日,在多个社交平台上,出现了类似的营销话术。

“这套房子评估价是570万元,但是业主低价卖,卖520万元。你可以在银行贷570万元全款买这套房子,还剩下50万元装修。”房产中介王女士向记者表示,其代理的一套深圳市罗湖区的房产可以做到“负首付”。

“这套是回迁房。业主现在不要那么多房了,拿出来低价卖,很划算。从业这么多年也很少见能‘负首付’的房子。”王女士补充道。同为房贷中介的钟先生也声称,自己代理的某楼盘可以做到“负首付”。房产中介赵先生声称,自己已售出一套“负首付”的房产。

那么,“负首付”需要什么资格,又是如何实

现的呢?王女士却避而不谈。“570万元银行会分批次放款。你把资料递上来,全部由我们的按揭部门帮你。除非你是失信被执行人(不能做)。”

据业内人士介绍,“负首付”与“零首付”“低首付”的操作方法类似,一是开发商通过首付分期、返首付等形式减轻购房人首付压力,二是开发商通过做高合同价格,帮助购房人获取更高额度的银行贷款。若开发商返还的资金超过首付款,或银行贷款金额超过房产原价,“负首付”便“实现”了。

钟先生向记者透露,实现“负首付”有时还需要借助经营贷的力量。“经营贷比房贷便宜,深圳房贷首套利率是4.6%,经营贷利率是3.5%到3.8%。购房人需要提前准备征信报告和银行流水、收入证明等材料。如果名下没公司的话,还需要配合注册个公司。”

“负首付”做法违规

谈及“负首付”现象的出现,北京金诉律师事务所主任王玉臣认为,这与一些开发商为了尽快销售楼盘,实现资金回笼有关,所以使用一系列花式营销手段进行促销。但是这些促销宣传有不少套路,很多属于虚假宣传。

“看起来似乎是帮购房人缓解了压力,但是实际上,往往会伴随着开发商垫资、融资等违法违规行为,同时还可能会规避银行按揭贷款对首付款的要求,违反按揭贷款相关规定。”王玉臣说。

钟先生称,“负首付”出现,和部分区域一二手房价格出现倒挂有关,使得购房人可以以低价买一手房,但以较高的市场价作为评估价,从而做高了贷款合同金额。“‘负首付’其实是打擦边球,只是目前有空间(可以钻),银行可以做高贷款金额。正常情况下,购房人是要付三成首付款的。”

针对“负首付”等首付模式,工行深圳分行一名房贷经理也向记者回应:“首付款如果不是自有资金,我们是不会批贷款的。购房人自己要小心。”

后期资金压力大

需要注意的是,“负首付”不仅违规,而且后期资金压力将加大。

“有的房子是回迁房,房产还没有下来,不满足‘满五唯一’,需要缴纳个人所得税和增值税,划下来购房人需要负担二三十万元税费。”房产中介冯女士向记者表示。

“首付和贷款最终还是自己出,早和晚的区别而已。”王玉臣提示,所谓零首付、首付分期看起来似乎没有手续费,但是为了及时支付剩余的首付款,有些人通过消费贷、金

融机构、小额贷款公司、贷款中介等筹措资金,既会产生新的成本,又会产生更多的融资风险。

针对近期零首付、低首付、送首付、首付贷、返首付等首付模式的出现,上海易居房地产研究院研究总监严跃进说,这是营销领域乱象的体现。各地应关注此类新情况,要从合规的角度解决首付的问题,以防范各类打擦边球的违法乱象事件出现。

(据《中国证券报》)

近期,有房产中介声称可以“负首付”买房,吸引了不少购房者。“负首付”看似是诱人的馅饼,实则则为骗人的陷阱,隐藏风险,套路满满。

所谓“负首付”,很大程度上属于偷换概念的文字游戏。表面看,该模式不需要购房者提供首付款,反而还能得到多余款项,用于装修及其他用途。实际上,开发商和中介要么通过首付分期、返首付等形式吸引购房者,要么通过做高合同价格,帮助购房者获取更高额度贷款。无论采取哪种形式,购房成本和额外产生的利息都会转嫁到购房者身上。

“负首付”模式是对法律底线和制度红线的公然挑衅。对于购房首付比例,相关部门有明确规定。“做高合同总价”“首付贷”等行为均属违法违规。其中涉及的骗贷、信贷资金绕道流入楼市等行为,早就被监管部门明令禁止。之前,多地重拳整治相关乱象,就曾涉及经营贷、消费贷违规用于购房等。

购房者必须看到,“负首付”并没有降低购房价格,房屋合同总价被做高后,反而提高了贷款月供额度,加重了购房者经济负担。有些购房者只能通过消费贷、贷款中介、小额贷款公司等四处筹措资金,既提高了购房成本,又产生了新的风险。

楼市花式营销要有底线。“小麦换房”“大蒜换房”“西瓜换房”“买房送工作”“买房送猪”……近年来,各种楼市促销手段轮番上演。在营销话术之下,部分购房者失去理智,持续加杠杆,增加了断供风险。整体看,花式营销并没有起到预期效果,这和房地产市场的大环境及购房者的预期不无关系。

整治中介兴风作浪仍需久久为功。“负首付”之所以有生存土壤,和一些中介的鼓动不无关系,这其中既有贷款中介,也有房产中介。长期以来,部分房产中介在房地产市场中扮演搅局者角色。房价上涨时,一些中介捂房惜售,甚至隐藏优质房源信息,等价格高涨时再抛出。还有些中介故弄玄虚,以虚假楼市成交报告作为幌子,甚至刻意歪曲楼市政策,制造恐慌情绪,产生了恶劣影响。

今年以来,多地房地产市场出现短暂“小阳春”后又开始降温,这反映出楼市稳定基础尚不牢固,市场预期仍需加强。在当前楼市大背景下,各地各部门更应加强管理,对市场上可能出现的乱象及时干预整治,加快建立房地产发展新模式,促进市场长期健康稳定发展。

(据《经济日报》)

「负首付」看似馅饼实为陷阱

江西省5月份生活必需品肉、禽、蛋零售价格月报

品种	单位	本月价格	上月价格	环比(%)
鸡蛋	元/公斤	14.46	14.58	-0.8
白条鸡	元/公斤	27.07	26.94	0.5
五花肉	元/公斤	28.04	28.42	-1.3

(备注:以上信息来源于商务部生活必需品系统)