买房有难度 房企“垫首付”

多地房企“垫首付”刺激销售，规避首付比例限制政策

□据《经济参考报》

受季节、银行信贷紧缩等诸多因素影响，全国商品住宅成交量近期出现“普跌”。

继杭州、常州、温州等城市出现楼盘降价现象后，多地房企先后推出“垫首付”营销措施。

绘图 茜文

1 一些小额贷款公司也看好这一策略

记者了解到，为了应对市场成交量下滑局面，刺激购房者入市，当前北京、南京、广州等城市的一些房地产开发企业纷纷推出“垫首付”的营销措施。业内分析认为，销量欠佳和地产金融大趋势双重因素，促使房企选择这一营销方式。

公开资料显示，杭州的中天官河锦庭、天鸿香榭里等项目，沈阳的格林·常青藤，以及广州雅居乐、天健等开发商旗下一些项目均推出了“垫首付”活动。这些城市由于库存积累，目前市场仍处在消化存量盘的阶段。当地开发商普遍走量缓慢，面临着较大的去化压力。

与此同时，伴随着地产金融化趋势愈演愈烈，“垫首付”这一营销方式除了受到部分房地产开发企业的青睐，一些小额贷款公司也看好这一策略。

2 “垫首付”营销方式有可能在今后的市场环境中普遍出现

自2013年年末以来，地方政府往往选择严格执行差别化的住房信贷政策，其中又以提高第二套住房贷款首付款比例为主要特色。当前，普遍采用的做法是，将第二套住房贷款首付比例提至65%至70%。

同策咨询研究部总监张宏伟分析称，地方政府提高二套房贷款首付比例，意味着会增加购房者或投资客进入市场的门槛，可能会对于部分人群尤其是首次改善置业的人群产生较大影响，导致这部分需求后置。

他认为，正是在这种背景下，开发商选择“垫首付、分期首付”的方式来规避政策，刺激被抑制的市场需求。“无论是对于首套自住需求，还是改善性需求，还是中长期的投资性需求，在二套房首付比例增加的政策环境下，早点付了首付办完买房手续成为购房群体普遍关心的话题。”张宏伟说，“垫首付”营销方式有可能在今后的市场环境中普遍出现。

3 少数几家大型房企已出现“低价入市”销售的现象

张宏伟认为，“垫首付”从开发商的角度而言，无论对于首套房“垫首付”，还是对改善性置业人群“垫一成首付”，无非有两个原因：一方面，在年初银行信贷紧缩的市场背景下，由于短期内资金压力比较大。开发商通过为购房者短期内“垫首付”，可以套取银行贷款缓解公司财务方面的压力，或为企业拿地扩张准备更充足的资金；另一方面，将“垫首付”作为一种营销手段，以低首付比例的方式，吸引更多的购房者，最终达到楼盘快速成交去化的目的。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖也表示，面对浓重的市场观望情绪和从紧的银行信贷环境，开发商的定价策略将更加谨慎，“低价入市、降价走量”将成为越来越多开发商销售策略的主基调。

胡景晖认为，年初至今全国各地楼市整体趋冷，房价环比持平或下降的城市越来越多，北、上、广、深等一线城市的房价也出现滞涨。与此同时，市场各方尤其是购房人群观望情绪浓重，这些因素促使部分开发商开始转变策略，用调低楼盘入市价格等“降价跑量”的销售策略，来实现快速回款和对后市风险的规避。如近来万科、东亚、恒大、龙湖等全国性知名开发商的部分新盘项目，就采取了低于市场各方预期价格入市的销售策略。

胡景晖表示，在楼市整体观望的情况下，万科、恒大等少数几家大型房企已出现“低价入市”销售的现象，这将影响房企未来的整体定价预期。所以，预计“低价入市、降价走量”或成2014年开发商销售策略的主基调。

卷入“信用卡门” 携程网乌云密布

□据《经济参考报》

近日，乌云平台连续披露了两个携程网安全漏洞，漏洞发现者称由于携程开启了用户支付服务接口的调试功能，导致携程安全支付日志可被任意黑客读取。安全日志包括：持卡人姓名、持卡人身份证、所持银行卡类别(比如，招商银行信用卡、中国银行信用卡)、所持银行卡卡号、所持银行卡CVV码以及所持银行卡6位BIN(用于支付的6位数字)。

消息一出，携程方面随即展开技术排查。据携程排查，可能受影响的为3月21日与3月22日的部分交易客户，除了漏洞发现人做了少量的测试下载并已全部删除外，没有出现恶意下载有关数据的情况，用户在携程的交易仍旧是安全的，用户的信息安全没有受到影响。

事件发生后，携程同各大银行均取得联系，经核实，目前也没有出现用户信用卡被盗刷的情况。携程表示，未来倘若发生安全漏洞并对用户造成损失，携程将给予全额赔付，而对于此次漏洞事件如果有新的进展也将持续通报。

记者了解到，受这一事件影响，已开始有消费者陆续向银行要求换卡。“据说这两天银行客服电话快被打爆了，周围朋友不放心，都在要求换卡。”上海的窦女士告诉记者。记者从多家银行客服方面了解到，已经有不少客户向银行反馈此情况，而银行方面也建议客户更换卡片。

中国银联资深风险专家王宇表示：“根据目前了解到的情况，携程方面对此次事件原因的解释是，携程的技术开发人员为了排查系统问题，留下了临时日志文件，因疏忽未及时删除，目前，这些信息已被全部删除。”

客户通过银行自助系统对携程下单 (网络图片)

招行“生意贷” “贷”来好生意

话说当下的生意场，原材料价格在上涨，劳动力成本在上涨，资金成本在上涨，各种成本的增加在不断压缩利润。做生意的人都知道，无钱生意难，融资、转账、理财等，都无时无刻不影响着生意。在小微企业“钱”进的道路中，招商银行的“生意贷”只为提供一揽子智慧的金融服务，为小微企业“贷”来好生意。

招商银行“生意贷”第一篇

无须抵押，百万贷款亦可到手

□记者 刘黄周

贷款必须抵押？你OUT了!在招商银行“生意贷”，无须抵押，百万贷款。

郑老板是洛阳一家服装品牌的代理商，刚开始做生意时主要靠跟亲戚朋友借钱进行资金周转，为了事业不得不跑动在借钱的路上。郑老板一直以为去银行贷款，必须得有抵押，而自己的房产还在按揭，尚未拿到房产证，当经营周转实在紧张，又需要马上用到钱，怎么办呢？抱着试试看的心理来到招商银行。

“您好，我是做服装生意的，因为生意发展较快，本想在银行贷款扩大一下自己的经营规模，但是问了几家银行都需要有房产抵押才能贷款，向亲戚朋友借钱又非长久之计，咱们银行有没有无须抵押的贷款业务呢？”

“欢迎您的光临，我是招商银行小微企业信贷专员，很高兴为您服务。根据您的情况，我向您推荐小微企业小额信用贷款，无须需抵押物就可给予您一笔最高100万元的信用贷款，授信期限最长3年，可以助您事业一臂之力！”

靠信用就能贷款？是的，只要信用良好，有3年持续经营经验，本地有房，本地户籍或夫妻双方在本地居住和工作，招商银行即可授予金额最高100万元、授信期限最长3年的信用贷款。

郑先生接着问：“那我该怎么使用这个贷款呢？我们做服装生意的，每当订货的时候都需要大量的资金，此时就需要贷款。可是当货物卖出，资金回笼后，又会闲置大量资金，那我可以随时还贷吗？”

“当然可以，招商银行可以为您开通周转易功能，周转易可以让您实现随借随还、按时计息，贷款用一天，利息算一天，不使用就不计息，随时网上贷，网上还，真正为您节省利息。”

据了解，小额信用贷只是招行无抵押贷款的一种，另外还有POS商户贷、供销流量贷、老客户信用贷、流水贷等信用类贷款，更多详情敬请咨询招商银行各营业机构或拨打客户专员服务电话：64158631、18613704607、18625995933、13703492704。

招商银行“生意贷”，精彩故事正上演。预知后事如何，且听下回分解。