

“房抵贷”，典型的当铺文化被赋予一个新时代的名词。无论是房屋按揭贷款还是房产抵押贷款，本质上都是以房产作为一种对赌获取资金的形式。

疫情前后，这个产品都在不断发生着各类“基因突变”。说白了，“房抵贷”就是中介为买房者提供的一种新的贷款方式。具体操作就是中介帮助买房者申请贷款买房，然后中介机构给买房者提供过桥资金，让客户向银行申请提前还清房贷，之后再让买房者进一步抵押，获得“房抵贷”，最后买房者再用这笔“房抵贷”资金偿还中介机构提供的过桥资金和服务费，剩余的资金就是买房者赚得的“差价”。

这里所谓的“差价”，主要是两次贷款之间的利息差，比如现在各银行房贷的平均年利率是在5.6%到6.2%之间，而“房抵贷”的平均年利率是在3.74%到4.9%之间。两次贷款之间存在中间差，理想状态下确实可以节省一笔钱。

2020年就成了房抵贷的折腾年，业务本身并没有增长，只是从小银行倒腾到了大银行，从按揭贷款转为了个人消费贷款。在这其中，客户、银行、中介各取所需。

房抵贷产品在任何形势下都是一项好产品，因为产品的本身存在一定的对赌性，客户违约成本较高，所以某些银行近年来纷纷加大房抵贷业务，确实也通过这项业务赚了一些钱。未来，房抵贷市场竞争仍会越来越激烈，仍有很多可以优化和改进的空间，这都需要新技术的运用。