

房屋按揭经纪的是做什么的？

贷款专家许群小姐系列专题之（九）

August, 2004

大多数人买房子需要贷款，都可能会直接去银行做按揭。许多人都不知道按揭贷款经纪是做什么的。其实打个比方，按揭经纪的作用很象旅行社。

如果你作旅行安排，你可以自己去航空公司买票，再自己给旅店、租车行打电话去预订房间、租借车辆等。也可以请旅行社代劳。通过旅行社，你不但可以节省时间，更有可能节省不少金钱。因为旅行社与各航空公司联网，即时知道它们的价格及有否空位，为你立刻订到所需机票。再者旅行社客人量大，所以它能在航空公司拿到折扣机票，以及在旅馆及租车行拿到很好的价格。旅行社同时还可以给你提供不少建议，优化你的旅程安排及提醒有关行程注意事宜等等。

资深按揭经纪的桌前电脑是与各银行联网的，能知道银行即时的利率变化。同时除了几大银行之外，按揭经纪还能从更多的金融财团为顾客借到钱，这就使不少因收入、信誉等问题被保守的银行拒绝了的顾客成功获得了贷款。

绝大多数的情况下，按揭经纪是不用向顾客收费的，银行会给经纪佣金。与自己去银行申请贷款相比，顾客没有任何附加费用。

那么银行为什么会给经纪佣金呢？很简单，如果没有经纪，假设 A 银行有很好的利率及促销计划，B 银行的顾客可能永远不会知道，除非 A 银行花很多钱去做广告，开更多的分行，雇佣更多的员工，不然想取得新顾客也是不容易的。所以银行非常乐意付佣金给他们带来顾客的按揭经纪。

按揭经纪与顾客的利益是一致的，每个银行付给经纪的佣金都是相差不多的。与银行的雇员所不同的是，经纪不会因为“忠于”某一个银行而不顾顾客利益。只有满意的顾客，经纪才有生意，才有佣金可挣。所以经纪会在各家银行里为顾客寻求最佳贷款品种及最低折扣利率。此外，同时还可以在众多银行及金融财团里为顾客寻求最佳利率。凭借经纪的专业知识，顾客可以少走不少弯道，而且对贷款的每一环节都有把握。好的贷款经纪，为顾客省时，省心，省钱！

您如有任何贷款方面的疑问,请来电咨询,电话：416-716-6468 许群小姐