

□晚报记者 来从严 实习生 李威/文
晚报记者 吴琳/图

5月19日,央行进行今年以来的第二次加息,房贷利率也随之上调。银行加息,对贷款购房者显然是不利的。所幸的是,在目前房贷市场激烈竞争的形势下,银行推出了许多有利于不同贷款客户的、富有理财功能的个人住房贷款新品种。作为聪明的房贷理财者,他们会从多家银行提供的不同房贷新品中化解加息的不利,变不利为有利。贷款购房者只要综合考虑目前财务状况、预期收入前景和投资理财偏好等因素,总能找到一款适合自己的房贷品种。



利率上调房贷品种怎么选

专家观点:不同房贷适合不同人群,可通过“转按揭”找到适合产品

“固定利率”房贷 适合稳健购房者

固定利率房贷是指消费者在签订购房贷款合同时,即选择固定利率贷款,也就是以后在贷款期限内不论银行利率如何变动(上调抑或是下降),借款人都按照固定的利率支付利息,不会随市而变。其最大的特点是能让客户锁定未来的利率风险,利率不随物价或其他因素的变化而调整。因此,它最适合的人群是那些预期利息处于上涨周期、想规避升息风险的房贷客户,以及那些希望长期获取稳定租金回报或是以租养贷的购房者。但理财专家也提醒说,固定利率房贷的优势,只在加息周期内显现,贷款者应考虑实际情况选择还贷方式。

“随心还”房贷 房贷还款自己做主

光大刚在省会推出“随心还”伞形房贷,其包括“A、B、C、D”四个子产品,针对不同的贷款人群,贷款者可以根据自身需求自由选择其中的某个子产品。“随心还”分别针对有提前还款需求、有延期归还月供需求、入住前减轻还款压力和未来收入变化较大的人群。

记者了解到,“随心还B”可以跟光大银行其他房贷产品组合使用。“随心还C”和“随心还D”都针对入住前资金紧张和未来收入呈现波浪式变化的客户打出了省息牌,在允许客户决定房贷产品的同时将省息放在了首要考虑位置。“随心还A”专为具有提前还款需求的贷款者

设计,允许贷款者根据自己的预期收入调整正常月供和到期大笔还款的比例。例如贷款者选择50万5年期的贷款,可以跟银行约定第一阶段(前4年零10个月)归还本金3万元(最低可达总贷款额的5%),其余本金留到5年的最后两个月归还,这样比按月等额还款可省息8093元。

“直客式”房贷 适合节省费用一族

“直客式”房贷是指银行直接把购房款贷给购房者,开发商对一次性付清房款的折扣优惠,这种让购房者把自己的房款首付和获得的银行贷款折扣相当可观。例如一款加在一起的总房款一次性付给开发商的贷套总房价为70万元的商品房,使用直客式款模式。直客式房贷的最大好处就是能享受房贷,将节省2.1万元。另外,总购房款下降,相应的税费也会跟着减少,如装修维修资金、契税等。此外,由于省去了开发商指定律师的审核购房者资格环节,还节约了律师费。另外,目前市场上还推出了直客式二手房按揭业务。二手房买受入不论是自行成交还是通过经纪公司撮合完成交易,均可以到相关银行申请贷款,由银行直接受理。这也令购房者节省上万元的服务费用。

“随借随还”房贷 适合家有“闲钱”的人

办理该业务前,购房者需在银行办理个人住房抵押循环授信。办理“随借随还”后,客户每天都可以通过网上银行和电话银行即时归还贷款或立刻提取

贷款资金,有钱就还款,要用钱就贷款,既方便又省息。还可以选择“自动还”功能,设置好关联的还款账户,该账户的活期存款超过约定的部分,每天都会自动用于提前还款。当客户资金紧缺时,只需要通过网上银行或电话银行就能马上在授信额度内从银行借取资金。比如李先生在银行贷款了50万元,并获得了银行20万元的授信额度;如已还款10万元,那么李先生可以随时借出10万元。

“随借随还”房贷最大的特点就是,还款人根据自身的经济状况自行设计还款计划,可以月供,周供,不受提前还款次数以及金额的限制,甚至可天天提前还贷,是兼顾融资及理财的方式。另外,由于是通过网上或电话办理,不必到银行去,让购房者还省事,不必为提前还贷操心。

“安居贷”房贷 将风险推向第二阶段

刚在省会房贷市场面世不久的“安居贷”,将整个还款期限分成两个阶段,第一阶段最短1年,最长3年,客户可自由确定第一个还款阶段归还的本金金额,最低100元,即平均每月还本金额不足2.8元。第二阶段中,余下的本金需要偿还完毕。这种新品种的优势在于缓解了一时的资金压力。但是,将所有风险推向了第二阶段。银行业内人士称,这是房贷市场细化成熟后的实际需求。目前不少房贷客面临着供子女升学或者出国的大额消费支出,减少前三年的还款负担,待子女学成毕业、家庭财

务状况改善后,即有实力增加每月还款。

据分析,如果3年以后房贷利率步入降息期,那么选择这一品种房贷客肯定获益匪浅。如果3年后利率走势和目前相比保持稳定,基本没有明显的变化,那么该品种也是一个不错的选择。但是,如果3年后利率不跌反涨,那么房贷客则将面临更重的还款压力。专家提醒说,该新品种一定程度上导致银行和房贷客之间,对未来3年后的利率走势展开了一场“博弈”,判断准确才会是赢家。

“接力”房贷 适合暂时低收入一族

个人住房“接力”贷款指父母双方或一方与某一子女作为共同借款人,贷款购买住房,父母和子女共同构成还款能力。同时,父母必须将所购房子的所有权归给子女,或在产权证上同时写明双方名字。

接力贷款主要适用于两类情况,一类是贷款对象为年龄偏大(不超过60岁),按现时规定(借款人年龄+贷款年限≤65)来看收入情况较好,但目前收入偏低,可贷年限较短,月还款压力较大,希望通过指定子女作为连带还款人以延长还款期限的借款人。另一类是作为子女的借款人预期未来收入情况较好,但目前收入偏低,按规定可贷金额较少,希望通过增加父母作为共同借款人以增加贷款金额。接力房贷,最大的好处是可以借助父母或是子女的还款能力来早日实现住房梦想。

[理财新品]

“打新”产品 市场热捧

5月21日中信银行再推打新股产品“新股计划2号”,产品一经向市场推出,便以其风险较低、收益相对稳定等特点,受到广大市民的欢迎。中信银行人士介绍,该产品起点5万元,期限半年,销售额度有限,需要购买的市民要尽快到中信银行各营业厅办理手续。截至4月底中信银行今年初发行的同类理财产品“新年计划1号”已实现年化收益16.72%，“新年计划2号”已实现年化收益20.66%，“新股计划1号”在成立的一个月内,实现年化收益10.62%。中信“打新”产品如此受欢迎也就顺理成章了。 张宇

[理财动态]

银航携手 服务出行

5月18日,招商银行与厦门航空发行信用卡产品——厦航白鹭联名信用卡。该卡是招商银行今年推出的第三张航空联名信用卡。此举不仅意味着招商银行航空联名信用卡产品增加到五种,也标志着招商银行打造中国航空联名信用卡第一强势品牌的目标正在实现。目前,招商银行已和多个行业和领域的优势企业联合推出了多种联名信用卡产品,从航空到百货,一直扩展到传媒品牌、酒店、汽车俱乐部等行业。招商银行联名信用卡覆盖了持卡人工作生活的每个方面。 樊振宁

都市丽人 新卡面世

兴业银行携手《都市丽人》,推出该行首张女性信用卡——兴业银行都市丽人信用卡。该卡以都市女性为消费群,持卡人刷卡消费不仅可以体验到兴业银行在国内首创的“积分消费”、“预借积分”等特色功能,还可享受到专为女性客户特别开发的健康美容、佳肴美食等诸多优惠,参加定期举办的时尚、理财、美容等主题活动。金卡客户更有尊享权益,可享受全国15个中心城市16个机场的贵宾礼遇,获赠保额200万元的航空意外险。 张建钧

[理财服务]

网银业务 缓解排队

从5月21日至12月31日,工商银行河南省分行携手国内近百家知名网站,开展“开户有礼、交易有奖、联合优惠”大型联合促销活动,以吸引客户使用该行个人网上银行业务,从而缓解排队难题。工行新闻发言人表示,工商银行希望通过此次合作范围广、优惠力度大、延续时间长的促销活动,助推更多客户使用工行便捷、实时、优惠、全天候的个人网上银行服务,在促进各电子商务网站进一步发展的同时,强化该行“金融@家”品牌形象,为工行的广大客户提供更高效和更周到的金融服务。

宋金亮

相关链接

通过“转按揭”巧选房贷

目前省会已经有多家银行推出同名“转按揭”业务。所谓转按揭是指正处在按揭期间的借款人,为了增加贷款金额或享受比原贷款行更优惠的利率等服务,把住房按揭从一家银行转到另一家银行。记者了解到,随着投资渠道的增多以及房价的快速升值,转按揭正演变成一种非常灵活

的家庭理财手段。“通过办理转按揭,市民可以在不同的银行之间选择适合自己的房贷品种,从而实现房贷业务的最合理化。”省会一家银行理财经理如是表示。

不过业内人士也认为,随着银行间房贷市场竞争的加剧,转按揭的热潮将一浪高过一浪。业内人士还提醒市民,办理

转按揭不宜跟风。因为每种房贷产品均有一定的目标群,各种房贷还款方式所产生的利息支出,都是按照客户占用银行资金的时间计算出来的,银行不会因为还款方式的不同而“吃亏”,客户办理房贷业务没有“最节省”一说,只能说“最适合”。