



新政下如何买房? 贷款购房省钱全攻略

比较高,因此专家建议小沈选择商业贷款,目前部分银行对首套房的借款人政策相对实惠,仍可申请到下浮30%的优惠利率。

在贷款方式上可以选择等额本金还款,虽然前期还款压力相对等额本息大一些,但是从长远来看,等额本金还是比较节省利息的。再加上小沈有提前还款的打算,等额本金更适合小沈使用。

在购房方面,专家建议小沈可以选择地铁沿线及商圈附近的小户型房屋,便于其上下班出行。在贷款方面,可以选择贷款额在80万元左右,采用等额本金还款的话,第一个月还款6093.78元,还款额在小沈月收入的50%以内,而等额本金月还款额以后逐月递减,后期还款压力会越来越小,比较适用于他。

置业升级人群

代表人物:小刘 小赵 北京人 高层管理人员

首套房全款购买

典型案例:小刘是北京人,现任某公司高层管理人员,收入颇丰。小刘和爱人结婚多年,两人名下都没有过贷款购房记录,小刘现在居住的房子为当初父母以小刘的名义全款购买的,该房产位于通州区,房子较旧且面积较小。由于小刘和爱人准备要小孩,所以再换套房子,小刘看上了一套总价为200万元左右的大两居。但小刘现在手头资金只有40万元,父母资助50万元,名下的这套房产现在市场价约为120万元。

贷款方案:卖旧买新 一步到位实现置业升级。

专家指导:像小刘这种名下

已有住房的置业升级人群,根据目前“认房又认贷”的二套房政策,如果再次购房有可能将被认定为第二套住房。专家建议小刘最好还是采取“卖旧买新”全款买房的置业升级计划。在购房方面,因为小刘购房的目的是为了日后生孩子的需求,不如一步到位选择学区周边或者离重点小学较近的区域购房,做好长远打算。

首套房贷款购买

典型案例:小赵是北京人,现任某外企公司人力资源部经理,其名下有一套婚前贷款购买的住房,贷款已于前年结清,现市场价约为150万元。眼看着小赵的儿子已经到了快上小学的年龄,小赵想接父母过来接送孩子,可是现在居住的小两居明显不够三代人共同居住使用,所以小赵想贷款再买套大点的房子。小赵夫妻现有存款60万元,小沈不知道如何贷款购房能满足自己的需求。

贷款方案:“1+1”式置业 公积金二套房更省钱

专家指导:像小赵这种有过贷款购房记录的置业升级人群,从目前的政策来看,即使将这套房出售,央行征信系统仍会保留其贷款记录,所以只要小赵再贷款购房,都会被认定为二套房,首付、利率均上调。所以建议小赵选择时下年轻人较为流行的“1+1”式置业升级模式,保留这套房子,再在附近买套小房子,这样一来可以减轻首付及还款压力。同时,还可以保持两代人生活上的独立性。

专家建议小赵可以在同小区选择一套房总价100万元的一居室,这样可以方便父母接送孩子。在贷款方面,小赵的公司有为其缴纳公积金,建议选择在二套房贷款上优势较大的公积金贷款,

因为在商业贷款和公积金贷款首付相差无几的情况下,公积金贷款利率优惠确实能够让借款人省钱不少,小赵的情况大约能申请到60万元的公积金贷款。

中小企业主

代表人物:小张 北京人 私营企业主

典型案例:小张是北京人,现为一家印刷厂的老板,客源稳定,收入可观,小张现名下有两套房产均无贷款,一套房市场价为200万元,一套为250万元。为公司扩张需要,小张需要将工厂移址并将现有生产设备进行升级换代,总费用需要大概220万元,小张手头现有的资金不能够支付全部购机款,小张不知道有没有什么途径可以解决他的经营融资问题。

贷款方案:抵押消费贷款 中小企业主融资首选

专家指导:像小张这样的中小企业主,如果在经营中遇到融资困难,目前可以选择抵押消费贷款,将名下房产做抵押向银行申请经营贷款。目前抵押消费贷款除支持购房、购车、装修外,对中小企业主经营融资也是扶持的。小张只需提供公司的组织机构代码、营业执照、财务报表、公司章程、公司的损益表等,即可向银行申请抵押消费贷款,一般可以贷到房产评估价的七成。假设小张的两套房一套房可以评到150万元,一套可以评到200万元,七成计算的话,两套房产做抵押完全可以满足小张的资金需求。并且目前抵押消费贷款相比于其他经营贷款,在贷款利率上也存在较大的优势,可谓是中小企业主融资的首选。

(摘自《中国新闻网》徐曼/文)

你有政策 我有对策 银行五招 查“伪单身”

针对楼市新政策引发的“假单身”情况,银行方面将通过征信系统、户口本,乃至调查走访等五种手段调查贷款人婚姻情况。此外,银行有望与税务、民政等部门联网,以获得第一手数据。

银行希望联网民政

多家银行表示,无论是“假离婚”还是“假未婚”,银行都会严查到底,一经发现,都按照二套房处理。

一家大银行的房贷业务负责人表示,对二套房的认定是“既认房又认贷”,即便夫妻所有房产在离婚后判给一方,但另一方曾在央行征信系统中以户为单位有过贷款记录,再次申请贷款购房时也将被认定为二套房贷,所以“假离婚”并不能逃避房贷新政。此外,即使夫妻中有一方是在婚前贷款购房,婚后以另一方名义贷款购房也会被认定为二套房贷,已有银行在审批房贷时要求借款人提供户口本以及婚姻状况证明等材料。

目前各家银行都严格了关于贷款人婚姻状况的审核,银行设“五关”审核婚姻状况,如查验户口本等。一家大型国有银行信贷部相关负责人告诉记者,银行希望和税务局、民政局等相关政府部门联网,获取更可靠的第一手数据,为贷款审批做依据,并已多次向监管层反映相关愿望。

银行核查方式

看户口本

部分结婚者在户口本上会盖有“已婚”的红章。

要求出具婚姻状况证明

如果申请人说自己是未婚,一定要出具单身证明,并需要单位人事部门或居委会盖章证明。

查银行征信系统

客户在申请信用卡等银行业务时,需要填表,而申请表中一般都有婚姻状况一栏。如当时填写了已婚,这些信息就会被录入全国联网的征信系统,银行就能通过该系统查询到。

查家庭成员信息表

家庭成员信息表中有购房者的配偶、父母、兄弟姐妹等家庭成员情况,以及所有家庭成员的已有房产情况。银行现在有权限查询该系统中某人的家庭成员信息表。

调查走访

银行在审批贷款前,还会通过明察暗访等方式调查信贷者的各种情况,婚姻关系是一项调查重点。

伪造单身证明可被追责

对于“假离婚”和“假未婚”,有律师表示,如果伪造单身证明可能会被追责。就贷款合同的本身而言,若采用伪造的单身证明等欺诈手段取得房贷优惠,银行可通过法律手段予以撤销,随时将房贷收回去。而伪造、买卖国家机关证件,例如户口本等,属于一种违法犯罪行为,国家有关部门会根据事实和情节轻重作出罚款、拘留等处罚,情节严重触犯刑法的,还会被追究刑事责任。

(摘自《京华时报》高晨 马文婷/文)

最近,北京房屋贷款收紧政策频出,在月薪增长远远赶不上物价上涨的时点,购房人有没有什么省钱高招呢?

首次购房人群

代表人物:小沈 外地人 高薪白领

典型案例:小沈是山东人,毕业后一直留京工作,现就职于一家大型软件公司工作,月薪15000元,收入稳定。小沈目前一直租房居住,月租金2000元,小沈打算以后定居北京,他觉得一直租房居住不是回事,所以准备在城区内淘一套小户型房屋,但是小沈现在手头积蓄加上父母的资助也只有100万元,难以实现全款购房,只能使用银行贷款,他自有着中长期的提前还款计划,小沈想知道在贷款方式中有没有省钱妙招。

贷款方案:商业贷款 银行及还款方式突破

专家指导:首先,对于小沈这样的外地购房人,根据新政目前银行一般要求其提供在京一年以上的纳税或社保缴纳证明,而小沈所在的公司可以提供这些证明。其次,对于首次购房人群,目前商业贷款和公积金贷款在首付方面无差别,只是利率有略微的差别,但是商业贷款可以贷款的额度

评论

骗购政策保障房应当严处

据北京市住房保障办公室披露:5月起在对17.94万户政策房申请家庭的核查中,有1371户家庭存在骗购行为,已取消申购资格。核查工作将持续到今年第四季度,未入住的取消资格,已签订购房合同的将解除购房合同,已入住的责令退回已购住房。弄虚作假家庭都将被记入不良信用档案,5年内不得再次申请政策房。

政策保障房是对低收入群体的关怀和照顾,无论是购买还是租住,都是一种财富再分配。政府通过限价房、经适房和廉租房的形式,将一部分全民财富和全体纳税人的钱转移给低收入

群体,体现了我们党和国家以人为本、走共同富裕社会主义道路的执政理念。仅就北京而言,17.94万户,近四五十万人,通过政策保障房不但解决了住房难的问题,实质上获得了一笔可观的财富。这笔财富数量之大,或许相当于一个低收入者大半生的工资。

毫无疑问,在这样巨大的利益面前,一定会有人骗购骗租,决不仅仅是已经取消资格的1371户家庭。我们相信,随着核查的进一步深入,还会有新的数字公布。要知道,17.94万户政策房申请家庭一一核查清楚,需要市住保办与公安、地税、社保、公

积金等部门联网,动员相当的人力、物力和财力。要办好政策保障房这件事情,至少要花两笔钱,一笔是房子钱,一笔是审核资格钱。

前一笔钱必须得花,后一笔钱有一个怎么花、花谁的钱问题。最好的办法,是通过制定好的游戏规则,使那些骗购骗租者知难而退。现在的规则过于软弱,仅仅是取消申购资格,解除购房合同,责令退回已购已租住房,记入不良信用档案,5年内不得再次申请,这些处罚简直是打对骗租者的法外施恩,根本谈不上打击骗购骗租行为。骗购骗租政策保障房无论从性质还是危害,都比开黑车严重一百倍。与打击黑车比较,我们可以看出对骗购骗租行为的处罚实在太轻了,轻得有点没边了。

分析

谁造就了购房者的“乌托邦”?

如果买家和卖家的心理价位差个两三万,中介公司撮合撮合没准还能成交,但如果差出十多万,无论再怎么商量也挂不上钩。”某中介业务员如是说。

据中原地产粗略统计,在难以成交的房源中,有五成的买卖双方心理价位相差10万,三成买卖双方心理价位相差5万,还有两成能差出十几万。中原地产三级市场总监张大伟认为,买卖双方心理价位相差太多是造成二手房交易低迷的重要原因。

假离婚存三大风险

在律师眼里,假离婚也是个“大炸弹”。湖北典恒律师事务所何新权律师介绍,为了购房假离婚,存在两个方面的三大风险。

首先是道德风险,即一方不愿复婚,假离婚变成了真离婚。夫妻双方虽自认为离婚是假,但一旦拿了离婚证,法律上二人就自由再选择伴侣的权利。

另外就是财产风险。既然双方是“假离婚”,那么在办离婚前,双方就不会像真离婚那样认真地明确分割财产及说明子女监护和抚养的权利义务,如果一方不愿复婚,这种草草拟就的离婚协议是否公平合理,就无法保证了。

此外,买房行为发生在离婚之后,不管房子的首付是夫妻共同出资,还是干脆是另一个名字不在购房合同上的人出的,从法律上说,这个房子属于合同上购房者的单方财产,即使两人以后复婚,这房子也很可能成了婚前财产,至于复婚不成,那风险就更大了,出资人很难拿回属于自己的那一份财产。

(摘自《长江日报》胡继权/文)

省了首付,降了利率,办好贷款就复婚 二套房新政催生“假离婚”族

今年4月以来出台的系列房地产调控政策中,关于二套房贷款的政策颇为严苛。只要贷过房款,或者家庭名下有房产,在买房贷款时,均算作二套房,贷款时,首付不低于50%,利率按基准利率的1.1倍。而一套房贷款,首付为20%-30%,利率也可在基准利率上打折。

在武昌家园伟业房产中介,经纪人小徐告诉记者,4月份时,有对夫妻看中了一套光谷步行街的特价房源,100平米只要60万元。但由于他们已经贷款买过3套房,首付要五成,而且利率至少要1.1倍。为了买下这套投资潜力不错的房源,他们选择了先办离婚证再申请贷款,而且还想办法办到了七折利率。“同样是贷款30万元20年,七折利率比1.1倍利率可以省下95686元,这是让他们最终选择‘假离婚’的动力,虽然我们觉得这种做法不太好,但也没办法”。

小徐介绍,最近两个多月,他们中介接待的客户中,就有3对夫妻采用这种假离婚的方式贷款买房,而且都是贷款一下来就办了复婚手续。

离婚的购房者约占总业务量的2%-3%,虽然是为了省钱才出此下策,但“毕竟离婚对中国人来说不是个好事,不管真假”。

无房夫妻离婚“曲线购房”

福家置业总经理康铠介绍,相比为了投资买房省钱而“假离婚”,他接触的一个客户就更显无奈。一对刘姓夫妇在年初卖掉了一套一室一厅,拿到20万元现金,成了“无房户”。他们准备在后湖湖安家园买一套88平米的两房自住,没想到4月份二套房贷新政一出,因原来买小房子时有贷款记录,买这套两房就须算二套房,首付就需30万。无奈之下,夫妻俩选择了先办离婚手续,再以没贷过款的老婆名义买房。

查出假离婚将收回贷款

先花9元办个离婚证,再花9



北京: 二手房心理价差达十万

一边是购房者盼着“大跌”,另一边是房主咬着牙“不降”,在楼市下半年继续调控的形势下,二手房买卖双方心理价位差越拉越大。

记者从京城二手房市场了解到,目前,卖一套二手房至少需要20天,成交周期较新政前拉长了10倍。而在无法成交的房源中,有五成买卖双方的心理价位差达到了10万元。

现象 4个买家看房 都想砍掉十几万

“我们这儿的房子明明都是两万二以上的价位,可有人上来就砍两万,谁爱卖谁卖,反正我不卖!”近日,记者到位于宋家庄地铁站附近的鑫兆雅园小区采访时,一位房主向记者抱怨,自己100多平方米的房子被看房的人一下子砍下去十七万,而像这样的买家他已经碰见了四个。

“哪凉快哪呆着去吧!”一肚子火的房主最后甩下这样一句不雅的话。不过,这一案例却体现了目前大多数房主的心理。

位于方庄地区的我爱我家、21世纪不动产、中原地产等多家中介公司都表示,现在,购房者的心理价位与实际价格相差太远,看房的挺多,但价位总是谈不拢。

“如果买家和卖家的心理价位差个两三万,中介公司撮合撮合没准还能成交,但如果差出十多万,无论再怎么商量也挂不上钩。”某中介业务员如是说。

据中原地产粗略统计,在难以成交的房源中,有五成的买卖双方心理价位相差10万,三成买卖双方心理价位相差5万,还有两成能差出十几万。

中原地产三级市场总监张大伟认为,买卖双方心理价位相差太多是造成二手房交易低迷的重要原因。

分析 谁造就了购房者的“乌托邦”?

房主摆出冷面孔,急于抄底的买家更是一头雾水。

“现在报纸上都说房价要跌,而且已经跌了,实际情况怎么就差这么远呢?”在中关村某IT公司上班的白领刘小姐告诉记者,她已经看了两个月的房子,却根本没有找到“便宜”的,现在的房价与她的心理价位还差得远呢。

那么到底是谁造就了购房者关于房价大幅下跌的“乌托邦”?

“主要是政策舆论导向。”据张大伟分析,接二连三出台的调控政策给购房者带来了房价下降的巨大心理预期,而截止到目前,实际情况并非如此。

目前城区内房价跌幅并没有多大,只有通州、大兴等区域价格下跌比较严重。

而除了舆论导向之外,中介公司用低价房源忽悠购房者也不在少数。

“抄底价2.8万!”不久前,富力城某中介门口挂出这样的牌子,不知道的还以为富力城的房子真的跌到了2.8万,一问才知道,这只是三环外九龙花园的价格,并非富力城。

炎灿地产总经理顾辰天对记者表示,中介公司卖不出去房子,只好用低价房吸引买家,趁机收集客户信息。但一些虚假的低价房源信息也对观望中的买家造成了心理上的误导。

(摘自《法制晚报》)