

房贷怎样还才划算?

理财师细解房贷提前还款之惑

专刊记者 李媛媛
通讯员 李亮令

随着广大城乡居民的收入水平不断提高,过去的“房贷族”手中有了余钱,是提前还款,还是按合同约定还款,成为了困扰许多所谓“房奴”们的一个常见问题。

哪些情况不宜提前还房贷呢?记者采访了农行财富中心李主任,他表示通常若理财收益能覆盖贷款利息支出,或短期有超过正常收入水平的支出建议不提前还房贷。对不宜提前还房贷的情况李主任进行了如下分析:

目前已享受7到9折利率优惠的房贷或住房公积金贷款的市民,由于这些贷款人已享受了较

低折扣或低利率的优惠政策,以后再申请贷款难以获得如此低的利率。目前若央行在年内无降息动作,或央行降息,利息会比前期更低。这种情况下若理财收益率高于贷款利率,可通过理财收益来抵消贷款的利息支出,并实现套利收益。

市场利率处于平衡状态或处于降息通道,宏观经济处于萧条或复苏阶段,贷款人具备较高的理财专业知识和较强的风险承受能力。当宏观经济处于萧条阶段,国家为支持经济发展,通常会采取降息方式,存、贷款利率步入下降通道,债券价格一般处于上升通道,此时投资长期债券或债券型基金可获得较高收益;若宏观经济处于复苏阶段,则股票的价格处于回升阶段,投资股票或股票型基金可获得较高的收益。

等额本金还款期已过1/3的购房者,以及等额本息还款已到中期的购房者。由于等额本金是将贷款总额平分成本金,根据所剩本金计算还款利息。也就是说,这种还款方式越到后期,所剩的本金越少,因此所产生的利息也越少。在这种情况下,当还款期超过1/3时,借款人已还了将近一半的利息,后期所还的更多是本金,利息高低对还款额影响不大。到了还款中期,已经偿还了大部分的利息,因此提前还贷意义不大。

家庭或个人今后几年的规划和资金需求可能较高,则不宜提前还房贷。若年轻夫妇结婚不久,在不远的将来必然会面临养育子女、赡养父母、储备子女教育金等需求,这对家庭资金提出较高要求,这种情况不必提前还贷。

哪些情况需要提前还房贷?李主任表示:“每个家庭要根据自己的实际情况,结合国家的相关政策来确定,符合如下情况可考虑提前还房贷。”

在利率变动处于上升通道,而投资理财的收益刚能覆盖或不能覆盖贷款利息支出,可考虑提前还房贷;理财意识不强,不能有效克制消费欲望者;不愿意有负债,不想承受过大生活压力的贷款人;贷款时实行上浮利率者和处于还款初期的贷款人;希望将房屋按揭贷款还清,再以房产抵押从银行获取更多贷款的情况;收入不稳定或收入前景不确定,最好提前还房贷。提前还房贷不一定是全部还清,可根据

银行的规定提前偿还部分房贷。

在此提醒广大读者,提前还贷需注意三个问题:问清银行要求,是否要收违约金;准备相关文件,如身份证、借款合同到银行办理审批手续;及时退保及解抵押。

借款人如果结清贷款的话,一定要及时携带房产证,结清证明和抵押在银行的他项权利证去有关部门办理解押。对于提前还贷违约金,各银行有不同的要求,一般三年以上不需支付,对三年以内违约金,有的多收一个月或三个月的月供,或多收提前还款额一个月的利息等,所以提前还房贷必须了解借款合同是如何约定的。如果资金用于理财多实现的收入与违约金差不多,可等到不需支付违约金时再还房贷。

提前还贷划算吗? 算算怎样更合适



农行推“五大车系”汽车分期

尽享“零费率”“零利息”大礼

为满足市民对农行汽车分期的期待和厚爱,烟台农行与五大汽车经销商合作,自五月开展农行汽车分期特惠展销活动,五大车系农行12期分期付款全部实行“零费率”“零利息”特惠(按期还本,无利息、无手续费负担),24期、36期分期付款客户享最低贴息费率。

一、参加活动的五大车系

东风本田、吉利汽车、东风风神、北京现代、广汽丰田,以上五大车系烟台经销商,全部参加活动。

二、具体活动方案

(一)东风本田

1、活动时间:2014年5月1日—6月30日。

2、活动车型:CIVIC、SPIRIOR、CHIMO、JADE。

3、活动内容:

(1)12期零手续费,24-36期超低费率活动:JADE,最低首付50%。

(2)12-24期零手续费,36期超低费率活动:CIVIC、SPIRIOR、CHIMO,最低首付20%。

(二)吉利汽车

1、活动时间:2014年5月1日—12月31日。

2、活动车型:全球鹰、帝豪、英伦。

3、活动内容:全球鹰、帝豪(除EC8)、英伦,12期零手续费,24期手续费为6%、36期手续费为10%。

(三)东风风神

1、活动时间:2014年5月1日—12月31日。

2、活动车型:所有乘用车型。

3、活动内容:12期分期付款零手续费率,24期4%手续费率,36期8%手续费率。

(四)北京现代

1、活动时间:2014年5月1日—5月31日。

2、活动车型:朗动、瑞纳、ix35、途胜、全新胜达、索八2.0L、索八2.4L、悦动。

3、活动内容:
(1)12期零手续费,24-36期超低费率活动:朗动、瑞纳、ix35、途胜、全新胜达、索八2.0L、悦动。

(2)12-24期零手续费,36期超低费率活动:索八2.4L。

(五)广汽丰田

1、活动时间:2014年5月1日—6月30日。

2、活动车型:YARISL致炫。

3、活动内容:12期“零手续费”;24、36期享8次免费保养服务。活动详询:0535-3895599活动详查二维码。



热点点评

超六成结构性理财未披露到期收益

虽然结构性理财产品被打上了“高风险、高收益”的烙印,但一季度到期的此类产品平均收益率却不敌非结构性产品。据银率网最近统计显示,到期的564款结构性理财产品中,仅199款披露了到期实际收益率,披露率为35.28%。绝大多数产品让许多投资者在挑选产品时少了参考的依据。

点评:俗话说丑媳妇也得见公婆,再说高收益对应高风险的道理大家都理解,披露产品收益至少可以让投资者对银行过往发行理财产品有直观了解。

多家银行

开通网络办信用卡

张小姐近日体验信用卡网络办卡业务,她10分钟完成某银行信用卡网络申请,5天内收到卡并于就近网点柜台激活。“网络办卡”是通过网络完成银行卡的申请、注册、审核、认证等一系列事项的办理方式;与过往申请人需依靠第三方信用卡代理网站提交网上申请不同,消费者如今已可选择直接登录相关银行的信用卡中心官网进行申请。目前,工行、建行、农行、招行、交通、光大、广发等主流银行均已开通了信用卡“网络办卡”服务。

点评:“网络办卡”不仅省去排队的麻烦,在操作上也更为便捷,可随时申请,相对代理摊点办卡其信息安全更有保障。

银行跨节理财

收益再上涨

据《法制晚报》报道,“五一”小长假成了银行的新宠,记者走访发现“跨节”理财收益也直线上涨,部分大银行的“跨节”理财产品预期收益率达到5.5%以上,收益率达到6%的中小银行和城商行也比较多。

点评:以往端午、国庆、中秋、春节是银行推高收益理财的节点,今年提前至“五一”可谓一举两得,既可对抗其他理财将市民资金重新拉回银行,同时也提早为6月的揽储大战做准备。

“宝宝”类产品收益走低 银行理财产品大逆袭



随着市场资金面的逐渐宽松,以高收益率一炮而红的“宝宝”类理财产品收益持续走低,不再继续往日高收益的神话。近日,随着“五一”小长假的结束,市场资金宽松,部分“宝宝”类理财产品的7日年化收益率已经跌破5%,而用户规模最大的余额宝的7日年化收益率也在5%间徘徊。

与此同时,银行理财产品此时的收益率却开始回升,有些收益率甚至超过6%。面对如此低迷的互联网理财产品,有投资者表示将酝酿新一轮资金

大搬家。

“宝宝”类产品

收益持续走低

“宝宝”类理财产品凭借其高流动性、低门槛、购买方便性以及较高的收益一直为投资者所喜爱,不少投资者都纷纷将资金投入这类产品。而一夜走红的“宝宝”类理财产品也因此和银行理财产品大打出手。

但一度创下辉煌成绩的“宝宝”类产品面对如今资金相对宽松的市场,显得有些后劲不足。上周,互联网理财产品收益表现平淡,所有产品的收益率都在4%到6%之间。微信理财接入的四款货币基金均跌破了5%,最近七日期年化收益率分别仅在4.6030%-4.9120%之间。而即使是有着高达4000亿元的规模,8000多万客户体量的互联网理财产品余额宝的收益率

继续下降,在5.1%左右浮动。昨日,余额宝7日期年化收益率为5.029%。而百度理财,除了百赚利滚利版保持7日期年化收益率在5%上,昨日7日期年化收益率为5.365%,其余两款产品7日期年化收益率已经跌破5%,包括百赚和百度理财B这两款理财产品昨日的7日期年化收益率都为4.799%。

易观智库分析师李焯在接受记者采访时表示,“宝宝”类货币基金到了一个周期性,这是直接与银行存款挂钩。而今年春节这类产品收益很高,主要是在年底的时候大多数银行要补充存款,所以互联网理财产品实现周期性走高。

“如今互联网理财产品收益率的回落是正常的,逐渐趋于理性,收益也回落到一个正常的水平”,李焯认为,互联网理财产品本质是货币基金,而一般而言货币基金的年收益率在4%左右徘徊。

银行新理财产品

收益逾7%

自从“宝宝军团”的强势来袭,攻城掠地,风光无限。而另一边,银行理财产品的表现则显得差强人意,甚至有难以抵挡“宝宝军团”的攻势,败下阵来的苗头。

但随着“宝宝”们势头的减弱,最近银行理财开始反攻“宝宝”们的阵地。据银率网数据库统计,2014年4月30日在售的非结构性人民币理财产品共343款,其中预期收益率超6%的银行理财产品有36款,甚至有些高达7%以上。

而借着“五一”节日结束,银行传统理财产品彻底逆袭,收复失地。据银率网数据库统计,今年共有5家商业银行发行了14款“五一”专属理财产品,其中多款产品的预期收益率超6%,平均预期收益率为5.68%。
据《南方都市报》