

贷款人轻信银行办事人员许诺

# 贷款只还本金 五年后遭起诉

本报记者 孟凡萧 通讯员 崔希珍

“我们以前不是都还清了,怎么还有啊?”或者说:“银行的XXX不是说不要了,现在怎么又要了?”……最近,东昌府区人民法院在协助某银行清理逾期贷款时,一些当事人不断向法院工作人员质疑。后经查实,贷款人轻信了银行办事人员许诺,自认为已经还清了借款,其实并未还清。本报列举出常见案例,看看您有没有遇到过类似的事。

## 案例一 个别办事人员 许诺“只要本金”

有的银行办事人员在催讨借款时,为急功近利,不管有没有权限,对借款人或担保人瞎许诺乱许。其本身没有权力不让借款人偿还利息,结果许诺借款人还上本金即可,导致借款人认为此笔借款已了结。但由此笔借款一直没还清,账目上还存在,后

来银行人员一调换,原办事人员一走,后来的办事人员不清楚,将逾期人员起诉到法院,法院在催款时不得不再次向借款人或担保人催讨。此时,出现借款人或担保人还清借款的假相,使催要受阻。

聊城某银行与杨某借款合

同纠纷一案,2008年10月11日向聊城某商业银行借款1万元,借款期限为10个月,利息为8.75%。借款到期后,杨某未按时还款。后经多次催要,杨某与银行工作人员讨价还价,银行工作人员孟某只好跟行长请示,行长答复孟某:先让杨某把1万元本金还上

再说。就这样,杨某将1万元本金还上,自以为没事了。在清欠过程中,该银行又把这笔借款诉至法院,法院经审理判决杨某偿还本金1万元及利息,而5年来的利息有3千多元。经法院执行人员做工作,杨某不得不把剩余利息3千元还上,才将案件了结。

## 案例二 误把连带责任 变成按份责任

某银行与徐某等借款纠纷一案,2008年9月徐某在某银行借款5万元,借款期限为10个月,利息为15%,张某、李某、贺某、贾某为其担保,借款到期后,徐某未还。2010年3月份,银行将徐某等5人告上法庭,法庭依法判令徐某5日内偿还银行借款5万元,张某等4人连带责任。法律文书生效后,徐某等人没能在规定时间内还款。后申请法院强制执行

行。执行中,法院依法冻结贺某工资账户,但其表示,之前已偿还了自己那份,银行工作人员承诺以后不再找他,强烈要求法院工作人员解除冻结。由于当时银行工作人员已经调动,银行账目还保留着要求贺某还款的信息。按法律规定贺某有继续偿还借款义务,所以贺某的工资只能作为还款处理。

法律规定担保责任分两种,

一种是一般担保,一种连带担保。两者区别主要是:一般保证是债务人先承担偿还责任,不足部分由保证人承担,有先后偿还顺序;而后者没有顺序,债权人可同时或分别主张承担偿还义务,有选择权。同一债务有两个以上保证人的,保证人应按保证合同约定的保证份额,承担保证责任,没有约定保证份额的,保证人承担连带责任。债权人可要

求任何一个担保人承担全部保证义务,保证人都负有担保全部债权实现的义务。已承担保证责任的保证人,有权向债务人追偿,或要求承担连带责任后其他保证人清偿其应当承担的份额。通常情况下银行贷款合同中的担保,没有约定的基本上都是连带担保,每个担保人都负有承担偿还全部借款的义务。

## 案例三 还款给办事员 三年后遭起诉

借款人通过熟人找到银行办事员,办事员不走正常手续将钱给借款人,还提前将一年的利息扣除。借款到期,借款人把钱直接给了银行办事员。谁知办事员并未将钱交到单位,而是自己挪用了。事后,银行起

诉,出现了让借款人再次还款的局面。

邹某在2008年在某银行借款6万元,利息1.12%。信贷员当时扣除一年利息,实际借给邹某51000元,一年后邹某生意兴隆,及时将借款归还。结果三年

后,法院又将判决书送到邹某手中。邹某感到事情不对,想找信贷员,结果对方早已携款逃走。

事后法院工作人员询问邹某为何不走正常手续办理借款。邹某表示,当时银行办事员

看上去很实在,还给帮助借款,心想直接把款还给他就行,哪知事情却成了这样。当然现在银行办理借款不会出现这种情况,手续都正规了,主要是当时银行机制不健全,邹某没办法只好再次将全部借款还上。

# 丈夫偷偷卖房被妻子告上法庭

法院:侵犯妻子作为房屋共有人处分权,买卖合同无效

本报聊城7月9日讯(记者 孟凡萧 通讯员 潘辉 麻建萍 曲平) 自己住得好好房子,突然被通知卖了,而且是丈夫委托别人以低于市场价的价格出售,妻子一气之下将丈夫及买主告上法庭。法院审理认为,丈夫侵犯妻子作为房屋共有人处分权,买卖合同无效。

姜女士与程先生系夫妻关系,二人于2006年登记结婚。2010年在本市房屋一套,2012年该房产办理房产证,该房产证记载本案所涉房产房屋所有权人为程先

生,共有情况一栏为单独所有。

2012年6月程先生与朋友张先生签订委托书一份,委托书主要内容为:“程先生全权委托本案所设房产的房屋买卖,产权过户,房产抵押贷款及与该房产有关的所有手续,受托人在办理上述事项中所权属的一切文件,我均予承认,委托权限是全能代理,委托期限是至办理完上述事项为止”。随后公证处出具委托公证书,载明上述委托书签名属实。该委托书委托程先生对自己的签名,捺印也予以认可。

山东某房地产评估有限公司出具该房产价值评估报告一份,报告中载明委托人程先生,该房产评估价值为71万元,估价目的为确定房地产抵押贷款额度提供参考依据而提供房地产抵押价值。

2014年6月,张先生与李先生就本案所涉房产签订房屋买卖合同一份,合同中卖房为“程先生(张先生代)”,买房为“李先生”,房产总价为45万元,落款没署具体日期。

随后李先生支付房款45万

元,其中25万元支付给张先生,另20万元在房管部门资金监管中心存放,并交纳办理房产证的相关费用5万余元。

接着,张先生与李先生在房管部办理该房屋的所有权转移申请、登记等手续,将房产过户至李先生名下。同时山东某房地产评估经纪有限公司委托出具本案所涉房产评估价值为57.2万元的评估报告,申请人为李先生。

法院庭审后认为,程先生未经妻子同意,单方擅自与张先生签订委托书,致使涉案楼房

被卖出,对此被告程先生侵犯了姜女士做为房屋共有人的处分权;李先生在购买涉案房产的过程中,仅对张先生持有的委托书、涉案房产的产权证书等形式要件进行查验,未进一步核实房屋的真实信息和实地查验房屋情况,且购买价格明显偏低低于市场价格,不属善意取得,故其与张先生签订的房屋买卖合同应属无效。

综上,法院判决张先生与李先生所签订的房屋买卖合同无效。

# 首付2万起 限时5套特价房

买房迎来重大利好,2015年6月27日,中国人民银行决定,自2015年6月28日起有针对性地对金融机构实施定向降准,降低存款准备金率0.5个百分点,自2015年6月28日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率0.25个百分点,这是今年以来的第四次降准,第三次降息。业内人士认为,此举意在给予市场信心,降息通道已经全面打开,有助于降低房企融资成本,购房者在享有购房成本减少的同时,还能分享资产价值上升的收益,房地产行业将再度迎来利好。

同时在股市动荡的时期,投资房地产抵御通货膨胀风险已是大势所趋。

## 恒大名都优惠继续 限时5套特价房

随着国家降息、降准等利好政策的出台,聊城恒大名都也在7月份推出限时5套特价房活动,最大程度上让利于消费者,以超低首付酷爽来袭,首付2万起,即可抢购106-150m<sup>2</sup>绝版湖景大三房,并且赠送1500元/m<sup>2</sup>品牌精装!如此亲民的价格,配合上恒大名都耗费巨资打造的湖景园林、名牌精装、星级会所、国家一级资质物业服务等以及项目全面严格执行集团无理由

退房政策,就不得不承认恒大名都的用心,的确是在践行民生地产的宗旨!改善水城居住标准,定义聊城好房子,恒大名都一直在努力。

### 乐享国际风情商业

恒大名都重金打造2000m<sup>2</sup>风情商业街,社区自有商业配套让业主享受足不出户的便捷;时髦、优雅,高档的商品和高雅的氛围,让您在品味潮流、体会时髦的同时满足您和家人的各种购物需求,引领时代风尚。名店汇聚,美食、连锁超市、药店、银行等应有尽有,让您坐享一站式购物生活。

## 民生地产龙头企业——恒大推行无理由退房政策

2015年是楼市谋变的一年。恒大则从用户角度出发,推出“无理由退房”政策,可以说引发了整个楼市的震动。对于聊城楼市来说,恒大开启“买房包退”时代,带头维护购房者的权益,推进房地产市场的良性发展,对于聊城整个房地产市场的健康运营,提升开发商的责任意识都有重大意义。而对于消费者来说,无理由退房降低了购房风险,维护了消费者的合法权益,也

增加了购房信心。

## 湖景园林 绿色生活环境

恒大名都着力营造一个以水为核心的景观意境,周围被绿树环绕,湖的驳岸采用自然式,湖边设休息观水廊亭。大气典雅的水岸生活荡漾出市中心无法享受到的新鲜富氧,藏风纳气的风水宝地,尽显大境人生。为了匹配这里的天赐环境,打造成成熟精湛的园林社区,恒大集团特别从它处移植大批成树,汇聚优秀成树树种。由此可以感受到恒大名都对于园林细节上的精益求精,让人体会到大手笔和大尺度的双重结合。

## 金碧物业 品牌生活管家

金碧物业公司是国家一级资质物业管理企业,隶属于中国标准化运营的精品地产领导者——恒大集团。公司拥有分支机构逾32家,管理物业类型涵盖多层住宅、高层住宅、独立式别墅及商业物业等,在不断升级“精品物业管理标准”的道路上,其社会化、专业化、市场化服务优势日益凸显。

### 引领聊城精装潮流



聊城恒大名都秉承了恒大地产一贯的“精品战略”宗旨,聘请了数百名全国顶级装修设计师,着力缔造舒适居住空间;在工程管理中实施精品化施工,制定了多达6000多条的施工标准,尽善尽美保证品质;在装修材料上,恒大集团与众多知名国际品牌组成了战略联盟实行全球统一采购,全国统一配送的物流体系,从源头保证精装品质,保证装修的最高性价比。满屋名牌,9A精装,置身其中,一点一滴的细节都值得您花时间去解读。您更有理由

相信,恒大名都从设计到实施,从外在到内在,每一个环节都经过细细揣摩,每一处布置都焕发着精致的光芒!恒大这样的精品战略,除了取得自身的竞争优势外,最终得益的无疑是广大的购房者,也就是恒大业主。从全国50多座城市,100多个项目,一座座精装典范之城见证恒大地产精装历史与品质!现在,作为中国标准化运营的精品地产领导者恒大地产把全中国千万个家庭的幸福和快乐带给聊城,必将引领聊城全新的精装生活潮流。