

# 加息了 房贷咋还最合算



## 开发商不开购房发票怎么办?

**问:** 开发商以无资金到税局开购房发票为由不开具购房发票,使我们业主在房产已经大确权的情况下无法办理房产证,我们应如何维护自己的权益?

**答:** 开发商不开购房发票,毫无疑问属于逃税行为。出具购房发票是开发商的义务,也是开发商收受房款的合法证明,必须出具。面对这种情形,业主应该如何去维护自己的合法权益呢?

首先,在遇到这种情况时,可以去找开发商协商,找到公司负责这方面的高层管理人员进行沟通、协商。把自己所担心的问题告诉他们,并希望他们尽快解决购房发票的问题。

如果这一条行不通,可以拨打消协部门的电话,或工商部门电话12315进行咨询。也可以亲自到消协部门和工商部门寻求帮助,将开发商不开购房发票的问题告诉相关部门主管,并要求他们予以配合解决。

最后,也可以通过电视媒体予以曝光,还可以向新闻记者爆料,请求他们帮助业主解决问题。



## 多出的面积怎么办?

**问:** 我在某小区购买一套房已入住两年多,现开发商告诉我房子的面积搞错了,房子的面积确实比合同的面积多出不少,让我把多出的面积按当时购买的单价计算补给他们,这种做法合理吗?

**答:** 把多出的面积按当时购买的单价计算补给开发商,这种做法不合理。现行法律规定:房子按套内建筑面积或者建筑面积计价的,应当在合同中载明合同约定面积与产权登记面积发生误差的处理方式。如果合同未作约定的,按以下原则处理:

第一,面积误差比绝对值在3%以内(含3%)的,据实结算房价款;面积误差比绝对值超出3%时,买房人有权退房。

第二,买房人退房的,开发企业应当在买房人提出退房之日起30日内将买受人已付房价款退还给买受人,同时支付已付房价款利息。买房人不退房的,产权登记面积大于合同约定面积时,面积误差比在3%以内(含3%)部分的房价款由买房人补足;超出3%部分的房价款由开发企业承担,产权归买受人。产权登记面积小于合同约定面积时,面积误差比绝对值在3%以内(含3%)部分的房价款由开发企业返还买受人;绝对值超出3%部分的房价款由开发企业双倍返还买受人。(南方)

2月8日,央行再次宣布加息,至此,在不到5个月里,央行已连续3次加息,公积金贷款利率也同步上调,不少买房人感受到了还款压力。

理财专家指出,尽管购房成本由于加息而增大,但贷款人只要选对还款方式,仍可达到轻松省息的目的。

目前市场上的房贷产品五花八门,眼花缭乱的购房人该如何选择呢?专家表示,房贷类型归纳起来不外乎五大类,借款人只需根据自身情况“对号入座”即可。

## 传统还款类型:

### “等额本息”、“等额本金”

**案例:** 小张在职场打拼两年,目前月收入稳定,父母准备为其出首付购买一套小两居室留作日后结婚使用。在还款方式选择上,理财专家建议小张可以选择较为普遍的等额本息还款方式。

**还款优势:** 理财专家指出,从还款月供构成来看,等额本息为每月还款本金逐月增加,还款利息逐月减少,但每月还款额固定,由于每月还款额固定,等额本息还款较为方便记忆,适合小张这种初入职场的人士。

**还款劣势:** 等额本息还款方式的缺点是利息支出相对较多。

**适合人群:** 等额本息还款方式适合收入较为稳定的工薪阶层。

**案例:** 小赵是一家外企公司的中层管理人员,目前月薪较为丰厚,小赵的孩子两年内要上幼

园,生活支出会增加,所以他想选择一种月供递减的还款方式。理财专家建议,小赵可以选择更适合他的等额本金还款方式。

**还款优势:** 等额本金是每月偿还相等的贷款本金,同时归还当月应支付的贷款利息,随着每月剩余还款本金的减少,每月的还款利息也逐渐减少,所以每月总的还款额也是逐渐减少的,还款利息相对等额本息可以节省很多。

**还款劣势:** 等额本金还款对于借款人来说,还款初期压力相对较大。

**适合人群:** 等额本金适合当前收入稳定,前期能承受较大月供,后期其余支出用于子女教育等家庭大额支出的中青年人士。

**推荐指数:** ★★★★★



## 加快还款型:“双周供”、“按周还”

**案例:** 小钱在某银行办理房屋贷款,由于小钱是月末发薪,老公是月中发薪,所以两人选择了“双周供”还款,每期还款额约为等额本息还款的一半。

**还款优势:** 理财专家解析,类

似“双周供”、“按周还”等的还款方式,与传统的还款方式相比,其还款原理是由原来每月还款一次变为每两周还款一次,每次还款额为原来月供的一半,“双周供”还款心理压力小。

由于供款次数频繁,本金减少速度加快,最后算下来可节省较多利息。

**还款劣势:** 还款次数较为频繁,借款人可能容易遗忘。

**适合人群:** “双周供”、“按周

还”等加快还款频率的房贷产品适合像小钱这样月中、月末发薪的小夫妻,或是除日常工资收入外还有其他稳定的收入、还款能力较强的消费人群。

**推荐指数:** ★★★★★

## 充裕还款类型:“气球贷”

**案例:** 康小姐处于创业初期,短期内企业利润有限,预期生意两年后可以大幅盈利。康小姐刚刚办理了一笔住房贷款,她想选择一款3至5年内可以少还月供,日后一次性归还或是偿还大部分本金的贷

款。理财专家指出,像康小姐这种需要的借款人,可以选择“气球贷”。

**还款优势:** “气球贷”属于长贷短供,借款人可以按30或20年期限贷款,按3年或5年的贷款利率计算。以3年或5年为一周期结

算,在还款期内可以分期偿还利息和部分本金,到期一次偿还剩余本金。前期还款金额较少,借款人前期还款压力较小。

**还款劣势:** 贷款到期时需要借款人偿还大部分的剩余本金,到期

时借款人还款压力会很大。

**适合人群:** “气球贷”适合短期资金不充裕、预期未来收入会大幅增加的借款人,或是有提前还款计划的借款人。

**推荐指数:** ★★★

## 延后还款型:“宽限期”还款、“合力贷”

**案例:** 小乔是深受去年二次调控政策影响人群的一员,首次购房的首付比例上调到了30%,他交完首付后手中没有多余的钱了,日后还款月供是个问题;曹先生年近55岁,想以儿子的名义给其买一套房,但因自己年龄的限制银行贷款最多只贷到10年,

而儿子刚刚毕业,月收入还不足月供的一半,银行不会予以批贷。理财专家指出,小乔和曹先生这类人群可以选择延后还款的还款方式,如“宽限期”还款、“合力贷”等。

**还款优势:** 宽限期还款,也就是在合同约定的时期内,只需

每月支付利息,暂不归还贷款本金。待宽限期结束后,对贷款发放金额按合同约定的等额本息或等额本息方式还本付息。“合力贷”,就是父母和子女共同还款,解决父母贷款年限短和子女无法批贷的问题,还款年限可适当延长。

**还款劣势:** 如延长还款年限,总利息会相应增加。

**适合人群:** 参加工作初期,收入呈上升趋势的潜力个人住房贷款客户;需要赡养老人、抚养老子女但收入稳定的中年优质个人住房贷款客户。

**推荐指数:** ★★★★★

## 散钱活应用型:“存抵贷”、“存贷通”

**案例:** 朱先生是一家小企业主,除还每月按揭贷款的月供外还有多余的资金。但朱先生考虑到日后企业经营中可能还会需要资金,所以不想把钱投入到高风险项目。理财专家指出,像朱先生这种情

况,可以选择散钱活用的房贷产品,如“存抵贷”、“存贷通”把闲散资金存入还款账户。

**还款优势:** 银行会根据借款人账户上的资金按照一定的比例视为提前还款,节省的利率将作为理

财收益返到账上,借款人还随时可以支配账户上多余的资金,灵活使用。类似的还有“存贷通”等,还款原理大同小异。

**还款劣势:** 存款收益与股票、债券等相比略低。

**适合人群:** 此种房贷产品适合有部分资金盈余、但不想从事高风险投资又想获得较高收益的借款人。

**推荐指数:** ★★★★★ (美文)