



黄大智：提前还贷，划不划算？



文/意见领袖专栏作家 黄大智

近期，去年一度登上热搜的“提前还房贷”又再次被热议。不过与去年不同，如果说去年多数的还款人还抱着观望、犹豫的态度，那么今年相比于去年，选择提前还贷的人更多了。而不断增加提前还贷的还款人，也使得银行开始设置各种隐形门槛，试图延缓提前还贷。



但是，与居民高涨的提前还贷需求相比，市场却出现了各种劝阻的声音。有很多媒体指出“扎堆提前还贷并不可取”，银行也通过各种方式提高了还贷的门槛，如线下申请、提前预约、每日限人数等。但居民看起来并不买账，有银行表示提前还贷的预约已经排到的五月甚至六月。

为何出现“居民报复性还贷”的情况？银行、舆论又为何想方设法延

缓居民还贷？对于还款人而言，又该如何衡量提前还贷的得与失？

先来看为何近期再次出现“报复性还贷”的情况。对于还款人而言，有没有足够的资金与资金未来的用途，是影响房贷还款人决策最重要的两个因素。在资金的来源上，对于很多迫切要求提前还贷的还款人而言，这部分人多数为上班的中产收入者，多数人也都能够年底获得一笔金额不小的年终奖，这部分增量的资金，是影响他们选择提前还款的重要因素之一。至于资金未来的用途方面，很多人过去不选择提前还贷的原因之一就在于这部分钱能够取得更高的收益。提前还贷的金额并不算小，相比于平均 5%-6% 的房贷利率来说，如果十年前，可以买到收益率 10% 左右的刚兑信托，如果五年前，也仍然可以买到收益率 8% 左右的信托，而如果是疫情发生的三年前，即便可以买到 6% 左右的信托产品，却要开始承受信托产品暴雷的风险。也就是说，在过去，讲买房使用贷款节省下来的资金用于理财，取得的收益率完全能够覆盖房贷利率，取得很好的套利效果。对于绝大多数人而言，自然会选择贷款，而非是提前还贷。

到今天，曾经高收益率的刚兑信托已经不复存在，净值化的理财产品一次又一次的教育了投资者。可以说，能够达到比肩过去存量房贷利率水平的理财产品，在市场中少之又少，此时再将这部分富余的资金用于理财，不仅收益低、无法覆盖房贷的利息支出，一旦遇到所投产品遇到“暴雷”的风险，更有本金损失的风险，因此很多人也就选择了提前还贷，来减少房贷的利息支出。

除了是否有充足的资金和对资金未来用途的考虑外，从众心理及对未来防御性的心理预期可能是导致提前还贷的另一重要因素。春节期间的走亲访友，亲朋好友间的讨论永远都逃不开房子相关的话题，2022 年房地产调控政策经历了一百八十度的大转弯，房贷利率关系到每个购房人的切身利益，很多在春节前已经提前还贷的还款人将自身的经历言传身教后，自然能引起更多人的认同，也更能让人感同身受。笔者的一位朋友，就是在春节期间同学聚会时，听了同学还清房贷后“无债一身轻、心理放下了一块大石头”等感慨后，春节后立刻选择了提前还清房贷。

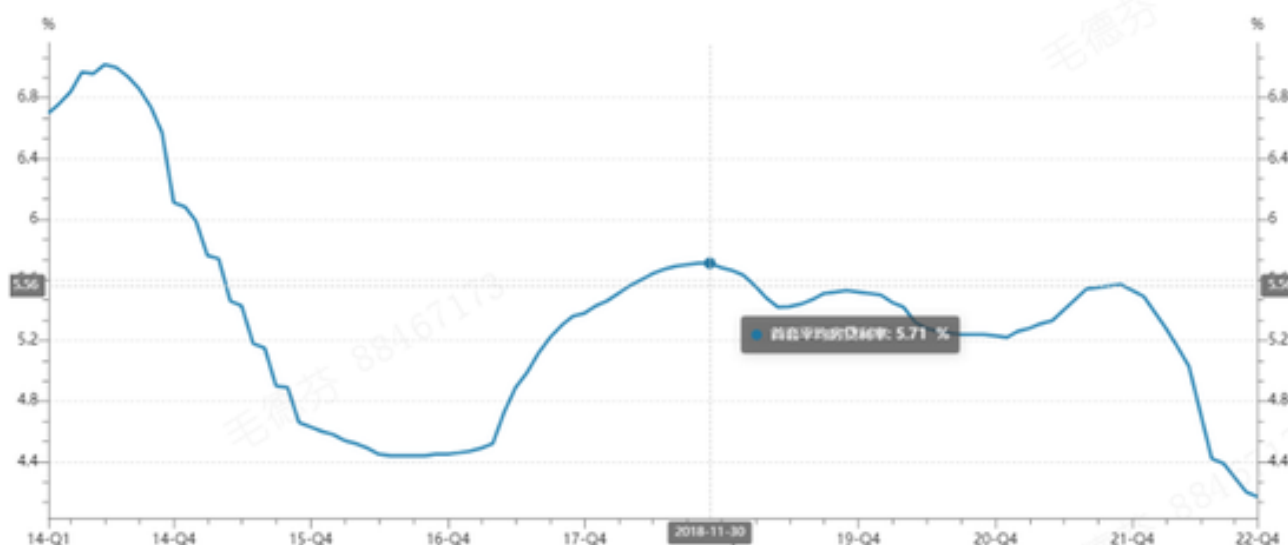
而防御性心理则可以理解为居民对过去几年疫情影响产生的“后遗症”。对于房贷还款人而言，房贷每个的月还款是刚性的，无论居民是由于何种原因出现的房贷逾期，都会面临接踵而至的征信不良记录、催债等后果，而银行对还款人突发情况的应对显然无法设身处地为还款人考虑，即便后来出台的延期还款等政策，也都是在很久以后了，但是对还款人的伤害早已造成。同时，能否成功申请延期暂且不说，复杂的申请流程就已经劝退了一大部分人。在对这种情况有了深刻的认识后，即便疫情消退，工作生活恢复正常，收入也回复正常，很多人也会优先选择节衣缩食，还清房贷，以防止未来再次发生类似的情况。某种意义上，这也算是疫情后产生“疤痕效应”的一种，伤口虽好，康复后也仍然影响着居民对未来的决策。

因此，对于那些选择提前还贷的还款人来说，所谓的“报复性还款”

只是选择了一个对自己更有利的选项而已，这种益处并不仅仅体现在对经济利益的衡量上，更体现在心理上的好过。

除了还款人外，在提前还款事情上涉及的银行和官方而言，影响则更直接简单。对于银行而言，商业银行赚的就是“左手吸储，右手放贷”的生意，放贷质量如何直接影响的的就是银行的资产质量。对于国内的银行来说，房贷可以说是一项长期稳定生息的最优质资产。首先是利率高，在过去的五年间，首套房贷平均利率维持在 5%-6% 之间，二套房贷利率则更高。与之相比，三年期、五年期存款利率长期维持在 3% 附近。

首套房贷平均利率



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_52110

