

基金、炒股、理财都不香了

许多年轻人提前还房贷

刚迈入30岁的张莹,最近作出了一个重要决定——提前还46万元房贷,缩短还款年限。

还完贷款后,张莹手中只剩下一两万元应急,但她并不后悔。相反,她认为自己这个决定非常明智。她看着银行APP上剩余的还款金额说:“总共能省下60多万元利息,就像我赚了这么多钱。”

张莹的决定并非个例。在小红书、抖音等平台上,不少人在分享自己的提前还贷经历,在他们看来,提前还贷能节约下大笔利息。更重要的是,在股市和基金下跌、理财跌破“净值”、银行定期存款产品利率下调的背景下,他们手里的钱无处安放,提前还款似乎成了一个更好的选项。

“感觉一下子赚了6个点”

张莹的灵感来源于社交平台网友的分,“我之前知道可以提前还贷款,但是总以为要交违约金之类的。后来总刷到提前还房贷的帖子,我就去试了一下,没想到操作起来特别简单”。

房贷,是年轻人身上的一座大山。张莹和许多人一样,婚后和老公共同在北京打拼,攒了几十年钱,在家人的支援下,两年前在北京购置了一套房产,自此他们二人背上了每月近2万元的房贷。

这两年,股价、基金全线亏损,理财也跌破了净值。张莹看着手中的钱逐渐缩水,终于坐不住了。本来,她还在纠结,这笔钱再攒几年,可以在偏远的地方买一套小房子,但是她转念一想,这点钱也不够,还不如把钱提前还了房贷。

下定决心后,她把手中的股



票和基金都卖了,直接在手机APP上还了46万元,还把还款期限也缩短了,从21年缩短到15年。她大致算了下,240万元商业贷款,原来需要还近180万元利息,提前还贷后,能节省下来60多万元利息。

“我感觉自己一下子赚了将近6个点。”提前还贷后,张莹又给自己定了下一个目标,在40岁之前把房贷还清。

但想要实现这个目标并不容易。如今,她的房贷本息还剩下290余万元,这也意味着每年至少要攒下近30万元。她的孩子即将上幼儿园,花钱的地方还有很多,她也没有足够的信心能实现,“理想是一回事儿,计划是一回事儿,现实又是一回事儿,先朝着目标努力。”

很多人在贷款买房的那一刻,就已经打算要“提前还贷”。2015年,大学毕业三年后,肖晓在河南省郑州市买下了一套130平方米的房产,总价80多万元,贷款50余万元,每月月供3000多元。

“那时候房贷利率将近5%,我发现每个月本金和利息还款

都差不多,等于一大半都用来还利息了。”贷款下来后,肖晓下决心把房贷提前还掉。

她算了一笔账,自己月供3000多元,房子未交房时需要租房住,租金2000多元,吃饭、交通等开支需要2000多元,一个月最低也要7000多元支出,这对于刚毕业不久的她而言“压力山大”。但是每月将必要支出留下后,她会将剩余资金存下来,攒钱提前还款。

2018年,肖晓第一次还款16万元,2021年她再次还款11万元,最近她终于将剩余的14万元贷款彻底还清。

还能跑赢房贷利率吗

曾经的房贷被很多人视为可以借到的最大额、最便宜、期限最长的资金。很多人手里有钱也不着急还房贷,反而会去拿钱投资。

有网友就分享了自己的经历,“2016年我身上有90万房贷,手里有40万元现金,但没有选择提前还贷,而是去杭州作为首付又买了一套房子,2019年

出售杭州房子赚了200万元。如果提前还贷就没有后面的故事。”该网友表示。

但在北京工作的杨明就没有这么好的运气了。“我首套房贷款利率是4.95%,当时P2P的年化收益率很多在8%甚至10%以上,拿钱出去投资能赚更多钱!”不料P2P随后接二连三地爆雷,杨明是为数不多的幸运儿,在爆雷前将资金全部撤出了。

同样在2016年,看着暴涨的房价,杨明并没有将钱提前还贷,转而在当时房价较低的天津购置了一套房产,总价在130万元左右,首付只需两成。在购房后的半年内,小区同户型的房子一度卖到了200余万元。

而背后的故事让他始料未及,随着2017年各地限购限贷政策的落地,他所购入的房子也进入了下行通道,如今小区最新成交价跌到了110余万,还不及5年前的房价。如今的他背着两套房贷,后悔不已。

除了房产之外,手握现金的人突然发现,手中的钱已无处安放。张莹直言,“我的房贷利率之前是5.88%,最近调成了5.73%,实在太高了,现在看不到任何能打败房贷利率的投资途径。”

曾经大火的P2P已经让人唯恐避之不及,股市跌跌不休、基金收益率回撤、理财跌破“净值”,就连一向最稳的银行定期存款和大额存单利率也下跌了。最近,有媒体报道称,工农中建四大行2年期定期存款利率上限下调至2.5%,工行、建行、农行3年期定期存款利率上限也同步下调至3.15%。

“我把钱存在余额宝里,或者是拿一些做投资理财,也不见得能跑赢房贷利率。”肖晓曾听人说,有钱在手中投资才可以跑

赢通货膨胀,但她认为还不如提前还贷款,因为存银行的利率还是没有房贷利率高。

更让她郁闷的是,2015年至今,她的房子从80多万元只涨到110万元,算上回去的20余万元贷款利息、10余万元装修钱,以及首付资金这6年来的资金成本,她的房子只能勉强算没有赔钱,更谈不上跑赢通胀。

也许不适合每个人

虽说很多人心中都想提前还清房贷,但提前还款也许并不适合当下的每一个人。同在北京工作的林一凡有点发愁,最近她手里有点闲钱,一直犹豫要不要提前还贷。

2019年底,她在某二线城市购买了一套房产,纯商业贷款107万元,每个月月供6000多元。“我看了下,总利息要还几十万,太多了,就想提前还一部分。”

有了这个想法之后,林一凡便迅速和贷款银行的客户经理取得联系,但对方告知她,需要拿着本人身份证到当地才可以办理,因为近期出现疫情,这件事就一直拖着。

除了疫情,在她心中,还有一个顾虑。“如果还了大额,手里余钱就不多了,现在家里上有老下有幼,万一需要急用钱,到时候没钱怎么办。”她说道。

提前还款的念头同样曾在吴夕脑海中反复出现。但今年疫情的反复,让她的想法逐渐变了,她更在乎手里的现金流。

“万一工作丢了,靠着手里积蓄,还能勉强支撑一段时间。如果提前还款,就再也没有后路了。”吴夕决定暂时不还款。

(应受访者要求,文中张莹、肖晓、杨明、林一凡、吴夕均为化名) 据红星新闻

短信电话追着推销 商家趁机偷偷提价

“618”大促,许多消费者不买账

国内疫情防控形势向好,不少商家在今年的“618”大促中摩拳擦掌,希冀在年中最大消费季获得销量逆势增长。

面对商家的营销攻势,消费者会有何反应?

推销不止在平台 还要打电话

“以往‘618’的商家推销都是发短信,今年接到了好几个电话。”一名消费者告诉记者,给她打电话的商家,都是她曾经下单两三次品牌。

社交平台上,不少网友也在吐槽“618”的营销电话,原本为了优惠方便才订阅店铺或加入会员,没想到却成为遭遇“营销电话”的源头:“发一堆短信,平台内推送不够,还要打电话追着买。”

记者注意到,这些来电既有座机,也有私人手机号。而打电话的商家,既有小众品牌,也有兰蔻、欧莱雅、雅诗兰黛等一众大品牌。

“感觉今年有很多博主在宣

传‘618’优惠活动,可是自己已经买不动了。”另一受访者表示,“618”自己仅添置了一些必要的夏装,并给家里养的猫买了猫粮。

优惠力度更大 还是偷偷提价

频繁接到骚扰的推销电话,体现了商家急于推销的迫切心情。一些平台还推出了诸多优惠,例如“天猫”推出“跨店满300元减50元”,“京东”推出“跨店满299元减50元”等。

不过比起商家平台的热切心情,不少消费者则显得颇为冷静。

“300元减50元相当于200元减33.3元,还得多凑100元的商品。”有网友说,“满300元减50元”看似更为划算,实则要花销更多。

有消费者向记者表示,一些商家看似优惠很大,实则暗中提价。“提前凑了1200多元的单子加好购物车,没想到活动结束后金额反而上涨了。”



物流工人在分拣“618购物节”商品

她告诉记者,其中一件衣服在大促开始后由原来的400多元变为600多元,导致整单金额上涨了200元左右。“气得我直接放弃购买所有商品。”

记者发现,一些电商平台的购物车尽管会显示商品降价幅度,却不会提示商品涨价幅度。

“购物车和商品页面都没有显示涨价的迹象,很难留下证据。”

下单的商品 能按时寄到吗

在尚未完全走出疫情影响的情况下,物流成为大促面前,

消费者和商家共同忧虑的问题:“下单的商品,能按时寄到吗?”

对于物流问题,京东快递结合社区分级分类精准管控措施要求,通过多种服务模式,在全国各地迅速送达京东“618”商品,有消费者在下单当天即收到了商品。

“天猫”则向记者表示,一些偏远地区的农产品供应商选择借助天猫超市的城市前置仓,让物流持续保持运转,从而保障了疫情期间货品销售的确定性。“预计今年‘618’,天猫超市产地直发的农牧产品成交可实现35%到120%不等的增长。”

有关部门也在积极落实保通保畅工作,近期邮政快递网络通畅度回升明显。国家邮政局6月6日公布的数据显示,今年端午节放假期间(6月3日-5日),全国邮政快递业揽收快递包裹约9.4亿件,与去年端午节同期相比增长17%;投递快递包裹约9.7亿件,与去年端午节同期相比增长13.1%。

据中国新闻网