



“零首付”“超低首付”购房 是梦想成真还是债务陷阱

今年，随着房地产政策不断调整优化，不少房地产开发商和房地产中介机构推出了优惠政策，在一些城市取得了一定效果。但记者注意到，最近一段时间，有些开发商和中介机构推出了“零首付”和“超低首付”等操作，吸引购房者。针对这一情况，近期，全国多地包括郑州、南宁、山东等地有关部门，陆续发布了风险提示。那么，“零首付”“超低首付”究竟是怎么回事呢？

“零首付”购房的真相与风险

所谓“零首付”“超低首付”购房，一般是指购房者在没有预先投入首付款项或远低于政策规定的首付款比例款项的情况下，依赖房地产开发商或中介机构来预先垫付贷款，或者是通过虚抬房屋价格，继而从银行以按揭贷款的方式来获得首付款。

最近，郑州市住房保障和房地产管理局和南宁市住房和城乡建设局先后专门针对“零首付”发布风险提示。9月以来，山东金融监管局也专门发布提示，明确指出，部分房地产开发商和中介机构为吸引购房者，推出了“零首付”购房的策略，但这种看似诱人的优惠背后，往往隐藏着巨大的金融风险，侵害消费者的财产安全和合法权益。此后，四川银行业协会也以公约的形式，要求不得以“零首付零月供”等营销噱头误导消费者。

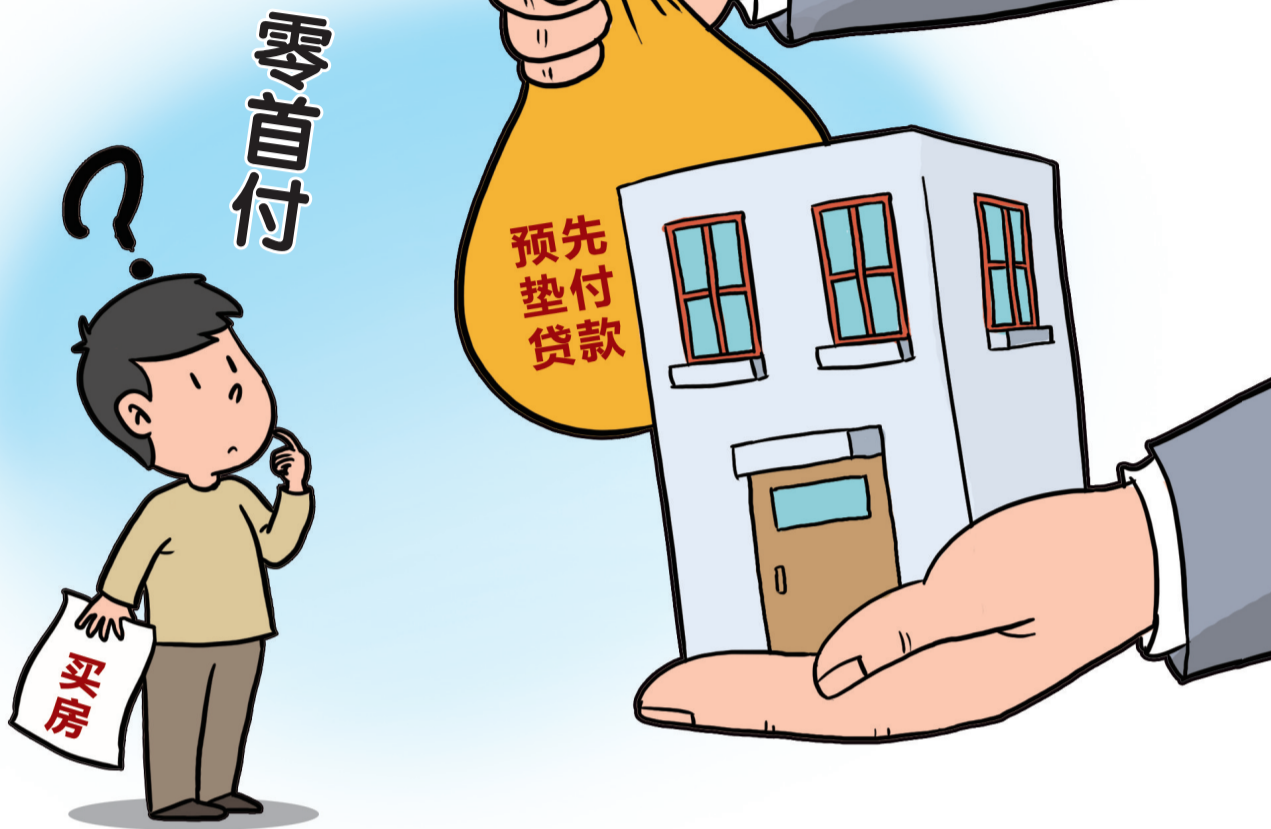
揭秘“超低首付”的暗箱操作

今年5月，中国人民银行和国家金融监督管理总局发布的《关于调整个人住房贷款最低首付比例政策的通知》规定，对于贷款购买商品住房的居民家庭，首套住房商业性个人住房贷款最低首付比例调整为不低于15%。可见“零首付”或“超低首付”，都是政策明令禁止的。那么，“零首付”“超低首付”真的可以买到房吗？

最近一段时间，在不少社交平台上，搜索“零首付买房”或者“超低首付买房”，可以发现不少相关的页面，涉及全国多个城市的楼盘。这些“零首付”“超低首付”购房是否真的存在？为了验证这些消息，记者顺着网上的介绍，以购房者的名义，对位于郑州的几个楼盘进行了走访。

按照我国现行要求，首套房首付款比例为不低于15%、二套房首付款比例不低于25%，目前大多数城市正在执行这一比例要求，北京、上海等地首套住房最低首付比例则为不低于20%。而记者通过走访发现，在郑州确实有一些楼盘许诺可以用低于15%首付比例进行“超低首付”。甚至有销售人员在得知记者确实有购买意向后，直接给出了2万元首付的条件。按照销售人员的介绍，首付2万的前提是，这套总价97万的户型，要按照114万的总价来签订合同和发票，这样通过签订阴阳合同、虚抬总价，可以增加银行贷款额度，相当于直接把首付款给“贷”出来了，操作起来也完全不需要担心有问题。

记者假装担心这样操作有风险，房地产销售人员却不屑一顾：“又不是第一家出现这种情况，之前别人好几年前的房本早就办下来了。不用担心，因为你的合同发票这



是一致的，查以后能查出来什么？”

“零首付”真的“零代价”吗

开发商或中介机构推出优惠，无非是为了吸引购房者，加速销售回笼资金。让购房者零代价或者以最小的代价买到房，是“零首付”“超低首付”最大的噱头。但事实上，购房者真的没有代价吗？

记者发现，使用“零首付”或者“超低首付”后，对购房人最直接的影响就是，月供和利息有了明显提高。按照销售人员展示给记者的房价计算，原价97万元按15%缴纳首付款后，剩余贷款部分是824500元，分30年偿还，以最新5年期以上LPR利率3.85%，等额本息还款方式每月应还款3865.32元。如果按照房地产销售人员推荐的方式，将97万元房款全部作为贷款，则等额本息方式每月为4547元，每个月需要多还682元，提高幅度为17.6%；而如果按照等额本金的方式还款，正常支付首付后，30年一共支付利息477471元，而做高贷款额度后的总利息则为561731元，多出了84000多元。此外，由于在合同及发票中标注的房屋价格高于真实价格，还会在购房过程中产生额外税费。

北京大学房地产法研究中心主任楼建波提醒购房者，“零首付”并不会真正减轻购房者的支付负担，最终付的房款是一样的，如果再加上贷款利息，实际上最后付出去的钱肯定比付了首付要多。

“零首付”“超低首付”风险重重

目前开发商和中介机构宣传的“零首付”“超低首付”，看似是帮助购房者“提前上车”，但是实际操作下来，却是风险重重。

广东的田先生此前看中了一套惠州的住房，急于安家的他，在本不具备购房能力的情况下，听从了销售关于使用

“零首付”的建议，觉得自己可以“先上车再补票”，未来再解决还款的问题。于是，在实际只付了数千元的费用后，田先生就签订了购房合同。然而，虽然不用付首付，但每月的还款额却高了不少。由于自己当初冲动使用“零首付”购房，缺乏对后续还款的规划，没多久，他就出现了房贷逾期。

记者发现，“零首付”的方式，很容易增加购房者对自身购房能力的误判，极大增加了违约风险。那么，银行在这一系列的过程中是否有可能审核出房屋价格方面的问题，从而避免此类现象的发生呢？为此，记者联系了当初为田先生办理贷款的银行网点的相关负责人。负责人告诉记者：“没这方面的要求去审核，就像去菜市场买菜一样，谁去审核价格怎么样呢？作为交易双方，以合同价为准。”

实际上，根据我国《商业银行法》等法律规定，商业银行负有法定义务，审核借款人的贷款资质、担保条件及贷款用途等相关内容。同时，对于房屋价格的审核方式，业内也早已较为成熟的机制。“零首付”对于银行来说，风险同样不容小觑。少数银行由于审核不严等原因，为“零首付”购房发放贷款，看似增加了业务量。但实际上，由于“零首付”常伴随着向银行提交虚假信息等骗贷手段，使得贷款流向了本不具备购房能力的人，也加剧了金融杠杆效应，使得市场波动带来的不确定性变大，令银行更有可能因借款人无法偿还或放弃偿还贷款而遭受损失，增加了坏账风险。因此，在发放贷款前，银行还应当通过审核流水、面谈、走访等手段，验证首付款来源真实性。“银行肯定要审核房屋的价值。因为房贷是以房子做抵押的，一定要对抵押物的价值进行审核。评估的时候一般是比照市场价，周边同区域的房价，当然房屋结构等各方面也要考虑，然后去做比较，来确定一个合理的住房的价格。”北京市房地产法学会副会长赵秀池解释，从整体的金融安全考虑，银行借给购房者的钱，实际上是我们普通人存在银行的钱。如果钱收不回来，最终损害的是储户的利益。

据湖南日报

“网购狂魔”半年退货77次 法院认为有悖诚信原则

近日，北京互联网法院审结了一起网络购物纠纷案件，该案中，消费者近半年在某网络平台的手机退货申请多达77次。法院认为，当消费者滥用反悔权，可能损害经营者和其他消费者的合法权益时，应为自己的不诚信行为买单。

今年4月，原告路先生在某电商平台自营店铺下单购买4台手机，试用后申请“七日无理由退货”被平台驳回。随后，他以每台低于购买价1000余元的价格将这4台手机在二手平台转卖。之后，他将某电商平台起诉至北京互联网法院，请求判令某电商平台赔偿自己因低价转卖手机导致的损失4000元。

被告某电商平台提交了路先生店铺下单及售后情况。记录显示，路先生近半年来在该平台购买的商品生成了209个订单，其中包含106部手机。生成的87笔退货售后

订单中，关于手机的退货售后订单多达77个。平台认为，路先生大量申请退货的行为违反了诚实信用原则，不应适用“七日无理由退货”规则。

北京互联网法院审理认为，我国消费者权益保护法第二十五条规定，经营者采用网络、电视、电话、邮购等方式销售商品，消费者有权自收到商品之日起七日内退货。但我国民法典第一百三十二条亦规定，民事主体不得滥用民事权利损害国家利益、社会公共利益或者他人合法权益。本案中，近半年来原告在涉案电商平台生成87笔退货售后订单，其中有77笔手机退货售后订单，结合日常生活经验判断，这样的高退货率的确不合常理，此举扰乱了平台正常的交易秩序，有悖法律规定的诚实信用原则，属于对自身权利的滥用。因此，对于原告要求被告赔偿损失的诉讼请求，法

院不予支持。

本案主审法官表示，2013年10月修订的消费者权益保护法通过规定“七日无理由退货”制度的方式赋予了消费者反悔权。在电子商务模式下，反悔权极大地保障了消费者的合法权益。今年7月1日，消费者权益保护法实施条例正式施行，其第十九条第四款规定，消费者无理由退货应当遵循诚实信用原则，不得利用无理由退货规则损害经营者和其他消费者的合法权益。该款内容对消费者行使“七治日无理由退货”反悔权作出了一定程度的限制，明确了诚实信用原则是行使无理由退货权的根本原则。当消费者滥用反悔权，可能损害经营者和其他消费者的合法权益时，则应为自己的不诚信行为买单。

据法治日报