



# 基金、炒股、理财都不香了 他们决定提前还房贷



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房贷经历，在他们看来，提前还贷款能节约下大笔利息。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享，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。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。”

“无贷一身轻的感觉真好！”这是她还完款的真实写照，她在社交媒体上发帖纪念，没想到收获了近2000浏览量，还有很多陌生网友留

言祝贺她。她再也不担心“躺平”后的债务风险了，“今后花钱不用再瞻前顾后了。”

## 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。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随后接二连三地暴雷，杨明是为数不多的幸运儿，在暴雷前资金全部撤出了。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。而后面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余万元，还不及五

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。”

## 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款。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小，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。不过，她并没有彻底放弃提前还贷。“要不要提前还款还是要看个人吧”，吴夕说，虽然当下也许并非合适的时机，但她想等攒到更多的钱，还是会提前还款，毕竟“我不想给银行打工一辈子”。

(应受访者要求，文中张莹、肖晓、杨明、林一凡、吴夕均为化名)

据中新经纬

## 整家定制香不香？ 选择不当或“一路闹心”

随着人们生活水平的提升，越来越多的人开始追求更高质量的家居环境，“定制”也越来越受消费者喜欢，个性与品质成为家装行业转型升级的重点所在。传统形式的家装链路长，心力成本高；装修碎片信息量大；市场不透明，花费不可预估……诸多家装的痛点，一直被消费者诟病。为了避免这些“坑”与“雷”，更多的人开始追求新的家装方式——整家定制。

### 整家定制可享“一键安心”

何为整家？整家其实就是大家居，家居企业以更多的产品组合为消费者送达“一站式服务”，为消费者省去了东奔西跑、东拼西凑，一站式搞定全房装修。整家定制还有很多优点。比如，整家定制讲究整体性，可以保持家居风格和色调的一致性，使整个家居环境和谐统一，给消费者提供整家空间解决方案，而不是原来的产品排列组合。此外，整家定制实行精准测量和专属定制，可以根据消费者的喜好和生活习惯进行专属设计。从空间出发，让消费者“所见即所得”，实现空间利用最大化。

整家定制将家居设计、定制、安装、售后于一体，为消费者提供一体化交付服务，给予消费者一站式售后服务。

### 选择不当或成“一路闹心”

当前，整家定制热度空前，很多定制家居品牌纷纷入局。行业竞争较为激烈，头部企业争相发挥各自的优势，攻城略地。

一站式的整装定制需求的崛起，推动了定制家居行业的发展。去年以来，欧派、索菲亚、圣象、皮阿诺等一众家居行业品牌接连发布了“整家定制”战略。只有具备了适合发展整家定制综合实力的家居企业，才能在这场整家定制竞争中脱颖而出。否则，消费者一旦选择了不合格的家居企业的产品与服务，将成为一场噩梦的开启。

### 智能环保将是行业方向

未来，随着消费者多样化个性化需求的增长，整家定制行业将进入稳健发展阶段。行业头部品牌的竞争聚焦点往往引领和决定了未来家居行业整体的发展方向和行业标准。当前竞争现状主要围绕环保、品类及价格三个点展开，但最终还是要回归到消费本质也就是消费升级的需求上来。

当前国人的健康意识之高前所未有，健康升级将成为消费升级之需与产业发展之势。另外，跨界融合，智能家居将成时代新宠。智能家居成年轻人新宠，家电场景定制化和智慧化趋势将越来越明显。整装环保、智能化升级、高颜值产品打造等，将成为整家定制企业提升实力、塑造品牌、筑造竞争壁垒的重要发力点，也是未来行业转型升级的重要方向。

据《经济日报》

据新华网

## 县城房地产怎么发展？中央定调：以6层为主

近日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于推进以县城为重要载体的城镇化建设的意见》(以下简称《意见》)，县城发展将迎来难得的历史机遇。

城镇化持续推进，是房地产市场发展的重要支撑。农村人口向县城迁徙，城镇之间的人口迁徙，都会引起住房需求增长。基于人民对美好生活向往，对居住品质的要求也会更高。随着以县城为重要载体的城镇化建设推进，农民到县城就业安家规模不断扩大，县城居民生活品质将进一步改善。因此，县城总体保持一定的住房建设规模，是经济社会发展的客观需要。从长期看，县城房地产市

场发展是有支撑条件和潜力的，将继续成为我国房地产市场的增长极。

在分类引导县城发展方向的情况下，应因地制宜制定住房发展规划。截至2021年底，我国有1472个县及394个县级市，县域发展状况千差万别。《意见》提出，科学把握功能定位，分类引导县城发展方向。五类县城分别是大城市周边县城、专业功能县城、农产品主产区县城、重点生态功能区县城、人口流失县城。人口流动状况和产业发展，是衡量一地房地产市场未来发展空间的重要指标。

不同类型的县城，应该有不同的住房发展规划。县城住房发展应严格落实绿色低碳建设有关要求。住房和

城乡建设部等15部门《关于加强县城绿色低碳建设的意见》明确，限制县城民用建筑高度。县城新建住宅以6层为主，6层及以下住宅建筑面积占比应不低于70%。县城新建住宅最高不超过18层。确需建设18层以上居住建筑的，应严格充分论证，并确保消防应急、市政配套设施等建设到位。给县城住宅限高很有必要，这是基于县城民用建筑高度要与消防救援能力相匹配，以及提升居住舒适度和降低住宅维护成本等角度考量确定的。此外，还应大力发展绿色建筑，推广装配式建筑、节能门窗、绿色建材、绿色照明，全面推行绿色施工。

据《经济日报》