

澳洲悉尼房产知识必读 贷款篇

作为中国人，在澳大利亚这样一个陌生的国度希望圆了自己的买房梦毕竟不是一件容易的事，大多数人还是会选择贷款买房，在进入这个市场之前，大多数人还是会觉得心里有点紧张，对信息的不了解，对悉尼房屋贷款没有一个比较清楚的认识，都会是大家烦恼的原因。

主要探讨一下悉尼房产贷款的基本程序以及一般贷款申请人所担心的问题。一般悉尼贷款申请人所担心的问题分为三大类：

- 第一类就是利率的问题；
- 第二类是贷款申请所需时间，费用和材料；
- 第三类是贷款限制额度，成数及还款计划。

一、关于贷款利率的问题。

1.1 澳大利亚的金融机构

银行及非银行金融组织的区别。首先我们来谈谈利率的问题，在中国，房屋贷款一般是由银行放出，以房屋作为抵押，保证银行利益，通过吸储集中资金，再通过放贷放出资金，以储蓄和贷款的利差保证银行的收益。所以简单地说，银行的贷款利率是和储蓄的利率息息相关的。澳大利亚金融市场和国内有一个很大不同，除了银行之外，澳大利亚还有很多其它的金融组织，也就是具有放出贷款的权限。这些机构的资金来源并非是银行，也不是储蓄，而是通过基金，信托等手段募集资金。如养老金等。其实国内来的同胞有时候会有一个误区，就是认为和银行合作比较稳妥，这些非银行金融组织并没有银行那样雄厚的资金担保，也没有银行那样的商誉，和他们合作自己的利益得不到保障。实际上，这么想是不对的，因为一家金融组织的信用程度和他是否是银行没有直接的关系，的确银行听上去似乎财大气粗一点，但是因为非银行金融组织的资金来源往往是包括养老金等实力雄厚的资金源，所以他们的资金量与银行相比不一定落于下风。而且相对于名气等指标，衡量一家金融组织稳定与否的标准，最好的办法还是查看一下该金融组织的信用评级比较可靠。根据数据显示，有不少非银行金融组织的信用评级并不低于甚至高于银行。

除了资金来源之外，银行与非银行的区别还在于业务范围，因为金融条例所限，非银行金融机构往往不如银行的业务范围广泛。但是就住房贷款而言，非银行与银行所能提供的金融产品没有太大的区别，甚至在于利率和年费的问题上，很多非银行金融机构比银行有更大的优惠。这造成了一个很有趣的现象，很多华人往往更希望选择银行，而澳大利亚本土人中有相当大的一部分对银行怀有很抵触的情绪。对于贷款人来说，他更多的应该注意产品而不是机构。关键在于哪个金融产品更适合自己的需要，而不是哪个机构更有名。有时候金融界也会有店大

欺客的情况，人家有钱，人家有名，人家有的是客户，并不一定需要给您提供更优惠的条件和更好的服务来留住您。

其实开句玩笑话说，您别忘了，您是借进钱的，退一万步讲，就算那些借出钱的机构倒了，会对您有任何影响吗？的确，您的房契地契在人家手里呢，可是澳大利亚法律是保护私有财产的，即使债权人换了，也完全不可能推翻原债权人和您的合同来卖掉您的房屋以清偿欠款。

1.2 利率讨论

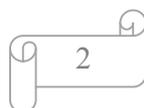
1.2.1 固定还是活动

房屋贷款各个产品一般可以分为**可变利率**和**固定利率**。固定利率可能要比可变利率高一些或者低一些，这都是很正常的，而且**固定利率不随**储备银行的调息而动，它取决于个银行及金融机构对未来1年或1年以上的经济预期而定。您选择固定利率就等于给自己的未来利率买了个保险，一般地说，如果您比较担心将来利率会升高，您更可能会选择固定利率，可是实际上您并不是进了保险箱。关于固定利率您需要注意两点，一就是固定利率并不是在您的贷款年限内一直就这么固定下去，一般现在给出的固定利率只能最多维持5年，也就是说，您只可以在一年到五年之内固定您的利率，当这个期限结束之后，您需要自己再去根据当时的利率和您的贷款机构谈判一个新的利率。第二就是其实固定利率并不是一定固定的，在 **settlement** 之前，您的固定利率是可以变动的，这个变动由您的贷款人来定，他们往往是根据不断更新的金融信息来调整自己的固定利率，如果您申请了固定利率贷款，而且希望自己能在之后还享受自己看中的那个固定利率，那么您往往还需要付出一个“**锁定费用**”。

与此不同的是所有金融组织的**可变利率**都是**盯紧**联储银行 (reserve bank) 的，联储银行的利率变动代表了政府对于金融市场的影响力。所以，另外一个有趣的现象就出现了，一些客户会说，为什么固定利率老是变动，而可变利率却老是不变呢？其实答案也很简单，因为可变利率是盯紧联储的，而过于频繁的变动不利于国家经济和消费者信心，所以联储变动利率的时候总是要经过多方考虑详细论证的，而固定利率的变化，则可以归因于金融机构对未来1年到5年金融市场、经济形势的判断，金融机构为了保护自己的利益，作出相应的调整也是情理之中了。

1.2.2 折扣和蜜月期

现在澳大利亚各银行的房屋贷款利率大部分的时间在6%~8%，他们叫这种利率“标准利率” (Standard Variable)。但如果你参加一个“套餐” (Package Deal)，大多数人都应该可以拿到一些折扣，根据不同银行和不同的贷款额和比例，折扣也不一样，一般为折扣率为0.7%~1%。但**绝不能单纯的看折扣率**，而要看最后自己的实际利率，比如：某个银行的标准利率为6.79%，折扣为0.8%，实际利率为5.99%；而另一家银行的标准利率为6.99%，折扣为



0.95%，最后实际利率为 6.04%，由此可见虽然得到 0.95% 的折扣，但实际利率还是比另一家银行高。

另外，您可能会看见一些银行或者其它金融组织在广告中给出一个很低的利率，可是您别忽略了，这个利率一般会有标注如：“honeymoon rate”或者“introductory rate”这是什么意思呢？这个利率的确是很优惠，但是问题在于这个利率一般最多只能维持到一年，一年之后，您的贷款会自动会跳到一个高一点的利率，这个新利率往往比 true rate 更高，如果您想转到该金融组织其它利息比较低的金融产品，可以，不过您需要付钱；如果您想转到其它金融组织，也可以，不过您要付出一个相当高的罚金。如果您不管它，房屋贷款可往往是 20~30 年限的，不知不觉中，您可就多花了好多冤枉钱。不能说这是一个陷阱，但是您在签订合同之前，最好能够好好审阅下合同条款，并且好好给自己算个帐。

还有个细节您应该注意到，就是很多金融产品是收年费的，这个金额一般在 \$350 左右，甚至会更高，付年费的贷款产品一般是 Package Deal（套餐计划），它可以省去申请费、评估费、律师费和其它一些费用。

二、贷款时间，材料和费用

贷款的流程为：决定好房子-联系贷款机构-递交申请-评估-交换合同-成交

贷款的先期费用主要包括：律师费，评估费，申请费，一般银行的做法是将律师、评估、申请三个费用打包包括为一个“application fee”。有的金融机构也会免除“application fee”，但是律师和评估费还是照收的，有差别，但是不是很大。“Solicitor fee”是指您和贷款机构在审订合同的时候，您将合同给您的审核的时候需要付的费用。

在澳大利亚，当看好房子之后，一般是先付 0.5% 的定金，然后两周之后订金升到 10%，您还有一段时间完成自己的贷款程序，然后交钱入住。如果规定时间之后您不能付清贷款，如您的资信条件无法贷出您希望的额度，因为其它种种原因您的贷款无法按时批下等等，房屋所有者有权不退押金将该房卖给别人。贷款所需时间一般为两到四周，包括评估所需时间和审订合同所需时间。但是强烈建议您如果准备买房之间先联系贷款机构，让他们根据您的资信情况帮您做一个“预审”，告诉您可以贷出多少钱，多长时间内能贷出，这样可以帮您免除上面所述的危险。

贷款所需材料根据贷款机构不同，金融产品不同而千差万别，但是实际上也很简单，您只要清楚会计学上的一个概念就不会出问题了，贷款机构要求您提供材料不外乎是要了解您的财务状况以保证自己的合法权宜，而在会计学中，四方面的信息就可以包括您的财务状况了，那就是：

- **资产 (Asset)**：原有房产，存款，汽车，财物等。

- **债务 (Liability)**：其它贷款情况，其它负债情况。
- **收入 (Income)**：薪水，其它收入。如果您的房屋是用于投资，那么这部分的收入也可以包括在内。
- **支出 (Expenses)**：这部分一般是不做书面要求的，因为金融计算器会自动抵扣支出，所以您不需要提供支出方面的材料证明。

此外您还需要提供您的身份证明，也就是“100 points ID”。所谓“100 points ID”的意思就是贷款机构根据签发证件的组织的权威程度，给予被签发的证件一个分数，您所提供的证件分数相加之后必须大于 100 分，如，护照，75 分，驾照，45 分， $75+45=120 > 100$ ，所以您提供这两样证件一般就没问题了。

华人移民往往得面对一个问题，也就是因为避税等原因，收入证明上的收入很低，如果您按照这个收入去申请贷款，可以申请到的额度往往偏小，无法满足需求，但是您可以求助于贷款中介，他们应该可以根据您的情况找到应对的办法。还有些刚刚毕业的学生，或者新移民，或者自由职业者，他们提供有效的收入证明是有困难的，这时候可以考虑下“Low Doc”等特殊贷款产品，这种产品的特性就在于它们不要求传统的收入证明，可以通过其它的途径证明您有还款的能力，这样您依然可以贷款。不过这样您可能必须付出更高的利息和忍受更小的贷款限额。

如果您对您的贷款条件有任何疑问，您可以和我们**诚信达信贷**的资深贷款经理、澳大利亚信贷持牌人 **Henry Su** 联系 (**0423 523 823**)，免费帮您拿到银行预批，可以让购房事半功倍。

三、贷款限制额度，成数及还款计划。

可能很多朋友并不知道以自己的能力能贷到多少的款子，这个计算公式非常的复杂，但是如果您是自住房，您的贷款额度不会高于贷款申请人所有年收入的五倍。但是如果您是买投资房，您的贷款额度不会高于贷款申请人所有年收入的十倍，您可以这样的简单算下自己的贷款能力。

和国内不同，澳大利亚的金融机构对于房屋贷款可以提供高于 80% 的贷款比例，有些金融机构甚至可以贷到 100%。但是对于高过 80% 的贷款，您必须缴纳一定比例的抵押保险。这是一笔不小的开支，希望您把它放在自己的考虑范围之内。

关于还款，现在的金融机构可以提供**只还利息**贷款这样的业务，如果您一时没有很多的流动资金，也可以选择这样的产品来降低目前的还款压力。目前大部分的金融机构都有“**对冲帐户**” (Off-set Account)，您多余的钱可以放在“对冲帐户”中，这样可以最大程度的减少利息支出，提前还完贷款，甚至可以用“对冲帐户”里的钱做生意或买第二套投资房。但是请记

住，对于固定利率的贷款，很多金融产品对于提前还款都会有罚款的，所以建议您咨询贷款顾问，以更低的成本来达成自己的目标。

四、杂七杂八的事情

- 1、首次置业补贴金（FHOG）。如果这是您在澳大利亚的第一套物业，而且购买目的为自住，而且您拥有澳大利亚身份，那么恭喜您，按照澳大利亚法规，您可以获得一个折扣，根据各州规定不同，您所获得的优惠包括对印花税（stamp duty）和其它的折扣。这笔钱数额相当大。
- 2、转贷款。如果您目前的房贷利息不是很低，那么您可以考虑转贷款，也就是从新从别的金融机构贷款来还掉您原来的贷款，从而享受一个更低的利息。仅此一项他们每年就可以省去上千甚至几千块的费用。
- 3、印花税。在澳大利亚房屋买卖、过户都需要交纳印花税，这是一个递进式的税率。总的来讲，买一个 50 万的房子大约要 1.8 万，而一个 100 万的房子要 4 万左右。

如果您有任何疑问，请致电

在此感谢您选择 诚信达信贷，并预祝您贷款申请成功！



诚信达信贷
Central Mortgage Services

- Australia Credit Licencee
- Full Member of MFAA
- Authorized Credit Adviser

Henry Su
Senior Lending Manager

0423 523 823
henrysplus@yahoo.com.au

Add: Suite J101 27 George Street North Strathfield 2137 ABN: 34 663 961 773