



買前 4 招

第一招：最緊要起底

吸取長沙灣「睿峰」的教訓，入市新盤之前先了解發展商背景及財政情況。一般而言，本地大型發展商財政狀況穩健，較少有「借唔到錢」的情況；中小型或海外發展商的背景及財政狀況較難掌握，打算以這些發展商高成數按揭入市新盤的買家應有心理準備。

第二招：預留借貸資金

新盤發售前，預留用於借貸的資金會比較充裕，如果打算向發展商借錢入市的買家愈早借錢愈好。計數後發現頭按資金不夠的話，建議找審批頭按速度快的銀行，然後找發展商指定的財務公司申請二按，也是愈早愈易成功。

第三招：「Plan B」做準備

小心駛得萬年船，做人永遠要有「Plan B」。意思就是永遠要設想有最壞情況出現，做好兩手準備。設想入市新盤時，申請發展商高成數按揭不獲批怎麼辦，再擬定入市策略，最好先預留多一成樓價的資金作後備。如果收入不夠的話，可以事先諮詢家人能否做擔保人；首期不夠的話，則要視乎親人能否借出資金應急。

第四招：借其他財仔

除了發展商本身指定的財仔之外，目前市場財仔一按利息大約8厘至12厘，如果買家財政狀況不理想甚至可達18厘。不過由於相關利息支出非常高昂，借其他財仔實屬「下策」，非必要最好不要使用。

近年不少發展商推出所謂「呼吸 Plan」(意指有呼吸就可以簽約)的五花八門付款辦法，惟近日樓市出現多宗新盤「上會」(找銀行做按揭)問題的個案，有買家的單位遭發展商收回，白供過千萬元樓款，甚至有長沙灣新盤買家因財務問題壓力爆煲「企跳」。這些看似協助「上車」的措施，是建基於買家不斷有人工加或樓價繼續上升，但近年樓市及工資增長都不如預期，致使部分買家在「上會」或轉按遇上困難。專家提醒，要警惕市面「呼吸 Plan」風險，並介紹買前買後各 4 招供買家自救。 記者黎梓田

「呼吸 Plan」招防爆煲

提防「呼吸 Plan」陷阱

1. 部分發展商按揭需進行壓力測試，並非有呼吸就借；
2. 發展商按揭設配額限制，相關數字並不透明；
3. 樓價升幅跟不上要「抬錢」轉按至銀行；
4. 「先住後付」產生容易入市的錯覺，實際是對賭。

個案逐個睇

睿峰：

睿峰 2019 年 12 月開賣時，恒大大以「高成數按揭」及「首兩年免息免供」作招徠，當中一按達樓價 90%，及後恒大爆出財困，部分業主無法申請恒大旗下財務公司創盈的高成數按揭。接手項目的鼎珮集團今年提議向另一公司申請按揭，但最高只可借取 80% 按揭，較之前少 10%，其他條款亦減少優惠，如首年免息免供，第 2 年息率 2.5 厘，其後全期 5.5 厘，貸款年期只有 25 年。由於一按由九成變八成，大批買家表示受影響，更有買家意圖輕生。

維港·星岸：

2017 年長實推售維港·星岸，設有「Super Stars 39」先住後付計劃，住戶需在簽署臨約 180 天內繳付約成交金額的 20%，其後，再分 33 期、每月均等繳付約成交金額 0.25% 即成交金額 8.25%，之後再一個月內付清餘下樓價尾數，即成交金額的 71.75%。買家如按時付清每一期樓款及餘款，可獲成交樓價 8.5% 的現金回贈。近日有兩名買家放棄交易，根據兩個單位 3,769.2 萬及 3,586.5 萬元成交價計，買家迄今理應已付樓價 28.25%，即分別損失 1,064.8 萬元及 1,013.2 萬元。

環海·東岸：

2015 年九建推出「開心直通車計劃」，買家無須入息證明，昇樓價 5% 就能做業主，三個月後再以「滴滴金」方式，每月供樓價 0.35% 直至入伙為止，期內免息。餘下約八成半樓價到入伙時可向九建旗下財務公司借盡一按或二按上會，且免入息證明，最高可分 30 年還款，不設罰息期。首年利率為 P(P 為 5.25 厘)減 0.5 厘，其後為 P+0.75 厘。過去有報道指，近六成買家選用此付款計劃，其後不時傳出有買家無法上會，最後撻訂的消息，亦有買家急賣單位。



買後 4 招

第一招：轉按

由「呼吸 Plan」轉按至其他銀行是現行最慳息的方法，雖然轉按後利息比「呼吸 Plan」便宜一大截，但仍要注意壓力測試考驗。萬一過不了壓力測試，可諮詢家人能否做擔保人，又或向親友借資金，減少承造按揭的成數，遷就通過壓力測試的要求。

第二招：定息按揭

如果未能符合壓力測試資格轉按，由按揭證券有限公司推出的定息計劃可以是另一選擇。定息計劃分為 10 年、15 年及 20 年，年利率分別為 2.55 厘、2.65 厘及 2.75 厘，其後借款人可繼續根據採用定息或浮息按揭供款，浮息按揭息率為 P-2.35 厘，每宗私人住宅貸款上限為 1,000 萬元。定息按揭賣點

是豁免壓力測試，申請人只要入息符合供款與入息比率便能符合資格。

第三招：放售物業

現時在 3 年內放售物業，需要支付額外印花稅(SSD)，買入 6 個月內要收取 20%，6 至 12 個月內要收取 15%，12 至 36 個月內要收取 10%。如果「呼吸 Plan」蜜月期後難以供樓，可在期限後放售物業。買賣物業涉及樓價風險，如果樓價上升，扣除賣樓開支後仍有機會獲利，但如果樓價下跌，業主有機會蒙受損失。

第四招：放租

業主如果種種原因無法還款，又面對樓價下跌難以賣樓，可考慮把物業放租，由租客協助供樓。不過租金多寡視乎租務市場反應，租金未必能完全覆蓋供樓開支。另外，如果業主當初打算買入單位自住，放租後要考慮自己往後的暫住地方，有需要先和家人同住。

