

10月8日起新个人房贷利率按LPR加点形成

首套房贷利率不低于“报价利率”

公积金房贷政策暂不调整,存量房贷利率按原合同执行

本报讯 (首席记者 谈璐)中国人民银行昨天发布公告,10月8日起新发放商业性个人住房贷款利率以最近一个月相应期限的贷款市场报价利率(LPR)为定价基准加点形成。首套商业性个人住房贷款利率不得低于相应期限贷款市场报价利率,公积金个人住房贷款利率政策暂不调整,存量个人住房贷款利率仍按原合同执行。

以LPR为房贷基准利率

央行公告主要包括:
■自10月8日起,新发放商业性个人住房贷款利率以最近一个月相应期限的贷款市场报价利率为定价基准加点形成。加点数值应符合全国和当地住房信贷政策要求,体现贷款风险状况,合同期限内固定不变。
■借款人申请商业性个人住房贷款时,可与银行业金融机构协商约定利率重定价周期。重定价周期最短为1年。利率重定价日,定价基准调整为最近一个月相应期限的贷款市场报价利率。利率重定价周期及调整方式应在贷款合同中明确。
■首套商业性个人住房贷款利率不得低于相应期限贷款市场报价利率,二套商业性个人住房贷款利率不得低于相应期限贷款市场报

价利率加60个基点。
■人民银行省一级分支机构应按照“因城施策”原则,指导各省级市场利率定价自律机制,在国家统一的信贷政策基础上,根据当地房地产市场形势变化,确定辖区内首套和二套商业性个人住房贷款利率加点下限。
■银行业金融机构应根据各省级市场利率定价自律机制确定的加点下限,结合本机构经营情况、客户风险状况和信贷条件等因素,明确商业性个人住房贷款利率定价规则,合理确定每笔贷款的具体加点数值。
■银行业金融机构应依法合规保障借款人合同权利和消费者权益,严禁提供个人住房贷款“转按揭”“加按揭”服务,确保相关工作平稳有序进行。
■10月8日前,已发放的商业性个人住房贷款和已签订合同但未发放的商业性个人住房贷款,仍按原合同约定执行。商业用房购房贷款利率不得低于相应期限贷款市场报价利率加60个基点。公积金个人住房贷款利率政策暂不调整。

首套房贷应再无折扣

10月8日的具体基准定价,要等9月20日的LPR数据。
目前,上海地区首套房贷仍存

在95折左右的优惠,是否10月8日以后要和首套房贷款利率小幅优惠说“拜拜”?今天上午,记者询问了几家银行,得到的答复是“目前的操作细则没有出来。按照人民银行公告的表述,应该是这样理解”。
按照央行的说法,与改革前相比,居民家庭申请个人住房贷款,利息支出基本不受影响。定价基准转换后,全国范围内新发放首套个人住房贷款利率不得低于相应期限LPR,二套个人住房贷款利率不得低于相应期限LPR加60个基点,按8月20日5年期以上LPR计算分别为4.85%和5.45%。
中国人民银行有关负责人表示,个人住房贷款利率是贷款利率体系的组成部分,在改革完善贷款市场报价利率(LPR)形成机制过程中,个人住房贷款定价基准也需从贷款基准利率转换为LPR,以更好地发挥市场作用。同时,个人住房贷款利率也是房地产市场长效管理机制和区域差别化住房信贷政策的重要内容。为落实好“房子是用来住的,不是用来炒的”定位和房地产市场长效管理机制,确保定价基准平稳有序转换,保持个人住房贷款利率水平基本稳定,维护借贷双方合法权益,人民银行发布公告,明确个人住房贷款利率调整相关事项。

利息支出基本不受影响

对于个人房贷借款人来说,不妨记住以下几个关键点:
问:改革后,个人住房贷款利率如何定价?
答:新发放商业性个人住房贷款利率,以最近一个月相应期限的LPR为定价基准加点形成。LPR由贷款市场报价利率报价行报价计算形成。每笔贷款的加点数值由贷款银行按照全国和当地住房信贷政策要求,综合贷款风险状况,在发放贷款时与借款人协商约定。加点数值一旦确定,整个合同期限内固定不变。
问:最近一个月LPR怎么查?相应期限怎么算?
答:每月20日(遇节假日顺延)9时30分公布贷款市场报价利率,公众可在全国银行间同业拆借中心和中国人民银行网站查询。目前,LPR有1年期和5年期以上两个期限品种。1年期和5年期以上的个人住房贷款利率有直接对应的基准,1年期以内、1年至5年期个人住房贷款利率基准,可由贷款银行在两个期限品种之间自主选择。参考基准确定后,可通过调整加点数值,体现期限利差因素。
问:利率重定价怎么办?
答:借款人申请商业性个人住

房贷款时,可与银行业金融机构协商约定利率重定价周期。重定价周期最短为1年。利率重定价日,定价基准调整为最近一个月相应期限的贷款市场报价利率。利率重定价周期及调整方式应在贷款合同中明确。
利率重定价,是指贷款银行按合同约定的计算方式,根据定价基准的变化确定形成新的贷款利率水平。公告明确个人住房贷款利率重定价周期可由双方协商约定,最短为1年,最长为合同期限。借款人和贷款银行可根据自身利率风险承担和管理能力进行选择。
问:对于居民家庭有什么影响?
答:公告主要针对新发放个人住房贷款利率,存量个人住房贷款利率仍按原合同执行。定价基准转换后,全国范围内新发放首套个人住房贷款利率不得低于相应期限LPR(按8月20日5年期以上LPR为4.85%);二套个人住房贷款利率不得低于相应期限LPR加60个基点(按8月20日5年期以上LPR计算为5.45%),与当前我国个人住房贷款实际最低利率水平基本相当。同时,人民银行分支机构将指导各省级市场利率定价自律机制及时确定当地LPR加点下限。与改革前相比,居民家庭申请个人住房贷款,利息支出基本不受影响。

宝龙地产:上半年商业营收增长28%

下半年新开六座综合体

■业绩摘要
※合同销售约人民币292.03亿元,较去年同期上升78.7%
※总收入约人民币122.51亿元,较去年同期上升32%
※毛利率38.8%,持续行业领先水平
※净利润人民币24.48亿元,较去年同期上升37.2%
※核心盈利人民币18.52亿元,较去年同期上升50.9%
※归母核心盈利约人民币12.45亿元,较去年同期上升48.9%
※建议中期宣派股息每股9分港币,较去年上升32.4%



2019年8月23日,宝龙地产控股有限公司(HK.1238)在香港召开2019年中期业绩发布会,发布截至2019年6月30日的半年度业绩。2019年上半年,宝龙地产合约销售金额达人民币292.03亿元,较去年同期上升78.7%;总收入约人民币122.51亿元,较去年同期上升32%;毛利率38.8%,持续行业领先水平;净利润人民币24.48亿元,较去年同期上升37.2%;核心盈利人民币18.52亿元,较去年同期上升50.9%;归母核心盈利约人民币12.45亿元,较去年同期上升48.9%。

销售加速增长 上调全年目标

作为房企中稳健前行的优秀代表,宝龙近年来销售业绩屡创新高。截至2019年6月30日,宝龙合约销售额达292.03亿元,同比增长78.7%,增速远高于TOP100房企46.2%的平均水平。合约销售面积达178.35万平方米,同比增幅为53.8%。

得益于提前精准布局长三角区域,上半年合约销售中,长三角地区销售金额占比86%,浙江区域的销售额更是突破百亿,杭州、宁波等单城市销售贡献也持续提高。此外,项目持续大量入市以及新开工面积的增长也推动了销售的增长。2019年,宝龙可售项目达86个,奠定了2019年规模增长的基础,434万平方米的总可售面积为下半年销售提供充足货量。基于1-6月年度目标完成率已超50%,以及下半年充足的可售货量,宝龙地产总裁许华芳在业绩发布会上宣布,将上调全年合约销售目标至550亿元,预期同比增长34%,并表示有信心完成这一目标。

营收利润屡创新高 多机构推荐买入 未来可期

2019年上半年,宝龙实现总收入约人民币122.51亿元,较去年同期上升32%;同时,公司盈利情况表现优异,毛利率38.8%,处于行业领先水平;核心盈利人民币18.52

亿元,较去年同期上升50.9%;归母核心盈利约人民币12.45亿元,较去年同期上升48.9%。这几项指标均长期居于行业优秀水平,表明宝龙多年来坚持有质量的增长和稳健的发展模式已卓有成效。
随着业绩的稳定增长,公司获得德意志银行、花旗银行、大华继显、国泰君安国际、华泰香港、西南证券、农银国际、兴业证券等多家投资机构覆盖公司股票,推荐“买入”。其中德意志银行、大华继显、华泰香港、农银国际、兴业证券为首次覆盖。
在业绩发布会上,宝龙提到三年战略目标,预期未来三年合约销售年均增速超30%,租赁收入年均增速超25%,酒店运营收入年均增速超15%,呈现地产开发、商业运营、多元精进发展格局,保持高速稳健发展态势。

优质土储充沛 深度聚焦长三角

2019年上半年,宝龙抓住土地

市场机会,通过招拍挂、合作等方式,以低溢价率在浙江、江苏等地新增23幅土地,地上计容总面积约311万平方米,总可售货值约467亿元,其中长三角区域土地投资占比为93.5%,持续深化长三角布局。这些优质的土储将成为企业未来规模稳健增长和利润增长的最大“粮仓”。截至2019年上半年,宝龙土地储备总计达到2437万平方米,平均土地成本为2701元/平方米,土地成交均价占2019上半年销售均价比例为16.5%,成本优势突出,未来利润空间可期。
具有预见性和前瞻性的拿地规划、踩准行业发展周期,抢在市场前面,是宝龙一直坚持的投资策略。目前在浙江省土储总面积达1073万平方米、可售货值1205亿元,江苏省土储面积557万平方米、可售货值694亿元,上海市土储面积143万平方米、可售货值154亿元。聚焦江浙沪也将使公司深度受惠于长三角一体化战略。在深耕江浙沪的同时,公司持续深化单核城市布局,且公司在杭州、南京、宁波、温州等地均携手地铁公司,合作打造地铁上盖优质物业项目。

新商业创新落地 多元精进显成效

根据半年报数据,宝龙2019年商场运营收入目标为28.1亿,预期同比增长25%,酒店运营收入目标为7.8亿,预期同比增长15%。截

至2019年上半年,宝龙拥有在营商场39座,运营中的酒店17家。下半年将新增6座商场,其中绍兴袍江宝龙广场拟于9月初提前开业,至2019年底商场预计共45座,至2021年预计64座以上。长期稳定的商业收入能有效提高对利息的覆盖,同时多元化的发展也为宝龙提供更多的盈利方向,提高抗风险能力。董事局主席许健康多次表示:做商业地产是公司的老本行,房地产发展到下半场,拥有更多长期自持项目的企业才能走得更远。
面对管理规模的快速扩张,宝龙商业利用技术升级驱动平台发展,走新商业发展路线。与腾讯的战略合作已进入实际成果阶段,双方设立合资公司,打造面向行业的商业数字化创新应用纽扣计划,在行业内率先推出实用化的领先产品,如基于小程序的移动端“悠悠™”、“商+™”,基于优图等授权的无感产品研发,以及游戏与数据产品研发等。
2019年是宝龙在港上市第十年,十年磨一剑,宝龙逐渐打磨出日益清晰的多元协同发展业务格局,以稳定增长的业绩与分红回馈投资者的信任。展望下一个十年,宝龙地产总裁许华芳表示:宝龙将继续坚持有质量的增长和精进稳健的发展模式,建立起穿越周期的能力,持续稳定兑现利润,与股东、投资者共赢! (陈孜孜)