

央行一周两提房地产 最新表态释放了什么信号?

上周央行两次释放了房地产金融政策“严监管”信号,引发市场关注。专家指出,后续政策层面和房贷层面或以稳定为导向,政策连续性有望得到保持。

央行官网显示,8月2日央行召开2019年下半年工作会议,会议强调,要坚持房子是用来住的,不是用来炒的定位,落实房地产长效机制,按照“因城施策”的基本原则,持续加强房地产市场金融管控。

银行信贷作为房地产政策关键一环,央行此前已经透露出相应调控思路。7月29日,央行在北京召开银行业金融机构信贷结构调整优化座谈会,除了强调要保持房地产金融政策连续性外,还提到要保持个人住房贷款合理适度增长,严禁消费贷款违规用于购房,加强对银行理财、委托贷款等渠道流入房地产的资金管理。此外,还提到加强对存在高杠杆经营的大型房企的融资行为的监管和风险提示,合理管控企业有息负债规模和资产负债率。

房地产金融风险把控是近期市场焦点之一。记者注意到,今年7月初,针对此前部分信托公司房地产信托业务增速过快、增速过大的情况,银保监会对部分信托公司开展了约谈警示,对近期部分房地产信托业务增速过快、增速过大的信托公司提出了“控制业务增速,将房地产信托业务增量和增速控制在合理水平”等要求。

此前央行公布的《2019年二季度金融



资料图片

融机构贷款投向统计报告(下称《报告》)显示,二季度房地产贷款增速继续平稳回落。

具体而言,2019年二季度末,人民币房地产贷款余额41.91万亿元,同比增长17.1%,增速比上季度末低1.6个百分点;上半年增加3.21万亿元,占同期各项贷款增量的33.2%,比上年全年水平低6.7个百分点。

此外,2019年二季度末,房地产开发贷款余额11.04万亿元,同比增长14.6%,增速比上季度末低4.3个百分点。其中,保障性住房开发贷款余额4.61万亿元,同比增长12.9%,增速比上季度

末低7.3个百分点。个人住房贷款余额27.96万亿元,同比增长17.3%,增速比上季度末低0.3个百分点。

中国人民大学财政金融学院副院长赵锡军指出,从房地产行业整个政策的出发点来看,几年前在提出供给侧结构性改革的时候,“三去一降一补”中的“降杠杆”,可以说是针对金融机构向房地产行业加杠杆的行为。目的即建立一个长效机制,来防止房地产行业出现暴涨暴跌,避免较大波动可能带来的相应风险。

“主要还是避免违规资金流入房地产”,中原地产首席分析师张大伟认为,

稳定房地产最主要的是防止出现金融风险,所以在最近几个月,针对房地产融资的各方面政策都在规范与收紧。构建房地产长效机制,可以理解为降低经济对房地产的依赖,降低地方政府对土地财政的依赖。

易居研究院智库中心研究总监严跃进在接受记者采访时表示,央行座谈会和下半年工作会议连续点出对房地产市场的管控,这种密集程度在过去是比较少的。体现了央行对于房地产行业金融监管的导向,以及当前房贷领域“房住不炒”政策的落实,有助于规范相关银行信贷操作,也防范各类违规资金进入房地产市场。三季度政策会以收紧为主,对房地产市场有一定利空。同时,后续像银行贷款等相关政策也会收紧或者保守。

严跃进表示,从此次会议的表述来看,有三点值得肯定:第一,明确房贷政策的连续性和稳定性;第二,肯定了个人房贷适度增长的模式;第三,后续政策层面和房贷层面会以稳定为导向。第二,强化对消费贷、理财资金等方面的管控。下半年依然需要管控好资金,防范各类违规资金流入楼市。第三,对于房企来说,明确提到了对高杠杆经营企业的管控,尤其是提到了有息负债规模和资产负债率等数据的管控。下半年预计部分房企在发债等方面会比较节制,同时也会积极进行债务的清偿,以降低资金方面的压力。

据新华网

网购真丝服装半数有问题 涉唯品会、聚美优品等平台

北京市消费者协会日前发布的真丝服装比较试验显示,100款测试样品中,共40款样品不符合标准要求,其中,12款样品使用说明存在问题,28款样品质量指标不符合相关要求;实体店购买的30款样品中有5款样品存在问题,占实体店样品总数的16.7%。网购平台购买的70款样品中,35款样品存在问题,占网购样品总数的50%。有9款样品实测不含桑蚕丝成分,与网页宣传或产品明示不符,涉嫌欺诈消费者。

纤维含量是消费者选购真丝服装的重要参考指标,也是判定产品是否为真丝服装的唯一根据。经测试,100款样品中有9款样品的纤维含量实测值与吊牌明示不符,其中有6款网购样品网页宣称真丝服装但吊牌明示及实测不含蚕丝,涉及唯品会、聚美优品等平台。虽然部分样品在产品详情页内标注有其真实的纤维含量,但若消费者不仔细分辨,便会被误导,涉嫌以假乱真,误导消费者。

撕破强力是体现真丝服装耐用性能比较重要的指标,如果真丝服装的强力太低,消费者在使用的过程中容易出现面料撕裂、撕裂的情况,影响服装的穿着性能。经测试,4款样品撕破强力不符合标准。

据《工人日报》

面对偿债压力 房企将加快去库存

日前,央行召开银行业金融机构信贷结构调整优化座谈会,强调“严禁消费贷款违规用于购房,加强对银行理财、委托贷款等渠道流入房地产的资金管理”。专家表示,房企融资渠道全面收紧,加上下半年将迎来资金债券到期高峰,房企再融资能力将面临考验。未来销售回款将是资金来源的一个主要方面,房企可能更加重视回款率,加速去库存。

防范违规资金进入房地产

谈及此次央行座谈会,易居研究院智库中心研究总监严跃进认为,考虑到后续金融环境可能会对房企产生影响,此次会议相当于提前预防防控,防范各类违规资金进入房地产市场。

严跃进表示,本次会议明确了房贷政策的连续性和稳定性,也肯定了个人房贷适度增长的模式。后续政策层面和房贷层面不希望出现大起大落,将以稳定为导向。同时,强化对消费贷、理财资金等方面的管控。虽然表面上部分银行贷款额度较为紧张,但不排除实际过程中仍存在违规资金通过各种渠道流入房地产市场。此外,明确提出对高杠杆经营企业的管控,尤其是对有息负债规模和资产负债率等数据的管控。预计下半年部分房企在发债等方面会比较节制,同时也会积极进行债务的清偿,以降低资金压力。

在信贷方面,中国社会科学院金融所房地产金融研究中心主任尹中立认为,后续银行减少房地产行业贷款占新增贷款的比例,包括开发贷款和按揭贷款。为了实现这个目标,预计会采取规模及比例控制措施,甚至提高房地产贷款的利率。

交通银行首席经济学家连平指出,目前房地产在金融资源中占比较高,主要是居民在房地产方面的融资比例快速上升,未来可能会采取比较谨慎的监管方式。“但对于良性的、合理的需求,比如刚需、改善性的住房需求,银行给予支持是合理的。”

房企偿债高峰将至

近期房企融资政策不断规范,除银行贷款外,5月份以来,监管部门对非标、美元债、ABS等融资渠道逐一进行规范,抑制违规融资的行为。

今年下半年将迎来一波房企债务高峰,特别是境内地产债纷纷到期。据华泰证券研报统计,2019年8-12月,地产债总计到期达2106亿元,其中8-10月地产债月到期金额较大,房企再融资能力将面临考验。

在美元债方面,整体到期压力不大。野村证券首席经济学家陈挺表示,今年下半年地产企业海外美元债到期规模会受到影响程度不同。华泰证券研报表示,融资行为的变化将导致房企融资能力分化加剧,前期对于非标、美元债、ABS等融资渠道的房企面临冲击更大,此时企业的内生现金流和在手资源变得尤为重要。

加快销售回款

7月,粤泰股份、新城控股、泰禾等多家房企发布公告,表示有项目套现以缓解当前流动性面临的困难。多位专家表示,多路径开拓融资渠道是下半年房企的重要任务。

某信托公司房地产金融部负责人表示,房企会根据国家宏观政策,适时调整企业经营策略,可以采取合作开发、转让项目股权等方式应对发展困境。严跃进预计,未来房企在债权融资方面会相对保守,那些不增加债务压力、更偏股权方面的融资行为相对会增加。

华泰证券研报指出,自有资金是企业偿债的基础保障,现金流较为充裕的房企资金周转压力相对更小。提高内生造血能力,加快销售回款是债务滚动的关键,特别是对于偿债能力较差的房企。

在刺激销售回款方面,严跃进表示,房企需要强化降价促销策略。此外,还可以通过积极与分销渠道加强联系,提高佣金比例,实现项目资源的快速聚集。在内部继续加大考核,尤其是设定更明确的销售指标,也需要建立更科学的去库存策略。

据新华网

注销公告

经股东会议决议内蒙古凡谷生态农业科技有限公司(注册号:91150212MA0NECFY0L)注销,即日起启动清算程序,请债权人于见报45日内向清算组申报债权债务。特此公告!

财经现场

CAIJINGXIANCHANG

距离全国推开只剩4个月 携号转网进入落地阶段

近日发布的《携号转网服务管理暂行办法(征求意见稿)》,明确了携号转网相关流程和内容,以保障携号转网顺利实施。不过,要让携号转网真正落地还有两大挑战,一是改造基础电信企业网络和运营系统,二是同步改造第三方平台。只有系统改造好了,才能确保用户转网后的使用体验,才能让携号转网更好落地。

7月31日,工业和信息化部公开征求对《携号转网服务管理暂行办法(征求意见稿)》的意见,明确了“携号转网”的服务办理条件、业务流程、服务规范等内容。这标志着携号转网工作进入了落地阶段,用户距离可以真正办理携号转网业务指日可待。

工信部信息通信发展司司长、新闻发言人闻库日前介绍说,为落实“携号转网”工作,工信部组织3家基础电信企业和中国铁塔公司已制定了系统建设改造、互联互通、提供服务“三阶段”的工作时间表,部署在全国推进“携号转网”工作。目前,各项工作正有序推进中,5个试点省市共完成了230万用户携号转网工作。

明确转网各方权责

自2010年11月份工信部启动第一批携号转网试点以来,客观存在多种问题。针对这些问题,《征求意见稿》明确了各方权责。

此前,有用户反映携号转网业务办理流程长,基础电信企业设置障碍为难用户;或是用户在“网约协议”无法解除,或者办理业务“下月复下月”等。不可否认,确实存在个别地区个别基础电信企业,把携号转网作为争夺用户的一种“竞争手段”,出现了办理流程复杂、故意设置转网门槛等不当行为。但也有些用户与基础电信企业之间的“网约协议”问题,需要明确解除的责任和方式。

为此,《征求意见稿》明确,申请携号转网的用户,要同时满足5个条件——申请携号转网的号码是实名登记的,处于正常使用状态,已结清或约定结清电信费用,没有或已解除与网约定期限限制的协议、号码入网已满120个自然日。

如果5个条件都满足,仍遇到各种故意为难怎么办?《征求意见稿》也明确,电信企业经营者不得以任何方式拒绝、阻止、拖延向用户提供携号转网查询、受理及解除限制服务;或是增设办理条件,以任何方式拒绝、阻止、



资料图片

拖延向满足条件的用户提供携出授权码服务。

赛迪顾问信息通信产业研究中心分析师李联认为,携号转网是工信部近年来推出的重大专项之一,运营商自身也在积极推动该项工作进展。因此,用户大可不必担心运营商拖延不办。如果运营商确实存在消极拖延,用户可以通过向各省市管局以及工信部反映,将会得到妥善处理。

“《征求意见稿》最大亮点在于,划分了运营商、用户、监管机构的责任,讲明白了整个携号转网的办理流程,以及出现问题的对应解决单位。规范了未来执行过程中运营商的工作,同时也强化了监管力度,明确从工信部至各省市管局都有监督该工作、接受用户举报、解决用户问题的责任,保障携号转网能够顺利实施。”李联说。

系统改造挑战不小

经过电信体制改革,我国通信市场已基本形成了3家基础电信企业充分竞争的格局,每家企业的产品和服务各具特色,吸引着不同需求的用户群体在网间流动,更换提供服务的运营商。

闻库形象地描述说,随着移动通信技术升级以及移动互联网的快速发展,手机号码已不仅仅是通信用户的标识,还广泛运用到各行各业的互联网,成为网络运行在各自身份的“身份证”。用户更换手机号码不仅需要很高的时间成本和经济成本,还可能引发财产及安全风险。而“携号转网”能在一定

程度上化解这些矛盾,用户可以在号码不变的情况下,选择为其提供服务的运营商。

携号转网的好处不止于此。李联进一步分析说,首先,携号转网可以省去换网换号的麻烦,更换运营商却不改变电话号码,为用户维护个人信息和社交圈提供了更便捷的方式;其次,携号转网让用户能在多家运营商的资费套餐中作横向比较,选择最适合自己的运营商与套餐并签约;再次,用户可以通过自己的选择对运营商进行约束,以保证多家运营商的相互制衡,共同健康发展。

“但从全面铺开角度来看,还要妥善应对数据量大、涉及面广的两大挑战。”闻库说。

具体来说,一是对3家基础电信企业的网络和运营系统实行改造,涉及近16亿移动用户运营系统的更新,工程之复杂、规模之大从全球来看也是前所未有的;二是要将与手机号捆绑的各项应用一起转网,还需对银行、保险、证券以及互联网企业等第三方平台进行同步改造,工程更为巨大。手机号码已广泛使用在各行各业的业务应用中,要维持原有应用不受影响,需要各行各业应用系统协同配合,确保用户“携号转网”后的使用体验。

“基础电信企业要进行大量的网络建设和系统改造。”中国信息通信研究院技术与标准研究所业务与网络研究部副主任黄伟仙分析说,各基础电信企业除了要升级核心网设备,新建携号转网专用数据库,还要升级改造配套支撑系统、增值服务平台和计费

结算系统,并完成大量内部测试工作及联调联试工作。此外,第三方服务平台也需实行配套改造。

通信观察家项立刚曾测算过,要在全国推进技术改造从而实现携号转网,至少需要投入几十亿元。

11月底前全国实施

今年5月份召开的国务院常务会议已明确,今年11月底前,要在全国全面实施携号转网。如今,距离目标仅剩4个月。

按照今年3月份工信部给出的时间表,第一阶段是8月底前,各基础电信企业完成网络及系统建设和改造工作,具备企业间互联互通的条件。第二阶段是11月10日前,各基础电信企业、中国信通院完成全业务流程互联互通相关工作,具备向用户提供携号转网服务的能力。第三阶段是11月底前,全国范围内正式向用户提供携号转网服务。其中,天津、海南、江西、湖北、云南5省(市)要在9月20日前完成试点,正式向用户提供携号转网服务。

闻库日前介绍说,在全国系统建设改造完成后,将组织开展全国互联互通工作,确保系统运行符合规范要求。同时,加强与相关行政主管部门的沟通,共同推进银行、保险、证券以及互联网企业等第三方平台进行同步改造,确保用户“携号转网”后的业务体验。

数据显示,今年上半年,中国电信累计净增移动用户半数,中国移动仅次于中国联通。但不容否认,如果中国移动和中国联通不采取措施,在将来携号转网的竞争中,的确可能面临老用户流失的问题。

“携号转网提供了一个公平竞争的平台,三大运营商高枕无忧的状态将被改变,运营商必将向一个更加全面的竞争者提供高质量服务。在5G时代到来,运营商更重视前布局,有效平衡流量资费和服务质量的关系,才能增加客户黏性。”李联说。据《经济日报》