



# 1年期、5年期以上LPR下调10个基点 100万元房贷30年可省2.1万元



7月22日，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，1年期贷款市场报价利率(LPR)为3.35%，5年期以上LPR为3.85%，均较上一期下降10个基点。

这是LPR年内第二次调整。今年2月份，5年期以上LPR曾下降25个基点，今年以来5年期以上LPR已累计下降35个基点。

如果以商贷额度100万元、贷款30年、等额本息还款方式计算，此次LPR下降10个基点，月供减少57.3元，累计30年月供减少2.1万元。

分析人士表示，5年期以上LPR下降有利于减轻房贷借款人利息负担、促进消费。5月17日，人民银行取消了全国层面房贷利率政策下限，新发放房贷利率明显下行。6月，全国平均新发放房贷利率为3.45%，同比下降66个基点，环比下降17个基点，处于历史最低水平。

今年以来，5年期以上LPR累计下降了35个基点，存量房贷借款人自下一次重定价日后，也将享受到LPR下降带来的好处，减轻利息负担，增强消费能力。按房贷本金100万元、30年期、等额本息估算，每月可节省利息支出约200元，利息总额可节省超过7万元。

近几年来，金融支持实体经济力度不断加大，贷款利率下降幅度大于LPR降幅，特别是最优质客户贷款利率降幅更大，导致LPR报价与最优质客户贷款利率之间出现一定偏离。

央行行长潘功胜在2024陆家嘴论坛提出，针对部分报价利率显著偏离实际最优质客户利率的问题，着重提高LPR报价质量，更真实反映贷款市场利率水平。分析人士认为，本次LPR下降，也反映了部分报价行通过下调报价，对报价与最优质客户贷款利率的偏离情况有所纠正，LPR报价质量不断提高。

“违规手工补息整改后，银行资金成本稳中有降，LPR下降对银行净息差影响可控。”分析人士表示，LPR下降，部分归因于前期监管部门整改违规手工补息的效果，银行资金成本提前有所降低。

与此同时，人民银行(下称“央行”)发布公开市场业务公告称，为优化公开市场操作机制，即日起，公开市场7天期逆回购操作调整为固定利率、数量招标。同时，为进一步加强逆周期调节，加大金融支持实体经济力度，即日起，公开市场7天期逆回购操作利率由此前的1.8%调整为1.7%。这是公开市场7天期回购操作利率2023年8月以来首次调整。

专家表示，7天期逆回购操作调整为固定利率、数量招标，明示公开市场操作利率，有利于强化7天期逆回购利率的政策属性。7天期逆回购操作利率下调10个基点，有利于加大金融支持实体经济力度，但并不代表长债收益率下行空间打开。

## 专家解读

### LPR年内第二次下降 释放哪些信号?

专家表示，LPR是贷款利率定价主要参考基准，LPR下降传递出稳增长、促发展的政策信号，有利于稳定市场预期，将带动实体经济融资成本进一步稳中有降，激发信贷需求，促进企业投资。

#### 1.进一步降低实体经济成本。

中国民生银行首席经济学家温彬表示，LPR的下降有利于进一步降低实体经济的成本，鼓励投资和消费，扩大有效需求，有助于宏观经济运行在合理区间。LPR下降以后也会进一步降低房贷的成本，这对于当前进一步巩固房地产市场，进一步促进房地产市场回暖，进一步保持房地产市场平稳运行也会发挥积极作用。

#### 2.存量房贷利率在重定价日后相应调整。

今年，央行取消了全国层面房贷利率政策下限，新发放房贷利率明显下行。6月，全国平均新发放房贷利率为3.45%，同比下降66个基点，环比下降17个基点，处于历史最低水平。今年以来，5年期以上LPR累计下降了35个基点，存量房贷借款人自下一次重定价日后，也将享受到LPR下降带来的好处。

#### 3.此番7天期逆回购操作利率下行，并不代表长债收益率下行空间打开。

权威专家表示，政策利率下调预计将通过金融市场逐步传导至实体经济，促进降低综合融资成本，巩固经济回升向好态势，打破长债收益率下行与预期转弱的负向循环。央行此次下调7天期逆回购操作利率，意在加大逆周期调节力度，熨平短期经济波动；而中长期债券收益率反映的更多是长期经济走势，要采用跨周期的视角评估。

业内人士分析，本轮长债利率的持续下行，已经包含了对本次降息的预期，甚至有明显超调，不代表需要跟随7天期逆回购操作利率下行再继续走低。实际上，当前长债利率过低，国外媒体也普遍关注到其中可能潜藏的风险；长债利率过低，也容易引发弱预期的自我实现，而我国经济的基本面是长期向好的。央行此次降息有助于支持经济回升向好，提振中长期经济预期，也有助于带动长端利率的回升。

专家预计，未来央行还将综合施策，必要时借入并卖出国债，及时校正和阻断债市风险累积，保持正常向上倾斜的收益曲线。央行是有决心、有措施来稳定市场预期的。

据新华社、央视、中国人民银行等

## 上演“霸王条款”： 拒绝交付，提车要加价3万

日前有消息称，宝马中国退出价格战后，全国多地4S店出现拒不交车的情况。车型主要集中在i3、ix3、3系车型，多数消费者是在5月底或6月订购的车辆，7月提车时遭遇交付延期，或是被要求临时加价3万元。据悉，涉及到的几款正是前期降价力度最大的车型之一，优惠后裸车价低至十几万元。宝马退出价格战后，全系产品涨价3万元至5万元不等。

一位消费者透露：“我是5月29日和宝马4S店签订的购车合同，车型是宝马i3，价格是17.45万元，并且交了定金。当时销售说提车没有问题，但是到临近提车时被告需要加价3万元。”

消费者还称：“我和4S店经过多次协商，对方表示加价1万多元就能提车，再后来经理又说没车了，停产了。在多日协商沟通的过程中，4S店每天都是不同的说法，给出的回应反复无常。”

另一位消费者称：“我是6月底订的车，车型为宝马i3，合同已签订、定金已交完、贷款方案通过，当时客户经理说四五天就能交付。但临近交付时被告知车价要贵2万元，并且换成三年免息的金融方案，否则不让提车。”

连日来，重庆、郑州、深圳、苏州、东莞等多地的消费者都向记者透露过此事。综合消费者爆料的内容来看，此次全国多地宝马4S店出现大规模拒不交付的情况，车型主要集中在i3、ix3、3系这几款车型，多数消费者是在5月底或6月订购的车辆，7月提车时大多被要求临时加价3万元。

值得注意的是，虽然也有人提到了车子，不过提车的过程非常艰难，即便是在合同手续齐全的情况下，消费者催促多次后才能完成提车。

4S店拒不交付的理由也是各不相同，对于一些已经签订合同、交付定金的消费者，门店给出的回应是“车停产了”或“产量减少”。对于那些仅仅交了定金没签合同的消费者，门店则以“总部审批没通过”等理由回应。

然而在消费者看来，宝马拒不交付的理由很简单，就是车子涨价了，4S店不愿再按照定车时的低价销售，故而临时加价。

对于这种行为，不少消费者表示无法接受，在合同签好，定金交完的情况下拒不交付或者被要求临时加价，这种做法

无异于霸王条款。

7月22日，针对网上出现全国多地4S店出现大规模拒不交车的消息，宝马品牌方面回应称：“已注意到相关内容并在内部进行初步调查，相关案例系个案且每个案例具体情况不尽相同。宝马正积极与相关经销商沟通，敦促宝马授权经销商遵守《汽车销售管理办法》及相关法律法规和合同约定，维护消费者权益，保障消费者获得满意的服务体验。”

## 律师说法

### 4S店的行为违法 消费者有权拒绝

宝马战略布局变动却让消费者为之买单，当初签订的合同如今成为一张废纸，4S店单方面的违约，给消费者带来了伤害。

对此，北京市盈科(广州)律师事务所陈金波律师表示，4S店的这种行为是违法的。消费者从4S店购买汽车是一种买卖合同关系，消费者已经与4S店签订了合同且交付了定金，买卖合同成立并生效。4S店拒绝交车、临时加价提车违反了合同约定，违反了《消费者权益保护法》《价格法》《民法典》的相关规定。

根据《民法典》第五百七十七条规定，“当事人一方不履行合同义务或履行合同义务不符合约定的，应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任”。

陈金波律师提醒消费者，面对加价提车等不合理行为，消费者有权拒绝，尽量通过协商解决，协商不行，可以向品牌厂商客服电话或12345、12315进行投诉，投诉不行可以通过起诉要求4S店按照合同履行交车义务，承担合同约定逾期交车的违约责任；或者以4S店单方违约为由起诉解除合同要求双倍赔偿定金；或者起诉要求4S店承担合同约定的违约责任；对于迫于形势已经加价完成提车的消费者依然可以通过起诉要求退还加价部分费用。

据蓝鲸新闻、红星新闻、上游新闻等

## 退出价格战后 宝马多地4S店 拒不交车

●消费者：车子涨价了，4S店不愿再按定车时的低价销售，故而临时加价

●宝马中国：初步调查均系个案，正与经销商沟通，敦促其遵守合同约定

7月22日，针对网上出现全国多地4S店出现大规模拒不交车的消息，宝马品牌方面回应称：“已注意到相关内容并在内部进行初步调查，相关案例系个案且每个案例具体情况不尽相同。宝马正积极与相关经销商沟通，敦促宝马授权经销商遵守《汽车销售管理办法》及相关法律法规和合同约定，维护消费者权益，保障消费者获得满意的服务体验。”