

LPR下调给房贷“减负”

但并非所有房贷立马降

房贷

1月20日，全国银行间同业拆借中心受权公布贷款市场报价利率(LPR)公告显示，一年期LPR从3.8%下调至3.7%，为连续第二个月下调；5年期LPR此前连续20个月维持不变，此次从4.65%下调至4.6%。更让人关注的是，此次5年期以上的LPR调整意味着将会影响房贷。



新报价行出炉后迎首次报价

据人民银行官网消息，1月20日全国银行间同业拆借中心受权公布贷款市场报价利率(LPR)公告显示，2022年1月20日贷款市场报价利率(LPR)为：1年期LPR为3.7%，5年期以上LPR为4.6%。以上LPR在下次发布前有效。

此前的1月17日，央行开展了7000亿元1年期中期借贷便利操作和1000亿元7天期公开市场逆回购操作，中标利率均超预期下调10个基点。超预期同时下调了MLF和逆回购利率，引起了市场极大关注。

国务院新闻办公室于1月18日举行的新闻发布会上，就有记者关心本月的贷款市场报价利率(LPR)是否会下调。对此，央行方面回应称，LPR报价行报价时综合考虑自身资金成本、风险溢价和市场供求等因素，LPR会及时充分反映市场利率变化，引导企业贷款利率下行，有力推

动降低企业综合融资成本。彼时市场解读央行或在释放信号。值得注意的是，1月19日，人民银行发布公告，对LPR报价行和发布时间作出调整。最新的报价行维持在18家，邮储银行、南京银行新入围，西安银行和中信银行没有入选。LPR发布时间由每月20日(遇节假日顺延)上午9:30调整为9:15。对于这一调整，央行表示是为了加强预期管理，促进LPR发布时间与金融市场运行时间更好衔接。

招联金融首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼认为，LPR本年度第一次发布即非对称下降，发布时间也从9:30调整为9:15，传递出央行加强预期管理、呵护市场信心的明显信号。

“信心比黄金更重要，近期货币政策持续调整产生叠加效应，有助于恢复市场主体对未来的预期和信心，激发市场投资需求，推动经济稳步增长。”董希淼认为，1年期和5年期以上LPR双双下降，引导金融机构降低市场主体信贷成本，新增的短期和

中长期贷款利率都有望进一步下行，直接利好实体经济。

首套房贷款100万每月少还30元

LPR即贷款市场报价利率，由我国18家报价银行综合考虑资金成本、贷款市场供求、信用溢价所报出来的结果，其他贷款利率亦在此基础上加减点生成。这也意味着，5年期以上的LPR调整意味着将会影响房贷。

不过，多位市场人士均认为，此次5年期以上的LPR下调并不意味着对于房地产政策的放松。“5年期LPR主要针对中长期贷款，其中最重要的组成部分是个人房贷。央行再次强调因城施策的重要性，我们预期中小城市的房地产市场会有所放松。但是，由于房贷不炒的指导思想并未改变，因此不应该对降低5年期LPR的效果寄予过高的期望。”恒生银行(中国)有限公司首席经济学家王丹表示。

以100万元贷款金额、30年期等额本息还款的方式计算，广州首套房房贷利率的主流利率(LPR+100BP)计算，调整前利率为5.65%，月供为5772.36元；而利率调整后，首套房房贷利率为5.6%，月供为5740.79元。按此计算，月供减少了约31.57元，一年约减少378.84元。

值得注意的是，新增房贷普遍可以按照最新的LPR利率计算，想要购房者会即刻享受福利。存量房贷则还要视情况而定，即要看购房者的重定价日。

对于购房者来说，若存量房贷的重定价日是今年的1月1日，参考的则是2021年12月LPR的报价，这就意味着，直至下一个重定价日之前，该周期的房贷并不会发生变化；若存量房贷的重定价日另外约定的日期，如多数银行提供选择的是贷款发放日，则以合同约定的为准，如若约定的日期为2月1日，则最快则在下一个月贷款就可以减少，而如果约定的日期为今年的7月1日，则参考的则是今年6月LPR的报价。

华为进军私募 注册资本30亿元

羊城晚报讯 记者林曦报道：新年伊始，华为又有大动作。华为旗下哈勃科技创业投资有限公司进军私募基金行业。据中国基金业协会披露的信息，“哈勃科技创业投资有限公司”(简称哈勃投资)在今年1月14日完成了私募基金管理人备案登记，机构类型是私募股权、创业投资基金管理人。这家公司成立于2019年4月23日，最新注册资本高达30亿元人民币，注册和办公

地都在深圳市福田区。这意味着华为旗下哈勃投资进军私募基金行业了，但是，至于未来何时成立私募基金产品、是否面向个人和机构合格投资者募集资金、将如何进行股权投资等等，华为方面都未回应。

公开资料显示，作为华为旗下的投资公司，哈勃投资自2019年成立后就一直备受关注，由华为投资控股有限公司100%持股。据公开资料，哈勃投资这些年主要开展半导体行业的投资布局。天眼查APP数据显示，截至目前哈勃投资共有73项投资事件，拥有61家企业的实际控制权。据了解，在哈勃投资的企业中，覆盖了第三代半导体、晶圆级光芯片、电源管理芯片等多个领域。

687亿美元！剑指元宇宙

微软史上最大收购 居然是买游戏公司

羊城晚报讯 记者林曦、实习生郑祖钦报道：微软成立46年来最大的收购在1月18日深夜宣布。其将以每股95美元的价格收购动视暴雪，全现金交易价值687亿美元，即4364亿人民币。微软方面向羊城晚报记者发来的信息显示，计划中的收购包括来自Activision、Blizzard和King工作室的标志性特许经营权。动视暴雪旗下的热门游戏如魔兽、暗黑破坏神、守望先锋、使命召唤和Candy Crush，以及通过美国职棒大联盟游戏开展的全球电子竞技活动。截至18日美股收盘，动视暴雪股价暴涨25.88%，盘中一度涨幅超32%，而微软股价则下跌2.43%。

对于此次交易，微软CEO萨蒂亚·纳德拉表示，游戏是当今所有平台娱乐中最具活力和令人兴奋的类型，并将元宇宙平台的开发中发挥关键作用。微软正大力投资于世界级的内容、社区和云，以开创一个将玩家和创作者放在首位的游戏新时代，让游戏安全、包容和所有人都可以使用。

元宇宙概念的游戏世界闻名，玩家花费数百小时在游戏中打造社区，从某些程度来说，这或许可被视为当下元宇宙的“雏形”。

为什么要收购游戏公司？

在多数人印象中，微软作为全球最大的办公软件和电脑系统公司，和游戏的关联不大，但其实微软除了游戏机XBOX，还有不少其他游戏。此前微软花费25亿美元收购Mojang Studio，获得了《我的世界》；花费75亿美元收购ZeniMax Media 获得《上古卷轴》等一大堆优质IP。游戏IP是微软近几年布局的重点，而坐拥诸多世界一流品质游戏IP的暴雪自然也就成为微软切入C端用户的很好契机。

巨头杀入元宇宙的野心

毫无疑问，动视暴雪制作的具

A股游戏公司集体躁动

受微软687亿美元收购动视暴雪消息提振，A股网游板块强势拉升，集体躁动，1月19日，迅游科技、星辉娱乐“20cm”涨停，而冰川网络在19日收盘大涨11.87%后，20日收盘又涨了7.89%，浙数文化19日股价收涨5.04%后，20日又涨了3.4%。

山西证券指出，目前全球移动游戏市场正面临着新一轮的强劲成长，中国移动游戏出海市场规模不断提升，主要受益于海外手游市场较低的渗透率、疫情线上红利带来的游戏习惯转变和自身过硬的游戏玩法品质。去年底发布的《2021年中国游戏产业报告》显示，2021年，中国游戏市场实际销售收入2965.13亿元，同比增长6.4%。同时，2021年中国游戏用户规模保持稳定增长，用户规模达6.66亿人，同比增长0.22%，不过创八年来最低增长幅度。

经济新动能 民企新力量 创二代来啦！

无意参与家中服装生意 他自主创业要让中国建筑设计走向世界

文/羊城晚报记者 丁玲 薛仁政 图/受访者提供

父母和家中很多亲戚都在东莞的虎门和石龙做服装贸易生意，作为创业者的张国威却无意参与服装生意，并很早就已想好自己未来事业的发展方向。

由于读书时文科成绩都很不错，上高中时，张国威就想哪些行业能把自己擅长的学科都运用起来，后来《贝聿铭传》成了他的“启蒙老师”，让他觉得人生能够这样作一番事业很有价值，加上喜欢旅游的张国威看过很多建筑，卢浮宫金字塔、华盛顿国家美术馆东馆、圣地亚哥的索尔生物实验楼等……“这些作品让我觉得建筑能够直击心灵，尤其是光学和声学在建设当中的运用，治愈了自己很多烦恼，也解答了很多心里的困惑。当时接触到这些大师作品后，觉得要向他们靠拢，就很坚定地去学建筑了。”张国威说。

带着对建筑的热爱，近十年间，张国威在美国加州大学洛杉矶分校完成本科学业，并在哈佛大学深造建筑学硕士，随后从业成为一名实践建筑设计师，2016年又带着“在中国开创一个全新的建筑设计品牌，并与世界顶级建筑事务所比肩竞争”的梦想回国，与几位哈佛大学和加州大学洛杉矶分校的校友共同创立了GWP建筑事务所。

谈创业：立志打造民族品牌和全球知名公司竞技

据张国威回忆，当时在哈佛大学建筑学硕士毕业后，几位教授都抛出了橄榄枝，邀请他加入公司成为核心骨干建筑师。“应该说，这种优厚的待遇对于当时的我还是很有吸引力的，但经过反复思考，我还是决定要回来。”张国威告诉记者，在美国做建筑师时，看到大部分国内城市的核心区还是会找国外建筑事务所来做一些“标杆建筑”，他就在思考，国内发展的速度更快、规模更大，加之在国外做的很多也是国内

项目，能不能直接回来拥抱市场，在中国创立一家世界知名的设计公司，打造一个属于自己民族的品牌。带着这个想法，张国威和几位哈佛大学以及加州大学洛杉矶分校的同学回国创立了GWP建筑事务所。

尽管愿景宏大，但在创业之初，几乎没有人相信他能真正实现“短时间内在中国开创一个全新的建筑设计品牌，并与世界知名建筑事务所同场竞技”的梦想。据张国威介绍，创业之初的资金有限，在和合伙

人团队商量之后，大家就设定了“创业初期自己每个合伙人自负盈亏，在公司挣到钱之前都没有奖金，只有最基本的补助”的艰苦条件。

“5年期间，我们付出超出常人的努力，对于战略布局进行深入的思考，现在事务所已经在和全球一些非常知名的公司同台竞争一些大项目，年轻新锐的建筑事务所可以和五六十年历史的世界知名建筑公司竞争项目，的确让一些同行比较吃惊。”张国威说。

实现初步目标：在多地打造地标项目

年计划——在中国开创一个全新的建筑设计品牌，并与世界知名建筑事务所比肩同台竞技。现在在多个大城市地标建筑项目，我们都会被邀请参与设计。”张国威说。

不仅如此，张国威和他们团队还努力推动让中国设计走向世界。“现在包括意大利、加拿大、日本、泰国以及越南在内的多个国家，我们都有项目在谈合作和开展设计，事务所也是国内



张国威(左)和团队讨论方案

谈父辈：听了我的建议，他们已经退休了

不过，完成家中传统服装贸易生意到建筑师行业的“跨界”，对于张国威来说不算是一件容易的事。

张国威表示，尽管高中时就下定决心成为一名建筑师，但自己不会随便把这些想法告诉别人，所以父辈知道的也不多。“他们对我的期待其实和大部分家长一样，就是希望我能认真读书，不要去荒废时间。”张国威说。

因此，在张国威刚走上建筑师的创业之路时，父辈的不理解显然多于支持。他对记者直言，创业之初，父母认为自己所走的路跟现在家里的生意没有任何交集，属于明显的自立门户，因此刚开始有些不认同和担心。“但几年下来，我的事业开始逐步走上正轨，甚至有不少媒体来报道我和公司，父母感觉到我在做的事情能带来更多社会价值，而且我们发展也比他们想象的还要好，现在就会提醒我按时吃饭、注意休息之类的，工作上的事反而不再过问了。”张国威笑称，“现在我已经建议他们退休了，他们现在是比较听我的意见，反过来我也会安排让他们做一些事情，比如安排他们去旅游或者参加活动。”

对于事务所的长远发展，张国威告诉记者，希望将20年分成四个阶段，力争每5年能让我们公司迈入一个新的里程碑。第一个5年，希望能打造一个过百人的团队，能够在国内主要城市最核心的地段上，打造媲美世界知名建筑事务所水平的地标项目，目前已经实现在多个城市打造地标项目这一初步目标。

对话

“我给自己的创业打80分”

羊城晚报：在成长的过程中，父辈对你影响最大的是什么？

张国威：应该说，在整个成长的过程中，父辈还是将很多优秀品质传递给了我。父亲当过兵，做事非常干练和直接，对于要解决的事情不绕圈子不纠结，我现在处理事情也是偏向这种风格。

其次，父亲平时喜欢写书法、画画图纸之类的，这一点也对我有深远影响。我也喜欢写画画，慢慢把自身的文理科特长都发挥出来，能够顺利从事建筑这个行业。

另外，影响最大的还有让我逐步养成独立思考的习惯，这也是我这么多年来成长进步的一个重要原因。如果父母不早点培养孩子独立思考做决策的能力，当父母不在身边时，很多孩子其实很难作出到底选A还是选B的选择。但如果具备独立思考能力的人，他自己就会有一套完整的思维逻辑。当然，这种能力有人在10岁、15岁就能形成，也有人在25岁形成，甚至有的人要到45岁才能真正做到。但不管怎么说，独立思考越早越好，对人做事很有帮助。

羊城晚报：作为创始人之一，你认为年轻的公司迅速成长的原因是什么？

张国威：我觉得首先是公司拥有一支充满创造力和研发能力的团队，工作上的思维碰撞将一群人凝聚在一起。其次是团队成员们都特别热爱琢磨设计这个事儿，我们在做设计的时候形成了一套方法叫研究引领设计、技术赋能实践、管理把控品质。面对项目，我们常常从研究需求的底层逻辑来指导设计，而不是甲方让我们做什么就直接埋头做，我们希望通过设计和技术能力来指导客户并为他们创造价值。

羊城晚报：如果满分是



100分，你给自己的创业打多少分？

张国威：我觉得建筑设计行业未来的路还是很漫长的，目前这几年来大概可以打75-80分左右吧。创业过程中避免不了有一些遗憾。比如人才储备这块，我们不断地吸纳和培养人才，对于人才是非常用心培养的，尽管输出人才也算提高行业活力，但人才被挖肯定是让我感到可惜的。所以我们现在也在改革，出台类似股权激励或合伙人机制等来留住更多人才，目前公司也有一些同事工作三四年升到了合伙人级别的。

张国威：我觉得首先是要有清晰的目标，加上百分之百的专注。不管这个目标是大小，因为目标对于创业者来说就是前行路上的灯塔，也是专注的前提。如果没有目标，人很难专注起来。其次，要有持续的恒心耐心去朝着目标前进，不能“三天打鱼，两天晒网”。很多事情坚持做到一定程度，才会有质的提升；另外，就是要以开放的思维不断地去学习他人身上的优点。