

### 楼市调控 成都再出重拳：“热门楼盘”5年限售 建立二手房参考价机制

本轮楼市调控风暴丝毫不见减弱之势。3月22日,成都市房地产市场平稳健康发展领导小组办公室发布《关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的通知》,出台了包括限购法拍房以及“人房比”超3倍楼盘5年限售等16条新政加码楼市调控。同时,紧跟着“北上广深”严查经营贷违规流入楼市问题,人民银行杭州中支、浙江银保监局、浙江省住建厅也已发文开始严查房贷管理。住房和城乡建设部副部长倪虹在地方调研时强调,要保持房地产调控定力,确保实现“三稳”目标,着力解决新市民住房突出问题。

#### 成都出台房产新政

3月22日,成都市房地产市场平稳健康发展领导小组办公室发布《关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的通知》(下称《通知》),从强化住宅用地供应管理、深化房价地价联动机制、加大住房保障力度、加强住房交易管理、严格金融审慎监管、加强市场秩序监管、落实调控主体责任等七个方面提出了16条措施。在加强住房交易管理上,《通知》提出:登记购房人数在当期准售房源数3倍及以上的项目,所购商品住房限售期限由3年延长到5年。

依据合同约定方式取得本市住房的主体,以及通过司法拍卖、变卖等取得本市住房的主体,均应当符合本市住房限购、限售政策的规定。通过司法处置和股权转让取得的开发项目的受让人,应按照原土地出让合同和履约协议约定开发条件进行开发,并按照调控要求销售住房。

建立二手房成交参考价格发布机制。加强预售资金监管,保障购房人合法权益。成都市住建局指出,近期,部分不法中介机构利用我市“法拍房”未纳入限购限售范围进行恶意炒作,个人当事人虚构债权债务纠纷通过诉讼取得住房等现象时有发生,变相规避限购政策,故《通知》将“法拍房”等通过司法程序取得的住房纳入限购限售管理,查堵政策漏洞。另外,提出“人房比”超3倍楼盘5年限售是为了坚持“房住不炒”的定位,坚决打击炒房行为,切实解决无房家庭的居住问题。

在强化住宅用地供应管理上,《通知》提出,将增加住宅用地供应,2021年度全市住宅用地供应总量增长20%以上,占经营性用地比例不低于65%,单列租赁住房用地计划,保障性住房用地“应保尽保”。

在深化房价地价联动机制上,《通知》要求,中心城区商品住宅用地全面实施“限房价、定品质、竞地价”出让。竞买人在参与商品住宅用地竞拍前,应签署知晓出让地块房价地价品质联动要求以及理性竞价的承诺书,承诺书纳入土地出让合同。

成都住建局指出,实施“限房价、定品质、竞地价”的住宅用地出让方式,主要是为有效防范房地产市场风险,确保完成“稳地价、稳房价、稳预期”的调控目标,坚决遏制房价过快上涨,减少和避免非理性竞价带来的不利影响,稳定地价和市场预期,保持成都市房地产市场平稳健康发展。

此外,在加大住房保障力度上,《通知》提出,加大产业功能区租赁住房等配套住房的建设力度,完善长租房政策,促进职住平衡,解决好新市民、青年人的住房问题。

对于加快租赁住房供应,成都住建局透露,未来五年,全市将新增租赁住房30万套,2021年新增租赁住房不少于6万套,其中新建、改建租赁住房不少于4万套。

倪虹强调,成都、西安正在建设国家中心城市,人口流入量大、年轻人多,要大力发展租赁住房,多渠道解决好他们的住房困难问题。要有效增加保障性租赁住房供给,规范发展长租房市场,落实土地、财税、金融支持政策,逐步使租购住房在享受公共服务上具有同等权利,尽最大努力帮助新市民、青年人等群体缓解住房困难。

#### 浙江也发文严查房贷管理

今年以来,“北上广深”纷纷出手排查经营贷违规流入楼市问题,而这一“严审查风暴”也延续到了其他城市。

本次成都市《通知》就在严格金融审慎监管方面提出,银行业金融机构要严格落实房地产贷款各项管理要求,加强个人住房贷款管理,严格审查贷款人个人信息的真实性,切实防范消费贷款、经营性贷款违规流入房地产市场。

除成都外,人民银行杭州中支、浙江银保监局、浙江省住建厅在2月底已下发《关于进一步加强住房信贷审慎管理的通知》,要求浙江各金融机构对2020年以来发放的房地产开发贷款、个人住房贷款、消费类和经营类贷款以及“冻资”等业务进行全面自查,并于15日前向当地人民银行、银保监部门报送自查和整改报告。

倪虹指出,城市政府要落实房地产调控主体责任,毫不动摇坚持房子是用来住的,不是用来炒的定位,不将房地产作为短期刺激经济的手段,稳地价、稳房价、稳预期,确保党中央、国务院决策部署落到实处。要根据人口流入情况,切实增加住宅用地供应,管控资金风险,建立“人、房、地、钱”联动机制,从源头上稳定预期。要针对房地产市场存在的突出问题,及时采取措施,精准、精细调控,严肃查处房地产中介、助贷机构的违法违规行,坚决遏制投机炒房。(来源:券商中国)

# 电子烟姓烟 工信部拟将电子烟参照烟草管理

余胜良

3月22日,工信部网站公开征求对《关于修改〈中华人民共和国烟草专卖法实施条例〉的决定(征求意见稿)》的意见,长期以来,业内人士争议的电子烟到底是烟,还是电子产品,很快将有定论,从征求意见稿来看,纳入烟草管理的可能性极大。

从征求意见稿中看,工信部将电子烟称为新型烟草,倾向性已非常明显。这是电子烟从业者一直想避免的一种定性,多数业内人士希望将电子烟定性为电子产品,从而减少束缚。美国上市的雾化科技盘前已下跌37%,可见该定性影响之烈。

不过工信部尽管将电子烟定性为新型烟草,要“参照”烟草管理,但并不是“按照”,这是记者采访诸多业内人士之后,业内的普遍看法,认为对行业的影响不会像想象的那么激烈,会给电子烟企业活路。

#### 影响

这个政策出台的历史背景,主要是国内电子烟行业发展太快,国内销售高增长,中国电子烟行业委员会会长欧俊彪表示,有必要将行业纳入到监管范围内,有规则可依,实现监管法制化。

“参照和按照不一样,如果是按照的话,电子烟就是死路一条了,多大程度上参照也不一定,还要等细则。”欧俊彪认为,对出口企业来说肯定没影响,还要享受出口退税,出口产品需要遵从销售地国家的法律监管。

他认为,主要影响是生产端是否合规,另外是税收一定会有所提高,这就要求企业有雄厚实力。

传统香烟的烟草专卖非常严格,从烟叶收购环节就开始监管,到生产制造、流通、零



售,都在强监管内。以零售为例,取得烟草专卖零售许可证的企业或者个人,应当在当地的烟草专卖批发企业进货,并接受烟草专卖许可证发证机关的监督管理。

目前国内市场主要靠实体店拓展销售,如果零售纳入专卖,那整个行业就要经历颠覆性变化。

不过欧俊彪认为,流通环节不大可能按照传统烟草来管理,否则行业就没有活路。

此外传统烟草管理中,出口也是强管制,比如专供出口的卷烟、雪茄烟,应当在小包、条包上标注“专供出口”中文字样。不过包括欧俊彪在内的业内人士都认为,出口是创汇行为,不会有太多变化。

深圳尊一品科技有限公司副总经理向洁认为,对生产制造类电子烟企业,不会有太多变化,这类企业生产产品主要用于出口,这是中国具有强竞争优势的产业,目前在深圳有300万人直接或间接从事这个行业。

深圳嘉玉科技有限公司董事长杨跃斌倾向于观望进展,“猜测没有意义,相信国家政策会有一个好的办法。”

“时代在发展,不会走倒路”,欧俊彪认为,这个行业从长远看没有问题,还有20年的发展红利。

#### 法规

为加强对电子烟等新型烟草制品的监管,工业和信息化部、国家烟草专卖局研究起草了《关于修改〈中华人民共和国烟草专卖法实施条例〉的决定(征求意见稿)》,在《中华人民共和国烟草专卖法实施条例》附则中增加一条,作为第六十五条:“电子烟等新型烟草制品参照本条例中关于卷烟的有关规定执行。”

征求意见,意思是在正式条例出台之前,听取业内各方意见和建议。

公告称,近年来电子烟等新型烟草制品市场监管领域出现了一系列新情况、新问题,

有必要对《实施条例》进行修改完善。在前期充分调研、评估和论证的基础上,结合电子烟产品特点和市场发展情况,吸收国际监管经验,研究形成了《征求意见稿》,以推进电子烟监管法治化。

公告称,这种监管办法符合电子烟产品特性以及当前国际监管的通行做法。鉴于电子烟等新型烟草制品与传统卷烟在核心成分、产品功能、消费方式等方面具有同质性,对电子烟等新型烟草制品应当参照《实施条例》中关于卷烟的有关规定执行。这也与国际上主要国家和地区对于电子烟等新型烟草制品的监管方式一致。

在这里,强调了电子烟含有尼古丁,有上瘾等特性,这也是不少市场人士看好电子烟的原因,电子烟和传统香烟相比,危害小,又有上瘾特征,能重复消费。

不过国际上对电子烟监管,并不都是按照烟草,有些国家监管是按照烟草,电子烟按照烟草来管理,多数还没有定性。

为了让电子烟和烟草更完美结合在一起,拥有电子烟优势,为政府交税,又能减少政府监管压力,在日本流行了加热不燃烧新型电子烟,不过这种电子烟都是按照香烟征税。

按照传统香烟,电子烟征税要达到销售价格的60%左右,而目前雾化科技披露的毛利率还不到40%,这样的重税对电子烟来说可能无法承受。

除了重税,还有一个就是专卖制度,可能也让电子烟品牌方丧失主动权。

征求意见稿还称,要增强电子烟监管效能。将电子烟等新型烟草制品参照《实施条例》中关于卷烟的有关规定执行,将大幅度提升电子烟监管效能,有效规范电子烟生产经营行为,解决电子烟存在的产品质量安全风险、虚假广告等问题,切实保障消费者合法权益。

# 星链卫星太多 NASA 也怕撞?

## 双方签协议:星链主动让路

张静

天上“星链”卫星太多,万一和NASA的航天器相遇发生碰撞怎么办?NASA和SpaceX约定了,为避免双方都实施机动,星链要主动让路。

NASA日前宣布,NASA和SpaceX签署联合太空飞行安全协议,正式确立双方对共享信息以维护和改善空间安全的强烈意愿。该协议的焦点包括NASA航天器和SpaceX“星链”卫星之间的避让问题。协议要求SpaceX对任何靠近国际空间站或NASA航天器的“星链”卫

星实施机动,NASA不做机动。

“星链”曾被马斯克称为“平生所做最难的工程项目之一”,预计将由大约1.2万颗卫星组成。SpaceX正马不停蹄地部署“星链”卫星,加上最近刚刚专项组部署的第22批“星链”卫星,SpaceX已累计发射1300多颗“星链”卫星。

NASA代理局长Steve Jurczyk表示,随着商业公司发射越来越多的卫星,加强交流、交换数据并建立最佳实践以确保维护一个安全的太空环境是至关重要的。

“星链”卫星配备了全球导航卫星服务接

收器来估计轨道参数,同时配备了一个离子推进系统,并具备自主机动能力,为及时和主动的信息交换提供数据。NASA表示,通过确保有关各方充分了解轨道上航天器和碎片的确切位置,NASA和SpaceX都能从这种加强合作中受益。

NASA还表示,SpaceX已同意自主或手动操纵“星链”卫星,以确保NASA科学卫星任务和其他资产从避免碰撞的角度不间断运行。除非SpaceX另行通告,否则在出现潜在交会的情况时NASA不做机动,而是保持航天器的预定飞行路线。

据SpaceNews报道,该协议概述了NASA和SpaceX在轨道位置和机动计划的信息共享方面的责任等。它要求SpaceX在每次发射“星链”卫星之前至少一周通知NASA,以让NASA确定该任务是否会造任何碰撞问题。SpaceX还同意将“星链”卫星发射到初始轨道,让卫星不会进入距离国际空间站或NASA其他航天器5公里范围内。

除了就避免航天器近距离接近开展合作,NASA和SpaceX之间的协议还包括降低“星链”卫星的亮度,因为这可能会干扰天文观测。

# 宏光 MINI EV 成为神车 谁的贡献最大?

杨海艳

“我现在这个车,每个月最大的开销竟然是停车费。”去年刚入手了宏光MINI EV的车主王先生告诉记者。宏光MINI EV是上汽通用五菱在去年7月正式推出的一款A00纯电动小车,起售价格2.88万元,车身长度不足3米,最大续航里程仅170km,让人们感到意外的是,它竟然在纯电动市场火速成为销量第一。

在上市之前,这款小车的订单量已经超过了3万辆。今年2月份,宏光MINI EV的销量达到1.73万辆,超过特斯拉,到3月初其累计销量已经突破了20万辆,在国内小型纯电动市场的占比达到了51%。

在宏光MINI EV之前,市场上并不是没有这样的小型纯电动车。上汽荣威此前也推出了一款小型电动车科莱威,在部分地区的销售终端售价不到4万元。不过该车并没有在市场上引发激烈的反响,为什么宏光MINI EV能够成为爆款,又是谁在购买宏光MINI EV?

#### 客群包括通勤妈妈、豪车玩家

“当时业内大多数人注意到这款车,可能还是因为价格。”汽车行业分析师李刚谈道,2.88万元的起步价格,确实击穿了当时这一细分市场的价格底线。不过他也提到,在当时,绝大多数人并不认为这款车将成为细分市场乃至整个电动车市场的“王者”。

“随着特斯拉的进入,包括造车新势力的兴起,大家对于电动车的关注点已经开始逐渐从10万元以下的市场进入了20万元乃至更高价格区间,另外可能更多去关注自动驾驶、智能化方面的突破和创新点。”李刚表示。彼时李刚等分析人士认为,定价为2.88万元-3.88万元的宏光MINI EV,抢占的是老年代步车市场。但事实上,随着消费人群规模的扩大,市场呈现出的数据跟此前业内的预测出现很大的偏差。

根据国信数据公司的调研报告,从消费区域看,宏光MINI EV的消费者主要集中在二三线城市,其中在三四五线城市的市场占有率反超特斯拉、蔚来、理想以及小鹏等造车新势力。2020年,宏光MINI EV上牌量最大



的省份是河南和山东,这两个省份确实也是此前低速电动车销量最大的市场,份额占比分别达到19.6%和16.1%。但值得关注的是,在江苏、浙江这类沿海城市,这款纯电动车也拥有大量的拥趸者,份额达到8.3%和6.5%。

宏光MINI EV的保有车主中,20-30岁的年轻消费者占比达到了54.6%,31-35岁的80后消费群体占比超过18%,60岁以上的人群占比仅有9%,其中,女性车主占比超过了60%。“大家之前想的估计都是中低收入者在买这款车,但其实开着保时捷等豪车来买这辆车的车主也不少。”经销商夏雨谈道,之前业内将特斯拉称为富人的“大玩具”,从现在的消费数据看,宏光MINI EV也正在成为年轻人的“大玩具”。

“这也是我的第二辆车。”车主王先生告诉记者,当时买车的时候可能更多考虑的是牌照、停车便利性以及成本,但经过半年的体验之后,王先生逐渐从这辆车上收获了更多的改装乐趣。“改了双色车身,贴了拉花,改了音响和灯光,还做了隔音,花了一万块钱。毕竟还是要符合法律法规,不然我肯定还要继续改。”王先生说。

“这辆车的改装成本已经远远超过了购车成本。内部的配置、布局,包括轮毂,我都进行了改装。”一位女性车主告诉记者,她之前已经拥有了宝马、保时捷这样的车型,就是想买一辆小车来改着玩,“我把改装过的车发

到了小红书上,结果发现像我这样的女性玩家并不少。”

上汽通用五菱品牌事业部副总经理兼宝骏品牌与市场总监周钊告诉记者,目前宏光MINI EV车上可以自主改装和创造的面积达到80%,车主的改装率达到72%,其中外观和内饰的改装率均超过50%。“这款车越来越成为年轻的消费者生活态度的一种表达。”他谈道。

江苏盐城五菱汽车经销商告诉记者,当地购买MINI EV的用户绝大多数是年龄在25-35岁之间的家庭主妇,通常是家庭第二辆车,她们买车用于日常上下班、买菜和接送小孩。也有一部分开着保时捷或迈巴赫的用户,出于对“网红”产品尝鲜的心态买一辆。

#### 神车能否被超越

宏光MINI EV这一爆款的诞生,并非仅仅依靠低价。上汽通用五菱副总经理薛海涛表示,早在2016年,上汽通用五菱就开始进行调研,安排工程师在五菱所在地柳州的“宏光桥”进行蹲守,了解每天来往的车辆中人员乘坐数量。

基于调研情况,五菱计划开发一款小车,专为“代步”而设计。从这一功能意义出发,上汽通用五菱在2016年推出了续航里程仅有200km的两座版宝骏e100。

“e100做出来,我们并没有卖,而是将生

产出来的约一万辆车,给到柳州市广大的市民,让他们免费体验一个月。”薛海涛说,经过一年的用户使用和反馈的数据,五菱随后推出了续航里程更长的宝骏e200,一开始只在柳州进行推广,跟当地政府合作,在停车和使用场景等方面为用户提供便利。这两款小车很快在柳州当地“火”了,在纯电动车市场占有率达到90%。

柳州试水后,通过用户实时数据的上传,五菱发现绝大部分用户每天的出行里程不超过30km,于是根据市场需求和反馈重新定义和设计了宏光MINI EV。

而在宏光MINI EV诞生后,不少车企都启动了同类型产品的规划,它们针对MINI EV内饰较为粗糙、方向盘不能调节、没有安全气囊等问题进行了优化。考虑到宝骏730就是在对手后发制人的“夹攻”下失去阵地,宏光MINI EV还能维持爆款地位吗?

财通证券的一份研报显示,根据市场各种零部件供应商公开的成本价预估,宏光MINI EV的锰酸锂电池、磷酸铁锂电池和三元锂电池的版本,电池成本分别达到14250元、18390元和19770元,分别占整车成本49.5%、56.1%和51%,加上底盘、主车架、座椅和其他零部件,再加上税费、研发、管理、人工、运输、销售等费用,宏光MINI EV前期的利润率偏低,有可能在2%-3%区间,考虑到供应链整合、工艺稳定性等因素,甚至有可能是在亏本销售。但随着市场放量 and 规模化议价能力的提升,盈利也会相对可控。

“成本控制是五菱长期以来的强项,在汽车领域,规模是影响议价能力的关键指标,所以宏光MINI EV的规模一旦上来带来的成本节约,也是其余企业短期内难以追赶的优势所在。”李刚认为。

不过硬币也有两面,宏光MINI EV走热的同时,也有大量的质疑指向该车型虽然具备笼式车身和57%以上的高强度钢,但在为了控制成本,节约了包括安全气囊等在内的必要配置。另外,没有快充功能和冬天电池的衰减,宏光MINI EV确实也给车主带来了一定的不便。同时,短期内宏光MINI EV成为爆款,但这一市场的壁垒并不高,随着追随者的进入,“神车”如何不被超越,也成为业内关注的重点。