

促进房地产市场平稳健康发展 多个二线城市全域取消限购政策

■本报记者 刘 钊 赵彬彬

继大连、南京等二线城市取消现行限购政策后，9月11日，济南和青岛住建部门接连发布消息，宣布调整现行限购政策。一是宣布全域取消限购政策，二是优化住房上市交易年限，取得商品住房《不动产权证书》即可上市交易。

9月11日，《证券日报》记者走访济南多家房产中介了解到，目前成交量并未明显增加，但房源挂牌量大幅增加。多家房产中介门店负责人表示，买房是一个长周期行为，从决定买房到最后成交大致需要6个月时间，随着一系列利好政策逐步落地叠加“金九银十”传统旺季到来，市场恢复较为乐观。

多地宣布全面取消限购

9月11日，济南和青岛双双宣布全面取消限购。其中，济南市明确，取消二环以内的历下区、市中区区域购房限制；同时，商品住房取得《不动产权证书》后即可上市交易。该政策自2023年9月11日起施行。青岛市则宣布将市南区、市北区（原四方区域除外）移出限购区域，全域取消限购政策；商品住房取得《不动产权证书》可上市交易。

诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪认为，取消限购政策与各地楼市基本面有关。2023年1月份至8月份，济南、青岛新建商品住宅分别成交43273套、69518套，较去年同期分别下降约2.2%、11.3%。

据统计，截至目前，已有包括兰州、东莞、佛山、沈阳、嘉兴、大连、南京、济南、青岛在内的9个城市全面取消限购政策。

9月7日晚间，南京市发布多条楼市新政，其中一条是：自9月8日起，玄武区、秦淮区、建邺区、鼓楼区等四区范围内购买商品住房不再需要购房证明。此前，南京江北、江宁、栖霞、雨花

据统计，截至目前

已有包括兰州、东莞、佛山、沈阳、嘉兴、大连、南京、济南、青岛在内的9个城市全面取消限购政策

此外，郑州、厦门、天津、长沙、杭州、武汉等近30个城市针对局部区域或群体放松限购



崔建岐/制图

台、六合等区已取消限购，这意味着南京市限购政策全面取消。

此外，目前已有郑州、厦门、天津、长沙、杭州、武汉等近30个城市针对局部区域或群体放松限购（尚未全面解除限购政策）。业内预计，接下来其他二线城市或逐步跟进。

“二线城市全面取消限购具有非常强的信号意义，对于当前房地产市场整体行情具有非常好的引导效果，市场乐观情绪明显增强。”易居研究院研究总监严跃进告诉《证券日报》记者，随着购房门槛进一步降低，刚需和改善型购房需求将进一步释放，有助于提振销售数据。

“当前我国房地产市场供求关系发生重大变化，居民购房预期和行为也已发生改变。”山东财经大学房地产研究所副所长张振勇在接受《证券日报》记者采访时表示，多个城市出台全面取消限购、限售等政策，有助于促进当地房地产市场平

稳增长发展。

有助于释放购房需求

严跃进表示，当前松绑限购政策主要是围绕大城市，且基本上都对核心城区进行了全面松绑，具有非常好的导向作用，叠加近期的“认房不用认贷”政策，在组合拳效应下，房地产市场将进一步趋于活跃。

北京住宅房地产业商会会长黎乃超表示，此前全国多地已推出“认房不用认贷”政策，对于房地产市场的利好效果已在逐步显现。近期全国多个二线城市取消限购政策，是此轮刺激房地产市场复苏的组合拳之一。

在济南市房产交易大厅，房产中介王经理告诉记者，受信贷等利好政策影响，近期来办理交易的人有所增加，随着取消限购、限售政策的陆续落地，济南房地产市场有望日趋活跃。

“取消限购政策增加了居民购房

的选择范围，取消限售政策则有助于提升房地产市场活跃度。本轮政策叠加此前“认房不用认贷”等一系列措施，有利于促进房地产市场恢复活力，助力经济复苏回升。”张振勇说。

“当前正值房地产市场‘金九银十’交易旺季，青岛全域放开限购政策将有效稳定房地产市场行情，长期来看也能提高市场交易量。”从事房地产行业十余年的青岛贝壳房产销售经理王庆强告诉记者，“很多有购房意愿的客户碍于此前的限购政策只能选购近郊未限购地区的楼盘，随着取消限购政策出台，已有客户的意向购房区域转移到市南区，毕竟核心城区的各方面资源更为丰富。”

黎乃超认为，国家密集推出的房地产利好政策有助于提振市场信心，购房者对房产前景有了信心，房地产的交易量自然会提高。随着限购政策的逐步取消，刚性和改善性住房的市场需求或将迎来较大幅度上涨。

苏州发布楼市新政：120平方米及以上商品房不再限购

■本报记者 陈 红

9月11日，江苏省苏州市召开新闻发布会，对市委市政府于9月8日印发的《关于促进苏州市经济持续回升向好的若干政策措施》进行解读。

其中，在“促进房地产和建筑业平稳健康发展”方面，苏州表示，为满足改善性住房需求，对于购买120平方米及以上商品住房不再进行购房资格审核，以保障和解决更多刚性住房需求人群、新市民、青年人、新就业人群、常住人口等适用同等政策。

与此同时，苏州还将综合采取购房补贴、房票安置、团购等方式，更好

满足居民刚性和改善性住房需求；落实降低首套房、二套房执行首付比例和首套房、二套房贷款利率，居民个人换购住房个税优惠、个人首套房“认房不用认贷”等政策。

另外，苏州提出，稳定房地产投资。综合运用优质优价、容积率激励、鼓励建设多样化类型住宅产品等措施，支持房地产企业开发高品质住宅；引导房地产企业由住宅开发为主向城市更新、住房租赁、集中建设、物流仓储和养老健康等领域延伸。

易居研究院研究总监严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示：“上述

政策充分体现苏州对限购政策进行了放松，具有非常好的导向。”

镜鉴咨询创始人张宏伟认为：“苏州针对120平方米及以上商品住房不限购，同时落实降低首付比例，总体来看，有利于促进改善性需求入市。”

事实上，9月份以来，已有多地发布了楼市松绑政策。严跃进认为，各大城市近期相关政策具有信号意义。限购政策的放松是9月份开始的，即大城市放松的力度明显增强、放松涉及外地购房和大型购房等领域。

北京金诉律师事务所主任王玉臣

向《证券日报》记者表示：“整个房地产市场是一个相对复杂的闭环，某一个方面附加的利好，对整个市场的推动需要经得起时间的检验。”

张宏伟认为：“对于强二线城市来讲，非核心区取消限购是一种方式，类似120平方米以上取消限购是另一种差别化执行的方式，预计杭州、成都、西安等强二线城市都有可能参考这种模式灵活调整限购政策。”

在政策利好之下，苏州楼市成交情况将如何？岳翔宇认为：“预计‘金九银十’传统旺季市场交易量将回升，但短期内房价大概率不会上行，且中期走高的可能性也不大。”

向《证券日报》记者表示：“整个房地产市场是一个相对复杂的闭环，某一个方面附加的利好，对整个市场的推动需要经得起时间的检验。”

张宏伟认为：“对于强二线城市来讲，非核心区取消限购是一种方式，类似120平方米以上取消限购是另一种差别化执行的方式，预计杭州、成都、西安等强二线城市都有可能参考这种模式灵活调整限购政策。”

在政策利好之下，苏州楼市成交情况将如何？岳翔宇认为：“预计‘金九银十’传统旺季市场交易量将回升，但短期内房价大概率不会上行，且中期走高的可能性也不大。”

密协议。锂电池企业德赛电池称，华为是公司核心战略客户，公司为其提供多种产品的锂电池封装和电源管理系统业务。

值得关注的是，8月底以来，华为产业链相关企业吸引了多家机构密集调研。如射频方向的卓胜微、卫星通信领域的震有科技、元器件制造商炬光科技以及半导体板块的德邦科技、利扬芯片等。

“对华为产业链相关企业而言，这是一个宝贵机遇和重要挑战。”长江云智库专家解筱文对《证券日报》记者表示，产业链相关企业需要继续推动创新，保持与华为的协同发展，提高整个产业竞争力。最重要的是，华为产业链的成果将有效地提升我国手机产业的国际竞争力。

王鹏表示，对产业链相关企业来说，首先，华为Mate 60系列本身销量较好，将带动相关企业业绩提升；其次，华为在国产化方面取得突破性进展，上下游厂商相应提升口碑和知名度；最后，对整个华为产业链来说，将进一步实现稳链固链，增加产业链的独立性和安全性。

酒企纷纷试水小酒馆 这是门好生意吗？

■本报记者 许 洁
见习记者 李 静

加码小酒馆赛道，正成为酒企开拓线下场景的主流方式之一。近日，古越龙山慢酒馆在杭州开店。

据了解，古越龙山杭州慢酒馆以慢生活为主题，除了可以体验古越龙山各款主打产品外，还可以体验果酒、青梅酒、桂花酒以及黄酒咖啡、黄酒冰淇淋等。“布局慢酒馆的初衷是提升古越龙山的品牌力，改变消费者对传统黄酒的印象，让黄酒向着高端化、年轻化、全球化的方向发展。”古越龙山方面对《证券日报》记者表示。

“古越龙山布局小酒馆，可以借助新场景来推广黄酒文化，从而提升品类价值，也可以规避传统代理渠道的白热化竞争，开辟新的销售渠道。”白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞对《证券日报》记者表示，随着以消费者体验为核心的营销模式升级，渠道融合成为新趋势，小酒馆赛道会成为许多酒企新的增长渠道，发展前景广阔。

值得关注的是，近几年小酒馆赛道深受酒企喜爱。在此之前，江小白、泸州老窖、洋河等酒企均已对小酒馆业务有所布局。

泸州老窖旗下百调酒馆线下体验店于2022年9月份在成都开店，其不仅销售泸州老窖的糯糯啤酒，还有各种白酒调制的鸡尾酒。“门店是昼咖夜酒模式，聚焦‘轻酒、轻咖、轻食’为主的年轻客群生活，打造沉浸式酒咖体验新场景。”百调酒馆工作人员告诉《证券日报》记者。

此前，江小白在重庆开设线下门店江小白酒馆，除了主营自家的梅见、清香高粱酒等产品外，还提供威士忌、白兰地、精酿啤酒。江小白方面对《证券日报》记者表示，江小白酒馆是一个有人情味的餐酒体验店，旨在让酒友们在此感受江小白酒饮的产品魅力。

与此同时，啤酒企业也在全力打造小酒馆。据了解，华润啤酒推出了JOY BREW 酒馆；燕京布局了燕京酒号小酒馆；重庆啤酒旗下品牌乌苏啤酒也在打造线下消费体验馆，开启了烧烤店。

酒企为何纷纷热衷布局小酒馆？蔡学飞表示，酒企布局小酒馆，不仅符合目前渠道融合的行业趋势，而且兼具

了品牌传播、品质推广、产品销售与社群活动等多种功能，经营压力比较小，也容易复制扩张，对于许多酒类品牌来说确实是一个不错的发展模式。

酒企跨界布局小酒馆会是门好生意吗？

“酒企通过布局小酒馆，可以拓宽新的利润增长渠道，实现企业的持续发展。”传播星球App联合创始人由曦对《证券日报》记者表示，通过开设小酒馆，酒企可进一步提升品牌形象，扩大知名度，吸引更多消费者选择自己的产品。同时，还可以直接触达消费者，了解市场需求，从而更好地进行产品研发和创新。

“酒企布局小酒馆一方面是在迎合年轻消费者的需求和喜好；另一方面，也是酒企开拓新的消费场景，寻求新的增长曲线。”中国食品产业研究院高级研究员朱丹蓬对《证券日报》记者表示，小酒馆是社交属性极强的行业，且消费群体为年轻人，不仅可以进一步打开年轻市场，还可以增强消费者对品牌的价值认同。

“小酒馆这种业态满足了年轻人社交属性和休闲属性的消费需求，所以发展迅速。”白酒行业分析师、武汉京魁科技有限公司董事长肖青青对《证券日报》记者表示，酒企布局小酒馆是一门不错的生意，一方面可以近距离与消费者沟通交流，了解消费者对产品口味、包装、品牌的诉求，另一方面也能够快速完成新产品上市的包装测试等。此外，也有利于突破行业同质化和内卷化竞争。

艾媒咨询数据显示，2021年，国内小酒馆行业市场规模约1280.4亿元。随着夜间经济规模持续上升，小酒馆类业态还将持续发展。预计到2023年底，国内小酒馆行业规模将达到1487.8亿元。

谈及小酒馆的未来发展前景，由曦认为，小酒馆的增长空间相对较大，其可以提供独特的消费体验和社交场所，更贴近消费者需求。另外，小酒馆可以结合餐饮创意和酒文化，推出特色菜品和饮品，吸引更多消费者。

不过，目前酒企开办小酒馆还处于试水阶段。蔡学飞认为，客观地说，小酒馆属于店面经营，对于企业的产品研发、店面管理以及消费者服务提出了更高的要求，这也为酒企布局小酒馆赛道增加了不确定性风险。

深圳自动驾驶汽车将开上高速公路 相关企业加快技术产业化落地

■本报记者 李昱丞

《深圳经济特区智能网联汽车管理条例》实施满一年之际，深圳迈开步子推进自动驾驶测试，自动驾驶汽车将开上高速公路。据“深圳发布”9月11日消息，深圳市交通运输局透露，深圳智能网联汽车测试示范路段不断扩容，近期将开放南坪快速、水官高速、广深沿江高速等高速公路89公里。

北京社科院副研究员王鹏在接受《证券日报》记者采访时表示，自动驾驶是未来的发展方向，国内外很多城市都在探索。深圳自动驾驶汽车开上高速，背后是深圳构造的包括整车制造、核心算法、操作系统在内的行业生态，为自动驾驶产业发展提供了良好的基础设施和创新环境。

深圳在自动驾驶的探索上走在全国前列。早在2018年，深圳就启动自动驾驶管理政策研究，当年10月底公布《深圳市智能网联汽车道路测试开放道路技术要求（试行）》，并公布了首批智能驾驶的开放道路，覆盖全市9个行政区，总长约124公里。2021年底，新一版的《深圳市智能网联汽车道路测试与示范应用管理实施细则》正式公开征求意见，并于2022年10月份颁布。

2022年8月份，《深圳经济特区智能网联汽车管理条例》正式施行。数据显示，截至今年8月末，深圳市累计向15家企业、325辆智能网联汽车发放道路测试及示范应用通知书。深圳市累计开放智能网联汽车测试示范道路771公里，同比增长20%。其中，深圳坪山区全域开放440公里智能网联汽车测试示范道路，并率先推出了全无人商业化试点，累计单次超26000单，运行里程超50万公里。

智能网联汽车产业是深圳市“20+8”产业集群之一。在政策支持下，智能网联汽车产业快速发展。2022年，深圳智能网联汽车产业增

加值达到511.46亿元，同比增长46.1%，增长率在20大战略性新兴产业中位列第一。

“在深圳市自动驾驶技术的发展过程中，政府给予了大力支持，积极推动相关政策和法规的制定和实施。这不仅有利于自动驾驶技术的快速发展和应用，也有助于培育新的产业和经济增长点，提升深圳在全球自动驾驶领域的竞争力。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示。

在深圳探索自动驾驶的过程中，众多企业的身影贯穿其中。

早在2018年5月14日，深圳为腾讯颁发智能网联汽车道路测试牌照，测试车辆可在划定的道路范围进行测试。2022年，百度Apollo自动驾驶出行服务平台“萝卜快跑”正式落地深圳，提供自动驾驶示范应用出行服务。

除了腾讯、百度这样的巨头外，一批初创企业也踊跃参与其中，成为深圳自动驾驶生态中的有生力量。2021年4月份，元戎启行获得深圳市智能网联汽车道路测试联席工作小组颁发的《智能网联汽车应用示范通知书》，成为第一家在深圳开展自动驾驶示范的企业，14级自动驾驶前方方案车队落地深圳。

今年5月29日，小马智行获得深圳首个市级“智能网联汽车无人测试”许可，并正式在深圳市前海开启“主驾位无安全员”的自动驾驶无人化测试。

另外，比亚迪、华为、腾势、蔚来、安途智驾等深圳企业加速向汽车智能化、电动化、网联化发力，也成为自动驾驶领域的不可忽视的玩家。

“在自动驾驶产业上，深圳相关上下游产业链企业集中在非常多的细分领域和细分赛道，形成合力，加上政府和金融机构的支持，让自动驾驶距离产业化落地更进一步。”王鹏表示。

华为Mate 60系列销售火爆 多家产业链公司被机构密集调研

■本报记者 李雯珊
见习记者 解世豪

继9月10日晚华为Mate 60系列正式开放全款购买后，9月11日上午10时08分，华为商城开启新一波下单抢购，不出意料，开售几秒内即售罄。受华为Mate 60系列正式开放销售影响，截至9月11日收盘，A股多只华为手机概念股涨停。

华为、苹果再次“正面刚”

从价格来看，华为商城显示，华为Mate 60 Pro的12GB+512GB版本价格为6999元，12GB+1TB版本的价格为7999元，支持卫星通话。华为Mate 60的12GB+512GB版本价格为5999元，12GB+1TB版本价格为6999元，具备双向北斗卫星消息通信功能。顶配的华为Mate 60 Pro+目前暂无报价。

值得关注的是，除了华为Mate 60系列，华为最新款的折叠屏手机Mate X5也已经在华为商城开启订金预售。而这次也是华为从上一代折叠屏旗舰Mate X3，直接跨过X4推出Mate X5。

华为消费者业务CEO余承东在微博直言：“最强折叠屏手机还得看华为。”

此次华为多款手机齐发力，能否夺回属于自己的位置？天风国际分析师郭明錤近日发文表示，华为的归来对消费者是一件好事，可以逼迫苹果走出舒适圈并且更积极创新。

如其所言，9月13日，苹果即将召开新品发布会，iPhone 15系列不久将开启预售。华为和苹果将再一次开启“正面刚”。

事实上，这样的剧情似曾相识。去年在9月6日华为高端Mate 50系列回归后不到两天，苹果便推出iPhone 14系列产品。彼时华为Mate 50系列以“全球首款卫星通信手机”赚足眼球，此次华为Mate 60系列又能否凭借硬件力挽狂澜？

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示，目前华为Mate 60系列的发售火爆，巧妙的营销策略使其大大超出市场预期。搭载的麒麟9000s芯片也显示国内芯片制造能力大幅提升，已经从成熟制程突破到先进制程领域，同时华为手机供货能力也已恢复。

“目前市场给华为Mate 60系列的定义有三层，第一是其作为高端手机切实的能力、水平和品质；第二是基本实现5G通讯；第三是搭载国产芯片和鸿蒙操作系统。”北京社科院副研究员王鹏对《证券日报》记者表示，华为Mate 60系列不仅有实质意义，更有象征意义，意味着我国在高端手机领域实现创造性突破。从长远来看，华为Mate 60系列是一个标志性事件，必将对手机市场格局造成冲击。

将带动相关公司业绩提升

华为的手机业务产业链主要分为结构件、功能芯片模组、显示模组、光学镜头和声学设备等。近日，多家上市公司在互动平台上向投资者分享其与华为的合作。

例如，通信系统设备制造商通宇通讯表示，公司在卫星通信方面，与华为为主要合作在微波天线、基站天线、授时定位天线领域。半导体企业新益昌表示，公司和华为主要在半导体先进封装设备及高清显示设备两个业务板块进行了深度合作，并有签署相关保