

# 房屋公摊面积该怎么算

## 房地产周评

购买一套建筑面积110.25平方米的房子,到手后却发现套内面积只有61平方米左右,这让青岛市民李先生很受伤。与百平方米住宅档次不相称的狭小空间,每个房间都不超过9平方米,让原本满怀期待等着收房的好心情一下跌到谷底。李先生的遭遇经媒体报道,有关公摊面积的讨论再次多了起来。

李先生还是有维护自己权益的。根据购房合同,开发商向其承诺套内建筑面积为75.24平方米,收房后初步测量实际套内面积仅61平方米。按照有关规定,如果能确定交房时房屋面积有缩水,根据缩水程度不同,购房人有权要求退房,同意不退房的,可以要求房地产开发企业退还相应房价款。

可一想就知道,作为消费者的李先生们走向维权之路何其艰难。涉及公摊面积的知识专业性很强,而一些开发商为了利益最大化在公摊面积上做文章,暗藏进不少“猫腻”。购房人常常被购房合同中的专业术语或是开发商的承诺绕晕,真正了解清楚实际公摊率、得房率等情况还需要一番精密切

算。多数消费者很难弄清开发商是否按合同约定和相关法律法规做出公摊面积,收房要求助专门的商业机构测量,还可能要去有关部门查询备案数据,甚至需要聘请律师。

也正是因为多年来有关公摊面积的纠纷频发,取消公摊面积的呼声一直不绝于耳。当前我国住宅建筑基本以建筑面积交易。电梯井、楼梯间、垃圾道、变电室、设备间、公共门厅和过道、地下室、值班警卫室,以及其他功能上为整栋建筑服务的公用用房和管理用房等公用建筑面积,是构成商品房建筑面积的一部分。公用建筑面积会分摊到各家各户,购房者除了为实际居住的套内使用面积付钱,还要为小区内的公用建筑面积买单。

这些所谓公摊部分是实际需要的,是保障居住生活的重要组成部分,直接影响居住质量与舒适度。人们呼吁取消公摊面积,并非要取消这些公用部分,而是呼吁改变购房时的交易计量方式,不再以包含公用部分在内的建筑面积交易,代之以套内使用面积计算。持取消公摊面积观点的人认为,普通购房者很难准确计算公摊面积和套内面积,只能听凭开发商之言。“乱公摊”和“只公摊成本,不公摊收益”等问题引起越来越多购房者

不满,公摊面积如果多算,不仅增加购房款,后续的取暖费、物业费由于也以建筑面积计算,购房者会长久多支付费用。

按套内使用面积计算是国际通行做法。提高标准国际化水平是深化我国标准化工作的重要一环,从提高我国工程建设标准与国际通行做法一致性的角度,按套内使用面积计算,不失为将住宅套内面积计算方式与国际接轨的一项积极探索。

2019年2月,《住宅项目规范(征求意见稿)》第一次向社会公开征求意见时,“住宅建筑应以套内使用面积进行交易”被写入征求意见稿,并引起了广泛关注。牵头起草《住宅项目规范》起草任务的中国建筑科学研究院有限公司相关负责人曾表示,以套内使用面积交易可以解决两个问题:一是解决套内建筑面积相同而住户使用面积不同的问题,二是解决住户使用面积不透明的问题。按套内使用面积进行交易易于住户自行测量,实现“所见即所得”。从技术角度明确按套内使用面积交易,有利于保护消费者权益。

时隔3年,2022年3月,当《住宅项目规范(征求意见稿)》再次向社会公开征求意见时,“住宅建筑应以套内使用面积进行交易”

并未再出现在征求意见稿中,且也没有出现应以什么方式进行交易的表述。看起来,这一问题尚需有关部门进一步斟酌研判。

其实,无论是以建筑面积计算还是以套内使用面积计算,无非是购房单价有不同,购房者付出的总购房款按照市场行情通常是相对固定的。在当下仍以建筑面积交易的情况下,应完善政策,让公摊面积的计算更清晰透明,保护好消费者权益。比如,完善相关规定,尝试对公摊面积比例做出约束,防止乱公摊和公摊面积过大等;销售房屋时,房地产开发企业应该完整准确公开公摊原则、公摊部位以及具体数据,有关主管部门也应主动公开信息,便于购房者查询;商品房买卖合同签订时,应明确成交总价、建筑面积、使用面积;对于存在有关公摊面积违法违规行为的房地产开发企业,应采取措施予以惩治。



资

本报

记者

王铁辰

# 国产手机创新谋高端

本报记者 黄鑫

## 产业聚焦

中国信通院的数据显示,今年上半年,国内市场手机出货量累计1.36亿部,同比下降21.7%,其中5G手机出货量1.09亿部,同比下降14.5%,占同期手机出货量的80.2%。6月,智能手机上市新机型28款,同比下降6.7%;1月至6月,智能手机上市新机型累计168款,同比下降4%。

尽管上半年国内智能手机整体市场呈现低迷状态,但在折叠屏领域却展现了高速增长的态势。专家认为,下半年,在各种利好作用下,手机市场增幅将超过上半年。更重要的是,国内手机市场的5G渗透红利已趋近饱和,市场销售端的品牌份额逐步向高端品牌集中。加快向高端市场冲击已成为国产手机厂商的必选项,也将全方位提升国产手机品牌的研发能力和市场能力。

### 折叠屏销量高增长

“上半年,折叠屏手机销量增幅较大,虽然目前市场基数仍较小,但依然给予了市场更多期待。多个国产品牌入局折叠机阵营,推动折叠屏手机市场国产优势明显。”众诚智库执行总裁韦玉怀说。

赛迪顾问数字经济研究中心高级分析师周君介绍,今年上半年,荣耀在1月发布了首款折叠屏手机Magic V, vivo在4月发布了首款折叠屏手机X Fold。华为在4月推出了最新折叠屏手机Mate Xs 2。国际数据公司IDC公布的数据显示,今年上半年,在国内智能机整体市场呈现低迷的状态下,折叠屏细分市场却呈现了高速增长的态势,出货量同比增长了70%,超过了110万部。

其中,OPPO凭借Find N差异化的产品设计和价格竞争力,位列上半年折叠屏市场份额第二。vivo则早在四年前就开始投入研发折叠屏,最终于今年4月推出首款折叠屏手机vivo X Fold,并凭借可以折叠30万次的航天级铰链铰链、内外双120Hz三星E5屏幕、折叠屏领域首个蔡司专业影像全焦段四摄等领先技术,迅速跻身上半年折叠屏市场前五名。

折叠屏以全新形态为消费者提供了差异化体验,正在从尝鲜走向常用。市场研究机构CINNO Research发布的最新报告显示,今年二季度,中国市场折叠屏手机销量达58.7万部,同比大幅增长132.4%;上半年累计销量达130万部,超过2021年全年。折叠屏正在呈现快速增长态势,预计2024年左右年销量将突破1000万台,晋升真正的“大众规模市场”。市场研究机构Counterpoint Research预计,今年下半年,手机厂商将推出四五款新的可折叠手机产品。预计今年,中国折叠屏手机市场的出货量将同比增长225%,达到270万部。

赛迪智库无线电研究所高级咨询师钟新龙认为,从技术革新来看,折叠工艺和铰链工艺的进一步优化革新会带来折痕更浅、重量更轻、寿命更长、方案更优的新款折叠屏手机,各大主流品牌下半年都会有新款工艺的折叠屏手机,这也是未来两到三年手机细分市场的新蓝海。

OPPO相关负责人表示,折叠屏是未来3年至5年最具革新的技术趋势,是安卓厂商突破高端的重要机会。OPPO会不断迭代,创造更多能为用户带来舒适体验的创新形态产品。

### 不断冲击高端市场

“上半年,在需求萎缩和不断冲击高端手机市场中,国产手机品牌的综合实力不断提升。”韦玉怀分析,一方面,国产手机明显加大研发投入,加快了产品技术迭代和底层创新。从国产品牌纷纷进入折叠屏手机市场,加大对高端市场的渗透,就能看出这一趋势,预计下半年国产品牌还会推出折叠屏手机新品,进一步夯实在高端市场的布局 and 竞争。

另一方面,国产手机也在自研芯片方面加大投入,比如小米推出的澎湃C1/G1/P1自研芯片、OPPO的马里亚纳X自研影像芯片、vivo首款V1自研芯片等。国产手机厂商掌握更多核心技术,不仅可以从同质化的手机行业中打开新局面,更重要的是有助于产业链自主可控。

钟新龙认为,今年上半年国产手机的最大亮点,莫过于联发科推出的移动平台处理器天玑9000入局智能手机高端市场,充分推动了市场竞争,也给了广大消费者更加丰富的选择



空间。但面对深耕旗舰市场多年的高通,不断优化打磨产品才是拓展高端手机市场的必由路径。此外,有线快充和无线快充已成为标配。国产自研影像芯片也初步成为高端手机深耕影像领域的发力点。

“国产手机厂商纷纷围绕影像创新。比如,小米首款联名徕卡手机,对小手机的成像系统、平台芯片、图像处理、影像调校、软件系统等核心技术进行了系统性技术升级。”周君说。

据了解,影像为vivo的传统优势,经过10年在移动影像技术方面的专注投入,已开创了多个行业级的影像技术。今年,vivo不仅推出新一代自研芯片V1+,还宣布与联发科共同从技术底层打通,深度联调和适配。

OPPO自研芯片在今年上半年也取得了突破性进展,分别搭载在Find X5系列以及Reno 8系列上进行大规模商用,接受市场的考验。OPPO相关负责人表示,2022年的市场是更难但也更具价值的市场。更难是指渠道和用户的红利消失,大盘萎缩。但同时,手机市场仍是万亿市场。目前的手机市场呈现K型分化:2000元以下市场萎缩,换机周期变长,下降更剧烈;高端市场份额逆势增长,证明高端用户购买力不减,但需要真正创新的产品来打动消费者,所以是更具价值的市场。在这样的市场环境下,发力中高端市场十分重要。而想要在中高端市场脱颖而出,关键还是差异化的产品,这包括芯片带来的差异化,以及差异化的形态。

### 下半年形势或将好转

分析上半年手机市场销量下降的原因,周君认为,从外部环境看,受疫情和全球经济下行影响,手机市场整体疲软,消费需求趋向谨慎,导致消费者换机意愿不高,国产手机销量下滑。从内部因素看,与去年的“缺货缺货”相反,今年上半年国产手机厂商主要在调整订单和清理库存,同时手机的更新程度不明显,没有新的技术与应用面世,导致消费者的换机动力不足,换机周期延长;另外,手机价位逐年升高,中高端产品缺乏差异化优势,难以打动消费者。

“随着手机性能的提升和系统流畅性不断增强,手机的使用寿命也在延长。据统计,消费者平均换机时间已从过去的18个月左右延长到30个月左右。此外,国内市场手机的平均价位已从过去的1500元至2000元增至2700元至3000元的价位段。”钟新龙说。

不过,专家们普遍看好下半年的手机市场。韦玉怀表示,随着上半年手机厂商及电子供应链企业去库存进入尾声,叠加疫情好转及各地政府刺激经济的利好政策出台,加上秋季苹果iPhone 14系列新品发布,国内消费需求有望复苏,这也推动手机产业链恢复更好的生产和供给能力。

周君分析,从规模看,下半年国产手机销量表现将好于上半年。由于疫情得到较好控制,宏观经济有所好转,并且芯片市场已由全面缺货转变为结构性缺货,对手机销量的提升有一定的利好作用。从产品看,国产折叠屏手机屏幕、铰链等关

键技术的成熟度持续上升,成本不断下降,国产折叠屏手机可能迎来销量快速增长期。

下半年,“技术沉淀+产品创新”仍是手机厂商寻求市场突围的关键。vivo表示,将坚持“技术发展+用户需求”双轮驱动的发展战略,持续发力设计、影像、系统、性能4条赛道,全力从高端市场突围。截至今年5月,vivo累计申请4000多项5G发明专利,向3GPP标准化组织提交5G提案近8000篇。今年7月,vivo还发布了《6G服务、能力与使能技术》白皮书。

“从当前手机市场竞争格局来看,受限于供应链环节存在交叉复用等情况,各大品牌在手机领域布局同质化现象依然凸显。因此,积极布局以手机为核心,以其他电子产品为终端拓展的竞赛策略成为差异化竞争的重要手段。目前,智能手表、手环、智能眼镜、全屋智能等已成为不少手机企业的新商业思路。此外,由于消费者对新能源汽车智能座舱的需求日益增加,手机厂商与汽车厂商的跨界融合发展已成为创新发展的新趋势。”钟新龙说。

## 邮储银行台州市分行: 为绿色企业送上纾困“金钥匙”

“我们的工程受到疫情影响,多亏邮储银行主动提出为我们提款延期,没过几天就通过了审批,项目提款整整延期了一年!”光大绿保固废处置(温岭)有限公司负责人张先生感激地说道。

继为温岭市有机废弃物综合处置项目提供7000万元的信贷支持后,作为温岭市危险废物集中处置设施项目一期和二期的融资支持方,邮储银行台州温岭支行分别为其授信2.58亿元和1.88亿元。截至目前,项目共发放贷款3.14亿元,并达成项目三期合作意向。

为保证温岭市有机废弃物综合处置项目正常建设及建成后平稳运营,邮储银行台州温岭支行在成功协调项目提款期延长基础上,积极争取减费让利,真正将提款这把“金钥匙”送到企业手中。贷款期间,为其减少成本312万元。疫情发生以来,邮储银行台州市分行贯彻落实台州银行业保险业绿色金融发展理念,以“绿色金融”推动“绿色发展”,在台州市金融监管机构指导下,开展了常态化走访,对接企业难点,落实稳经济一揽子政策,用好“台州邮储20条”,充分保障重大投资、重大项目资金需求,主动靠前助企纾困,切实扛起国有大行稳经济大盘担当。

温岭市有机废弃物综合处置项目建成后,将有利于解决危险废物跨市处置、超期贮存等问题,进一步改善当地生态环境,是当地危险废物集中处置新的转折点,也是台州市危险废物处理能力提升的重要标志。

(数据来源:邮储银行台州市分行)

·广告

近日,欣旺达电动汽车电池有限公司(下称“欣旺达EV”)宣布,已完成约80亿元人民币的A轮融资,本次融资由博华资本、深创投、源码资本和国家绿色发展基金联合领投。本轮融资将主要用于产能建设、技术迭代和产品迭代。随着车企对供应链多元化的日益重视,以国轩高科、欣旺达为代表的二线动力电池厂商不断受到资本追捧。

今年以来,二线动力电池厂商资本动作频频。中创新航3月向港交所递交招股书,在此之前的三轮融资已经将其估值推至580亿元,投资者中不乏泛广资产本、小米等企业。蜂巢能源今年1月与中信证券签订上市辅导协议,计划寻求科创板上市。亿纬锂能拟向特定对象发行A股股票募集资金90亿元,国轩高科在瑞士证券交易所正式上市。

资本“抢筹”,在更之前已经开始。2020年5月,大众集团宣布入股国轩高科,成为国轩高科的第一大股东。同年,戴姆勒大中华区投资有限公司出现在了孚能科技IPO战略投资者名单中。据不完全统计,在近两年获得融资且融资额已披露的动力电池厂商中,单笔融资过10亿元的厂商超过15家。

与资本热捧形成鲜明对比的,是二线动力电池厂商尴尬的市占率数据。根据中国汽车动力电池产业创新联盟发布的动力电池装车量数据,今年1月至7月,宁德时代、比亚迪仍位居前两位,市场占比分别高达47.59%、22.25%。排名3位至5位的中创新航、国轩高科、欣旺达装车量之和尚不足15%,市占率远低于前两大头部厂商。

“锂电池市场水大鱼大,且增速够快,长期看二线头部厂商依然存在数家千亿元以上机会。”在源码资本投资人王蔚看来,尽管行业竞争激烈,产能扩张激进,但由于技术壁垒高,行业优质产能还将持续面临长期供给不足的情况,真正能把动力电池产品做好的公司很少。

他进一步解释,所谓优质产能,第一,有能力在产品研发阶段有效解决车厂问题,真正使车厂的产品定义实现;第二,高良率的大规模稳定制造;第三,有前瞻性的技术特色,能够满足头部品牌推出前瞻性领先产品的共同研发需求。

随着新能源车需求逐渐进入爆发期,车企为了保障电池的供应,防止供应单一化,在与电池供应商谈判中拥有更多话语权,与电池企业的关系逐渐从单一转向多元,即除主供外,还引入了二供、三供。这为二线电池厂带来了顺势做大机会。

在与头部企业的近身搏杀中,二线厂商也拥有独特优势。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为,“二线电池厂商具有配合厂家、供货及时的优势”。王蔚分析说,二线厂商在突围时有充分时间和精力去专注某个品类的研发,可以做到单点研发投入和密度很高,从而抢占重要市场机会。比如欣旺达的三元锂电快充;另外,对未被满足需求的优质客户能做到VIP级服务。比如,虽然电池是标品,但不同车型有不同耦合之处,需要不断适配直到最终上市。

在这场二线厂商阻击战中,资本正成为关键助力。对于欣旺达而言,源码资本是这次联合领投四家机构里唯一一家市场化机构。欣旺达电子股份有限公司副总裁、董事会秘书曾均表示:“非常认同源码在‘双碳’领域的全产业链布局,一方面,源码很早就投资了理想汽车和小牛电动,在动力电池场景尤其是造车新势力方面有积累;另一方面,在储能领域,源码投资众多下游应用场景的公司,未来可以与公司的储能业务进行更深入的合作。”

当前,动力电池行业在需求端已进入快速增长期,而供给端的技术迭代路线确定后,行业开始进入边际创新阶段,由此带来二线厂商扩大市占率的机会。但行业的供给和需求都是分层的,只有在国内市场上占高端场景且出海把握住主流客户需求的厂商,才有可能吃到格局变化的最大红利。王蔚表示,2025年也许是一个重要节点,往前推2年至3年其实已经能决定哪些车型和平台能在2025年跑出来,动力电池技术壁垒很高,且需要几年时间和汽车厂商去测试、适配,所以能较好活下来的公司已经逐渐浮出水面。

优势有,但规模偏小、产线良率、现场管控较差等劣势也很鲜明。专家建议,二线厂商要找到当下市场的切入点,这需要从消费环境和消费者的动态变化有深刻洞察,同时还要加强产品研发能力,并找准产能节奏适配。

本版编辑 周雷 吉亚娇 美编 王子莹

## 浙江兰溪农商银行: “信贷直通车”跑出支农“加速度”

浙江农商银行联合银行辖内兰溪农商银行入选新型农业经营主体信贷直通车试点以来,充分发挥政策的放大效应,有效缓解“三农”尤其是新型农业经营主体融资难、融资贵、融资慢问题。截至7月底,累计发放1.74亿元,新型农业经营主体信贷投放市场份额占比90%以上。

两个人手提升管理。兰溪农商银行从领导层入手,充分发挥考核指挥棒的作用,进一步引导客户经理回归农村下沉服务重心。从实践入手,定期总结分析,逐一解决受理过程中问题,避免问题重复出现。

三个层面保证实效。兰溪农商银行总行、支行、外部合作三个层面坚持数据引领,推广“数字+走访”的方式,以数字精准获客,以贴心走访留客。总行层面精准对接多个相关部门,多渠道收集整合企业资源数据,以数据指导走访。支行层面分区因地制宜,针对地域产业结构特点等实际分类指导。外部合作层面,加强与基层代办站的合作,建立起信息实时共享、问题当场解决、进度动态跟踪的互动机制。

四个及时发挥优势。兰溪农商银行坚持效率优先,以更快的速度,抢占空间,获得更多的客户。响应及时,继续发挥科技互联网的作用,要求与供销社等单位保持高互动频率。走访及时,实地走访,通过电话台账等加强对接走访的管理。反馈及时,调查走访中的疑惑及时向对方反馈,开诚布公。督导及时,总行成立督导组对支行对接情况、办贷效率等进行督查,每周通报进度,抽样进行现场回访。

(数据来源:浙江兰溪农商银行)

·广告