

权威发布
Quan wei fa bu

保时捷(中国)公司下月召回5.72万辆凯宴等

日前,保时捷(中国)汽车销售有限公司向国家市场监督管理总局备案了召回计划,自2019年8月26日起,召回部分进口Cayenne(凯宴)、Panamera(帕那美拉)系列汽车,共计57200辆。

本次召回范围内的车辆由于变速箱换挡拉线衬套的耐久性不足,换挡拉线可能从固定位置脱落,导致驾驶员无法挂入正确的挡位,当驾驶员挂入P挡停车时若没有施加驻车制动,极端情况下车辆仍然可能发生移动,不能排除造成人员受伤或车辆发生碰撞的风险,存在安全隐患。

法拉利(上海)公司10月将召回200辆进口汽车

日前,法拉利汽车国际贸易(上海)有限公司向国家市场监督管理总局备案了召回计划,自2019年10月10日起,召回2015年8月27日至2018年1月9日期间生产的部分进口458 Speciale A、California T、488 GTB和488 Spider系列汽车,共计200辆。

根据召回计划,本次召回范围内车辆因供应商制造原因,安全气囊电子控制单元可能出现内部电源故障,可能导致安全气囊和安全带预紧器被停用,并点亮仪表盘上的安全气囊警告灯;或者可能导致安全气囊和安全带预紧器意外展开、启动,从而增加乘员受到伤害的风险或车辆发生事故的可能性,存在安全隐患。

(据国家市场监督管理总局网站)

受访人士认为,小鹏汽车的喜新厌旧,背后是“造车新势力”共同的短板——资金短缺。而要不断吸引资本、回笼资金,只能强行“推陈出新”



在国网(山东)济西新能源汽车商城,聚集着一大批新能源汽车品牌 杜杨 摄

刚交车就推“增程降价”新款 老车主不满车企公开道歉

小鹏汽车“亡羊补牢”陷尴尬

◆本报记者 杜杨 济南报道

7月12日,小鹏汽车创始人何小鹏发文公开道歉,并提出老车主若3年内换购,可享额外万元的补贴。之所以道歉,是因为此前两天,小鹏汽车宣布2020年将推出两款新车,比刚刚交付的2019款续航更长、价格更低,引发老车主不满。

受访人士认为,小鹏汽车的喜新厌旧,背后是“造车新势力”共同的短板——资金短缺。而要不断吸引资本、回笼资金,只能强行“推陈出新”,车主的权益则指望事后补救。

尽管小鹏汽车“亡羊补牢”,老车主依然愤懑。不过亦有观点认为,老车主提前享受了新款车型、补贴、特权,新车主则开上了“增程降价”后的新款,所以老车主不应自认权益受损。

刚开上新车 就碰上换代改款

在国网(山东)济西新能源汽车

商城,聚集着一大批新能源汽车品牌,其中既有江淮、长安、奇瑞等传统车企的新能源产品,也有威马、云度等“造车新势力”,而且为方便车主,济西新能源汽车登记服务站也坐落于此处。据了解,济南首辆小鹏汽车便是在这里挂牌上路的。

公开信息显示,小鹏汽车自去年4月下旬开始发起盲订,有约1万名车主参与其中;到了去年12月,小鹏G3 2019款正式上市并同期启动交付。但据了解,直到今年6月,这批一年前盲订的车主才全部拿到车。

不想交车刚一个月,7月10日,何小鹏就官宣了G3 2020款。车主们发现,刚刚到手的G3 2019款续航仅365公里、综合补贴后售价约为18万元,而新发布的2020款的长续航车型,续航达520公里,综合补贴后售价约为16万元。

于是,这批盲订了一年才开上车的老车主,纷纷在何小鹏的微博上,留下“被缴了智商税”等言论。遗憾的是,经济导报记

者未能联系上济南的小鹏车主,并倾听其观点。

为了平息事态,在新车官宣2天后,开篇所述的致歉信迅速上线。在信中,何小鹏先是解释称,不同阶段的老客户,在计算购车时的权益后,实际成交价格低至13.98万元,实际比新款17.98万元的价格要低得多;然后又做出承诺:老车主3年之内增换购小鹏汽车任何一款车型时,车主可在享受拟购买新车当期所有促销政策权益的基础上,额外享受1万元专属补贴权益。

不过,上述承诺并不能令老车主满意。有车主表示,新车到手才1个月,3年内换车的可能性不大,上述承诺就是空头支票;还有的车主估计自己盲订2019款车型之日,正是在2020款长续航车型立项研发之时,故质疑被卖了过渡产品。

资本的信心亟待提振

同样就职于“造车新势力”,济南威马用户中心经西

路店负责人马斌,对上述质疑非常理解,但他同时告诉经济导报记者,市场对新能源汽车,尤其是“造车新势力”信心不足,企业的第一要务只能是生存。

马斌所言非虚,今年3月26日,财政部等印发《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》,明确补贴标准平均退坡约50%,而且7月1日后取消“地补”;到2020年底前,补贴将退坡到底。

此外根据现行政策,2018年1月1日至2020年12月31日期间购买的新能源汽车将免征车辆购置税。业内普遍担忧,2021以后购买新能源汽车可能会开始征收车辆购置税,继而结束新能源汽车发展的“窗口期”。

那么,如何才能提振信心,从而使“造车新势力”生存下去?在得到匿名的承诺后,济南另一位业内人士直言,只能加快推出新品,以便赶在“窗口期”结束前展现实力,抢占市场,从

而重新获得资本的青睐。

在济西新能源汽车商城,经济导报记者发现,江淮新能源的产品线上,有IEV4、IEVS4、IEVA50、IEV6E、IEV7S等单品;而威马仅有一款EX5;云度稍好,但也只有两款a和s。

“单薄的产品线形成不了市场覆盖。”这位人士对经济导报记者点评说。但反过来说,丰富的产品线不仅能让不同单品间协同作战,更因并线生产等技术,大大降低汽车单品的生产研发成本,所以,“小鹏汽车一次推出多款新车,也有其内在的考量。”

针对性补偿还是要有的

果不其然,小鹏汽车当天就道了歉,同时还提出了针对老车主的解决办法。

不过,上述业内人士也表示,“整体来看,新能源汽车的常态就是‘增程降价’,所以老车主不应该因为新品更便宜了、续航更远了,而感到权益受损。毕竟新车不附带老车主专享的‘盲订特权’。”

“前段时间,威马汽车的车主也‘掉空里’了。”马斌如是称。原来,今年1月1日前,威马汽车尚未量产,为吸引车主下单,威马汽车允诺了“盲订特权”——整车三大系统终身质保;而在7月1日补贴退坡后,威马汽车在保持价格不变的同时,将质保期“减配”为8年或15万公里。

“而在中间阶段购车的车主,既享受不到‘盲订特权’,也因价格不变,没有享受到补贴。所以后来我们跟这些车主补签了协议,将三大系统之一的电池包质保期限升级为终身。”马斌据此认为,在政策切换阶段,车主订单哪怕就差几天,享受的权益可能天差地别,所以车企理应主动提出针对性解决方案,维护车主权益。

解密外资抢购写字楼大潮下的华润商办密码

外资的嗅觉一向灵敏。从今年一月份开始一波A股小牛市,就率先带动了沪港通、深港通北上的外资,同时,北上资金净流出也被视为投资行情的风向标。

无独有偶,疯狂买入A股的同时,外资大肆抄底中国楼市的势头正猛。从金额来看,仅私募巨头黑石一家,就豪掷200亿元买楼。

●Round1: 黑石以4.8亿美元收购了美国商业地产巨头塔博曼旗下西安、郑州和韩国三家购物中心50%股权;

●Round2: 黑石以70.23亿港元回购海航地产开发子公司香港国际建投69.54%股份;

●Round3: 黑石拟以15亿美元收购上海长泰广场。(信息来源:新浪财经)

“疯狂”的不止是黑石,凯德、基汇资本等大金主也相继为商办物业“埋单”,将上海浦东大厦、上海MixC万象城等甲级写字楼收入麾下。

据不完全统计,截至2019年3月27日,已有16家外资机构参与“抄底”内地商办楼宇。夸张点说,中资再不出手,北上广深的商办写字楼要被外资PE买完了。这也无疑说明,商办物业本身的收益能力,在外资的资产配置逻辑中,已经居于核心位置。

Part1 外资大手笔趋势下 食物链顶端是“何方神圣”?

自去年下半年以来,中国房地产市场趋于平稳,在不少城市的写字楼和购物中心出现空置率走升、租金下调的情况下,为何外资在此时加大力度“买买买”?

有地产投资人士感叹,外资PE进入了新一轮的中国地产淘金潮,看好部分物业伴随经济触底反弹来实现资产增值。如果说外资疯狂撒币背后是长期低成本资金的推动,是对核心资产的提前布局,那么卖方又是出于何种目的大肆出让?到底谁才处于这条商办“食物链”的顶端?

以年初上海万象城写字楼资产包并购案来说,卖家是央企华润,买家是近年来以“抄底”闻名的基汇资本。在媒体普遍报道“基汇资本联合财团收购上海MixC

万象城四栋超甲级写字楼”的浪潮下,细究其中的交易细节,你会发现幕后的“真相”。

其一,此次交易的卖方并非项目的开发商华润置地,而是华润资本;其二,在此之前华润置地早已多轮出售过这几栋楼,卖完顺势继续做资产管理人,直至基汇资本收购,完全可以看做是养熟了以后的资产的再退出。

在这单交易中,华润置地、华润资本和基汇资本都是赢家,只是大家的增值点不同,华润家吃的是从地到成熟物业间的“鱼头+鱼身”,基汇资本要吃的是再改造提升的“鱼尾”,这就形成了一条资本并购的“食物链”,而处于顶端的正是吃到“鱼头和鱼身”的华润置地和华润资本。

Part2 长袖善舞难以模仿 手握“王炸”的大赢家

透视华润资本与华润置地的此次协作,华润产融协同模式的优势再度得以彰显,在并购整合、企业重组、利用资本市场等方面拥有着丰富的经验,在产业创新业务上亦是同行企业争相看齐的标杆之一。

过去几年,华润置地一直坚持双轮驱动,一个轮子做住宅开发商,另外一个轮子做持有物业、做大量的城市运营。从投资、建设、招商、运营多维度进行一体化工作,践行“销售物业+投资物业+X”的商业模式。除了传统意义上的投资自持型项目、大宗销售型项目,他们还把为投资机构提供资产管理以及为大客户定制产品作为两个重要的业务类型,这波操作将资产管理直接延伸到最终用户,实际也有力支撑着重资产的投资与销售。

对照近几年华润置地操作的几个案例,其中秘诀不言而喻。2018年10月12日,华润置地联合中国人寿、上海地产集团共同发起设立规模达150亿元的商业地产投资基金,目标地块是上海浦东核心地块;2018年11月5日,华润置地联合小米,成功底价摘得北京昌平沙河镇地块;2019年1月28日,华润置地联合体击败新鸿基、太古等港资,拿下南京西路石门一路地块。打通资本,联合产业,资管为



轴,多管齐下。

而在商业板块方面,华润置地通过遍布全国的24座万象系商业,带动城市飞跃式发展,并渗入到每座城市的底蕴之中,以实力影响一座城市的商业能级,成为自带流量的实力担纲。

财经专家评论:“华润并不是很好的模仿对象,因为华润商业地产的核心优势,在于其母公司强大的资本运作能力、其旗下丰富且较领先的零售商业资源作为运营管理的支撑,正是这两点构成了华润模式的门槛,成为后来者的模仿屏障。”

Part3 中国商业地产领军者 秀出Max级高调“成绩单”

业内谈起商办市场,更多的声音就是“行业过剩、业态同质、运营乏力”等,但即使在这样一种背景下,华润置地商业地产的“高光时刻”依然不减。

根据最新年报,2018年华润置地共实现综合营业额人民币1,211.9亿元,扣除投资物业评估增值后的核心股东应占溢利人民币193.0亿元,计入投资物业评估增值后的股东应占溢利人民币242.4亿元,实现每股盈利人民币3.50元,其中,每股核心股东应占溢利人民币2.78元。这个创利水平在所有内地房地产公司中排名第五,是前十名中唯一以商业地产为主要投资的

Part4 CBD华润资产 分红城市发展的价值磁场

众所周知,写字楼的收益主要来自于租金和物业的增值。

通过将运营作为一个独立的产品来打造,华润置地让运营具备了一种独立估值的能力。由于有运营的加持,目前华润置地写字楼的客户满意度都在98分以上,高出行业平均值。

譬如深圳华润城项目,在硬件基础一样的情况下,华润自持的楼栋租金平均可以租到300元/m²,而返租后散租的楼栋,仅租到150-180元/m²,几乎实现了100%的溢价率。

而位于城市CBD的华润资产,保值增值能力自然更胜一筹,济南华润置地广场便是后资产暴利时代的一匹“千里马”。作为核心商务领袖与济南CBD新地标,华润置地广场登峰置层高层4.5米、柱间距约9米的甲级写字楼,触顶同步全球的商务标准。绸带公园穿梭而过,尽揽广阔视野、城央绿意景致。官方授予的“跨国企业总部基地”之名,将为入驻企业间抢占更多政策上的福利。

深刻而言,对于华润置地,客户并非某一栋写字楼的客户,而是一种更深层次的维系。所以,在顶级的硬件设施和丰富的多元配套之余,济南华润置地广场更以独到的商务理念,为客户提供了独有的Officeeasy润商务写字楼服务平台,优化办公效率、联结商务资源,打造“快乐工作、优雅生活”的商务生活场景,将对人的关怀、对企业成长的助力带入对办公客户的服务当中,让办公不再是简单的硬件环境的叠加。

从外资大肆“入侵”,到华润稳操资产利益链,在商办领域,深厚内功基础与宏图大志战略支持缺一不可。过去有多久,未来就看得有多远。

华润置地广场,建面约80万-7万m²定制写字楼,盛邀阁下入席CBD资产盛宴。更多信息请致电0531-55776666,或亲临华润置地广场售楼处:济南市历下区工业南路与化纤厂路交叉口。(马小司)