

商业化提速 低空经济“飞”出消费新天地

首批民用无人驾驶载人航空器运营合格证(以下简称“OC”)正式落地、首款新能源轻型运动类飞机开始批量交付、城市空中交通试点启动……近期,低空经济不断传来新动向,越来越多的产品加快融入城市与民生场景。

业内人士认为,随着低空经济加速走向规模化商用,相关企业正以技术创新为核心,积极开拓消费空间。

市场驱动低空经济“高飞”

中国民航局近期向合肥合翼航空有限公司(以下简称“合翼航空”)、广东亿航通用航空有限公司颁发了首批OC证书。

据了解,持有OC的企业可以在获得批准的区域内,提供付费载人运营服务。业界认为,这标志着低空经济正式开启了商业化大门。

我国首款新能源轻型运动类飞机也正式批量交付。近日,零重力飞机工业(合肥)有限公司(以下简称“零重力飞机工业”)首批锐翔RX1E-A电动固定翼飞机正式交付给江苏苏州和安徽宿州的两家通航公司。

据零重力飞机工业相关人员介绍,RX1E-A主要应用于初级飞行培训、娱乐飞行、体验带飞等场景,是当前国内唯一已取得适航证、可开展商业化运营的电动轻型运动类飞机,且是我国首款具有自主知识产权的新

能源轻型运动类飞机。

国空科技(中国)低空经济研究院院长朱克力在接受记者采访时表示,近期中国低空经济的突破性进展释放出多重信号:首批OC证书的落地,形成了可复制的标准与模板,标志着监管框架开始成型;技术上取得的实质性突破,彰显了中国在新能源航空领域的自主创新能力;应用场景从货运向载人领域扩展,表明消费级市场开始激活;产业链协同效应开始显现,飞行器制造、低空基建、运营保障等环节已形成联动。

“这些动向表明低空经济正从‘政策驱动’转向‘市场驱动’,技术的标准化、场景的多元化和产业链的整合,为后续规模化应用奠定了基础。”朱克力说。

中国民航局的数据显示,2025年我国低空经济的市场规模预计达到1.5万亿元,2035年有望达到3.5万亿元。

打造“低空消费”新增长极

中共中央办公厅、国务院办公厅近日联合印发的《提振消费专项行动方案》首次将“低空消费”纳入国家顶层设计,提出要加快完善低空经济监管体系,有序发展低空旅游、航空运动、消费级无人机等低空消费。

记者了解到,在政策引导下,多家企业正以技术创新为核心,构建起

覆盖多场景的低空飞行器产品矩阵,积极开拓相关消费场景。

合翼航空相关负责人表示,未来,公司将会针对空中交通接驳、低空文旅观光、空中物流配送、智慧城市管理、高空消防应急、空中医疗救援、无人机行业应用、UAM智慧起降场建设等多个场景,提供运营服务。

零重力飞机工业联合创始人、COO石红说,截至2025年3月,RX1E系列已取得意向订单超千架,其中包括近60架确定订单。同时,公司的ZG-ONE“鹊飞”也已收获千余架意向订单。

“低空经济通过‘场景创新+效率革命+产业延伸’三重路径,不仅能直接创造消费增量,更能通过技术外溢效应重塑传统消费模式。”朱克力说。

清华大学战略新兴产业研究中心副主任胡麒牧表示:“未来3—5年,低空经济发展路径可能会出现新能源汽车那样的快速增长,成为拉动投资、消费升级和产业转型的重要引擎。”

规模化商用还需突破瓶颈

有专家指出,当前低空经济正处于从“试验验证”到“规模化商用”的临界点,机遇与挑战并存。相关产品的规模化商用,对场景的丰富程度、市场规模、政策体系完善程度等都提

出了更高的要求,技术成熟度、基础设施配套、商业模式可持续等方面的瓶颈也需要突破。

记者在采访中了解到,尽管电动垂直起降飞行器已实现载人运营,但技术壁垒还需攻克;低空基建仍显滞后,全国通用机场只有近480个,难以满足多元化的服务需求;市场化程度不足,运营服务以传统培训为主,多数企业尚未形成可持续盈利模式,消费潜力尚未充分激发。

如何突破临界点?朱克力建议,加强国产动力系统研发,加快低空空域管理改革试点扩围,探索“政府引导基金+社会资本”的混合投资模式。只有实现技术迭代、基建完善与商业闭环三者协同,才能跨越临界点。

“低空经济大规模商业化还需进一步完善适航审定与标准、通航机场、低空物联网络等基础设施体系,强化安全与隐私保护,并加强跨区域产业链协同,大力拓展C端场景。”胡麒牧说。

面对场景多元化趋势,以及市场对完善相关法律法规、建设配套设施、加快人才培养等方面的需求,合翼航空总经理李晓娜建议,通过推动政策创新和加强基建投入、技术赋能、安全保障、产业协同等多个方面,为低空经济的商业化场景落地提供系统性支撑。

据《经济参考报》

空置房物业费打折,物业服务能否闯出“质价平衡”新路?

“空置房的物业费,真的可以少交!”近日,家住甘肃省兰州市的李女士刚办完物业费7折手续,她名下的一套未入住的房子每年可少交费近千元。

今年初,兰州市进一步出台相关政策,明确空置房物业费按7折收取,兰州新区的部分物业企业更将折扣压至5折。

专家表示,这场由政策驱动的物业费降价搅动了业主与物业的博弈天平,也是对行业传统规则的颠覆。物业企业需从“粗放收费”转向“服务为王”,蹚出服务“质价平衡”新路。

立法4年后,“空置”认定标准明确

在兰州,物业费“打7折”有法律依据。2021年,经甘肃省十三届人大常委会第二十次会议批准,新修订的《兰州市物业管理条例》于当年3月1日起施行。其中明确规定:“物业交付但没有实际入住的,由业主提出申请,按70%收取物业费”。

2023年12月1日起施行的《兰州市物业服务收费管理实施办法》,对“空置房收费”进一步给出解释:“业主或者物业使用人未入住或入住后不使用的房屋,业主或者物业使用人应提前书面提出申请,经物业服务人登记确认后,从第7个月开始,其物业服务费按收费标准的70%交纳。”

但是,在对“空置”的认定上,物业和业主往往各执一词。今年初,兰州市住建局发布的《物业服务收费管理细则》特别强调了“空置”认定标准:“需满足水、电、燃气连续6个月零使用,且房屋未装修或未出租。”

“7折并非‘一刀切’。”兰州市物业服务指导中心副主任胡立宏在接受媒体采访时表示,物业仍需保障空置房基础服务,如定期巡检防止水管爆裂、维护小区公共设施等,因此70%的收费标准既能降低业主负担,又可维持物业基本运营。

胡立宏进一步解释说,

以兰州某小区为例,一套100平方米的空置房,原物业费2.5元/平方米/月,年交费从3000元降至2100元,省下的900元足够支付家庭半年水电费。

“空置房打折”倒逼物业转型升级

有统计显示,目前全国已有10多个城市加入空置房物业费打折的行列,而打折力度最大的是甘肃的兰州新区:对连续未入住6个月以上的空置住宅,申请通过的,物业费按50%收取。

“空置房打折”,带来的一大影响就是物业企业收入缩水。在此情况下,一些物业企业“花式求生”缓解经营压力。

兰州新区某物业公司负责人表示,空置房5折政策让公司年收入减少15%，“倒逼我们向技术要效率”。该公司通过引入智能巡检机器人、压缩管理层级,使得人力成本下降10%。

也有物业企业改变策略,“以服务换口碑”,让业主交

钱后感到物有所值。兰州七里河区一老旧小区物业费虽未降价,但新增便民服务,提升小区绿化,并每季度公示电梯广告收益冲抵公摊费用,业主满意度提升30%。

还有一些物业企业开办社区食堂。甘建城服集团兰州公司通过物业+养老试点,走平价、微利、质优的路线。兰州国资利民集团的物业板块成立三益建业益民餐饮管理有限公司,在各物业小区主导“三益社区大食堂”。兰州新区城投集团瑞岭物业开办的社区大食堂,为4万余名居民提供平价用餐,有效解决了老年人群、学生族和上班族“吃饭难”“吃饭贵”等问题。这些社区食堂深受业主欢迎,也为物业企业带来了可观的收入。

从“收钱办事”转向“服务创收”

专家表示,物业费价格的松动背后暗藏着物业行业的深度洗牌。数据显示,2023年全国物业管理企业达37.5万家,较2018年激增

59.8%,而同期房地产新开工面积连降5年,物业市场供过于求。

有专家表示,物业费的松动是市场规律的必然结果,过去那种“质价倒挂”的矛盾、物业和业主各执一词的争议、对“降价即降质”恶性循环的担忧,都可以通过建立新的服务质量评价体系来解决,让物业服务实现“质价平衡”。

据悉,兰州市正在研究将物业服务质量纳入信用评价体系,通过与招投标资格挂钩,“让优质企业不吃亏,让糊弄业主的‘躺平派’出局,让优质的物业企业健康发展”。

专家指出,闲置房物业费打折,影响的不仅是价格,也是对行业传统规则的颠覆。当业主从“被动交费”转向“用脚投票”,当物业企业从“收钱办事”转向“服务创收”,这场博弈将推动社区治理更透明、更规范。对兰州而言,能否在物业费降价中率先破局,答案或许就藏在业主的微笑评价里。据《工人日报》