

8万亿汽车服务“新大陆”浮出水面



信技术,可实现停车场内车辆协同调度,进一步优化停车资源配置。

“自动驾驶的第一站是停车场。”专注停车场20年的企业科拓股份总裁孙龙喜表示,“首先,这个场景规则明确,相关技术已经攻克,水到渠成,具备落地可能性。其次,停车是可控制场景,低速行驶更为安全。最后,停车难是当前痛点,无论是停车场运营方还是用户,解决需求都比较迫切。”

孙龙喜提出可重构停车场,通过设置落客区、等候区等功能分区进行分区管理,实现“自动代泊”、人车分流,不仅能最大效率运用停车场空间,实现无人化运营降低成本,还可让用户告别难找车位和长距离步行问题。“未来,停车场系统将转向服务车机,实现自动缴费、城市级智能调度。科拓目前管理全国4000多个停车场网络,未来车辆可自动泊入1—3公里外合作停车场,极大扩展服务半径,提升车位利用效率。”孙龙喜表示。

从“人找桩”到“车找桩”

自动驾驶也将为新能源汽车充电问题提供解决思路。

目前,我国已建成世界上规模最大充电基础设施网络,但用户体验仍待提升。报告显示,截至2025年9月底,全国充电设施数量达1806.3万个,相当于每5辆新能源汽车配备2个充电桩。然而,充电网络布局不均衡、设施功能结构有待优化等问题依然存在,“人等桩”“人找桩”成为常见痛点,给用户和运营方带来诸多挑战,制约充电行业发展。

报告显示,尽管目前充电桩数量不少,但公共

充电桩整体故障率仍较高。车主经常遇到导航显示有空桩,到场后却发现是“僵尸桩”或被燃油车占用等情况。

同时,互联互通性不足。车主通常需要下载多个App,不同平台间数据无法整合,形成“信息孤岛”。充电过程成本高。公共充电桩电费由基础电费和运营商服务费构成。高峰时段,城市核心区域充电价格高达1.8—2.3元/千瓦时。市中心充电站往往伴随高昂停车费,有时接近电费本身,大幅推高综合补能成本。

从运营端看,低利用率与高成本成为制约行业扩张的主要瓶颈。据多家券商测算,公共充电桩盈亏平衡利用率为8%—10%。虽然头部企业整体平均略超该水平,但大量非核心地段充电桩利用率偏低,导致充电服务费收入难以覆盖高额前期投资与运营成本,企业扩张意愿有限。

自动驾驶技术将改变这一局面。报告指出,借助智能感知、路径规划与云端调度能力,车辆可实现“自己找桩、自动补能”。未来用户在目的地下车后,只需通过App下达指令,车辆即可自动驾驶向空闲充电站完成充电,充电结束后自动返回或等待下一步指令。用户不必亲自驾车找桩、排队,实现时间释放。

“目前用户充电面临车位难找、充电体验差以及充电操作烦琐等痛点。”万帮数字能源CEO李宏庆表示,接下来要破解自动驾驶出行“最后一米”充电难题,实现自动泊入、车桩身份自动识别、自动插枪、即插即充、无感支付、自动驾驶整个流程自动充电。

李宏庆指出,理想自动充电应构建“车-桩-

网-云”生态协同。为实现上述设想,万帮数字能源提供星星自动充电解决方案,可针对现有充电设施平滑升级,避免重复建设。

据悉,万帮数字能源已与车企打通底盘自动充电系统,通过传导式充电电路实现大功率充电,底部充电系统占用空间少,最大限度节约空间。同时布局侧方全自动机械臂充电系统,兼容现有各类充电接口,从启动到完成对接仅需40秒,大幅提升充电效率。该充电系统可实现双车位充电,已完成与60款车型适配,并在北京宝马等品牌充电站场景落地应用,未来将打通更多车型实现互联互通。

“无感”养车

当汽车进入自动驾驶时代后,汽车后服务市场也将经历深刻变革。

一家头部汽车后市场品牌服务商高管指出:“汽车行业每次升级都从解决用户体验和痛点出发。在汽车后市场服务方面,当下用户希望享受省心、省时、省力的智能化服务。”

他以洗车为例说明:“用户平均需花费50—70分钟洗车,其中超过60%为等待和路途时间,用户存在洗车、用车焦虑,他们希望实现‘无感养车’。”

自动驾驶让“无感养车”成为可能。“目前公司已与华为合作,自动驾驶车辆可通过手机App下单,云端智能匹配旗下服务门店,车辆在设定时间自动驶出车位抵达指定门店,门店通过授权系统接车,完成清洗后再由车辆自动驾驶返回原停车位,全程无需耗费车主时间。”上述高管指出,当下汽车行业处于技术拐点,从电动化发展到下半场智能化,行业核心竞争力从机械性能转成数据与服务能力。此过程中,汽车后市场将迎来价值跃迁。汽车后服务不再是被动维修保养,而是围绕数据、算法及用户体验全周期管理,未来汽车服务将呈现全过程自动化、硬件智能化、服务前置化和体验定制化。

保险体系也将经历重构。报告指出,保险行业将基于自动驾驶系统产生全生命周期数据,构建全新风险模型,从评估“驾驶员行为”转向评估“机器学习可靠性”,催生专门服务于L3、L4级别自动驾驶新险种。

中国人保个人非车险部副总经理倪宏表示,未来汽车保险体系将呈现分层、定制及动态定价三大演变方向。“责任主体将从驾驶员转向‘驾驶员+车企+软件/硬件供应商’多元主体;保障重心从操作风险扩展至操作风险+系统算法+传感器+网络安全等风险;定价基础从历史出险数据升级为实时驾驶与系统性能动态数据,实现动态定价。”

随着自动驾驶技术商用加速,全新汽车服务生态正在形成,汽车产业竞争焦点正从“造好车”向“用好车”全面延伸。

据《中国经营报》作者:尹丽梅 张硕

重新定义停车

停车难问题正困扰着越来越多的城市。首届自动驾驶出行生态论坛同期发布的《自动驾驶出行生态2025》报告(以下简称“《报告》”)显示,截至2025年6月底,中国机动车保有量已达4.6亿辆,其中汽车为3.59亿辆,而全国车位总缺口超过8000万个。同时,每年新增汽车数量远高于新增车位数量,导致缺口持续扩大。

除了停车位存在缺口外,停车难问题还与停车位存在局部供求矛盾有关,主要体现在停车的潮汐效应上。

这些现象使得用户停车体验欠佳。企业运营层面也存在效率低下、成本较高痛点。资产方面,非热门商圈和市区外停车位空间利用率低,且停车收益模式单一,使其资产价值相对较低。

行业内认为,自动驾驶将为停车场景带来新产业空间,未来智慧停车将成为自动驾驶重要组成部分,极大提升用户体验。

报告指出,自动驾驶技术使车辆具备自主感知、决策与控制能力,可实现自动寻找车位、精准泊车、自主驶离等功能,极大简化停车流程,提高停车效率与安全性。同时,基于车-车、车-基础设施通

“银行直供房”大增,经营贷续贷风险隐现

据媒体不完全梳理,农业银行、建设银行、交通银行等多家银行近期均通过线上平台大量直接销售房产。在京东资产拍卖平台或阿里资产拍卖平台上,部分银行在售房产标的已超千套,处置速度明显加快。这一现象已在业内引发广泛关注。

银行为何加速推出直供房源?背后是多重因素的叠加推动。一方面,随着部分经营性贷款陆续到期,抵押房产因当前房地产市场下行而面临价值重估,出现评估价低于原贷款金额的“价值倒挂”现象,导致部分企业与个人面临续贷困难,违约房产随之进入处置流程;另一方面,银行自身也面临资本消耗、盈利补充与房价预期下行的压力,加速处置抵债资产成为其优化资产负债表、释放资本空间的重要手段。

展望未来,行业内普遍认为,目前一、二线城市涉房风险整体可控,但部分区域仍面临风险出清压力。在此背景下,银行正积极拓展资产证券化等多元化处置渠道,探索存量房产的有效盘活路径,力求在稳步化解金融风险的同时,实现资产价值的最大化回收。

有何原因?

多位房地产业内人士向记者表示,银行通过线上平台直接出售房产的“直供”模式近期显著增多,尤其是在部分区域性银行中更为普遍,其标的物多为“抵债房产”,且这些地区的房价下行压力更为明显。有银行人士也证实了直供房挂网数量呈逐年走高的趋势。需要说明的是,由于资产交易平台的统计口径往往包含了已结束、已撤销的场次以及同一资产的重复挂牌,导致表面数据被高估。业内人士指出,若剔除这些因素,当前银行直供房在整体二手房市场规模中的占比仍然有限。

那么,为何银行直供房数量短期内出现较快增长?

部分业内人士认为,这与续贷风险有关。一位券商房地产首席分析师表示,此前银行为支持实体经济,向部分中小企业发放了以房产为抵押的经营贷款。如今三年周期陆续到期,抵押房产面临重新评估。受当前房地产市场下行影响,这些房产估值普遍低于贷款发放时的估值,导致部分借款人出现资金缺口,难以按期还款,大量抵押房产因此被银行收回并推向拍卖市场。

此前,部分市场也出现高评高贷乱象,进一步

增加续贷风险。针对房产估值问题,监管已提示风险。国家金融监督管理总局官网公告显示,自年初以来,宁夏、湖北、江西、河南、重庆、安徽、浙江等十余个地方监管局相继发布“零首付”购房的风险提示公告,明确“高评高贷”“他方垫资”等购房套路的违法违规风险。

银行自身也存在加快处置抵债资产的强烈动机。开源证券银行首席分析师刘呈祥认为,在零售风险上行时期,银行加快抵债房产处置速度或缘于三点。第一,降低资本消耗,根据财政部《银行抵债资产管理办法》,银行取得抵债不动产和股权后应于两年内处置,若超期未处置,则在资本计量时施加惩罚性风险权重。《中华人民共和国商业银行法》修订稿拟将处置期延长至5年,同时2024年开始施行的新资本管理办法将超过处置期的非自用不动产风险权重由1250%调降至400%,但当前上市银行资本普遍稀缺,抵债房产累积将进一步消耗资本,故加速处置可缓解资本压力。第二,可补充盈利,当前银行营收增长仍承压,银行将抵债房产折价出售,可有效加快资金回收,补充当期利润。第三,可规避房价波动,银行加速处置抵债房产或由于房价预期因素,若抵债房产处置周期进一步拉长,当未来房地产市场修复不及预期时,其回收率将下降,

故当期折价出售可规避市场风险。

加速处置不良资产

当前,各类零售贷款风险正持续暴露。国信证券研报显示,目前包括个人住房贷款、个人消费贷款、信用卡贷款和个人经营性贷款在内的各类型零售贷款不良率都在上升,零售风险正在暴露当中。

其中,个人住房贷款一直以来都是优质资产,不过2021年以来受房地产行业风险暴露影响,不良率也在上升,目前仍未见顶。其他个人贷款不良率在2016年见顶后持续回落,不过2024年开始又有所反弹,目前仍在上升。从细分结构来看,其他个人贷款不良率在2024年之后反弹,主要是受到个人经营性贷款不良率快速上升影响。

在此背景下,不良资产处置已成为银行传统业务之外的重要利润增长点。处置手段日趋多元,涵盖核销、清收、转让、资产证券化及抵债等。

从抵债资产角度看,国有大行处置节奏明显加快。开源证券在近期的行业研报中称,国有行对抵债资产处置速度加快,如建设银行2025上半年处置规模已超过2022—2024年历年水平,中国银行、交通银行2024年处置规模分别为19亿元和4.5亿元,显著高于往年水平,或反映国有行通过加速抵债资产流转来释放资本空间同时补充盈利的诉求。

值得关注的是,各银行抵债资产结构存在显著差异。截至2025年中报,工行抵债资产绝大部分为房屋及建筑物,民生银行抵债资产中运输工具占比达67%,而上海银行抵债资产无不动产,银行在与客户确定抵债资产类型时或处于被动接受方。

除直接抵债外,银行正通过ABS渠道加速处置不良信贷资产,尤其是个人住房抵押贷款。Wind数据统计,以发行起始日计算,今年银行不良信贷ABS已发行278单,金额合计672.77亿元。其中,基础资产为“个人住房抵押不良贷款”的共有73单,金额合计为349.18亿元。数量和规模都已超过去年全年。作为对比,去年同期,银行不良信贷ABS发行184单,发行金额合计333.98亿元,基础资产为“个人住房抵押不良贷款”仅有35单,发行金额合计为150.95亿元。

大公国际近期研报显示,今年不良信贷ABS的发行规模在信贷资产证券化市场中的占比上升

至75%以上,已成为信贷ABS中的第一大品类。当前宏观经济转型期下,企业流动性压力与房地产市场调整导致不良资产存量持续释放,银行不良处置需求提升。监管层持续鼓励多元化风险处置工具创新,为不良信贷ABS市场扩容提供政策支撑。

银行涉房风险是否可控

关于银行涉房风险是否可控,以及直供房入市对房地产市场的影响,市场存在不同判断。

某券商房地产首席分析师认为,直供房入市“对房地产行业存在一定冲击,尤其是对部分楼市价格压力较大的二线城市”。但另一名房地产研究人士则认为:“单纯从市场层面看,此类房源入市不会拖累市场价格,因为规模不大,房价下跌主要缘于二手房挂牌量本身较高。”

在银行风险层面,刘呈祥认为,一、二线城市涉房风险或可控,部分区域仍承压。研究表明,抵押品价值与客户违约意愿存在强相关性,即当抵押品可收回价值较高时,客户仍有偿还贷款的意愿;只有当抵押品价值严重缩水时,客户才会放弃抵押品选择违约,此时银行通过变现抵押品收回的价值亦相对有限。故对于房贷客户集中于、二线城市的银行,其风险或处于可控区间,结合抵债资产数据看,一些城市涉房风险修复则仍待观察,其属地城商行涉房资产质量或仍有压力。

上述券商房地产首席分析师也认为风险相对可控。他表示,资产贬值的冲击多数在银行取得资产之前已发生,因此直供房处置“对银行的资产负债表来说其实是好事,不良是降低的”。

“银行采取这类处置模式和当前处置方式增多、信息更加公开透明有关。客观上说明在存量房处置过程中,机制和模式更加多元化。”某知名房地产人士表示,房屋出售只是手段,关键要找到房屋的真正利用价值。银行和别的房东还是有区别的,银行是金融机构,有资产管理的思维:一是不要做散售,因为很容易引发关注和产生舆情;二是加强打包处置,这样定向找客户;三是可以朝着银行内部消化、人才公寓打造、保障性租赁住房打造等角度进行,尤其是和目前的保障房等工作结合进行,也表明金融系统对存量房产消化的支持。

据《第一财经日报》作者:王方然