

银行国资下场卖房,二手房市场直面机构冲击

二手房市场上出现了不少机构的身影。在阿里资产、京东拍卖等平台上,六大国有银行各地分行、股份制银行分行,以及区域性城商行与农商行纷纷上线卖房;在各大资源转让或拍卖平台上,地方国资也接连集中挂牌手中房产……

多位受访业内人士表示,这些机构处置所持资产并不是新鲜事,受房地产行业所处的深度调整周期影响,近来处置规模有所增大,且因部分房源价格较低,吸引了不少外界关注。但整体来看,这部分资产涉及范围小、规模不大,对二手房的影响相对较小。

但在房地产市场寻求筑底企稳的背景下,机构的集体卖房行为依然对市场心理带来负面冲击。58安居客研究院院长张波认为,房地产正处于修复关键期,行业下行趋缓但全面企稳尚需时间,国资平台和银行集中卖房虽供应量有限,但在市场预期分化、行业承压的背景下,易加剧价格踩踏与观望情绪。当下需暂缓机构公开批量卖房,可优先推进收储对接,并建立常态化存量房收储机制,结合REITs等金融工具盘活资产,顺应行业高质量转型趋势。

银行下场

近期,各大主流线上交易平台上出现了越来越多银行的身影,这些机构纷纷上线处置手中的房产标的,从住宅到商业用房、写字楼,覆盖多种物业类型。

以阿里资产平台为例,在“银行清仓”专栏下,中国银行广州分行挂牌了广州市黄埔区东园二街小区94平方米的精装房,起始价超95万元;广东云浮农商行即将开拍的商住房,起拍价8万元……同时还有位于上海、广州、北京等一线城市的资产出售,如杭州银行挂牌的北京通州一处建面约109平方米的抵债房产,当前价格约123万元。

银行“直住房”颇受外界关注,一方面是银行亲自下场“卖房”,另一方面则是这些资产的价格多有折扣。例如,上述挂牌的广州黄埔区房源,起拍均价在1万元/平方米左右,而该房源所处地段挂牌均价则在1.5万元/平方米。

事实上,银行直住房不是“新物种”。某大型国有银行负责个贷的内部人士告诉记者,银行直接卖房之前,是先走正常拍卖手续进行法拍,两次流拍以后就不再拍卖,只能自己直接处置。

银行手中这些房产的来源是哪里呢?同策研究院联席院长宋红卫告诉记者,一类是来自于开发商的工抵房,另一类属于经营贷的抵押品。由于房地产市场化债工作的推进,部分开发商为了



还银行贷款,把房子直接抵给银行,这种房源近两年不断增加,同时经营贷断供的群体也会把房子抵给银行。

北京炜衡(上海)律师事务所合伙人鞠秦仪律师表示,市场下行过程中房价持续调整,部分个人和企业的现金流受到影响,进而导致不良抵押房产规模膨胀,银行手里积压的抵押房产数量快速增加。

“与此同时,传统法拍房存在诸多诸如程序复杂、流程冗长、成交率持续走低等情况。”鞠秦仪表示,当前,银行直售房产的模式已经愈发成熟,先通过司法程序将房产产权剥离到银行名下,再借助阿里、京东等第三方资产平台或自身公众号挂牌销售,也就形成了“银行直住房”增多的现象。广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,过去,这种银行直售房产,大体量的不动产往往在各种资产处置平台上,通过B端来批量处理,小规模则通过房产中介机构在二级市场上卖掉。但近期随着处置规模的增多,银行的售卖渠道也转向“To B”和“To C”并重,以尽快完成处理,避免资产价格进一步下跌。

鞠秦仪告诉记者,相较于法拍房,“银行直住房”中,银行是合法产权人,处置自有资产,无需依赖法院,可直接挂牌销售,回款周期、成本可控,能快速盘活不良资产。同时,其交易流程接近二手房,通常支持实地看房,部分甚至可申请贷款,交易流程灵活,定价稳定且有议价空间,一般来说产权已提前清理,风险集中于房屋质量和少量历史欠费,整体风险更低。

国资上阵

许多地方国资平台挂牌出售房产的案例同样引人注目。

日前,四川西昌市房地产事务中心委托拍卖公

司,将144套住房面向社会依法进行网络公开拍卖,这些“资产包”大多为经济适用房、保障房。

同期,福州也有多个平台挂牌旗下资产。例如长乐区国资平台公开拍卖长乐区共51套市场化商品房,房源总价从44.7万元到153.6万元不等;福州市土地发展中心将持有的302套住宅以电子竞价方式公开挂牌转让。

此外,部分一线城市也有国资平台挂牌“卖房”。例如北京天恒置业集团旗下公司挂牌出售111套房产,总转让底价超过3.3亿元,涉及西城区、海淀区、朝阳区、房山区等多处房源;广州机场建设投资集团、广州地铁集团也出让手中的房产、店铺以及车位等资产。

同样的,国资批量出售房产在过去也并不罕见。多位受访业内人士提及,国资平台处理各种资产的动作是常规行为。

有福州房地产业内人士告诉记者,福州国资平台一直都有类似的举措,一般都是国资平台名下的商品房资产,拿出来拍卖,现在也有一些多出来的安置商品房。现在能流通的,大部分是早几年竞配建的房子,还有保障房/公租房。

有房地产研究机构人士称,这一现象属于地方国资平台的常规运营策略,若存在适配性资产,便会通过多元渠道推向市场,以规避资产闲置。

该研究机构人士进一步表示,“当前闲置资产规模有所扩大,与当前房地产行业所处的调整周期存在关联。”上述福州房地产业内人士也提及,一般情况下,国资平台手中的资产只要不贬值、不亏钱,就可以不用处理。

宋红卫分析称,最近多个省份都在积极推进国有“三资”改革,即国有资源资产化、国有资产证券化、国有资金杠杆化,卖房是资源资产化的直接表现,这有利于增强地方政府的财政实力。

“把保障房或者经适房市场化销售也是市场化

配置资源的一种方式,有利于提高资产的效率,最大化地实现物尽其用。”宋红卫表示,当前把这些资产公开出让,一方面是积极践行国资“三化”,同时,原来的保障房和经适房前期都是按照规划来供应的,近年来,我国人口流动变化较大,部分地区的保障房或者经适房可能会存在与人口需求不匹配的情况,比如说供给过剩,过剩的房源长期闲置,属于低效资产,提高存量资产的效率是当前政策方向。

业内呼吁避免扎堆

机构集中向市场推出可售房源,对二手房市场会带来怎样的影响呢?多位受访业内人士表示,实际影响不大,但心理冲击不小。

有资深地产中介表示,银行出售的房产其实普通购房者很难接触到,比较好的房源一般都通过中介机构或专业人士出售了,相对差的房源、比较难卖掉的才会流到公开平台上。宋红卫也表示,银行直接卖房由于范围小、规模不大,且市场推广和影响力都较小,因此目前对二手房市场的影响相对较小。

上述福州当地房地产业内人士也向记者表示,国资平台出让的资产一般是由拆迁办、房管等接手,还会有些低价房源被专业团队收走,很少会有此类资源流向普通购房者。

“当前,就单个案例来说,由于规模较小,对市场影响比较小。”李宇嘉表示,但当前房地产市场下行,市场预期一致转弱,在二手房挂牌量、房价、交易周期都不算理想的背景下,房源供给主体增多,尽管个案的量不大,但房子的总数量增多,就有可能对预期造成影响,对市场形成进一步扰动。

李宇嘉也表示,随着银行业内对业绩考核、资产处置力度的加大,加上地产下行,表内部分不动产风险暴露加大,银行直接对接C端处置的资产量可能会增加,这也意味着银行端未来的房源供给可能会增加。

宋红卫也担忧,若这些主体供给的房源规模持续变大,影响力有可能会扩大,拉低项目所在区域的价格,短期内会给区域二手房造成价格上的压力。

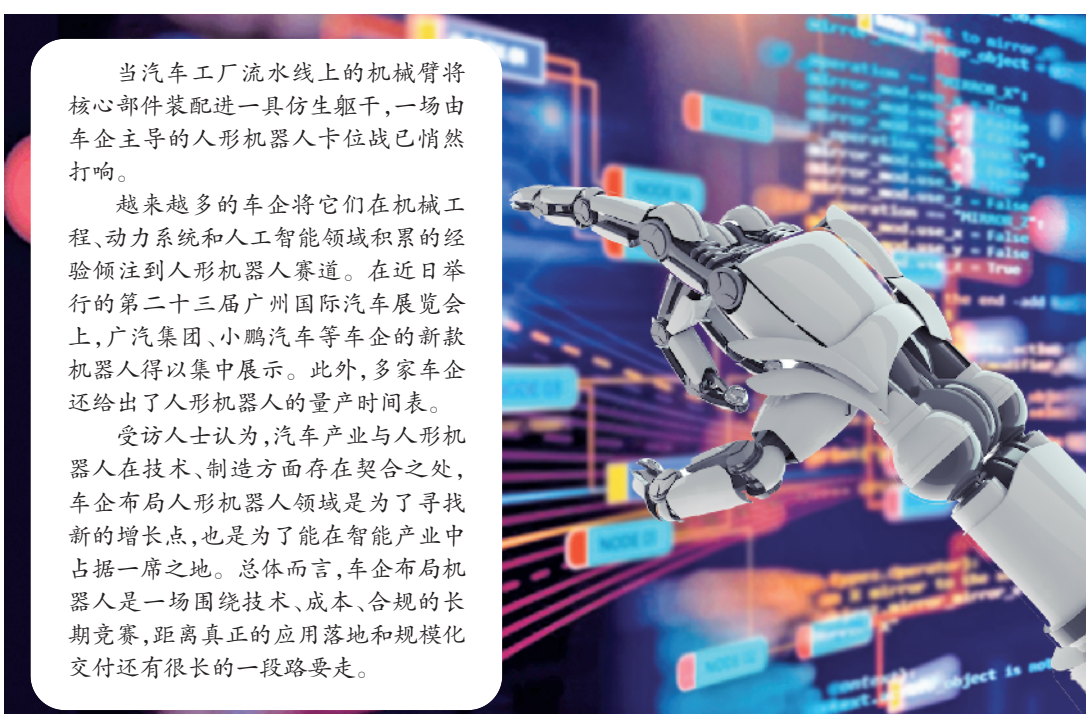
在房地产止跌回稳的过程中,如何最大程度地避免这类“新增供应”可能给市场带来的压力?

李宇嘉认为,在市场修复的关键期,有必要规范银行等机构为了单方面保障自己的债权进行较大幅度的降价出售。事实上,法拍房、工抵房、银行“直售房”,都要进行统筹管理,才能避免资产价格无序下跌的现象。

张波也指出,从行业背景看,当前居民资产负债表修复滞后、城市分化加剧仍是核心矛盾,机构公开出售房源难免会强化看空的市场预期,并与市场一、二手房形成直接竞争,进一步拉长成交周期。在解决方案层面,地方国资可以采取“收储”方式,定向聚焦这类房源的去化。短期来看,当下需暂缓机构公开批量卖房,优先推进收储对接;中长期则需建立常态化存量房收储机制,结合REITs等金融工具盘活资产,顺应行业高质量转型趋势。

据《第一财经日报》作者:郑娜

从造车到造“人”,车企发出人形机器人量产信号



当汽车工厂流水线上的机械臂将核心部件装配进一具仿生躯干,一场由车企主导的人形机器人卡位战已悄然打响。

越来越多的车企将它们放在机械工程、动力系统和人工智能领域积累的经验倾注到人形机器人赛道。在近日举行的第二十三届广州国际汽车展览会上,广汽集团、小鹏汽车等车企的新款机器人得以集中展示。此外,多家车企还给出了人形机器人的量产时间表。

受访人士认为,汽车产业与人形机器人在技术、制造方面存在契合之处,车企布局人形机器人领域是为了寻找新的增长点,也是为了能在智能产业中占据一席之地。总体而言,车企布局机器人是一场围绕技术、成本、合规的长期竞赛,距离真正的应用落地和规模化交付还有很长的一段路要走。

车企加速布局人形机器人

从实验室走向各大展会展台,人形机器人正以前所未有的速度,驶入车企的未来蓝图。在广州车展,一辆辆新车旁,科技感十足的人形机器人已成为展台上的“新主角”。在第八届进博会,特斯拉展台上,两台人形机器人Tesla Bot与无人驾驶电动车Cybercab同台亮相。

值得一提的是,多家车企明确地发出了人形机器人量产信号。不久前,小鹏汽车宣布,计划在2026年底实现人形机器人IRON的规模化量产。今年以来,广汽集团推出了自主研发的第三代具身智能人形机器人GoMate,并计划在2025年实现自研零部件的批量生产,2026年实现整机小批量生产。

“智能汽车与人形机器人在软硬件底层技术、供应链体系、生产环节有一定协同性。”汽车行业分析师吴坤对记者表示,车企扎堆布局人形机器人是

基于提高生产效率和降低制造成本的考量。另外,他认为,车企在智能领域积累的视觉感知、决策控制等技术,可以相对平滑地迁移到人形机器人的研发中,这也使得车企进入人形机器人领域的试错成本低于其他行业。

在新能源汽车市场竞争日益激烈的今天,人形机器人更是被不少车企视作新的增长引擎。11月5日,在小鹏科技日上,小鹏汽车CEO何小鹏在演讲中表示,机器人产业市场规模有望达到20万亿美元。

还有车企人士向记者表示,车企进入人形机器人领域是一场战略卡位战,越早在这一领域做出成绩的企业,越能在消费者心中树立智能化、科技化的企业形象。“特斯拉曾凭借AI和机器人概念支撑其高市值,在资本市场‘汽车+机器人’的故事并不新鲜。”上述车企人士表示,部分车企布局人形机器人不排除是“跟风”,还有部分车企希望通过布局人形机器人,成为未来“智能操作系统”的定义者,而

不仅仅局限于汽车制造商的角色。

自研与投资合作并行

主流车企纷纷进入人形机器人领域,入局方式也各有侧重。其中,自研和投资合作是两种较为常见的模式。

以特斯拉、小鹏汽车、广汽集团等为代表,这些车企通过自研方式强调底层技术的复用与深度协同。通常,车企将激光雷达、摄像头、毫米波雷达等传感器技术以及多传感器融合算法,直接应用于机器人的环境感知。例如,特斯拉Optimus就复用了其FSD的纯视觉感知方案,节省了研发时间。

“车企往往需要构建专门的机器人研发团队,应对双足运动控制、复杂环境交互等技术难题,还要平衡主营业务与新兴业务之间的资源分配。”吴坤表示,相对于自研模式的强技术性和长周期,投资合作模式更为灵活。比如,宝马与美国机器人初创公司Figure达成了合作协议,在其美国南卡罗来纳州的斯帕坦堡工厂开始试点,将Figure的人形机器人投入到车身车间等物流搬运环节。这种方式可以较快补齐技术短板,降低自主研发的风险和时间成本。

此外,车企通过战略投资、联合研发、共建实验室等方式快速切入人形机器人领域的案例也不少。“人形机器人技术复杂,通过投资合作的方式,车企可以规避前期技术不确定性带来的风险。在投资合作后,车企可以利用自身供应链优势,帮助机器人公司降低核心零部件的采购和制造成本。”吴坤分析。

关于应用场景,车企们已有丰富的设想。以特斯拉为例,特斯拉Optimus在设计之初便针对工业制造场景,并计划首先应用于特斯拉超级工厂。

除了参与汽车工厂的生产与制造,在直面客户的场景中,机器人则扮演了服务者和演示者的角色。近日,在东风汽车研发总院的展厅里,人形机器人“两兄弟”静静站立。据报道,它能说能走,能进行语音交互,能向参观者介绍东风汽车自研的极大模型、天元架构,以及未来技术方向。

“车企对人形机器人应用边界的想象还包括专业技术服务和家庭场景,但大多目前还处于场景验

证的阶段。”有机器人行业人士对记者表示,将人形机器人应用到家庭场景对机器人的感知、决策和交互能力的要求非常高,潜在的高技术成本和数据隐私风险不可避免,因此,相关应用场景真正落地还需要等待。

量产时刻将至?

人形机器人市场前景广阔,已被机构研报反复提及。有机构指出,人形机器人量产时刻已至,2026年随着特斯拉等产线投产,产业将首次进入万台级规模化制造阶段。未来5—10年,人形机器人有望重塑制造业、服务业乃至家庭生活,成为继智能手机、新能源汽车后的下一代通用平台。

不过,多位受访人士向记者表示,当前多数车企在人形机器人领域尚未实现实质性收入,技术瓶颈、商业化挑战一直存在。“制造出像人类手掌那样灵活多变、功能强大的机械手,并实现大规模量产,这对供应链是一个巨大考验,目前人形机器人行业尚没有成熟的供应链体系。”有行业人士指出,车企在人形机器人的产业布局总体仍处于探索阶段。

中国机械工业联合会相关负责人表示,当前,人形机器人是智能机器人发展的一个重要方向,目前仍主要处于研发攻关阶段,自动驾驶技术与机器人研发存在可借鉴性,但在产业链、产业生态方面存在本质区别。

高昂的成本也是制约车企人形机器人大规模量产的痛点之一。“巨大的软件训练和集成投入让人形机器人成本很难在短期内下降,如何让普通家庭接受可能与汽车价格相近的机器人,是一个商业化考验。”吴坤表示,尽管主流车企扎堆布局人形机器人,但多数企业还是将其当作战略性项目,当汽车核心业务有压力,势必会挤压人形机器人项目的资源,这也给规模化量产带来考验。

总体来看,随着技术突破与场景验证的推进,人形机器人有望在汽车等工业领域率先实现应用落地,但产业发展仍需突破底层应用生态、供应链搭建等瓶颈。有专家建议,车企应充分做好可行性研究和前期论证,避免盲目扎堆入局造成重复投资和资源浪费。

据《证券时报》作者:梅双