

# 拍卖平台出现多家银行直供房

## 湖南挂牌多套银行直供房,业内人士:产权相对明晰

本报记者李蕊 长沙报道

11月17日,位于长沙雨花区的一处商铺与邵阳市大祥区的一处住宅同步进行拍卖,三者均为银行直供房源。截至记者发稿,三处房产还无人出价。

### 以商铺为主,大面积高总价成典型特征

近日,阿里资产交易平台“银行清仓”栏目中,湖南地区包括湘潭天易农村商业银行、中国银行湖南省分行在内的多家银行,集中挂牌了一批银行直供房源,涵盖商铺与住宅等多种类型。

11月17日竞拍的房产包括:长沙市雨花区韶山北路243号0栋0102-0104窑岭宏景名厦商铺,建筑面积274.37㎡,起拍价778.8万元;雨花区赤新路37号几米空间1楼103/104门面,建筑面积296.85㎡,起拍价743.94万元;邵阳市大祥区一处住宅,建筑面积138.35㎡,起拍价29.05万元,单价约2100元/㎡。

在已挂牌房源中,不乏高价标的:长沙雨花区水岸天际新寓1栋101、301号门面,起拍价达1955万元,建筑面积达1682.04㎡;湘潭

近期,“银行直供房”在全国多省市数量激增。记者注意到,湖南省内近期也挂牌多套银行直供房,整体来看,特点表现为商铺占比高、产权面积大、起拍价位高。

有业内人士指出,银行直供房通常产权关系更为清晰,风险小一些。

地区亦有多套银行直供商铺挂牌,价格区间在209.42万元至875万元之间;另有一处位于雨湖区响水乡石马村的住宅,建筑面积达2150.32㎡,起拍价为659万元。

此外,近期湖南地区也有银行直供房成交记录:11月11日至14日期间,邵阳、怀化各有一套商铺成交,成交价分别为36.43万元与93.7万元。

整体来看,湖南地区的银行直供房以商铺为主,普遍具备产权面积大、竞拍总价高的特点。

据了解,“银行直供房”是指银行通过司法程序(如以物抵债)取得清晰产权后,直接以产权人身份挂牌出售的房产。此类房源虽非近期才出现,但以往规模有限。

### 律师:银行直供房产权相对明晰,但需警惕合同限制性条款

近期,全国多地银行加速推进房产直售业务。此类“银行直供房”对购房者而言是否值得入手?

房产律师、北京金诉律师事务所主任王玉臣向辣椒财经记者表示:“与普通法拍房相比,银行直供房在产权归属、交易流程和潜在风险方面均有不同。总体而言,其产权更为明晰,风险相对可控。”

王玉臣进一步解释,普通法拍房在拍卖前产权仍属被执行人,成交后过户至竞买人名下;若银行为债权人,届时将获得相应房款。而银行直供房的产权在出售前已登记在银行名下,银行是先取得产权再进行转让获得房款。

在交易流程上,普通法拍房须通过法院平台竞拍,一般需全款支付,并凭法院出具的法律文书办理过户。银行直供房则更接近二手房交易模式,购房人可实地看房、申请贷

款,并直接由银行配合完成产权转移。

就风险而言,普通法拍房常带有“盲盒属性”,可能存在租户占用拒不搬离、多重查封未解封、隐性产权争议等问题。这些风险需竞买人自行核查与规避,且一旦出现問題,责任方可能不明确。而银行直供房通常在出售前已理清产权关系,风险更多集中于房屋本身的实体状况、可能存在的质量缺陷,以及购房合同中是否设有隐藏的限制性条款。若交易发生纠纷,购房人可向银行追责。

王玉臣也提醒购房者:“尽管产权相对清晰,风险较低,但仍应审慎评估房屋具体情况,核实产权完整性,并特别警惕合同中是否存在特殊限制条款。”他建议,在签约前务必仔细阅读合同内容,重点关注瑕疵担保、费用清算等关键条款,避免银行通过格式条款免责。

搜索

二手房交易占房地产市场主导

据新华社电 取消或调减限制性措施,实施购房补贴,发放住房消费券,优化供给、精准供地……今年以来,各地持续调整优化房地产政策,我国房地产市场呈现二手房交易占主导、逐步企稳的态势。

记者从住房和城乡建设部了解到,今年1至10月份,全国二手房交易网签面积同比增长4.7%,二手房在交易总量中的占比为44.8%。

“从近年走势看,二手房交易占比呈现出逐步提高的态势。在当前的发展阶段,我们应该将新房销售量和二手房交易量合起来看,这样才能全面反映房地产市场交易规模的变化。”住房和城乡建设部政策研究中心副主任浦湛说。

清华大学房地产研究中心主任吴璟表示,1至10月份,全国新建商品房与二手房交易总量同比基本保持稳定,未出现明显收缩。这体现出因城施策、因地制宜所采取的各种止跌回稳的促进措施正在逐步发挥良性、持续的作用。

据了解,目前,为精准支持刚性和改善性住房需求,全国已有超过60个城市出台购房补贴或“以旧换新”类政策;一些城市优化了住房信贷政策;北京、上海、深圳、杭州、青岛等城市调整了住房公积金政策等。

国家统计局近日发布的数据显示,房地产市场虽有所波动,但政策

成效仍在继续显现。1至10月份,全国新建商品房销售面积和销售额同比降幅分别比去年同期收窄9个和11.3个百分点,全国商品房待售面积今年以来连续8个月减少,房地产去库存稳步推进。

从城市表现看,记者从住房和城乡建设部了解到,1至10月份,我国新房和二手房网签交易总量同比保持增长的城市有深圳、武汉、厦门、沈阳、南昌、南宁、贵阳、昆明等;二手房交易网签面积同比增长超10%的城市有上海、深圳、重庆、南京、太原、沈阳、厦门、南昌、武汉、长沙、成都、贵阳、常州、东莞等。

如何看待二手房交易成为市场主力?浦湛说,当前我国城镇化正从快速增长长期转向稳定发展期,城市从大规模增量扩张式发展向内涵式发展转变;相应地,房地产市场也从过去以新房交易为主,逐渐转向以二手房交易为主。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,在存量房时代,关注房子的居住属性尤其重要。以年轻人、新市民、外来人群为主的刚需及改善性刚需占主导,二手房具有区位较好、配套相对完善、即买即住等优势,逐渐成为交易的主导。

“我们在房屋里居住、在社区里生活,房子的价值应该更多地转向体验感、舒适性、综合性性价比、社区服务、物业服务等。”李宇嘉说。



# 千问App上线公测

## 与ChatGPT展开全面竞争

据上海证券报 11月17日,阿里巴巴正式宣布“千问”项目,全力进军AI to C市场。当天,千问App公测版上线。千问App基于全球性能第一的开源模型Qwen3,凭借免费,以及与各类生活场景生态的结合,与ChatGPT展开全面竞争。

这是自年初公布3800亿元投入AI基础设施之后,阿里AI战略的又一重要布局。据悉,阿里核心管理层将“千问”项目视为“AI时代的未来之战”。



### 让AI“能办事” 外卖、购物等生活场景将被接入

目前,千问App公测版已在各大应用商店上架,并同步提供网页和PC版。面向全球市场的千问App国际版也将在近期上线,借助Qwen模型的海外影响力与ChatGPT直接争夺海外用户。

阿里千问Qwen是全球第一开源模型,模型性能媲美顶级的闭源模型,已成为开发者和企业级市场的首选。随着AI技术的深入发展,AI绝不仅限于会讲几个冷笑话、生成几段娱乐视频。阿里方面表示,这次发布的千问App是一个初级版本,将用最先进的模型,打造一个“会聊天能办事的个人AI助手”。除了聊天足够聪明外,“能办事”将是千问App的一个重要发力方向。千问App的战略目标是打造未来的AI生活入口。

目前,千问App已展现出一定的办事能力。比如,一句指令就能让千问App几秒钟完成一份研究报告,并制作成几十页的精美PPT。不久前,千问在与ChatGPT、Gemini、Grok等全球顶级模型PK的实盘投资大赛中斩获冠军。

阿里巴巴正在计划将地图、外卖、订票、办公、学习、购物、健康等各类生活场景接入千问App,让千问具备更强大的办事能力。

ChatGPT提供免费版本和付费订阅计划。免费版对所有开放,但消息数量、响应速度和功能受限。付费计划以美元计费,按用户每月收费,支持月付或年付,Plus计划每月20美元。如今,免费开放的千问App正在与各类生活场景生态结合,与ChatGPT展开全面竞争。

### 剑指“应用层” 阿里全力进军AI to C市场

此次千问App的正式公测,标志着阿里巴巴将全面进军AI的C端市场。

阿里巴巴CEO吴泳铭认为,LLM大模型是下一代OS操作系统,超级AI云将成为下一代计算机。为抓住这一波AI科技革命的机遇,阿里巴巴将通过两大核心路径实施AI战略:第一,通义千问坚定开源开放路线,致力于打造“AI时代的Android”;第二,构建作为“下一代计算机”的超级AI云,为全球提供智能算力网络。

近期,阿里发布的旗舰模型Qwen3-Max,性能超过GPT-5、Claude Opus 4等国际竞争者,跻身全球前三。在全球AI开源社区HuggingFace发布的模型榜单中,全球前十的模型中有7个来自通义,阿里千问Qwen又一次大赚“屠榜”。

截至目前,阿里千问Qwen已开源300多款模型,囊括文本、编程、图像、语

音、视频等全模态,覆盖0.5B到480B等全尺寸,衍生模型突破17万个,阿里千问Qwen超越美国Meta的Llama成为全球第一的开源模型家族。

Qwen正在迅速抢占硅谷市场。Airbnb CEO布莱恩·切斯基公开表示,公司正“大量依赖Qwen”,因其比OpenAI模型更快更好。英伟达CEO黄仁勋表示,Qwen已占据全球开源模型的大部分市场,并在持续扩大份额。阿里开源的模型Qwen正在成为硅谷的根基。

业内人士认为,中国AI开辟的开放、专业、实用的AI全栈生态正成为新的AI科技叙事。基于全球领先的AI云计算基础设施,从全球第一的开源模型,到覆盖全球的App应用,阿里正以千问Qwen为核心出击“AI未来之战”,这也是中国开源模型首次在“应用层”向全球头部AI产品发起正面竞争。



### 本周两只新股可申购

本报长沙讯 按照安排,本周(11月17日至21日)共有两只新股申购。11月18日北交所精创电气率先启动打新,11月21日,深交所主板的中国铷业随后开启打新。

具体来看,精创电气发行价为12.10元/股,发行市盈率为13.47倍,参考行业市盈率为41.07倍,顶格申购市值需787.3亿元。精创电气此次发行总数为1446万股,其中网上发行数量为1301万股。投资者参与网上申购精创电气,申购数量上限为65.07万股。目前,精创电气已进入松下、海尔及海信等制冷设备龙头企业的供应链体系,并在国际制冷暖通、医药及食品市场与Tempmate GmbH、TAMTEC CNS等超50家国际品牌合作。

11月21日启动申购的深主板新股中国铷业,将发行2.482亿股。作为我国天然铷保障供应的“国家队”“主力军”,是中核集团下属专注于天然铷和放射性共生伴生矿产资源综合利用的核心平台。本次IPO,中国铷业拟募集资金41.1亿元,全部投向天然铷产能建设、放射性共生伴生矿产资源综合利用及补充流动资金。通过项目实施,公司将大幅提升国内天然铷自主供应保障水平,推动放射性共生伴生矿产资源综合利用产业规模化、集约化发展,实现环境效益与经济效益双提升。

记者郝咏琪

### 华为Mate 80系列下周二发布

据上海证券报 11月17日,华为正式官宣,将于11月25日14:30举行新品发布会,届时将发布华为Mate 80系列、Mate X7及多款全场景新品。作为高端手机领域的核心力量,华为Mate系列自诞生以来,每次迭代都会带来令人眼前一亮的技术创新成果。

华为终端官宣,Mate 80系列于17日12:08开启预订,新品全色系配色也在华为商城、授权电商、华为体验店、授权零售店陆续上架。

从官方海报看,此次新品在命名方面全新升级,华为Mate 80 Pro Max将登场,或预示本代新品将迎来大幅升级,有望在性能、影像、创新黑科技以及智慧体验等方面带来全方位革新。

华为Mate X系列作为折叠屏赛道的开创者与引领者,在屏幕技术、铰链、性能等关键领域持续突破,推动折叠屏手机从“小众尝鲜”走向“主力机”。据IDC统计,2025年三季度,中国折叠屏手机市场出货量已达263万台,同比增长17.8%。其中,华为以接近70%的市场份额持续领跑,展现了绝对领先的市场地位。

Counterpoint Research则更乐观地预计,到2027年,全球折叠屏出货量将达1.015亿台,年均复合增速高达49.48%。华为凭借深厚技术积累,有望持续领跑这一高速增长赛道。

### 华为汽车业务再上新“境界”

本报长沙讯 中国汽车市场的含“华”量持续攀升,又一家品牌宣布与华为携手造车。日前,东风汽车在社交媒体上透露,其与华为合作打造的全新品牌将于11月20日正式发布。巧合的是,广汽集团也在同日宣布,旗下全新高端智能新能源汽车品牌“启境”将于11月20日发布。

目前,华为在汽车领域最为人熟知的是问界、智界等“界”系列车型。而随着“境”品牌的推出,车企与华为的合作模式正迎来新探索。在这一模式下,双方将共同打造品牌,在智能化技术、用户生态和品牌营销等方面展开深度合作,同时结合车企在整个制造、底盘调校和工业化方面的优势,共同提升产品竞争力。

不过,“境”品牌与当前鸿蒙智行旗下的“界”系列有所不同。它更像是此前华为“HI模式”的升级版,合作车企与华为共建的“境”品牌预计不会进入华为终端门店销售体系。从目前信息来看,广汽“启境”的首款车型可能瞄准30万元市场,而东风与华为共创的“境”品牌具体定位,预计将与新名称一同在11月20日揭晓。 记者胡雄

### 中国电动汽车走俏黎巴嫩车展

据新华社电 “黎巴嫩消费者对电动汽车兴趣浓厚,中国品牌在电池、车载软件 and 智能技术等方面处于行业领先地位。”在黎巴嫩首都贝鲁特举办的电动出行展上,展会主办方电子生态经济解决方案公司首席执行官吉尔贝特·特古这样对记者说。

贝鲁特电动出行展本月11日至17日举行,吸引了包括极狐、极氪、小鹏、岚图等中国品牌在内的17个电动汽车品牌参展,约50款车型亮相。展会设置互动体验区、智能驾驶展示区和充电解决方案展示区,为观众提供全方位体验。

记者在现场看到,展厅内人头攒动,消费者在各个展台仔细观看汽车内饰和智能大屏,体验交互系统,并向经销商咨询最新技术。

观众法里斯·法赫德目前拥有四辆电动汽车,其中三辆为中国品牌,他打算进一步“扩充车队”。他说:“我最看重中国电动汽车的设计和智能系统。它们的技术、质量和价格都让人满意。”

经销商巴泽尔吉汽车公司负责人阿琳·巴泽尔吉·穆拉德告诉记者,中国品牌在黎巴嫩市场销量显著增长,反馈良好。

“中国用极强的创新力向世界证明其能够制造既漂亮又先进的汽车。”极氪经销商伯纳德·阿卜杜拉说。

业内人士表示,尽管黎巴嫩电动汽车市场仍处于起步阶段,但市场潜力巨大。当地消费者对车辆品质和驾乘体验要求高,增强了经销商引进更多中国品牌的信心。