

资本洞见

企业不动产“带押过户”的意义不止于促流转

■ 王丽新

近日，自然资源部等五部门联合发布《关于做好企业购置不动产转移登记“高效办成一件事”的通知》（以下简称《通知》）。《通知》提出，各地要因地制宜，灵活采取多种模式，通过合并办理转移登记、抵押登记，让借新贷与还旧贷无缝衔接，方便企业购置各类不动产时能及时享受“带押过户”服务，有效降低企业过桥资金负担。

今年年初，国务院办公厅将“企业购置不动产转移登记”纳入《“高效办成一件事”2026年度第一批重点事项清单》。而本次发布的《通知》是纵深推进不动产登记便利化改革的重要举措。

今年以来，全国多地推进该事宜。近日，多地纷纷发布推进企业不动产“带押过户”政策细则，包括但不限于推动跨金融机构“带押过户”等内容。从地方实践看，“带押过户”在降低成本方面的效果已得到初步验证。易居研究院监测数据显示，截至2026年3月份，山东省德州乐陵市实现办理时限缩短70%、企业跑腿次数从4次减至1次，累计办理涉企业业务126笔，涉及交易金额超7.4亿元。

在笔者看来，各地持续推动“带押过户”政策从住宅领域延伸至企业不动产领域，是国内房地产市场进入存量运营时代，不动产登记制度的一次重要突破。其意义远不止“促流转”

这么简单，还在于对房地产行业结构性复苏有多重推动力。

第一，降低交易成本，减轻资金压力。长期以来，企业厂房、商铺、办公楼宇等不动产交易，沿用“先还贷、解押、过户、再抵押”的传统流程。对于手握抵押不动产的转让方而言，自筹大额资金结清贷款、寻找高息过桥资金垫还款，叠加多部门往返办理手续产生的时间成本、人力成本，大幅抬高资产交易门槛；对于受让企业，冗长交易流程拉长资产投产周期，直接挤占经营现金流。

此次新政打通跨金融机构“带押过户”通道，省去过桥融资环节，砍掉利息、担保、代办等额外支出。同时，五部门联动优化登记流程，落实“高效办成一件事”改革要求，压缩办理时限，从资金、时间、人力三重维度减负，切实降低企业不动产交易成本，缓解中小微企业及企业阶段性资金压力。

第二，打通流通堵点，盘活存量不动产。当前，国内房地产市场进入存量运营时代，大量产业园区、商业楼宇、工业用地处于抵押闲置、低效利用状态。一方面，不动产抵押权属锁定，让闲置工业、商业地产资产无法快速解押、转让、改造，资产沉淀压力较大；另一方面，这类“带押”不动产资产跨银行交易手续繁琐，进一步加剧不动产流通壁垒，对土地、物

业资源流通造成一定压力，也对传统产业园区转型升级形成阻力。

此次五部门联合推进“带押过户”相关事宜，推动各地因地制宜采用灵活模式打通企业不动产“带押过户”堵点，让低效不动产可快速对接新经营主体，适配产业招商、企业扩产、业态升级等市场需求，优化不动产资源市场化配置效率，助力商办、产业地产板块走出低效循环困境，推动房地产行业从增量开发转向存量提质。

第三，重估工商用地价值，改善企业资产负债表。工商用地、经营性不动产是企业核心固定资产。抵押不动产变现周期长，拉低资产流动性估值，企业账面不动产资产价值随着市场估值走低而被动缩水，制约其信贷融资、投融资布局。

此番新政打通“带押交易”堵点，对拥有大量自持物业的制造业企业、物流企业以及地方国企而言，盘活存量资产、资产变现能力得到实质性增强，有助于企业剥离低效重资产，有效降低负债规模、改善现金流水平以及资产负债表，释放的流动资金可反哺主业投资，形成“资产盘活—负债优化—融资增效”的良性循环。

更重要的是，“带押”持有型物业资产流

效率得以提升，将有效推动三大领域发生改变，一是利好具备招商和运营能力的产业地产运营企业经营局面；二是有利于持有型物业的REITs（不动产投资信托基金）发起人进行资产重组动态调整；三是打破不良资产处置僵局，疏通盘活闲置不动产资源的关键解决路径。

立足行业长远发展，企业不动产“带押过户”兼顾房企、实体企业、金融机构多方权益。未来，依托不动产要素高效流转，既能助力房地产市场实现结构性复苏，也能为行业高质量发展注入新动能。



王丽新

如何看待公募基金规模创新高与发行克制的反差？

■ 冷翠华

中国证券投资基金业协会最新统计数据显示，截至2026年5月末，国内公募基金整体净值规模达39.48万亿元，再次刷新历史新高。但与总量扩容形成鲜明对比的是，今年新基金发行整体放缓，年内合计募资规模不足2021年同期的一半，更鲜有百亿级爆款权益产品。笔者认为，一升一降的反差，折射出公募行业告别了“冲规模、赚快钱”的旧路径，转向追求“持有人长期利益”。

公募基金创下近40万亿元规模新高，并非散户追逐权益资产催生的泡沫式扩张，而是机构长线资金以及风险偏好保守的居民理财资金持续沉淀带来的结构性增长。

拆解2025年末至2026年5月末各品类基金数据可以清晰看到，短短5个月，公募基金净值合计增加1.76万亿元，增长主力集中在FOF（基金中的基金）、货币基金、债券基金等低波动稳健品类。这类产品兼顾资产保值与适度增值的双重需求，精准匹配险资长期配置、居民现金管理、养老资产配置等多元需求，成为增量资金的核心承接载体。与此同时，混合基金规模增长来自持仓资产净值提升，进一步印证了资金

流向的稳健化趋势。

今年A股科技主线行情持续演绎，赚钱效应凸显，但基金公司并未复刻过往“行情热、发新基”的顺周期操作，反而主动收紧发行节奏、设置募集上限、放缓赛道产品申报。这一转变是监管长效引导叠加行业深度自省，针对“市场高点扎堆发行赛道基金”历史顽疾开展的全方位纠偏。

从监管导向来看，证监会持续树立并落实逆周期发行机制，多次公开表态遏制行业盲目扩张规模、依靠管理费赚取短期收益的短视行为，明确禁止在市场估值高位批量发行单一赛道权益产品，要求机构发行产品前充分评估基金经理投研承载上限，平衡管理容量与投资者长期持有体验。同时，监管层出台主题基金规范、流动性管理细则，从严约束赛道押注、风格漂移等行为，防止“借短期行情收割发行规模”的经营模式。此外，公募基金降费改革全面落地，仅靠扩张规模增厚利润的路径大幅收窄，行业盲目冲规模的经济驱动力持续弱化。

从基金公司的选择来看，全行业已形成

“主动限募、高位减速发行”的共识。即便部分赛道市场热度居高不下，相关新发权益产品仍普遍设置50亿元至80亿元的募集上限。基金公司也更加注重规模与业绩的平衡，避免再次遭遇基金“好发不好做”，影响投资者体验，最终损耗长期口碑。

在笔者看来，“规模持续走高、新发保持克制”的态势不会随短期行情波动而改变，其将是公募行业规范化发展的长期主线。未来，公募行业以持有人利益为核心的长期主义逻辑，将从发行、提质、竞争多维度持续深化。

一是发行的逆周期管理将常态化。市场情绪过热时主动收紧发行、严控规模；市场处于估值低位时，加大布局力度，通过逆向发行平滑投资者入场成本，系统性改善基民投资体验。

二是规模增长模式转向以存量提质为主、逆周期新发为辅，行业规模增长的可持续性将进一步增强。

三是行业核心竞争维度全面升级。市场竞争告别“首发募资规模”的单一评价，长期超额收益、客户整体盈利比例、投资

者陪伴投教服务成为比拼核心。竞争逻辑的转变倒逼各家机构深耕投研，真正回归资产管理“为客户创造可持续回报”的本质。

需要客观正视的是，公募基金总量创新高的同时，截至今年5月底，纯股票基金份额、净值较去年底同步下滑，这也反映出权益产品吸引力走弱的结构性短板。权益投资是公募基金服务实体经济、满足居民财富增值需求的核心抓手，但当前国内权益类公募基金规模占比不足30%，权益产品的市场影响力与发展空间仍有较大提升潜力。

近40万亿元的公募基金总规模，见证了公募基金作为居民财富管理核心载体的行业体量与市场地位；而发行端的主动克制、主动控募，则体现出行业自我革新的清醒与定力。一升一降的数据传递出一个清晰信号：健康成熟的资产管理行业，不追逐短期规模狂欢，而是依靠理性的发行节奏、稳健的规模增长、长期可持续的投资回报，守护亿万持有人的长远利益。

新材料行业要抓住AI浪潮带来的机遇

■ 肖伟

A股正处于年度分红集中兑现期。Wind数据显示，本周将有超280家公司派发2025年年度现金红利，合计金额超1600亿元。其中，中国石油、贵州茅台两大龙头派现规模均将超过350亿元。

在笔者看来，众多上市公司积极以“真金白银”回馈投资者，得益于A股市场盈利质量、制度体系、投资逻辑的协同升级。

高质量盈利是上市公司积极分红的底气。A股多板块头部公司凭借稳健的主业、充沛的现金流，具备长期回馈股东的硬实力。例如，本轮实施分红的公司中，不仅有能源、金融等板块的传统分红大户，还包括了消费、高端制造、交通运输等众多板块的上市公司，这充分印证A股市场整体盈利质量持续改善。

近年来，监管层持续完善分红配套机制，细化披露要求，约束长期不分红行为、健全奖惩体系，引导上市公司建立长期分红意识。

而常态化分红，正加速重塑A股投资逻辑。持续、可预期的现金红利，持续吸引养老金、保险资金等长线资金布局，而分红也促进了市场资金良性循环，强化了价值投资逻辑。

不过，高质量分红的关键在于可持续。分红需要契合上市公司所处的发展阶段与现金流水平，平衡短期回报与长期发展。

如今，A股市场分红生态正持续优化，未来将形成“盈利增长—分红回馈—长线入市—产业升级”的闭环，从而进一步筑牢价值投资根基。

近期，AI算力需求持续攀升，作为AI芯片散热、光模块传输、算力服务器平稳运行的重要支撑，金刚石、氮化铝、钛酸钡、磷化钨等新材料的价值愈发凸显。

笔者认为，AI浪潮下，各类新材料的市场需求还将进一步释放，新材料上市企业可从经营理念、技术提升、市场布局、生态合作等维度持续发力，助力AI产业高质量发展。

坚守长期主义是行稳致远的根本。新材料研发属于长周期、高投入、高风险领域，从技术攻关到落地量产离不开长期深耕。龙头企业可将AI相关业务纳入整体长期战略，在信息披露中如实展示研发投入、业务占比与实际进展，以硬核实力立足市场；中小企业集中有限资源深耕细分领域，用心打磨产品，依靠过硬品质构筑长期竞争力。

技术突破是产业升级的必经之路。当前，我国新材料产业仍存在高端产品供给不足、技术转化不畅等问题。在全球市场竞争日趋激烈的背景下，我国新材料企业要主动对标国际一流，找准提升方向，加快关键技术突破。行业龙头可建立常态化对比机制，针对产品各项核心指标细化差距，并逐一落实到研发环节。中小企业聚焦自身主营赛道，借助行业交流、人才引进、供应链对接等方式补齐短板，在细分领域做精做优。

错位布局方能牢牢把握AI机遇。近年来，个别行业同质化竞争带来的深刻教训值得深思，新材料企业倘若扎堆涌入同一赛道，“价格战”乱象或难以避免。对此，依托深厚积淀与产能优势，龙头企业可重点布局技术壁垒高的高端核心材料领域，中小企业则瞄准大企业覆盖不到的细分需求，发力定制化材料、柔性化供应等领域，用灵活的运营模式开辟专属发展空间。

联动各方、共建产业生态是主流趋势。新材料研发涉及环节繁多，仅凭单一企业难以贯通全链条。作为产业链中坚力量，龙头企业可主动担当链主角，整合业内创新资源，搭建协同发展平台。中小企业应积极融入产业链体系，对接龙头企业的资源与标准，同时联动科研院所、公共服务平台，借力外部资源弥补自身短板，降低研发与试错成本。

AI浪潮为新材料行业带来了发展机遇，各类企业要发挥所长，深耕实业、加码研发，在助力AI产业壮大的同时，推动自身高质量发展。

