

大连市房地产估价师与经纪人协会



行业通讯 2025

冬季刊

Industry Communications winter edition



政策导向

倪虹：推动房地产高质量发展
立“新”破“旧” 加快构建房地产发展新模式
多维施策齐发力 房地产政策组合拳释放需求潜力
2026 年我国房地产市场供给侧三大重点解读
发挥住房公积金制度作用
房地产中介机构反洗钱工作指引（试行）

协会之窗

协会举办“银龄守护 助老安居”
房地产交易知识便民咨询服务品牌系列活动
协会第二届第三次会员代表大会顺利召开
协会成功举办数字化专业委员会成立仪式

论坛中心

2025 房地产经纪年会嘉宾致辞和观点摘要
2025 房地产估价年会嘉宾致辞和观点摘要

行业动态

二手房交易占主导
我国房地产市场呈现逐步企稳的态势
部分热点城市呈现回暖向好积极态势
着力稳定房地产市场
专家解读 | 吴璟：在波动中趋稳 在转型中成型
——2025 年房地产数据解读
新春促销叠加个性化举措 房地产市场添活力
积极因素叠加 楼市向企稳修复过渡

知识技能

司法评估中正确识别无证房屋价值内涵要点解析
AI 技术在房地产经纪中的应用与发展趋势

党建工作

大连市房地产中介行业党委 2025 年度工作总结

主办：大连市房地产估价师与经纪人协会



业务主管单位

大连市住房和城乡建设局

主办单位

大连市房地产估价师与经纪人协会

编委会

主编：邵颖颖

编辑：协会秘书处

协会地址：大连市沙河口区高尔基路454号悦泰湾里304

征稿热线：0411-83626632

投稿邮箱：jjr_xh@163.com;
gjs_xh@163.com

邮编：116000

政策导向

- 01 倪虹：推动房地产高质量发展
- 04 立“新”破“旧” 加快构建房地产发展新模式
- 06 多维施策齐发力 房地产政策组合拳释放需求潜力
- 08 控增量 去库存 优供给
2026年我国房地产市场供给侧三大重点解读
- 09 发挥住房公积金制度作用
- 10 房地产中介机构反洗钱工作指引（试行）

协会之窗

- 18 大连市房地产估价师与经纪人协会
举办“银龄守护 助老安居”
房地产交易知识便民咨询服务品牌系列活动
- 18 大连市房地产估价师与经纪人协会
第二届第三次会员代表大会顺利召开
- 19 大连市房地产估价师与经纪人协会
成功举办数字化专业委员会成立仪式

论坛中心

- 20 2025 房地产经纪年会嘉宾致辞和观点摘要
- 28 2025 房地产估价年会嘉宾致辞和观点摘要

行业动态

- 36 二手房交易占主导
我国房地产市场呈现逐步企稳的态势
- 38 部分热点城市呈现回暖向好积极态势
着力稳定房地产市场
- 39 专家解读 | 吴璟：在波动中趋稳 在转型中成型
——2025年房地产数据解读
- 41 新春促销叠加个性化举措 房地产市场添活力
- 43 积极因素叠加 楼市向企稳修复过渡

知识技能

- 44 司法评估中正确识别无证房屋价值内涵要点解析
- 53 AI技术在房地产经纪中的应用与发展趋势

党建工作

- 56 大连市房地产中介行业党委 2025 年度工作总结

倪虹：推动房地产高质量发展

党的二十届四中全会通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展的第十五个五年规划的建议》（以下简称《建议》）提出“推动房地产高质量发展”，这是以习近平同志为核心的党中央面向“十五五”这一新的起点，着眼全局作出的重大决策部署。我们要认真学习领会、全面贯彻落实，加快构建房地产发展新模式，推动房地产高质量发展。

一、深刻认识推动房地产高质量发展的重要意义

（一）推动房地产高质量发展是满足人民美好生活向往的客观需要。安居是人民群众幸福生活的基点。党的十八大以来，我国房地产市场快速发展，居民住房条件显著改善，城镇人均住房建筑面积超过 40 平方米，户均住房超过 1.1 套。建成世界规模最大的城镇住房保障体系，建设各类保障性住房和棚改安置住房 6800 多万套，帮助 1.7 亿群众喜圆安居梦。当前，人民群众住房需求总体上已经从“有没有”转为“好不好”，而且，随着老龄化、少子化、区域人口增减分化，人们的生产生活方式变化，住房需求更加个性化、多样化。必须顺应人民群众对美好居住生活的期待，不断完善住房供应体系，建设“好房子”、开发好产品、提供好服务，切实增强人民群众获得感、幸福感、安全感。

（二）推动房地产高质量发展是推进中国式现代化建设的客观需要。当前和今后一个时期，是以中国式现

代化全面推进强国建设、民族复兴伟业的关键时期。实现高质量发展，是中国式现代化的本质要求。房地产产业链条长、关联度高，经过 20 多年快速发展，有力支撑了我国城镇化和经济社会发展。2024 年房地产业和建筑业增加值占国内生产总值的比重合计达 13%。长远看，我国房地产发展仍有较大潜力和空间。推动房地产业从高速增长阶段转向高质量发展阶段，推动房地产企业从追求规模扩张转为注重提升产品品质和服务，保持房地产市场供需基本平衡、结构基本合理、价格基本稳定，有利于促进我国经济实现质的有效提升和量的合理增长。

（三）推动房地产高质量发展是促进房地产业转型发展的客观需要。我国房地产领域很多制度是为了扩大供应规模、解决住房短缺问题，在支撑房地产业快速增长的同时，由于资本迅速扩张，推动形成了“高负债、高杠杆、高周转”模式，其弊端日益凸显，已经难以为继。当前，我国城镇化正从快速发展期转向稳定发展期，城市发展正从大规模增量扩张阶段转向存量提质增效为主的阶段，房地产市场供求关系发生重大变化。必须适应新阶段新变化，加快构建房地产发展新模式，深化供给结构、经营方式、监管方式改革，创新发展模式和方法，有力有效防范化解风险，加快推动房地产业转型升级。

二、准确把握推动房地产高质量发展的总体要求

推动房地产高质量发展，必须坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，牢牢抓住让人民群众安居这个基点，锚定目标、把握原则、找准着力点。

（一）锚定推动房地产高质量发展的主要目标。加快构建房地产发展新模式，建立更好满足刚性和改善性住房需求的住房供应体系，健全多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，推动住房品质显著提升、风险隐患有效防控、企业转型成效明显，推动房地产供应体系健全、要素配置合理、监管制度规范、行业经营稳健，以高品质供给、高效率保障、高水平运行持续推进房地产高质量发展。

（二）处理好推动房地产高质量发展的主要关系。一是长期和短期的关系。既要着眼长远，稳妥推进房地产基础性制度改革，构建与推动房地产高质量发展相适应的体制机制和政策法规体系，也要立足当前，落实好已出台政策举措，着力巩固房地产市场止跌回稳态势。二是顶层设计和因城施策的关系。坚决落实党中央关于推动房地产高质量发展的重要部署，同时，从各地区经济社会发展水平、房地产市场状况、人口数量结构变化等实际出发，因城施策、精准施策、一城一策。三是市场和保障的关系。坚持优化市场配置和政府保障相结合，形成保障和市场两个体系定位清晰、功能互补的供应格局。四是增量和存量的关系。坚持合理控制增量、优化调整存量、着力提高质量。五是促发展和防风险的关系。坚持防范风险、强化监管和创新发展模式相协调，

持续深化改革推动转型，建立风险防控长效机制。

（三）强化推动房地产高质量发展的基础支撑。强化法律支撑，对照推动房地产高质量发展目标，全面梳理存在的突出问题和体制机制方面的深层次矛盾，修订相关法律法规。强化标准支撑，严格执行住宅项目规范，出台“好房子”建设指南，支持制定地方标准、团体标准、企业标准，以高标准引领高质量发展。强化技术支撑，抓好房地产领域重点科研项目，围绕提升住房品质开展前瞻性、探索性技术研发应用，推广惠民实用技术，以科技赋能房地产高质量发展。强化人才支撑，加强高层次人才培养和使用，大力弘扬工匠精神，建设适应住房发展新阶段要求的技能人才队伍。

（四）建立健全推动房地产高质量发展的保障机制。要坚持和加强党的全面领导，强化各级党委推进房地产工作的领导责任，省级加强监督指导，城市落实主体责任。房地产工作是一项综合性、系统性、复杂性很强的工作，涉及开发、建设、交易、使用等多个环节，住建、发改、财政、自然资源、金融、税收等多个部门，政府、房地产企业、金融机构、购房人等多方主体，人口、土地、资金等多个要素，必须坚持系统观念，切实加强部门间统筹协调，按照职责分工优化要素配置、提升管理效能，推动形成部门协同联动的工作机制。

三、全面落实推动房地产高质量发展的重点任务

《建议》提出，“加快构建房地产发展新模式，完善商品房开发、融

资、销售等基础制度。优化保障性住房供给，满足城镇工薪群体和各类困难家庭基本住房需求。因城施策增加改善性住房供给。建设安全舒适绿色智慧的“好房子”，实施房屋品质提升工程和物业服务质量提升行动。建立房屋全生命周期安全管理制度。”我们要准确把握、扎实推进，以实际行动把推动房地产高质量发展各项工作落到实处。

（一）优化保障性住房供给。完善以公租房、保障性租赁住房和配售型保障性住房为主的多层次住房保障体系。各地要从实际出发，坚持尽力而为、量力而行，坚持货币与实物相结合、配租与配售相结合，以需定建、以需定购，通过多种方式增加保障性住房供应，满足城镇工薪群体和各类困难家庭基本住房需求。要坚持公平、公正、公开，不断健全保障性住房申请、轮候、准入、使用、退出等管理机制并严格监督实施，加快建立住房保障轮候库制度，精准对接保障对象需求和保障房源供给，提升保障效能。

（二）促进房地产市场持续健康发展。以编制实施住房发展规划和年度计划为抓手，建立“人、房、地、钱”要素联动机制，根据人口变化合理确定住房需求，科学安排土地供应、引导配置金融资源，实现以人定房、以房定地、以房定钱，促进房地产市场供需平衡、结构合理。坚持因城施策、精准施策、一城一策，充分赋予城市政府房地产市场调控自主权，因地制宜调整优化房地产政策。规范发展租赁市场，培育市场化、专业化住

房租赁企业，提高行业监管和服务能力，依法维护租赁双方合法权益。

（三）改革完善房地产开发、融资、销售制度。在房地产开发上，做实房地产开发项目公司制，项目公司依法行使独立法人权利，企业总部履行投资人责任，项目交付前，严禁投资人违规抽挪项目公司销售、融资等资金，严禁抽逃出资或提前分红。在房地产融资上，推行主办银行制，一个项目确定一家银行或银团为主办银行，项目开发、建设、销售等资金存入主办银行，主办银行保证项目公司合理融资需求，形成主办银行与项目公司利益共享、风险共担的机制。在商品房销售上，推进现房销售制，实现所见即所得，从根本上防范交付风险；继续实行预售的，规范预售资金监管，切实维护购房人合法权益。

（四）实施房屋品质提升工程。建设安全舒适绿色智慧的“好房子”，全链条提升住房标准、设计、材料、建造、运维水平。在城市更新中一体推进好房子、好小区、好社区、好城区“四好”建设，稳步推进城中村和危旧房改造，持续抓好城镇老旧小区改造，下大力气解决好加装电梯、停车、充电等难题，改善群众居住条件和生活环境，建设安全健康、设施完善、管理有序的完整社区，防范安全风险，为人民群众打造高品质居住生活空间。

（五）实施物业服务质量提升行动。强化党建引领，探索社区党组织领导下的居委会、业委会、物业服务企业协调运行新模式。加强物业服务行业自律，规范物业服务企业行为，

提升物业服务质量，增强企业服务意识，着力解决小区居民天天有感的“关键小事”，提升居住品质。扩大物业服务覆盖面，鼓励有条件的物业服务企业向养老、托幼、家政、文化、健康等领域延伸，探索“物业服务+生活服务”模式，推动“物业服务进家庭”，满足居民多样化多层次居住生活需求。

（六）建立房屋全生命周期安全管理制度。从我国存量房屋规模大、建成时间长的实际出发，加快建立房屋安全体检、房屋安全管理资金和房屋质量安全保险制度，强化房屋安全

保障。房屋安全体检制度旨在及时发现房屋安全风险隐患。房屋安全管理资金制度旨在解决房屋修缮资金问题。房屋安全管理资金由个人账户和公共账户组成，个人账户即业主交存的住宅专项维修资金，交存按现行规定执行；公共账户按照“取之于房、用之于房”、“不增加个人负担、不减损个人权益”的原则，由政府负责建立，通过财政预算安排、土地出让金归集等方式筹集。房屋质量安全保险制度旨在以市场化方式提高安全保障能力。（来源：人民日报）

立“新”破“旧” 加快构建房地产发展新模式

随着城市发展从大规模增量扩张阶段转向存量提质增效为主的阶段，房地产行业也站在了转型关键节点上。2025年是“十四五”规划的收官之年，在这一年中，城市更新取得重要进展，以高杠杆、高周转、高负债为特性的房地产发展旧模式逐步退场。与此同时，面对房地产市场供求关系的重大变化，房地产发展新模式也正加快构建，行业高质量发展的基础不断夯实。

展望2026年，大力推进现代化人民城市建设，推动房地产高质量发展将是住房城乡建设工作的重点发力方向。统筹防风险和促转型、惠民生和稳增长，在推动新旧模式平稳转换的同时，着力推动房地产市场平稳运行，

城市更新行动将进一步加大实施力度，房地产行业也将加快高质量发展的步伐，为实现“十五五”良好开局作出贡献。

转变城市发展方式

今年以来，城市更新工作在中央及地方得到系统推进，取得重要进展。在推进现代化人民城市建设的大背景下，城市更新的重要性正不断凸显。

5月份发布的《中共中央办公厅 国务院办公厅关于持续推进城市更新行动的意见》明确了城市更新行动的总体目标和主要任务，为城市更新的系统化推进勾勒行动框架。

8月份出台的《中共中央 国务院关于推动城市高质量发展的意见》将

“以推进城市更新为重要抓手”写入总体要求。

“城市更新意在推动存量提质增效，已成为城市新的发展动力，在促转型、稳投资、稳楼市、惠民生等领域发挥着载体的作用。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉在接受《证券日报》记者采访时表示。

从各地的实践来看，2025年，城市更新推进机制、城市更新规划实施体系正逐步建立完善，大量城市更新项目落地实施。

以一线城市为例，据上海易居房地产研究院统计，2025年，北京、上海、广州、深圳共发布相关政策24项，涵盖规划统筹、产业升级、住房保障、风貌保护、土地增效等多个维度。

在中指研究院研究总监吴建钦看来，2025年，各地积极推进城市更新，成功的实践案例、可复制经验陆续涌现。各地以项目为基础，创新政策支持，吸引优秀主体参与，合力打造出区域性城市更新优秀项目，不断创新实施模式，为全国城市更新的高质量发展提供更多动能。

城市更新为建设现代化人民城市提供抓手，也为房地产市场发展提供支持。李宇嘉表示，从增量建设转向存量提质改造，城市更新修复不动产的使用价值、功能定位，让供给更加适配需求，从而修复楼市止跌回稳。

适应供求关系变化

城市更新进程的加快，推动了城市空间结构和功能的优化。而在城镇化从快速发展期转向稳定发展期的新阶段，房地产行业也正从“规模驱动”向“品质驱动”转型。

2025年，面对房地产市场供求关系的重大变化，政策在发力稳市场的同时，也加快构建房地产发展新模式，优化供给结构，健全住房制度，推动房地产业转型升级，更好满足居民刚性和多样化改善性住房需求。

随着人民群众住房需求从“有没有”转为“好不好”、“好房子”建设形成社会共识，“好房子”也成为房地产行业向高质量发展阶段转型的重要抓手。2025年，“好房子”建设起步成势。5月份，国家标准《住宅项目规范》正式实施，明确“好房子”底线要求。“好房子”地方标准、团体标准、企业标准也在2025年陆续落地。

58安居客研究院院长张波认为，“好房子”建设的推进是房地产高质量发展的直接体现，是居住品质提升的重要方向。“好房子”以安全、舒适、绿色、智慧的特质激活住房需求。就供给结构优化而言，“好房子”建设重点推动住房产品从同质化增量转向品质化适配，充分关注不同地域的需求差异，并聚焦适老化、高舒适度等居民核心诉求，缓解了供需错配。对于企业来说，则能通过推进“好房子”相关技术研发、精益建造与社区运维，不断进步，构建高品质可持续发展模式。

“建设‘好房子’是房地产行业供给端改革、构建新模式的切入点，即以高品质的供给满足需求，促进行业高质量发展。”李宇嘉表示，同时，“好房子”让行业从过去的更重视物质投入转向关注人的需求，让房地产真正回归到居住属性。

以新模式牵引高质量发展

在深入推进以人为本的新型城镇化的大背景下，我国将深入实施城市更新行动，结合城市更新和消除安全隐患、稳楼市等工作，扎实推进“好房子”建设和房地产高质量发展。

日前召开的全国住房城乡建设工作会议提出，“十五五”时期推动房地产高质量发展，要准确把握房地产市场供求关系的重大变化，看到我国新型城镇化仍在持续推进，城市存量优化调整也有广阔空间，人民群众对“好房子”形成新期待，房地产仍有较大发展潜力。

展望 2026 年，政策将发力高质量开展城市更新、稳定房地产市场、构建房地产发展新模式，力争实现“十五五”良好开局。

张波认为，2026 年房地产有关工作的核心依然是“民生”。一方面以城市更新联动城中村改造与存量盘

活，另一方面聚焦住房品质升级，通过“人房地钱”联动机制实现供需精准匹配，让城市更新的民生红利与房地产的品质供给形成合力，助力宜居城市建设与房地产市场平稳发展。城市更新将与房地产发展深度融合，推动行业向高品质化运营转型，为市场注入可持续发展动力。

李宇嘉表示，2026 年，一方面要通过建立“人房地钱”要素联动机制，明确新房和存量房的需求主体；另一方面，则建立存量和增量良性循环的机制、健康消费的梯度，比如由租转买、先小后大、先刚需后改善等。

业内普遍认为，随着房地产新模式加快构建，2026 年房地产行业“向稳”的态势将更加巩固，“向好”的基础也将不断积累，为“十五五”时期行业的高质量发展开好局、起好步。

（来源：经济参考报）

多维施策齐发力

房地产政策组合拳释放需求潜力

1 月 25 日晚 11 点半，位于北京团结湖锦湖中心的链家签约服务中心灯火通明，已连续工作近 10 个小时的签约经理张超仍在有序地为购房者办理手续。“这个周末明显感觉到市场热度在回升，客户咨询和签约量都有所增加。”张超的直观感受，折射了近期房地产支持政策落地后一些城市楼市活跃度的逐步提升。

链家数据显示，新政满月后，市场表现较为积极，二手房市场交易量显著提升，政策调整后 1 个月（2025 年 12 月 24 日至 2026 年 1 月 25 日），北京链家交易量较政策出台前（2025 年 11 月 24 日至 2025 年 12 月 23 日）增长 33%；同期，市场活跃度显著提升，新增客源量、带看量分别增长 14% 和 18%。

北京链家研究院院长高原表示，近期政策的密集出台带动市场景气指数（房源中调涨比例）有所提升，表明市场预期转好。此外，一季度市场存在自然回暖的季节性规律，加之本年度春节时间偏晚，多重因素共同带动市场活跃度回升。事实上，不仅是北京，上海链家研究院负责人李根表示，上海二手房1月成交量持续“翘尾回升”态势，截至1月20日，上海链家二手房成交量环比上涨15%，成交价暂时止住下跌趋势，出现“止跌”信号。“新房及客源成交周期均较上月缩短，市场信心逐渐修复重铸，连续多月成交量回稳，客户信心提升，库存去化加速，二手房挂牌量连续9个月逐渐下降，库存去化压力降低，供需关系趋于平衡。”

除了一线城市外，部分热点城市的房地产市场也有回暖迹象。58安居客数据显示，1月前两周，用户主动发起微聊（与经纪人线上沟通）次数同比增长8.6%，留电咨询用户数同比增长7.1%，用户留电意愿持续增强，尤其是多子女家庭、新市民等重点群体的咨询热度显著上升。此外，部分地区二手住房价格有所回调。例如，武汉二手住房均价10763元/平方米，环比上涨0.74%，武昌、江夏、东西湖领涨；大连二手住房均价10835元/平方米，环比上涨1.84%，高新区、西岗区领涨；青岛二手住房均价11876元/平方米，环比上涨0.51%，黄岛领涨。

对于近期部分城市房地产市场有所回暖，58安居客研究院院长张波表示，尽管结构性库存压力尚未完全缓解，但在政策加持、优质地块供应增

加、购房成本下行等因素支撑下，新房与二手住宅市场将延续缓慢修复态势，房地产市场正朝着良性循环的方向稳步调整。

“2025年年底以来，中央及各地持续推出稳楼市举措，涵盖信贷支持、税费优惠、公积金优化等多个维度，形成协同发力态势。多地首套房贷利率已进入‘2字头’，公积金贷款利率和商业贷款利率均达历史低位；换房个税退税政策明确延长至2027年底，有效缓解改善型群体的资金压力，多地市场有向好信号。”张波表示，用户正从“浏览”转向“行动”，市场观望情绪逐步缓解，买家议价空间收窄，定价趋于理性。

政策端发力还在持续。开年以来，多地密集出台优化举措，形成政策矩阵。1月26日，南京推行“电子房票”全城通兑，允许直系亲属提取公积金支付购房款，延长存量房公积金贷款期限至30年；广东提出2026年将因城施策控增量、去库存、优供给，推进“四好”城区建设，推广智能建造与装配式建筑；天津上调公积金贷款最高限额，二孩及以上家庭首套住房贷款额度可达144万元，二手住房贷款期限延长至30年；厦门、沈阳也分别从公积金提取、贷款额度、适用范围等方面优化政策，加大对刚需及新市民群体的支持力度。

展望未来，政策环境有望持续宽松。中指研究院指数研究部总经理曹晶晶表示，政策层面，北上深等一线城市在购房资格、购房补助、信贷支持等方面仍有调整余地。预计后续政策环境将保持宽松，持续释放潜在购

房需求。未来，市场需求预期有望逐步改善，预计新房与二手房市场将持续缓慢修复态势，区域与项目分化格局仍将持续。

高原认为，政策能够提升潜在客户规模及购买力。由于住房交易属于

长周期高价值交易，客户从产生兴趣到实际交易通常需要一个季度以上时间，因此政策作用更有可能在更长周期内逐步显现。他预计，节后市场更有可能出现温和复苏态势。（来源：经济参考报）

控增量、去库存、优供给 ——2026年我国房地产市场供给侧三大重点解读

近日举行的中央经济工作会议提出“因城施策控增量、去库存、优供给，鼓励收购存量商品房重点用于保障性住房等”。在刚刚结束的全国住房城乡建设工作会议上，这一政策思路得到进一步细化和落实。2026年我国房地产市场如何落实“稳”的要求？供给侧施策有哪些重点发力方向？记者就此采访了行业专家学者。

浙江工业大学中国住房和房地产研究院院长虞晓芬表示，因城施策是“稳市场”根本遵循。房地产具有鲜明的区域性市场特征，城市之间的市场态势差异显著，即便是同一城市的不同行政区、不同板块，住房的供求格局也存在较大分化。“各地需在精准掌握人口流动趋势、住房存量现状、新建商品住房库存、二手住房挂牌量等核心数据的基础上，严格遵循‘人-地-房-钱’协同匹配原则，实施精准调控。”虞晓芬说。

对于当前房地产市场形势，专家普遍认为，我国房地产市场供求关系已经发生了重大变化，控增量的政策要求愈加紧迫。

“控增量，核心是顺应存量时代趋势转变发展思路。”清华大学房地产研究中心主任吴璟分析说，我国房地产市场进入存量主导的新阶段，并非短期市场波动所致，而是市场发展一定阶段的必然趋势。当前全国城镇存量住房规模大，改善性需求成为市场的主体，多数改善性需求通过“一买一卖”的置换模式实现，这一市场结构决定了房地产市场从增量扩张到存量提质的路径转换。

国家发改委宏观经济研究院研究员刘琳表示，要坚决贯彻中央经济工作会议要求，房地产过剩的城市，严控新增房地产用地，重点结合城市更新、城中村改造盘活利用存量用地；鼓励以自主更新、原拆原建方式改造老旧住房，可以避免额外新增房屋数量。“这两项措施从源头控制新增房地产供给，对缓解供求矛盾、稳定市场预期，将发挥关键性的积极作用。”

“去库存”的关键在哪里？专家表示，供求基本平衡是稳市场的基石，当前我国房地产市场的主要矛盾是存

量房源积压与有效住房需求错配。会议部署的“去库存”举措，并非简单的库存消化，而是兼顾市场稳定、民生保障与城市升级的系统性工程。

一方面，推动收购存量商品房用作保障性住房、安置房、人才房等，既能够快速消化市场存量，缓解房企资金压力，又能拓宽保障性住房供给渠道，降低保障房建设的周期与成本，实现“去库存”与“补保障”的双重突破。据了解，目前，浙江、四川、山东、湖南等省份已发行专项债券用于收购存量商品房并转化为保障房，形成了可复制的实践经验。

另一方面，实施城中村、城市危旧房改造工程，鼓励自主更新、原拆原建，既能改善老旧小区居民的居住条件，又能通过改造激活存量住房价值，同时带动上下游产业发展，释放内需潜力。

在“优供给”方面，专家表示，这是着眼长远“稳市场”的重要发力点，其核心在于通过优化供给结构、提升住房品质，更好满足不同群体的多样化住房需求。

虞晓芬认为，在住房保障层面，进一步提高住房保障的精准性和有效性，加快实现人人住有所居。在品质建设层面，围绕好标准、好设计、好材料、好建造、好运维的“五好”要求，推广成熟有效的经验做法和惠民实用技术，降低新建“好房子”、改造“好房子”的成本，加快推动“好房子”建设从示范试点迈向全面普及，全面提升住房在空间功能、绿色低碳和智慧化等维度的综合品质，以“好房子”撬动并持续释放改善性居住需求。

吴璟表示，供给端精准施策则是实现房地产高质量发展的关键路径。从控增量顺应存量时代趋势，到去库存实现多维协同效应，再到优供给统筹短期与长期目标，“控增量、去库存、优供给”三位一体、有机衔接，构成了房地产供给侧改革的完整逻辑链条。随着各项举措的落地见效，必将推动房地产市场供求关系实现动态平衡，引导市场走出转型阵痛，迈向更健康、更可持续的高质量发展新阶段。（来源：新华社）

发挥住房公积金制度作用

住房公积金制度是我国城镇住房制度的重要组成部分，对于促进城镇住房建设、提高居民居住水平发挥了积极作用。2024年，住房公积金实缴人数超1.76亿人。近年来，立足缴存人不同阶段住房消费特点，住房公积

金的缴存、使用、管理和运行机制不断健全。

使用政策持续优化，支持缴存人提取住房公积金用于支付购房首付款，支持异地贷款和异地购房提取，还对多子女家庭租购住房提供政策支持。不仅能用于购房，住房公积金还

精准对接新市民、青年人安居需求，优化租房提取政策，减轻租房压力。2024年，我国2257.44万人提取住房公积金2720.57亿元用于租赁住房，近两年来租房提取金额增幅均超30%。各地也在积极探索更多住房公积金用途，如支持老旧小区加装电梯、自住住房老旧电梯更新改造和老旧住房更新改造等。2024年，共有6.53万人提取住房公积金20.43亿元用于加装电梯等自住住房改造。居民对居住品质的要求日益提升，期盼住上“好房子”，一些地方出台政策，对购买“好房子”的缴存人提高了贷款额度。住房公积金制度惠及更广泛就业群体。近年来，我国灵活就业人员参加住房公积金制度试点持续深化，住房公积金制度发展成果更多更公平惠及人民群众，让新就业形态劳动者、灵活就业人员也能搭上安居快车。2024年，我国新增沈阳、银川、淄博等23个灵活就业人员参加住房公积金制度试点城市，试点范围由13个扩大到36个。截至2024年末，试点城市累计超过100万名灵活就业人员缴存住房公积金，其中24

万人已使用住房公积金租房或购房。预计未来将有更多灵活就业人员缴存和使用住房公积金，制度惠及面将不断扩大。

数字化发展持续加力，住房公积金使用更加便利。以前异地办理住房公积金转移要跑不同城市，如今在手机上就能搞定。通过全国住房公积金公共服务平台，便可顺利完成住房公积金异地转移接续。便捷体验的背后，是住房公积金为推动数字化转型付出的努力。全国住房公积金公共服务平台已累计办理异地转移接续超1100万笔。通过跨部门数据共享，让群众办事“流程更优、材料更简”，住房公积金个人住房贷款购房等13项高频服务事项实现“跨省通办”，以“亮码可办”替代传统纸质证明，实现异地协同服务高效便捷，方便缴存人跨区域使用住房公积金。

相信住房公积金制度将在扩内需、惠民生中发挥更大作用，更好地满足缴存人多元化住房需求，助力实现住有宜居、住有优居。（来源：经济日报）

房地产中介机构反洗钱工作指引（试行）

第一章 总 则

第一条 为了预防洗钱和恐怖融资（以下统称洗钱）活动，遏制洗钱及相关犯罪，指导房地产中介机构做好反洗钱和反恐怖融资（以下统称反洗钱）工作，根据《中华人民共和国反洗钱法》、《中华人民共和国反恐怖主义法》、《房地产从业机构反洗

钱工作管理办法》（建房规〔2025〕2号）等法律法规及国家有关规定，制定本指引。

第二条 本指引适用于在中华人民共和国境内依法设立，为新建商品房销售和存量房买卖提供代理、居间等经纪服务的房地产中介机构。

第三条 中国房地产估价师与房地产经纪人学会、地方房地产经纪行业自律组织接受住房城乡建设主管部门的指导，依法开展房地产经纪行业反洗钱自律管理。

第四条 房地产经纪行业反洗钱自律管理应当遵循基于风险原则，在有效识别房地产经纪行业和房地产中介机构洗钱风险状况的基础上，对不同洗钱风险的房地产中介机构确定与风险相匹配的自律管理措施。

第五条 房地产中介机构应当依法履行反洗钱义务，接受住房城乡建设主管部门反洗钱监督管理和房地产经纪行业组织自律管理，配合中国人民银行及其派出机构开展的反洗钱调查。房地产中介机构及其工作人员不得从事洗钱活动或者为洗钱活动提供便利。

第六条 房地产中介机构及其工作人员对依法履行反洗钱义务获得的客户身份资料、交易及相关信息，应当予以保密；非依法律规定，不得向任何单位和个人提供。

第七条 房地产中介机构及其工作人员因履行反洗钱义务，在中华人民共和国境内依法处理客户身份资料、交易及相关信息，开展报送可疑交易报告等工作，受法律保护。

第二章 内部控制制度

第八条 房地产中介机构应当充分考虑本机构面临的洗钱风险，依法采取预防、监控措施，建立健全反洗钱内部控制制度，指定内设机构或者人员负责反洗钱工作。

房地产中介机构负责人对反洗钱内部控制制度的有效实施负责。

第九条 房地产中介机构反洗钱内部控制制度的主要内容包括：

- (一) 反洗钱内设机构职能或者人员工作岗位职责；
- (二) 洗钱风险评估；
- (三) 客户身份识别；
- (四) 客户身份资料和交易记录保存；
- (五) 可疑交易报告；
- (六) 反洗钱特别预防措施；
- (七) 反洗钱宣传及培训；
- (八) 反洗钱相关信息保密要求；
- (九) 反洗钱内部审计、检查；
- (十) 反洗钱法律法规明确要求建立的其他内部控制制度。

房地产中介机构可以根据需要建立相关信息系统，以有效实施反洗钱内部控制制度。

第十条 房地产中介机构反洗钱工作岗位的主要职责包括：

- (一) 制定本机构反洗钱内部控制制度；
- (二) 定期识别、评估本机构面临的洗钱风险；
- (三) 监督及评价本机构反洗钱内部控制制度的有效性；
- (四) 及时了解国家及地方反洗钱法律法规要求；
- (五) 按照规定监测和报送可疑交易；
- (六) 参加行业主管部门、自律组织举办的反洗钱培训；
- (七) 组织开展本机构反洗钱培训及社会宣传；

(八) 根据行业主管部门、自律组织要求报送本机构反洗钱工作情况;

(九) 反洗钱法律法规要求的其他职责。

第十一条 房地产中介机构应当确保反洗钱工作岗位人员具备与其履职相匹配的专业能力和职业操守,可以根据实际情况委派或者聘请法律等有关专家协助其开展工作。

房地产中介机构反洗钱工作负责人应当定期向本机构管理层汇报反洗钱工作情况,以确保管理层充分知晓。

第十二条 房地产中介机构应当根据洗钱风险状况,合理确定反洗钱内部审计或者检查工作内容,或者在内部审计或者检查、社会审计中包含与洗钱风险管理需求相适应的内容,监督反洗钱内部控制制度的有效实施。

第十三条 设立分公司、子公司,或者使用同一品牌经营的房地产中介机构,应当在集团总部或者品牌方总部统筹安排反洗钱工作,制定和实施统一的反洗钱内部控制制度,指定或者授权一名高级管理人员牵头负责集团反洗钱工作,统筹开展员工反洗钱培训和反洗钱内部审计、检查,明确集团范围内反洗钱相关信息共享机制、程序及保密措施,确保集团所有分公司、子公司或者使用同一品牌经营的房地产中介机构均能有效执行反洗钱相关规定。

第三章 洗钱风险评估

第十四条 房地产中介机构应当采取合理措施定期识别、评估本机构面临的洗钱风险,并根据洗钱风险评

估结果,制定和采取适当的洗钱风险管理制度和措施,持续监控其执行情况。

第十五条 房地产中介机构洗钱风险评估的主要内容包括:

(一) 客户风险分析,从客户身份类型、交易频次、职业类型等方面分析可能存在的洗钱风险;

(二) 地域风险分析,从是否有客户来自洗钱高风险国家或者地区及其占比等方面分析可能存在的洗钱风险;

(三) 业务风险分析,从房地产经纪业务类型、规模、是否开展境外业务等方面分析可能存在的洗钱风险;

(四) 资金风险分析,从是否存在现金支付、通过他人银行账户支付等方面分析可能存在的洗钱风险;

(五) 其他可能导致洗钱风险的情况分析。

第十六条 房地产中介机构洗钱风险评估周期不得超过三年。当机构自身经营活动或者所处环境发生重大变化时,应当及时开展洗钱风险评估。

房地产中介机构在运用新技术、上线新产品、开展新业务前,应当评估对本机构洗钱风险的影响,采取适当措施降低新技术、新产品、新业务带来的洗钱风险。

第十七条 房地产中介机构应当对本机构开展洗钱风险评估的情况进行记录、存档,以确保在接受监督检查和自律检查时能及时提供相关资料。

第四章 客户身份识别

第十八条 房地产中介机构为客户买卖房屋提供经纪服务时，有合理理由怀疑客户及其交易涉嫌洗钱活动的，应当开展客户身份识别，了解客户身份信息及其交易目的。房地产中介机构应当在撮合客户签订房屋买卖合同前的合理期限内完成客户身份识别工作。

房地产中介机构为房地产开发企业提供新建商品房销售代理服务的，应当与房地产开发企业明确客户身份识别等反洗钱义务的履行责任。

第十九条 房地产中介机构可以采取下列措施开展客户身份识别：

（一）通过查验居民身份证、护照或者其他来源可靠、独立的身份证明材料，识别并核实自然人客户身份；登记客户姓名、联系方式、有效身份证件或者其他身份证明文件的种类、号码和有效期限等基本信息；留存客户身份证明材料的复印件、影印件；询问并记录其交易目的。

（二）通过查验营业执照或者其他来源可靠、独立的身份证明材料，识别并核实法人和非法人组织客户身份；登记客户名称，身份证明材料名称、号码和有效期限，法定代表人或者负责人和授权办理业务人员姓名、有效身份证件或者其他身份证明文件的种类、号码和有效期限等基本信息；识别并核实客户受益所有人；留存客户身份证明材料的复印件、影印件；询问并记录其交易目的。

（三）代理人代办业务的，应当在了解客户身份信息及其交易目的的基础上，查验并留存代理人提供的身份证明材料和代理关系证明材料；登

记代理人姓名、联系方式、有效身份证件或者其他身份证明文件的种类、号码和有效期限等基本信息。

房地产中介机构应当采取与洗钱风险状况相符的身份识别措施，把握好防范风险与优化服务的平衡。

第二十条 有下列情形之一的，房地产中介机构应当在提供房地产经纪服务期间持续关注客户的风险状况，及时更新、补充客户身份信息，以确保信息的时效性：

（一）有证据表明客户身份、受益所有人、组织结构发生重大变化的；

（二）对已获得的客户身份信息的真实性、有效性、完整性存疑的；

（三）其他与已了解的客户信息存在重大不一致的情况。

第二十一条 有下列情形之一的，房地产中介机构应当采取强化身份识别措施：

（一）客户来自金融行动特别工作组（FATF）公布或者国务院批准列明的洗钱高风险国家或者地区；

（二）客户为国家司法、执法和监察机关调查、发布的涉嫌洗钱及相关犯罪人员；

（三）客户或者其受益所有人属于外国政要、国际组织高级管理人员、外国政要或者国际组织高级管理人员的家庭成员、密切关系人；

（四）客户或者其交易存在其他较高洗钱风险情形。

第二十二条 房地产中介机构可以根据风险情形采取下列一种或者多种措施开展强化身份识别：

(一) 进一步了解客户身份信息、交易目的、资金来源等信息，必要时可以要求客户提供相关资料；

(二) 提高对客户及其受益所有人信息的审查和更新频率；

(三) 寻求更多独立、可靠的信息来源，交叉验证客户提供的信息；

(四) 经高级管理人员批准方可向客户提供经纪服务。

经强化身份识别后仍认为客户的洗钱风险超出可接受程度的，可以拒绝或者中止向其提供经纪服务。

第二十三条 房地产中介机构可以结合客户特征、交易目的，对低风险客户采取简化身份识别措施，但应当至少查验客户身份证明材料，登记客户的姓名或者名称、联系方式、有效身份证件或者其他身份证明文件的种类、号码和有效期限等基本信息。客户存在洗钱嫌疑或者涉及较高风险情形时，房地产中介机构不得采取简化的客户身份识别措施。

第二十四条 房地产中介机构依托第三方开展客户身份识别的，应当明确约定双方权利义务。依托第三方开展客户身份识别的法律责任由该房地产中介机构承担。

第二十五条 房地产中介机构不得向身份不明的客户提供经纪服务。在客户身份识别过程中出现下列情形之一的，可以拒绝或者中止提供经纪服务，并根据情况报送可疑交易报告：

(一) 客户拒不配合本机构采取的合理的身份识别措施的；

(二) 客户冒用他人身份、使用伪造或者变造身份证明材料的；

(三) 客户使用失效身份证明材料，经提醒仍不更正的；

(四) 其他无法准确识别客户身份的异常情形。

(五) 第二十六条 房地产中介机构如果怀疑客户涉嫌洗钱活动，并且开展客户身份识别会导致发生泄密事件的，可以不继续开展客户身份识别，但应当报送可疑交易报告。

第五章 客户身份资料和交易记录保存

第二十七条 房地产中介机构应当采取妥善措施，完整、准确地保存获取的客户身份资料和交易记录。客户身份资料和交易记录自撮合客户签订房屋买卖合同之日起，保存期不少于十年。

第二十八条 客户身份资料包括但不限于客户的身份证明材料复印件或者影印件；代理人的身份证明材料复印件或者影印件、授权书复印件或者影印件；客户信息登记、核实和更正记录，以及其他反映房地产中介机构开展客户身份识别工作情况的相关记录和资料。

交易记录包括但不限于房地产经纪服务合同、房屋买卖合同，以及其他反映交易真实情况的相关记录和资料。

第二十九条 房地产中介机构可以采取纸质或者电子方式保存客户身份资料和交易记录。

客户身份资料和交易记录保存应当完整、准确，以确保能够重现和追溯每宗房屋交易的全过程。

第三十条 房地产中介机构应当根据个人信息保护相关法律法规及团

体标准《房地产经纪服务中客户信息保护指南》（T/CIREA JJ002-2023）的要求，采取相应的安全措施，妥善保存客户身份资料及交易记录中涉及的个人身份资料及交易记录中涉及的个人信息，防止客户个人信息泄露或者非法使用。

第六章 可疑交易报告

第三十一条 房地产中介机构发现或者有合理理由怀疑客户拟进行的房屋交易与洗钱等犯罪活动相关的，不论所涉交易资金金额大小，应当按照规定及时向中国反洗钱监测分析中心报送可疑交易报告。

房地产中介机构的分支机构发现可疑交易的，由设立该分支机构的房地产中介机构统一报送可疑交易报告。

第三十二条 有下列情形之一的，且无合理理由的，房地产中介机构应当报送可疑交易报告：

（一）客户购买或者出售的房屋价值，与个人职业、家庭收入明显不符，或者与公司规模、财务状况明显不符；

（二）客户以明显高于或者明显低于市场价格买卖房屋；

（三）客户支付购房款时试图使用他人银行账户支付，或者出售房屋时要求将交易资金转入他人银行账户；

（四）客户支付购房款时拒绝通过银行转账方式，试图直接使用大额现金支付；

（五）客户办理购房手续过程中，要求变更买受人姓名且为非直系亲属；

（六）房屋买卖中存在其他明显异常情形。

第三十三条 可疑交易报告内容应当符合中国反洗钱监测分析中心有关要求，完整记录对客户身份特征、交易特征或者行为特征的分析过程。

第三十四条 房地产中介机构及其工作人员对报送可疑交易报告的情况应当保密。

第三十五条 房地产中介机构统一通过中国房地产估价师与房地产经纪人学会向中国反洗钱监测分析中心报送可疑交易报告，具体报送方式另行规定。

第七章 特别预防措施

第三十六条 房地产中介机构应当依法对下列名单所列对象采取反洗钱特别预防措施：

（一）国家反恐怖主义工作领导小组认定并由其办公室公告的恐怖活动组织和人员名单；

（二）外交部发布的执行联合国安理会决议通知中涉及定向金融制裁的组织和人员名单；

（三）中国人民银行认定或者会同国家有关机关认定的，具有重大洗钱风险、不采取措施可能造成严重后果的组织和人员名单。

房地产中介机构应当识别、评估相关风险，制定相应制度，持续关注并及时获取本条第一款规定的名单。

经核查发现本条第一款名单所列对象及其代理人、受其指使的组织和人员、其直接或者间接控制的组织的，应当立即停止向其提供经纪服务，并依法向发布名单的部门或者机关报告。

采取反洗钱特别预防措施应当依法保护善意第三人的合法权益。善意第三人可以依法进行权利救济。

第三十七条 房地产中介机构可以通过公安部、外交部、中国人民银行等名单发布部门或者机关的官方网站获取第三十六条第一款规定的名单。

中国房地产估价师与房地产经纪人学会通过网站等渠道归集名单相关网址链接，方便房地产中介机构查询。

第三十八条 房地产中介机构应当在下列情形下对客户及其相关方开展名单筛查，筛查是否为名单所列对象：

（一）向客户提供房地产经纪服务之前；

（二）客户及其相关方信息变更、第三十六条第一款规定的名单更新后等；

（三）应中国人民银行及其派出机构要求等其他必要情形。房地产中介机构开展名单筛查，可根据客户身份识别获得的信息情况，确定筛查的客户相关方与筛查信息要素。客户相关方包括但不限于客户的代理人、法定代表人、受益所有人等。筛查信息要素包括但不限于姓名或者名称、证件号码、性别、国籍、地址等。

第三十九条 房地产中介机构及其工作人员对与采取反洗钱特别预防措施有关的工作信息应当保密；非法律规定，不得向任何单位和个人提供。

第八章 反洗钱宣传与培训

第四十条 房地产中介机构应当积极配合行业主管部门或者自律组织

做好反洗钱社会宣传，参加行业主管部门或者自律组织举办的反洗钱培训，对本机构工作人员持续开展反洗钱培训。

第四十一条 房地产中介机构反洗钱培训应当覆盖本机构所有可能涉及反洗钱工作的人员，包括但不限于下列人员：

（一）机构负责人和管理人员；

（二）从事房地产经纪业务的人员；

（三）反洗钱工作岗位人员；

（四）其他参与或者执行本机构反洗钱制度和措施的人员。

第四十二条 房地产中介机构反洗钱培训的主要内容包括：

（一）反洗钱相关法律法规要求；

（二）本机构反洗钱责任和义务；

（三）本机构反洗钱内部控制制度和操作规程；

（四）反洗钱相关专业知识和技能。

第四十三条 房地产中介机构应当加强对客户及潜在客户的反洗钱宣传，提高客户对反洗钱工作的认识。

第九章 反洗钱自律管理

第四十四条 中国房地产估价师与房地产经纪人学会在住房城乡建设部的指导下，承担全国房地产经纪行业反洗钱自律管理职责，包括：

（一）制定房地产中介机构反洗钱工作指引等自律规范；

(二) 识别与评估房地产经纪行业洗钱风险，发布风险提示并采取与风险相匹配的自律管理措施；

(三) 指导房地产中介机构遵守反洗钱法律法规及自律规范，提升行业合规意识和风险防控能力；

(四) 协调组织房地产中介机构按照规定报送可疑交易报告；

(五) 对房地产中介机构及其工作人员实施反洗钱自律管理，对违反有关规定的房地产中介机构及其工作人员进行自律惩戒；

(六) 开展房地产经纪行业反洗钱研究、培训和宣传；

(七) 向住房和城乡建设部反映有关情况，提出政策建议；

(八) 指导、协调地方房地产经纪行业自律组织开展当地反洗钱自律管理工作；

(九) 住房和城乡建设部授权履行的其他自律管理职责。

地方房地产经纪行业自律组织承担本地区房地产经纪行业反洗钱自律管理职责。

第四十五条 各级房地产经纪行业自律组织合理运用下列措施，对房地产中介机构实行反洗钱自律管理：

(一) 要求房地产中介机构定期或者不定期报告反洗钱工作情况；

(二) 遵循基于风险原则，对房地产中介机构履行反洗钱义务情况实施自律检查；

(三) 向洗钱风险较为突出或者反洗钱工作存在违规问题的房地产中介机构提出改正意见；

(四) 处理对房地产中介机构反洗钱工作的投诉或者举报；

(五) 加强房地产中介机构入会资格审核，关注房地产中介机构及其主要股东、受益所有人、高级管理人员是否涉及洗钱及相关犯罪活动；

(六) 对经查实存在违法违规行为的房地产中介机构及其工作人员采取自律惩戒措施；

(七) 根据反洗钱自律管理需要或者经住房城乡建设主管部门授权、委托采取其他相关措施。

房地产经纪行业自律组织发现房地产中介机构违反反洗钱法律法规、应予行政处罚的，应当及时报告所在地住房城乡建设主管部门；发现洗钱及相关违法犯罪线索的，应当按照规定及时向中国反洗钱监测分析中心报告或者向公安机关等有关国家机关报案。

第四十六条 房地产中介机构及其工作人员违反本指引的，由房地产经纪行业自律组织予以自律惩戒。

第十章 附 则

第四十七条 本指引由中国房地产估价师与房地产经纪人学会负责解释。第四十八条 本指引自2025年11月1日起施行。

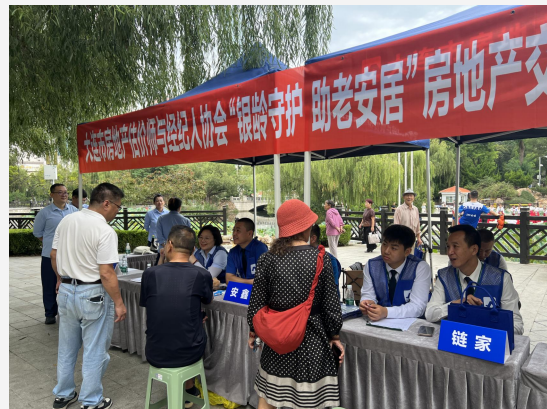
大连市房地产估价师与经纪人协会 举办“银龄守护 助老安居”房地产交易知识 便民咨询服务品牌系列活动

为积极践行社会责任，有效回应广大市民特别是老年群体在房地产交易过程中的关切与疑惑，引导市民选择正规经营的房地产经纪机构提供服务，同时充分展示会员单位诚信自律、专业规范的企业形象，2025年秋季，协会分别于劳动公园和春柳街道举办“银龄守护 助老安居”房地产交易知识便民咨询服务集中式活动。

协会会员单位链家、安鑫、双鸿、诺家、元鑫、安家居以及法原公证处的专业团队，面向市民尤其是老年群

体提供房地产交易知识相关咨询服务，据不完全统计，两场活动累计服务近 200 人次。

通过推动该服务品牌下沉至社区、深入到居民“家门口”，有效回应社区居民特别是老年群体在房地产交易过程中的关切与疑惑，增强群众的风险防范意识和识别能力，同时也充分展示了协会会员单位诚信自律、专业规范的企业形象，传播行业正能量，受到了广大市民的热烈欢迎与一致好评。



大连市房地产估价师与经纪人协会 第二届第三次会员代表大会顺利召开

1月9日下午，协会第二届第三次会员代表大会在大连奥利加尔大酒店隆重召开。大连市住房和城乡建设局房地产发展处处长王玉石、大连市房地产中介行业党委书记季爱华莅临指导。协会副会长田孝根、冯其武、刘

超、刘建国、刘赢、杜小妍、李晓飞、杨旭、张宏伟、张良、郑全、栾军及近 150 名会员代表参加了本次大会。

大会审议并表决通过了 2025 年度理事会工作报告、财务报告及监事会工作报告；针对监事会成员调整情况，

以无记名投票表决方式，增补孙鹏、袁志刚为监事。

会议期间，举行了数字化专业委员会成立仪式，正式将我市涉房营销自媒体纳入行业自律范畴；向行业倡议扩大非公企业党的组织覆盖和工作覆盖，以高质量党建赋能企业高质量发展。

市住建局王玉石处长讲话。向本次大会的顺利召开表示祝贺，充分肯

定了协会工作取得的成绩并提出殷切希望。

相信在各级党组织的领导下，在上级主管部门的指导下，在全体会员的共同支持下，2026年，协会将继续在挑战和机遇中积极作为，为实现我市房地产估价、房地产经纪、住房租赁和涉房营销自媒体行业高质量发展做出新的贡献！



大连市房地产估价师与经纪人协会 成功举办数字化专业委员会成立仪式

为进一步适应新媒体时代发展趋势，积极推动行业数字化转型，引导房地产自媒体健康、有序、高质量发展，经与业务主管单位大连市住房和城乡建设局汇报及协会第二届第五次理事会研究决定，成立数字化专业委员会，并于1月9日下午在大连奥利

加尔大酒店召开的会员代表大会上隆重举行成立仪式。

大连市住房和城乡建设局房地产发展处处长王玉石、大连市房地产中介行业党委书记季爱华莅临指导。协会副会长田孝根、冯其武、刘超、刘建国、刘赢、杜小妍、李晓飞、杨旭、

张宏伟、张良、郑全、栾军及近 150 名会员代表参加了成立仪式。

仪式上，协会副秘书长戚浩介绍数字化专业委员会成立背景、职能及成员名单；参会领导为数字化专业委员会委员颁发聘书；发布《大连市房地产经纪行业自媒体自律公约》和《大连市房地产经纪行业互联网涉房营销负面行为清单》；首批自媒体机构代表签署行业自律公约。

市住建局王玉石处长在讲话中充分肯定了行业自律在引导涉房营销自

媒体合规从业方面的重要意义，并对数字化专业委员会未来的工作寄予厚望。

下一步，协会将在主管部门指导下，创建涉房营销自媒体行业自律管理架构，积极响应政府部门关于规范网络内容生态的部署要求，推动自媒体机构及从业人员申报与实名登记，为精准监管奠定基础，同时为消费者提供更真实可靠的信息环境，维护我市房地产市场秩序。



2025 房地产经纪年会嘉宾致辞和观点摘要

10月29日，中国房地产估价师与房地产经纪人学会（以下简称中房学）在北京成功举办2025房地产经纪年会。主题为“新形势新要求下的房地产经纪行业发展”。以下为本次年会嘉宾致辞和观点摘要：

中国房地产估价师与房地产经纪人学会会长 柴强

致辞摘要：（1）房地产经纪年会一贯秉承引导房地产经纪行业凝聚共识、主动作为，顺应新形势新要求，改革完善行业规则，推动行业向诚信专业服务方向进步，从而得到社会广泛认可，获得应有的社会尊重，实现“有尊严的服务者”这一理想。（2）本次年会主题中的“新形势”，主要

是与房地产经纪行业密切相关的我国房地产市场供求关系发生了重大变化，正在转型升级，突出表现在从卖方市场为主转向买方市场为主，从刚性住房需求为主转向改善性住房需求为主。“新要求”主要是房地产经纪行业进入了有法可依的严监管阶段，自9月15日起施行的《住房租赁条例》（以下简称《条例》）对房地产经纪机构和相关网络平台提出了许多明确的高要求。（3）新形势下，房地产经纪机构和相关网络平台特别是其高级管理人员，不仅要处理好与股东、房东、经纪人员等内部利益相关方的关系，还要从大局出发，处理好与社会大众、客户、开发企业、同行伙伴、政府部门、行业组织等有关各方的关系。要认识到房地产市场平稳健康发展对经纪机构和经纪人员最为有利，从而自觉维护房地产市场秩序，成为房地产公平交易的“守护者”、市场平稳健康发展的“助推器”，特别是当前要正确引导市场预期，助力房地产市场止跌回稳。新要求下，要认识到《条例》规定是底线，要对法律法规有敬畏之心，严格落实要求，自觉接受监管，维护行业规范发展环境。

（4）当前，行业仍存在诚信专业服务缺失问题，必须改革完善现行相关基础性规则或制度，在目前还没有实行经纪人员职业资格准入的情况下，要把经纪人员的经济利益与其诚信专业服务紧密挂钩，改变“低底薪或无底薪+高提佣”的过度激励机制，以及大量招人、在较短考核期内“不开单就走人”的高淘汰率做法，要依法与经纪人员签订劳动合同，依法为其缴纳

“五险一金”。（5）从长远看，经纪人员包括经纪机构高级管理人员都要职业化，要把房地产经纪当作长久职业乃至终身职业，进一步共同推动经纪人员职业资格准入制度，实行“持证上岗”“人必归业，业必归会”。

（6）房地产经纪本质上是房地产流通服务，只要有房地产市场，只要有房屋买卖和租赁需求，经纪服务就有不可替代的价值。在我国社会主义市场经济下，房地产经纪行业仍有广阔发展空间，特别是诚信专业服务的经纪机构和经纪人员的发展前景会更好。

澳门地产发展商会会长 陆惠德

致辞摘要：（1）当前我国经济转型升级，内地与港澳房地产市场均处于调整期。尤其是新冠肺炎疫情以来，澳门房地产市场调整显著，住宅、商业及豪宅房价跌幅较大，博彩业卫星场关闭或导致核心区域房地产继续调整，但此阶段也是内地及海外买家投资澳门不动产的契机。（2）面临挑战与博弈，澳门房地产经纪行业正经历转型阵痛，传统粗放型房地产经纪机构和从业人员有所减少。（3）与此同时，AI等技术应用优化了澳门房地产经纪机构销售模式，房地产经纪服务更加高效，交易纠纷也有所减少。（4）房地产经纪行业正处于转型关键期，强化专业化服务、精细化运营与诚信体系建设是核心方向。从长期来看，随着制度完善与行业自身升级，房地产经纪行业具备良好的发展前景。（5）从美国等境外国家和地区发展经验来看，建立房地产经纪发牌（准入）制度，利于加强行业监管，促进行业专业化发展，澳门实施发牌制度后行业

经营乱象大幅减少，值得我国内地房地产经纪行业借鉴。

北京大学法学院教授 常鹏翱

新规下经纪机构的“为”与“不为”

观点摘要：（1）深入理解《条例》关于房地产经纪机构的新要求，需要将其置于包括相关法律、行政法规、部门规章、规范文件与地方文件在内的一系列法律框架整体下看。（2）新规下经纪机构的“为”包括五个方面。一是组织上的“为”，从事住房租赁业务的房地产经纪机构应当具备与其经营规模相适应的自有资金、从业人员和管理能力。目前国家层面还没有相关规则，这应属于授权性规范，由各地制定补充性规则。二是设立上的“为”，与住房租赁企业相同，经纪机构设立时要报送开业信息。如果不报送开业信息，将面临阶梯性后果，先是警告，如果不改正则进行罚款，这为机构提供了改正空间。三是内部制度上的“为”，机构必须把法定事项公开化，即“制度上墙”，通过信息公示便于委托人了解、主管部门监管。同时，机构要设立内部档案，有匹配的内部管理制度。四是外部制度上的“为”，机构必须将其从业人员名单报送到主管部门（非备案），如果不报送，则面临相应处罚。五是交易行为上的“为”，包括发布房源信息前要“明信息”“确状态”，发布的房源信息要真实、准确、完整，并且要做好服务“留证”等。（3）新规下经纪机构的“不为”包括三个方面。一是从业人员上的“不为”，从业人员不得同时在两个及以上机构从业，

不得以个人名义承接业务。二是交易行为上的“不为”，包括不得发布虚假房源信息，不得为不适合居住的租赁住房提供经纪服务，不得代收、代付相关资金，不能擅自以当事人名义签订住房租赁合同等。三是个人信息上的“不为”，包括不得非法收集、使用、加工、传输他人个人信息，不得非法买卖、提供或者公开他人个人信息等。

**21世纪中国不动产联合创始人、
总裁兼CEO 卢航**

新常态下的行业价值“内视”

观点摘要：（1）借鉴世界几大重要经济体房地产调整历程，反观中国房地产市场调整现状，目前我国房地产交易量已出现积极信号，预计市场止跌回稳不会太远。而房价调整受市场供需影响，属于市场客观规律，随着房地产交易量逐步回调，房地产市场将有所回暖。（2）近年来面临市场调整，房地产经纪从业人员收入普遍减少。与此同时，随着高质量住房需求增加，社会对房地产经纪服务的要求和期待越来越高。顺应民意要求，主管部门对行业的要求也越来越高，期待行业成为稳定市场的重要力量。

（3）长远来看，《条例》的出台对行业是非常利好的，所有企业均站在同一起跑线，无论公司规模大小都要合规经营。（4）随着市场变化，经纪机构经营的底层逻辑、组织架构和文化理念均在不知不觉中演变。例如，以新媒体运营为主的机构，其组织架构与以新房代理为主的机构完全不同，机构的组织架构、企业文化调整需要与其主营业务相匹配。（5）当前市场

仍有阶段性机会，房地产经纪机构应专注机会、专注当下、专注本地，大胆构想、小心求证，将擅长的事情做到极致，而不是追求均好性。

清华大学土木水利学院院长、清华大学恒隆房地产研究中心主任 吴璟

住房经纪服务贡献的定位与测度

观点摘要：（1）房地产经纪服务能够帮助买卖双方减少搜寻过程中的时间精力投入及风险承担。住房是完全抑制性商品，每一套房子都不一样，每一个家庭想买或卖的房子也不一样，这些差异决定了住房交易需要一段很长的搜寻和匹配时间才能完成。经纪服务的存在让交易更快发生，让资金或房子空置的损失减少，有效防控诈骗、欺骗等行为导致的损失。（2）经纪服务能够提升买卖双方的匹配程度，而非针对成交价格的“零和博弈”。对买方而言，决策基础从“基于平均质量的猜测”转变为“基于具体信息的判断”，能够在价格不变的情况下，因信息充分而选到品质更优、匹配度更高的住房；对卖方而言，将其房产的“优质”属性传递给目标客群，吸引愿意为此支付合理溢价的买家。（3）房地产经纪服务对买卖双方的核心价值提炼：卖方收益=匹配度提升收益+节省售出时间收益+节省卖方精力收益+规避风险收益；买方收益=匹配度提升收益+节省搜寻时间收益+节省买方精力收益+规避风险收益。（4）建议行业从业者能够多从正面解释经纪行业为社会、为买卖双方、为房地产交易、为房地产市场，创造了“什么样的价值”，创造了“多大价值”。

中原集团首席运营官 刘天旻 回归与探索

观点摘要：（1）当前我国房地产市场正经历深度调整，客户交易决策更加审慎，对经纪服务要求显著提高。未来行业将长期处于“相对平稳”阶段，从业者需摒弃过去高速增长的认识依赖。（2）回顾我国房地产经纪行业发展历程，先后经历了信息中介、连锁门店、线上导流、平台赋能以及线上化与安全交易模式等不同阶段，目前正向高专业、重服务、赚取专业价值和信任价值的行业转型。（3）分析行业进化的底层逻辑：降低交易成本是行业存在的基石，行业演变的核心是从“利用信息差盈利”转向“提供专业服务创造信任价值”，行业演变的动力是从“政策驱动”转向“客户主权驱动”。（4）“客户主权时代”，行业发展要回归经营本质，恪守基本规律，聚焦价值创造，坚持长期主义。（5）未来行业探索需锚定“以客户为中心”，业主服务从“挂盘中介”转向“资产专家”，买方服务从“带看顾问”转向“终身解决方案专家”，同时需要构建与之相适应的现代化组织体系。以客户服务视角看，AI是“市场分析师”“精准筛选器”，经纪人员是“资产管家”“解决方案专家”，AI等新技术可以提升服务效率，但无法从根本上取代房地产经纪行业价值。

日本不动产研究所亚洲区研究主管 曹云珍

泡沫破灭后的变革：日本房地产中介行业透明化历程

观点摘要：（1）90年代初期日本泡沫经济破灭后，随着房地产市场调整，房地产中介行业自动洗牌，追求短期挣快钱、缺乏长期经营意识的“劣币”自动退出市场。（2）法律是透明化的基石，日本于1980年出台《宅建业法》，首次在法律层面确立“媒介契约制度”，之后发布了全国统一适用的合同示范文本，进一步厘清交易各方权责。（3）以法律为基础，日本于1990年建立了全国性信息共享平台（REINS），实现了房源共享、角色分清以及佣金透明。房地产中介机构加入房地产中介行业协会，即可平等享受信息资源。（4）从行业生态来看，“高违规成本+合理薪酬”推动长期主义成为共识。对机构而言，出现违规行为不仅需要返还佣金，损失管理费收入，还可能丧失金融授信，失信成本极高。对中介人员而言，他们享有较高水平的基本工资，无需依赖违规行为获取业绩利息，从根本上降低了违规动机。（5）日本房地产中介行业透明化经验表明，透明化并非一次性工程，需要“法制、经营、技术”三大支柱协同支撑。建议中国房地产经纪行业以“统一信息平台+标准合同模板”为切入点，让“诚信”成为最优商业策略，推动行业可持续健康发展。

贝壳总部顾问委员会顾问 高军 再造平台

观点摘要：（1）回顾链家至贝壳找房平台的发展历程，其先后经历了线下标准化建设、线上线下一体全国化布局、平台化转型以及平台生态扩张等四个阶段。（2）实现这一发展，本质依靠的是一套完整的“制度战略”

支撑，包括创新组织形式、建立技术标准、建设商业基础设施以及培养职业技能在内的基础设施战略；利益相关者关系、资源依赖关系以及政府关系等关系战略；以及理解当地行业规范、融入当地社区与环境等社会文化战略。（3）当前我国房地产经纪行业发展面临职业化发展不足、职业声望不高、收入水平下降、经纪品牌无差异化、店东内卷且低水平竞争以及行业创新不足等诸多问题；同时，面临从“集体主义”转向“个人主权崛起”的时代挑战。（4）行业存在问题的深层次原因，主要在于：一是信息产权界定模糊。信息作为经纪行业的核心生产资料，其占有、使用、收益、处置四项权益均不明确。二是劳动关系扭曲与制度缺失。我国房地产经纪人员既没有日本“终身雇佣、固定工资”的保障，也没有美国的“职业自由”，叠加缺乏人员持证上岗、独家代理等基础制度，进一步加剧了行业的不规范与从业者的不安定。（5）未来行业转型发展，需要顺应“个人主权崛起”趋势，重视私域流量（私有产权）与个人品牌（私有价值），通过解决两大核心矛盾，实现行业健康可持续发展。

北京房地产中介行业协会副会长 兼秘书长 赵庆祥

新形势下房地产经纪人员的管理 和服务

观点摘要：（1）当前房地产经纪行业正经历根本性变革，市场环境、行业生态、监管导向以及客户需求都在发生深刻变化，过去依赖的经验模式、行业规则已难以适配新形势，这

要求行业管理者和从业者跳出固有认识，以全新视角审视行业未来发展路径。（2）从监管层面看，依据《条例》明确的经纪人员备案制度，行业监管应从“管企业为主”转向“管人为主”，围绕“人”构建精准监管体系。一是做到业务到人、监管到人、责任到人、处罚到人。二是通过实名从业、分级分类管理、星级评价，打通不同机构间信息壁垒，实现不同机构间经纪人员可比较，方便消费者选择优质经纪人员。三是充分认识行业潜在的用工风险，根据司法解释，经纪人员与机构间仅存在“雇佣、劳务、派遣”三种关系，原来“变相规避社保”的方式已经失效，机构需尽快规范用工关系。（3）整体来看，房地产经纪行业需加快从“居间撮合”向“价值创造”转型，充分认识“人是行业的核心资产”，推动经纪人员与机构、行业形成“利益共同体”、“成长共同体”以及“文化共同体”。

湖南新环境房地产经纪连锁有限公司董事长 湖南象盒科技网络有限公司董事长袁李

AI 技术在房地产经纪中的应用与发展趋势

观点摘要：（1）AI 居住时代已来，房地产行业需积极拥抱 AI。对经纪机构而言，拥抱 AI 能突破传统局限，减少对重资产投入的依赖；对个人而言，AI 能赋能从业者成为具备高效服务能力的“超级个体”。（2）AI 正深度整合房产交易全环节，打破传统线性流程。其价值体现在三方面：一是精准分析用户需求以辅助决策，提升供需资源匹配效率；二是推动行业从业者

数量优化调整；三是加速服务模式升级，促使经纪人员角色向 AI 技术的应用者与服务增值者转变。（3）AI 能显著升级用户的服务体验，当前已实现 VR 实景看房、“房找人”智能匹配等功能；未来随着技术迭代，人形机器人或可进一步参与实地带看、价格分析等核心环节。（4）房地产行业正从“AI 赋能工程端”向“AI 重构全流程”转型，且与大模型、生成式 AI 的融合不断加深。在此趋势下，呼吁全行业积极布局 AI 技术，以技术赋能强化服务核心价值。

58 集团/安居客 CTO 邢宏宇

AI 科技引擎 重构房产服务价值链

观点摘要：（1）行业对 AI 的态度已从去年的犹豫怀疑，全面转向 AI 技术的实际投入、应用探索与效能挖掘。（2）房地产行业已迈入“超级助理时代”。通过 AI 技术，结合行业专业知识与多角色数据，可训练出专属 AI 智能体。该智能体能够覆盖经纪人员服务全环节，为其提供实时支持，助力经纪人员提升专业服务能力与作业效率。（3）AI 工具已实现房产交易全链条覆盖：在房源管理端，可高效处理信息并自动生成运营日志；在业主服务端，能输出专业数据分析报告；在经纪人员能力提升端，可辅助制作高质量营销视频；此外，还能在经纪人员离线时承接客户沟通，初步梳理并反馈客户核心需求。（4）未来，希望以技术为支点，重塑行业从业模式与价值链。期待全行业伙伴共同深化 AI 应用，推动行业高质量发展，最终

让从业者收获更强的职业幸福感与成就感。

乐有家品牌与市场研究总经理 唐俪瑕

房地产经纪服务的价值转变

观点摘要：（1）房地产行业已从增量扩张阶段进入存量深耕新周期。以深圳为例，2025年以来，该市每月二手房成交量稳定在5000套左右的“荣枯线”水平，行业需在这一新形势下挖掘新的增长空间。（2）存量时代，房地产经纪服务需彻底转变思维：从“单纯卖房子”转向“经营生活场景”，从“提供冰冷交易服务”转向“创造温暖体验”，从“一锤子买卖”转向“维系终身客户关系”。这一转变的核心，是为客户提供超预期的情绪价值。（3）情绪价值可通过四个关键服务节点落地：认知阶段，依托AI工具与全视角看房系统打破信息壁垒；连接阶段，通过标准化带看流程与房源故事唤醒客户情感共鸣；惊喜阶段，借助AI辅助决策工具与“以旧换新”补贴加速客户决策；荣耀阶段，以专属签约仪式与产权证寄送服务，让客户铭记交易中的重要时刻。（4）房地产经纪行业已不再是单纯的信息中介，正加速向“情绪价值提供者”转型。未来，能在上述四个关键节点做好服务的经纪人员，将更易赢得市场认可；行业也需以“人心相连”的服务理念，推动自身健康可持续发展。

圆桌对话 可持续的房地产经纪规则构建

主持人：张媛（深圳市房地产中介协会会长）

对话嘉宾：傅玲玲（武汉房地产经纪与租赁协会秘书长） 吴忱（广州市房地产中介协会会长） 刘海琦（我爱我家集团副总裁、党委书记） 宋山（唐山千家房地产经纪有限公司董事长） 曾伏虎（“京房虎哥”主理人） 莫维仁（“居者|房产优化”品牌主理人）

张媛：（1）“生态决定规则，规则引导行为，行为定义角色”，行业问题的本质源于整体生态，必须通过构建健康、可持续的行业生态来重塑服务行为与公众认知。（2）规则是连接生态与行为的桥梁，需在考核策略、佣金规则、评价口径和监管重点等方面建立统一、明确的导向，系统引导各方行为。（3）以“重力”与“推力”比喻市场规则与行业规则：市场天然倾向短期成交，形成向下阻力最小、见效最快的“重力”；而行业可持续发展需要向上对抗“重力”的“推力”，通过行业规则建设抵御短期逐利，推动长期能力建设。（4）构建新生态是漫长过程，需要全行业共同认识到自身是生态的组成部分，既要关注各自的“饭碗”，更要着眼于整个“锅”的存续与发展。

傅玲玲：（1）行业组织在行业中承担多重职能：既要向企业准确传达并解读政策，也要推动内部自律与纠纷调解，同时还需代表行业面向公众发声，树立良好形象。（2）行业组织的根本任务在于维护行业整体的公平性与可持续发展，核心在于构建良性健康的行业生态。（3）当前部分经纪人员行为不规范，与长期以来形成的竞争模式和考核机制密切相关，传统

经营模式已难以从根本上解决问题。

(4) 行业未来的发展需系统推进，建议结合政府大数据与行业组织力量，夯实“实名管理、信用体系、真实房源”三项基础建设。(5) 各方主体不应仅着眼于自身利益，而应共同维护行业生态的健康发展，否则行业风险将最终波及所有参与者。

吴忱：(1) 行业组织应作为相对独立的第三方，在政府与企业之间履行观察、引导与建言职责。(2) 当前市场中出现的经纪人员“压价”等行为，多是在市场下行与考核压力交织下的无奈之举。(3) 信用体系对规范行业至关重要，但目前实际落地效果有限，需进一步优化规则设计、应用场景与激励机制。(4) 从长远看，推行持牌制度是强化信用约束、促进行业规范的根本前提。(5) 建议逐步探索单边代理模式，以明确经纪人员与客户之间的权责关系，从而提升服务体验与行业形象。

刘海琦：(1) 我爱我家长期将自身定位为“有温度的专业服务者”，这一服务初心始终未变。(2) 经纪人员在行业生态中的角色具有多元性，会随服务对象、监管要求及市场周期动态调整。(3) 当前出现的行业问题不能简单归因于个体行为，更应关注企业经营策略、激励制度与市场结构带来的系统性影响。(4) 需警惕“组织化压价”等行为可能引发的市场恐慌，其后果将损害行业可持续发展与企业长期利益。(5) 规则建设应坚持稳中求进，重点完善预警机制、跨企业协同与内部自律体系，避免陷入被动整改的困境。

宋山：(1) 在当前市场下行背景下，经纪人员主动与业主沟通调价，旨在帮助业主在波动周期中尽快达成交易，但部分执行方式确有不妥。(2) 经纪人员行为偏差的根源并非个人道德问题，而是市场成交困难、收入压力与公司考核机制共同作用的结果。

(3) 行业亟需建立覆盖机构与从业者行为可记录、可查询、可约束的统一信用体系。(4) 实名登记、执业轨迹与信用档案的透明化，是遏制恶性竞争与规避责任模糊的关键基础。(5) 建议构建涵盖企业、经纪人员与平台的三维信用评价体系，形成激励与惩戒并重的管理闭环。

曾伏虎：(1) 自媒体型房产从业者本质上仍属经纪行业生态一环，其收入结构仍以经纪服务佣金和广告推广费用为主。(2) 行业面临严峻生存压力，经纪人员数量缩减、收入不稳定，空谈“情怀”无法解决实际生计问题。(3) 行业必须首先保障经纪人员获得合理、合法且可兑现的佣金收益，这是任何规则与改革的前提。(4) 当前舆论环境对中介行业不够友好，“降低中介费”的政策导向进一步挤压行业生存空间。(5) 在基本利益无法保障的情况下，讨论行业定位、服务价值与模式创新缺乏现实基础。

莫维仁：(1) 自媒体经纪模式本质上仍属经纪服务，但更强调“专业咨询收费+单边代理+与传统经纪协作”的新型服务路径。(2) 传统经纪模式的核心问题在于角色混乱与结构内卷，改善之道在于模式创新，而非简单“转型”。(3) 客户与经纪人员本质是“决策者与执行协助者”的关

系，明确角色定位有助于减少误解与冲突。（4）诸多行业问题源于企业的考核机制与业务导向，而非经纪人员个人意愿，应从制度层面加以优化。（5）未来可探索“优秀经纪人员作为

大经纪人、平台作为协作网络”的新型组织形态，以降低行业割裂、提升服务专业性。（注：根据会议记录整理，未经本人审阅）（来源：中房学）

2025 房地产估价年会嘉宾致辞和观点摘要

2025 年 12 月 27 日，中国房地产估价师与房地产经纪人学会（以下简称中房学）在北京举办主题为“推动房地产估价高质量发展”的 2025 房地产估价年会。以下为本次年会嘉宾致辞、演讲和对话中的主要观点：

中国房地产估价师与房地产经纪人学会会长 姜万荣

致辞摘要：（1）房地产估价年会自 2010 年创办以来，已经连续成功举办了十五届，在深化房地产估价行业学术交流、凝聚行业发展共识、推动行业持续健康发展等方面发挥了不可替代的重要作用。未来，中房学将继续锚定高质量发展方向，把这个品牌活动办出特色，办出水平，办出实效。

（2）房地产估价作为房地产领域重要的专业服务行业，在维护房地产交易秩序、保障人民群众生命财产安全等方面具有十分重要的作用。党的二十大报告将高质量发展明确为全面建设社会主义现代化国家的首要任务。2025 年先后召开的中央城市工作会议、二十届四中全会、中央经济工作会议、全国住房城乡建设工作会议，对推动城市、房地产高质量发展作出重大决策部署。房地产估价在保障性住房建设、城中村和危旧房改造、城镇老旧小区改造、城市更新、房屋质

量安全保险等房地产高质量发展的重点任务中大有可为。（3）房地产估价行业要主动顺应大势，深刻把握发展规律，坚定不移走高质量发展之路。一是要凝聚共识，深刻认识高质量发展的时代内涵，转变发展理念，提升服务价值；从追求数量和速度转向塑造品牌、追求品质；回应新需求，展现出应有的专业能力和底气，努力提供更有深度、更有技术含量、更能为客户解决问题和创造价值的服务。二是要找准路径，明确高质量发展的实践方向，推动发展模式转型，抵制低效“内卷”；坚持创新驱动，开拓发展新蓝海，探索与高质量发展相适应的服务模式，打造新的核心竞争力；坚持长期主义，强化战略投入，持续在人才培养、技术研发、管理体系建设与品牌形象上下功夫，为长远发展积蓄不可替代的软实力。三是要立足自身，践行高质量发展的实干担当，勇于自我革命，以开放心态融入市场、拥抱变革；守牢估价报告质量，守住执业风险底线，脚踏实地，做好科学的战略规划，理顺高质量发展主要关系，强化技术、人才等基础支撑，不断夯实专业功底；完善内部治理，建立健全现代企业制度与全面的质量控

制体系和人才培养机制，营造良好的人才环境。

中房学副会长，上海财经大学党委常委、副校长 姚玲珍

以高质量人才培养助力房地产估价高质量发展的探索与思考

观点摘要：（1）高质量发展已成为当下的首要任务，房地产估价应用领域广泛，需通过高质量估价助力宏观调控、资源优化、市场效率提升及社会公平维护。（2）房地产估价面临五大挑战：数据资产的特征与场景化影响带来评估难题；“好房子”的舒适主观性、绿色智慧属性对估价能力提出高要求；城市更新涉及产权复杂、政策依赖强等问题，增大估价难度；AI 冲击下需开发房地产估价垂类模型；估价需平衡中西理念、短期与长期、经济性与民生保障等多重关系。

（3）估价人才需具备跨学科综合素养，通晓房地产、数据科学、环境科学、AI 技术、法律等复合领域专业知识。（4）优化传统估价方法，应融合经济学分析方法与现代定量模型，采用人机协同评估模式。通过依托 AI 技术提升估价效率，同时辅助估价师进行特殊案例研判等处理复杂工作。（5）高校需对标行业发展需求，构建开放协同的育人生态，强化国际化培养导向，革新人才培养范式。通过践行数字赋能、产教融合、多方联动的培养模式，优化专业结构设置，增设数字资产评估、ESG 评估等特色方向，培育高素质复合型估价人才。（6）建议中房学搭建沟通交流平台，协同高校、科研机构与用人单位，厘清人才需求导向，构建行业终身教育体系，联合

开展重大课题研究，持续赋能房地产估价行业人才队伍建设。

重庆市国土资源房屋评估协会会长 彭安绪

房地产估价“明码标价”——为什么，是什么，怎么办？

观点摘要：（1）房地产估价行业面临内卷、自律失效等生存困境，以《资产评估法》《价格法》为支撑的明码标价制度，是破解行业难题的重要尝试。（2）明码标价制度的核心是化“潜规则”为“显规则”。机构依运营成本、自身定位等自主定价（应不低于成本价）并向社会公开；行业协会不设指导价，仅为推行明码标价制度搭建平台。（3）明码标价制度的推进路径：一是循序渐进拓展覆盖范围，以个人贷款抵押评估为切入点，逐步延伸至对公抵押评估、司法评估等领域，最终实现评估业务全域覆盖；二是深化行业联动协作，联合银行业协会等行业组织开展专项调研，召开行业专题研讨会，搭建信息共享机制，凝聚行业发展共识；三是精准攻克行业痛点，针对低价竞争等行业乱象，通过约谈警示、自律惩戒等行业自律手段实施规范治理，同步向相关主体抄送风险提示，强化风险预判与防控；四是强化宣传引导与成果转化，相关举措获得政府部门、主流媒体及上级协会的认可与肯定，为制度落地营造了良好的行业环境与社会氛围。（4）明码标价制度的实施效果显著，2025年第三季度重庆市估价报告平均收费止跌，制度在银行业稳步落地，中国建设银行、中国银行、平安银行等多家银行已将明码标价相关内容纳入投

标要求。(5)行业协会要积极应对困境,坚持“法无禁止皆可为”,在法定职责框架内拓展行业自律的深度与广度;尊重市场规则,让市场引导大中小机构有序发展;秉持“先入轨、后规范”理念,正视制度初期的不完善。(6)未来,将推进明码标价制度升级版建设,同步提升评估质量;同时,加强跨省市行业联动,扩大明码标价实施范围。

中房学副会长,清华大学土木水利学院院长 吴璟

推动融合数据资产的房地产评估

观点摘要:(1)大数据与AI的融合既冲击传统评估业务,也为行业带来新机遇,大型商用公用建筑的数智化转型已相对成熟。(2)数据赋予房地产双重价值:一是内部价值,为物业日常运营管理提供精准数据支撑,助力实现降本、提质、控险的核心目标;二是外部价值,提升资产信息透明度,降低投资者感知风险,为存量资产证券化提供有力支撑。(3)“实物+数据”的复合型房地产资产评估更易获得市场与受众认可:一是房地产的异质性特征,决定了数据资产与物业的不可分割性;二是相关数据多源于物业长期运营积累,其价值实现高度依赖与物业实体的深度耦合,二者有机协同方能充分释放数据资产价值潜能。(4)从估值视角看,将数据赋能后的净运营收益(NOI)及资本化率直接纳入评估框架,相较于拆分评估数据资产与实物资产的模式,评估结果更精准、操作更简便,更契合金融机构的实际业务需求。(5)推动融合数据资产的房地产评估,需从三

方面推进:一是将房地产概念从“实物、权益、区位”三位一体拓展为“实物、权益、区位、数据”四位一体;二是强化技术支撑,加快数据资产界定、质量评价、价值评估相关标准研制;三是加大试点力度,推动复合型房地产资产评估实践落地。

中房学副会长,全国人大代表、上海富申评估咨询集团董事长 樊芸
培育壮大新动能,拓展经济增长新空间

观点摘要:(1)新动能是新一轮科技革命和产业变革中形成的经济社会发展新动力,其核心在于创新,主要从新技术、新产业、新业态、新模式维度推动经济高质量发展,当前仍需扩大内需。以新需求引领新供给,以新供给创造新需求,同时探索提升供需适配性,通过优质供给更好满足多元需求,拓展经济增长新空间。(2)当前,房地产估价合法业务空间受到较大挤压,行业甚至被排除在房地产投资信托基金(REITs)项目评估范畴之外,生存形势愈发严峻。任何科技与产业革命,都必须借助金融的赋能才能实现规模化发展。为此,能否进入资本市场、依法开展底层资产为房地产的证券化评估业务,对房地产估价行业发展至关重要,需积极作为取得突破。(3)推动人工智能与估价行业深度融合,既是破解传统估价效率低、精度差等难题的现实需求,更是行业在新格局下迈向高质量发展的必然路径。

中房学副会长,永业行土地房地产资产评估有限公司董事长 潘世炳

多策叠加 推动房地产评估机构高质量发展

观点摘要：（1）当前我国城市化已从高速增长阶段转向稳定发展阶段，城市发展模式由大规模扩张转向以存量提质增效为主。在存量提质增效领域的探索与实践，房地产估价行业存在诸多发展机遇。（2）助力行业高质量发展需夯实现金流业务根基，鼓励传统业务迭代升级，加快创新业务试点研发进程。当前房地产估价三大类核心业务中，征收评估与抵押评估业务量大幅缩减，低价竞争风险较高。除严控成本外，房地产估价机构更需积极拓展增收渠道，挖掘更多新型业务增长点。（3）当前评估行业挑战与机遇并存，既要应对传统业务增长压力，更要紧跟房地产发展新模式、存量资产盘活等政策部署，拓展存量商品房收购、城市更新等业务，布局绿色低碳、数据资产等新领域，以全要素评估延伸全链条服务。（4）城市更新领域虽存在较多待解决的问题，但相关业务空间广阔。此外，与城市更新相关的城市体检、片区规划等也均属于重点拓展业务范畴。（5）要筑牢机构内部治理根基，坚持管人、管事、管思想，系统提升技术、市场、风控、文化、信息化的管理效能，切实推动行业高质量发展。

高力国际中国区董事总经理 邓懿君

从合规披露到价值创造 ESG 重塑估值逻辑与服务新蓝图

观点摘要：（1）ESG 已成为全球房地产行业核心趋势，IVS、RICS 等国际准则明确要求 ESG 量化披露并形成

强制约束，中国、欧盟等多国及地区持续强化合规监管，不同区域对 ESG 的内涵理解与执行标准存在差异。（2）ESG 通过多路径量化作用于房地产资产估值，核心体现在三方面。现金流优化维度，绿色认证建筑的租金与资产价值普遍高于非绿色资产，且可通过降低能耗实现成本节约、提升租户稳定性；风险成本量化需聚焦未来 3-10 年的物理风险与转型风险；折现率调整领域，欧洲市场已验证，绿色建筑 ESG 合规可降低开发商成本与市场风险，进而提升资产价值。（3）绿色认证体系持续完善，碳资产与绿色金融构建协同赋能效应。绿色认证呈现建造与运营环节分离的发展趋势，BREEAM 等国际评估机构的评估范围已延伸至多维度。碳资产运营已形成“排查—计算—核实—交易”的完整闭环，高力国际为平安不动产打造的全流程服务案例成效显著；ESG 达标可推动绿色贷款利率下浮，强化协同赋能效果。

（4）数据应用能力已成为房地产估价行业核心发展趋势。估价师需强化数据应用能力，向跨界复合型人才转型，不仅须具备专业评估资质，还需掌握绿色低碳相关知识，深谙楼宇运营管理逻辑，从历史核算转向未来导向的风险定价与资产赋能。

瑞联平台创始人、深圳市世联土地房地产评估有限公司执行董事 李娜

治以知行——以公司治理为核心驱动力实现估价机构高质量发展

观点摘要：（1）存量房时代背景下，房地产估价机构普遍面临一系列发展挑战，主要体现在：市场空间收

窄与收益增长承压、市场竞争日趋激烈、专业人才供给与发展需求存在差距、数字化转型进程中面临技术适配与能力提升的挑战、战略定位与发展方向有待进一步明晰。(2) 房地产估价机构高质量发展的核心目标：构建高效稳健的运营体系、输出专业可靠的专业服务、客观公正地揭示价值。

(3) 房地产估价机构高质量发展的核心内涵有四个维度：业务内涵延展、技术内涵深化、质量内涵严守、价值内涵升华。(4) 公司治理优化的四大关键抓手：构建“股东会—董事会—经营层—风控层”分层决策机制，明确各层级权责边界，重大决策集体审议；突破专业限制，吸纳数据、规划等跨界人才，建立“专业技术+数智化技能”双轨培训体系，适配新时代发展需求，完善激励机制，实现核心人才与机构共成长；建立覆盖全流程的质量控制体系，引入 ISO9001 质量管理体系规范业务操作，实行估价报告追责制，强化责任意识；构建自有房地产数据库，形成长期竞争壁垒，开发智能评估系统，推动估值方式转型升级，以数字化手段赋能管理决策与精细运营。

河南省房地产估价师与经纪人协会会长 河南宏基房地产评估测绘有限公司董事长丁金礼

中小估价机构高质量发展的紧迫性及实现路径

观点摘要：(1) 房地产估价高质量发展是国家发展战略的一部分，是行业发展大趋势，机构若不适应行业发展要求会逐步被淘汰。(2) 房地产估价活动具有固有风险性，易受委托

人或相关当事人干扰，估价遵循的公正性与报告使用的利益性存在天然不可调和的矛盾，低质量估价报告案涉被查时风险很大，高质量估价才能使机构有效防范风险、做得长久。(3) 房地产估价高质量发展应达到四项要求：一是传统估价专业规范，估价质量及服务水平是衡量机构优劣的主要标准；二是行业研发创新能力能让潜在市场需求及时得到估价服务；三是适应科技发展水平，建立不同层次的估价服务模式（包括 AI 应用、平台询价等）；四是在社会经济发展中真正起到促进作用，具有一定公信力。(4) 中小机构既要考虑当下生存，又要赶上高质量发展步伐，可针对性实施三项工作：提高完善传统估价技术水平以防范风险；研究估价延伸服务以避免低效竞争；有条件的可开展估价创新以增强核心竞争力。

上海城市房地产估价有限公司董事长 王常华

新形势下估价行业高质量发展的实践探索

观点摘要：(1) 估价行业正处于由规模扩张向质量驱动转型的关键阶段。实现高质量发展，需从政策、专业、技术与服务拓展四个维度协同推进：坚持以政策为导向、专业为根基、数字为引擎、综合服务为外延，构建融合发展、价值可持续的系统化发展路径。(2) 数字化转型是驱动行业系统性变革的核心引擎，应坚持以实际业务需求为导向，构建覆盖“规、建、管、用”全链条的数字平台，推动数据融合更新与业务场景深度结合。实践中可通过数字城市建设、产业赋能、

乡村与街镇治理等路径，全面提升估价服务的智能化、精准化与可持续运营能力。（3）ESG 评价体系为估价行业融入国家战略、拓展价值创造开辟了新路径。应推动 ESG 从合规性评价向价值咨询深化，将环境、社会与治理因素系统性纳入资产全周期管理，助力项目获取绿色金融支持，增强资产流动性与市场竞争力，最终实现从价值发现到价值创造的实质性跨越。

戴德梁行北区董事总经理 胡峰

从国际顾问公司业务看中国房地产估价市场“第二曲线”

观点摘要：（1）国际五大行围绕不动产产业链提供多元化服务，收入结构中物业管理、租赁、咨询等业务占主导，资本市场业务占比有限，美国市场业务为其核心收入来源，大中华区业务占比相对较小，但印度市场增长迅速，值得中国企业关注。（2）中国房地产行业正经历深度调整，开发投资占 GDP 比重从 2014 年的 15% 回落至 2024 年的 6.2%，房地产增加值占 GDP 比重为 6.27%，低于美国的 12.83%，房地产对经济的直接贡献处于国际中等偏下水平，行业正从增量开发向存量运营转型。（3）土地财政持续承压，对地方财政构成较大压力，行业面临回款难、业务收缩等现实挑战，企业需重新审视业务布局与风险控制。（4）存量资产交易成为新重点，全国大宗交易年均约 3000 亿元，写字楼、工业物流、长租公寓、数据中心等业态存在结构性机会，尤其一线城市的长租公寓和数据中心需求稳健，但写字楼空置率上升、租金下滑，市场分化明显。（5）房地产评估行业在 REITs、

大宗交易、融资评估等领域发挥关键作用，专业性和公信力受到市场认可，行业应坚持专业主义，积极参与政策标准制定，并拓展 ESG、人工智能等新兴服务领域，推动行业持续创新与人才培养。

深圳市国策房地产土地资产评估有限公司董事长 骆晓红

以人为本 投资于人 人才驱动 估价机构高质量发展

观点摘要：（1）房地产估价行业正经历从规模扩张向内涵式发展的深刻转型，人才短缺与结构失衡已成为制约行业高质量发展的核心瓶颈。当前，必须彻底转变观念，将人才从“成本要素”重新定位为“战略资本”，牢固树立“以人为本、投资于人”的发展理念。这既是应对市场升级、客户需求专业化的现实要求，也是贯彻落实国家人才强国战略的必然选择。

（2）推动人才驱动发展，需在战略层面进行系统性规划与闭环式管理。一是明确人才发展目标，设立专项基金，构建“金字塔型”梯队体系；二是打造覆盖“选、用、育、留、评”全周期的人才管理机制，强化人岗匹配、职业发展、绩效激励与持续反馈；三是积极推动科技赋能，促进人才能力从信息处理向分析洞察与创新解决跃升，着力培养人机协同、跨界融合的复合型专业人才。（3）人才建设是一项需持续投入、长期推进的系统工程。机构应不断优化组织治理，完善管理制度，加强绩效评估与动态人才管理；主动顺应人工智能等技术发展趋势，拓展跨学科人才的培养与引进渠道。行业协会亦需发挥引领与纽带作用，

通过提升行业形象、健全职业标准、搭建交流平台等措施，增强行业整体人才吸引力，共同推动人才队伍素质提升，以高素质人才驱动估价行业实现高质量发展。

深圳市国房土地房地产资产评估咨询有限公司董事长 杨丽艳

以“小切口”撬动“大市场”的专业升维

观点摘要：（1）增量时代结束，存量时代到来，房地产估价行业必须从“红海”拼价转向“蓝海”增值，把金融属性减弱、资产与运营属性凸显的不良资产、闲置枢纽、老旧物业等作为新赛道，用“小切口”精准切入未被满足的运营痛点，先帮客户盘活、再帮资产增值。（2）“小切口”不是小项目，而是小入口做大服务。以不良资产盘活为例，跳出“估值—挂牌—流拍”老路，引入地方AMC、新项目公司两类主体，以及债转股、产业方现金+技术出资两种模式的组合拳，一次性解决债务、产权、续建、招商全流程，从“出报告”升级为“出方案”，业务自然延伸到招商代理、物业管理费测算等方面。（3）房地产估价师沿着“估价师—资产医生—长期健康顾问”的路径升级，先为不动产做全面体检，再开定制化药方，再在漫长运营周期里动态监测、随诊调方，用专业黏性锁定全生命周期顾问费用；同时主动拥抱AI，参考AI给出的答案，自己则专做AI做不到的定制化、整合式、陪伴式服务，让行业在存量时代赢得尊严与溢价。

苏州天元土地房地产评估有限公司执行董事 徐进亮

现行形势下估价机构重点风险管理思考

观点摘要：（1）当前，房地产估价行业处于转型摸索阶段，虽然高质量发展方向明确，但路途曲折，机构需将风险把控置于优先地位。（2）业务拓展方面，估价风险主要包括回扣风险、合同风险、公章管理风险以及职业道德风险。甲方或员工自拟合同常埋陷阱，须强制法务审核；公章集中保管、双人用印、过程录像，防止夹带虚假报告；存量时代客户先认“人品”再认“专业”，职业道德违规将被追责。（3）成本控制风险方面，重点关注经营成本风险、对外投资风险、降薪或裁员风险以及员工社保风险。在控制成本时，保持及时沟通与灵活调整，以保障生存与持续经营。（4）中小机构应避免盲目投资数字化、AI等领域，妥善处理社保衔接；人员管理方面，优化员工时需做好沟通与赔偿，防范财务、行政等核心人员流失。（5）要注意协调内部外部关系，统一股东与核心骨干认识，避免机构分裂；按要求应对主管部门“双随机一公开”监管，严控分公司挂靠、加盟模式带来的连带风险。（6）机构需转变经营模式，以利润和生存为核心，稳步推进稳健运营与转型发展。同时，引导员工跳出舒适区适配新业务，对无法适配的人员理性处理。

圆桌对话 问道高质量——估价行业的破局与立新

主持人：许军（「联城行」首席创始合伙人，上海联城房地产评估咨询有限公司董事长）

对话嘉宾：赵志菲（浙江省房地产估价师与经纪人协会会长） 杨斌（上海百盛房地产估价有限责任公司总经理） 高喜善（北京首佳房地产土地资产评估有限公司董事长） 王云松（海南正理房地产资产评估测绘有限公司总经理） 李秀荣（厦门均达房地产资产评估咨询有限公司董事长） 常忠文（安徽中安房地产评估咨询有限公司总经理）

许军：（1）信心是高质量发展的重要前提。高质量发展需具备两个基础条件：一是认清“粗放转向精细”“增量转向存量”的时代特点；二是正确理解行业的根本价值，明确社会对估价行业的需求。（2）估价专业服务高质量，是以长期可持续为目标，符合时代发展新需求的理念重塑与品质提升。（3）新时代估价行业高质量发展的价值公式为 $y=ax+b$ ，其中 y 为价值创造； b 为上期累积值，包括企业过往积累的利润、客户、团队及管理体系等存量价值； x 为生产要素投入； a 为价值杠杆，既包含品质，也涵盖高质量发展理念，其作用系数直接决定投入的成效。最终价值的达成，关键在于以正确理念为指引，匹配生产要素投入，而非单纯追求经济效益。

赵志菲：（1）当前房地产估价行业内卷严重，尤其是二三级估价机构生存压力较大，具体表现为机构转让价值下滑、行业业绩未达到合理规模水平等。（2）房地产估价行业高质量发展的核心是提升专业性与公信力，既要构建科学前瞻的业务体系，传承好传统业务与做好专精特新业务，也要建立规范透明的质量保障机制。（3）

行业自律组织应从“自律管理者”转向“生态构建者”，通过制定细化标准、推广创新业务、维护会员权益、传播行业价值等举措，助力行业反内卷、促发展。

杨斌：（1）高质量发展的核心是提升服务质量与行业认可度，当前传统业务存在“低价竞争”“报告质量缩水”“专业积累不足”等痛点，新兴业务的拓展需以专业认可度为支撑。做好市场分析、最高最佳利用价值分析等工作，可以为拓展新兴业务奠定基础。（2）为谋求高质量发展，行业需在以下方面发力：一是坚持传统估价业务深耕与前沿业务探索双向赋能发展；二是关注数字经济与AI技术的应用，强化风险防控；三是行业组织推动涉税评估技术规范落地，加大城市更新、征地补偿等领域的业务指引的研究。

高喜善：（1）当前房地产估价机构发展，既要应对传统业务的内卷，也要积极参与新需求的探索。传统业务的核心诉求是高效、规范，新兴业务则更加侧重品质，需要估价机构提供深度咨询。（2）传统业务与新兴业务需区别对待、差异化布局，传统业务可作为现金流支撑，新兴业务要加大资源倾斜，通过内部机制设计激发创新动力。（3）未来将聚焦业务结构调整，坚守传统业务基本盘，瞄准城市更新等新需求持续发力，通过优化内部治理和突破核心业务，培育第二增长曲线。

王云松：（1）房地产估价行业高质量发展的核心关键词是“技术”“品牌”和“质量”，其中“技术”是基

基础，需要估价机构持续钻研估价理论与方法；“品牌”是保障，企业可探索打造区域化品牌；“质量”是核心，报告质量与服务质量均要得到保障。

(2) 估价机构需要同等对待传统业务与创新业务，在业务品质方面，均要做到尽善尽美。(3) 信息化建设与人才培养需长期坚持。研发管理系统、建立数据库需要投入大量资源。人才培养应注重企业文化赋能，通过设立基金、股权激励、优化分配机制等方式留住和用好人才。

李秀荣： (1) 三、四线城市及县域房地产估价市场潜力巨大，估价机构通过深耕基层可实现业务突破。(2) AI 技术是房地产估价师的助手而非替代者，AI 可高效完成基础工作，解放估价师精力，使其向咨询师、整体解决方案提供者转型。(3) 真正的 AI

需要以资本、数据与落地场景等为支撑。未来，计划加大力度招聘数字经济专业年轻人才，以全新知识结构挑战传统评估模式。

常忠文： (1) 阻碍房地产估价行业高质量发展的核心掣肘是专业技术人员综合素质不高，现有人才队伍难以适配新政策、新环境、新需求，行业对复合型人才的储备不足。(2) 目前多数中小估价机构仍未进入高质量发展阶段，经营重心集中在业务来源与回款，人才培养长期投入不足。(3) 建议中小估价机构降低发展期望值，适度收缩规模；组建由核心高层次人才构成的无考核压力技术团队，为未来业务突破储备力量；薪酬向关键人才倾斜，留住可造之才。(注：根据会议记录整理，未经本人审阅)(来源：中房学)

二手房交易占主导

我国房地产市场呈现逐步企稳的态势

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。

在山东青岛，市民刘先生夫妻近期购入一套总价 230 万元的二手房。

“根据青岛今年发布的公积金新政，我们提取了 48 万元公积金支付首付，

资金压力减轻不少，并办理了公积金组合贷款。”刘先生说。青岛链家兴业房地产经纪有限公司春光山色店经理赵加强说，截至 11 月 16 日，门店 11 月二手房成交量已超过 10 月整月。随着购房优惠政策不断“上新”，改善性需求持续释放。随着住房发展进入存量时代，二手房对新房的替代作用增强，新房销售规模下降、二手房

交易占据主导逐步成为房地产市场的常态。

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。

在土地供给方面，各地严控增量，不断优化土地供给，实现精准供地。

例如，深圳统筹城市更新与新增住宅用地供应，更大力度出让优质居住用地；西安在五大城市更新片区实施配套先行，提升区域吸引力；杭州提高核心区供地占比，外围高库存区域暂停供地。

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、昆明、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、综合性价比、社区服务、物业服务等。”李宇嘉说。（来源：新华社）

部分热点城市呈现回暖向好积极态势 着力稳定房地产市场

日前举行的中央经济工作会议提出，“着力稳定房地产市场，因城施策控增量、去库存、优供给”“深化住房公积金制度改革，有序推动‘好房子’建设”。

今年以来，各地区各部门加快出台实施各项支持性政策，积极释放刚性和改善性住房需求，推动房地产市场止跌回稳。受访专家表示，在房地产市场调整转型的关键阶段，市场格局呈现分化特征。

——二手房对新房的替代作用增强。随着住房发展进入新阶段，新房销售规模下降、二手房交易占据主导将成为房地产市场的常态。1—11月，全国二手房交易网签面积在交易总量中的占比为45%。重庆大学副校长刘贵文认为，传统以新房销售为主的增量交易格局正走向新房和二手房并举的格局，并进一步走向以二手房交易为主的成熟市场格局。

国家发展改革委宏观经济研究院研究员刘琳认为，当前房地产市场供求关系发生重大变化，今年以来市场新增供给减少，这既是各地落实严控增量的正向反馈，也是市场自发调整的结果。

针对“因城施策控增量、去库存、优供给”，中指研究院分析认为，接下来，预计库存量大的城市或区域新增土地供给将得到严控，各地去库存政策将继续落地。

——一部分热点城市率先呈现回暖向好的积极态势。1—11月，厦门、贵

阳、武汉等城市的新房和二手房网签交易总量同比保持增长。

中国人民大学国家发展与战略研究院高级研究员秦虹认为，表现较好的热点城市具有基本面坚实、政策协同发力等共同特点。需求端，通过优化限购、降低首付比例等方式，降低居民购房门槛和成本；供给端，注重优化土地供应结构，鼓励企业打造适配需求的产品。

秦虹认为，热点城市的实践表明，增加“好房子”供给是激活市场、稳定预期的关键，特别是在品质提升、配套完善、服务优化方面要满足市场预期。

——租房需求替代了一部分购房需求。中国房地产估价师与房地产经纪人学会会长柴强认为，随着住房租赁市场快速发展，“租购同权”政策加快落地，正深刻重塑我国住房消费模式。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为，当前住房困难群体对公租房的需求等都在增加，但有效供给还不足，迫切需要通过盘活存量来解决。

积极稳妥化解房企风险方面，据了解，近期房企化债取得积极进展，行业风险正逐步出清，大型房企在热点城市拿地增多；同时，保交房攻坚战扎实推进，对符合条件的项目纳入“白名单”予以资金支持，市场信心在逐步修复。（来源：人民日报）

专家解读 | 吴璟：在波动中趋稳 在转型中成型

——2025 年房地产数据解读

1月19日，国家统计局发布了2025年全年经济数据。全年国内生产总值增长5%，充分展现了中国经济在复杂环境下的韧性和活力。具体到房地产领域，统计数据客观反映了当前房地产市场和房地产业在深度调整过程中所面临的压力。但更值得关注的是房地产市场和房地产业在“顶压前行”的过程中展现出的两方面重要积极变化：短周期看，房地产市场正在波动中趋稳；长周期看，房地产发展的新动能正在转型中成型。

短周期视角：在波动中趋稳

从全年来看，全国层面房地产开发投资、新建商品房销售等指标同比仍有下降，部分城市房地产市场在二季度后也出现一定反复。但这些波动和反复并未改变房地产市场趋稳的整体态势，其中有四个积极信号尤其值得关注。

一是交易总规模趋稳。如果仅看新房，全年新建商品房销售面积同比仍下降8.7%。但需要注意的是，当前房地产市场正经历从增量市场为主向增量市场与存量市场并重的转变，且最终必然进一步过渡到以存量市场为主，这是城镇化发展的必然趋势。将新房市场与二手房市场合并观察，无论是全国总量还是主要城市，全年合计销售规模已明显趋稳，部分主要城市甚至同比小幅增长。从房地产市场发展的规律看，销售规模变化通常领先于价格，是一个重要的前导信号。

二是市场分化进一步放大。不同城市之间、城市内部不同区位之间的市场分化有加大趋势。这种分化，一方面取决于宏观经济状况，经济新动能成长更快的城市或区域，房地产市场表现更为活跃；另一方面取决于前期住房供应压力尤其是库存压力，供应压力较小的市场整体更活跃。这种“核心更稳、优质更强”的分化特征首先体现在成交量和价格上，例如70个大中城市商品住宅价格指数中上海、杭州等城市的新房价格表现就尤为亮眼；土地市场的分化更为明显，核心城市优质地段的出让地块持续受到开发企业青睐。这种分化也意味着，我们不应该笼统地分析全国整体市场，而必须结合当地宏观经济状况尤其是新动能成长态势，房地产市场状况尤其是供应库存压力，以及地方因城施策效果等具体情况来加以判断。

三是控增量取得成效。全年房地产开发投资下降17.2%，降幅依然较大。但我们对此应当辩证看待。当前大部分城市房地产市场承压的核心原因在于此前供需结构性错配导致的库存压力，因此供给端坚持“控增量、去库存、优供给”是市场整体回暖的先决条件。这也已转化为地方政府和企业的理性行为——供应压力较大的城市，政府不再盲目供地，企业不再盲目拿地上项目，给房地产市场留出消化时间。因此，对于房地产开发投资、新开工面积等指标的下降，更应

当理解为供给端政策导向下调控效果的显现。

四是去库存取得积极进展。四季度出现的一个重要积极信号，是11月末全国商品房待售面积比10月末减少约300万平方米，并在12月份得到延续，体现出供给端控增量措施与需求端提振消费措施协同发力的效果。库存压力是当前相当部分城市房地产市场面临的关键症结，这就使得库存规模趋势的逆转显得尤为重要。

长周期视角：在转型中成型

相较于短周期，2025年更值得关注的是长周期维度上的变化。站在“十四五”迈向“十五五”、城镇化向新阶段跨越的关键节点上，房地产领域新旧模式乃至新旧动能的转换在2025年取得重要成果。

一是风险化解取得里程碑式进展。房地产领域新旧动能、新旧模式转换的特殊性，在于要首先处置以“三高”为典型特征的旧模式所遗留的风险和问题。交付风险可以说是旧模式遗留的最主要问题。2025年的标志性里程碑，是2022年以来持续推进的保交楼、保交房任务全面完成。保交楼、保交房任务完成，交付风险大幅度收敛，既保证了社会经济稳定，也为房地产后续发展奠定了良性基础。此外，部分出险房企债务重组也在2025年取得积极成效。

二是回归民生本位成为房地产发展最重要的新动能。党的二十届四中全会关于“十五五”规划的建议中，将推动房地产高质量发展放在“加大保障和改善民生力度”部分进行部署，预示着房地产发展将进一步回归满足

人民对更美好居住生活需要的初心和使命。这在2025年集中地体现为“好房子”建设力度的大幅度提升。从年初的全国两会到一系列后续部署，“好房子”“安全、舒适、绿色、智慧”的内涵日益明晰，并细化为《住宅项目规范》等一系列规范、导则。更重要的是，房地产企业也愈发重视这一新的发展机遇，2025年几乎每家主要房地产企业都推出了自身的“好房子”产品或技术体系，在服务居民家庭住房需求的同时孕育着行业新的增长点。

三是与城市更新的深度融合正在成为房地产发展的另一新动能。2025年中央城市工作会议提出城市发展正在从大规模增量扩张转向存量提质增效为主，社会各界对高质量城市更新的重视程度空前提升。推动城市更新并非以发展房地产为目的，但在以城市更新为抓手推动城市高质量发展的过程中，客观上会为房地产业、建筑业等传统产业提供大量转型发展机会。2025年年底的中央经济工作会议首次明确将推动高质量城市更新作为扩内需的举措之一，正蕴含着这样的深意。目前这一领域的机会正在持续涌现，房地产企业可发挥专业优势，探索新的发展模式和路径。

展望2026：对趋稳有充足信心

展望2026年的房地产市场，首先仍应基于长周期视角。2021年以来房地产领域始终面临三个并行的关键任务：一是“修复”，化解此前模式遗留的风险；二是“稳定”，推动房地产市场止跌回稳；三是“转型”，实现房地产领域的新旧动能转换，而非

重回老路。很多时候我们聚焦的是“稳定”，但“稳定”需以“修复完成”和“转型明晰”为前提。2025年风险化解取得重大成绩、转型路径逐渐明晰，都为实现市场稳定提供了关键条件——这是观察2026年乃至“十五五”期间房地产市场的重要出发点。

另一个有利条件是房地产市场政策框架日趋完善。2024年四季度，出台了“四个取消、四个降低、两个增加”房地产政策组合拳，2025年各项具体政策工具又进一步细化完善，需求端有国务院《提振消费专项行动方案》等提出的系列举措，供给端有“控

增量、去库存、优供给”部署，已经形成了较为完整和稳定的政策工具箱。这种基于成型政策体系的，增量措施与存量政策的协同发力，将为市场稳定提供良好的政策环境。近期主要城市房地产市场出现的“小暖冬”就是一个很好的例子。

因此，站在“十五五”开局之年，我们有充分理由相信，房地产市场将在2026年实现更加稳健的发展，房地产业也将在服务人民美好生活、推动城市高质量发展中开启新的篇章。（来源：中国建设新闻网）

新春促销叠加个性化举措 房地产市场添活力

马年新春，位于广州琶洲的一个售楼处内，携家带口来看房的市民络绎不绝。有的围着沙盘讨论楼栋间距与园林布局，有的坐在样板间的沙发上感受空间尺度，还有的拉着置业顾问详细咨询学区、物业等细节。

“从年初三开始，来看楼的人就渐渐多起来了。”置业顾问王涛表示，春节期间来看楼的，主要是改善型人群，也有部分留在广州过年的年轻人带着父母一起来看房。“年轻人更看重户型的实用性和小区的智能化配套，父母则更关心周边的医疗、交通，大家的需求都很明确，就是要选一套住着舒心的好房。”王涛说。

这个春节，广州不少楼盘的新春优惠持续时间长、选择丰富。据广州

市房地产行业协会统计数据，从春节前到3月31日，全市11区相关房地产企业陆续推出促销活动，近50家房地产企业超140个楼盘推出迎新春优惠大礼包。其中，上百家楼盘推出新春到访送年货、砸金蛋、集赞领好礼或餐饮券等活动，部分楼盘针对二次到访者还赠送地铁一日卡、电影票等。

与此同时，武汉楼市也迎来良好开局。武汉经开区招商·武汉城建未来中心售楼处内，已在武汉工作两年的王女士握着签字笔，在购房合同上郑重落笔，正式定下一套141平方米的第四代住宅，实现武汉安居梦。

“这几天，既有从孝感、红安等地赶来的‘新武汉人’，希望扎根武汉；也有带着孩子来看婚房的家庭，

更看重居住舒适度。”未来中心一名置业顾问介绍，春节假期截至初五，累计接待客户 104 组，单日最高接待量突破 30 组。

不止广州、武汉，马年新春，返乡置业与本地改善需求热潮交织，扬州、南京、安徽多地楼市立足民生需求，推出形式多样的新春促销活动，以真金白银让利购房者，精准激活住房消费潜力。

扬州于 2 月 7 日至 3 月 6 日举办新春购房月活动，针对青年人才、返乡人员等四类人群推出主题专场，提供专属优惠房源和万元购房券，配套电子购房指南等便民服务，打造全链条购房体验。

南京除了春节期间推出新春专属认购礼包、限时特惠房源、现场成交专享优惠、到访送新年红包等活动外，还在“人才”上做文章。今年初，南京发布《关于开展“青年人才房票”试点工作的通知》，各区加速推进“人才房票”落地。以南京江北新区为例，人才房票总额由学历补助、就业补助、相关补贴及高层次人才专项奖励叠加构成，力度十足：博士人才累计可申领最高 35.2 万元房票，其中包含 15 万元学历补助、7.2 万元租赁补贴、10 万元生活补助及 3 万元就业补助；硕士、本科、大专（技工）人才则分别可申领最高 18.88 万元、12.16 万元和 6 万元房票。据统计，截至 2 月 14 日，江北新区已累计收到 523 份人才房票申请，审核通过并发放 244 张，房票总价值达 2134 万元。

安徽多地也针对不同置业群体推出个性化举措。铜陵市通过政府引导

和企业让利相结合的方式，采用线上线下联动模式，集中展示楼盘详细信息，实现云端看房、便捷选房，让购房者足不出户就能挑选心仪房源；宿州市东城、老城、经开、政务、汴北五大核心板块协同发力，整合区域内优质楼盘资源，推出精准适配刚需与改善群体的多元房源，同步配套到访红包、低月供、低首付等福利，进一步降低置业门槛；蚌埠市聚焦改善型家庭“先卖后买”的核心痛点，正式启动住房消费“以旧换新”试点，破解置换难题，助力家庭实现品质优居；阜阳市创新解锁“房地产+”融合新模式，联动汽车、家居、家电等相关行业，构建“购房+置家+出行”全链条消费生态，让市民从买房到装修、从家电购置到软装搭配全程省心，消费更具性价比。

58 安居客研究院院长张波表示，2026 年春节楼市的热度变化，既是短期返乡热度与节后看房需求集中释放的短期体现，也是城市能级、政策力度与特色资源长期博弈的结果。尽管同比下行态势未改，但节后环比回升的势头，叠加各地人才房票、公积金提额等政策的持续发力，核心城市与自贸港等有特殊优势的地区，有望率先迎来成交修复。对于多数普通二三线城市而言，如何通过政策、产品、营销等创新方式激活本地需求，仍将是推动市场回暖的关键。

克而瑞集团联席董事长丁祖昱表示，从春节置业市场的表现能看出“好房子”不再是可选项，而是必然选择。他认为，2026 年将成为房地产行业新旧动能转换落地的关键之年。未来行

业将从以往单纯地配置堆砌、成本内卷，转向产品细节的精雕细琢与服务能力的全面升级。

丁祖昱指出，从当前市场现状来看，符合“好房子”标准的住房占比不足 5%，这意味着超过 95%的存量住

房存在品质改善空间，这也是未来房地产行业的增量机会。他指出，下一步，谁能精准把握“好房子”的核心内涵、打造符合民生需求的高品质产品，谁就能牢牢抓住下一个十年的行业发展红利。（来源：经济参考报）

积极因素叠加 楼市向企稳修复过渡

国家统计局近日公布的 2026 年 1 月份 70 个大中城市房价数据显示，1 月份一二三线城市房价环比降幅总体收窄，市场呈现积极变化。

在笔者看来，1 月份 70 个大中城市整体房价虽未完全摆脱下行态势，但需求端韧性持续显现，市场迎来自我修复的良好开局。由此可见，当前房地产市场呈现结构性调整、筑底修复的核心特征，楼市流通端积极信号增多，正稳步向企稳修复过渡。

首先，政策持续发力与需求有序释放，共同稳定市场基本面。2025 年 12 月份中央经济工作会议召开以来，各地围绕“十五五”规划建议的相关部署，坚持从供需两端协同发力，着力稳定房地产市场。各地坚持因城施策，围绕控增量、去库存、优供给出台多项支持政策，包括推进保障房货币化配建、扩大住房公积金对灵活就业群体覆盖、建立“好房子”政策技术体系、推出人才房票等举措，多渠道满足居民多样化、多层次住房需求。

进入 2026 年，多项务实举措加快落地见效。比如，换房退税政策延续执行、房企“白名单”项目贷款展期与结构性“降息”稳步推进、城市更

新支持力度加大。在政策效应叠加春节前房企合理促销带动下，刚性及改善性住房需求入市积极性有所提升，部分城市楼市活跃度明显回升，并体现在交易数据上。国家统计局数据显示，1 月份二线城市新房价格环比下降 0.3%，降幅较上月收窄 0.1 个百分点。

其次，核心城市二手房率先企稳，成为市场回暖的重要支撑。当前楼市显现企稳迹象，重点城市二手房市场回暖是重要标志。国家统计局数据显示，1 月份，一线城市二手房价格环比下降 0.5%，降幅比上月收窄 0.4 个百分点。二、三线城市二手房价格环比分别下降 0.5%和 0.6%，降幅分别收窄 0.2 个百分点和 0.1 个百分点。

以上海为例，根据上海房产交易中心官网“网上房地产”数据，1 月份上海二手房（含商业）网签成交 22834 套，已是连续第三个月成交量突破 2.2 万套，从同比数据来看，该成交量创下近 5 年同期新高。这一表现是多重因素共同作用的结果。一方面，城市旧改力度加大，持续释放刚性与改善性需求；另一方面，居民换购住房有关个人所得税退税政策延续至 2027 年底，政策效应持续释放。最后，区域

新房市场逐步复苏，成为稳定市场的关键抓手。

从 70 个大中城市房价指数看，新房价格环比止跌的城市数量持续扩容至 12 个。除上海、合肥外，长春、武汉、丹东、吉林等城市实现环比止跌；扬州、南京房价连续两月持平或上涨。新一线及重点二线城市新房价格波动趋缓，武汉、青岛、济南等城市市场活跃度明显提升，成为区域市场复苏的重要支点。

这表明，多地加大高品质住宅供给带来的产品提质效应逐步显现，更多城市出现房价结构性企稳信号。“好房子”引领的结构性机会正在显现，有望带动全国商品住宅销售规模稳步回稳。展望后市，随着核心城市 2025 年出让的优质地块陆续入市、各地稳楼市政策效应持续释放，2026 年新建商品住宅成交有望加快向企稳回升目标迈进。（来源：证券日报）

司法评估中正确识别无证房屋价值内涵要点解析

作者罗璇

一、建筑的概念、判定标准、认定主体及分类

（一）无证建筑的定义

根据相关法律法规，广义上的无证建筑是指未办理权属证书的建筑物（含构筑物）。狭义无证建筑指违法建筑，可根据以下规定进行判断：

《城乡规划法》第 64 条、65 条；住房和城乡建设部于 2012 年 6 月 25 日颁布的《关于规范城乡规划行政处罚裁量权的指导意见》第 2 条第 2 款；以及《中华人民共和国土地管理法》第 74 条、第 77 条等规定。

从这些规定可知，无论是违法占地、用地导致的地上建筑以及违反规划导致的兼职，均以违反土地总体规划以及城乡规划未基本前提，所以针对违法建筑定义可以确定为：违法建筑是指未依法取得规划许可或者未按

照许可建设的建筑物，以及超过规划许可期限未拆除的临时建筑物，包括城市、镇规划区内的违法建筑（简称城镇违建）和乡、村庄规划区内的违法建筑（乡村违法建筑）。两者可以通称“违建”。由以上论述可知，无证建筑不一定违法，但违法建筑一定无证。

（二）违建的判断标准

目前，是否获得规划的合法审批可以作为判断是否为违建的唯一标准。在民事审判司法实践中，各级人民法院皆遵守最高人民法院所持“违反规划说”的认定准则。这些认定依据散见于 2011 年《全国民事审判工作会议纪要》、《关于城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》第 2 条以及《最高人民法院关于审理涉及国有土地使用权合同纠纷

案件适用法律问题的解释》第19条之规定中。因此，对违建的判断标准无论是从行政角度还是民事角度，都应当以规划法为基准，对没有规划或不符合规划要求的建筑均应当认定为违建。

（三）违建的认定主体

根据管辖范围，违反规划触及了社会公共利益，收公法管辖，因此对违法建筑的认定主体属于行政权力机关。而在司法实践中，如果所提供的证据不能做出判断，人民法院应当依职权调查，向规划管理部门调查取证，请有权部门做出判断。如果实施清楚、证据充分，而行政职能部门因各种原因包括不作为等因素导致对其未作认定的，不影响人民法院做出认定。从这个角度看，人民法院在审判过程中也具备认定违建的主体权能，但在日常民事或行政行为中包括法院执行案件涉及的事项，对违建的认定主体仍为相关行政职能部门。

（四）违建的分类及处理方式

1. “尚可采取改正措施”的违建和“无法采取改正措施”的违建

《城乡规划法》第64条以及《关于规范城乡规划行政处罚裁量权的指导意见》第3、4、5、7、8、9条均作了具体分类及规定。

对于“尚可采取改正措施”的认定，简单的说，就是对取得工程规划但未按规划规定建设，或未取得工程规划许可但已取得城乡规划部门建设工程方案审查文件且建设内容符合，这两种情况通过在限期内采取局部拆除等整改措施，在处罚过后即可获得合法认定，也就属于合法建筑范畴。

对于“无法采取改正措施”的认定个，除了前述“尚可采取改正措施”的情况外，均属于无法采取改正措施的情形，针对这种情形处罚手段是限期拆除、罚款，对不能拆除的则没收实物或者违法收入。

通过这些规定可发现，是否“拆除”是一个标准，该标准对民事审判具有实践价值。

而第9条规定“不能拆除的情形是指拆除违法建筑可能影响相邻建筑安全、损害无过错利害关系人合法权益或者对公共利益造成重大损害的情形”。该条规定明确了违建作为实物形态事实存续的情形，为针对此类违建在司法评估中确定其生命周期提供了重要的依据。

2. 具备初始登记条件的违法建筑和不具备初始登记条件的违法建筑

《最高人民法院关于转发住房和城乡建设部〈关于无证房产依据协助执行文书办理产权登记有关问题的函〉》（法[2012]151号）第2条规定“执行程序中处置未办理初始登记的房屋时……不具备初始登记条件的，原则上进行‘现状处置’……”。这一规定说明了不具备登记条件的也就是依法不予登记的违建也是可以进行处置的，这对确定违建具有一定财产权利给出了法律依据。

二、违建的权益性质

违建是否具有权益，目前在司法学术界和实务界均有分歧，评估专业人员对其是否具有权益及其价值的构成也有不同个看法。但估价人员在对违建进行评估时应以合法性原则为前

提、以司法及行政管理部门对其权益的认定结论作为评估的基本前提。

（一）学术界、司法实务界的观点

1. 不动产所有权说

有观点认为，违反公法规范并不必然影响在私法范围下建造人财产所有权的取得。但是在我国大陆地区的法律情境下，建筑行为能够取得物权取决于对《民法典》第 231 条“合法建造”的理解，不能想当然认为建造人对违法建筑享有所有权。所以违建被拆除之前当然具有所有权的观点不成立。

2. 动产所有权说

该观点认为，违建虽因其违法导致法律不承认其具有所有权及其他派生权利，但构成违法建筑本身的建筑材料作为动产是合法的。但建筑材料经过加工、构筑之后已经转化为依附于房屋建筑物的组成部分已经失去原有动产属性，根据民法添附理论，原本作为动产的建筑材料已经与土地融为一体，成为一个整体的不动产，尽管建筑行为不符合相关法律的规定，但这仅影响其物权的成立，并不影响其作为不动产具有的自然属性，违法建筑仍然属于不动产范畴，因此动产所有权说存在逻辑上和法律上的障碍。

3. 占有说

有学者认为，违建建造人在建设行为完成后，在行政主管部门对其做出没收或拆除违法建筑的处罚之前，对违建是一种事实上的占有状态。这种事实占有受法律保护。从法律权能上来说，建造人对违建的权能并不只

是使用和占有，对不同的违建来说还包括收益，甚至是处分权能。就占有关系而言，占有只能反映占有对物的管领和控制以及支配的关系，不能反映占有背后的民事权利。

虽然在学术界和实务界对违建的权益有不同的观点，但从财产保护的角度来说，对全部或部分不符合规划要求的违建一概不予保护，不利于定纷止争和维护正常的财产秩序。违建本身体现了一种利益，是个人劳动和劳务的结合，虽然没有法律意义上的所有权，但对于公民所享有的财产之外的利益，在法律上也应该受到保护。即使已经有国家机关认定为违法建筑，在没有经过法定程序做出拆除决定之前，任何人不能随意拆除或破坏他人的违法建筑。

所以可以肯定的是，违建具备除所有权外的部分财产权益，还是普遍得到认可的。

（二）实务中对违法建筑权益的认定及意义

1. 违法建筑可以持有

根据《城乡规划法》以及《关于规范城乡规划行政处罚裁量权的指导意见》的相关规定可知，对于“尚可采取改正措施”的违建，在改正违法行为后可以作为合法建筑持有，而对于不能拆除的违法建筑，在没收违法收入后可以继续持有。由此推理，在行政职能部门未作出处理意见之前，具有事实行为的违法建筑也可以由建造人持有。

2. 违法建筑可以执行

《最高人民法院关于转发住房和城乡建设部〈关于无证房产依据协助

执行文书办理产权登记有关问题的函》（法[2012]151号）第2条规定，对不具备登记条件的可以按“现状处置”。事实上司法实务中，法院在向相关管理部门问询其对该违建的认定意见，在规划管理部门不做出认定、在相关部门未拆除、没收前，被执行人确无财产可供执行的情况下，从考虑物的使用价值最大化的角度，可以变通处置该财产的使用价值以达到保护债权人合法权益的目的，并告知有偿使用人需承受的风险。因为违建本身能够被赋予某种相对合理的权益，被执行人享有的这种权益也可以完全成为法院强制执行的标的。

3. 违法建筑可以继承

虽然我国《民法典》第1122条规定合法财产方可继承，但从实务中看，事实上在继承层面由于没有公权力的介入，不论是否合法，继承照样发生。例如对于典型的无证建筑“小产权房”的继承。2016年8月，北京高院发布的《关于审理婚姻纠纷案件若干疑难问题的参考意见》曾就小产权房分割继承问题提出司法指导性意见，其中第35条规定：“……对于虽未经行政准建，但长期存在且未收到行政处罚的房屋，可以对其使用做出处理。在处理使用时，人民法院应当向当事人释明变更相关诉讼请求。在处理相关房屋的使用归属时，能分割的进行分割，不能分割的可采用协商、竞价、询价等方式进行给予适当补偿。”“小产权房”的认定和处理属于有关行政机关的职权范围；审判机关对“小产权房”的确权纠纷不予处理；但审判机关可对符合条件的“小产权房”的

使用归属进行分割。根据该意见可以得出在继承以及继承分割财产的情形下也可以参考类似做法。（这对于同类型诉讼案件中对此类房屋进行鉴定评估具有重要的指导意义）

4. 确定违建具有一定的民事权益有利于保护私法秩序以及公法的依法行政

违建建造人对于违建能够所有，应视其违法程度而定，对于行政机关明确为“尚可采取改进措施”的违法建筑，在采取补救措施后，其违法行为得到纠正即变成了合法建筑，当然可以取得全部所有权的物权；在采取补救措施之前，因已经得到行政机关的明确处罚意见，也可以获得合法建筑的身份，其权益当然取得，但其权益价值中应当扣除采取补救措施的费用或未完成补救的那部分权益价值；对于“无法采取改进措施”的违建，尽管不能确认违建的所有权但其具备部分权益的权能已经得到事实确认。对于行政管理机关对违建既不给予确权又不做出拆除或没收决定的做法，对其保持“沉默”状态，必然会使违建的权属处于不确定状态，从而产生权利真空，这不利于解决现实矛盾。对于这种沉默态度造成的事实默认，是这种违建在未真正获得行政处罚之前获得部分民事权益的必然结果。如果对这些权益不予认可，对将默认许可的违法建筑任意拆除，可能涉及国家赔偿的问题，不利于依法行政，也不利于社会稳定。

综上所述，对于包括违建在内的无证建筑是具备民事权益的，但这些民事权益是否完整则需要针对不同情

况进行针对性分析确认，因此对这些经过分析确认的权益价值数量上的认定就顺理成章成为房地产估价师的责任。

三、对无证建筑价值内涵的确定思路框架

根据经济学原理，广义的价值包括使用价值和交换价值，狭义的价值仅指交换价值。就使用价值和交换价值而言，一般情况下房地产估价是评估房地产的交换价值，但在房地产估价中首先要对房地产使用价值进行鉴定，因为它影响着交换价值的大小。因此对于无证建筑的价值认定应当以其是否具有流动性的权能及其权能的多少进行确定，此时的价值内涵应当为交换价值。如果其流动性权能完全失去则其价值应当仅剩使用价值，此时的价值内涵应当为使用价值。这是判断此类无证建筑价值的思路框架。

四、无证建筑价值内涵确定的具体路径

为方便后文从估价角度的针对性论述，需要对无证建筑的情况加以细分，再针对每类情形进行权益分析，在分析确定相应技术路线的情况下仅需引用该类型编号即可。

（一）无证建筑的分类

1. 属于“尚可采取改正措施”并得到明确处理意见，对整体性建筑无需进行部分拆除处理并且已经补充完整相关手续，或针对局部违建的部分，建造人已经拆除并消除实际影响的情形；

2. 属于“尚可采取改正措施”并得到明确处理意见，对整体性建筑无需进行部分拆除处理的，但并未完成

相关手续的补充；或针对局部违建的部分，建造人并未拆除消除实际影响而导致违建实施存续的情形；

3. 属于“无法改正措施”并得到明确处理意见，以及可以拆除且已经拆除的情形；

4. 属于“无法改正措施”并得到明确处理意见，以及可以拆除但并未拆除而导致违建实施存续的情形；

5. 属于“无法改正措施”并得到明确处理意见，但属于无法拆除，已经被实物没收的情形；

6. 属于“无法改正措施”并得到明确处理意见，但属于无法拆除，已经没收非法收入，而为违建事实存续的情形；

7. 属于“尚可采取改正措施”但相关职能部门并未做出处理意见，或做出确认违建性质，但对后续处理意见并未明确，而导致违建实施存续的情形；

8. 属于“无法改正措施”但相关职能部门并未做出处理意见，或做出确认违建性质，但对后续处理意见并未明确，而导致违建实施存续的情形。

（二）对1-5类不同情形下的价值内涵的判断

1. 前述第1、2类情形可以认为这时的违建已经获得合法身份，排除了不能交易的情况，从价值内涵上看就是完整的交换价值，具备所有权权益所有特征，可以根据其自身特点选择合适的技术方法进行估价，此处不做赘述。但二者价值构成略有差异。

对于第1类情况，估价结果应当是扣除办理登记需要发生的相关费用

后的余额，并在评估报告中进行相应的说明；

对于第2类情况中第1中情况，估价结果应当是扣除补充完整相关手续、办理登记需要发生的相关费用后的余额，并在评估报告中进行相应说明；对于第2中情况估价结果中不应考虑应予拆除而未拆除的那部分价值，其余处理与第一种情况相同。

2. 针对第3类情形，因为违法建筑已拆除，对其实物无需评估，但如果在进行侵权赔偿诉讼时人民法院对其拆除后的残余建筑垃圾明确需要评估的应当品股，此时可以采用市场询价法进行评估。

3. 针对第4类情形，在法院执行的司法情境下，根据《涉执房地产处置司法评估指导意见（试行）》（中房学[2021]37号）第26条之规定不应当列入评估对象财产范围。而在诉讼鉴定的情境下也不应当作为可列入的评估对象财产范围。

4. 针对第5类情形，则需要区分对待。从建造人角度来说因其已被剥夺占有权利，因此无需作为评估对象，而该违建被罚没后即改变了财产所有权人，已经变为国有财产，对该建筑本身来说就自动获得合法权益。针对持有该财产的国有管理部门，则应根据其再次处置该财产的方式来确定该建筑包含的土地性质是按照出让还是划拨进行用地性质确认后采取对应的评估方法进行估价工作，具体方法不做赘述。

以上5类情形对价值的内涵并不需要区分交换价值还是使用价值，判断思路相对简单。但第6、7、8情形

更为复杂，对无证建筑实物在存续状态下仍由建造人持有及其在存续状态下的限定权能涉及到是交换价值还是使用价值的判断，因此需要对限定权能在不同情况下构成确定标准后方能分别论述。

（三）对无证建筑流动能力的不同导致交换权能不同地区分

不动产价值的实现是以交换即以交易为假设前提，也可以理解为以能够处置为假设前提。根据《城市房地产管理法》第四章第37条、第47条、第53条之规定可知，房地产交易（处置）行为包括转让、抵押、租赁。除无证房屋（不仅指以获得权属证书为标准）无法进行抵押外，本次讨论的交易行为就仅剩转让和租赁两种情况。根据前文分析无证房屋在某些情况下是可以进行有限度的处置，换言之是可以获得有限度的交换价值的。

根据房地产估价理论，传统评估方法包括比较法、收益法、成本法以及假设开发法。由于假设开发法是依附于比较法和收益法的衍生方法，故在此仅讨论比较法、收益法、成本法在本文设定条件下的应用。

1. 针对相关的行政职能部门已做过明确处理意见或可以判断相关行政职能部门已经事实上放弃处理属于“事实默许”的实际情况。

根据《行政处罚法》“一事不两罚”的原则，或事实放弃处理权力的情况，此时该违建除了不能获取物权的权利外，事实上已经获得市场交易的能力，但其交易行为并不能获得物权的保障。其价值构成中因“违法”

的标签仍然存在，所以价值构成中首先不能包含土地权利取得的部分（如果不动产中土地那一部分属于合法取得，则土地的部分应当办理土地权属证书，这部分权利自然获得保障，不属于本次讨论的内容），其次价值构成中也不能包括合法的税收部分。此时的价值内涵应为有限的交换价值，有三种估价技术路线可供选择，即比较法、收益法、成本法。

（1）比较法适用性分析

①如果此类建筑的交易有其固有的市场并且数量可以支持比较法选用的数量条件，则可以选用比较法进行评估。因为此时的交易行为可以认定为买卖双方对标的物无法取得合法地位的情况均处于认可状态，其交易结果可以认为是对此风险博弈后的确认。典型的应用例如“小产权”房的评估。

②如果没有这样的市场可供选择，或选择可比实例数量不够，笔者认为可以改换思路，先假设估价对象为完全权益，选取正常市场下的可比实例进行估价后得出正常市场下的结果，再分析二者的权能差异，运用剩余的技术思路，对正常市场下的结果进行减值修正。扣除的项目包括土地价格、建筑物的开发期间税费（跟实际情况是否发生进行选择扣除还是不扣除）、增值税及附加以及办证的相关费用后得出结果。

（2）收益法适用性分析

如果估价对象具备收益的潜在可能，收益法也是可以选择的。

收益法的应用要注意两点，即收益期的确定、房屋租金确定或在自营

前提下剥离经营者利润后属于房屋收益那部分内涵的确定。

由于前述论证排除了法律法规对收益期的障碍，确定收益期的长短应当以建筑的经济寿命作为判定基准。

由于建筑物市场租金或自营收益中几乎不受土地使用权性质和使用年限的影响，而且受房地产合法性的影响相对较小，因此通过市场调查取得的并经过修正后的租金价格或自营收益中实际上应当等同于在完整权益下的收益数据，因此以该数据做出的估价结果应属于完整权益下的买方实付价值或价格，此时对结论应当予以减值修正，扣除其中的土地价格、建筑物开发的期间税费（根据实际情况是否发生进行选择扣除还是不扣除）、契税、印花税和增值税及附加以及办证的相关费用后得出最终结果。

（3）成本法适用性分析

由于成本法的特点，其应当属于优选方法之一，在选用成本法时根据估价对象权益构成的特点不应包括土地取得成本、开发期间税费（根据实际情况是否发生进行选择扣除还是不扣除）以及增值税及附加等相关因素。

2. 针对相关行政职能部门未作明确处理意见也无法判定相关行政职能部门已经事实上放弃处理属于“事实默许”的实际情况，即相关职能部门仍然保留处罚权力，随时可以做出处罚行为下的判断。

虽然有观点认为针对违建处罚，如果相关行政职能部门长期未作处理并且超过追诉时效，法律已无法对这类违法建筑做出“拆除”裁判。但是根据法工委法工办发布的《对关于违

反规划许可、工程建设强制性标准建设、设计违法行为追诉时效有关问题的意见》（法工办发[2012]20号）中答复“违反规划许可、工程建设强制性标准进行建设、设计、施工，因其带来的建设工程质量安全隐患和违反城乡规划的事实始终存在，应当认定其行为有继续状态。根据《行政处罚法》第29条规定，行政处罚追溯实效应当自行为终了之日起计算。”根据本条意见答复可知，只要违建事实存在，即认定其违法行为处于事实继续之状态，因此可知对违法行为作出处罚的权力实效就处于有效状态。所以自价值时点起算，违建实体未来是否继续存续则无法作出明确判定，换言之就是其占用、使用、收益的未来期限不能确定。那么此时的价值内涵是什么，用什么方法实现此类项目的评估呢？

（1）收益法的适用性分析

收益法适用于具备预期收益可能的一种评估方法，这种评估方法需要估价对象具备连续收益的潜在可能，即获取收益能力和期限可以预测。

根据《最高人民法院关于审理城镇租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》（法释[2009]11号）第2条“出租人就未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定建设的房屋，与承租人订立的租赁合同无效……”，从这一条可以看出即使是对民事平等主体之间，在前述条件下，违建获取租赁收益能力是不受法律保护的，也即靠市场租赁的收益路径已经被法律剥夺。虽然通过租赁方式获取收益的途径存在障

碍，但法律上并未禁止此类建筑作为自用经营而获取潜在收益的途径。此时在此种路径下对收益期的确定则成为收益法是否可行的关键。

根据上文论证，由于相关行政部门随时具有处罚的权力，而处罚又有实物拆除、对不能拆除的又有实物没收或没收违法收入的不同种类的处罚，因此在处罚具体方式不能确定的情况下，收益期的确定就失去了前提条件，此时的收益实际处于零散、且不可进行持续性预测的情况。

所以，在此种情况下在司法鉴定鉴定或执行咨询评估要评估的是违建整体价值或价格时收益法是不适用的，但是有一种情况例外。就是在物权损害赔偿司法鉴定中，要求返还占用费的情形。这时对违建的占用费就不是以违建的违法身份作为鉴定的约束，而是将其视同具备完整权利物的市场租金作为参考，且占用时间明确，此时可以利用收益法的反算方法即价值折现法就可以突破上文的约束而可以采用。

（2）比较法适用性分析

目前我国对于未经处理的“违建”或已经过处理的“违建”但依然不予办证的违法建筑的交易行为未完全禁止，只是限制对其物权的确权，即违建虽然无法得到物权保护，但对其交易合同的有效性在司法实践中往往得到部分支持，即对确权不予支持，但对于由此产生的交易债券予以确认。也就是说，在某种程度上，其具备一定的市场交易权能。

而根据前文对收益法适用性分析，可知此类违建的收益能力事实上

被限定或剥夺，因此从交换价值的角度来说，买卖双方不再以其是否能够获得经济收益为主要考量，而更关注的是对该建筑物使用价值的获取。从这个角度来说，即使有市场交易行为但其交易的本质并不是交换价值而是使用价值。基于此，对比较法的使用可以通过两种途径解决。

①如果此类建筑的交易有其固有的市场并且数量可以支持比较法选用的数量条件，则可以选用比较法进行评估。此时的市场的交易行为可以认定为买卖双方对无法取得合法地位的情况均处于认可状态，交易结果可以认为是对此风险博弈后的确认。

②如果没有这样的市场可供选择，或选择可比实例数量不够，可运用间接比较法的思路，先假设估价对象为完全权益，选取正常市场下的可比实例进行估价后，分析二者的差异，运用剩余的技术思路，对结果进行扣除修正。扣除的项目包括土地价格、扣除建筑物的开发期间的税费（根据实际情况是否发生选择是否扣除）、增值税及附加、以及合理利润及办证费用后得出结果。

（3）成本法适用分析

根据上文的分析，此时估价对象的价值内涵其实为适用价值，从估价原理来说，适用价值在经济学中来源于“劳动价值论”，而成本法其实就是典型的劳动价值论的技术路线，因此此时成本法应当成为首选方法。此时的成本法价格构成因素中不应包括土地取得成本、开发期间税费（根据实际情况是否发生选择是否扣除）、增值税及附加、利润等相关因素。

（四）针对前文第6、7、8种情形价值内涵的判断

1. 针对第6类情形，根据前文的归纳总结，违建可以得以保留，其价值内涵应当属于有限定交换价值，评估方法可以采用本节第（三）部分的论证进行选择，注意最后结果不应包含的构成因素。

2. 针对第7、8类情形，要以价值时点的实际权利情况进行分析论证后设定，对职能部门未做出明确处罚决定的，不应假设其可以持续获得收益为前提，即不以获取经济收益为前提进行情况假定，此时的价值内涵应为适用价值，评估方法可以采用本节第（三）部分的论证进行选择，注意最后结果不应包含的构成因素，此处不再赘述。

五、结论

“违法建筑”是否具有权利，是私法无可争辩的核心概念，但权利最深层的问题不是权利和义务的问题，而是权利和全力的关系。“违法建筑”是否具有民事权利，究其实质而言，并非是一个单纯的私法问题，而更多地是一个关于公私关系价值的选择问题。因此在做此类估价业务的时候应当遵循先行政后民事的原则，对无证建筑的性质通过人民法院向行政相关的职能部门进行书面问询，在得到书面答复后，根据估价对象在价值时点的权利状态进行充分的论证得出对应的价值内涵，并结合不同的估价目的，在合法性原则为首要条件下，在保证当事人财产合法权益最大化的角度下得出正确的结论，完成为人民法院的司法鉴定或咨询评估工作。（作者单

位：辽宁大丰房地产土地资产评估有限公司）（来源：中国房地产估价与经纪）

AI 技术在房地产经纪中的应用与发展趋势

作者袁李

我们正身处影响力超越电力与蒸汽机的 AI 时代，算力与大模型已成为国与国、企业与企业竞争的核心，更是国家综合国力的重要指标，这一点在“十五五”规划中亦有着重强调。对房地产行业而言，拥抱人工智能（AI）不是选择题而是必修课，唯有掌握 AI 技术才能突破传统发展局限，反之企业规模或将逐步萎缩。

值得关注的是，未来 AI 技术门槛将大幅降低，无需投入重资产建设基础设施，更多人可通过“一键生成”等功能轻松应用技术，行业核心将转向情绪价值与个性化服务——大量基础性工作由机器完成，人类价值聚焦情感支持，同时 AI 将推动“超级个体”崛起，弱化平台规模与重资产依赖，核心竞争力源于高效的 AI 技术应用。

一、AI 居住时代已来

AI 居住时代的到来与每一位从业者息息相关，核心体现在 AI 技术对房地产交易全环节的深度整合。以我司为例，目前已在业务系统各种全面融入 AI 技术，覆盖交易各环节，且拥有自主机房与图形处理器（CPU）算力支撑，同时借助大模型实现持续迭代优化。

（一）业务流程：从“线性模式”到“智能预判模式”

AI 技术打破了传统“获取客户—需求匹配—交易闭环”的线性模式，实现“一步操作、多步预判”的智能化升级。AI 可自动关联各类数据，完成多维度匹配，这一模式当前已完全具备落地条件——即便技术基础较弱的企业，也能通过现有工具实现。

近期，英伟达公司发布新款芯片，该芯片预留量子计算接口，同时支持机器人与智能驾驶的“一键生成”功能。未来，AI 应用将更加低门槛化，我们无需焦虑他人的技术优势，只需拥抱时代红利，即可实现自身发展。

（二）决策模式：从“经验驱动”到“AI 辅助决策”

AI 技术将重构行业决策模式。未来，每个人都将拥有专属 AI 助手，甚至是 AI 助手团队，最终或可发展为人形机器人——例如带看环节，未来或由人形机器人完成。目前，马斯克团队研发的“擎天柱”人形机器人已实现普适性功能，其“头部”可完成对话交互，但手部关节仍存在技术瓶颈，尚未实现量产，不过这一问题的突破已指日可待。

同时，借助大数据与机器学习算法，AI 能精准分析市场需求与客户偏好，为决策提供科学依据。以我司自主研发的软件为例，只需输入客户需求，系统即可自动完成房源匹配，并

实现每日动态更新，大幅提升决策效率。

（三）效率提升：几何级优化资源匹配与交易效率

当前，AI 技术正以几何级速率发展，这是时代赋予行业的红利，我们应积极拥抱、保持乐观。实践数据显示，应用 AI 技术后，房源匹配效率提升超 300%，客户需求响应时间缩短至秒级，显著降低了交易环节的时间成本与沟通成本。

1. AI 重构连接

AI 技术深度整合房产交易各环节，形成从房源获取到客户匹配再到交易完成的闭环服务生态，打破传统线性流程，提升整体效率。

2. 智能决策系统

超 60% 的房地产经纪机构部署智能决策系统，借助大数据和机器学习算法。精准分析市场趋势和客户需求，为决策提供有力支持，降低人为失误。

3. 匹配与交易效率

房源匹配准确率提升 40%，交易周期缩短 35%，AI 算法精准筛选匹配房源，减少客户筛选时间和精力，加速交易进程，提升客户满意度。

（四）行业变革：从业者与服务模式的三大转变

1. 从业者数量与结构调整

一方面，市场下行导致部分从业者因收入预期下降退出行业；另一方面，AI 技术替代大量基础性工作（如经纪人助力的信息整理、数据录入等职能），未来两三年内，从业者数量与结构或出现几何级变化。

2. 服务模式升级

传统房地产中介服务以“提供信息、带看房源、输出个人知识”为核心，未来“使用 AI 工具”将成为核心竞争力——善用工具的房地产经纪人员，必将超越不使用工具的房地产经纪人员。房地产经纪人员的核心价值，将从“掌握专业知识”转向“提供情绪价值”，房地产经纪人员需整合金融、法律、装修等延伸服务，提供一站式解决方案，满足客户多元需求。

3. 角色定位转变

房地产经纪人员从信息传递者向价值顾问转变，借助 AI 技术，为客户提供深度分析和个性化建议，提升服务附加值，增强客户粘性。

二、用户体验跃升

AI 技术对用户体验的提升，并非停留在概念层面，而是已落地于多个具体服务场景，实现从“满足需求”到“超越期待”的升级。

（一）VR 看房：从“静态浏览”到“沉浸式体验”

行业已自主研发 VR 看房技术，当前“一键生成 VR 房源”“720° 全景漫游”等功能已成为基础操作，机器实现此类功能的技术难度正不断降低。用户无需实地到访，即可通过 VR 设备沉浸式查看房源户型、装修细节乃至小区环境，大幅减少无效看房成本。

（二）智能匹配：从“人找房”到“房找人”

传统模式下，客户需主动筛选房源，房地产经纪人员需手动匹配需求，效率低下。为此，我们研发智能匹配工具“小象”，实现“房找人”的核心转变。对于房地产经纪人员，录入

客户需求后，系统自动完成精准房源匹配；录入房源信息后，系统自动推送给客源端经纪人，并支持“修改需求实时推送（覆盖租房、新房、二手房）”功能。对于用户，无需反复沟通，系统可根据历史浏览记录、咨询内容自动预判潜在需求，主动推荐适配房源。目前，系统仍需手工输入需求，但语音转文本、图像识别提取需求等功能已可轻松实现，未来操作将更加便捷。

（三）复杂需求处理：从“单一匹配”到“多维度精准响应”

客户需求往往包含多维度信息（如家庭结构、通勤偏好、学区需求、装修风格偏好等），传统模式下经纪人难以全面捕捉，而AI技术可通过自然语言处理、大数据分析，高效处理此类复杂需求，实现“需求—房源”的多维度精准匹配。

随着大模型技术的几何级发展，未来带看、价格决策等环节或可由人形机器人完成。例如，人形机器人完成带看后，可直接与另一方机器人沟通价格，达成一致后即可推进决策操作，进一步减少人为沟通成本与信息误差。

三、服务者能力升级

AI技术不仅优化用户体验，也为服务者提供能力支撑。

（一）AI设计装修方案

目前，AI房源优化设计方案可根据客户居住需求（如“三口之家需儿童房”“老人居住需无障碍设计”）自动生成户型改造建议、装修风格方案，为房地产经纪人员提供专业输出支持。例如，上传毛坯户型图，AI在

10秒内输出多套风格的设计方案和渲染图，分享给用户可即时看到“未来家”，购房意愿被提前激活。

（二）联卖网络+AI助力

联卖网络并非简单的信息共享网络，而是“联通全行业的资源网络”。以行业常见工具“豆包”为例，在平台搜索“北京某区域房源”，系统会自动挖掘并呈现全行业相关房源；若以“超级个体”身份发布房源，信息也能同步至全网络。当前，豆包、阿里、腾讯等头部企业的竞争核心在于用户体验与算力能力，仅阿里一个大规模的投入就超5000亿元。这些投入的本质，是AI革命为行业带来的时代红利，服务者可借助这些工具实现资源整合与效率提升。

四、未来趋势洞察

（一）从工具赋能到流程重构

传统模式下，房地产经纪人员需通过系统查询“约看数量”，而未来，只需查看“智能匹配结果”，即可根据匹配信息开展约看、带看工作。门店店长的管理流程已发生重构，这正是AI技术的初步应用成果。

（二）大模型与生成式AI深度融合

行业大规模成为“居住智慧大脑”，内容生产成本趋近于零，营销素材实现“千人千面”。生成式AI的核心能力是“输入内容—生成新内容”，例如输入一段文字，可生成60秒电影；一键生成小区深度研报；为每套房源实时产出短视频脚本；模拟销售对练，培训新人等。这类技术已具备结构化思维，能实现深度融合，未来将在房地产行业发挥更大作用。

五、总结与行动号召

基于上述判断，我司的象盒 AI 战略可概括为“AI in AI”：以场景深度应用为有限，构建开放生态，通过数据开放吸引 AI 赋能，最终推进“服务无人化”。正如马斯克的“擎天柱”人形机器人，未来有望承担更多服务职能，推动行业效率与体验双重升级。

需要强调的是，拥抱 AI 并非意味着服务价值消失，相反，服务价值将进一步强化，AI 帮助我们更精准地洞察客户真实需求，让服务从“标准化”走向“个性化”。房地产经纪行业的核心价值，始终是信息传递与专业判断。一方面，承担着将房源与需求信

息传递给房东与客户的职能；另一方面，需通过撮合与顾问服务，帮助双方达成价格共识。而 AI 技术的作用，是将海量信息与经验转化为算法支持，助力我们做出更科学的决策，推动行业迈向更高效、更人性化的未来。

希望全行业都能积极拥抱 AI，借助时代红利实现自身突破，共同推动房地产经纪行业变得更强大、更专业，也让每一位从业者都能在行业变革中收获价值与自豪。（作者单位：湖南新环境房地产经纪连锁有限公司、湖南象盒科技网络有限公司）（来源：中国房地产估价与经纪）

大连市房地产中介行业党委 2025 年度工作总结

2025 年，在上级党组织的正确领导下，继续坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以深入贯彻中央八项规定精神学习教育为全年党建工作重点，不断强化政治引领，努力推动两新组织党建工作取得新成效。现将本年度工作总结如下：

一、工作完成情况

（一）聚焦主题、立足实际，扎实推进深入贯彻中央八项规定精神学习教育

按照市住建局机关党委统一部署，明确目标任务、重点安排和时间节点，加强督促与指导，抓实个人自

学、集中研学，举办集中辅导授课，坚持学查改一体推进。

持续深入学习。结合行业实际，整理下发共 15 期工作清单及相关学习资料，要求各基层党组织通过“三会一课”、主题党日等方式，组织党员持续、深入学习习近平总书记关于加强党的作风建设的重要论述和中央八项规定及其实施细则精神。举办《深入贯彻中央八项规定精神 切实加强党的作风建设》专题党课，邀请市级党校教授授课，教育引导党员们深化认识、提升站位，深刻把握中央八项

规定精神的时代内涵与自身工作使命。

加强警示教育。召开党委会集中观看警示教育片，通过以案说德、以案说纪、以案说法、以案说责不断加强自我约束和自我监督；下发违反中央八项规定及其实施细则精神的典型案例，引导党员举一反三，深刻汲取典型案例教训，筑牢贯彻中央八项规定精神坚固防线。

学查改一体推进。要求各基层党组织认真对照学习教育规定的各项查摆内容，深入对照检视，立行立改，确保学习教育走深走实。

（二）精心组织、务求实效，深入学习贯彻党的二十届四中全会精神

根据上级党组织相关文件精神，制定《大连市房地产中介行业党委学习贯彻党的二十届四中全会精神工作方案》，要求各基层党组织结合自身特点，制定详细学习计划，依托“三会一课”、主题党日等基本制度，通过集中学习、个人自学和专题研讨等形式，组织全体党员全面深入学习全会精神。要求充分利用“学习强国”、“党课开讲啦·月讲悦听”（大连党建网）等线上资源，《党的二十届四中全会〈建议〉学习辅导百问》等辅导材料，确保学习质量。鼓励有条件的基层党组织创新学习载体与方法，增强党员教育吸引力、感染力。

（三）丰富形式、突出特色，结合重要节日开展党建活动

五四青年节，组织党员、积极分子和团员青年上“行走的思政课”，徒步登顶莲花山，并开展小型党建知识竞赛、听红歌猜歌名等活动，把枯

燥的理论和活泼的比赛形式结合起来，推动党的历史、理论深入人心，引导广大青年不忘跟党初心、牢记青春使命。

七一党的生日，召开党员大会，回顾党的光辉历程；表彰过去两年行业涌现出的先进基层党组织三个、优秀党务工作者两人以及优秀共产党员三人。鼓励大家在当前市场形势严峻时期，更要发挥好党支部的政治核心和党员的先锋模范作用，助力企业走出经营困境；安排全体党员重温入党誓词和集中上党课。

（四）巩固基础、赋能增效，精心组织党务工作者培训

从内容设计、方式创新等方面发力，在三十七项文化园区举办党务工作者培训，由党委书记季爱华讲授《新形势下如何做好两新组织党建工作》，从党支部职责和基本任务、党务工作者应具备的能力素质以及如何在新形势下做好党建工作等方面，引导党务工作者创新思维方式和工作方法，通过科学的制度设计和合理的组织安排，确保党支部战斗堡垒和党员先锋模范作用在企业得到长期有效地发挥，在党务工作中实现从“出力”到“出彩”的蜕变。

党课后，大家在园区内参观学习，交流党建工作中的好做法、好经验以及市场行情、企业经营状况等，相互借鉴、深度探讨、拓宽思路、共谋发展。

（五）强化督导、压实责任，认真做好常规性工作

召开2024年度基层党组织书记工作会议，总结经验、交流成果，部署

2025 年度重点工作，明确责任与要求；指导各基层党组织按时完成 2024 年度组织生活会与民主评议党员工作；按照上级党组织相关要求，选举产生出席市住建局机关第二次党员代表大会的代表；指导任期届满的三个基层党组织按期完成换届选举工作；继续鼓励、帮助企业设立党员先锋岗，引导党员主动亮身份、作表率、当先锋；在协会会员代表大会上，向行业倡议扩大非公企业党的组织覆盖和工作覆盖，会后，根据一家非公企业申请，批准其单独成立党支部。

全年共召开党委会十三次；转发上级党组织文件三十余次；党员转出七人，转入两人；全年收缴党费合计 37687.5 元；顺利完成 2025 年度年报统计、2026 年度党刊征订等常规性工作；指导各基层党组织及时更新党费证、党费收缴簿和支部会议记录本，做好日常工作记录。

二、下步工作计划

（一）继续深入学习贯彻党的二十届四中全会精神

把学习贯彻党的二十届四中全会精神作为当前和今后一个时期的首要政治任务。持续深入学习总书记重要讲话精神，深刻领会“十五五”时期经济社会发展的指导思想、重大原则、主要目标和重点任务，把坚持和加强党的领导贯彻落实到房地产中介事业各方面、全过程，立足岗位、围绕大局、科学理性、实事求是地开展

（二）进一步提升组织生活质量

根据上级党组织下发的每季度基层党组织组织生活重点工作计划，结

合实际，细化组织生活安排，确保有形式、有内容、有效果。将严格落实组织生活制度作为加强理论武装、锤炼党性修养、提升思想觉悟的重要抓手。坚决反对走形式、走过场。

同时，要以创新为引领。

打破固定模式，突出党员主体地位。破除组织生活支部书记一人唱主角、“关门学习”与单向灌输为传统的传统固定模式，重视党员需求，调动发挥党员自主性、创造性。

打破惯性思维，突出服务群众主题。把解决人民群众最关心、最直接、最现实的问题作为组织生活主题选择的方向，使组织生活成为党组织和党员联系服务群众的新载体。

（三）持续强化党员责任意识与先锋意识

继续通过设置党员先锋岗、党员戴党徽等方式，激励党员在企业关键环节、重要阶段，尤其经营困难时期，履职尽责、担当作为。建议有条件的基层党组织考虑把党建工作纳入企业绩效考核管理体系，变“软任务”为“硬指标”，发挥党员示范带动广大职工群众的作用。

（四）继续加强党务工作者培训

围绕提升非公企业党建工作质效、实现企业经营与党建工作融通畅通等主题，开展党务工作者培训。通过专家讲座、传承红色基因观摩教学、互动交流等方式，提升党性修养与业务能力，为基层党建高质量发展注入源源不断的新动能。