

GUOCE

國策

2026.01 VOL.134

主办:国策评估

APPRAISAL

专业服务 创造价值

第

04



www.guocedc.com

以人为本, 投资于人, 人才驱动估价机构高质量发展

2025年北京市房地产市场分析

城市更新项目纾困投资涉及的估价服务及实践分享

专利、软件在成本法评估中的注意事项





2025

第4期 总第 134 期

《国策杂志》

编辑委员会

主 任： 骆晓红
委 员：

杜 康 梁国平

蔡庄宝 阮宗斌

占 青 吴宗明

王旭东 甘超平

杨雅荣 刘春阳

颜靖江 冯智涛

王建平 黄俊鹏

隗晶月 严文江

主 编： 肖 燕

编辑部主任： 隗晶月

编辑部地址：

深圳市福田区新闻路59号深茂商业中心16楼

邮政编码： 518034

电 话： 0755-8296 2821

电子邮箱： guoces@guocedc.com

网 址： www.guocedc.com



内部资料，免费交流。

Contents

目录



刊首语 Preface 02

国策报道 Guoce Report 07

市场研究 Market Research

2025年北京市房地产市场分析	11
2025年广州市房地产市场分析	16
2025年成都市房地产市场分析	21
2025年长沙市土地市场分析	26

政策解读 Policy Interpretation

《中华人民共和国增值税法》解读及对房地产估价的影响	31
---------------------------	----

技术专栏 Technical Column

城市更新项目纾困投资涉及的估价服务及实践分享	35
老龄化背景下养老住房模式创新与制度保障研究	38
物业服务中的估价及咨询服务需求探索	43
重庆“两区”合并，行政区划调整对房地产市场的影响	48
专利、软件在成本法评估中的注意事项	51

国策动态 Guoce Developments 55

以人为本， 投资于人才，人才驱动 估价机构高质量发展

Luo
Xiaohong



骆晓红

国策董事长

摘要：在转型升级与高质量发展的背景下，估价机构面临行业人才吸引力下降、人才结构失衡、专业能力滞后、激励机制不足等问题，这些亟待解决。估价行业是智力密集型行业，人才对估价机构高质量发展起到至关重要的作用。人才作为估价机构最核心的生产要素，其数量、质量与活力直接决定了估价机构的可持续发展和高质量发展。本文结合“以人为本、投资于人才”的核心理念，从建立清晰的人才战略目标、打造全周期人才管理机制和人才的科技赋能三个层面阐述人才驱动估价机构高质量发展的核心路径。最后从实际案例出发——国策公司人才建设和管理思考、探索与实践，分享“以人为本、投资于人才”理念的具体运用，实现人才驱动估价机构高质量发展。

关键词：以人为本；投资于人才；人才管理；估价机构；高质量发展

估价行业人才现状问题分析

在房地产行业转型升级与高质量发展的背景下，估价机构面临需求下降、收入下降、人效下降、人工智能引发的技术革新、服务升级，以及市场竞争的多重挑战。解决这些问题的关键靠人才。人才作为估价机构最核心的生产要素，其数量、质量与活力直接决定了估价机构的可持

续发展和高质量发展。我们必须正视并解决估价机构存在的人才结构失衡、专业能力滞后、激励机制乏力、培养体系不完善、人才吸引力下降等一系列问题。

（一）人才结构失衡

目前估价行业从业人员年龄结构偏大，各个机构的普遍情况是45岁以上估价师占比过高，30岁以下青年估价师人才储备不足，机构股东、高管、核心骨干更是明显出现老龄化趋势。

（二）专业能力滞后

人工智能时代已然来临，但大部分估价师对AI、大数据等技术工具的认知和应用能力不足。行业内卷加剧，具备复合知识结构（如金融、经济、法律、IT、城市规划）的人才非常稀缺，严重影响估价机构在新型业务领域（如城市更新、资产证券化、资产管理和运营、ESG评估）的拓展和攻坚克难。

（三）激励机制乏力

行业整体收入下降，人均单产走低，大部分机构无力提供优质的激励措施。行业下行，职业晋升通道单一，技术

岗位缺乏成长空间，人才积极性受挫，导致核心人才流失率居高不下。

(四) 培养体系不完善

机构人才培养体系不完善。校企合作松散，高校课程设置与估价行业需求存在脱节，机构人才储备缺乏源头。行业继续教育的时效性和实效性与社会发展存在滞后，缺乏新兴业务领域的专项培训，人才成长受限。

(五) 行业吸引力下降

近年来由于房地产市场持续低迷、估价行业美誉度下降、薪酬竞争力减弱、职业发展空间受限等问题，年轻人进入估价行业意愿不足，使得行业人才青黄不接。

以人为本、投资于人的理论基础

当下，房地产估价行业正经历从传统的评估向数字化、科技化、综合化服务转型，房地产估价机构从“规模扩张”向“价值创造”转型。在此过程中，人才问题已成为机构高质量发展的瓶颈。构建具有差异化竞争力的核心资产，人才驱动已成为机构高质量发展的关键因素。

十年树木，百年树人，得人才者得天下。估价行业是智力密集型行业，人才对估价机构高质量发展重要性不言而喻。所有估价机构的高质量发展都离不开管理人才、技术人才、营销人才，以及人工智能时代的复合型人才。我们应该充分理解和实施“以人为本”、“投资于人”的管理理念，树立正确的人才发展观。

(一) “以人为本”是现代人力资源管理理论的核心

“以人为本”的管理思想源于人本主义心理学，后发展为现代人力资源管理理论的核心。从梅奥的霍桑实验到马斯洛的需求层次理论，均强调了人本管理的重要性。人才是知识资本的主要载体，在专业服务领域，人才质量直接决定服务质量和估价机构声誉。

(二) “投资于人”是人才强国战略的重要理念

党的二十大报告指出，“必须坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力”，强调“深入实施人才强国战略”。“投资于人”这一理念由习近平总书记在2023年5月5日召开的二十届中央财经委员会第一次会议上首次提出，后在2025年《政府工作报告》中被正式确立为国家战略。

人才是估价机构发展的核心资本，我们应激发其创新力与价值创造能力，通过人才驱动实现估价机构的高质量发展。

人才驱动估价机构高质量发展的核心路径

(一) 建立清晰的人才战略目标

1. 重构人才定位，从“成本”到“资本”的转变

估价机构应转变观念，重构人才定位，将人才投入视为长期投资、人力资本，而非短期成本。估价机构应设立人才发展专项基金，用于人才的“选、用、育、留”。通过长期的人才引进和培养，形成人才梯队结构，为机构发展打下坚实的人才基础。

2. 制定人才发展规划

根据公司发展需要和实际情况，构建人才梯队，建立“金字塔型”人才结构，辅以短期、中期和长期人才发展规划，使各个人才对未来的职业生涯发展路径有清晰的认识和规划。

人才梯队结构及成长周期			
人才层次	人才称号	人才描述	成长周期
顶级	资深专家	技术引领与标准制定	10-20年
中级	中坚力量	项目管理与客户服务	5-10年
基层	青年人才	创新实践与技能储备	3-5年

(二) 打造全周期人才管理机制

1. 人才招聘与引进

在人才“选用育留”中，人才招聘和引进是全周期人才管理的最重要环节。

(1) 明确的岗位需求及岗位说明书。根据机构业务发展规划，确定所需人才的岗位、数量、任职要求、岗位职责要有清晰、准确的说明。

(2) 搭建丰富的招聘渠道。常见的招聘方式有招聘网站、社交媒体以及校招。还可以参加或举办行业专业论坛，提高曝光率和知名度，吸引优秀人才加入。业内的口碑同样是

非常重要的，可以增加优秀人才加盟的决心。开展实习基地、校企共建、产学研融合、开设课程等校企合作项目，可以提前锁定优秀毕业生。

(3) 简化招聘流程，提高招聘效率。机构渴求的优秀人才本就稀缺，机会也是转瞬即逝，机构建立通畅的沟通机制和高效的反馈，能让应聘者觉得受到重视，并对机构保持良好的主观感受。

(4) 人才素质考察。在招聘过程中，通过笔试、面试，多考官面对面交流、压力测试等，注重对应聘者专业技能、综合素质和职业素养的考察。

实践证明，人才合适性比合格性更重要、筛选比培训更重要。

2. 人才培养与发展

在人才“用和育”环节，要让人才有施展空间，还需要让人才有发展空间，源源不断的给人才助力，提高他们的能力，让他们产生对机构的认同。

(1) 入职培训：为新员工提供全面的入职培训，包括公司文化、规章制度、业务流程、专业技能等方面的培训，帮助新员工快速适应工作环境，了解公司业务。

(2) 在职培训：定期组织内部培训和外部培训。内部培训可由公司内部资深员工或专家进行授课，分享工作经验和专业知识；外部培训可选派员工参加行业研讨会、培训班等，学习行业最新动态和先进技术。

(3) 导师制度：为新员工配备导师，由导师对新员工进行一对一的指导，帮助新员工解决工作中遇到的问题，迅速且精准提高新员工的工作能力和业务水平。

(4) 职业发展规划：为员工制定个性化的职业发展规划，根据员工的兴趣、特长和职业发展目标，在技术系列、管理系列、营销系列等不同发展方向，为其提供晋升机会和职业发展通道。

3. 人才激励与保留

(1) 薪酬激励：机构必须建立具有竞争力的薪酬体系，根据员工的工作表现、业绩贡献和市场薪酬水平，合理确定员工薪酬。同时，设立绩效奖金、项目奖金等激励措施，激发员工的工作积极性和创造力。

(2) 福利待遇：完善的福利待遇已经是留住人才的基本配套，如五险一金、带薪年假、节日福利、健康体检、旅游或是运动福利等，这些福利不是加分项，但是如果没有却是减分项。

(3) 晋升机制：建立公平、公正、透明的晋升机制，让员工看到自己的职业发展前景，激励员工不断提升自己的能力和业绩。

(4) 企业文化建设：营造积极向上、团结协作的企业文化氛围，增强员工的凝聚力和向心力。通过组织团队建设活动、员工关怀活动等，提高员工的归属感和忠诚度。

4. 人才评估与反馈

(1) 绩效评估：建立360度绩效评估体系，定期对员工的工作绩效进行评估，评估结果作为员工薪酬调整、晋升、培训等方面的重要依据。

(2) 反馈机制：建立有效的反馈机制，及时向员工反馈绩效评估结果，帮助员工了解自己的优点和不足，制定改进计划。同时，鼓励员工向上级领导和同事反馈工作中的问题和建议，促进机构的持续改进和发展。

(三) 人才的科技赋能

人工智能可能是人类历史上最伟大的一次科技变革，第一次出现了代替脑力的工具，人工智能将深刻重塑行业的生态，将大大提高行业效率、精准度，推动机构数据化和业务模式升级。估价机构应培育既懂估价专业知识又掌握AI、大数据技术的复合型人才队伍，将AI相关知识融入员工培训，提升员工对智能工具的运用能力，用科技赋能人才成长，提高人才的职业竞争力和活力。

通过制定清晰的人才战略目标，打造全周期人才管理机制，房地产估价机构可以吸引、培养和留住优秀人才，通过人才的持续成长来提升估价机构的核心竞争力，实现可持续、高质量发展。

国策公司对于人才的思考、探索与实践

深圳市国策房地产土地资产评估有限公司（以下简称国策）是全国大型直营房地产估价机构，已经成立30周年，建立了较完善的人才管理机制，在人才探索和实践上拥有丰富的经验。国策吸引和培养了大量的优秀人才，这些优秀人才助力了国策30年来的高质量发展，形成了人才和机构互相成就的良性循环。



（一）国策人才建设的经验总结

国策30年每一个阶段的发展都离不开人才建设和管理，人才建设和管理与公司发展的速度和质量正相关。30年来，国策发展经历了三个阶段，在这三个阶段中，国策人才建设和管理有着明显的差异。

1.本土起步阶段：从成立至2007年，主要在深圳本地发展，团队发展到80多人。国策刚成立时人才以引进为主，当时行业刚起步，专业人才匮乏，用不拘一格。2004年后，随着迅速扩张，开始进行校招结合自主培养，这些人才都已成为公司核心干部。

2.全国扩张阶段：从2008年开始，国策从深圳走向全国，分公司管理层刚开始从深圳总部现有的优秀人才中输出。但是公司现有人才储备远跟不上国策扩张的速度，于是开始尝试在全国大规模引进、招聘经营管理人才、技术人才，并加以培训、引导，逐渐形成一套完整的人才管理体系，适应了国策扩张的人才需要。

3.巩固发展阶段：从2016年至今，公司从快速发展向高质量发展转变，主要是夯实基础，精耕细作，练好内功，

提升经营管理水平和核心竞争力。这个阶段重点关注现有人才的培养、综合能力提升，以及重点领域稀缺人才引进。

（二）现阶段面临的问题、人才现状

最近5年来，房地产持续低迷，内卷加剧，行业发生较大变化，估价机构发展也遇到了瓶颈。表面上看，这是外部环境造成的，但经过深刻反思，归根到底还是公司的能力问题，归根到底还是组织的能力问题，归根到底还是人才的问题。纵有再好的战略，再好的想法，没有适合的人才去实施，也是一句空话。未来要想高质量的发展，必须依靠人才驱动。经过对人才现状的梳理和评价，我们发现国策现有人才的数量、质量和结构，都不足以支撑公司的未来发展。优秀人才缺乏已是我公司当下最为急迫的问题。

究其原因，主要体现在：人力资源管理没跟上，考评不到位，导致一部分人缺乏约束，吃大锅饭，尸位素餐，劣币驱逐良币；对人才的筛选、培育和发展重视不够、投入不足、没有长久持续系统性去做。如果能解决这些矛盾，再扎扎实实做好人力资源管理基础工作，国策的人力资源管理能力将

上一个新台阶，也将培养出更多的能独挡一面、专业能力、创新能力、综合素质较强的核心高管，公司发展会更加顺畅。

(三) 人才发展对策

估价行业正在从高速发展向高质量发展转型，正是我们调整心态、回到初心，回归本源、夯实基础，重新出发的新时机。与其临渊羡鱼，不如退而结网。我们要果断采取措施，避免热力学熵增定律在公司蔓延。

1.坚持“以人为本，投资于人才”的人才管理理念

以人为本：公司在战略上高度重视，建立以人为本的文化，建立有利于人才发展的机制。

投资于人才：将眼光放长远，将公司利润的一部分用于设立人才发展专项基金，专门用于人才的“选、用、育、留”。

2.完善公司组织架构、治理模式

根据公司的实际情况，精兵简政，调整完善组织架构和治理模式，理顺总分公司的关系，理顺条与块的关系，提升绩效，更利于公司的经营管理。

3.调查人才需求，制定人才发展规划

根据公司发展战略、人才的需求，制定人才发展规划及切实执行的方案。

4.梳理人才现状

分门别类，按照基层、中层、高层和业务、技术、后台各条线，做好全员人才评估，做好人才摸底、人才分类(ABC)、绩效考核，制定人才调整、优化计划和方案，该提升的提升，该淘汰的淘汰。

5.完善人才管理制度

公司发展了30年，不同时期出台了不少人力资源管理制 度，各个分公司的也各有差异，有些已不适合公司目前的实际情况，需要对公司人力资源管理制度进行梳理，出台适合公司发展的统一的制度。

6.扎实做好人才工程基础工作

人才工程是一个系统性、长期性的工作，需要在日常扎扎实实全面做好基础工作。首先，公司高层、分公司负责人高度重视，把人力资源管理确定为一把手工程，加强人力

资源部门的建设。其次，重视完善招聘、培养、评价、职业发展各个环节，完善人力资源管理的制度流程。

人才工程是一项长期的工作，不可能一蹴而就，立竿见影。短期无解的问题长期来看不是问题，不要将重要的事变成紧急的事，要坚持长期主义，保持足够的战略耐心。

结语

综上所述，人才是房地产估价机构高质量发展的核心引擎，“以人为本、投资于人才”是机构应对市场变化、突破发展瓶颈的必然选择。当前行业面临的人才青黄不接、人才结构失衡、专业能力不足、人才管理体系不完善等问题，需通过精准引才、系统育才、多元留才与文化聚才的综合举措加以解决。从实践来看，凡是重视人才投资的机构，均能在专业服务、业务拓展与品牌建设上取得显著突破。

展望未来，随着中国经济从高速发展到高质量发展、客户需求的不断变化、人工智能时代的到来，估价机构对高素质、创新能力强、跨学科人才的需求将更为迫切。一方面，机构需持续加大对人才的投资力度，创新人才培养模式，另一方面，应加强与高校、科研机构的合作，推动跨学科人才的联合培养。同时，期待中房学牵头组织提升行业的影响力和美誉度，吸引更多年轻人加入行业，推出更多的举措，助力全行业人才队伍质量提升。相信通过全行业对人才的重视与投入，我国房地产估价行业将实现更高质量的发展，为房地产市场健康运行与经济社会发展提供更坚实的支撑。



央行

密切关注房地产市场及金融形势边际变化, 稳妥有序完善房地产信贷基础性制度

12月26日, 中国人民银行发布《中国金融稳定报告(2025)》。

其中, 报告提出, 下一步, 中国人民银行将继续认真贯彻落实党中央、国务院部署, 密切关注房地产市场及金融形势边际变化, 抓好保障性住房再贷款等已出台金融政策落实, 加强房地产金融宏观审慎管理, 稳妥有序完善房地产信贷基础性制度, 促进房地产市场平稳健康发展, 助力构建房地产发展新模式。

住建部

加快推进住房品质提升

住房和城乡建设部于12月31日发布《关于提升住房品质的意见》, 旨在以“让人民群众住上更好的房子”为目标, 加快推进住房品质提升, 为构建房地产发展新模式提供支撑。

《意见》提出了到2030年的主要目标: 房屋品质提升工程取得显著进展, 大幅提升住房全链条标准与建造水平, 让保障房率先建成“好房子”, 并有效改善商品住房和老旧住房品质。为实现目标, 《意见》部署了八项重点任务: 完善住房建设标准、提升建筑设计水平、推广应用高品质材料、发展新型建造方式、提升运维服务水平、推动既有住房更新改造、强化科技赋能、完善产业支撑。通过这些措施, 加大安全、舒适、绿色、智慧的“好房子”供给, 满足人民群众多样化、高品质的居住需求。

一年期、五年期LPR分别维持3%和3.5%不变

中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布, 2025年12月22日贷款市场报价利率(LPR)为: 1年期LPR为3.0%, 5年期以上LPR为3.5%。以上LPR在下次发布LPR之前有效。

华北
AREA

北京“十五五”规划

持续推进住有所居 加快构建房地产发展新模式

11月26日，北京发布《中共北京市委关于制定北京市国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》，明确提出将加快构建房地产发展新模式。其核心是完善“市场+保障”的住房供应体系和租购并举的住房制度。规划提出推动站城融合发展，优先在轨道交通站点周边配置土地和配套设施；同时，通过盘活存量资源优化保障性住房供给，并扩大租赁住房有效供给，探索“一张床、一间房”模式以改善服务保障人员居住条件。此外，规划还强调要增加改善性住房供给，建设“好房子”并提升物业服务质量，建立房屋全生命周期安全管理制，持续推进住有所居。

北京国有建设用地使用权及房屋所有权首次登记实现“全程网办”

北京市规划自然资源委近日发布新政，大幅压缩不动产首次登记时限，并同步推出“全程网办”服务。

自12月11日起，企业申请的住宅类、非住宅类项目首次登记办理时限分别压缩至三个工作日和两个工作日。12月4日上线的“全程网办”服务，支持企业在线完成全流程申请，无需前往大厅或提交纸质材料，审核通过后即时获取电子证照。

新政实施当日，西城区一项目即通过“全程网办”完成全市首例登记。目前北京市已有22类高频不动产登记业务实现全程线上办理，进一步提升了服务效率与便利度。

北京进一步优化调整住房限购政策 放宽非京籍家庭购房条件

12月24日，北京市多部门联合发布通知，进一步优化调整房地产相关政策。新政放宽了非京籍家庭购房条件，将购买五环内、外住房所需的社保或个税缴纳年限分别调减为2年和1年，并支持二孩及以上多子女家庭在五环内增购一

套住房。在信贷政策上，商业性个人住房贷款利率不再区分首套房和二套房，由银行根据市场机制合理确定。同时，购买二套房的公积金贷款最低首付比例也由30%下调至25%。新政还调整了房地产开发项目的立项方式，以提升投资效率。该通知自发布之日起施行。

华南
AREA

广东省

经济工作会议召开研究部署2026年经济工作

2025年12月30日，中国共产党广东省第十三届委员会第八次全体会议暨省委经济工作会议在广州召开。会议研究部署了2026年全省经济工作，强调要全力推动经济增长，坚持实体经济为本、制造业当家，发挥工业支撑作用，并加快发展农林牧渔业。会议提出要做大做强营利性服务业，推动金融业健康发展，提升批发零售、住宿餐饮、房地产等多个行业的发展水平。同时，要求深入实施提振消费专项行动，发挥旅游业的带动作用，并努力争取投资实现较好增长，加快项目建设，激发民间投资活力。

深圳公积金提取新规2025年12月15日起正式施行

深圳市住房公积金管理委员会日前发布新版《深圳市住房公积金提取管理规定》，将于2025年12月15日起正式施行。新规聚焦住房消费，大幅提升支持力度与便利性：新增购房首付款提取并实现“既提又贷”，购房及改造提取时限由3年延长至5年，还贷提取范围扩展至全国；无房职工租房提取额度在2025年11月起的两年内阶段性提高至月缴存额80%，同时重点向多子女家庭及承租保障性租赁住房职工倾斜；此外还新增了支付购房税款、老旧住房改造等多项提取情形，旨在全方位支持缴存职工安居需求。

深圳“十五五”规划建议 推动房地产投资向保障房和改善性商品房两侧发力

12月29日，深圳市发布的“十五五”规划建议明确提出，将推动房地产高质量发展，投资重点向保障性住房和改



善性商品房两侧发力。规划强调要加快构建房地产发展新模式，落实商品房开发、融资、销售等基础制度。同时，将加强保障性住房的建设、筹集、分配和管理，重点解决新市民、青年人和外来务工人员的住房问题，完善“一张床、一间房、一套房”的供应保障体系，并健全住房租赁市场制度，以确保各类人群能在深圳进得来、留得下、住得安、能成业。

并聚集高端商务服务人才、专业服务平台及展会论坛。目标是实现全市租赁和商务服务业营业收入突破1.5万亿元，规模保持全国领先。

为实现目标，《计划》强调要强化各区主体责任，具体路径包括：做强细分赛道、优化产业布局；做优招商引资、链接整合资源；放大溢出效应、打造产业生态。

华东
AREA

华中
AREA

上海

到2028年全市租赁和商务服务业营业收入达到1.5万亿元以上

上海市人民政府办公厅于2026年1月9日印发《上海市促进租赁和商务服务业“产业聚集、空间聚集、要素聚集”三年行动计划（2026—2028年）》。

《计划》明确提出，到2028年，将建成一批集聚融合的重点园区、街区和楼宇，汇聚一批高能级与高增长企业，

湖南

长沙市房屋交易一体化服务平台正式上线

湖南长沙市“房屋交易一体化服务平台”已于12月12日正式上线启动。该平台由长沙市人民政府主导，由市住建局明确市房屋交易管理中心监管，长沙市数字集团负责建设运营，是一个公益性服务平台。平台全面整合了新建商品房、存量房及住房租赁三大领域的业务，实现了从房源核颁发

布、合同网签备案、中介管理到资金监管、税费缴纳及按揭贷款的全流程线上办理。长沙市数字集团党委书记、董事长杨文华表示，平台旨在“让数字多跑路、群众少跑腿”，通过对接网签系统、政务服务平台及多家银行，实现了交易、金融与政务服务的“一网通办”，以促进市场规范与可持续发展。

长沙市本级首笔专项债落地

12月18日，湖南省成功发行长沙市本级首笔收购存量商品房作保障性住房的专项债券，并由长房集团负责落地实施。此举标志着湖南在存量商品房收购的资金筹措方式上取得重要突破。

与以往主要依赖保障性住房再贷款不同，本次专项债创新引入财政工具，形成“金融工具+财政工具”双轮驱动模式，有效构建起“商品房—保障房”高效转化通道。此举有利于缩短建设周期，面向新市民、青年人和工薪群体增加可负担的住房供给，同步优化城市住房供应结构。

西南
AREA

重庆“十五五”规划建议

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

12月8日，中共重庆市委关于制定重庆市国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议发布。其中提到，推动实现高水平住有所居。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，满足城镇各类困难家庭基本住房需求。实施房屋品质提升工程，发展绿色建造、智能建造、工业化建造，建设安全舒适绿色智慧的“好房子”。分类施策推进“久供未建、久建未完”项目处置，加快盘活存量房存量地。加快探索完善房屋全生命周期安全管理制度，推动高层建筑、危旧房全量落图纳管。实施物业服务提升行动。

四川十五五规划建议

加快构建房地产发展新模式 推动“川居好房”建设

12月10日，中共四川省委发布了关于制定四川省“十五五”规划的建议，提出扩大优质均衡的公共服务供给。规划强调将顺应人口变化，精准绘制“人口地图”，健全与常住人口相匹配的公共资源配置机制。在具体领域，将推进基础教育扩优提质、实施医疗卫生强基工程、健全多层次社会保障体系。在住房方面，规划明确提出要加快构建房地产发展新模式，优化保障性住房供给，大力推动“川居好房”建设，以提升房屋品质和物业服务质量，加强房屋全生命周期安全管理，推动房地产高质量发展。

四川

因城施策控增量、去库存、优供给 加快构建房地产发展新模式

四川省委经济工作会议于12月23日在成都举行，分析当前经济形势，全面部署2026年经济工作。

会议明确要求，要积极稳妥做好重点领域风险化解，不断守牢安全发展底线。具体措施包括：在房地产领域坚持因城施策，着力控增量、去库存、优供给，加快构建房地产发展新模式；在债务方面，强调用好用足各类支持政策，积极有序化解债务风险，并加大财力下沉力度，确保基层“三保”不出问题；在金融领域，提出“一企一策”推进中小金融机构风险处置；同时，还要多措并举稳定能源价格，确保能源供应安全。



2025年 北京市房地产市场分析

国策北京分公司 ©王晓飞

市场政策

(一) 限购方面

非本市户籍居民家庭购买五环内商品住房的，缴纳社会保险

或个人所得税的年限，调整为购房之日前连续缴纳满2年及以上；购买五环外商品住房的，缴纳社会保险或个人所得税的年限，调整为购房之日前连续缴纳满1年及以上。对二孩及以上的多子女居民家庭（包括本市户籍和非本市户籍居民家庭），在执行现有住房限购政策基础上，可在五环内再多购买一套商品住房。

（二）限价方面

在严控地价的同时，对项目未来房价进行预测，试点采取限定销售价格并将其作为土地招拍挂条件的措施。

（三）限售方面

企业购买的商品住房再次上市交易，需满3年及以上，若其交易对象为个人，按照本市限购政策执行。

（四）限贷方面

银行业金融机构不再区分首套住房和二套住房的利率定价机制，合理确定每笔商业性个人住房贷款的具体利率水平。公积金贷款购买二套住房的最低首付款比例不低于25%。

（五）人才政策方面

加快建设高水平人才高地，集聚战略科学家、科技领军人才和创新团队，培养造就卓越工程师、医师科学家、科技成果转化人才、大国工匠、高技能人才等各类人才，加强海外引进人才、重点产业专项人才支持，优化人才服务。

土地市场

土地市场是新房市场的先行指标，2025年北京土地市场清晰地传递出“减量提质、聚焦核心”的信号。

2025年，北京的土地供应策略也出现积极优化。如东城区祈年大街、朝阳区呼家楼南里等长期断供的核心区域罕见推出优质地块，既补充了高端市场稀缺房源，也向市场传递了灵活调整供给机制的信号。同时，土地交易规则得以优化（如延长付款周期、允许分地块办证），以缓解企业资金压力。另一方面，核心地块的规划条件（如限高、风貌保

护、配建要求）日趋严格，倒逼开发商必须提升产品打造与综合运营能力。

2025年，房企拿地逻辑也在发生根本转变，普遍从追求规模扩张转向聚焦“产品可实现性”与“市场承接力”，更加审慎地投资于确定性高、能打造“好房子”的稀缺资源。这一转变，与新房市场的产品竞争趋势一脉相承，共同推动市场向品质时代演进。

（一）土地供应

2025年1-12月，北京共推出各类用地规划建筑面积728.22万 m^2 ，同比下降18.5%。2025年1-12月，北京共推出住宅用地规划建筑面积281.7万 m^2 ，同比下降42.7%；2025年1-12月，北京共推出住宅商办用地规划建筑面积78.75万 m^2 ，同比增长14.6%；2025年1-12月，北京共推出住宅工业用地规划建筑面积342.81万 m^2 ，同比增长3.2%。

2025年1-12月北京市土地市场推出情况

规划用途	土地宗数 (宗)	同比 (%)	规划建筑面积(万 m^2)	同比 (%)	楼面均价 (元/ m^2)	同比 (%)
住宅用地	33	-25	281.7	-42.7	34916	-0.6
商办用地	12	9.1	78.75	14.6	14986	27
工业用地	41	17.1	342.81	3.2	1151	-23
其他用地	2	100	24.96	4055.4	10404	60
各类用地	88	-3.3	728.22	-18.5	16026	-23

2025年1-12月，共推出宗地88宗，其中通州区居榜首为20宗，大兴区、昌平区位列第二，均为15宗；2025年1-12月，北京共推出各类用地规划建筑面积728.22万 m^2 ，其中通州区居榜首为177万平方米，成为供地主力，同比增加39%，大兴区位列第二为139万平方米，同比下降32%。

1-12月北京市各区县各类用地供求情况

区域	宗数(宗)		规划建筑面积(万平方米)		楼面均价(元/平方米)		
	推出	推出	同比 (%)	绝对水平	同比 (%)	绝对水平	较去年同期变化(百分点)
通州区	20	177	39	9884	103	3	--
大兴区	15	139	-32	5738	-47	0	-3
顺义区	7	88	52	11191	-42	0	-2
朝阳区	5	60	-38	42939	6	9	9
海淀区	6	52	-53	64168	79	13	8
昌平区	15	70	-17	17060	11	0	-3
房山区	6	44	21	5235	-59	0	--
丰台区	4	22	-62	44881	-13	0	-3
石景山区	2	43	40	27349	21	0	--
怀柔区	2	10	-69	4815	-35	0	--
西城区	2	8	--	40961	--	0	--
门头沟区	1	4	-52	23497	23	0	--
延庆区	1	4	-35	15497	130	0	--
东城区	1	3	350	81120	33	4	-21
平谷区	1	5	-88	--	--	--	--

(二) 土地成交

2025年1-12月，北京成交楼面均价为20466元/m²，同比上涨3.3%；平均溢价率为5.9%，较去年同期增长3.2个百分点；各类用地出让金达1580.49亿元，同比下降9.8%。2025年1-12月，北京成交规划建筑面积772.24万m²，同比下降12.7%。

2025年1-12月，北京住宅用地成交楼面均价为39754元/m²，同比上涨20.3%；平均溢价率为6.6%，较去年同期增长3.5个百分点，形成鲜明的“量减价升”格局；住宅用地出让金达1427.42亿元，同比下降8.2%；2025年1-12月，北京住宅用地成交规划建筑面积359.07万m²，同比下降23.7%。2025年1-12月，北京商办用地成交楼面均价为16981元/m²，同比上涨15.8%；商办用地出让金达88.53亿元，同比下降41.3%；2025年1-12月，北京商办用地成交规划建筑面积52.13万m²，同比下降49.3%。2025年1-12月，北京工业用地成交楼面均价为1148元/m²，同比下降23.4%；工业用地出让金达38.57亿元，同比下降17.2%；2025年1-12月，北京工业用地成交规划建筑面积336.08万m²，同比增长8.2%。

2025年1-12月北京市土地市场成交情况

规划用途	土地宗数(宗)	同比(%)	规划建筑面积(万m ²)	同比(%)	楼面均价(元/m ²)	同比(%)	溢价率(%)
住宅用地	40	-2.4	359.07	-23.7	39754	20.3	6.6
商办用地	11	-15.4	52.13	-49.3	16981	15.8	0
工业用地	41	36.7	336.08	8.2	1148	-23.4	0
其他用地	2	100	24.96	4055.4	10404	60	0
各类用地	94	10.6	772.24	-12.7	20466	3.3	5.9

2025年房地产市场区域热度极度分化。2025年1-12月，共成交宗地94宗，其中通州区居榜首为21宗，大兴区、位列第二，均为18宗；2025年1-12月，北京共成交各类用地规划建筑面积772.24万m²，其中通州区居榜首为171万平方米，同比增加42%，大兴区位列第二为163万平方米，同比下降21%；2025年1-12月，北京各类用地成交楼面均价为20466元/m²，同比上涨3.3%，其中东城区成交楼面均价居榜首为81120元/m²，同比上涨33%，海淀区位居第二为64168元/m²，同比上涨6%。

区域	宗数(宗)		规划建筑面积(万平方米)		楼面均价(元/平方米)		
	成交	成交	同比(%)	绝对水平	同比(%)	绝对水平	较去年同期变化(百分点)
通州区	21	171	42	9884	103	3	--
大兴区	18	163	-21	5738	-47	0	-3
顺义区	8	98	113	11191	-42	0	-2
朝阳区	6	78	-6	42939	6	9	9
海淀区	8	72	-40	64168	79	13	8
昌平区	15	70	-20	17060	11	0	-3
房山区	4	37	-18	5235	-59	0	--
丰台区	5	29	-51	44881	-13	0	-3
石景山区	2	27	-6	27349	21	0	--
怀柔区	2	10	-69	4815	-35	0	--
西城区	2	8	--	40961	--	0	--
门头沟区	1	4	-52	23497	23	0	--
延庆区	1	4	-35	15497	130	0	--
东城区	1	3	350	81120	33	4	-21

房地产市场

(一) 住宅市场（不含保障性住房）

1、新建商品住宅

2025年的北京新房市场，在政策调整、供求关系转变与行业深度调整的多重影响下，呈现出显著的结构性的变迁。2025年的北京新房市场“先扬后抑”，政策效果减弱，下半年成交下滑，7月开始市场进入淡季，虽然8月、12月均有利好政策落地，但市场成交回升不明显，下半年整体成交不如上半年。

2025年北京新建商品住宅累计成交面积502.44万平方米，同比下降15.1%。2025年北京新房成交套数降至3.44万套，同比减少4.4%。2022年至2025年，北京新房成交量始终在3.44万至4.9万套的区间内波动，市场进入平稳调整阶段。与总量收缩形成鲜明对比的是，市场内部结构分化显著。改善型产品，特别是高端改善房源，成为市场的重要支撑。2025年改善型需求占比达53.3%，稳居市场绝对主力；高端需求占比9.2%，较2024年提升约2.5个百分点；刚需占比则回落至37.5%。

从价格上来看，市场呈现出“稳中有升、分化明显”的特征。核心地段、优质资源的高品质项目价格坚挺甚至上行，而部分偏远或同质化严重的区域则面临价格压力。伴随“四代住宅”理念提出，这种分化直接反映了购房者决策逻辑的转变：从“有房住”转向“住好房”，对产品的地段、品质、品



牌及综合价值提出了更高要求。

从各区域表现来看，核心区（东城、西城、海淀、朝阳）与优质近郊区抗跌性强，远郊去化承压、价格保守。2025年1-12月，西城区、东城区、海淀区等区域为北京商品住宅（不含保障性住房）成交均价最高区域。其中，成交均价同比上涨的区域有海淀区、延庆区、东城区等，同比分别上涨8.8%、5.7%、3.4%；成交均价同比下跌的区域有密云区、平谷区、西城区等，同比分别下跌18.4%、15.9%、13.1%。

2025年1-12月北京市商品住宅分区域成交均价情况

区域	西城区	东城区	海淀区	朝阳区	丰台区	石景山区	通州区	昌平区
成交均价(元/m ²)	145091	120037	103717	81841	74282	61976	53707	46946
区域	大兴区	门头沟区	顺义区	房山区	怀柔区	延庆区	平谷区	密云区
成交均价(元/m ²)	44783	42063	40863	31363	31862	29696	22977	20309

2025年1-12月，朝阳区、通州区、顺义区等区域为北京商品住宅（不含保障性住房）成交主力区域，共成交162.19万m²，占城市成交面积的37.0%。其中，成交面积同比增长的区域有海淀区、门头沟区、延庆区等，同比分别增长169.5%、73.9%、42.7%；成交面积同比下降的区域有东城区、西城区、平谷区等，同比分别下降70.7%、65.6%、43.3%。

2025年1-12月北京市商品住宅分区域成交面积情况

区域	顺义区	朝阳区	昌平区	大兴区	丰台区	房山区	通州区	海淀区
成交面积(万m ²)	48.05	63.02	47.16	39.66	47.83	30.89	51.11	40.97
区域	石景山区	东城区	密云区	门头沟区	西城区	怀柔区	平谷区	延庆区
成交面积(万m ²)	27.26	1.26	9.32	10.91	3.43	7.98	3.82	6.04

2、二手房

2025年二手房市场呈现以价换量，低位修复的形势。价格态势上，整体“以价换量”，核心优质次新房稳中有升，多数区域挂牌价承压，远郊跌幅更明显。2025年，北京二手住宅价格累计下跌7.50%，涨幅较去年同期扩大0.20个百分点。

2025年1-12月，朝阳区、海淀区、丰台区等区域为北京商品住宅成交主力区域，共成交70814套，占城市成交套数的46.1%。其中，成交套数同比增长的区域有门头沟区等，同比分别增长29.2%；成交套数同比下降的区域有怀柔区、石景山区、房山区等，同比分别下降19.4%、16.2%、15.4%。

2025年1-12月北京市二手住宅分区域成交套数情况

区域	朝阳区	海淀区	丰台区	大兴区	昌平区	通州区	西城区	房山区
成交套数(套)	36512	17699	16603	11525	11367	10705	9747	8194
区域	顺义区	东城区	石景山区	密云区	门头沟区	平谷区	延庆区	怀柔区
成交均价(元/m ²)	6978	6250	5530	3615	3053	1991	1853	1979

(二) 办公市场

2025年1-12月，北京写字楼成交均价为26806元/m²，同比下跌19.4%。2025年1-12月，石景山区、密云区、丰台区等区域为北京写字楼成交主力区域，共成交33.71万m²，占城市成交面积的49.8%。其中，成交面积同比增长的区域有密云区、平谷区、门头沟区等，同比分别增长17609.4%、280.5%、76.3%；成交面积同比下降的区域有海淀区、朝阳区、通州区等，同比分别下降98.6%、79.1%、70.0%。

2025年1-12月北京市写字楼分区域成交面积情况

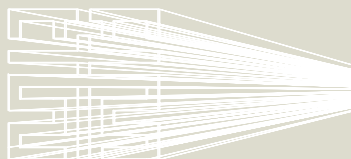
区域	1-12月成交面积 (万m ²)	占比(%)	同比(%)
石景山区	13.13	19.4	-28.7
密云区	11.92	17.6	17609.4
丰台区	8.66	12.8	-40.9
大兴区	8.63	12.8	-54.4
西城区	6.97	10.3	-34.4
昌平区	6.95	10.3	28.1
通州区	3.52	5.2	-70
顺义区	2.2	3.3	-42.5
房山区	1.66	2.5	-18.7
朝阳区	1.25	1.8	-79.1
门头沟区	1.07	1.6	76.3
东城区	0.77	1.1	-48.8
平谷区	0.77	1.1	280.5
海淀区	0.13	0.2	-98.6
延庆区	0.03	0	--

(三) 商业市场

2025年1-12月，北京商业成交均价为23853元/m²，同比上涨17.9%。2025年1-12月，朝阳区、通州区、大兴区等区域为北京商业成交主力区域，共成交25.84万m²，占城市成交面积的50.4%。其中，成交面积同比增长的区域有密云区、朝阳区、延庆区等，同比分别增长84.6%、80.2%、37.2%；成交面积同比下降的区域有门头沟区、房山区、东城区等，同比分别下降64.5%、58.4%、57.2%。

2025年1-12月北京市商业分区域成交面积情况

区域	1-12月成交面积 (万m ²)	占比(%)	同比(%)
朝阳区	14.53	28.3	80.2
通州区	6.96	13.6	-34.7
大兴区	4.35	8.5	-3.3
房山区	4.3	8.4	-58.4
昌平区	3.68	7.2	-54.6
石景山区	3.37	6.6	-56.5
顺义区	3.09	6	-44.9
丰台区	2.56	5	-52.8
海淀区	2.08	4.1	-56.4
延庆区	1.3	2.5	37.2
怀柔区	1.19	2.3	30.6
密云区	1.01	2	84.6
西城区	0.98	1.9	-45.6
东城区	0.82	1.6	-57.2
门头沟区	0.75	1.5	-64.5



结语

2025年的北京楼市，高端改善的需求依旧强劲，同时也成为了市场的重要支撑。而区域方面，依旧是冷热不均，有着多宗优质地块供应的海淀，2025年的成绩相对更突出。库存方面，城六区、近郊区去化周期均有所延长；远郊区去化周期虽长但略有改善。

预计2026年北京楼市政策将进一步宽松，除了小步缓放调减限制性措施外，购房者需求端或出台更多针对性举措，比如房贷贴息、降息、下调交易税费、个税抵扣提额等。另外“好房子”政策继续落地执行；收购存量房等去库存措施也有一定概率在北京落地。“好房子”政策在部分区域出现收紧趋势，未来依靠赠送面积抢市场的现象将减少，且土地端成交放缓，未来新房供应收缩，市场竞争关系将进一步缓和，成交端受政策及市场预期影响，或逐步筑底企稳。



2025年 广州市房地产市场分析

国策广州分公司 ©容艳梅

地方房地产政策

1、2025年1月26日，广州市规划和自然资源局与国家税务局广州市税务局、广州市财政局联合印发《土地出让金违约金计收

问题的若干意见》（穗规划资源规字〔2025〕1号，下称《若干意见》）。《若干意见》出具的目的是强化土地出让收支监督管理，严格土地出让金违约金计收管理工作，防止国有土地资产收益流失。

2、2025年2月18日，广州市住房和城乡建设局发布了《广州市住房和城乡建设局关于印发广州市保障性租赁住房管理办法（暂行）的通知》，该通知明确了政府给予土地、财税、金融等政策支持，充分发挥市场主体作用，以建筑面积不超过70平方米的小户型（套、间）为主，租金低于同地段同品质市场租赁住房租金，主要解决符合条件的新市民、青年人等群体住房困难问题。

3、2025年3月3日，广州市住房和城乡建设局发布了《广州市住房和城乡建设局、广州市民政局关于印发广州市公共租赁住房保障申请审查实施细则的通知》，通知对前次申请细则作相应修订：（1）增加线上申请和线上告知审核结果方式；（2）加强共享数据对接，提高审核效率；（3）优化申请审核程序，压减审核办结时限；（4）优化集中分配审核程序，规范常态分配审核程序；（5）强化保障资格定期核查，明确主动核查工作程序；（6）增加老年群体保障对象期满审查程序。

4、2025年3月26日，广州市规划和自然资源局发布了《广州市规划和自然资源局关于公布广州市2025年建设用地供应计划的通告》，以下称《计划》）显示，2025年建设用地计划供应总量为3454万平方米。其中住宅用地供应计划722万平方米，占计划总量的21%；商服用地供应计划为250万平方米，占计划总量的7%；工矿仓储用地供应计划为1313万平方米，占计划总量的38%；其他用地供应计划为1169万平方米，占计划总量的34%。

5、2025年3月31日，广州市规划和自然资源局发布了《广州市规划和自然资源局关于进一步深化不动产登记便利度改革的通知》，有关措施通知如下：提供不动产登记在线委托服务、实现土地抵押登记通过金融“总对总”系统办理、推广房屋带押过户全程网办、实现不动产权证书“扫码查图”、优化涉港不动产登记服务、实现存量房查解封登记全城通办、实现公积金贷款购房过户“一件事”办理、允许建设项目分期开发办证、支持工业厂房弹性租期产权分割、开展三维地籍调查和三维确权登记。

6、2025年4月1日，广州市人民政府办公厅颁发了《关于印发广州市进一步促进企业投资发展的若干措施（第一批）的通知》，通知要求：（1）推行“拿地即动工”模式；（2）降低用地取得成本；（3）明确弹性年期出让工业用地标准；（4）进一步优化产业用地供给；（5）优化要素资源供应；（6）减轻企业履约负担；（7）推动增资扩产提容提效；（8）简化项目施工报建事项；（9）提供免费方便政务服务；（10）合规处理存量项目协议。

7、2025年8月2日，广州市人民政府办公厅颁发了《关于加强农村住宅建设管理的实施意见》，进一步明确“一户一宅”标准，加快农村房地一体确权登记工作，明确存量宅基地房屋确权登记原则，明确新建农村住宅建设标准。

8、2025年8月20日，广州住房公积金管理中心颁布了《关于印发广州商业性个人住房贷款转住房公积金个人住房贷款实施办法（暂行）的通知》，落实了申请对象和条件：原商业贷款的住房属于借款人购买本市行政区域内的自住住房（不含住房公积金组合贷款、贴息贷款及非购房用途的房屋抵押贷款），且该商业贷款银行为我市住房公积金贷款承办银行，贷款尚未结清，申请商转公积金贷款时，原商业贷款已放款3年以上；明确了贷款的额度、期限和利率，商转公积金贷款额度按申请时我市住房公积金贷款政策核定，同时不得高于商转公积金贷款申请时原商业贷款余额与未来3个月应还本金的差额，且不得超过购房总价款的70%。购房总价款以房屋原购买价格与房屋重新核查（重新评估）价中的较低者为准。

9、2025年9月23日，广州市规划和自然资源局关于印发《广州市提高土地利用效率综合改革试点实施方案》的通知，该通知要求：（1）探索土地管理制度改革，提高利用效益；（2）优化产业用地供应方式，提升利用效率；（3）盘活存量土地资源，优化利用效能；（4）挖潜地下空间价值，拓展利用维度；（5）健全城乡统一市场，扩宽利用广度；（6）推进合理有序用海，延展利用深度。

土地市场分析

（一）土地供应

2025年广州供应各类土地376宗，同比增长7.4%，供应建筑面积3611.39万平方米，同比增长1.3%，其中，纯

住宅用地57宗，共推出住宅用地规划建筑面积386.21万平方米，同比下降32.8%；商办用地27宗，共推出商办用地规划建筑面积89.5万平方米，同比下降43.4%；工业用地282宗，供应规划建筑面积3117.22万平方米，同比增长11.8%；其它类型用地10宗，供应规划建筑面积18.39万平方米，同比下降59.9%。

2025广州整体供地较上年规模变化较小，但住宅用地及商办用地供应规模下降幅度较大，但推出的楼面均价较上年均有下降，工业用地供应较上年较大幅度上涨。各类用地供应情况如下表：

规划用途	土地宗数(宗)	同比(%)	规划建筑面积(万m ²)	同比(%)	楼面均价(元/m ²)	同比(%)
住宅用地	57	-13.6	386.21	-32.8	17044	-4.4
商办用地	27	-46	89.56	-43.4	4699	-33.3
工业用地	282	25.9	3117.22	11.8	443	4.5
其他用地	10	0	18.39	-59.9	3319	-29.3
各类用地	376	7.4	3611.39	1.3	2339	-34.5

(二) 土地成交

2025年广州成交各类土地349宗，同比增长15.2%，成交建筑面积3308.03万平方米，同比下降3.4%，总成交地价为681.6亿元，同比下降29.8%。其中，住宅用地48宗，成交规划建筑面积309.14万平方米，同比减少30.4%，总地价为506.61亿元，同比下降34.4%，楼面均价为16388元/平方米，同比减少5.9%；商办用地26宗，成交规划建筑面积89.41万平方米，同比减少15.2%；工业用地267宗，成交规划建筑面积2904.19万平方米，同比增加2.3%；其它类型用地8宗，成交规划建筑面积5.29万平方米，同比减少84.9%。详见下表：

规划用途	土地宗数(宗)	同比(%)	规划建筑面积(万m ²)	同比(%)	楼面均价(元/m ²)	同比(%)	土地出让金(亿元)	同比(%)
住宅用地	48	-2	309.14	-30.4	16388	-5.9	506.61	-34.4
商办用地	26	-31.6	89.41	-15.2	4685	-26.8	41.89	-38
工业用地	267	28.4	2904.19	2.3	452	9.7	131.15	12.2
其他用地	8	0	5.29	-84.9	2788	-32.4	1.94	-86.6
各类用地	349	15.2	3308.03	-3.4	2059	-27.4	681.6	-29.8

(三) 涉宅用地供求情况分析

2025年，广州共推出住宅用地57宗，共推出住宅用地规划建筑面积386.21万平方米，同比下降32.8%。2025年，广州共成交住宅用地48宗，成交规划建筑面积309.14万平方米，同比下降30.4%；广州成交楼面均价为16388元

/平方米，同比下跌5.9%；平均溢价率为4.3%，较去年同期增长0.09个百分点；住宅用地出让金达506.61亿元，同比下降34.4%。

区域交易方面，推出及成交的涉宅用地主要集中在白云区、南沙区、天河区、海珠区、番禺区、花都区，其中交易楼面地价最高的区域是天河区。详见下表：

区域	宗数(宗)		规划建筑面积(万平方米)				楼面均价(元/平方米)	
	推出	成交	推出	同比(%)	成交	同比(%)	绝对水平	同比(%)
白云区	13	10	87	15	65	40	16553	125
增城区	4	4	44	175	44	175	6867	-20
番禺区	9	8	54	3	40	-24	14700	17
南沙区	5	5	38	-60	38	-60	10314	26
海珠区	4	4	33	-55	27	-53	24635	-30
天河区	9	5	65	-30	26	-63	34400	-15
花都区	6	6	25	-75	25	-52	9169	54
荔湾区	3	4	9	-64	25	413	24129	-12
黄埔区	2	1	24	-41	16	-62	18227	110
从化区	1	1	3	6	3	6	5257	30
越秀区	1	-	4	125	-	--	-	--

房地产市场分析

(一) 新建住宅市场分析

1、广州市新建商品住宅供应分析

2025年，广州商品住宅（不含保障性住房）月均新批上市面积为46.47万平方米，同比下降8.8%。2025年，黄埔区、番禺区、增城区等区域为广州商品住宅（不含保障性住房）供应主力区域，共供应230.02万平方米，占城市供应面积的41.3%。其中，新批上市面积同比增长的区域有海珠区、黄埔区、荔湾区等，同比分别增长11.6%、5.8%、0.3%；新批上市面积同比下降幅度较大的区域有越秀区、白云区、增城区等，同比分别下降82.4%、26.7%、18.2%。

区域	建筑面积(万平方米)	占比(%)	同比(%)
黄埔区	89.54	16.1	5.8
番禺区	74.76	13.4	-9.3
增城区	65.72	11.8	-18.2
南沙区	60.3	10.8	-12.5
花都区	53.98	9.7	-6.6
海珠区	52.23	9.4	11.6
白云区	50.91	9.1	-26.7
荔湾区	49.54	8.9	0.3
天河区	47.79	8.6	-8.5
从化区	11.49	2.1	-5.5
越秀区	1.28	0.2	-82.4

2、商品住宅区域成交量分析

2025年，广州商品住宅（不含保障性住房）成交面积为697.0万平方米，同比下降10.9%；商品住宅（不含保障性住房）成交套数为63050套，同比下降11.2%。2025年，增城区、番禺区、黄埔区等区域为广州商品住宅（不含保障性住房）成交主力区域，共成交295.11万平方米，占城市成交面积的42.3%。其中，成交面积同比增长的区域有天河区、黄埔区、从化区等，同比分别增长27.8%、15.7%、11.5%；成交面积同比下降幅度较大的区域有荔湾区、南沙区、白云区等，同比分别下降34.5%、24.1%、18.8%。详见下表：

区域	建筑面积(万平方米)	占比(%)	同比(%)
增城区	119.96	17.2	-8.7
番禺区	96.93	13.9	-16.2
黄埔区	78.23	11.2	15.7
白云区	74.68	10.7	-18.8
南沙区	72.3	10.4	-24.1
花都区	71.58	10.3	-13.1
天河区	60.72	8.7	27.8
荔湾区	48.3	6.9	-34.5
海珠区	42.17	6.1	-12.2
从化区	28.85	4.1	11.5
越秀区	3.25	0.5	0.9

3、广州市商品住宅成交价格走势分析

2025年，越秀区、天河区、海珠区等区域为广州商品住宅（不含保障性住房）成交均价最高区域。其中，成交均价同比上涨的区域有天河区等，同比分别上涨7.0%；成交均价同比下跌幅度较大的区域有海珠区、番禺区、黄埔区等，同比分别下跌15.6%、12.8%、10.5%。各区交易价格详见下表：

区域	成交均价(元/平方米)	同比(%)
越秀区	85723	-3.4
天河区	81880	7
海珠区	66520	-15.6
荔湾区	49952	-4.8
白云区	37944	-3.4
番禺区	33788	-12.8
黄埔区	33245	-10.5
南沙区	23497	-9.5
花都区	18040	-5.4
增城区	14912	-5.7
从化区	11965	-8.2

4、二手住宅交易情况

(1) 整体交易情况

2025年，广州商品住宅成交面积为927.7万平方米，

同比增长5.1%；商品住宅成交套数为98466套，同比增长3.7%。2025年，广州二手住宅价格累计下跌8.50%，涨幅较去年同期收窄2.90个百分点；其中2025年12月，广州二手住宅均价33770元/平方米同比下跌8.45%，跌幅较去年同期扩大2.84个百分点。

(2) 区域交易分析

2025年，番禺区、海珠区、增城区等区域为广州商品住宅成交主力区域，共成交37365套，占城市成交套数的37.9%。其中，成交套数同比增长的区域有南沙区、荔湾区、增城区等，同比分别增长22.8%、19.8%、11.5%；成交套数同比下降的区域有越秀区、花都区、番禺区等，同比分别下降9.8%、4.1%、3.1%。

(二) 新建商业房地产市场分析

1、广州市新建商业市场总体情况

2025年，广州商业月均新批上市面积为3.71万平方米，同比增长52.4%。2025年，广州商业成交面积为64.3万平方米，同比增长12.2%；商业成交套数为3212套，同比下降16.9%。2025年广州商业成交均价为25823元/平方米，同比下跌28.5%，其中12月，广州商业成交均价为40779元/平方米，同比下跌10.2%。

2、广州市商业市场区域成交分析

2025年，南沙区、番禺区、白云区等区域为广州商业成交主力区域，共成交44.64万平方米，占城市成交面积的69.5%。其中，成交面积同比增长的区域有海珠区、花都区、白云区等，同比分别增长149.9%、122.2%、98.4%；成交面积同比下降幅度较大的区域有越秀区、黄埔区、从化区等，同比分别下降98.8%、70.3%、64.7%。详见下表：

区域	成交面积(万平方米)	占比(%)	同比(%)
南沙区	28.58	44.5	71.1
番禺区	10.31	16	97.3
白云区	5.75	8.9	98.4
海珠区	5.3	8.2	149.9
黄埔区	3.59	5.6	-70.3
增城区	3.27	5.1	-60.4
花都区	2.89	4.5	122.2
天河区	2.18	3.4	56.2
荔湾区	1.4	2.2	-30.2
从化区	0.97	1.5	-64.7
越秀区	0.03	0	-98.8



(三) 新建办公房地产市场分析

1、广州市新建办公总体情况

2025年，广州写字楼月均新批上市面积为9.53万平方米，同比增长1.7%。2025年，广州写字楼成交面积为80.8万平方米，同比下降31.4%；写字楼成交套数为8723套，同比下降30.9%。2025年，广州写字楼成交均价为27326元/平方米，同比下跌6.8%；其中12月，广州写字楼成交均价为29081元/平方米，同比下跌16%。

2、广州市办公市场区域成交分析

2025年，白云区、南沙区、海珠区等区域为广州写字楼成交主力区域，共成交45.74万平方米，占城市成交面积的56.6%。其中，成交面积同比增长的区域有越秀区、白云区等，同比分别增长42.5%、34.0%；成交面积同比下降幅度较大的区域有花都区、黄埔区、增城区等，同比分别下降63.4%、58.1%、51.0%。详见下表：

区域	成交面积(万平方米)	占比(%)	同比(%)
白云区	16.54	20.5	34
南沙区	16.48	20.4	-41
海珠区	12.72	15.7	-47.4
番禺区	11.38	14.1	-34.4
天河区	7.22	8.9	-21.8
荔湾区	5.89	7.3	-8
黄埔区	4.2	5.2	-58.1
增城区	2.43	3	-51
越秀区	2.08	2.6	42.5
花都区	1.04	1.3	-63.4
从化区	0.83	1	-14.2

总结 与展望

土地方面：2025年在楼市承压背景下，广州涉宅用地成交建面连续四年环比下降，2025年涉宅用地的供应量及成交量较2024年同期有大幅度的下降，成交楼面均价也比2024年略有下降。

房地产方面：2025年在一系列政策的叠加影响下，新建住宅价格基本上平稳，但成交量仍比上年有一定幅度的下降；2025年二手住宅的价格继续下探，带动了成交量上涨。商业、办公的成交量呈现低迷状态，较上年有大幅度的下降。

展望2026年，政府进一步推出房地产税收及利息优惠政策，有利于提振房地产市场的信心。



2025年 成都市房地产市场分析

国策成都分公司 徐孟秋 周中楠

土地市场

1、土地供应计划

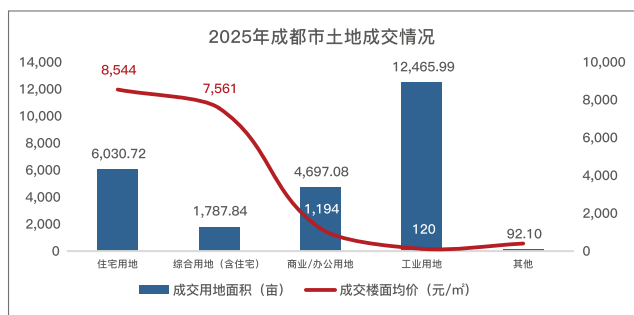
根据成都市规划和自然资源局2025年4月15日公布的《成都

市2025年经营性建设用地供应计划表》，2025年合计供应经营性用地1.30万亩。

2、土地成交情况

(1) 土地总成交情况

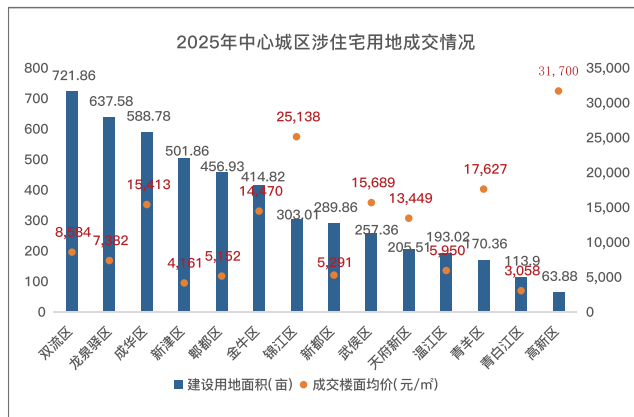
2025年成都市各用途土地成交量为2.51万亩，同比上升19.05%。其中，住宅土地成交量达6,030.72亩，同比上升31.11%，成交楼面均价为8,544元/平方米；综合用地（含住宅）成交量为1,787.84亩，同比降低26.04%，成交楼面均价为7,561元/平方米。



(2) 中心城区涉住宅用地土拍情况

2025年中心城区共推出83宗涉住宅用地，其中73宗已成交，2宗流拍，3宗取消交易，2宗中止交易，3宗待开拍（预计1月开拍）。从各区来看，双流区成交土地宗数最高。

从各区成交量价情况来看，双流区、龙泉驿区和成华区涉住宅用地成交量位列前三，其中双流区成交量最高，达721.86亩，成交楼面均价为8,584元/㎡；高新区、锦江区、青羊区三区涉住宅用地成交楼面均价位列前三，其中高新区成交楼面均价破3万元，为31,700元/㎡。



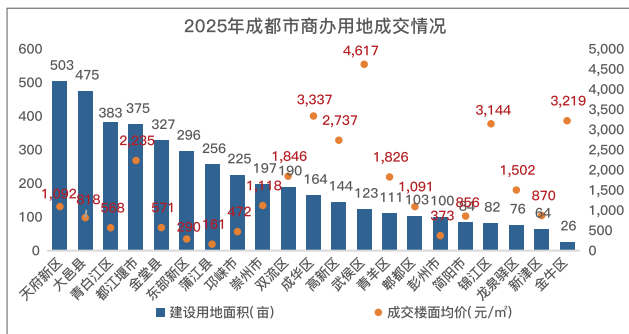
从拿地企业来看，本年度共有74家企业成功拿地，其中，成都经济技术开发区新城投资开发有限公司以35.84亿元的成交价位居土拍榜首。拿地企业成交价排名前十情况详见下表：

序号	受让单位	拿地面积 (亩)	成交价 (亿元)	性质
1	成都经济技术开发区新城投资开发有限公司	453.17	35.84	地方国有企业
2	华润置地	121.99	33.95	中央国有企业
3	建发房产	48.74	33.47	地方国有企业
4	中能建城市投资	93.55	31.49	中央国有企业
5	国贸地产	57.25	31.09	地方国有企业
6	招商蛇口	63.88	27.00	中央国有企业
7	成都经开国投 (50%)，中国金茂 (50%)	154.74	26.32	地方国有企业，中央国有企业
8	成都嘉禾兴房地产开发有限公司	270.74	25.17	民营企业
9	中粮大悦城	97.54	23.53	中央国有企业
10	武侯宜居	117.59	21.80	地方国有企业

(3) 商办用地成交情况

2025年共推出124宗商办用地，其中100宗成交，5宗待开拍，13宗取消交易，6宗中止交易。从成交区域来看，土地成交区域主要集中在成都郊区。

从各区来看，2025年成都市商办用地成交量为4,309.95亩。天府新区成交量最高，达503亩，成交楼面均价为1,092元/平方米。武侯区商办用地成交楼面均价最高，达4,617元/平方米。



3、存量住宅用地情况

根据成都市规划和自然资源局2025年10月10日公布的《成都市存量住宅用地信息》，成都市现有存量住宅用地3.46万亩。具体信息如下表：

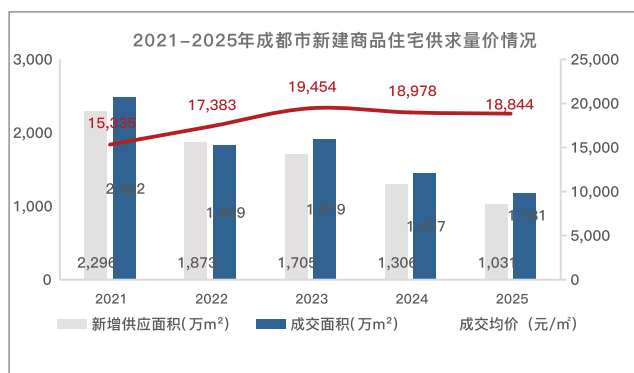
区域	项目总数 (个)	存量住宅用地总面积	存量住宅用地总面积 (亩)		
			未动工土地面积	已动工未竣工土地面积	未销售房屋的土地面积
成都市	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	613	34,605.00	9,795.00	24,810.00	12,660.00

备注：各表项数量关系 (2) = (3) + (4)，(4) ≥ (5)。

住宅房地产市场分析

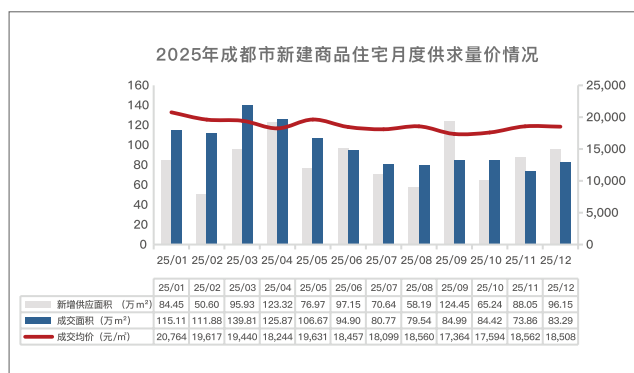
1、成都市新建商品住宅供求量价分析

2021—2025年，成都市新建商品住宅供销量逐年减少；住宅产品逐渐向改善型住宅转型，成交均价上涨后又下降；成交面积整体大于新增供应面积，市场去库存明显。2025年共成交1,181万平方米，成交均价为1.88万元/平方米，成交均价较2024年下跌0.71%。



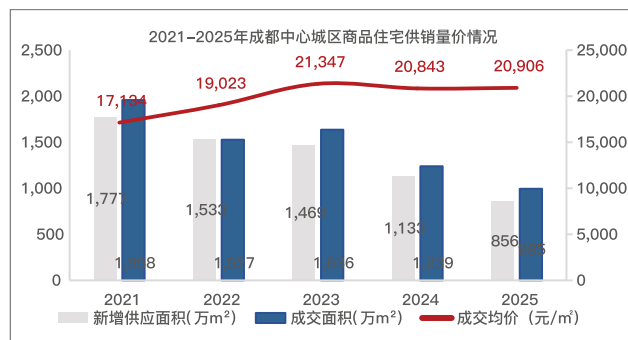
备注：本节供求量价数据来自中指数据，包含的范围为：大成都范围，普通住宅、别墅、花园洋房。

从2025年月度数据来看，成交量集中在第一、二季度，供应量集中在第二、三季度；成交均价整体呈现下降状态。



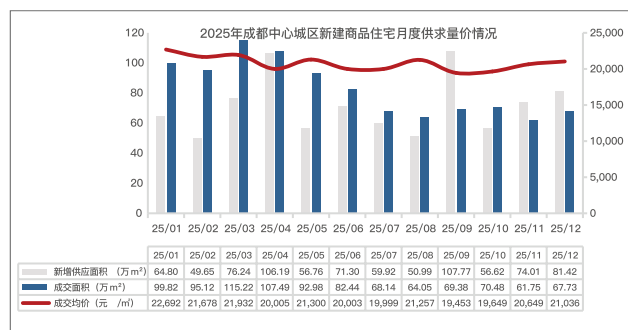
2、中心城区新建商品住宅供求量价分析

2021—2025年成都市中心城区新建商品住宅供销量呈下降趋势；成交均价依旧保持上涨趋势；成交量均大于供应量，市场去库存明显。2025年中心城区共成交994.59万平方米，成交均价20,906元/平方米，较2024年上涨0.3%。



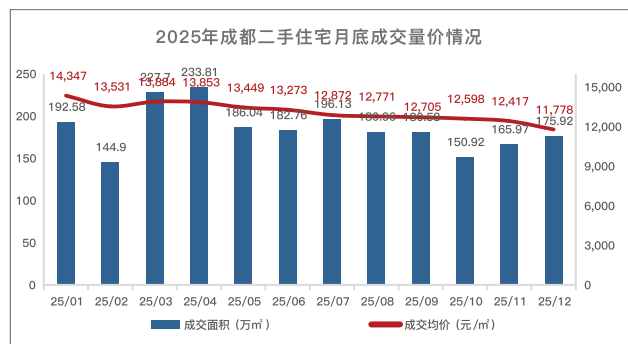
备注：本节供求量价数据来自中指数据，包含的范围为：五城区及高新区、天府新区成都直管区、双流区、龙泉驿区、温江区、郫都区、新都区、新津区、青白江区；商品住宅（不含保障性住宅）包含：普通住宅、别墅、花园洋房。

从2025年月度数据来看，2025年9月新增供应最多，为107.77万平方米；2025年3月成交量最多，为115.22万平方米；年初时成交均价最高，为22,692元/平方米，年底成交均价略微下跌，为21,036元/平方米。



3、成都市二手住宅市场分析

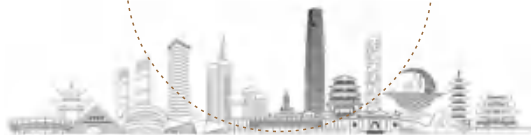
2025年，成都市二手住宅成交均价逐渐下降，12月成交均价为11,778元/平方米，与年初的14,347元/平方米相比下降18%；全年共成交2,218.27万平方米，从月度成交量来看，3-4月成交量较高。



备注：此处二手商品住宅成交数据来自中指数据，范围：大成都。



2025
长沙市



2025年 长沙市土地市场分析

国策长沙分公司 ©刘丝雨

主要的土地政策解读

1、2025年1月27日，长沙市自然资源和规划局、长沙市发展和改革委员会、长沙市住房和城乡建设局、长沙市生态环境局

发布《关于实行长沙市国有建设用地使用权预告登记转让制度的通知》，该通知明确了在全市范围内以出让方式取得的国有建设用地使用权实行预告登记转让制度。开发投资未完成出让合同约定开发投资总额25%的国有建设用地使用权，可按照“先投入后转让”的原则，允许转让双方签订建设用地使用权转让合同，按土地转让流程申请办理不动产转让预告登记。待开发投资总额达到转让条件后，再依法办理不动产转移登记。原出让合同对转让条件另有约定的，从其约定。转让方存在违反土地出让合同的违约行为或构成闲置土地的，在自然资源和规划部门依法处理到位后方可申请办理不动产预告登记。

2、2025年7月14日，长沙市住房和城乡建设局等12部门发布《长沙市住房和城乡建设局等12部门关于进一步优化房地产发展措施的通知》，该通知提出：有序盘活存量房地产开发土地。在满足公共服务设施和基础配套设施承载力，且尊重购房业主意愿和综合考虑开发企业需求的前提下，已完成总图审批的商业项目经批准可进行规划修改，补缴土地出让金后变更规划条件，适当降低商住比。

土地市场状况

1、土地供应结构分析

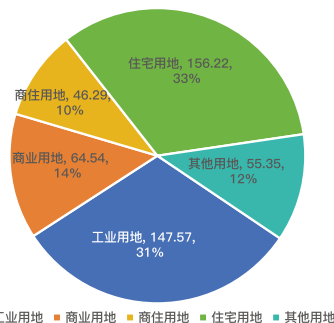
根据长沙公共资源交易中心的数据，2025年长沙市六区一县（注：六区一县指芙蓉区、天心区、开福区、雨花区、岳麓区、望城区及长沙县，下同）土地共供应160宗，供应土地面积约469.97万 m^2 ，同比下降约43%，可建设的建筑面积约864.49万 m^2 ，同比下降约49%。

从供应的类型来看，住宅用地供应面积最大，供应面积约156.22万 m^2 ，占比33%，其次是工业用地，供应面积约147.57万 m^2 ，占比31%，商业用地供应面积约64.54万 m^2 ，占比14%，商住用地供应面积约46.29万 m^2 ，占比10%，其他用地供应面积约55.35万 m^2 ，占比12%。工业用地和住宅用地约占全市供应总量的64%，工业用地供应面积同比下降36%，商业供应面积同比下降67%，商住用地供应面积同比下降36%，住宅用地供应面积同比下降36%，其他用地供应面积同比下降35%。

2025年全年六区一县各类型土地供应情况表

土地类型	供应宗数	供应土地面积 (万 m^2)	规划建筑面积 (万 m^2)
工业用地	47	147.57	269.76
商业用地	34	64.54	120.53
商住用地	12	46.29	131.60
住宅用地	46	156.22	304.88
其他用地	21	55.35	37.72
合计	160	469.97	864.49

2025年全年六区一县各类型土地供应面积图



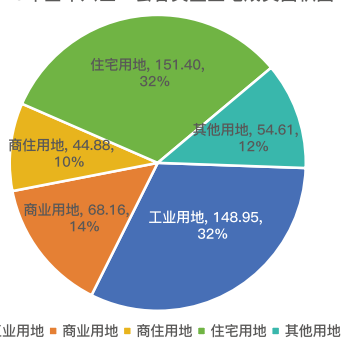
数据来源：长沙公共资源交易中心

2、土地交易整体分析

2025年长沙市成交土地162宗，成交土地总面积约467.99万 m^2 ，成交总金额约879.77亿元人民币。土地成交总面积同比下降约42%，成交总金额同比下降约45%。

从土地成交面积来看，2025年长沙市六区一县土地成交总面积467.99万 m^2 ，其中，成交面积最大的是住宅用地占比32%，成交平均楼面价3,859元/ m^2 ；其次是工业用地占比32%，成交平均地面价818元/ m^2 ；商业用地成交占总面积的15%，平均楼面价1,996元/ m^2 ，商住用地成交占总面积的10%，平均楼面价5,532元/ m^2 ，其他用地成交占总面积的12%，成交平均地面价1,679元/ m^2 。

2025年全年六区一县各类型土地成交面积图



数据来源：长沙公共资源交易中心

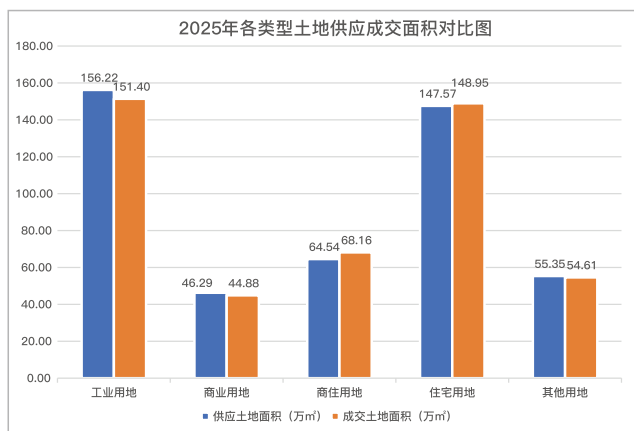
从成交金额来看，商住、住宅、商业用地等经营性用地成交金额占比达91%，其中住宅用地成交总金额最高，为114.39亿元，占比50%。工业用地由于价格低，全年成交金额为12.19亿元，占比仅5%。

2025年全年六区一县各类型土地供应情况表

土地类型	成交宗数	土地面积 (万㎡)	规划建筑面积 (万㎡)	成交金额 (亿元)	平均地面/楼面均价 (元/㎡)
工业用地	48	148.95	330.55	12.19	818
商业用地	36	68.16	183.28	24.42	1,333
商住用地	11	44.88	128.08	70.86	5,532
住宅用地	46	151.40	336.76	114.39	3,397
其他用地	21	54.61	95.69	9.17	1,679
合计	162	467.99	1,074.37	231.03	/

备注：工业用地、其他用地为地面地价，商业用地、商住用地、住宅用地为楼面地价。

2025年整体土地市场持续低位运行态势，大部分以底价交易，全年溢价土地仅8宗，平均溢价率约21%。



数据来源：长沙公共资源交易中心

3、各区域土地供求分析

根据长沙市公共资源交易中心的数据，2025年长沙市土地交易主要集中在长沙县、望城区、岳麓区，其中成交、供应长沙县均排行第一，望城区为第二。

2025年全年六区一县土地供应、成交情况表

区域	供应宗数	供应土地面积 (万㎡)	供应面积占比	成交宗数	成交土地面积 (万㎡)	成交面积占比
芙蓉区	8	20.82	4%	8	20.82	4%
天心区	11	31.27	7%	11	30.22	6%
岳麓区	28	68.46	15%	26	64.39	14%
开福区	5	16.47	4%	4	15.06	3%
雨花区	12	44.44	9%	13	45.48	10%
望城区	27	92.39	20%	27	84.70	18%
长沙县	69	196.11	42%	73	207.32	44%

数据来源：长沙公共资源交易中心

2025年住宅用地、商住用地全年六区一县共供应202.50万㎡，其中长沙县供应土地面积最多，供应土地面积57.94万㎡，占比29%；住宅用地、商住用地全年成交土地面积196.28万㎡，其中长沙县成交土地面积最多，成交土地面积57.94万㎡，占比30%。

2025年住宅用地、商住用地供应、成交情况表

区域	供应宗数	供应土地面积 (万㎡)	供应面积占比	成交宗数	成交土地面积 (万㎡)	成交面积占比
芙蓉区	4	16.11	8%	4	16.11	8%
天心区	8	24.91	12%	9	26.37	13%
岳麓区	6	28.58	14%	6	28.58	15%
开福区	3	11.11	5%	2	9.70	5%
雨花区	7	19.49	10%	8	21.89	11%
望城区	10	44.37	22%	8	35.69	18%
长沙县	20	57.94	29%	20	57.94	30%

数据来源：长沙公共资源交易中心

2025年工业用地全年共供应147.57万㎡，其中长沙县供应土地面积最多，供应土地面积62.59万㎡，占比42%；望城区供应土地面积43.03万㎡，占比29%。

工业用地全年成交土地面积148.95万㎡，长沙县成交土地面积72.53万㎡，占比49%，望城区成交土地面积41.44万㎡，占比28%。

2025年工业用地供应、成交情况表

区域	供应宗数	供应土地面积 (万㎡)	供应面积占比	成交宗数	成交土地面积 (万㎡)	成交面积占比
芙蓉区	1	2.16	1%	1	2.16	1%
天心区	2	3.77	3%	1	1.25	1%
岳麓区	10	20.91	14%	9	18.86	13%
开福区	2	5.36	4%	2	5.36	4%
雨花区	2	9.75	7%	2	7.34	5%
望城区	14	43.03	29%	14	41.44	28%
长沙县	16	62.59	42%	19	72.53	49%

数据来源：长沙公共资源交易中心

2025年商业用地全年共供应64.54万㎡，其中长沙县供应土地面积最多，供应土地面积36.53万㎡，占比57%；雨花区供应土地面积14.32万㎡，占比22%；商业用地全年成交面积68.16万㎡，长沙县成交土地面积36.53万㎡，占比54%，雨花区成交土地面积15.38万㎡，占比23%。

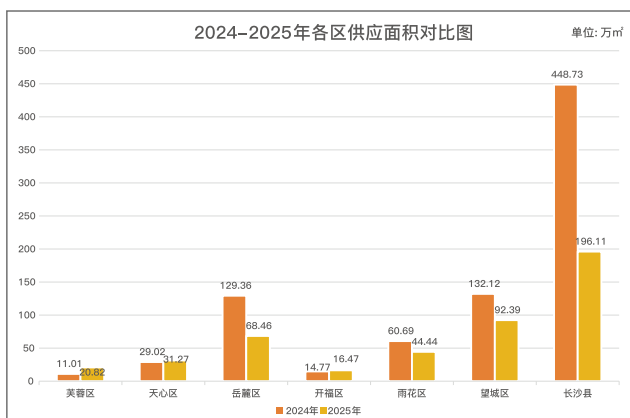
2025年商业用地供应、成交情况表

区域	供应宗数	供应土地面积 (万㎡)	供应面积占比	成交宗数	成交土地面积 (万㎡)	成交面积占比
芙蓉区	2	0.83	1%	2	0.83	1%
天心区	1	2.60	4%	1	2.60	4%
岳麓区	6	6.99	11%	6	6.99	10%
开福区	0	0.00	0%	0	0.00	0%
雨花区	2	14.32	22%	2	15.38	23%
望城区	2	3.27	5%	4	5.83	9%
长沙县	21	36.53	57%	21	36.53	54%

数据来源：长沙公共资源交易中心



2025年，除芙蓉区、天心区、开福区外各区土地供应面积均呈下降趋势。其中芙蓉区供应土地面积20.82万 m^2 ，同比上涨89%；天心区供应土地面积31.27万 m^2 ，同比上涨8%；开福区供应土地面积16.47万 m^2 ，同比上涨11%；岳麓区供应土地面积68.46万 m^2 ，同比下降47%；雨花区供应土地面积44.44万 m^2 ，同比下降27%；望城区供应土地面积92.39万 m^2 ，同比下降30%；长沙县供应土地面积196.11万 m^2 ，同比下降56%。

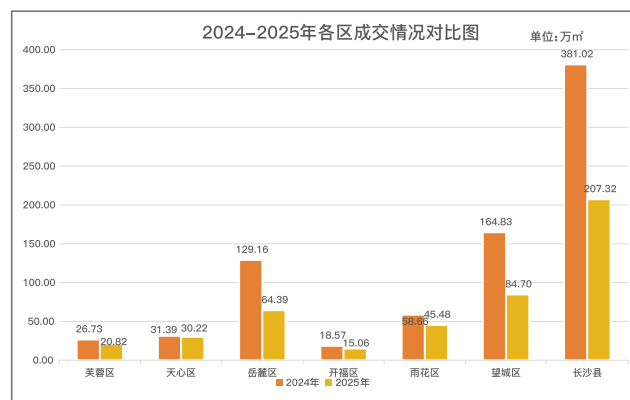


数据来源：长沙公共资源交易中心

2025年，各区土地成交面积均呈下降趋势。芙蓉区成交土地面积20.82万 m^2 ，同比下降22%，天心区成交土地面积30.22万 m^2 ，同比下降4%，岳麓区成交土地面积64.39万 m^2 ，同比下降50%，开福区成交土地面积15.06万 m^2 ，同比下降19%，雨花区成交土地面积45.48万 m^2 ，同比下降

22%，望城区成交土地面积84.70万 m^2 ，同比下降49%，长沙县成交土地面积207.32万 m^2 ，同比下降46%。

2025年土地成交主要集中在下半年，下半年成交土地100宗，其中12月成交土地48宗，占长沙全年成交数的30%。



数据来源：长沙公共资源交易中心

4、热点出让地块分析（住宅用地、商住用地）

1) [2025]长沙市029号5.48亿元成交，溢价率49%，上半年溢价率、楼面地价最高地块

6月30日，湖南园康置业投资有限公司、湖南信宇企业管理有限公司以5.48亿元总价竞得[2025]长沙市029号地块。该宗地位于芙蓉区韭菜园街道，东起迎宾路、西至九嘉路（规划）、南临五一大道、北达九如斋路（规划），地块所在位置为长沙市核心城区，土地用途为商住用地（商住比为0.51:9.49），出让面积14,329.09 m^2 ，容积率 ≤ 3.43 ，

成交楼面价11,156元/m²，出价次数50次，溢价率49%，为上半年长沙溢价率、楼面地价最高地块。

2) [2025]长沙市053号地块，土地成交总价最高地块

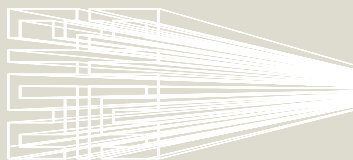
10月29日，湖南华源房地产开发有限公司以14.74亿元竞得[2025]长沙市053号地块，宗地位于开福区开福寺路以南、芙蓉路以东、东风路以西、潘家坪路以北，土地用途为商住用地（商住比为3:97），土地面积67,069.32m²，其中Z05-B06地块土地面积11,305.69m²，容积率≤4.0，Z05-B07地块土地面积34,255.65m²，容积率≤2.3，Z05-B10地块土地面积21,507.98m²，容积率≤2.3，出价次数19次，溢价率18%，成交楼面价8,497元/m²。

3) [2025]长沙市063号地块，为全年土地成交面积最大地块

12月10日，长沙市望城区斑马湖土地开发有限公司以7.1亿元竞得[2025]长沙市063号地块，宗地位于望城区白沙洲街道旺旺东路与金福路交叉口西北角，宗地用途为商住用地（商住比为2:8），土地面积101,228.11m²，其中E02-D44地块土地面积84,179.61m²，容积率≤2.4，E02-D43地块土地面积17,048.50m²，容积率≤3.0，成交楼面价2,805元/m²。

4) 拿地主体结构调整

2025年长沙土地市场内六区拿地主体以民营企业为主导，具体来看，内六区民营企业拿地数量占比达65%，成交金额占比58%，尤其在芙蓉区、天心区等核心城区表现突出。如上半年溢价率最高的[2025]长沙市029号地块，便由湖南园康置业投资有限公司与湖南信宇企业管理有限公司联合竞得，充分展现了民营企业在优质地块竞争中的积极性。相比之下，国央企在2025年的拿地动作相对谨慎，主要聚焦于保障房项目及部分重点片区的开发，拿地宗数和金额占比分别为20%和25%。而长沙县作为工业用地和部分商住用地的供应大户，其土地市场仍以城投平台为主力，全年成交的73宗土地中，有66宗由长沙县城投、星沙产业基地等平台公司竞得，占比高达90%，这些地块多为产业配套用地或基础设施建设用地，旨在为区域产业发展提供空间支撑。这种拿地主体的区域分化，既反映了核心城区市场化程度的提高，也体现了远郊区县在发展初期对政府平台公司的依赖。



总结与展望

2025年长沙土地供应、成交面积创近年新低，长沙市土地供应重心已从增量扩张转向质量提升，低密地块、江景地块及核心区域用地占比显著提升，远郊区域供地规模有所收缩，公共管理与公共服务设施用地占比有所提升。长沙土地市场呈现局部火热、整体平稳态势，供应质量提升，民营企业踊跃拿地，优质地块溢价成交，房企拿地策略仍持谨慎态度，也反映出市场尚未完全复苏。2025年末多家实力房企集中加仓长沙，是对城市经济潜力、人口吸附能力的认可，2026年将进一步稳定市场预期，带动购房者信心回升，预计2026年长沙土地市场将在“稳”的基础上，延续“提质、分化、多元”的发展趋势，核心资源稀缺性与产品品质竞争成为关键词，最终推动长沙从“住房刚需型城市”向“品质宜居型城市”转型。

《中华人民共和国增值税法》 解读及对房地产估价的影响

国策天津分公司 李红艳

《中华人民共和国增值税法》于2024年12月2日经十四届全国人大常委会第十三次会议通过，2026年1月1日起施行，《增值税暂行条例》废止，标志着增值税制度正式从暂行条例升级为法律，核心是“税制法定、框架稳定、规则优化、征管升级”。这一立法进程标志着我国增值税制度从“暂行条例”时代迈入“法律”时代，是落实税收法定原则的关键举措，更是我国税收法治建设的重要里程碑。

核心立法定位与税制框架

立法核心目标：巩固营改增、税率简并、留抵退税等改革成果，落实税收法定原则，增强税制确定性与征管规范性。

整体框架：共6章38条，涵盖总则、税率、应纳税额、税收优惠、征收管理、附则，维持现行税制框架不变，重点优化规则与明确边界。

纳税人范围：在境内销售货物、服务、无形资产、不动产及进口货物的单位和个人（含个体工商户、自然人）；自然人默认按小规模纳税人管理，小规模纳税人标准为年应征增值税销售额≤500万元。

关键政策变化

《增值税法》在维持现行税制框架整体稳定的前提下，对部分核心规则进行了优化调整。

增值税税率的变化：增值税税率维持13%、9%、6%和0不变，简易计税计算缴纳增值税的征收率由5%和3%统一为3%，取消5%。新法实施后，取消5%征收率，不动产租赁、二手房（不足2年）等原按5%征收率的项目改按3%征收（个人住房满2年仍免税），税负下降，房地产评估中需同步调整税费参数。

应税范围：劳务归入“服务”类别，税率仍为13%；视同销售的简化为4种，移除代销、投资分配等；新增征收征收用补偿、员工为雇主提供服务等不征税项目。

价税分离：区分销项税额与销售额。进项抵扣规则优化，调整部分不得抵扣项目规则，为贷款利息抵扣预留空间，支持企业降低融资与经营成本。进项抵扣规则的明确也要求房地产评估在成本法测算中更精准地区分成本用途，确保价值测算的准确性。

税收优惠：优惠政策法定化，明确减免税、起征点等，实施条例细化适用标准。增强优惠确定性，提升了征管效率。在房地产评估中要明确纳税人身份。

对房地产评估的影响

对于房地产业而言，《增值税法》的实施是在现有制度基础上的法律化、规范化升级。作为国民经济的支柱产业，房地产业涉及的不动产销售、租赁等行为均被纳入增值税应税范围，其交易价格构成、税负计算方式、进项抵扣规则等均需严格遵循《增值税法》规定，这不仅对房地产企业的财税管理产生直接影响，更对房地产估价的价值测算逻辑、价格内涵界定、报告披露规范等提出了全新要求。

1、价税分离成为评估底线

增值税法从法律层面明确增值税为价外税，不动产交易价格需拆分为“不含税销售额”与“销项税额”，这从根本上重构了房地产交易价格的构成逻辑。此前，房地产评估结果多以价税合计口径呈现，与市场交易中买卖双方普遍认知的“总价”保持一致，但这种口径未明确区分资产价值与流转税，可能导致价值内涵模糊。

新法实施后，房地产评估必须在技术测算过程中贯彻价税分离原则，这一要求的核心必要性体现在三个方面：一是真实反映资产价值，剥离流转税影响，准确揭示房地产的内在价值；二是确保估价口径统一，消除因纳税人身份、计税方式不同导致的税负差异，使评估结果具备客观性与可比性；三是满足多元报告使用者需求，为税务机关征税、金融机构审贷、交易双方议价等提供清晰的价值基准。

2、估价方法适配调整

不同估价方法的内在原理不同，其价税分离的实现路径也存在差异，需结合《增值税法》规则进行针对性调整，确保测算逻辑与税制要求一致。

比较法：比较法选取的可比实例成交价格通常为价税合计总价，需修正为不含税价，或者将不同税费负担模式下的成交价修正为统一口径的“正常负担价税合计价格”。例如，若实例为“卖方净得价”，需将本应由卖方承担的增值税及附加税费加回，确保价格内涵的可比性。

收益法：租金收入按不含税口径测算，一般纳税人出租不动产适用9%税率，小规模纳税人适用3%征收率，房产税的计税依据为不含增值税租金收入，价税分离后的租金换算直接影响房产税测算结果，进而影响收益法中的净收益计算。

成本法：成本法测算需根据纳税人身份与计税方式，区分含税成本与不含税成本：对于一般纳税人采用一般计税的开发项目，土地成本（通常无进项抵扣）按含税口径核算，建安费、管理费等可抵扣成本按不含税口径核算（含税成本÷(1+9%)），利息支出暂不得抵扣，按含税口径计入；对于小规模纳税人或采用简易计税的项目，所有成本均按含税口径核算，不得抵扣进项税额。同时，利润口径需为



税后利润，一般计税项目按不含税成本 \times 利润率计算，简易计税项目按含税成本 \times 利润率计算，确保成本与利润口径一致。

3、特殊场景评估：针对性适配政策调整

个人住房评估：聚焦持有年限与优惠政策。个人住房评估需重点关注持有年限对增值税的影响，满2年转让免税，不满2年按3%征收率计税（优惠期1%），评估报告需明确标注持有年限及免税/征税判定依据，避免因政策适用错误导致评估结果偏差。

不动产租赁评估：区分计税方式与纳税人身份。不动产租赁评估需严格区分一般计税（9%税率）与简易计税（3%征收率），根据出租方纳税人身份确定计税方式。对于商业地产长期租赁项目，需结合租赁合同中的租金支付方式、税费承担约定，准确测算各期不含税租金及税费支出，确保净

收益测算的合规性。此外，房产税计税依据为不含税租金，需避免以含税租金为基数计算房产税，导致净收益低估。

开发项目评估：房地产开发项目预售阶段需预缴增值税（预收款 \div (1+9%) \times 3%），评估中需在现金流测算中预留预缴税金，考虑资金占用成本；项目交付时纳税义务发生，需按一般计税方式计算销项税额，抵扣开发过程中产生的进项税额，评估需准确核算可抵扣进项税额规模，影响项目整体税负与利润测算。

征收补偿评估：明确不征税属性。《增值税法》将征收征用补偿列为不征税项目，征收补偿评估的价值内涵为含税价，无需进行价税分离，评估结果应包含被征收方获得的全部补偿利益，无需扣除增值税。报告中需注明补偿款的不征税政策依据，避免税务争议。

评估机构应对策略

1、建立价税分离评估体系

制定操作指引，明确不同计税方式下的评估流程，成本法区分进项抵扣项目，以比较法建立成交实例税费修正模型。

2、强化数据采集与审核

收集不动产取得时间、纳税人身份、抵扣凭证等信息，判断适用一般计税或简易计税，确保税费测算准确。

核对收集的成交实例的税费负担方式（如买方承担全部税费），修正为统一的不含税口径。

3、加强客户沟通与市场引导

《增值税法》的实施不仅对估价机构提出了新要求，也使房地产交易双方、金融机构等报告使用者面临税务合规挑战。估价机构应主动承担市场引导责任，加强与客户的沟通交流，帮助客户理解价税分离评估的必要性与价值。价值类型中明确“不含税市场价值”，单独列示销项税额、附加税费及土地增值税等，满足税务与金融机构需求。

4、开展人员专项培训

估价机构需组织开展系统性的《增值税法》专项培训，提升评估人员的税务素养与实操能力。重点学习新法中不动产相关条款，掌握征收率统一、视同销售简化、进项抵扣调整等规则，提升专业能力。

总结 与建议

《中华人民共和国增值税法》的颁布与实施，实现了税制的法定化、规范化与优化升级，核心体现为“税制法定、框架稳定、规则优化、征管升级”四大特征。其关键变化包括：优化应税范围界定、简化视同销售情形、统一征收率为3%、调整进项抵扣规则、实现税收优惠与征管规则法定化，这些变化既为市场主体提供了更稳定的税制环境，也对相关行业提出了新的合规要求。

对于房地产估价行业而言，《增值税法》的实施带来了系统性影响，核心变化是价税分离。这一要求从价值内涵、税费测算、方法适配、报告披露等多个维度对房地产评估提出要求。价税分离并非简单的价格拆分，而是涉及评估全流程的系统性调整，直接关系到评估结果的合规性、准确性与可比性。《增值税法》的实施也为房地产估价行业带来了转型升级的机遇。通过适应税制改革要求，估价机构能够提升专业服务的深度与广度，增强核心竞争力，推动行业从传统的价值评估向“评估+税务咨询”的综合服务模式转型。



城市更新项目纾困投资涉及的 估价服务及实践分享

—
国策深圳分公司 ©程鹏飞
—

摘要

当前房地产狂飙时代已过，房地产行业进入深度调整期，大量房地产开发企业进入破产程序，城市更新项目陷入停滞。本文站在投资者角度，针对具备重整可行性拆除重建类城市更新“烂尾楼”项目纾困投资涉及的估价业务，通过城市更新项目重整盘活的实例，重点阐述该类业务投资者的估价需求、重难点分析及解决思路，同时借此抛砖引玉，以便该类业务引起同行的重视。

关键词：城市更新；纾困投资；重整；估价

城市更新项目纾困投资估价服务业务拓展背景

当前房地产行业面临着诸多困境，首先，市场整体下行态势未改，从供不应求转为供大于求，投资性需求基本退出。其次，市场信心严重不足，房价持续下行，市场信心指数低迷。再次，企业经营压力巨大，资金链紧张，债务负担沉重，债务违约风险高企。当期房地产行业深陷调整期，大量房地产开发企业进入破产程序，特别是房地产开发企业名下位于城市核心地段、涉及众多拆迁安置的城市更新“烂尾楼”项目，亟需纾困与重整盘活，未来需多方协同推动风险化解与行业转型。

城市更新在建项目在当前房地产行业下行周期背景下，对投资者而言，通过项目筛选，针对具备重整可行性拆除重建类城市更新“烂尾楼”项目进行纾困投资，符合保交楼政策，有利于得到政府相应职能部门支持；有利于保障被拆迁人、工程款债权人、预售商品房买受人的群体利益，有利于维护社会和谐稳定。当前该类业务金融机构AMC资管公司作为主要投资者参与者，通过创设专项基金、共益债、抵押等融资工具，推动项目实现可持续盘活。

城市更新项目纾困投资估价服务需求

（一）项目概况

2025年，我公司受A资产管理股份有限公司的委托，对B房地产开发有限公司可供分配资产清算价值进行评定估算，为A资产管理股份有限公司于基准日参与纾困项目共益债投资提供价值参考依据。

B房地产开发有限公司为开发C项目而成立的一家项目公司，可供分配资产仅为C项目，无其他可供分配资产。C项目为拆除重建类城市更新“烂尾楼”项目，位于深圳市城市核心地段—宝安中心区，项目已完成实施主体确认、土地出让合同签订，项目属于在建工程，整体建设进度约20%，是集住宅为主、兼容办公、商业为一体的综合体。

涉及待付未付拆赔款，拆迁回迁户，未进行预售。项目土地使用权已设有抵押权，涉及拖欠工程款，涉及其他债权人。

（二）估价服务需求

受资管公司委托，本项目估价服务内容主要为：

1、假设企业在清算状态下对城市更新在建工程进行估价

A资管公司作为投资人拟向债务人（房企）提供借款“共益债融资”，用于维持C城市更新项目的续建，用于支付工程款、施工费用等工程建设支出，确保项目按时完工，房企以项目开发后的收益清偿债务。该融资方式具有优先受偿权，共益债清偿顺序位于工程款债务之后，但优先于原有抵押债务和消费者购房债务。若重整失败，资管公司可依据清偿优先级将该城市更新项目按清算价值折算后，优先用于清偿共益债债务。

B公司可分配资产仅为C城市更新项目“在建工程”，也是营运价值的来源。C城市更新项目“在建工程”估价是B公司纾困投资估价服务的重点，估价机构需假设企业在清算状态下对C城市更新在建工程进行估价，为A资管公司参与纾困项目共益债投资的可行性提供依据。

2、其他估价服务需求

通过我公司承办的一些其他城市更新纾困投资项目，除上述案例的估价服务需求外，针对无抵押、具备重整可行性拆除重建类城市更新“烂尾楼”项目，投资人拟通过在建工程抵押的融资方式向债务人（房企）提供借款。故需估价机构评估企业在持续营业“重整”状态下的城市更新在建工程价值，而对土地和建筑物分别估价主要目的是为确定建设工程款优先受偿款人以及土地使用权抵押权人各自所享有优先金额提供依据。投资人的估价服务主要内容为：

- 2.1.假设企业在持续营业状态下对在建工程进行估价。
- 2.2.对建筑物和土地使用权进行估价。

城市更新项目纾困投资估价服务重难点及解决思路

（一）价值类型

清算状态下的城市更新在建工程价值的内涵

根据估价目的，该价值是公司重整失败，进入破产清算，按照破产法规定对破产财产进行变价出售，并据此估算偿债能力，所以该价值为变现价值。在破产清算条件下，在建项目将被强制变卖，适用房地产估价规范中的被迫转让前提。同理，持续营业状态下的城市更新在建工程价值适用房地产估价规范中的自主开发前提。破产重整通常需要评估市场价值，破产清算价值=市场价值×快速变现系数，房地产基本术语中快速变现价值等同清算价值。同时需分析处置各项税费（增值税、城建税、印花税、土地增值税以及欠缴相关税费）、估价结果是否含税对价值的影响。

（二）估价方法的选用对价值的影响

常规在建工程“烂尾楼”评估通常适宜采用假设开发法和成本法，而城市更新在建工程“烂尾楼”评估笔者认为仅适宜采用假设开发法进行评估，该方法估值模型有利于双方（投资人和被投资人）合作，达成共识。不采用成本法的理由是：

1、首先城市更新项目核心价值并非来源于“投入的成本”，而是来源于其未来“规划调整后”可实现的开发价值。成本法无法捕捉这部分最大的价值，而假设开发法正是测算这部分未来价值的最佳工具。

2、城市更新项目中土地价值本质为毛地价值，城市更新项目一般位于建城区，不同项目补偿成本差异性大，补偿款和回迁物业难以量化对价值的影响，且成本法难以体现毛地开发的增值收益，不宜采用成本法。

（三）工程费用、拆迁成本对价值的影响

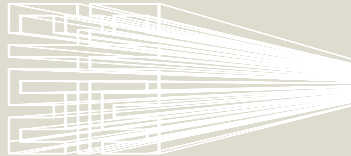
1、工程费用评估

评估机构通常依据项目工程规划许可证、建筑方案设计估算项目工程费用，而如果有第三方造价咨询公司对项目出具工程费用概算报告，评估机构工程费用估算、造价咨询公司工程费用概算、项目公司开发成本报表三方会有差异，特别对于在建工程续建费用的差异。笔者认为，按房地产估价规范要求，评估机构应分析差异性原因，针对优化调整后项目工程费用估算与其差异不大情况下，受资管公司委托对本项目进行工程概算的第三方造价咨询机构的工程费用概算报告更具可靠性，估价师工程费用估算应与其保持大致一致，


则有利于保证估价结果的合理准确性。

2、拆迁成本评估

城市更新项目通常涉及众多拆迁资料，评估机构通常依据项目监管协议、拆迁补偿协议、项目台账（回单）梳理拆解成本，然后与委托方、项目公司进行沟通和确认。拆解数据梳理包括已付待付拆解款、临时安置费、回迁物业情况的整理汇总，工作量大，而如果有第三方会计师事务所对项目出具专项审核报告，笔者认为，估价师在验证其数据可靠性后应采用该专项审核报告中拆解款数据（已付、待付拆解款等数据）；则有利于保证估价结果的合理准确性。同时需分析续建期的临时安置费对估值的影响。



— 总结 与展望 —

城市更新在建项目纾困投资委托评估，涉及众多资料特别是拆迁协议资料，时间紧、工作量大；资料梳理包括项目基本信息、土地拆迁补偿协议、开发成本、项目访谈等，对于估价师的沟通能力、协调能力、抗压能力、专业问题处理能力都有着非常高的要求。总体来说，城市更新项目纾困投资，需要一支由金融、法律、评估、审计、造价等专业人员组成的服务团队，评估机构做好该类业务，有助于纾困项目重整盘活，推动风险化解，提升评估机构口碑与高质量发展。



老龄化背景下养老住房模式 创新与制度保障研究

国策深圳分公司 © 饶冬元

摘要

随着中国人口老龄化程度持续加深，养老住房问题已成为影响社会可持续发展的关键议题。本文基于2025年最新政策与市场动态，系统分析传统养老住房模式面临的挑战，结合国内外实践经验，提出“以房养老”、适老化社区改造、住房养老金制度等创新路径，并从法律制度完善、风险防控机制、金融产品创新等维度构建保障体系。研究发现，多元化养老住房模式与制度创新的协同推进，是破解老龄化社会住房困境的有效路径。

关键词：人口老龄化；养老住房；以房养老；适老化改造；住房养老金

引言：中国第七次人口普查数据显示，2020年60岁及以上人口达2.64亿，占总人口18.70%，预计2035年将突破4亿。与此同时，城镇家庭住房拥有率达96.0%，户均拥有住房1.06套，住房资产占家庭总资产比重超过70%。这种“未富先老”与“住房富足”并存的特征，使养老住房问题呈现复杂化趋势：一方面，传统家庭养老模式因少子化、空巢化加速瓦解；另一方面，住房资产流动性不足导致“资产富足但现金贫困”的矛盾突出。如何激活住房的养老功能，构建与老龄化社会相适应的住房保障体系，成为亟待解决的社会课题。

传统养老住房模式的困境分析

（一）家庭养老模式的结构性衰落

传统家庭养老以“代际互助”为核心，通过子女赡养与家庭资源代际传递实现养老保障。然而，这一模式正面临三重结构性冲击：首先，家庭规模持续小型化导致赡养压力剧增。根据国家统计局数据，2020年平均每个家庭户规模降至2.62人，较2010年减少0.48人，这表明每个赡养者需承担更多养老责任。其次，人口流动加速催生大规模“空巢家庭”，2020年独居老人占比超过37%，空巢家庭比例达30%，地理距离削弱了家庭照护功能。更为关键的是代际财富分配模式转变，年轻一代面临高房价、教育支出等压力，经济反哺能力显著下降。以上海市静安区为例，2023年调查显示65岁以上老人中仅12%依靠子女资助养老，较2010年下降18个百分点，反映出家庭养老经济基础的瓦解。这种结构性衰落不仅削弱了传统养老模式的可持续性，更迫使社会重新审视养老资源分配机制。

（二）机构养老模式的供需错配

尽管机构养老被视为家庭养老的重要补充，但其发展却陷入结构性矛盾。截至2023年底，全国养老机构床位总量达822.3万张，每千名老人拥有床位31.1张，但实际入住率仅52%，资源闲置与需求未满足并存。这种悖论源于三方面失衡：区位分布上，75%的养老机构集中于城市郊区，与老年人“原居安老”的居住偏好严重冲突，导致中心城区“一床难求”与郊区床位空置并存；服务分层方面，高

端机构月均费用超8000元，远超中等收入群体承受能力，而普惠型机构又存在设施陈旧、服务单一等问题；医养结合短板尤为突出，仅38%的机构配备专业医疗团队，失能老人护理需求难以满足。以北京市某郊区养老院为例，其医疗设施仅能提供基础诊疗，重症老人仍需频繁转诊，既增加家庭负担，也影响养老质量。这种供需错配反映出机构养老发展缺乏精准定位，未能形成梯度化、差异化的服务供给体系。

（三）住房资产养老功能弱化

城镇老人住房自有率虽达85%，但住房的养老资产属性正被多重因素削弱。首先，二手房市场流动性下降制约资产变现，2024年重点城市挂牌周期延长至12个月，较2020年增加4个月，交易成本上升导致“以房养老”操作难度加大。其次，租金收益率持续走低，一线城市住宅租金回报率降至1.5%以下，资产收益难以覆盖养老支出。更为严峻的是持有成本上升，物业费、维修基金年均增长8%，部分城市试点房产税进一步加重负担。这种“资产高估值、收益低回报”的矛盾，使得住房难以成为可靠的养老资金来源，迫使老年人重新评估资产配置策略。

养老住房模式创新实践

（一）“以房养老”的制度突破与路径优化

住房反向抵押养老保险作为“以房养老”的核心模式，自2014年试点以来累计承保194单，平均月领养老金9000元。其制度优势在于：通过将住房抵押权转化为终身现金流，实现“资产变现”与“居住保障”的平衡；通过保险精算模型分散长寿风险，解决金融机构后顾之忧。但实践中仍存在三大瓶颈：其一，房屋估值体系不完善，70年产权续期问题影响资产定价；其二，传统观念束缚，仅12%的老人表示接受该模式；其三，金融机构参与度低，仅幸福人寿等5家保险公司开展业务。

（二）适老化社区改造的系统性方案

适老化改造需构建“硬件+软件”双轮驱动模式：在硬件层面，重点推进无障碍设施、智能安防、医疗康养等10类30项改造标准。上海市普陀区“乐龄社区”项目通过加装电

梯、改造公共卫生间、建设日间照料中心等措施，使老人社区活动半径扩大40%。在软件层面，建立“社区—家庭—机构”联动服务机制，整合家政、医疗、餐饮等资源，形成15分钟养老服务圈。成都市武侯区试点“时间银行”互助养老模式，鼓励低龄老人为高龄老人提供服务并存储时间，未来可兑换相应服务，有效激活社区养老资源。

（三）住房养老金制度的创新探索

2025年住房城乡建设部在22个城市试点的房屋养老金制度，为养老住房保障提供了新思路。该制度包含三大支柱：其一，个人账户通过住宅专项维修资金实现，目前全国结余超1万亿元；其二，公共账户由政府通过土地出让金、财政补贴等渠道筹集，重点用于房屋体检、安全监测等公共服务；其三，商业账户通过房屋综合保险等产品补充。上海市试点显示，通过整合维修资金、公积金增值收益等渠道，每平方米年筹集资金可达20元，可满足基本养老住房需求。

养老住房制度保障体系构建

（一）法律制度完善

当前“以房养老”模式在推进过程中，面临着诸多法律层面的困境，其中产权纠纷与金融诈骗问题尤为突出。产权纠纷往往源于房屋权属界定不清晰、继承关系复杂等因素，导致老年人在参与“以房养老”时，其合法权益难以得到有效保障。而金融诈骗则以“套路贷”等形式呈现，不法分子利用老年人对金融知识的匮乏和信息不对称，诱使他们签订不公平合同，最终使老年人陷入财产损失的困境。

为解决这些问题，首先需修订《老年人权益保障法》，增设居住权保护条款。明确规定在房屋抵押期间，老年人的居住权益不受任何侵害，无论房屋产权发生何种变动，老年人都享有继续居住的权利，从法律层面为老年人的居住安全筑牢防线。同时，借鉴英国《住房反向抵押贷款法》的成功经验，建立强制公证制度。要求所有涉及“以房养老”的合同必须经公证机构审查，公证机构凭借其专业性和公正性，对合同条款的合法性、合理性进行严格把关，有效防范“套路贷”风险，确保老年人在签订合同前充分了解合同内容，避

免陷入不必要的法律纠纷。

此外，完善《民法典》相关条款也至关重要。明确房屋养老金公共账户的法律地位，规定其设立、管理、使用等方面的具体规则，保障资金使用的透明性与合规性。通过建立健全的法律监督机制，对房屋养老金公共账户的资金流向进行全程监管，防止资金被挪用、滥用，确保每一分钱都用在为老年人养老服务的刀刃上，为养老住房制度提供坚实的法律保障。

（二）风险防控机制

养老住房领域面临着多种风险，建立有效的风险防控机制是保障养老住房制度稳健运行的关键。为此，可构建“三层防护网”：其一，政府层面设立国家级担保机构，为住房反向抵押产品提供再保险。住房反向抵押产品涉及金额大、周期长，金融机构面临的风险较高。国家级担保机构的介入，能够分散金融机构的风险，增强其对住房反向抵押业务的信心，从而促进该业务的健康发展。其二，行业层面建立风险准备金制度，要求保险公司按保费收入的5%计提风险准备金。风险准备金是保险公司应对潜在风险的重要资金储备，当出现风险事件时，能够及时提供资金支持，保障保险公司的偿付能力，维护投保人的合法权益。其三，技术层面运用区块链技术构建住房资产登记平台。区块链技术具有不可篡改、可追溯等特点，通过该平台可以实现产权信息、抵押状态、资金流向的全链条追溯。每一个环节的信息都被准确记录，确保信息的真实性和完整性，有效防止信息造假和欺诈行为的发生。

（三）金融产品创新

为满足老年人多样化的养老需求，开发多元化养老住房金融产品势在必行。其一，推出“住房养老+健康管理”组合保险，将反向抵押与长期护理保险捆绑销售。随着年龄的增长，老年人对健康管理的需求日益增加。这种组合保险模式不仅为老年人提供了住房养老的资金支持，还涵盖了长期护理保障，解决了老年人在养老过程中的后顾之忧，提高了老年人的生活质量。其二，探索住房养老金资产证券化，通过发行ABS产品盘活存量资金。住房养老金资产证券化能够将缺乏流动性但具有稳定现金流的住房养老金资产转化为可



在金融市场上交易的证券，提高资金的流动性和使用效率，为养老住房市场注入更多的资金活力。

其三，创新“以房换养”模式，允许老人将住房产权部分转让给养老机构，换取终身养老服务。这种模式既满足了老年人对养老服务的需求，又充分利用了住房资源，实现了住房价值与养老服务的有效对接。例如，深圳市前海试点“养老住房信托”，老人将住房委托给信托机构管理，获得定期收益并保留居住权，信托机构通过出租、改造等方式实现资产增值，取得了良好的社会效果，为养老住房金融产品创新提供了新的思路和方向。

国际经验借鉴与本土化改造

（一）美国住房反向抵押贷款模式

美国在养老住房金融领域探索已久，其HECM（Home Equity Conversion Mortgage）计划堪称典范，通过一系列精巧设计的机制保障了该模式的可持续性。

联邦住房管理局（FHA）发挥关键保障作用，为HECM计划提供全额保险。这一举措覆盖了贷款本金、利息及服务费等各个方面。在房地产市场波动、借款人还款能力变化等复杂情况下，FHA的保险如同“定海神针”，确保金融机构不会因贷款违约而遭受重大损失，从而增强了金融机构参与住房反向抵押贷款业务的信心，稳定了市场供给。同时，建立独立的贷款咨询制度是美国模式的又一特色。要求所有申请HECM贷款的申请人必须接受第三方财务咨询。这一制度设计充分考虑到了住房反向抵押贷款业务的复杂性和专业性。许多老年人对金融知识了解有限，在面对复杂的贷款条款和长期的财务规划时，往往难以做出明智决策。独立的第三方财务咨询能够为老年人提供客观、专业的建议，帮助他们全面了解贷款的利弊、自身的还款能力以及未来的财务状况，避免因信息不对称而做出错误选择，有效保护了老年人的合法权益。

（二）日本不动产担保型生活资金模式

日本针对老龄化社会问题，推出了“住宅金融支援机构”的“终身生活资金贷款”模式，为老年人提供了多样化的

养老资金支持。其一，该模式允许60岁以上老人以住房为抵押获得长期低息贷款，贷款期限最长可达35年，利率固定在1%以下。这种长期低息的贷款设计，充分考虑了老年人的还款能力和养老需求。老年人通常收入有限，长期的低息贷款能够减轻他们的还款压力，使他们能够更从容地安排养老生活。其二，与地方政府合作建立“养老住房支援中心”是该模式的创新亮点之一。这一中心提供一站式服务，整合了金融、医疗、养老等多方面的资源。老年人可以在这里咨询贷款相关问题、了解养老服务信息、接受健康管理等，无需在多个部门之间奔波，大大提高了服务效率和便利性。

（三）本土化改造路径

将国际经验引入中国，必须结合中国国情进行本土化改造，重点突破三大瓶颈。其一，产权制度差异是中国面临的首要问题。中国住宅土地使用权有70年期限，需明确70年产权续期后的资产定价规则。只有建立科学合理的资产定价体系，才能保障住房反向抵押贷款业务的公平性和可持续性，让金融机构和老年人都能对房屋价值有清晰的预期。其二，文化观念差异也不容忽视。在中国传统观念中，房产往往被视为重要的家庭资产，留给子孙后代。因此，需要通过税收优惠、宣传引导等方式提升社会对住房反向抵押贷款的接受度。税收优惠可以降低老年人的参与成本，宣传引导则能够改变人们的传统观念，让更多人认识到住房反向抵押贷款在养老保障中的积极作用。



结论 与展望

养老住房问题既是经济命题，更是社会命题。在人口老龄化与住房存量时代叠加的背景下，唯有通过模式创新与制度保障的协同推进，才能构建起适应老龄化社会的住房保障体系。未来研究需重点关注三方面：其一，深化住房养老金制度的精算模型研究，优化资金筹集与使用机制；其二，探索“数字技术+养老住房”的融合路径，提升服务精准度；其三，加强国际比较研究，构建具有中国特色的养老住房理论体系。可以预见，随着制度环境的不断完善，住房将真正成为老年人“安享晚年”的坚实保障。

参考文献：

- [1]张智源,邓奕,唐燕,等.养老住房政策体系演进与多样化实施方法探究——以加拿大老年住房计划为例[J].城市发展研究,2024,31(04)
- [2]刘浩佳,朱梓琪,刘文泽.人口老龄化背景下创新型商业养老模式——互助式“以房养老”新模式研究[J].国际公关,2023,(01)
- [3]关芬娜.住房反向抵押贷款养老的困境和发展对策研究[J].中国市场,2022,(15)
- [4]梁春阁,许秀娟.社会养老与老年住房租赁连接模式探索——以广州市为例[J].城市住宅,2021,28(11)
- [5]汪伟伦.住房反向抵押贷款养老模式的法经济学分析[J].西部财会,2021,(07)
- [6]张振宇.以房养老模式对服务消费的影响[J].佳木斯大学社会科学学报,2020,38(06)
- [7]丁霞,胡文倩.“以房养老”模式试点过程中的障碍与应对策略[J].北方经贸,2018,(07)



物业服务中的估价及咨询服务需求探索

国策杭州分公司 © 鱼梅

摘要

随着存量房市场的全面来临，物业服务行业的功能定位正发生根本性转变，传统意义上以“四保”（保安、保洁、保修、保绿）为核心的基础服务模式，正加速向一体化“生活服务综合运营商”方向迭代升级。在这场以服务内容升级为核心的行业变革中，“价值管理”已成为贯穿转型全过程的核心导向，这一发展趋势也为第三方评估服务市场创造了广阔发展机会。物业服务中的估价及咨询服务需求涵盖物业服务费用评估、物业服务质量评估、物业资产价值评估、维修改造费用评估、项目承接查验评估、战略规划咨询、运营管理咨询、专项咨询等……

关键词：价值管理；质价相符；量化；增值；高附加值

物业服务行业转型背景解析

（一）物业服务转型背景

1. 市场发展驱动背景

随着存量房市场的全面来临，物业服务行业的功能定位正发生根本性转变，传统意义上以“四保”（保安、保洁、保修、保绿）为核心的基础服务模式，正加速向一体化“生活服务综合运营商”方向迭代升级。据中研普华产业研究院数据，2025年中国物业管理行业规模达2.2万亿元。在这场以服务内容升级为核心的行业变革中，“价值管理”已成为贯穿转型全过程的核心导向，这一发展趋势也为第三方评估服务市场创造了广阔发展机会。

2. 政策体系支撑背景

《物业管理条例》第四十条从法律层面明确界定了物业服务“收费标准与服务水准相适应”的核心原则，这一原则在行业内被普遍概括为“质价相符”，而《民法典》则通过合同行为规范细则与信息公开义务要求，为该原则的落地执行提供了坚实的法律保障。如今，这一核心原则已从最初的政策引导方向，升级为具备强制约束力的法律准则，成为平衡业主合法权益与物业服务企业经营权益的关键基石。

要实现“质价相符”的法定要求，必须建立透明化的服务标准与收费标准对应机制，这一政策导向直接推动了第三方评估服务市场的规范化发展；与此同时，全国各省市已陆续出台地方性的物业服务评估监管实施细则，进一步细化了评估工作的操作流程、指标体系与判定标准，为物业服务评估业务的有序开展筑牢了法规基础。

（二）物业服务价值

1. 理论价值

在物业服务价值评估的实践探索中，以效用价值理论与住房特征价格理论为核心理论支撑，搭建起“服务供给维度→价值创造过程→市场价格呈现”的三维逻辑传导体系。这一理论框架清晰厘清了物业服务从具象化的服务内容，到可量化的价值指标，再到市场化的价格表现之间的完整转化路径。同时，通过融入影响服务价值的调节变量与各类约束条件，既保证了理论体系的严谨性，又赋予其实际操作层面的可行性，能够为房地产领域的物业服务评估实践提供有效

指导。

2. 实践应用价值

对业主群体而言：专业评估服务能够为物业费的合理定价提供客观参考依据，从源头减少定价分歧引发的各类纠纷；

对物业服务企业而言：借助评估咨询类服务延伸高附加值业务板块，能够有效优化企业盈利结构，提升整体利润率水平；

对房地产开发商而言：可为项目定价策略制定与存量资产处置决策提供专业数据支撑；

对政府监管部门而言：能够完善行业市场监管体系，推动“质价相符”原则在全行业的深度落地。

物业服务中估价服务需求探索

（一）物业服务费用评估需求

业主在物业费定价场景中（包括新建楼盘物业选聘定价、既有小区物业服务合同续签调价），普遍面临三大核心困境：一是信息获取失衡（难以清晰认知服务内容与收费标准的对应逻辑）；二是价值评判缺乏量化基准（无法精准界定服务的实际价值）；三是协商话语权弱势（缺乏客观数据支撑自身诉求）。

第三方物业服务评估服务通过“构建可量化的服务评价标准、精准测算服务合理成本、对标行业市场价格水平”的三维解决方案，为业主提供具备实操性的定价参考，其核心要义在于将“质价相符”法定原则在物业费定价环节进行具象化落地。

具体来看，物业费定价需满足三大关键要求：首先，明确服务覆盖范围与质量等级标准是定价的前提，多维度指标体系的搭建，能够借助评估服务将抽象的“服务”概念转化为可量化的具体标准，为定价提供“质”的支撑；其次，物业费的核心构成是“服务成本+合理利润”，通过专业成本测算模型，评估服务能够给出客观合理的价格区间，有效规避“高价低质”或“低价导致服务水平缩水”的行业乱象；最后，物业费应具备动态调整属性，评估服务可提供科学的动态调整依据，实现“服务质量动态变化与收费标准同步调



整”的良性联动，杜绝长期“质价不符”的情况出现。

从实际应用场景来看，前期物业费标准制定、既有物业费标准调整、物业服务企业选聘与服务合同续签、业主对物业服务质量存在争议等情形，均存在强烈的评估服务需求。

（二）物业服务质量评估需求

物业服务质量评估是衔接“服务供给端”与“价值价格端”的核心量化桥梁，其核心运作逻辑在于：通过构建多维度评估指标体系、采用科学规范的评估方法，将抽象的“服务质量”概念转化为可度量、可横向对比、可直接应用的量化结论，提供客观决策依据。

以住房特征价格理论、效用价值理论为基础，建立物业服务质量差距评估模型，通过标准化的指标体系与科学评估方法，完成“服务质量”抽象概念的“量化转化、客观呈

现、实操落地”，为业主、物业服务企业、政府监管部门提供切实可行的决策工具。

从实践应用来看，物业服务质量评估需求主要集中在：物业服务企业选聘与服务合同续签、物业费标准调整与“质价相符”落地执行、物业服务流程优化升级、政府行业监管与规范制定等场景。

（三）物业资产价值评估需求

物业资产价值评估的核心要义在于，综合考量物业的物理实体属性、服务供给属性及宏观市场环境，科学量化物业资产的市场交易价值、收益创造价值与未来增值潜力。其区别于传统评估的显著特征，是将“物业服务质量”纳入核心增值影响因子，有机衔接住房特征价格理论与资产定价理论，提供专业决策支撑。

其底层评估逻辑可表述为：物业资产总价值=物理实体资产价值+物业服务增值价值。基于这一逻辑，评估工作需同时完成两大维度的量化：一是建筑结构、区位条件等硬性资产价值；二是物业服务带来的软性增值价值，包括资产保值能力提升、租金水平溢价、资产流动性增强等核心维度。

与传统房地产评估相比，物业资产价值评估的核心差异在于：传统房地产评估侧重物理属性与区位因素，而物业资产价值评估突出“服务赋能”效应，将物业服务等级、企业品牌影响力、运营管理效率等要素作为核心定价因子。

从实践需求来看，物业资产交易定价、银行抵押贷款评估、REITs底层资产估值、开发商存量资产处置、业主资产保值分析等场景，均需要专业的物业资产价值评估服务提供支撑。

（四）维修改造费用评估需求

维修改造费用评估是专门面向物业共有区域（如电梯设备、建筑屋面、消防系统等）、基础设施更新升级、老旧小区改造等项目的专业服务，通过工程造价核算、市场价格调研、专业技术分析等多元手段，实现项目总投资成本的科学测算。

其核心价值在于，为维修资金使用审批、物业费列支规划、业主决策参考、物业运营规划制定等提供精准的成本核算依据，既保障维修改造项目合法合规落地实施，又能有效避免“费用虚高”或“资金不足导致改造工程缩水”的问题。

从本质来看，维修改造费用评估是“工程技术分析+市场价格测算+服务场景适配”的复合型专业服务。与普通工程预算相比，其核心特点是需重点兼顾物业服务场景的特殊属性，包括共有区域的产权归属特性、维修基金的使用规范限制、业主群体的经济承受能力、改造后服务品质提升的预期目标等关键因素。

从实践应用来看，维修基金使用项目审核、老旧小区改造费用分摊、物业设施设备更新预算编制、应急维修项目费用核算、物业服务合同中改造费用约定等场景，均存在明确的评估服务需求。

（五）项目承接查验评估需求

项目承接查验评估是指在新建项目交付或物业企业更替场景下，由业主方、建设单位（或原物业服务企业）、新物业服务企业及第三方评估机构共同参与，对物业共有部分、设施设备、工程质量、资料档案等进行全面核查、检测与评估的专业活动。

其核心价值在于明确各方责任边界、系统排查质量隐患、保障物业服务延续性，从源头规避后续因设施故障、责任划分不清引发的物业纠纷，为“质价相符”原则落地奠定前期基础。

从本质来看，项目承接查验评估是“合规性核查+质量量化检测+责任界定划分”的综合性服务，与普通工程验收的核心区别在于，其需重点适配物业服务场景的“长期运营需求”（如设施维护可行性、服务适配性），而非仅满足短期交付标准。

从实践应用来看，新建住宅/商业物业交付、物业企业更替、老旧小区引入新物业、政府主导的保障房/安置房交付验收等场景，均存在强烈的评估服务需求。

物业服务中咨询服务需求探索

（一）物业战略规划咨询需求

物业战略规划咨询服务是支撑物业企业长期发展的高附加值专业服务，其核心运作逻辑为：结合行业发展趋势、企业自身资源与市场需求变化，通过“诊断—规划—落地—复盘”的全流程闭环，为物业企业制定差异化发展战略，助力企业从“基础服务提供商”向“资产价值管理者+社区生态运营商”的双重角色转型。

其核心价值在于破解行业“内卷”困境（基础服务利润率偏低、同质化竞争严重），帮助企业构建可持续盈利模式与核心竞争力。

从本质来看，物业战略规划咨询=行业趋势深度研判+企业资源全面诊断+差异化路径精准设计+落地执行全程支撑，与普通管理咨询的区别在于，其需重点适配物业行业“轻资产运营、强社区粘性、政策依赖性高”的核心特性。

从实践应用来看，其适用于物业企业转型规划、新业务拓展战略制定、数字化转型路径设计、区域市场扩张规划、并购重组战略制定、上市筹备战略支撑等场景。

（二）物业运营管理咨询需求

物业运营管理咨询是覆盖物业企业日常运营全流程的高附加值专业服务，其核心运作逻辑为：以“降本增效、提质增收”为核心目标，通过流程优化、技术赋能、标准构建等手段，解决物业企业在基础服务、成本管控、客户关系、数字化落地等方面的实操痛点，直接支撑“质价相符”原则落地与物业服务质量指数提升。

从本质来看，物业运营管理咨询=流程标准化建设+成本最优化设计+服务品质化升级+运营数字化转型，适配物业行业“劳动密集型、细节驱动型、强客户黏性”的运营特性，重点破解“服务标准不统一、成本管控粗放、客户投诉率高、数字化落地难”四大核心痛点。

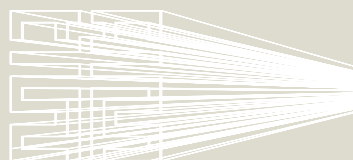
从实践应用来看，其适用于物业企业日常运营优化、基础服务标准化建设、成本管控方案设计、客户关系管理提升、数字化运营落地、老旧小区运营升级、商业物业精细化管理等场景。

（三）物业专项咨询需求

物业专项咨询是针对物业服务领域特定痛点、细分场景的深度定制化咨询服务，与战略咨询和综合运营咨询不同，其核心逻辑在于聚焦单一专业领域，结合政策要求、技术发展趋势与项目实际情况，提供“诊断—方案—落地—验收”的全流程精准服务。

从本质来看，物业专项咨询=特定场景痛点深度拆解+行业最佳实践移植优化+定制化方案落地执行，突出“小而精、深而专”的核心特点，专注解决综合咨询难以覆盖的细分专业问题。

从实践应用来看，该类咨询服务精准适配存量房时代物业企业的差异化需求，覆盖智慧化转型、绿色低碳发展、老旧小区改造等热门领域。



结语

总体而言，物业服务领域的估价与咨询服务已不再是行业边缘业务，而是推动行业价值提升的核心。通过精准把握多元需求、创新服务模式、融合技术赋能，物业企业可实现从“基础服务商”向“价值管理者”的跨越。面对未来，在智能运营、绿色低碳运营、社区生态融合运营等方面均有可观的发展方向，为物业企业在存量时代的可持续发展提供实操支撑和赢得更大发展空间。

参考文献

- [1]郭梦.中研网.2025年智慧物业行业现状与发展趋势分析[EB/OL].
- [2]中国物业新闻网.2025年智慧物业行业现状与发展趋势分析[EB/OL].2025.
- [3]中指研究院.2025中国物业服务百强企业研究报告[EB/OL].2025.



重庆“两区”合并, 行政区划调整对房地产市场的影响

—
国策重庆分公司 © 阴婷 慕小燕
—

2025年11月, 经党中央、国务院批准, 重庆撤销江北区、渝北区(不含部分乡镇), 并入北碚区部分街道乡镇设立新的两江新区。这一重大行政区划调整优化了城市空间布局, 破除了此前“条块分割、权责不清”的体制障碍, 推动房地产市场从“板块割裂”向“全域协同”转型, 呈现短期信心提振、中期结构优化、长期价值跃升的发展态势。

背景

重庆市作为国家中心城市与长江经济带核心枢纽，城市空间重构与区域发展深度绑定。江北区是金融商务与高端服务业集聚地，渝北区是科技创新与先进制造业高地，两区功能互补但缺乏统筹协同。2025年11月7日，重庆市人民政府发布行政区划调整公告，以原江北区、渝北区核心区域及北碚区部分街道乡镇为基础设立新两江新区，标志着重庆进入“两江统筹”新阶段。

调整内容

第一项调整，依托两江新区国家级新区，撤销江北区、渝北区，设立两江新区，管辖原江北区、原渝北区（不含大湾镇、统景镇、大盛镇、兴隆镇、茨竹镇）和北碚区的水土街道、复兴街道、蔡家岗街道、施家梁镇、童家溪镇的行政区域；第二项调整，将与北碚区国土空间定位趋同的原渝北区北部大湾镇、统景镇、大盛镇、兴隆镇、茨竹镇5镇划归北碚区管辖。

经过本次调整，重庆辖25个区、8个县、4个自治县。其中，两江新区辖31个街道、11个镇，面积约1360平方公里、人口约352万；北碚区辖6个街道、11个镇，面积约1100平方公里，人口约60万。

两江新区成立的区域基础与政策支撑

（一）区域发展基础

江北区与渝北区是重庆经济“双引擎”。江北区拥有江北嘴中央商务区，双滨江资源与成熟商圈，使其成为高端住宅核心供应区；渝北区凭借中央公园、照母山等生态资源及临空经济示范区优势，成为人口流入与改善型需求主要承载地。合并后的两江新区总面积约1360平方公里，集聚190家世界500强企业与6000余家科技型企业，2024年GDP突破5000亿元，人口从2010年205万增长至2025年352万，产业与人口双重集聚为房地产市场提供坚实支撑。此次调整破解了重庆“摊大饼”发展问题，整合后的完整土地纵深，为房地产规模化、高品质开发创造条件。

（二）政策支撑体系

重庆市市级层面，两江新区从国家级开发开放新区升级为具备完整行政职能的行政区，拥有“四套班子”，解决了过去“管委会+行政区”模式的体制障碍，为资源统筹提供制度保障。

区级层面，两江新区推出支持带方案招拍挂、分段办理施工手续等六大举措，降低企业开发成本。2025年重庆市全面取消限售、优化契税（首套140m²以下按1%）等政策，与新区政策形成叠加效应。

两江新区成立对房地产市场的影响

（一）土地供应统筹化：资源效率提升与市场预期强化

两江新区整合后，原江北区、渝北区的土地管理权责统一，打破了此前“经济管理”与“社会事务”分离的行政壁垒，实现了土地资源的统筹规划与高效利用。这一调整的核心意义在于：

1、统一规划，打破碎片化行政区。此前，两江新区与三区在土地出让、产业布局上存在权责交叉，例如渝北区龙兴片区的土地出让金由渝北区收取，但产业税收归属两江新区，导致资源分配矛盾。合并后，土地供应将基于新区整体战略定位（如“内陆开放高地”“制造+运输产业枢纽”）进行统一规划，避免因行政区划分散导致的规划碎片化问题。

2、优质地块集中释放，扩大土地储备与开发空间，土地供应的统筹化，意味着两江新区的土地资源将更精准地服务于其“西部金融中心”“高端制造业集聚区”等核心功能，从而提升土地价值的长期兑现能力。

（二）需求结构升级：人口与产业集聚驱动改善型住房需求释放

两江新区的设立，本质上是通过行政区划调整加速人口与产业集聚，进而推动房地产需求结构从“刚需主导”向“改善型倾斜”升级。

1、人口规模与质量双提升：两江新区人口从2010年的205万增长至2025年的352万，且新增人口以高收入群体为

主。例如，原渝北区的龙盛新城聚集了长安汽车、北京现代等车企，北碚区的水土新城吸引了京东方、华润微电子等科技企业，这些产业的从业人员及高管对高品质住房的需求显著增加。

2、产业与人口的协同效应：两江新区2024年GDP突破5000亿元，汽车产业、电子信息制造业产值分别达3065亿元和2436亿元。随着江北嘴金融城（西部金融中心）与两江新区制造业的深度融合，金融服务对实体经济的支持能力增强，进一步吸引高端人才流入，释放改善型住房需求。

3、短期市场信心提振：2025年以来，重庆核心板块成交建面和二手房成交套数持续创下近期新高，价格环比上涨，其中两江新区核心板块（如江北嘴、悦来）表现尤为抢眼。但需注意，需求升级并非“暴涨”，而是基于产业、人口、配套的长期兑现，政策红利（如取消限售、优化契税）的释放也需要时间沉淀。

值得注意的是，2025年4月起，重庆楼市库存建面大幅攀升至1650万㎡以上，去化周期延长至21个月以上，说明市场仍处“以价换量”阶段，购房者需关注具体项目的兑现能力，而非单纯依赖新区概念。

（三）产品供给多元化：从“规模扩张”到“品质引领”

两江新区明确提出“好房子”标准，推动住宅建设向安全、舒适、绿色、智慧方向转型，这一政策导向直接促使产品供给结构发生多元化调整。

1、户型结构优化：小户型刚需盘的机会减少，市场主力将转向110㎡以上改善户型。例如，照母山—金开大道、礼嘉—悦来江湾等成熟板块，因配套完善、教育资源优质，已成改善型需求的核心承接区域。

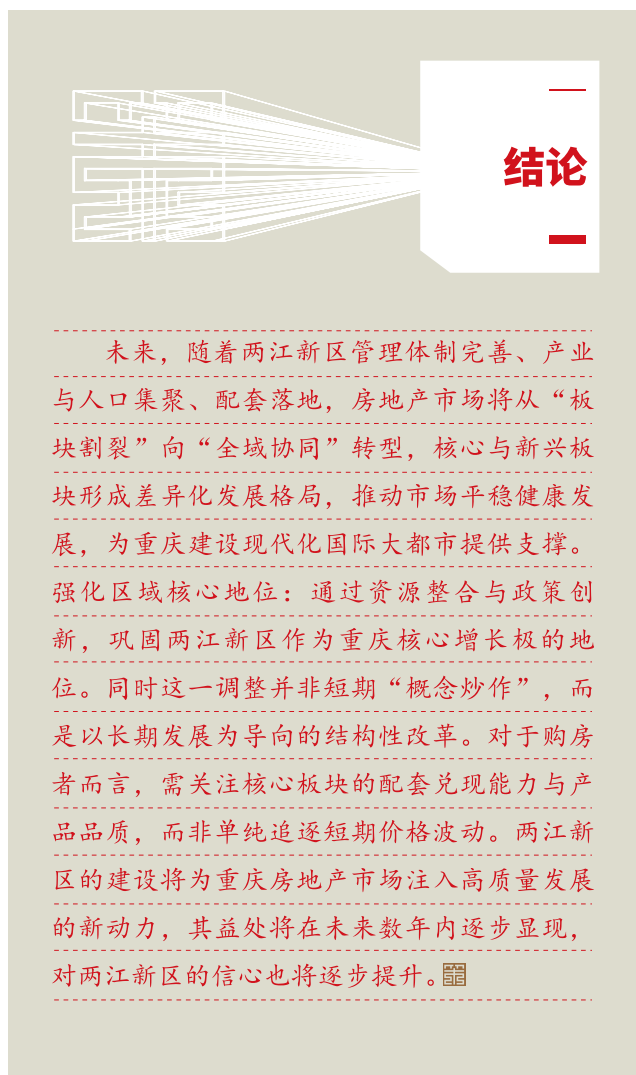
2、低密与复合型产品崛起：随着新区对高品质生活的追求，低密度洋房、复合型社区（如“居住+商业+教育”一体化）成为开发商布局重点。例如，悦来国际会展城以生态宜居为特色，而礼嘉—悦来江湾被定位为“高品质生活区”，未来产品将更注重居住舒适度与功能复合性。

3、绿色与智慧住宅成为主流：两江新区“好房子”标准强调绿色建筑和智慧社区，这与国家级新区对可持续发展的要求高度契合。未来，节能、环保、智能化的住宅将成为市场主流，吸引注重生活品质的中高端购房者。

产品供给的多元化，本质上是市场需求升级的直接回应。开发商需从“规模扩张”转向“品质竞争”，以满足两江新区作为“内陆开放高地”的定位需求。

（四）风险与挑战：短期波动与长期兑现的平衡

从短期影响来看：两江新区的设立短期内增强了市场信心。2025年以来，重庆新房成交建面和二手房成交套数与同期相比回暖，价格环比企稳回升，其中两江新区核心板块（如江北嘴、悦来）表现尤为突出。但需注意，短期热度更多源于政策预期的释放，而非实际供需的即时匹配。从长期影响来看，资源整合与产业人口集聚驱动价值提升，如何维持短期波动与长期兑现的平衡成了关键。



结论

未来，随着两江新区管理体制完善、产业与人口集聚、配套落地，房地产市场将从“板块割裂”向“全域协同”转型，核心与新兴板块形成差异化发展格局，推动市场平稳健康发展，为重庆建设现代化国际大都市提供支撑。

强化区域核心地位：通过资源整合与政策创新，巩固两江新区作为重庆核心增长极的地位。同时这一调整并非短期“概念炒作”，而是以长期发展为导向的结构性改革。对于购房者而言，需关注核心板块的配套兑现能力与产品品质，而非单纯追逐短期价格波动。两江新区的建设将为重庆房地产市场注入高质量发展的新动力，其益处将在未来数年内逐步显现，对两江新区的信心也将逐步提升。



专利、软件在成本法评估中的注意事项

—
国策成都分公司 © 岳琴
■

在知识产权评估中，专利和软件作为重要的无形资产，其价值评估方法主要包括成本法、市场法和收益法。其中，成本法以资产的重置或历史成本为基础，适用于研发成本明确但未来收益难以预测的资产。然而，专利和软件具有无形性、技术迭代快、法律保护期限等特点，在采用成本法评估时需格外谨慎。下面将从成本构成、贬值因素、适用性及合规性等方面，探讨专利和软件在成本法评估中的关键注意事项。

准确识别成本构成

成本法的核心在于合理归集和准确计算专利或软件等无形资产在开发过程中所产生的各项成本。在实际操作中，需明确区分历史成本与重置成本的概念及其适用场景，历史成本主要反映过去开发过程中的实际支出，而重置成本则着眼于在当前市场条件下重新开发相同或类似资产所需的费用。此外，必须确保成本归集的全面性和准确性，避免遗漏任何直接或间接相关的费用项目，从而为后续的价值评估提供可靠的数据基础。

1、历史成本

历史成本是指企业在研发或取得无形资产过程中实际发生的各项支出，包括直接成本和间接成本两大部分。直接成本主要包括研发人员的薪资报酬、专利申请过程中产生的官费及代理费、软件代码编写阶段的外包服务费用、以及测试调试环节产生的各类成本等。间接成本则涵盖管理分摊费用，例如办公场地租金、相关设备的折旧费用，还包括为提升研发能力而投入的培训费用，以及知识产权维护所产生的持续支出，如专利年度维持费、商标续展费用等。

需要特别注意的是，在计量历史成本时应当充分考虑货币时间价值的影响。尤其是对于多年前完成的研发项目或取得的专利、软件等无形资产，必须进行通货膨胀率的调整，或采用适当的折现计算方法，将不同时间点发生的成本支出折算到同一时间基准，从而确保成本数据的可比性和准确性。这一调整过程对于资产价值的合理评估和后续的会计处理都具有重要意义。

2、重置成本

重置成本是指，在当前的市场环境、技术水平与产业条件下，为重新开发、建造或获取一项具备相同功能、性能和效用的资产，所需投入的全部成本。这一概念在资产评估、财务分析和技术管理中具有重要意义，尤其适用于那些技术迭代迅速、标准更新频繁的领域。

由于技术持续进步和行业标准不断演进，重置成本往往与历史成本存在显著差异，可能低于或高于初始投入。一方面，技术的快速发展可能导致原有资产所依赖的专利、方案

或工艺被更高效、更经济的新技术所替代，此时重置成本可能会下降。例如，某项过去昂贵的专利技术，若已被开源方案或更优实现取代，那么重新获取相同功能所需的成本将大幅降低。

另一方面，行业规范、合规要求或技术架构的重大转变也可能导致重置成本上升。例如，在软件开发领域，若原先基于传统单体架构的系统，现在需要按照云原生、微服务等现代标准重新开发，则必须考虑新技术栈的采用、云服务费用、安全性增强以及运维复杂性的增加，这些都会推高重置成本。

因此，在测算重置成本时，需综合考虑技术替代性、行业发展趋势、法规政策变化以及市场供需情况等多重因素，才能做出更贴近实际的估计。

合理考虑贬值因素

与实物资产不同，专利和软件的贬值主要受功能性贬值和经济性贬值影响，而物理损耗（如存储设备老化）通常不直接影响其价值。

1、功能性贬值

由于当前技术的快速迭代和持续进步，原有的专利技术或软件系统往往面临被更先进、高效且成本更低的解决方案所替代的风险，从而引发功能性贬值。举例来说，某款基于过时编程语言（如Visual Basic 6）开发的软件，虽然当前仍能运行，但其维护和扩展的难度较大，运行效率较低，此时需详细评估将其功能用现代编程语言（如Python）重新实现的成本差异，包括开发周期、资源投入以及长期维护费用的对比；类似地，某项专利技术可能因为新出现的、更具创新性的专利覆盖了其核心技术，导致原有专利在市场上的竞争力显著下降，进一步加速其价值衰减。因此，在资产评估中，必须充分考虑这类贬值风险。

2、经济性贬值

经济性贬值，通常是指由于外部市场环境或宏观条件的变化，导致资产或技术等经济要素的价值产生降低的现象。这种贬值并非由资产本身的功能或实体损耗造成，而是源自



外部不可控因素的变动，直接或间接削弱了其市场价值或盈利能力。

例如，某项专利技术原本具有较高的市场价值，但由于其所应用的产品逐渐被新兴技术或消费趋势所淘汰，导致专利技术的经济贡献能力大幅减弱，从而引发显著的贬值现象。

另一个常见因素是政策或法规的调整。举例来说，随着全球数据保护意识的提升，欧盟通用数据保护条例（GDPR）等合规要求出台，企业原有的软件系统可能因不符合新的法规标准，而需要进行额外的功能开发或结构调整，这不仅显著增加了运营与改造成本，也降低了原有资产的实际价值，形成因合规压力导致的经济性贬值。

3、实物操作建议

在实物操作中，为了合理评估这种贬值的影响，通常可采取专家访谈、行业数据分析或趋势预测等方法，通过与领域内专业人士的交流及对市场动态的把握，科学量化贬值率，从而为资产估值提供更可靠的依据。

适用性分析与调整

1、专利的特殊性

专利在法律保护方面具有明确的期限限制，自申请之日起计算。在评估专利价值时，必须充分考虑其剩余的法律保护年限，较长的剩余期限通常意味着更高的市场独占性和潜在收益，因此需相应调整估值。此外，专利的权利要求范围对其价值具有决定性影响，若权利要求覆盖范围较为狭窄或存在明显漏洞，竞争对手更容易通过设计规避手段绕过专利保护，这将显著降低其市场排他性和技术壁垒，从而导致基于重置成本法的价值评估结果可能被系统性低估，无法反映专利的真实市场地位和潜在经济价值。

2、软件的特殊性

若市场中出现免费且功能相近的开源替代方案，用户迁移成本可能大幅降低，进而影响现有商业软件的市场地位与定价策略。与此同时，软件产品需进行持续的维护与更

新，例如定期发布安全补丁、修复漏洞以及适配新的操作系统环境，这些长期运维成本也应在总体成本评估中予以充分考虑。

3、调整建议

在资产评估中，采用更新重置成本法进行评估，而非复原重置成本法，这样能够更加准确地反映当前市场条件下重新购置或构建同样功能资产所需的成本，从而有效避免因使用过时技术参数而导致资产价值被高估的风险。同时，结合收益法进行交叉验证，特别是针对那些具有显著经济价值的高价值专利或关键商业软件，通过分析其未来预期收益能力，可以进一步确保评估结果的合理性和可靠性，使估值更加贴近资产的真实市场价值。

合规与披露要求

1、权属清晰性

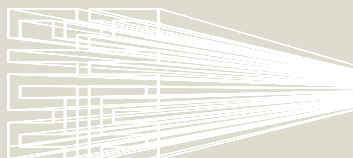
确认专利是否存在侵权纠纷，例如需要仔细核查是否涉及第三方的专利许可问题，以及确保所有相关技术或设计均未侵犯他人的专利权。

确认软件代码的版权归属情况，例如检查代码中是否包含受开源协议限制的部分，并明确各部分的授权和使用条件，以避免潜在的法律风险。

2、评估报告披露

在无形资产价值评估过程中，首先需要详细列明所有相关的成本构成、假设条件及明确的数据来源（例如企业内部财务数据、行业基准数据或第三方研究报告）。通过全面分析这些要素，可以确保评估依据的充分性和透明度。

此外，应选取并对比市场上类似的交易案例（如具有可比性的专利许可费协议或同类无形资产交易），以验证评估方法的合理性及结果的可靠性。这种横向比较不仅能够增强评估结论的可信度，还有助于利益相关方更好地理解估值基础，从而提升整体评估报告的说服力和专业性。



结论 与建议

成本法主要适用于评估早期阶段的技术、防御性专利或高度定制化的软件资产，这类资产由于缺乏活跃的市场交易或明确的收益预期，往往难以通过市场法或收益法进行准确估值。

然而，在使用成本法时需要注意，该方法通常无法充分反映资产的实际市场价值或未来收益潜力，因此评估时需保持谨慎。相比之下，市场法或收益法更适用于技术成熟、具备明确市场可比对象或能够持续产生稳定现金流的专利或软件资产，这两种方法能够更好地体现其真实经济价值。

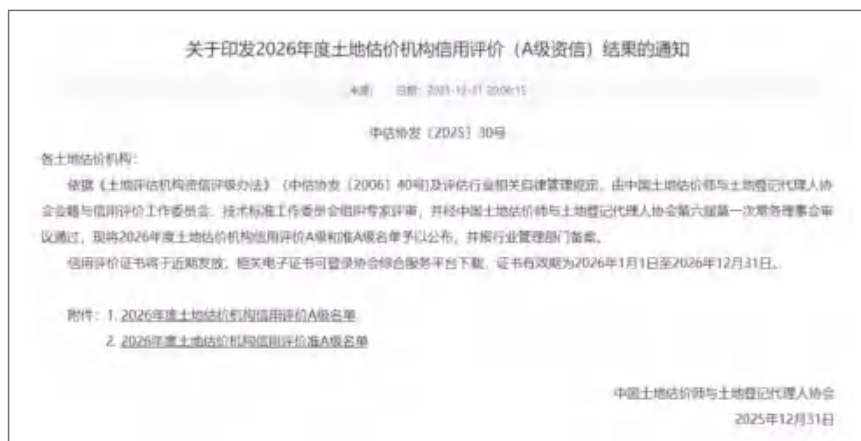
最终建议是：在评估专利或软件资产时，可首先采用成本法确定其基础价值，再结合市场法（参考类似资产的交易价格）和收益法（基于未来现金流的预测）进行多角度交叉验证与综合分析。这种综合评估方式有助于提升估值结果的准确性、可靠性及实务适用性，为决策提供更全面的依据。



国策
动态

1

热烈祝贺国策评估 再获全国土地估价机构A级资信评价



2025年12月31日，中国土地估价师与土地登记代理人协会官网公布了2026年度A级资信名单，国策评估继续荣获A级资信评价！我司已连续十七年获此殊荣。

土地A级资信是中国土地估价行业的最高等级资信，由中估协依据《土地评估机构资信评级办法》及相关规定组织实施，旨在推动行业自律，构建行业信用体系，对评估机构的专业能力、职业操守、社会公信力及企业信用进行全方位综合评定。

2026年度土地估价机构信用评价A级名单

机构名称	法定代表人	通讯地址	联系电话
深圳市国策房地产土地资产评估有限公司	骆晓红	深圳市福田区新闻路59号深茂商业中心16层A、B房	0755-82962821

连续十七年获此殊荣，不仅彰显了国策评估作为全国性评估机构的综合实力，也充分体现了行业协会与广大客户对我司专业服务水平、诚信执业精神与持续发展能力的高度认可。



2



喜报
★ 国策评估 · 国策评估 ★

热烈祝贺 国策评估
入围中国通号
(中国铁路通信信号股份有限公司)
资产评估机构备选库

中标湖南省高速公路集团有限公司
2026-2028年度
资产评估服务库

4



喜报
★ 国策评估 · 国策评估 ★

热烈祝贺
国策评估8名同事通过2025年
资产评估师职业资格考试
甘超平、隗晶月、唐嘉利、李青
王焯、丁杰、姚丹萍、刘洪

3



喜报
★ 国策评估 · 国策评估 ★

热烈祝贺
国策评估8名同事通过2025年
房地产估价师职业资格考试
黄秋云、张竟雄、张佳伟
叶思敏、陶欣雨、祁晓庆
谢峰、成明洁



5

国策评估荣获 “2025年度积极参与乡村振兴及公益活动会员机构”表彰

2025年12月22日，广东省不动产登记与估价专业人员协会发布《关于公布2025年度积极参与乡村振兴及公益活动会员机构名单的通知》（粤估协发〔2025〕53号），对在2025年度积极响应号召、投身乡村振兴与社会公益事业的会员机构予以通报表扬，国策评估名列其中。

此次入选，是对我司长期以来积极践行社会责任、投身行业公益事业的充分肯定。我司将继续秉持专业精神与社会担当，积极参与各类公益服务、技术援助与行业共建活动，为推动行业发展与社会和谐贡献更多专业力量。

附件：

2025 年积极参与乡村振兴及公益活动会员机构名单
(按单位名称首字母排序)

序号	机构名称
133	深圳市国策房地产土地资产评估有限公司



6

祝贺我司阮宗斌、李红艳获评 2025年度土地估价行业公益援助教育培训讲师荣誉称号

2026年1月13日，中国土地估价师与土地登记代理人协会为表彰优秀，树立典型，鼓励全行业积极主动参与土地估价行业公益援助活动，发布了《关于公布2025年土地估价行业公益援助特邀教育培训专家等名单的公告》。我司天津公司总经理阮宗斌、技术经理李红艳凭借在公益援助活动中的积极贡献与专业表现，获评“2025年土地估价行业公益援助教育培训讲师”称号。

此次荣誉的获得，不仅是对两位讲师专业能力的肯定，也是对我司长期以来支持行业公益、践行社会责任、重视人才培养工作的鼓励。公司将继续支持广大估价师积极参与行业活动，深耕专业，提升自我，共同为推动公司及行业的高质量发展贡献力量。

附件 2

2025 年土地估价行业公益援助教育培训讲师名单

(共 38 名,以姓氏拼音排序)

序号	授课专家	单位名称
10	李红艳	深圳市国策房地产土地资产评估有限公司
24	阮宗斌	深圳市国策房地产土地资产评估有限公司



7

公司董事长骆晓红 当选中国房地产估价师与 房地产经纪人学会第五届 理事会理事

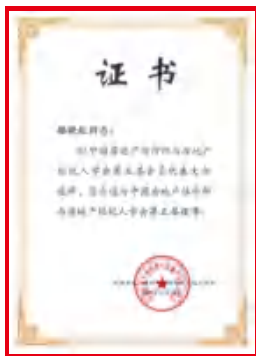


2025年12月26日，中国房地产估价师与房地产经纪人学会（以下简称“中房学”）在北京召开第五届理事会会员代表大会。

会议听取并审议了第四届理事会工作报告、财务报告，表决通过了《章程（修订草案）》，选举产生了第五届理事会理事、监事会监事。

大会期间，全体代表认真学习了全国住房城乡建设工作会议精神，并在随后召开的第五届理事会第一次会议、监事会第一次会议上，选举产生了新一届理事会和监事会的负责人。会议公布了第五届理事会会长、副会长、秘书长、法定代表人及监事会监事长、副监事长等人员名单，新任理事会会长发表了讲话。

经大会选举，我司董事长骆晓红先生当选为中房学第五届理事会理事。此次当选，体现了行业对我司专业能力与行业贡献的认可。我司将积极履行理事职责，支持学会各项工作，为推动行业高质量发展贡献力量。





我司董事长骆晓红 受邀参加2025中国房地产估价年会并作主题演讲



2025年12月27日，中国房地产估价师与房地产经纪人学会在北京举办主题为“推动房地产估价高质量发展”的2025年房地产估价年会。本次年会邀请了有关专家学者、地方行业组织负责人、估价机构负责人以及国际知名房地产咨询顾问机构代表等担任演讲嘉宾。我司董事长骆晓红、北京分公司总经理蔡庄宝以及天津分公司总经理阮宗斌受邀参加了此次盛会，我司董事长骆晓红先生受邀发表了《以人为本，投资于人才，人才驱动估价机构高质量发展》的主题演讲。





9

国策评估圆满完成中估协 宁夏土地估价师公益援助专场培训

2025年10月29日-31日，宁夏土地估价师协会在银川举办了“2025年度宁夏土地估价师继续教育暨公益援助专场培训会”。

中国土地估价师与土地登记代理人协会（简称“中估协”）秘书长鲍丽萍、宁夏土地估价师协会会长祁晓轩出席会议并讲话，宁夏土地估价师协会全体会员参加了培训学习。

受中估协的委托，国策评估天津分公司总经理阮宗斌应邀为宁夏土地估价师开展《农村集体土地定级与估价技术指南》解读及评估实务分享专题培训。

此次专题培训聚焦于农村集体土地的评估。阮宗斌总经理通过对比国有土地与集体土地的异同、梳理集体土地的法律法规、宅基地和农用地的特点，结合2025年中央一号文件，解读《农村集体土地定级与估价技术指南》以及分享实务中的实践经验，将理论与实践相结合，整个过程干货满满，培训取得良好效果，公益援助活动取得圆满成功。

我司将持续支持中估协组织的各类行业活动，积极发挥专业优势，为推动土地估价与登记代理事业的高质量发展贡献力量。





国策评估成都分公司 受绵阳市商业银行总行邀请举行专题讲座



2025年11月14日，绵阳市商业银行总行会议中心举办了主题为《如何快速判断押品》的专题讲座。本次讲座与会人员有绵阳市商业银行总行相关领导及全行业务经理，国策评估西南区技术总监李欢女士受邀担任本次讲师。

本次讲座中，李欢女士分享了快速定价技巧，并结合实际案例对各类抵押物的实物风险、权益风险、查勘要点进行了详细的讲解。

整个交流过程中，双方保持良好的互动，现场气氛活跃，增进了对彼此工作的了解，有利于双方服务能力的提升和业务范围的扩大，达到了预期效果。

本次讲座取得了圆满成功！感谢绵阳市商业银行总行对国策评估的信任，希望能进一步的进行其他专业课题的交流。

国策评估作为专业的评估咨询机构，一如既往地坚持“专业服务 创造价值”的核心理念，以全国化布局为依托，汇聚国策评估全国数十名国家级、省级、市级专家的力量，为全国各地的政府机关、行业协会、金融机构、企事业单位等，提供前沿热点研究、评估实践、市场动态等不同类别的专业培训及疑难问题咨询，期待与更多客户开展多样化的业务合作与学习交流。





11

国策评估福州分公司 受邀为福建海峡银行作主题分享



2025年12月9日，国策评估福州分公司总经理吴宗明先生应福建海峡银行股份有限公司邀请，就《不良资产转让财产线索摸排及估值》这一主题作了专题分享。福建海峡银行一线业务骨干、风险管控团队等相关人员参加了本次活动。

主题分享中，吴总结合多年实务经验，围绕不良债权评估程序与方法、财产线索摸排要点、现场查勘实务操作、抵押物潜在风险识别及典型案例分析五个方面展开系统阐述。内容紧扣当前金融风险处置核心环节，理论结合实

际，充分展现了我司在不良资产领域的专业积累，以及助力合作伙伴精准识别、有效应对复杂风险的综合服务能力。

感谢福建海峡银行的信任！国策评估作为专业的评估咨询机构，将一如既往地坚持“专业服务 创造价值”的核心理念，以全国化布局为依托，汇聚国策评估全国数十名国家级、省级、市级专家的力量，为全国各地的政府机关、行业协会、金融机构、企事业单位等，提供前沿热点研究、评估实践、市场动态等不同类别的专业培训及疑难问题咨询，期待与更多客户开展多样化的业务合作与学习交流。





12

国策评估深圳分公司 受邀为中信银行深圳分行作专题培训



受中信银行深圳分行邀请，我司于2025年12月15日在中信分行多功能厅，为该行内评师进行了《深圳房地产市场分析与评估要点分享》专题培训。本次培训由我司深圳分公司技术部总监李聪担任讲师，深圳分公司总经理赵亮、个贷事业部负责人杜康、金融事业部总监凌文娟共同出席，中信银行深圳分行风险管理部、审批部等分行内评师及部门相关领导共同参加了本次专题培训。

李聪总监根据详实市场数据，结合多年从业经验，从深圳房地产市场分析、评估报告核心要点、评估方法及应用、各类物业评估所需

资料、抵押物风险识别等五大板块展开系统讲解，内容从房地产市场出发，以理论知识加实践案例，紧密贴合银行信贷评估工作实际，为与会人员提供了务实、深入的专业分享。

本次培训取得圆满成功，感谢中信银行深圳分行对国策评估的信任与认可！国策评估将继续发挥专业技术优势，为全国各地的金融机构、政府机关、企事业单位等，提供前沿热点研究、评估实践、市场动态等不同类别的专业培训及疑难问题咨询，期待与更多客户开展多样化的业务合作与学习交流。



国策机构召开2026年度经营管理工作会议

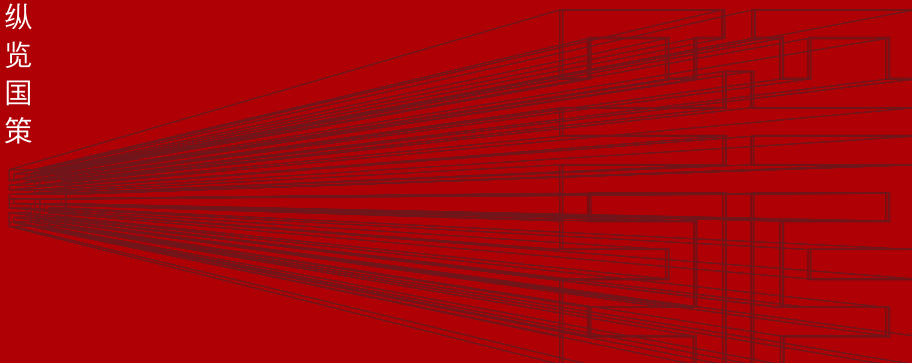
2026年1月22日至23日，国策机构2026年度经营管理工作会议在重庆顺利召开。本次会议以“凝心聚力、提质增效”为主题，系统总结2025年经营管理工作，安排部署2026年重点任务，凝聚共识、明确方向，为新一年发展奠定坚实基础。

会议上，六家在经营实践中形成特色的分支机构负责人分享经验，总经理肖燕作年度经营报告，五大功能中心进行述职。会议表彰了年度先进，鼓励全体干部员工以先进为榜样，争先创优，共同进步。并围绕分公司经营、招投标管理、功能中心建设及资产业务发展等四大议题展开专题研讨。

最后，机构董事长骆晓红做总结讲话，他阐述了“凝心聚力、提质增效”这一主题的背景、内容和意义，强调人才团队建设与经营管理水平提升的重要性，指出2026年要以一体化管理模式为抓手，全面提升人力、营销与技术管理效能，加快推进信息化建设与应用，不断提高经营管理精细化与专业化水平，推动机构实现高质量发展，携手共创提质增效新业绩。

在这里
纵览国策

致力于成为中国领先的、
最具诚信度和
社会影响力的
专业估值及
咨询服务机构。



深圳市国策房地产土地资产评估有限公司 深圳市国策资产评估有限公司

深圳

地址：深圳市福田区新闻路59号深茂商业中心16楼ABCDH座
电话：0755-82949642

北京

地址：北京市朝阳区东四环中路62号楼远洋国际中心C座2302、2303室
电话：010-85911588

上海

地址：上海市虹口区四川北路1666号2801A
电话：021-66976892

广州

地址：广州市越秀区东风中路437号1601单元
电话：020-83552700

杭州

地址：浙江省杭州市上城区鸿泰路128号4幢9层901室
电话：0571-85083703

成都

地址：成都市锦江区人民东路6号SAC东原中心2102室
电话：028-86201553

南京

地址：南京市建邺区康缘智汇港A栋1507室
电话：025-52205650

重庆

地址：重庆市渝中区五一路平安国际金融中心1102
电话：023-67094339

天津

地址：天津市南开区南京路309号环球置地广场3502、3503室
电话：022-87878236

长沙

地址：长沙市开福区中山路589号万达广场C1座1101室
电话：0731-85188959

福州

地址：福建省福州市鼓楼区鼓东街道五四路158号环球广场21层01室
电话：0591-83658893

佛山

地址：佛山市禅城区祖庙街道城门头西路1号1707、1708
电话：0757-82030195

东莞

地址：广东省东莞市南城街道元美西路8号华凯广场2栋511室
电话：0769-26980825

珠海

地址：珠海市香洲区紫荆路93号铭泰城市广场1栋2403房
电话：0756-2513231

中山

地址：中山市东区博爱五路21号大东裕商业大厦805-806室
电话：0760-88666991

河源

地址：河源市新市区大同路东边建设大道北边中心壹号809号C区
电话：0762-3893200