

上海房地产估价师

SHANGHAI REAL ESTATE APPRAISAL

5

2025年
总第176期

上海市房地产估价师协会 主办

www.valuer.org.cn



上海市房地产估价师协会
SHANGHAI REAL ESTATE APPRAISERS ASSOCIATION

地址：上海市肇嘉浜路159号友谊时代大厦6楼

邮编：200032

电话：86 21 64174722

邮箱：sreaa@valuer.org.cn

网址：<http://www.valuer.org.cn>



上海市连续性内部资料准印证第053号

内部资料 免费交流

2025年京津沪渝四直辖市房地产、土地估价行业协会交流会在上海举行

由上海市房地产估价师协会和上海市土地估价师协会联合举办的2025年京津沪渝四直辖市房地产、土地估价行业协会交流会于10月30-31日在沪顺利召开。中国房地产估价师与房地产经纪人学会会长柴强、副秘书长王欢，中国土地估价师与不动产登记代理人协会副秘书长张延丽，上海市房屋管理局副局长冷玉英，上海市规划和自然资源局二级巡视员陈春和、自然资源利用处副处长苏斌等领导出席会议并讲话。会议由上海市房地产估价师协会会长樊芸主持。来自京津沪渝四直辖市行业协会的近40名协会负责人参加了会议。会议围绕如何有效遏制恶性竞争、加强行业自律管理，以及探讨在当前环境下如何引导业务转型发展等核心议题进行了热烈讨论。



协会召开2025-2027年度房地产估价师专家首次会议暨颁证仪式 凝聚专家力量赋能行业高质量发展



2025年8月27日，协会专家委员会隆重举办2025-2027年度房地产估价师专家首次会议暨颁证仪式。协会名誉会长、专家委员会主任浦建华，常务副会长、专家委员会副主任邵晓春出席会议，并为来自多家机构的83位新一届专家颁发聘书。

高端服务式公寓纳保租金评估技术难点及解决方法探索 ——以某保障性租赁住房市场租金评估项目为例

文/李景泉 钱敏 路洪航

一、项目背景

2019年A公司通过公开招拍挂程序，成功竞得本项目地块的土地使用权，规划用途为租赁住房。在项目规划设计阶段，A公司引入B公司，双方就项目开发建设及后期运营展开深度合作。项目整体规划建设14幢租赁住宅，同步配套商业设施与幼儿园。其中，A公司负责1-10幢租赁住宅的运营管理；B公司则承担11-14幢高端服务式公寓的运营工作。

2021年上海市人民政府办公厅发布《关于加快发展本市保障性租赁住房的实施意见》，明确规定市、区国有企业通过各类合法途径获取租赁住房用地并投资新建的全自持租赁住房，经区房屋管理部门统一认定后，需纳入保障性租赁住房管理体系。依据该政策，本项目被正式纳入保障性租赁住房管理范畴。2022年项目取得保障性租赁住房认定书；2023年项目竣工，并委托我司对保障性租赁住房租金进行评估工作。

二、技术难点与处理方式

对于高端服务式公寓，在评估过程中主要面临四个技术难点，分别是财产范围界定、可比案例的选择、增值服务定价以及面积差异对价格的影响。

1 财产范围界定

《上海市租赁住房租金评估指引（试行）》第十四条规定，对装饰装修、设施设备以及服务等因素调整时，宜按同类租赁住房普通标准给予考虑。本项目第 11-14幢为B公司运营的高端服务式公寓，其硬件设施与配套服务高端完备。房间内配备了齐全的家具家电，包括电磁炉、吸油烟

机、洗碗机、蒸烤箱、微波炉、嵌入式冰箱、洗衣机、烘干机、中央空调、新风系统、集中热水系统以及全套室内家具；卫生间设施设备同样一应俱全，除马桶、面盆、淋浴房外，大户型还配备了浴缸。此外，公寓还提供餐具、布草（床上用品、毛巾、靠垫等）、客房用品（如垃圾桶、纸巾盒、衣架等）、小电器（如吹风机、保险箱、电热水壶等）以及消耗品（如洗护用品、茶饮等）。同时，第12幢建有2层附属用房，规划作为专属配套用房，将设置餐厅、健身房、游泳池、儿童活动区、影音区等公共服务设施，供租户免费使用。

由于项目配套设施及服务明显高于同类租赁住房普通标准，餐具、布草等增值服务能否纳入评估范围成为首个技术难点。

经追溯，2019年项目设计建设时，国家及上海市尚未出台保障性租赁住房政策，项目按租赁住房标准设计；2021-2022年相关政策出台完善后，项目被纳入保障性租赁住房管理范畴，但此时项目已按原设计建设，这导致项目存在高端服务式公寓且服务远超普通标准。此外，估价委托人征询房管部门，得到本项目所有租赁住宅均需纳保的回复。

综合以上情况，我们分析认为项目在建设阶段遇新政出台，纳保是为满足政府管理要求，且根据《上海市保障性租赁住房租赁管理办法（试行）》，不得向承租人收取其他费用。因此高于同类租赁住房普通标准的增值服务应纳入评估范围。

2 可比案例的选择

（下转第04页）

编印单位:上海市房地产估价师协会

地址: 上海市肇嘉浜路159号
友谊时代大厦6楼602室
E-mail: sreaa@valuer.org.cn

电话: 64174722 64174735

邮编: 200032

发送对象: 会员

出版日期: 2025年10月25日

印刷数量: 1200册

印刷单位: 上海新开宝商务印刷有限公司

封面摄影: 曹希胜

封二封三摄影: 王瑛琦等

估价实务 PRACTICE

高端服务式公寓纳保租金评估技术难点及解决方法探索——以某保障性租赁住房市场租金评估项目为例

.....李景泉 钱敏 路洪航/01

含有附赠空间的住宅估价创新思路

.....李嘉团 苏颖/06

上海古镇区域更新方案编制的评估思考

.....黄瑶 赵峰 肖军/12

新形势下租赁条款设置策略的影响分析——基于免租期的一些思考

.....吴胜钗 周志良/17

在建工程在三种开发前提下评估模型的差异化应用

.....韩艳丽/23

估价师论坛 VALUE FORUM

房地产估价师的新媒体破壁之路：从专业深巷到流量蓝海

.....齐刚/29

图片报道 PICTURE NEWS

2025年京津沪渝四直辖市房地产、土地估价行业协会交流会在上海举行

...../封二

协会召开2025-2027年度房地产估价师专家首次会议暨颁证仪式 凝聚专家力量赋能行业高质量发展

...../封二

行业喜讯|东洲完成“2021-2023年度上海市文明单位”创建任务

...../封三

联城|开展《中央八项规定精神与企业发展底层逻辑》的管理培训

...../封三

顾问: 浦建华

编委会主任: 樊芸 邵晓春

编委: (按姓氏笔划顺序)

马军	王伟
王常华	龙浩
刘宇峰	许军
许峰林	孙鸣红
沈宁雷	杨云林
杨斌	余文鸣
应恩杰	周志良
周佩祥	胡亮
姚树德	贾明宝
顾春	郭宏伟
谈勇	曹希胜

本期责任编辑: 杨云林

主编: 邵晓春

责任编辑: 龚林玲 吴佳玲

主办单位: 上海市房地产估价师协会
<http://www.valuer.org.cn>

（上接第01页）

《上海市租赁住房租金评估指引（试行）》要求，可比实例应搜集同地段同品质市场租赁住房的租金交易实例，按临近原则选择不少于3个同品质租赁住房项目的租赁实例；当同一住宅板块或街镇可比项目不足3个时，可适当扩大范围。

但市场调研过程中发现，与本项目类似品质的服务式公寓主要集中在上海市内环以内区域，而本项目所在板块内并无相似品质的服务式公寓案例。即便将搜集范围扩大至相邻板块，符合条件的案例仍不足3个。若继续扩大范围，所收集案例与本项目在区域条件上存在较大差异，无法满足租赁住房评估指引的相关要求。

面对这一难点，提出两种解决思路：

①与B公司协商，探讨本项目能否按照一般长租公寓收取租金，将公寓提供的额外服务设置为增值选项，由承租人根据自身需求自愿选择并支付相应费用。

②将服务式公寓租金分解为一般长租公寓租金与服务费两部分，分别进行测算与评估。

随后，我们与B公司就上述两种思路进行沟通。B公司从保证项目品质以及运营成本控制的角度出发，明确表示更倾向于第二种思路。基于此，最终确定的测算思路为：“高端服务式公寓租金=一般长租公寓租金+增值服务费”。同时，评估团队发现项目周边虽无足够类似品质服务式公寓项目，但部分住宅项目在房屋面积段、装饰装修、设施设备及公区配套等方面与本项目较为类似，可以作为比较实例，因此确定可比实例选择方向。

3 增值服务如何定价

根据测算思路，本项目租金为：“一般长租公寓租金+增值服务费”，一般长租公寓案例选择方向已经确定，但增值服务费如何定价评估团队目前尚未形成一致意见，在增值服务价值量化、竞品增值服务定价对标等关键环节仍需深入研究与论证。

根据项目实际情况，我们再提出两种解决思路：

①市场询价；提取市场上提供长租的酒店有无增值服务价格差异，作为增值服务定价依据。

②参照物业服务费定价方式，“按质论价，质价相符”；请B公司提供增值服务清单、物料及人工成本明细，将成本在租金中摊销。

市场询价发现，提供长租的酒店因位置、等级、增值服务内容等差异，价差过大且无规律；同时还了解到，酒店业的长租需求较少，酒店长租模式尚未形成较完善的市场，酒店定价时，会综合考虑企业运营策略、近期出租率等因素，并非市场行情定价。向B公司说明情况后，对方提供服务清单及成本明细数据，评估团队将成本加计一定利润后，在服务面积内进行摊销，最终确定了增值服务费。

4 面积差异对价格的影响

B公司运营的高端服务式公寓涵盖5个户型，面积段从60平方米至170平方米。依据以往评估经验，在其他因素相同的情况下，通常房屋面积越大，租金单价越低。然而，在按照此传统思路完成测算并提交项目初步价格后，B公司提出反馈意见。根据其其他项目中的运营经验，判断本项目中170平方米的户型需求最大，最易出租，希望能够按照市场规律对价格进行调整。

为验证B公司反馈意见的合理性，评估团队对其他多个服务式公寓项目价格进行了深入分析，发现确实存在大面积房屋单价不低于小面积房屋单价的现象。究其原因，主要涉及以下几个方面：

①目标客户群体与市场需求

服务式公寓的大户型主要面向中高端商务人士、家庭租客或有长期居住需求的租客群体。这类客户经济实力较强，对居住品质和空间需求较高，更加关注公寓的舒适性和私密性。从市场供需关系来看，大户型服务式公寓的市场供应相对较少，而有实力租赁大户型的客户需求较为稳定，在供不应求的市场环境下，大户型公寓的单价自然较高。

②运营与服务成本

在日常运营过程中，大户型公寓的资源消耗明显高于小户型。例如，服务人员对大户型进行清洁、维护所需的时间和工作量更大，为保障服务质量，往往需要配备更多的服务人员。此外，大户型公寓的水电等能源消耗也相对较高。这些运营与服务成本的增加，使得大户型公寓在租金定价上需要体现相应的成本补偿。

③空间利用与舒适度

大户型公寓凭借宽敞的空间，能够实现更为合理的功能分区，可设置独立的卧室、客厅、餐厅、书房等区域，有效提升居住舒适度。同时，大户型能够为家具摆放提供更充足的空间，确保布局合理，租客活动空间更为充裕。对于追求高品质生活的租客而言，大户型能够更好地满足其对居住品质的要求，因此他们愿意为这种舒适的居住体验支付更高的单价。

④装修与配置成本

在装修过程中，大户型公寓所需的材料用量明显多于小户型，人工成本也相应增加。此外，为匹配大户型的空间尺度和高端定位，通常会选用更高端的装修材料、家具和家电产品。同时，大户型的软装布置更为复杂，需要搭配更多的装饰品来营造居住氛围，这些因素共同导致大户型公寓的装修与配置成本大幅增加，进而反映在租金单价上。

基于以上分析，评估团队在测算增值服务内容摊销时，针对不同户型进行了相应调整，使租金评估结果更加贴合市场实际情况，确保评估结论的科学性与合理性。

三、项目成果与市场反馈

本项目评估报告出具后，顺利通过住房保障部门组织的第三方评估机构复核评估。项目入市后，市场反馈良好。截至2025年4月，A公司运营部分出租率达95%左右，B公司运营部分出

租率为80%左右，其中大户型满租。较高的出租率不仅验证了租金评估价格的合理性，也侧面反映出项目在满足市场需求、运营管理等方面的有效性，为后续保障性租赁住房项目的开展提供了积极的实践参考。

四、项目经验总结

1 打破固有思维定式

在租金面积差异修正上，突破传统认知，深入挖掘大户型单价不低的内在原因，综合空间利用、成本投入、客群需求等因素调整测算方式，使评估结果更符合市场实际。

2 挖掘潜在信息，提升评估深度

与委托人的对接应贯穿项目始终，从初始阶段就需积极主动沟通，全面了解项目信息。除项目常规信息外，与委托人深入对接还能挖掘潜在关键信息。通过与委托人交流，了解其目标客户群体定位、市场竞争优势等内容。这些信息有助于评估团队从更宏观的市场视角出发，分析项目在市场中的竞争力和租金承受能力，使评估结果更准确、客观，提升评估工作的深度。

3 创新评估方法，解决市场难题

当市场可比案例稀缺时，不能局限于传统评估思路。本项目所在板块缺乏相似品质服务式公寓案例，评估团队创新性地将高端服务式公寓租金分解为一般长租公寓租金与服务费两部分分别测算，同时挖掘周边住宅项目在多方面与本项目的相似性确定可比实例，成功解决评估数据支撑不足的问题，为复杂市场环境下的评估工作开拓了新路径。

作者单位：上海百盛房地产估价有限责任公司
联勤保障部队第一储备资产管理局
上海管理站

含有附赠空间的住宅估价创新思路

文/李嘉团 苏颖

一、附赠空间其经济价值的本质是使用权的溢价

住宅房地产的天井、地下室、阁楼等附赠空间是开发商根据建筑图纸建造的具有使用功能的空空间。除了能弥补某单元相对于其他单元的不足，更是为促销而采取的一种营销措施。由于住宅房地产交易时附赠空间没有明确的购买成本，其功能享用又体现在使用上。因此，附赠空间其经济价值的本质是使用权的溢价。

(一) 估价的技术思路

既然住宅空间是用经测绘的产权建筑面积计算其价值的，附赠空间使用权溢价同样可以用其面积来思考。理论上，面积越大其溢价值也越大。按传统测算只要将各类附赠空间单价乘上其对应的面积即可。然而，从比较法角度考虑，估价对象的各类住宅附赠空间依附于房屋使用，没有独立使用性且无法分割转让，就没有可比的单独市场单价；从成本法角度考虑，以地下室为例，其造价受基坑深度、围护结构、建筑材料等复杂因素影响，也很难求取其真实单价。

附赠空间的溢价值相对于住宅价值是个别的、微小的，因此必须摒弃传统思维，另辟新径。

估价对象的产权建筑面积是依法合规的，能否用天井、地下室、阁楼等附赠空间实测的使用面积或登记面积与产权建筑面积之间客观的比例关系，来研究对应的增值溢价系数 (Premium Coefficient)，再乘以无附赠空间的住宅市场单价，得到含有附赠空间的单价？这就是估价创新思路的雏形。

(二) 数据研究的假设前提

1、仅对含有附赠空间住宅的天井、地下室及

阁楼进行研究和数据比对；

2、各类附赠空间面积 (Xi) 占自身房屋产权建筑面积 (Y) 的比例(Xi/Y)越大，说明其面积越大，溢价越高；

3、附赠空间的估价不考虑建筑结构、建筑材料等工程造价。这些因素在无附赠空间的对比住宅价格中已有所体现。

二、估价创新思路的形成

(一) 含有附赠空间的住宅估价表达公式：

$$V = V_0 \times (1 + \sum_{i=1}^{n=3} C_i)$$

$$= V_0 \times (1 + C_1 + C_2 + C_3)$$

V：为含有附赠空间的住宅房地产单价

V₀：为无附赠空间的住宅房地产单价

C₁：天井调整系数

C₂：地下室调整系数

C₃：阁楼调整系数

(二) 住宅附赠空间调整系数的建立

以天井调整系数C₁ (外环内，含独立使用花园)的建立为例。

在近2年的估价报告和公司资料库中，发现有天井附赠空间的住宅主要在外环内，选取无天井的20个住宅小区作为对比实例，再分别选取同一小区内品质相近有天井的实例 (共计62个) 作为研究对象进行三个步骤测算。

1、选用正常交易且成交时间较近的研究实例及其对比实例，因此市场状况、区位因素、权益因素不作调整。只需调整各实例之间除天井以外

的其他因素而导致的的价格影响。

2、逐一对研究实例的天井因素进行差异性的调整，得出有无天井的增值幅度。

3、由于天井面积不计入产证面积，因此本次天井面积以实测为准，即用实测天井面积与产权建筑面积的比例来研究增值幅度间的关系。实证结果详见下表一。

表一：实例对比状况及统计一览表(略：共62个样本数据) (下表仅展示5个对比实例及其对应的24个样本数据)

实例	坐落	全面积 (平方米)	产权建筑面积 (平方米)	天井面积 (平方米)	调整后的成交单价 (元/平方米)	天井面积与产权建筑面积比例	与对比实例的增值幅度
对比实例1	XX一村59号202、203室	与研究实例组位于同一区域无天井的住宅房地产均价：57380元/平方米					
研究实例1	XX一村64号103、104室	70.83	55.83	15	60004	0.27	5%
	XX一村28号104室	46.73	39.73	7	58807	0.18	2%
	XX一村17号102、103室	62.43	52.43	10	58936	0.19	3%
	XX三村94号101室	53.56	45.56	8	58385	0.18	2%
对比实例2	XX路1200弄31号202室	与研究实例组位于同一区域无天井的住宅房地产均价：81090元/平方米					
	XX路1200弄101室	44.97	33.97	11	89785	0.32	11%
研究实例2	XX路1200弄12号107室	41.99	33.99	8	85908	0.24	6%
	XX路25号103室	35.44	29.44	6	85598	0.2	6%
	XX路61甲号103室	37.88	31.88	6	84379	0.19	4%
	XX路1200弄21号107室	40.15	34.15	6	84334	0.18	4%
对比实例3	XX路1200弄37号105室	38.77	32.77	6	83918	0.18	3%
	XX路510弄15号202室	与研究实例组位于同一区域无天井的住宅房地产均价：56670元/平方米					
研究实例3	XX路510弄25号103室	56.67	41.67	15	62635	0.36	11%
	XX路510弄21号103室	62.8	47.8	15	61297	0.31	8%
	XX路510弄4号104室	40.9	31.9	9	58934	0.28	4%
	XX路510弄41号104室	37.9	31.9	6	57994	0.19	2%
对比实例4	XX路446弄1号204室	与研究实例组位于同一区域无天井的住宅房地产均价：62220元/平方米					
研究实例4	XX路400弄22号101室	66.77	50.77	16	68933	0.32	11%
	XX路373弄3号102室	85.43	65.43	20	68470	0.31	10%
	XX路373弄4号102室	62.75	49.75	13	65327	0.26	5%
	XX路408号102室	59.61	50.61	9	63624	0.18	2%
...
对比实例20	XX路13号104室	与研究实例组位于同一区域无天井的住宅房地产均价：53350元/平方米					
研究实例20	XX路43号103室	56.81	47.81	9	54382	0.19	2%
	XX路42号103室	41.37	31.37	10	56105	0.32	5%
	XX路30弄11号102室	41.37	31.37	10	56742	0.32	6%
	XX路42号104室102室	56.15	43.15	13	57937	0.3	9%
	XX路42号104室102室	42.53	31.53	11	57406	0.35	8%

经所采集的样本数据统计与分析，天井实测面积与产权建筑面积比例大多位于0.2-0.4区间范围内，再将其范围细分为3个小区间，分别求出对应的增值幅度范围，详见表二。

表二：天井调整系数C1 (即外环内增值幅度范围)

区间	数量 (共62个)	外环内增值幅度范围
<0.2	17	2%-4%
(0.2,0.3]	20	4%-6%
(0.3,0.4]	25	8%-10%

通过表二可得知：

1、大多数天井面积与产权建筑面积比例0.3-0.4范围内，经公式 $V_0 \times (1 + \sum_{i=1}^{n=3} C_i)$ 验证，与实证结果基本相符；

2、天井C1调整系数的建立，可作为有、无天井调整的依据，亦可给有、无天井进行增、减 (估价对象无天井而可比实例相反) 提供量化依据；

3、同小区二个 (或以上) 天井的大小，通过其各自的面积与产权建筑面积的比例关系，很容易量化区分；

4、依据表二，再对外环外的C1根据实证调整并确定；

同理分析与调整地下室11个对比实例及53个研究样本实例和阁楼2个对比实例及21个研究样本实例，可得到地下室调整系数C2和阁楼调整系数C3。

运用各类附赠空间的使用面积 (Xi) 与估价对象产权建筑面积 (Y) 比，得出的不同环线不同比例的样本数据，通过分析、归纳可得到各类住宅附赠空间房地产增值规律。再将这些样本数据的比例关系整理和分析，归纳成不同的调整系数，得出不同的溢价依据，可得到《住宅附赠空间调整系数

一览表》，详见表三。

表三：住宅附赠空间调整系数一览表

天井调整系数C ₁			地下室调整系数C ₂			阁楼调整系数C ₃		
天井面积与产权建筑面积比例(X/Y)	外环内	外环外	地下室面积与产权建筑面积比例(X/Y)	外环内	外环外	阁楼面积与产权建筑面积比例(X/Y)	外环内	外环外
(0.1,0.2]	★2%~4%	3%~5%	(0.2,0.4]	1%~3%	2%~4%	(0.1,0.2]	1%~3%	2%~4%
(0.2,0.3]	★4%~6%	5%~7%	(0.4,0.6]	5%~7%	★7%~8%	(0.2,0.4]	4%~6%	★6%~8%
(0.3,0.4]	★8%~10%	9%~11%	(0.6,0.8]	9%~11%	11%~13%	(0.4,0.6]	10%~12%	11%~13%

★：该数据范围为下文估价实证举例所采用的系数。

表三：《住宅附赠空间调整系数一览表》使用说明：

- 1、外环外附赠空间调整系数比外环内稍高，是排除个别特殊情况后实证数据的结果。
- 2、可用重合范围的方法灵活取外环线内外的附赠空间的调整系数。
- 3、附赠空间面积的确定：
 - (1) 天井面积(X1)：天井面积以实测面积为准。如天井面宽与产权房开间跨度一致的，可按测量的天井进深为准。【除以房屋进深来替代(X1/Y)的比值。】
 - (2) 地下室面积(X2)：含有地下室住宅虽在产证上记载地下室建筑面积，但在交易时房地

产价格针对的是地上建筑面积，房地产单价折合的又是地上建筑面积单价，故有产证登记的地下室面积以产证登记为准；如无产权登记的以实测为准。此面积中如车库面积单独计算的应予以扣除。Y取地上产权建筑面积；

(3) 阁楼面积(X3)：一般净高超过2.2米的阁楼部位应计入产权建筑面积，由于数据收集过程中发现阁楼净高超过2.2米的面积较小，从使用上看取净高超过1.8米以上的水平投影实测面积较为合理，因此以净高超过1.8米以上的水平投影实测面积为准。若阁楼存在净高超过2.2米且建筑面积已载入产权面积，则该部分价值计入房地产交易价格中，故不应视作附赠空间，X3=实测阁楼净高超过1.8米部分面积-净高超过2.2米部分阁楼面积。

4、根据《房地产估价规范》(GB/T50291-2015)，比较法中对可比实例调整幅度单项不宜超过20%，研究参照此规范，将超过20%的特殊情况予以剔除。

5、若超过或小于表三所设置的各类附赠空间的使用面积(Xi)与估价对象产权建筑面积(Y)比例区间，估价师可以表三为依据，灵活把握调整幅度。

6、《住宅附赠空间调整系数一览表》中C1、C2、C3可作为市场法的实物因素中有、无附赠空间的调整依据加以应用。

三、创新估价举例

(一) 对外环内某含有天井附赠空间的住宅估价。

举例一：

1、估价对象(简述)：

外环内某1楼住宅，产权建筑面积77.09平方米，天井面积(实测)为17平方米。

2、估价过程

(1) 根据比较法，如无足够的有天井的可比实例，估价师可选择同一个小区内四个均无天井附赠空间的正常交易的住宅价格，作为可比实例。通过对除该类附赠空间因素之外的其余因素进行差异调整，采用简单算术平均法得到无天井的实例价格V0为63414元/平方米。

(2) 依据估价对象附赠空间实际情况及上述《住宅附赠空间调整系数一览表》，得到估价对象X1/Y=17/77.09=0.22，则对应表三取C₁为4%。

(3) 再依据本文含有附赠空间的住宅估价表达式：

$$V=V_0 \times (1 + \sum_{i=1}^{n=3} C_i)$$

单价=63414 × (1+4%) = 65951元/平方米
 总价=65951元/平方米 × 77.09平方米
 =508.42万元

估价结果：有天井附赠空间的住宅比无天井附赠空间住宅相比多了19.56万元，这正是天井作为附赠空间使用权溢价的结果，也是天井实际使用面积大小的具体价值体现。

(二) 对外环外某含有地下室附赠空间的

举例二：

1、估价对象(简述)：

外环外某1楼住宅，产权建筑面积146.49平方米，其中含地下室面积47平方米，该面积不含车库面积。

2、估价过程

(1) 根据比较法，如无足够的有类似大小地下室的实例，估价师可选择同一个板块内各方面状况相近的四个均无地下室附赠空间的正常交易住宅价格，作为可比实例。通过对除该类附赠空间因素之外的其余因素进行差异调整，采用简单算术平均法得到无地下室的实例价格V0为31244元/平方米。

(2) 依据估价对象附赠空间实际情况及上述《住宅附赠空间调整系数一览表》，得到估价对象X2/Y=47/99.49(即：146.49-47)=0.47，则对应表三取C₂为7%。

(3) 再依据本文含有附赠空间的住宅估价表达式：

$$V=V_0 \times (1 + \sum_{i=1}^{n=3} C_i)$$

=31244 × (1+7%) = 33431元/平方米
 总价=33431元/平方米 × 99.49平方米
 =332.61万元

估价结果：有地下室附赠空间的住宅比无地下室住宅相比多了21.76万元，这正是地下室作为附

赠空间使用权溢价的结果，也是地下室实际使用面积大小的具体价值体现。

(三) 对外环内某含有阁楼附赠空间的住宅估价举例三：

1、估价对象（简述）：

外环内某11楼住宅，产权建筑面积76.66平方米，阁楼面积（以实际1.8米高以上的实测面积为准）34平方米，其中2.2米高以上的部分为8平方米，该部分含在产权建筑面积内。

2、估价过程

(1) 根据比较法，如无足够的有阁楼的可比实例，估价师可选择了同一小区内四个均无阁楼附属空间的正常交易住宅价格，作为可比实例。通过对除阁楼之外的其余因素进行差异调整，采用简单算术平均法得到无阁楼附赠空间的价格V0为50282元/平方米。

(2) 依据估价对象附赠空间实际情况及上述《住宅附赠空间调整系数一览表》，得到估价对象 $X_3/Y=26$ （即： $34-8$ ）/76.66=0.34，则对应表三取 C_3 为7%。

(3) 再依据本文含有附赠空间的住宅估价表达式：

$$V=V_0 \times \left(1 + \sum_{i=1}^{n=3} C_i\right)$$

单价=50282 × (1+7%) =53802元/平方米

总价=53802元/平方米 × (76.66平方米-8平方米)

=412.4万元

估价结果：有阁楼附赠空间的住宅比无阁楼住宅相比多了26.9万元，这正是阁楼作为附赠空间使用权溢价的结果，也体现了阁楼实际使用面积大小的具体价值。

(四) 在比较法中，对有、无住宅附赠空间及其面积大小的实例状况因素，用调整系数 C_i 进行量化修正：

举例四：

1、估价对象（简述）：

估价对象：外环内某1楼住宅，产权建筑面积59.75平方米，天井面积（实测）为19平方米。

2、估价过程

四个实例比较因素条件说明表

可比实例 比较因素	估价对象	可比实例一	可比实例二	可比实例三	可比实例四	
	物业名称或地址	外环内某1楼住宅	外环内某1楼住宅	外环内某1楼住宅	外环内某2楼住宅	外环内某3楼住宅
交易单价（元/平方米）	待估	61644	61776	58101	60400	
交易情况		成交价	成交价	成交价	成交价	
成交日期	2021/2/24 (价值时点)	2021/2/5	2020/2/15	2021/2/7	2021/2/12	
房地 产 状 况	区位 状况	其余因素相近，不作调整（略）				
	楼层	1F	1F	1F	2F	3F
实 物 状 况	附 赠 空 间	附带天井， 天井实测 面积19	附带天井， 天井实测面 积11	附带天井， 天井实测面 积14	无	无
	其余因素相近，不作调整（略）					
权 益 状 况	其余因素相近，不作调整（略）					

区位、权益状况修正说明略，仅说明用《住宅附赠空间调整系数一览表》对四个可比实例的实

物状况中附赠空间因素进行调整：

估价对象附赠空间为天井：取《住宅附赠空间调整系数一览表》中 C_1 分别得到：

估价对象 $X_1/Y=19/59.75=0.32$ ，取 C_1 为8%；

可比实例一 $X_1/Y=11/57.06=0.19$ ，取 C_1 为4%；

可比实例二 $X_1/Y=14/59.55=0.24$ ，取 C_1 为5%；

可比实例三、四无天井，对应 C_1 为0%；

故可比实例一上调4%（即：8%-4%）；可比实例二上调3%（即：8%-5%）；可比实例三、四均上调8%（即：8%-0%）。

详见下表阴影栏：

四个实例比较因素调整系数表

比较因素 项目	可比实例一	可比实例二	可比实例三	可比实例四	
位置	外环内某1楼住宅	外环内某1楼住宅	外环内某1楼住宅	外环内某2楼住宅	
成交价格（元/平方米）	61644	61776	58101	60400	
交易情况	100/100	100/100	100/100	100/100	
市场状况	100/100	100/100	100/100	100/100	
房地 产 状 况	区位状况	100/100	100/100	100/102	100/104
	实物状况	100/96	100/97	100/92	100/92
	权益状况	100/100	100/100	100/100	100/100
比较单价（元/平方米）	64213	63687	61915	63127	
调整后平均价格	63236				

最终通过四个可比实例调整后比较价值加权平均得到估价对象比较单价为63236元/平方米。

同理，对有、无地下室和阁楼及其面积大小的实物状况因素用 C_2 和 C_3 进行量化修正的应用。当然，在估价实践中会遇到估价对象或可比实例同时拥有两项甚至三项的附赠空间，估价师可以《住宅附赠空间调整系数一览表》为依据，灵活调整。

四、结语

调整系数法对含有附赠空间的住宅估价是一个创新的估价思路，不仅解决了相对统一的估价方法，同时对同一板块、同一小区中具有不同附赠空间的房地产估价起到了量化的对比作用。如附赠空间面积不同的对比；附赠空间类型不同的对比；附赠空间数量不同的对比等。同时通过《住宅附赠空间调整系数一览表》，可对比较法实例中，有无附赠空间及其使用面积的差异性实物状况给出修正幅度上的统一量化依据。

由于样本数据相对有限，从地段看还可以对环线进行细分，甚至对住宅板块进行细分。因此，该项创新思路还有待广大估价师在实践中不断完善，用智慧及经验共同科学地解决含有住宅附赠空间的理性估价，以达到相对统一的精细化估价之目标。

作者单位：上海科东房地产土地估价有限公司

上海古镇区域更新方案编制的评估思考

文/黄瑶 赵峰 肖军

一、上海古镇的概况分析

上海市域内古镇众多，这些古镇均有几百年以上的历史沿革，具有浓厚的传统江南水乡城镇的风貌特色。历史上物资的流通依赖于水路交通，尤其是在江南水网地区，古镇都是枕河而建，因水兴商，因商兴镇，河市结合。古镇以河街相间为基本格局，街道一般宽约3米左右，空间尺度宜人；河道与街巷之间的相邻关系布局灵活、空间丰富，呈现出传统水乡市镇的典型风貌；古镇内历史建筑众多，以明清时代或清末民国时期建筑为主，包括民居、店铺、祠堂等公共建筑，均为粉墙黛瓦的建筑风格，部分融合了西式建筑元素。传统民居包括临街（河）住宅、合院式住宅、多进独立大宅等类型。古镇以传统民居、老街、古桥等为主要特色元素，部分古镇留存有古城墙、护城河水系、教堂、书院、寺庙、古塔、园林、牌坊等特色风貌。

从现状来看，古镇的街巷格局和河道空间保留较为完整，留存的历史建筑在整体上保存了原有的建筑结构和传统江南水乡的民居建筑风格。这些古镇多为国家或上海市历史文化名镇，具有历史文化价值的历史建筑，基本完成保护身份（文物保护单位、文物保护点、优秀历史建筑等）的认定。这些古镇基本已编制历史文化风貌区保护规划或历史文化名镇保护规划。多数古镇已经过不同程度的整修、更新和改造，但整体上仍存在保护、更新不全面不到位的情况，建筑结构老旧、安全隐患较突出、市政基础设施滞后、公共服务设施不足、新老建筑混杂风貌不协调、城市界面落后、功能业态低端等问题较为普遍。具有风貌保护价值的上海

古镇分布如下表示。

金山区	枫泾古镇，张堰古镇
松江区	松江古城（仓城、府城），泗泾古镇
青浦区	朱家角古镇，青浦老城厢（青浦古镇），金泽古镇，练塘古镇，重固古镇，白鹤古镇，徐泾蟠龙古镇
宝山区	罗店古镇
嘉定区	嘉定古城（州桥、西门），南翔古镇（双塔、古猗园），娄塘古镇
闵行区	七宝古镇，浦江古镇
奉贤区	奉城老城厢（奉城古镇），青村古镇，庄行古镇
崇明区	堡镇古镇
浦东新区	川沙古镇，高桥古镇，新场古镇，大团古镇，航头古镇，康桥横河古镇，六灶古镇

二、古镇更新的重要地位

古镇更新与上海的城市发展、城市更新和风貌保护的关系非常密切。首先，文化保护控制线是上海城市发展的四条控制线之一，注重历史文化的保护、历史文脉的传承和风貌魅力的重塑，发展文旅产业，古镇是上海历史文化名城的重要空间载体。根据2005年批准的《上海市郊区和浦东新区历史文化风貌保护区范围划示》，划定的32片历史文化风貌区全部位于古镇区域（个别为村落）。其次，这些古镇均为中心镇，在市域空间结构体系和郊区城镇圈发展规划中占有重要地位，其中松江、嘉定、青浦、奉贤和浦东临港地区的若干古镇，与五大新城存在着密切的空间联系。再次，古镇更新属区域更新和保护式更新，在更新方式、更新内涵、

更新实施（路径）、更新策略、更新主体等方面均已形成明确的规范要求。更新项目可以多主体参与、多方式实施。

与古镇更新相关的规划、法规和政策梳理如下。

上海2035总规确立了推动城市更新、转向存量优化的内涵式城市发展路径，以提高城市活力和品质为目标，积极探索渐进式、可持续的有机更新模式，同时做好城市文化的保护与传承。上海2035总规确立了三种更新策略：成片地区的转型式更新、小型地块的针灸式更新、保护式更新，根据不同类别分类引导。

2021年《上海市城市更新条例》发布，条例为地方性法规，依据条例确立了六大类更新类别：综合区域整体焕新、人居环境品质提升、公共空间设施优化、历史风貌魅力重塑、产业园区提质增效、商业商务区活力再造。按照规模大小分为区域更新和零星更新。条例提出要建立区域更新统筹机制：更新行动计划→统筹主体遴选（或直接指定）→区域更新统筹→区域更新支持。根据条例规定，上海城市更新坚持“留改拆”并举，以保留保护为主。

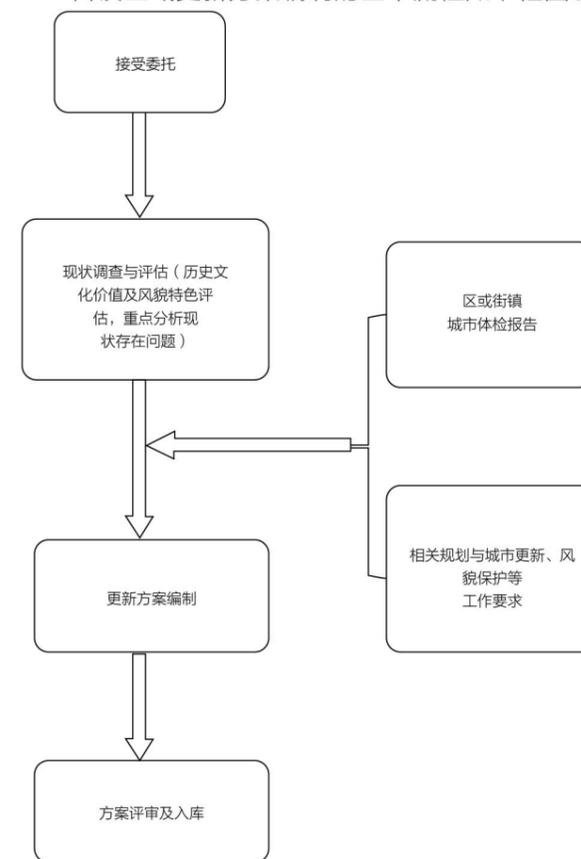
根据住房和城乡建设部发布的《关于全面开展城市体检工作的指导意见》（建科〔2023〕75号），住建部要求“先体检，后更新”，全面开展城市体检，强化体检结果应用，依据城市体检报告生成城市更新项目库。上海16个区自2021年全面开展体检工作，建立市、区（管委会）、街镇、社区四级体检体系，2024年上海市要求城市体检工作“区级持续深化、街镇全面覆盖、社区扩大试点”。城市体检有八个评估维度：宜居共建、安全韧性、品质更新、绿色低碳、交通便捷、多元共享、精细共治、智慧高效。体检成果包括一表（指标评估表）、三清单（优势清单、问题与预警清单、整治建议清单）。

与古镇更新相关的法规、规划和政策还包括《文物保护法》、《上海市历史文化风貌区和优秀历史建筑保护条例》（2002年通过，2019年第三次修改）、《上海市城市更新指引》（沪规划资源规〔2022〕8号）、各区2035总规、镇总规（或镇国土空间总体规划）、古镇的历史文化风貌区保护规划（或历史文化名镇保护规划）、上海市相关主管部门发布的有关实施细则、操作规程、行动方案、管理办法等配套文件。

三、古镇区域更新方案编制的基本流程

在更新类别上，古镇更新属区域更新，同时又属保护式更新和系统性综合更新，涵盖人居环境品质提升、公共空间设施优化、历史风貌魅力重塑等多个方面，与城市体检的八个评估维度均有不同程度的关联。

古镇区域更新方案编制的基本流程如下框图。



四、古镇区域更新方案编制的主要内容

概言之，古镇风貌以传统水乡市镇风貌为特色，粉墙黛瓦，坡屋顶，局部有山墙，建筑立面相对简洁，木质门窗，水桥和驳岸众多，长街窄弄，青石板路，尺度宜人。古镇区域更新旨在通过对古镇历史文化价值的挖掘与活化、区域特色风貌魅力的保护与重塑，从而使具有深厚历史文化底蕴、以文化旅游和生态宜居为特色的古镇焕发新的生机和活力。这是古镇区域更新工作总的要求。更新的核心内容，包括重要历史建筑保护、传统民居修缮、主要街巷与河道风貌的改造提升、公共配套设施的改造完善等。重点更新区域为其中的风貌核心保护区，核心区内的保护建筑和保留历史建筑较为集中，空间格局保存较完好，风貌特征明显。古镇区域更新方案编制的主要内容简述如下。

（一）项目基本情况

◆更新范围

古镇区域更新的更新范围一般为古镇的历史文化风貌区，其中的风貌核心保护区为重点更新范围。在确定更新范围的过程中，应与委托方充分沟通，了解区镇政府的规划意图、更新思路、更新要求等。

◆项目情况

项目情况包括更新背景（相关规划、城市更新、风貌保护等要求）、古镇历史沿革、区域现状（包括区位状况、历史文化价值及风貌特色分析、商业文旅发展状况等）、规模（包括现状及规划人口规模、更新区用地规模及现状构成、更新范围内拆除建筑面积的预计占比等）、风貌区现状调查与评估（通过实地踏勘、走访等调研，对更新范围内的历史建筑、风貌街巷、风貌河道、公共设施、交通路网等现状进行评估，包括数量、分布、特征价值、使用现状及保护状况等）、存在问题分析（结合所在区或街镇城市体检报告）。

（二）更新计划安排

◆目标定位

通过对更新区现状的调研分析，结合古镇的历史文化价值与风貌特色、相关规划引导及风貌保护更新的要求，确定项目的总体定位（总体更新目标）和空间策略。

◆更新要求

古镇区域更新需达成的主要更新工作，诸如对更新范围内的历史保护建筑进行修缮，提高优秀历史建筑的利用率；引导风貌区内民房的修缮，消除住宅安全隐患；完善区内道路等基础设施，对公共配套设施进行改造；提升现状主要街巷、河道的风貌；低效工业用地的处置；以及形成脉络清晰、肌理丰富的空间布局安排。

◆整体层面的更新内容

包括功能分区（划分若干历史文化地区）、空间结构（结合相关规划引导，安排空间布局）、土地使用（用地调整与产业发展）、公共要素配置（路网供水燃气等市政基础设施、商业文化旅游及社区服务等公共服务设施、滨水公共空间与文化景观生态廊道、公园绿地、交通组织与慢行网络等）、开发强度、空间管制（建筑高度、文化风貌保护要求、非物质文化遗产等）。

◆项目层面的更新内容

包括各功能分区的更新内容（功能定位、历史建筑、街巷、河道等）、市政及公共设施改造（老镇区域截污纳管工程、道路提标改造、架空线入地、业态提升改造等）、城市风貌提升（如石板路铺设、建筑外立面粉刷、更换破损门窗、改善建筑结构安全、滨水空间慢行步道、沿河绿植等）。

◆更新统筹主体

风貌保护区域更新的统筹主体可由政府直接指定，统筹主体负责推动达成区域更新意愿，整合市

场资源，编制区域更新方案，统筹、推进更新项目实施，负责后续运营管理。根据需要，更新统筹主体可参与规划修编（如参与相应的控详规划优化、协助政府开展意见征询），协助产业转型认定和二级市场转让把关，组织开展土地前期准备工作，配合完成土地供应，统筹负责区域内道路、绿地等市政基础设施和公益性项目的立项、开发、建设和运营等。

◆实施路径

古镇区域更新可探索多种路径并举、可持续的更新模式，如针对不同的产权归属，可实行租赁权益归集、协议收储等不同方式，居民、商户和企业可根据古镇区域更新的规划设计进行引导（民宅修缮）和鼓励（业态等自主更新）。

◆实施时序

古镇区域更新工作应分期安排实施，根据各项更新内容及更新项目，视乎具体条件，在与委托方沟通后，制定大体的更新方案实施进度表，重点更新范围内的更新内容及更新项目优先安排。

◆成本与收益匡算

包括综合更新成本估算（有不同估算方式，如以不同更新项目为单元，或以不同类别更新内容为单元）、资金筹措（含财政资金投入、发行专项债券、政策性贷款、吸引社会资金等）与使用（分类别或分项目的投入）、更新收益预测等。不含财政资金的投入，古镇区域更新方案应能达到整体收益平衡。

◆全生命周期管理

古镇区域更新实行全生命周期管理，根据更新方案形成具体的更新类别清单和配套项目清单（历史建筑修缮、风貌提标整治、基础设施改造、公共设施建设、产权归集行动等），制定更新行动计划，明确项目建设时序及后续的运营管理安排。

（三）支持政策需求

区域更新支持包括规划调整（用地性质、容积率、建筑高度等）、土地供应（公共设施用地、生态绿地、低效产业用地的减量化/搬迁/收储等）、财税支持（市区财政资金投入、行政事业性收费减免和税收优惠等）、金融服务（发行专项债券、基础设施更新改造融资等资金支持）、文物保护及文旅开发支持、产权归集等实施路径支持、国有与集体资产管理等，涉及规划、土地、财政、税收、政策性银行、建设管理、房管、文物、文旅、国资、农委、水务、交通、绿化市容、生态环境等多个部门。

五、相关评估思考

根据《上海市城市更新条例》的规定，城市更新坚持“留改拆”并举，以保留保护为主。为防止大拆大建，住建部建科〔2021〕63号文明确要求，城市更新单元（片区）或项目内拆除建筑面积不应大于现状总建筑面积的20%。古镇区域更新因历史文化风貌保护的需要，更需注重微更新技术的应用，建筑外观上整旧如旧，内部结构维护、功能优化和设施更新，街巷空间及道路保持原有尺度。对于重点更新区域内与原有风貌不协调的部分新建筑，经论证后可采取协议收储或异地重建方式，原地拆除后可作为公共服务设施或社区公园用地。值得指出的是，2005年批准的《上海市郊区和浦东新区历史文化风貌保护区范围划示》，时至今日，随着上海城市发展的变迁，城市更新和风貌保护工作也有了新的要求，该范围划示宜作适当修订，调整、扩大古镇历史文化风貌区的数量和保护范围。

总体来看，古镇区域更新方案编制应抓住核心中的重点，即风貌核心保护区范围内的历史建筑修缮、风貌保护街巷提标改造、河道岸线两侧风貌提升。重要历史建筑、风貌保护街巷及风貌保护河道是古镇风貌的核心要素，是古镇历史文化价值的主要体

现，也是更新方案编制的重点内容。从方案编制和实施的层面来看，古镇区域更新工作中有三个关注点和着力点：自下而上的参与、城市体检结果的应用、“三师联创协同”制度的建立。从政策支持的层面来看，则是各项支持政策的落实和创新。

古镇区域更新要求自上而下的规划引导和自下而上的实施可行性相结合。自下而上的参与包括专业机构及人员的参与、社区（居民、商户、企业）及公众的参与两个方面，尤其是在前期的现状调查与评估工作中，应通过现场走访、座谈会访谈、问卷调查等方式，听取居民、商户和企业的意见和诉求；在更新意愿的达成过程中，同样要听取社区各方的意见和诉求，进行充分的沟通和协商；方案编制完成后，可通过公示期的展示，听取社区和公众的反馈意见。自下而上的参与还包括鼓励和推动社区各方自主参与古镇区域更新的实施（民宅修缮、业态更新、收储搬迁、异地重建等）。在城市体检结果的应用上，预计2025年或2026年上海所有街镇将全部完成城市体检工作，在编制古镇区域更新方案时，即可参照街镇的城市体检报告，更具体和有针对性。古镇区域更新还是探索建立“三师联创协同”制度的良好实践机会，即责任规划师、责任建筑师、责任评估师，从现状调研与评估、协助更新意愿的达成，到区域更新方案编制、更新方案/项目实施，再到后续运营维护和管理，三师协同、全程参与，提供相关专业服务，无疑将会大大提高古镇区域更新的工作成效。

为推进古镇区域更新的进程，应在规划、土地管理、房屋管理、财政税收、产权归集等方面创新支持政策，包括但不限于：①古镇风貌保护区内涉及众多的文物保护单位、不可移动文物（即文物保护单位）、优秀历史建筑、保留历史建筑等，在修缮维护的同时，部分建筑可变更多用途，改为博物馆、非遗文化馆或社区文化服务设施，提高保护建筑的利用率，挖掘地方民俗、传统艺术或技艺等非物质文化遗产资源，推动文旅产业发展。②更新范围内产权复杂、涉及权利人多，投入成本高、更新难度大，可采用土地收储、权益置换、合作开发等方式进行产权归集。③老镇区域供水燃气管网改造、截污纳管、架空线入地、道路提标等市政设施改造项目体量较大，整体成本高，而历史建筑修缮技术和风貌保护要求较高，公益性显著，可通过专项债券发行、政策性贷款等金融手段提供资金支持。④更新范围内因历史建筑及风貌保护需要，容积率等规划指标受到限制，在更新方案/项目实施过程中，可实行转变用地性质、容积率异地补偿、容积率奖励、按比例增加经营性物业建筑量、提高建筑高度等弹性鼓励措施。⑤更新范围内涉及多个国有企业与集体经济企业，需要市区相关部门出台政策，鼓励企业自主参与古镇区域更新。⑥创新政策机制，注重和提高社区及公众对于古镇区域更新的参与程度，切实保障相关各方权益。

作者单位：上海涌力土地房地产估价有限公司

新形势下租赁条款设置策略的影响分析 ——基于免租期的一些思考

文/吴胜钗 周志良

一、房地产租赁市场概述

近年来，房地产行业逐渐从增量开发转向存量运营，租金评估业务在评估体系中日益重要，评估行业需要更加关注租赁市场的变化趋势。

根据2025年初的统计数据，全国主要城市的写字楼空置率已超过20%的警戒线，部分城市租金水平已跌至2012年的水平。从上海方面看，2024年以来写字楼、商业地产租赁市场也同样面临空置率持续上升，租金单价下跌的严峻局面。

面对租金整体水平持续疲软、市场吸纳能力低下的现状，一些新型业态和灵活租赁模式开始探索并逐渐成型。例如：浮动租金机制：商业地产推行“保底租金+营业额分成”的模式。上海某商场将餐饮租户的租金定为营业额的8%，空置率从25%降至9%；低价策略：张江德宏大厦报价3.6-4.6元/㎡/天，较高峰期下调超过30%；免租期延长：长宁区舜元大厦对3年租约提供总计6个月的免租期（分年兑现）；杨浦区AXIOM际尚浦写字楼推出“6个月免租期+免押金”的组合，吸引科技企业入驻，空置率从28%降至15%。

通过市场观察发现，在本次下跌行情中，相比于直接降低租金，免租期在越来越多的租赁案例中被作为招租和留租策略采用。

二、新形势下的免租期分析

（一）免租期的常见类型

免租期是租赁合同中常见的条款，指的是在租赁合同中，出租方给予承租方一定期限内免除租金的优惠。免租期通常分为装修免租期和经期两

种。装修免租期主要用于承租人对房屋进行装修改造，以及办理相关证照、招募员工等开业前的准备工作。经营免租期则适用于商业氛围的培养和初期经营需求，旨在减轻开业初期的资金压力。通过提供免租期，出租人可以吸引更多的承租人，提高出租率，降低房屋空置的风险。在具体的租赁实务中，免租期可以设置在租赁期限的各个阶段。例如，可以在租赁的第一年给予免租期，也可以将免租期设置为租赁期限的最后几个月。

（二）免租期条件设置的内在逻辑分析

免租期本质上是业主与租户之间的“双向妥协”。业主选择延长免租期而非直接降低租金，本质上是一种应对不利市场局面的财务操作，背后存在多重深层逻辑。以下是核心动因分析：

1. 市场策略与客户心理考虑

一般来说，高租金往往意味着高品质。因此，根据锚定效应（Anchoring Effect），客户会将高挂牌租金与高品质联系起来，从而形成品质认知，避免陷入“低价、低质”的恶性循环。根据戴德梁行的调研显示，出租人对“3年内免租6个月”的方案接受度，比“租金永久降低25%”高出40%。

对于承租人而言，他们也愿意接受延长免租期而非直接降低租金，这同样有保持公司形象的考虑。例如，上市公司租用办公场所时，需要披露“租金单价”而非“实际成本”。高单价可以展示公司形象，甚至名义上的高租金还能体现企业的实力，有助于提升信用评级。相关数据显

示，2024年有32%的科创板企业采用了“高名义租金+长免租期”的模式。此外，在维持高租金和长免租期的情况下，可以保留核心商圈的注册或办公地址，有利于获得客户信任，提高业务合同的成交率。如果为了低租金而降级办公地点，可能导致人才流失，难以保持员工的稳定性。戴德梁行的数据显示，搬迁至非核心区域的企业在6个月内核心员工的流失率达18%，而原位续租的企业仅为5%。

2、应对市场波动，租约到期续签主动权

在租期内，免租期结束后，如果经济出现复苏和好转，可以按原价续租，从而恢复全租金收益。而如果直接降低租金，未来涨价则需要重新谈判，甚至可能遭遇强烈抵抗，存在时滞成本和不确定性的风险。仲量联行的统计显示，上海的业主通过免租期锁定租户后，3年到期的续租率可达65%，而直接降租项目的续租率仅为48%。另一项数据显示，2021年疫情缓和后，采用免租策略的项目租金反弹速度比降租项目快2-3个季度。

对于承租人而言，免租期通常伴随着更短的解约通知期（例如从3个月缩短至1个月），这比降租更有利于轻资产运营。如果行业衰退，可以利用短解约期提前退租；但如果经济复苏，则可以保留黄金地段的资产。实证分析表明，2023年教培行业退租潮中，采用免租期的企业平均止损速度比签订降租合同的企业快4.2个月。

3、资产估值逻辑与融资考虑

采用免租期而不是下调租金价格水平，从某种程度上是保护资产估值。一般来说，商业地产价值的核心依据是合同租金单价。如果直接下调单价，会触发资产重估减值（例如影响投资性房地产的价值或REITs净值）。

以风投对项目的估值为例，在陆家嘴、静安寺

等地区，采用保持高租金和长免租期，融资估值与降租模式相比，预计可高出15-20%。以银行为例，银行对抵押物业的租金收入有最低红线要求。直接降租可能触发贷款违约条款，而免租期则被视为短期营销行为，不受限制。因此，采用免租期可以从融资层面最大化确保业务融资合同以及执行的合规性。例如，某国有银行明确要求，抵押写字楼的合同租金不得低于评估时租金水平的80%，但可以接受租期内20%比例以内的免租期。

4、行业竞争的考虑

公开降租会迫使周边项目同步降价，陷入囚徒困境。而免租期属于非标条款，可以通过差异化谈判隐蔽进行，避免触发直接的“价格战”。例如，2024年第四季度，八佰伴商圈首个降租项目引发了3公里内7个楼宇跟降。而在采用免租期策略的区域内，相比直接降租区域，租金跌幅仅为三分之一。

(三)免租期设置的影响

业主和租户通过免租期达成最终实现：业主保住资产估值→租户获取隐性红利→市场真实租金被模糊化，这种策略在经济下行期已成为商业地产的生存密码，但也加速了租金透明机制的失效。

面对租金不透明带来的“黑箱”现象，需要评估中作深入的调查工作。实践中如果不能了解租赁条款，对物业租赁的真实情况就无法作全面的评估，也很难在不同的租赁案例中进行相互之间的比较分析，更无法对免租期建立可比的标准化处理。

三、免租期在租金评估中的影响与修正（标准化）处理

（一）租金评估内涵统一的要求

在租金评估过程中，通常采用比较法、成本法、以及剩余法，但在多数的经营性物业评估

过程中，比较法无疑是我们最常见使用的方法。根据租赁的技术指引规定，评估租赁过程中，案例必须进行租金标准化处理，包括租赁计价方式，支付方式以及内涵的统一，价值内涵包含①是否包括房屋维修费保险费、物业管理费；②是室内装饰装修情况、否配备必要的家具家电等；③水、电、燃气等费用是否包含在租金中；④房地产税(城镇土地使用税、房产税)、增值税及附加的负担方式等；⑤租赁条件，如有应掌握该特殊租约条件内容并量化调整为与估价对象一致。

新形势下，考虑免租期设置越来越长的这一状况，需要在评估中予以更高程度的修正关注。比较法评估租金时，建立相互之间的可比性需要将免租期对租金水平的影响予以标准化。在比较案例修正处理时，将租赁案例的免租期无租赁收入在租赁期内进行合理的分摊（分摊可以采用静态或动态方式进行），计算得出实际租金水平作为比较基础，从而实现市场可比案例的标准化处理。

（二）免租期的量化方式

观察以下四个不同的示例，通过静态和动态的两种方式进行免租期标准化修正的处理：

【例一】某物业租赁合同36个月，租金合同约定10000元/月，无免租期。

【例二】某物业租赁合同36个月，租金合同约定10000元/月，免租期9个月，设置在租期首年的前9个月。

【例三】某物业租赁合同36个月，租金合同约定10000元/月，免租期9个月，设置在租期每年的前3个月。

【例四】某物业租赁合同36个月，租金合同约定10000元/月，免租期9个月，设置在第三年租

期的后9个月。

1、基于租赁期内的静态量化方法

免租期直接导致出租人在该时段无租金收入，这部分免租期对整个租赁期的租金影响可以通过简单的静态方式来量化。用市场租金水平乘以免租期时长，得出免租期的潜在租金损失。

在静态方式下，租赁期为3年（36个月），租金为10000元/月，

【例一】无免租期，租约内收取的租金总额为36万元。

【例二】【例三】【例四】，都有9个月的免租期，在静态方式下，租约内收取的租金总额均为27万元，折合实际租金为7500元。因此在静态方式下，将免租期修正到无免租期状况下的修正为-25%。

此外，在静态模式下，【例二】【例三】【例四】尽管免租期设置不同时段，但也无需进行修正。从评估角度有评估精确度不足的地方，需要改善，需要采用动态方式进行量化修正。

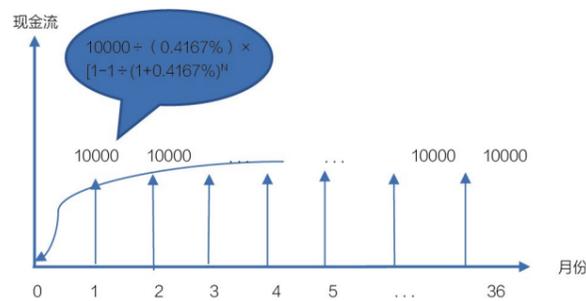
2、基于租赁期内的动态量化方法

静态量化的计算方式较为简易，并未考虑资金的时间成本价值，免租期其本质是对时间价值的重新分配，而在标准化处理过程中，动态量化方式更能体现货币的时间价值。

在【例一】中，年名义折现率为5%，月折现率= $5\%/12 \approx 0.4167\%$ （以下同），若不考虑免租期，租金现值总和为：

$$10000 \div (0.4167\%) \times [1 - 1 \div (1 + 0.4167\%)^{36}] = 33.37 \text{ 万元}$$

示例见图一现金流量示意图（无免租金）



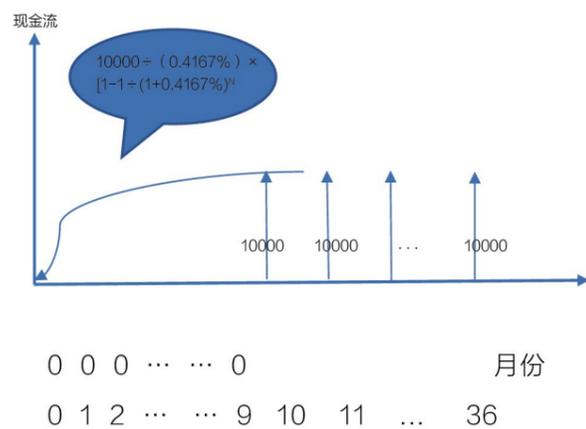
图一 现金流量示意图（无免租金）

在【例二】中，年折现率为5%，某物业免租期9个月后(即第10个月)开始收取租金，免租期结束后的第一个月租金现值为 $10000 \div (1 + 5\% / 12)^{10}$ ，第二个月租金现值为 $10000 \div (1 + 5\% / 12)^{11}$ ，依此类推，计算出36个月租金现值总和，示例见图二现金流量示意图（免租金在租赁前期）。

$$10000 \div (0.4167\%) \times [1 - 1 \div (1 + 0.4167\%)^{27}] \times \frac{1}{(1 + 0.4167\%)^9} = 24.55 \text{ 万元}$$

从标准化统一角度考虑，修正值约为： $(24.55 - 33.37) / 33.37 = -26.43\%$

换算为无免租期下的月租金为： $10000 \times (1 - 26.43\%) = 7357 \text{ 元/月}$

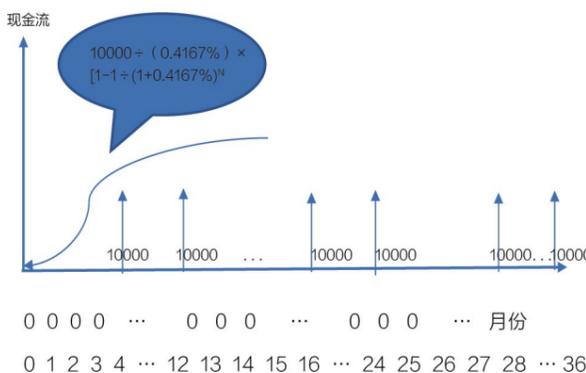


图二 现金流量示意图（免租金在租赁前期）

在【例三】中，年折现率为5%，物业免租期设置租赁期内每年的前三个月，考虑其对租金现值的影响。示意图见图三现金流量示意图（免租金分期分摊）

$$\begin{aligned} & \frac{10000}{0.4167\%} \times [1 - 1 \div (1 + 0.4167\%)^9] \times \frac{1}{(1 + 0.4167\%)^3} \\ & + \frac{10000}{0.4167\%} \times [1 - 1 \div (1 + 0.4167\%)^9] \times \frac{1}{(1 + 0.4167\%)^{15}} \\ & + \frac{10000}{0.4167\%} \times [1 - 1 \div (1 + 0.4167\%)^9] \times \frac{1}{(1 + 0.4167\%)^{27}} \\ & = 24.87, \end{aligned}$$

标准化统一的修正值约为： -25.47% ，换算无免租期为7453元/月。

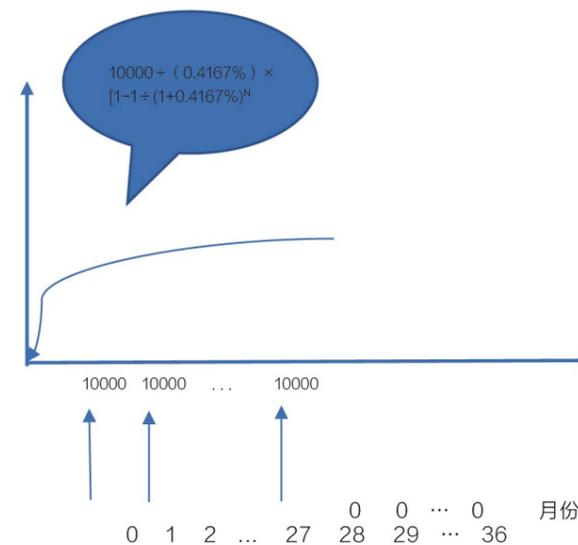


图三 现金流量示意图（免租金分期分摊）

在【例四】中，年折现率为5%，物业免租期设置租赁期内最后个月，考虑其对租金现值的影响。示意图见图四现金流量示意图（免租金在租赁后期）

$$10000 \div (0.4167\%) \times [1 - 1 \div (1 + 0.4167\%)^{27}] = 25.49 \text{ 万元}$$

标准化统一的修正值约为： -23.61% ，换算无免租期为7639元/月。



图四 现金流量示意图（免租金在租赁后期）

在参数取值中，折现率的取值差异影响亦较大，将前述的年名义折现率5%调整为3%、10%，得到不同折现率下租金现值，详见下表：

不同折现率下的免租期租金收入现值
万元

序号	折现率	【例一】 基础方案 (无免租期)	【例二】 初始免租 9个月 (前9免租)	【例三】 3个周期 初各免 3个月)	【例四】 最后9个月 免租
1	5%	33.37	24.55	24.87	25.49
2	3%	34.39	25.50	25.69	26.08
3	10%	30.99	22.36	22.95	24.09

以【例一】【例二】为例，对比折现率为3%、5%、10%情形下，与无免租期的，修正值为分别为 -25.85% 、 -26.43% 、 -27.85% ，显然折现率越高，免租期影响相对较大，折现率越低，免租期的影响相对就较小。这也可以解释当前处于较低低利率的宏观经济环境下，出租方（业主）在租赁方案抉择时，相比直接降低租金，其更愿意采纳免租期的模式。

四、思考与建议

（一）重点关注租赁条款设置

在现在的租赁市场中，除了上述分析的免租期条款意外，出租方一般还会设置一些租赁条件或限制条件，租赁评估也需要考虑这些条款，这些主要条款包括租赁用途、支付方式、调租规定、续约规定等与价格内涵相关的条款。

例如，在市场价值评估时，一般只考虑法定用途，而在租赁价值评估实际操作中，往往更注重实际的租赁用途；租金的支付方式一般按月付、季付、年付为主，不同的租金支付方式会导致租赁双方愿意支付和接纳的租金水平存在差异；在租赁期内采用固定租金模式不设置租金增长条件的，那么初始租金价格会较高。凡此种不再一一举例说明，均需要在租赁评估中给予关注。

（二）统一建设租赁信息的数据库

房地产租赁是一个规模巨大的市场，对于评估行业而言，这一业务正呈现逐年递增的趋势。在租赁评估实践中，技术上已经有比较成熟的租赁技

术指引作为行业的指导。然而，在租赁案例的建设中，距离租赁评估比较案例的要求还有很大的差距。目前，租赁合同数据分散在各个机构和个人手中，缺乏统一的收集和管理。在估价作业中，很难获取较为完善且具有权威性的数据，从而导致数据的不完整性，增加了评估和研究的难度。由于数据分散，单个机构收集和处理租赁合同的成本较高，难以形成规模效应，限制了行业的整体发展。

从行业角度来看，有必要利用数字化转型的契机，构建大数据平台，建立一个统一的数据库。具体可以通过各大机构和个人的合作模式，集中收集租赁合同数据，包括租金水平、物业费承担、装修及设施设备、租金条款、免租期、增长率等关键指标。集中处理可以减少重复工作，提高规模效益和数据处理效率。在应用方面，可以建立数据共享机制，允许用户在遵守隐私和安全规定的前提下，访问和使用数据库中的数据。集中统一的数据库可以提供更完整的数据，帮助评估师和研究人员更准确

地进行分析和预测。同时，统一的数据库可以为新技术和新方法的应用提供基础，推动行业的创新发展。

(三)拓展租赁评估衍生咨询业务

作为评估行业而言，租金评估作为传统业务。随着行业整体租赁技术能力提升、客户资源的沉淀以及数据库的积累，可以利用丰富的经验，拓展相关咨询业务。特别是在上海房地产租赁市场租金下跌、空置率提高的情况下，租赁模式需要灵活调整，针对租赁的情况、租赁条件、租赁限制等需进行更细化的考虑。估价机构和估价人员在租赁评估基础上，鼓励拓展租金定价策略的咨询业务，从而为行业业务扩展提供新的方向。

作者单位：上海八达国瑞房地产土地估价有限公司

在建工程在三种开发前提下评估模型的差异化应用

文/韩艳丽

一、引言

在建工程估价是一项高度复杂的工作，其复杂性源自多个方面：一是工程进展的不确定性，评估时需依赖详细的工程进度报告和现场查勘，研判工程的实际进度；二是成本的波动性，建材价格、劳动力成本等因素随时间波动，使得在建工程的成本难以准确预测；三是施工过程中可能会遇到设计变更或规范调整，这些变动直接影响工程成本；四是政策法律变化（如土地使用权、建设许可、环保要求等）会对价值评估产生重大影响；此外还可能存在市场风险、融资风险、施工风险、技术难题等，尤其是被迫转让的项目，其背后可能存在未知的风险因素，这些都增加了估价的难度。

鉴于上述复杂性，选择合适的评估模型显得至关重要。正确的评估模型能够帮助准确反映在建工程的真实价值，合理分配资源，降低投资风险，并为融资、交易、保险等活动提供可靠的依据。因此，评估师必须深入了解项目特性及市场环境，灵活选择并适当调整评估模型，以确保估价的客观性和准确性。

二、理论基础及难点

目前常用的在建工程价值评估的方法有成本法、假设开发法。评估应用前还需先进行估价前

提自行开发前提、自愿转让开发前提、被迫转让开发前提）的分析与选择。

（一）三种开发前提与底层逻辑

1. 自行开发前提

假设估价对象继续由当前业主自行完成开发直至项目结束。评估时会考虑业主的开发能力、成本控制、预期利润目标等因素。估价基于业主的最佳使用假设，反映了业主在充分利用自身资源和优势情况下的最大可能收益。自行开发下，考虑业主的内在优势和对项目的直接控制，减少了转让过程中的额外成本和利润让渡，估价结果倾向于最高。

2. 自愿转让前提

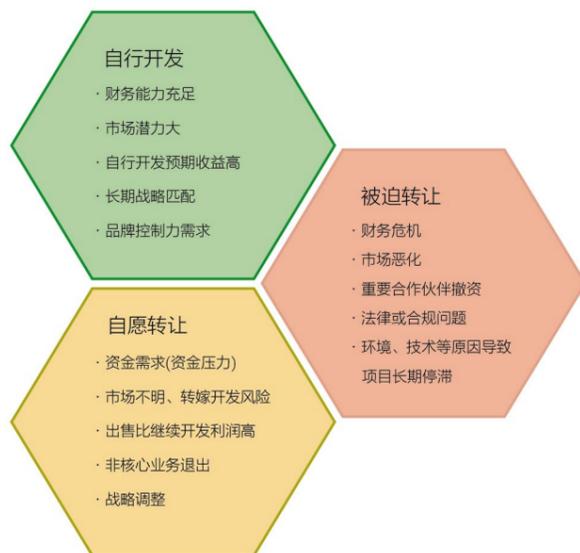
假设业主将未完成的项目以市场价格转让给其他开发者完成，转让行为出于自愿且双方基于市场价值协商。估价时除了考虑开发成本和预期收益外，还需注意转让过程中将合理的利润让渡给新开发者，以及可能产生的费用（如中介费、税费）。相较于自行开发，考虑到开发风险和未来不确定性的转嫁，自愿转让前提下的估价结果通常较低，但也可能因为开发潜力的认可而包含一定的市场溢价，体现了市场交易的灵活性。

3. 被迫转让前提

强调估价对象在非自愿的情况下（如财务困境、

司法要求等) 必须转让给他人开发。假设在不利条件下进行交易, 买家会利用卖家的迫切性压低价格, 估价更加保守。被迫转让前提下, 体现快速变现的需求折价, 估价结果会进一步降低, 反映出一种更为紧迫的市场退出情境。

评估前提的选择直接关系到评估方法的适用性和估价结果的准确性。在实际应用中, 在建工程项目是采用自行开发、自愿转让开发, 还是被迫转让开发前提, 取决于业主的财务状况、市场环境、项目前景、战略目标等多种因素, 估价师需根据项目具体情况和估价目的选择最合适的前提进行评估。



图一：不同开发前提下的选择影响因素

(二) 估价方法应用分析

1、成本法原理与应用局限

成本法评估在建工程的基本原理是通过估算在价值时点重建或重置相似在建工程所需的全部成本, 扣除已经存在的各种减价因素, 以此来确

定在建工程的市场价值。结合《房地产估价原理与方法》中在建工程的基本公式及文字解释, 其变形后的具体计算公式:

在建工程价值 = 土地价值 + 已投入的建设成本 + 已投入部分的管理费用 + 已投入部分的投资利息 + 已投入部分的开发利润 + 在建工程销售费用 + 在建工程销售税费 - 减价调整

成本法的理论依据是生产费用价值论。在实际操作中, 成本法评估模型往往存在部分成本内容未能体现三种开发前提差异, 确定开发利润率主观性较强, 实际成本与客观成本混淆使用, 转手成本、工程遗留问题以及续建工期延长等减价因素难以处理, 甚至遗漏减价调整等诸多问题。

2、假设开发法原理与应用局限

假设开发法评估在建工程的基本原理是预测在建工程未来开发完成并达到预定使用状态或销售状态时的市场价值, 然后扣除续建成本、利润、利息、税费等费用, 从而得到在建工程市场价值。

其具体计算公式:

在建工程价值 = 续建完成后的价值 - 在建工程取得税费 - 续建成本 - 续建管理费用 - 续建投资利息 - 销售费用 - 销售税费 - 续建利润

假设开发法的理论依据是预期原理, 即投资者对未来的预期决定了当前的投资决策。这种方法适用于具有开发潜力的房地产项目, 要求评估师对未来市场状况有准确的判断, 并能合理估计各项

成本和收益, 因此也存在一定的主观性和不确定性。

三、不同开发前提下评估模型的差异

在建工程评估时, 虽然基本原理相似, 但在不同开发前提下, 考虑的参数和侧重点会有所区别。自行开发前提下更注重项目的潜在价值和未来收益, 自愿转让前提下更注重市场价值和即时交易性, 而被迫转让前提下则侧重于快速变现的紧迫性和风险规避。

(一) 成本法评估模型差异

不同开发前提下成本法评估主要围绕着资产持有目的、市场条件、利润、风险等因素进行调整。模型差异详见下表:

表一：不同开发前提下成本法评估模型差异

序号	成本法评估模型应用差异	开发前提		
		业主自行开发前提 (开发自主权)	自愿转让开发前提 (市场预期)	被迫转让开发前提 (谨慎、风险规避)
1	建设成本	核实已完工的实际成本, 考虑企业内部效率和成本控制优势, 研判客观成本	参考市场类似在建工程的平均成本, 以确保评估结果的市场可比性	成本评估更加保守, 同时在假设开发法后, 续建模型考虑成本超支的风险
2	已投入的管理费用	参考同类项目客观管理费用		
3	投资利息	强调客观工期的建设期利息, 尤其对于存在停工期的项目		
4	已投入部分的开发利润	更注重长期价值创造	市场平均水平, 即时交易价值	利润率可能极低, 快速出售的压力
5	在建工程销售费用	不考虑	正常市场平均转手成本	除正常转手成本外还需考虑可能强制执行的费用
6	在建工程销售税费	不考虑	在建工程销项税扣减成本进项税 (土地→在建工程转让)	在建工程销项税扣减成本进项税 (土地→在建工程转让)
7	风险调整 (减价调整)	一般不考虑	部分项目若有快速变现要求的, 增加需求折扣	重视市场现状和紧迫性; 对停工的项目更要从物质、功能、外部折旧审慎研判

(二) 假设开发法评估模型差异

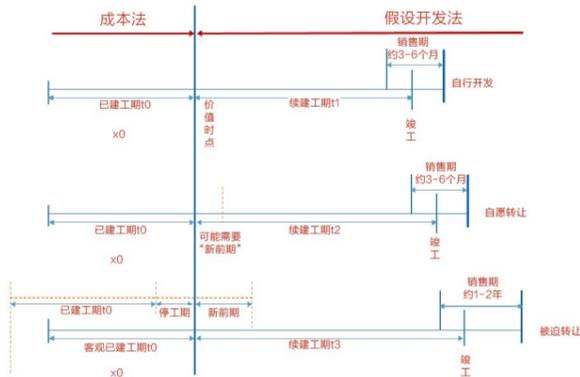
不同开发前提下假设开发法的主要区别在于对开发完成后的房地产价值预测、成本和利润的估算以及风险调整等方面。模型差异详见下表:

表二：不同开发前提下假设开发法评估模型差异

序号	假设开发法评估模型应用差异	开发前提		
		业主自行开发前提 (开发自主权)	自愿转让开发前提 (市场预期)	被迫转让开发前提 (谨慎、风险规避)
1	续建完成后的价值	较乐观的预测, 反映企业对项目的长期愿景 (品牌效应、独特设计或市场定位带来的增值)。最大化项目潜在价值, 考虑企业自身开发能力和市场定位优势	客观市场价值, 反映即时交易可能性。部分项目可能存在溢价, 反映双方对开发潜力的认可	采用保守估计, 甚至低于市场平均水平, 反映急于脱手的不利条件
2	成本估算	客观成本加上合理预期的成本增长, 考虑企业内部效率和成本控制能力	相对自行开发要较保守, 成本更注重现实性、可交易性	高度保守, 可能包括额外的不可预见成本
3	利润预期	反映企业长期战略目标和对项目信心	合理的利润率, 反映市场平均水平和买卖双方的预期	极低或无利润预期, 反映出卖方的被动地位
4	风险调整	相对较低	适度, 考虑市场波动和交易过程中的不确定性	较高, 考虑交易紧迫性、买家稀少和可能的负面影响
5	时间考量	若采用动态模型, 取较低的折现率, 反映企业对资金成本和项目周期的控制能力	折现率适中, 反映资产的市场流动性和时间价值	较高的折现率, 反映快速变现的需求和较高的资本成本

四、评估模型的差异化应用

结合多个在建工程的评估项目, 笔者总结评估模型如何依据三种开发前提调整评估重点、选取参数及考量风险。



图二：不同开发前提下评估模型应用差异（参数示意）

上图以静态假设开发法（售出房地产）和成本法作前后对比分析参数选取的细微差异及互补关系（本模型仅作简单示意，实际评估策略远比模型复杂），若采用动态分析，风险考量需引入折现率。

表三：不同开发前提下成本法评估模型参数差异

成本法	业主自行开发前提	开发前提自愿转让开发前提	被迫转让开发前提	备注	
在建工程价值V	V1	V2	V3	V2>V3; V1在成本法和假设开发法存在费用、利润分配上的“此消彼长”，由于出现转让行为（增加了转手成本），不能在成本法方法上对比V1、V2价值大小	
土地成本	1.0305L	1.0305L	1.0305L	设地价为L，考虑土地契税及印花税为3.05%	
已投入部分	已投入建设成本	X0	X0	X0*q	被迫转让开发前提需考虑物质、功能、外部折旧，研判综合成新率q；已完工如果与已投入不一致，还需考量是否存在施工单位法定优先受偿款
	已投入部分管理费用	3%*X0	3%*X0	3%*X0	管理费率一般占开发成本的2%-3%，本次试算按照3%代入，取客观水平
	已建工期	t0	t0	t0	被迫转让开发前提在已投入部分应按照客观工期取t0
	已投入部分投资利息	客观工期对应利息			

表三：不同开发前提下成本法评估模型参数差异

成本法	业主自行开发前提	开发前提自愿转让开发前提	被迫转让开发前提	备注	
销售费用	在建工程销售费用	---	3%*V2	5%*V3	交易手续费、律师费、评估费、公证费等，被迫转让按照自愿转让取得费用上浮比例，本次模型试算取5%代入示意上对比V1、V2价值大小
销售税费	在建工程销售税费	---	从拿地到在建工程销售阶段的增值税	从拿地到在建工程销售阶段的增值税	增值税=销项税-进项税
已投入部分利润（已完工百分比a、需求折扣r）	15%*P1*a	15%*P2*a*r	---	---	在建工程的利润其实是客观总利润模拟的一种分配利润，若试算销售利润率15%，理论上与假设开发法扣减的利润形成互补关系；自愿转让若考虑谈判策略引入需求折价r（市场承压r≤1，市场溢价r>1）；被迫转让考虑极端情况若停工已久，试算谨慎原则则成本法不考虑利润部分

表四：不同开发前提下假设开发法评估模型参数差异

假设开发法	业主自行开发前提	开发前提自愿转让开发前提	被迫转让开发前提	备注	
在建工程价值V	V1	V2	V3	同一估价对象在不同开发前提下，V1≥V2>V3	
续建完成的价值	P1	P2	P3		
在建工程取得税费	在建工程取得税	---	3.05%*V2	3.05%*V3	
	在建工程取得费及其他成本	---	3%*V2	5%*V3	交易手续费、律师费、评估费、公证费等，被迫转让按照自愿转让取得费用上浮比例，本次模型试算取5%代入示意
续建成本（含不可预见费）	X1	X2	X3	X3>X2≥X1，风险调整不可预见费	

表四：不同开发前提下假设开发法评估模型参数差异

假设开发法	业主自行开发前提	开发前提自愿转让开发前提	被迫转让开发前提	备注	
续建管理费用	3%*X1	3%*X2	4.5%*X3	被迫转让开发重复办理手续过程中人员数量、加班、出差现象增加管理费用，在自愿转让模型基础上上浮比例，本次模型示意取4.5%代入	
续建利息	续建利息1	t1	t2	t3	t3>t2≥t1
	续建投资利息	续建利息1	续建利息2	续建利息3	不同银行针对不同类型的工程项目和不同资质的借款人可能会有不同的利率上浮标准，一般上浮比例为10%至20%
销售费用	5%*P1	5%*P2	5%*P3	广告宣传费（2%-3%）、销售代理费（1.5%-2%）、其他销售费用（0.5%-1%），本次模型试算取均值5%	
销售税费	从拿地到售出房地产过程中的增值税	在建工程到售出房地产过程中的增值税	在建工程到售出房地产过程中的增值税	增值税=销项税-进项税	
续建利润（已完工百分比a、需求折扣r）	15%*P1*(1-a)	15%*P2*(1-a*r)	15%*P3	试算销售利润率15%，自愿转让若考虑谈判策略引入需求折价r；被迫转让开发前提，销售发生时实现利润；其余情况利润从理性逻辑按照完工进度比例分配	

实践经验分享：

1、成本法模型计算了已建阶段（土地→在建工程）增值额产生的税，假设开发法模型减去的是续建阶段（在建工程→售出房地产）增值额产生的税，上述两个模型均为含税价，如果评估在建工程“净卖价”应扣除增值税及附加。

2、实践中建议采用一般计税方法，销项税减去进项税更能体现增值税的本意，即仅对增值部分征税。尤其假设开发法模型不建议采用简易计税方式，容易造成模型倒算得到的结果是否含税的困扰。

3、通过自行开发前提下假设开发法模型中的增值税与自愿转让开发前提下成本法、假设开发法模型中的增值税对比，可以发现如果不考虑时间价值，本质是增值税的部分前置。

4、对于一个房地产项目而言，总的销售利润是客观存在的，在建工程的利润其实是客观总利润模拟的一种“分配利润”，理论上成本法已建部分利润与假设开发法续建利润形成互补关系。两方法间不是独立的，脱离了在建工程的“预期”谈在建工程利润是没有意义的。

5、“减价调整”是一种综合的表述。不仅包括了实体上的损耗，还涵盖了功能性和经济性方面的减损，以及续建过程中成本的增加和对价值预期的调整（需求折价）。中间转手成本增加、续建工期延长、遗留风险等问题虽不是传统意义

上的贬值，但本质是减少了项目实际获益，类似会计上的“减值准备”，可以按照影响因素归类进行减价调整，也可以在折旧或成新率中综合考虑。

五、结论与建议

成本法与假设开发法在不同开发前提下的应用各有局限性，成本法更注重投入与成本控制，而假设开发法则着眼于未来收益的预测与优化。把握好方法在不同开发前提下的应用逻辑与优化策略，有助于更好地量化在建工程的市场价值。需要注意的是：

1、评估模型有时需要根据谈判策略、市场条件灵活调整，如基于卖方利益最大化的评估调整。

2、对于停工已久的在建工程，被迫转让开发前提中应注意市场压力下的保守估计与价值保全，模型应对策略尤其应关注风险控制。

3、成本法评估模型不是一味地“无效成本累加”，将影响价格的因素归类，研判减价调整，通过减价调整可以体现出不同开发前提下在建工程的价值排序。

4、转让过程中存在股权转让和资产转让等不同方式，税务处理较为复杂且对估价结果影响甚大。每种转让方式都有其特定的优势和劣势，取决于交易双方的具体需求、财务状况、税务筹划以及地方法律法规对在建工程转让的要求。

5、房地产项目通常涉及大额投资，应定期实施敏感性测试，以评估项目抗风险能力，有助于开发商评估项目的可行性，调整开发策略。通过成本控制和优化开发方案，以确保项目的稳健性和盈利能力。

作者单位：上海房地产估价师事务所有限公司

房地产估价师的新媒体破壁之路：从专业深巷到流量蓝海

文/齐刚

在抖音、快手、小红书、视频号、B站等新媒体平台的浪潮中，一个引人深思的现象正在房地产领域上演：大量非专业房地产博主凭借吸睛标题、夸张表演和碎片化信息，轻松斩获百万流量，成为市场中的“意见领袖”。与此同时，拥有严谨评估逻辑、深厚专业素养和法定执业资质的房地产估价师及其机构，却在数字空间中几近“失声”。这一鲜明对比，不仅折射出信息传播方式的深刻变革，更对传统估价行业提出了严峻挑战：如何在众声喧哗的新媒体时代，让专业价值穿透噪音，实现业务拓展与品牌重塑？

一、静水流深：专业估价与流量喧嚣的鸿沟

当前房地产新媒体生态呈现出一种“流量至上”的失衡状态。许多博主依靠“XX区房价即将腰斩”、“这个户型买到就赚百万”等情绪化、夸张性言论博取眼球，内容往往缺乏严谨数据支撑和逻辑推演，甚至存在明显的误导。他们深谙算法推荐机制，熟练运用短视频、情景剧等形式，将复杂市场简化为刺激的“剧情”，收割着焦虑与好奇驱动的巨大流量。

● 反观专业估价领域，则陷入一种“沉默的困境”：

传播意识滞后：众多机构与估价师仍固守线下

报告与客户对接的传统模式，对新媒体传播的巨大潜力认知不足、行动迟缓。

内容形态“水土不服”：传统估价报告严谨规范但高度专业化、文本冗长，与新媒体用户追求的直观、即时、趣味性需求格格不入。

表达方式存在壁垒：估价师习惯于精准、审慎的专业术语表达，缺乏将复杂专业知识转化为通俗易懂、生动有趣内容的能力和技巧。

平台运营经验匮乏：对新平台算法逻辑、用户画像、内容运营规则等缺乏系统了解和实践，难以有效触达目标受众。

价值认知存在偏差：部分从业者认为新媒体内容“肤浅”，有损专业“权威性”，或担忧潜在风险而选择回避。

这种“专业深巷”与“流量广场”的割裂，导致公众对房地产价值的认知被非专业声音所主导，削弱了专业估价师的市场话语权和社会公信力，长此以往，行业价值将被严重低估。

二、破局之钥：新媒体赋能估价业务的战略价值

拥抱新媒体绝非随波逐流，而是估价行业在数字时代实现价值跃迁的战略选择。

打破信息壁垒，重塑专业形象：主动发声，以专业视角解读市场热点（如政策影响、区域价值、

特殊物业评估难点），澄清谬误，成为混乱信息中的“定盘星”，在公众心中树立“权威、客观、可信赖”的专业标杆。

- 精准触达需求，拓展业务蓝海：

B端（企业客户）：通过发布行业深度分析、前沿评估技术（如大数据应用、绿色建筑评估）、复杂案例解析等内容，吸引金融机构、开发商、资产管理公司等目标客户，建立专业领导力，获取大型、复杂项目机会。

C端（个人用户）：提供实用的房产价值自查工具（如简易评估模型）、交易税费估算、抵押贷款评估常识、房产纠纷中的价值认定等科普内容，将潜在的个人业务需求（如二手房交易咨询、财产分割评估、税务筹划咨询）引流至专业服务。

知识沉淀与共享，提升行业水位：将估价方法论、典型案例、法规解读等系统化、可视化，构建在线知识库，不仅服务公众，也促进同行交流与年轻估价师培养，推动行业整体专业水平提升。

构建生态链接，打造综合服务平台：以新媒体为枢纽，连接金融机构、法律顾问、税务专家、装修设计等上下游资源，为客户提供“房产价值+”的一站式解决方案入口，提升服务粘性与附加值。

提升机构品牌与估价师个人IP价值：持续输出高质量内容，积累粉丝信任，使估价机构品牌和个人估价师从幕后走向台前，成为具有市场号召

力的专业IP，极大增强获客能力和议价能力。

三、躬身入局：估价师与机构的新媒体转型路径

将战略价值转化为现实成效，需要系统性的实践路径：

- 明确定位与目标：

核心目标：是品牌建设？业务引流？知识普及？还是招聘吸引？不同目标导向不同的内容策略。

目标受众：精准画像（B端决策者、C端购房者、投资者、法律从业者等），了解其痛点和信息获取习惯。

内容人设：塑造清晰、一致、可信赖的专业形象（如“严谨的行业观察者”、“贴心的房产价值顾问”、“复杂交易的解局专家”）。

- 内容为王：专业内核的“破圈”表达：

选题大众化：紧扣热点（新政解读、区域发展、热门楼盘分析）、聚焦痛点（如何判断房子真实价值？抵押评估为何低于成交价？遗产房怎么分？）、提供实用工具（税费计算器、简易比价法）。

- 形式多元化、强适配：

短视频（抖音/快手/视频号）：60秒讲清一个知识点（如“容积率高低对房价影响有多大？”）、情景剧演绎常见估价误区、利用可视化图表动态展示数据结论。

深度图文/长视频（公众号/B站/小红书）：发布市场分析报告精要版、经典评估案例复盘（脱敏处理）、专业法规解读系列、评估技术科普（如

收益法、假设开发法原理与应用）。

直播（全平台）：在线答疑解惑、实时解读市场突发新闻、举办主题研讨会（如“法拍房风险与价值评估”）。

信息图/海报（小红书/朋友圈）：提炼关键数据、流程、知识点，便于传播和收藏。

语言通俗化与故事化：避免晦涩术语，善用比喻（如“房产评估就像给房子做全面体检”）、类比和真实案例（脱敏）来阐释专业逻辑。将枯燥的数据和流程转化为有温度的故事。

凸显专业差异化：强调估价师在数据挖掘分析能力、逻辑推理严谨性、法规政策理解深度、现场查勘经验、报告法律效力等方面的不可替代性。

- 平台深耕：精准布局与精细化运营：

平台选择：主攻目标用户聚集地。B端可侧重微信公众号、LinkedIn（领英）、行业垂直平台；C端则需覆盖抖音、快手、小红书、视频号、B站等。

内容差异化投放：根据平台调性（如小红书重种草攻略、B站重深度解析）和用户习惯，调整内容形式与侧重点。

算法友好：研究平台规则，优化标题（准确且吸引人）、封面图、标签（#房地产估价 #房产知识 #买房攻略）、发布时间，提升内容曝光。

社群互动：积极回复评论、私信，组建粉丝群（如知识星球、微信群），提供增值服务（如免费

问答、资料分享），培养高粘性用户社群。

- 技术加持：拥抱数字化评估工具：

数据可视化：利用GIS地图展示区域价值热力图、用动态图表呈现价格走势，使专业分析更直观。

大数据应用：展示如何整合线上挂牌价、成交价、租金、人口、产业等多维数据辅助评估判断，体现技术先进性。

轻量化工具：开发或集成简易在线评估计算器（仅供参考）、税费估算器等，提升用户参与感和实用性。

VR/AR应用：探索在特殊物业（如历史建筑、大型厂房）评估中，使用VR全景看房、AR标注物业瑕疵点，增强线上体验。

- 合规与风控：坚守专业底线：

内容边界清晰：明确区分“知识科普/市场分析”与“正式的估价结论”。所有新媒体内容必须显著标注“仅供参考，不构成任何投资或交易建议，具体价值需以正式评估报告为准”。

信息脱敏与保密：引用案例时，必须严格脱敏处理客户信息和敏感数据，遵守职业道德和保密协议。

合规表述：内容需符合国家法律法规、房地产估价规范和行业自律要求，避免发表不负责任的预测、承诺或诋毁同行。

建立审核机制：机构需建立严格的内容发布前

审核流程，确保专业性和合规性。

四、未来图景：构建专业声量的新生态

房地产估价师拥抱新媒体的未来，远不止于内容传播形式的革新，更在于重构专业价值的表达与交付体系：

估价师IP化与机构品牌化并重：明星估价师的专业魅力与机构平台的综合实力相互赋能，共同构建强大的市场信任背书。

OMO（线上线下融合）服务闭环：新媒体成为引流、教育、互动的前端，专业、深度的线下评估服务作为核心交付，线上线下一体化提升客户体验。

数据驱动的智能服务升级：新媒体互动积累的用户数据与反馈，反哺优化评估模型、服务流程和产品设计，实现更精准的需求匹配和服务升级。

行业知识共享平台的崛起：专业机构联合搭建权威、开放的房地产价值知识库和在线学习平台，成为行业标准与公众教育的灯塔。

新媒体素养成为核心职业能力：熟练运用新媒体工具进行专业表达、客户沟通和品牌建设，将成为未来估价师的必备技能。

结语

抖音、快手、小红书、B站等新媒体平台构筑的“流量广场”，并非对房地产估价专业价值的消解，反而是一次难得的“破壁”机遇。当非专业博主的喧嚣掩盖了专业的声音，恰恰凸显了真实、严谨、深度的价值判断在信息洪流中的稀缺性与重要性。房地产估价师与其机构，唯有放下身段，主动躬身入局，以开放心态拥抱新技术、新平台、新表达，将深奥的专业逻辑转化为可触达、可感知、可信任的“新声量”，方能突破“专业深巷”的桎梏。

这场转型，核心在于“变”与“不变”的辩证统一：变的是传播媒介与表达方式，不变的是专业内核与职业道德。在算法构筑的广场中，专业估价师不仅要成为信息的“清流”，更要成为价值的“灯塔”。通过持续输出有温度、有深度、有态度的专业内容，房地产估价师不仅能有效拓展业务边界、提升品牌形象，更能重塑行业在数字经济时代的话语权与公信力，最终在流量的蓝海中，锚定专业价值的永恒坐标。破壁之路虽非坦途，但方向已明，唯行而不辍，方能致远。

作者单位：上海信衡房地产估价有限公司

行业喜讯 | 东洲完成“2021-2023年度上海市文明单位”创建任务



2025年9月上海市精神文明创建办公室发布于《完成2021-2023年度市级文明创建任务的城区、村镇、单位、家庭、校园、社区（小区）、行业名单》，上海东洲房地产土地估价有限公司，完成“2021-2023年度上海市文明单位”创建任务。公司将继续以专业能力、优质服务为房地产估价行业贡献力量。

联城 | 开展《中央八项规定精神与企业发展底层逻辑》的管理培训

近日，联城（智城联行）董事长许军为全体员工授课，深入阐释中央八项规定精神对企业管理与文化建设的指导意义。他指出，八项规定不仅关乎作风建设，更为企业提供了清晰的行为坐标与发展方向，并结合国家发展、经济趋势及国内外形势，分析了中央八项规定精神如何赋能企业，推动企业健康持续发展。他鼓励员工要坚定信心，相信专业的力量，坚守核心价值，赢得长期回报。

