

房地产估价要适应环境变化守正创新发展

柴强

中国房地产估价师与经纪人协会会长

一、房地产估价外部环境的重大变化

近年来，传统以至核心估价业务明显萎缩，许多房地产估价机构发展遇到困境。原因主要是估价机构生存发展的外部环境较快地发生了重大变化，而估价机构因“路径依赖”“因循守旧”，有关思想观念、知识更新、人才培养、内部治理等方面还没有及时跟进和转变过来。外部环境的重大变化突出表现在两个方面：一是我国经济增长模式发生了根本性转变，由高速增长、追求规模阶段进入高质量发展、追求效益阶段。二是我国房地产市场和房地产业转型升级，由房地产开发建设、“大拆大建”阶段进入更新改造、盘活存量、投资运营和证券化阶段。估价机构下一步如何发展，需要放到上面两个重大变化下来思考和应对。由于外部环境是估价机构左右不了的，而且这种变化是大势所趋，因此估价机构就要像生物适应环境那样，去随着环境的变化而演进。如果不能及时有效适应环境变化，就会因“自然选择”“适者生存”法则而被淘汰。

二、外部环境变化对房地产估价的影响

(一) 对专业估价服务的需求增加并升级外部环境变化对房地产估价的影响，总的来说，是带来了估价业务来源、估价需求和要求的重大变化。未来仍然是“估价无处不在”，因为各行各业未来都要生存发展，而且总的看也过了粗放式发展阶段，相应地都要高质量发展、科学决策、精细管理，进而更加需要专业估价服务，更加需要估价专业帮助，估价的积极作用将更大。同时，对房地产估价的需求将不断升级，越来越多元化、个性化、精细化、高端化，来源更分散、数量更多，并要求更高。

(二) 未来估价业务特点与估价需求创造

一是未来的估价业务，一方面是数量不很多的大而难的项目，比如房地产（或不动产）投资信托基金（REITs）、城市更新和老旧小区改造，另一方面是数量众多的小而专的项目，比如房地产（包

括二手房)交易当事人、房地产经纪人员所需要的估价。二是更多的估价业务,不仅是满足办理有关手续、履行有关程序的“法定评估”需要,更是帮助人们带来好处(或利益)、减少损失、防范化解风险的“自愿评估”需要,是“真刀真枪”的估价。可能像过去房地产抵押、房屋征收那样单一“洪流”式的估价业务不再有了,而是大量像“小溪流”那样的估价业务。不要看不起这些小的估价业务,因为它们就像长江、黄河源头的小水流一样,虽然很小甚至看不出来,但到上游的水流就比较大了,最终会形成中下游那样的滔滔水流。三是从长期来看,是估价供给创造估价需求。也就是要通过估价创新,提供高质量的估价服务,出具针对性强、内容丰富、结果准确、高品质的估价报告,启迪估价消费者,让消费者知道还有这么好的估价服务和估价报告。因此,房地产估价也要“供给侧结构性改革”,要着力通过高质量的估价供给不断激发、创造引领新的估价需求。

三、房地产估价业务的未来发展方向

(一) 要从“单一”到“并举”,从粗略到精细

主要包括下列十一个“+”。

一是“**估价+咨询**”。在做好估价业务的同时,要努力做好有关咨询业务,不断向房地产咨询业务拓展。早在1995年,建设部、人事部印发《房地产估价师执业资格制度暂行规定》就明确“房地产估价师的作业范围包括房地产估价、房地产咨询以及与房地产估价有关的其他业务”。房地产咨询业务是对客户的有关房地产问题予以分析、解释、说明,提出解决问题的建议或方案,帮助落实解决方案等。

二是“**法定评估+自愿评估**”。在做好法定评估业务的同时,要努力做好自愿评估业务。法定评估业务虽然越多越好,但不能对它过于依赖,要更加重视并开拓人们自觉自愿需要的估价业务。从长远来看,自愿评估需求更多,市场空间更广阔,业务更具持续性、稳定性和成长性。

三是“**鉴证性估价+咨询性估价**”。鉴证性估价一般是估价报告或估价结果供委托人给第三方使用或说服第三方,起着价值价格证明作用的估价。咨询性估价一般是估价报告或估价结果仅供委托

人自己使用，为其作出有关决策或判断提供参考依据的估价，如为委托人出售房地产确定要价、购买房地产确定出价等服务的估价。

四是“**价值评估+租金评估**”。房地产价格或价值评估是广义的，还包括房地产租金评估。近年来，租金评估业务增长很快，特别是随着租购并举住房制度建设以及房地产业向投资运营阶段转变，未来仍有很大的增长空间。

五是“**价值评估+价值分配+价值提升+价值损失评估**”。价值评估业务是估价基本业务，即直接评估房地产价值价格的业务。价值分配、价值提升、价值损失评估业务是估价延伸业务，是在房地产价值价格评估基础上的扩展。价值分配业务较多，主要是将房地产的价值价格在该房地产各组成部分、不同用途、各权利人或利益相关者之间进行分配或分摊。价值提升业务主要是积极主动改变房地产价值价格影响因素带来的房地产价值增加（增值）或价格上升（溢价）评估。价值损失评估业务主要是房地产价值价格影响因素消极被动改变造成的房地产价值减损（减值）或价格下降（减价）评估。

六是“**现时性估价+回顾性估价+预测性估价**”。这是从价值时点进行区分的估价。价值时点不一定是现在。由于审计和纪检监察等的需要，价值时点为过去的回顾性估价越来越多；随着房地产发展模式的转变等，人们将更加关注未来的价值价格、租金变化趋势和变化状况，价值时点为未来的预测性估价也会增加。

七是“**服务于机构（ToB）+服务于个人（ToC）**”。目前估价主要服务于机构（单位），市场规模有限，要想方设法拓展到服务于成千上万的个人，如服务于房地产经纪人员、交易当事人的居民，帮助他们合理确定挂牌价、交易价格，引导房地产经纪人员利用专业估价意见为交易当事人提供价格咨询服务。

八是“**住宅估价+非住宅房地产估价**”。目前，估价机构的估价业务主要为住宅估价业务。随着房地产市场转型升级，非住宅房地产投资、运营管理和证券化增多，非住宅房地产估价业务也会随

之增加。在做好住宅估价业务的同时，要努力做好非住宅特别是基础设施、产业园区、仓储物流、数据中心等房地产估价业务。

九是“**增量房地产估价+存量房地产估价**”。目前，过于依赖增量房地产估价，大量存量房地产估价有待拓展，如服务于城市更新、老旧小区改造、盘活存量资产等中的估价。

十是“**交易估价+运营管理估价**”。运营管理估价业务慢慢也会多起来，如投资购买房地产再出租运营管理，房地产（或不动产）投资信托基金等。

十一是“**城市房地产估价+农村房地产估价**”。目前的估价基本上是城市房地产估价。乡村振兴、宅基地制度改革、集体经营性建设用地入市、土地经营权流转等会越来越多，相应的估价业务也不可忽视。

（二）当前估价业务转型值得重点关注的方面

主要是下列四个方面。

一是**城市更新改造**。要根据国家政策导向和未来发展趋势，尽快将城市更新、城镇老旧小区改造相关估价和咨询业务开展起来。

二是**盘活存量资产**。主要是盘活闲置和低效利用的土地、房屋等房地产，相关估价和咨询业务很多。

三是**不良资产处置**。包括金融机构的房地产抵押类不良资产处置，房地产开发企业的未开发土地回购、房地产项目并购、剩余货值估算等。对不良资产处置购买人来说，要特别注意避免陷阱，因为有的不良资产是真便宜，有的是假便宜，因此购买人还需要估价机构提供有关尽职调查、购买分析等专业服务，以防范损失。

四是**保障性住房定价**。包括公租房、保障性租赁住房、共有产权住房，涉及到的估价及相关咨询业务有租金、售价的确定与调整及涨幅限制等。许多地方出台的有关法规和政策文件要求有相应的估价服务。比如保障性租赁住房租金应不高于同地段同品质市场租赁住房租金，这就需要评估同地段同

品质市场租赁住房租金。在确定共有产权住房售价或个人产权份额时，需要先评估同地段同品质商品住房市场价格等。

四、房地产估价机构的未来核心竞争力

估价机构要努力寻找、培育并逐渐突显自己的正确的核心竞争力。汇总起来，主要有下列十个选择，其中有些是要努力做到的，有些是要恰当利用的，而有的是要抛弃的，甚至是要共同抵制的。

一是**学习型机构**。党的二十大报告提出“建设全民终身学习的学习型社会、学习型大国”。房地产估价属于专业服务，估价机构更要建立机构内部业务学习机制，建设全员特别是全体估价师终身学习的学习型机构。

二是**人才**。没有人才，即使有新兴业务也没有人做或做不好，估价机构发展会进入“恶性循环”。估价机构要吸引、培养、留住估价人才，特别是要注重培养青年估价人才，给他们希望。党的二十大报告提出“努力培养造就更多大师”。房地产估价行业也应培养造就“估价大师”。

三是**数据**。估价既需要专业知识，也需要实践经验，更需要数据。随着大数据时代到来和数字经济发展，数据成为继土地、劳动力、资本、管理、技术之后新的重要生产要素，人们也要求房地产估价及其背后有大量数据支持和分析。估价机构和估价师要持之以恒地搜集有关数据，包括市场数据、成交实例、租金实例、收益实例、成本实例等，从主要依靠经验估价转向主要依靠数据估价。

四是**品牌**。估价机构可以从提升自己的口碑、知名度、职业道德开始，逐步树立自己的品牌。

五是**资质**。狭义的是资质等级，广义的还包括资信等级。目前，估价机构较看重资质等级。将来资质等级会逐渐淡化，资信等级会逐渐强化。

六是**行业排名**。估价机构在估价行业中的排名，在一定程度上可反映估价机构的综合实力等情况。

七是**过往业绩**。客户往往对同类业绩有一定要求，不愿意自己当试验品。因此，估价机构要重视业绩尤其是同类业绩的积累。

八是**关系**。关系只是敲门砖，如果仅仅依靠关系，长期依赖关系，而不能提供高质量的估价服务，是不能长久持续发展的。因此，要“关系+高质量估价”，形成以下良性演进路径：关系→新客户→老客户→新客户→长期客户→终身客户。

九是**低价**。恶性压价、低收费，导致估价“偷工减料”，等同于行业“集体自杀”，并且是违法的。如《资产评估法》明确规定评估机构不得以“恶性压价”等不正当手段招揽业务。近几年来，房地产抵押估价业务收入普遍显著下降，主要是恶性压价低收费造成的。

十是**回扣**。回扣也是违法行为，风险很大。《资产评估法》也明确规定评估机构不得以“支付回扣”等不正当手段招揽业务。

五、房地产估价机构未来发展方向选择

近年来少数日子比较好过的房地产估价机构大致可分为三类：一是在业内外知名度高、口碑较好的机构，能从事高端金融和资本市场估价业务，如房地产（或不动产）投资信托基金估价业务。

二是在当地综合实力强的大型机构，能从事与房地产估价相关的综合性专业服务及有关咨询业务，如城市更新、盘活存量资产相关业务。

三是较早深耕、专精于某个估价专业领域的机构，能从事诸如房地产损害赔偿、不良资产处置、历史建筑等类估价业务。因此，从专业服务能力的培育来看，估价机构的未来发展方向主要有两个选择：

一是**综合性发展**，适合少数大机构；

二是**“专精特新”发展**，适合广大中小机构，如果将相应的专精特新业务跨地区（如跨市、跨省）以至向全国发展，也能做强做大。“人无远虑，必有近忧”。希望估价机构负责人不仅要忙于当下的生存，更要经常腾出一点时间思考未来的发展，时常反复叩问自己“估价最不可替代的价值在哪里”。

最后，再强调或提几点希望：一是**坚定发展信心**。房地产估价行业是一个永久的、社会必要的行业，长期来看还有很大的发展空间，前景广阔。二是**坚持守正创新**。在做好现有估价业务的同时，要

与时俱进、不断开拓创新。三是**坚持专业主义**。要专业专注于估价主营业务，再拓展到有关咨询业务。

四是**坚持长期主义**。估价机构做强做大，不是一日之功，而是一个长期努力、逐渐累积的过程。只要从现在开始坚持不懈提供高质量的估价服务，估价及有关咨询业务将会源源不断，估价机构就能生存发展，估价行业就会生生不息。

(本文由苏房网根据柴强会长在 2022 中国房地产估价年会上的主旨演讲整理编辑)