

市场研究

中国/ | 2026年3月



AI赋能商业地产： 挑战、实践与未来布局

目录

01

AI赋能业务增长: 房地产投资者构建竞争优势	5
在当前经济环境下, 技术正成为重要的竞争优势	6
瞄准更高价值目标: 投资者正将AI重心从效率提升转向增长驱动	10
多数房地产投资者仍未做好准备, 且差距正在扩大	14

02

企业不动产AI落地的真实图景与价值回报	17
尽管尚处早期阶段, 人工智能的变革速度前所未有	18
AI试点项目的选择应以业务影响为导向, 而非“低门槛”进入	20
跨越式发展并非必然: 既有技术成熟度差距将因AI进一步拉大	22

03

AI在中国商业地产的深度应用与落地实践	24
演进三大方向: 数据、多模态、智能体的融合应用	25
面向未来企业不动产的AI项目需要具备哪些要素?	28
更为严峻的战略挑战仍在前方 ——投资者和企业须立即行动	31



前言

当人工智能 (AI) 技术的发展步入规模化应用的关键阶段,其变革性力量正深度渗透商业地产全价值链,在市场不确定性加剧的行业背景下, AI已成为房地产投资者与企业不动产管理团队突破发展关键因素、构建核心竞争优势的引擎,技术的落地实践与价值兑现也逐步成为全球行业探索的核心议题。

2025年,仲量联行开展全球房地产科技调研,涵盖16个国家和地区、超过1500位行业高层决策者——其中1000余位参与者来自企业端,500余位则深耕房地产投资领域,旨在系统探究AI在商业地产领域的应用现状、战略布局、落地挑战与未来趋势。

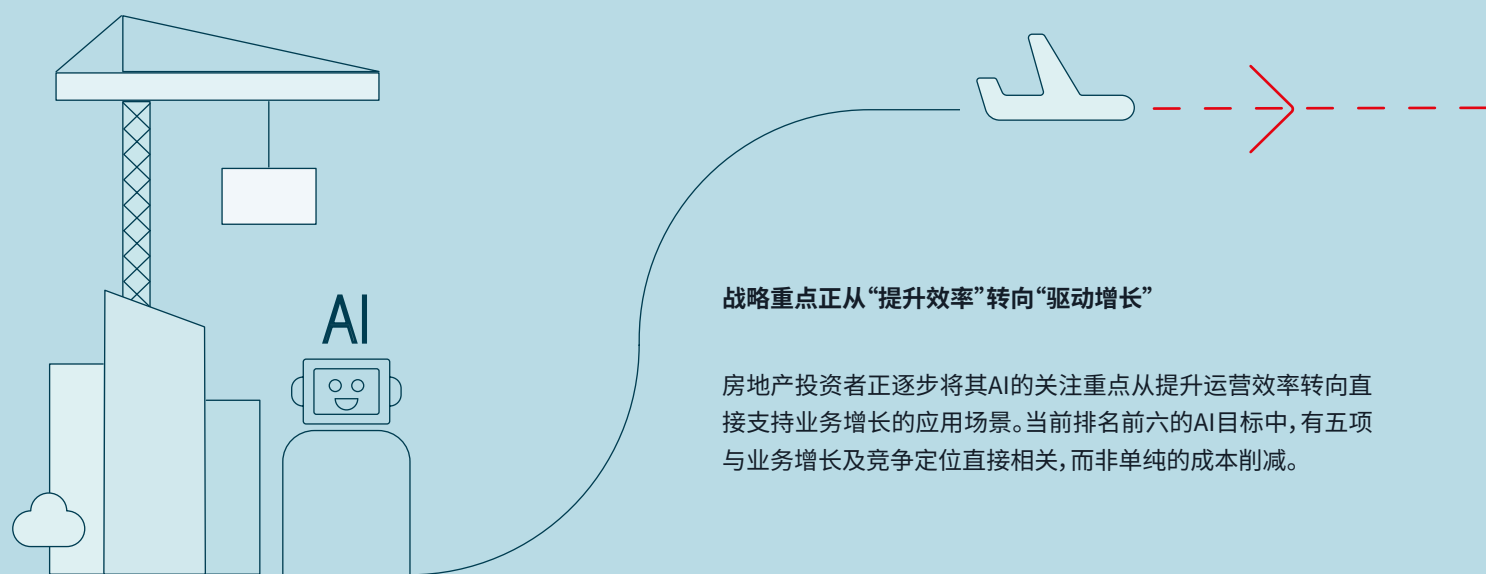
本次调研打破了房地产行业技术应用偏保守的固有认知,清晰捕捉到人工智能在商业地产领域之落地速度与战略重心的深刻转变:从投资者端的试点爆发到增长导向转型,再到企业不动产端的全面探索与高价值场景聚焦,人工智能正从单一的效率优化工具,逐步成为重塑商业地产竞争格局、重构价值创造方式的关键力量。

本报告基于此次全球调研的核心数据与深度洞察,通过两大维度系统解析人工智能赋能商业地产的真实图景:一方面聚焦**房地产投资者的AI布局策略**,剖析其从效率到增长的战略转型,以及构建可持续竞争优势的关键路径;另一方面还原**企业不动产领域AI落地的真实图景**,挖掘高价值应用场景,总结规模化落地的核心经验。

此外,报告还围绕**中国商业地产的AI发展特征、核心趋势与实践要点**进行了解读,结合全球AI技术发展方向,精准回应本土市场AI布局中的实际挑战——尽管企业布局热情高涨、相关预算持续倾斜,但多数仍存在战略规划缺失、基础能力薄弱、规模化落地困难等问题,为中国商业地产行业参与者探索更适配本土发展的AI落地路径,提供兼具前瞻性与实操性的参考指引。

我们希望,本报告在人工智能逐步重塑商业地产行业的浪潮中,能助力企业与投资者找准AI落地的关键切入点,于行业转型中把握机遇、蓄势前行,真正实现人工智能技术与商业地产全链路的深度融合,解锁行业高质量发展的新篇章。



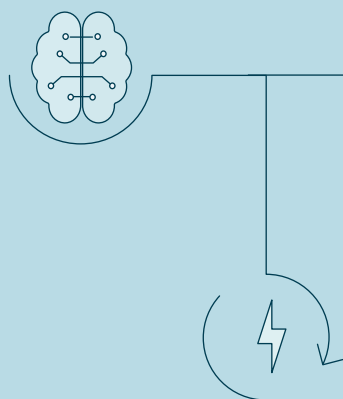


战略重点正从“提升效率”转向“驱动增长”

房地产投资者正逐步将其AI的关注重点从提升运营效率转向直接支持业务增长的应用场景。当前排名前六的AI目标中,有五项与业务增长及竞争定位直接相关,而非单纯的成本削减。

AI应用进程显著快于预期

尽管房地产行业长期被认为在技术采纳方面相对谨慎,但调研结果显示,88%的投资者已开始试点AI应用,并在房地产全价值链层面平均同时推进约五个应用场景。



准备不足正在削弱竞争优势

尽管87%的投资者因AI而增加房地产技术预算,但仍有超过60%的投资者在战略、组织和技术层面仍未为AI的规模化落地做好准备,行业领先者与落后者之间的差距持续扩大。



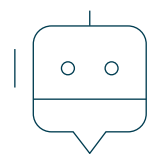
01

AI赋能业务增长， 房地产投资者构建竞争优势

在2025年充满不确定性的市场环境下，房地产投资者正面临一系列关键抉择。AI是否能够成为拉开市场领先者与跟随者之间差距的竞争优势，抑或仅是一拥而上、令人失望、难以兑换长期价值的技术热潮？在当前宏观经济环境下，企业应如何证明这项投资的合理性？

问题的关键已不在于AI是否会重塑房地产投资行业，而在于投资者能否驾驭这场变革带来的时代红利，还是被甩在身后、逐渐被淘汰。





在当前经济环境下，技术正成为重要的竞争优势

过去几年间，房地产投资者面临着受地缘政治压力和租户需求波动影响而产生的市场动荡。

然而，在相同的宏观压力之下，拥有成功科技项目的机构，在面对市场波动和风险时普遍展现出更强的信心。93%的受访投资者表示，高品质、科技赋能的物业在整体表现和投资回报方面更具优势；这也与用户端的反馈一致——94%的企业租户愿意为提供更高能源效率和更优体验的科技型空间支付溢价。

94% 的租户认同

“在选择搬迁地点时，我们愿意为科技赋能的空间支付溢价。”

强烈认同“技术有助于应对市场波动与风险”的比例

已拥有成功科技项目的投资者

73%

其他投资者

48%

93% 的投资者表示

“科技赋能型物业能带来更强的资产表现和投资回报。”

已成功推进科技项目的投资者，普遍将技术视为应对市场波动与风险管理的关键工具。

数据来源：仲量联行研究部，2025年

上述趋势进一步推动了市场对定制化技术能力的需求增长：即能够精准匹配企业特定商业模式、投资策略及运营需求的专属技术解决方案。相比通用化、模板化的技术路径，定制化方案能够在不确定的市场环境中，更有效地支持投资决策、提升风险管理能力，从而形成关键竞争优势。

不同类型投资者的前五大业务优先事项

1 机构投资者
提升利润率
提升生产效率, 降低成本
通过新增资产实现增长
构建定制化技术能力
最大化提升净营业收入、运营健康度

2 资管机构/私募基金
提升利润率
构建定制化技术能力
通过新增资产实现增长
降低风险——平衡投资组合结构
提升生产效率, 降低成本

3 私人投资者
提升利润率
最大化提升净营业收入、运营健康度
通过新增资产实现增长
构建定制化技术能力
能源效率与可持续发展

4 上市公司 / 公募投资者
提升利润率
通过新增资产实现增长
提升生产效率, 降低成本
构建定制化技术能力
降低风险——平衡投资组合结构

数据来源: 仲量联行研究部, 2025年
注: 私人投资者包括家族办公室、高净值人士、多元化集团及私募/非上市房地产投资信托基金。

尽管未来三年内, 提升利润率仍是所有类型投资者的首要业务目标, 但构建定制化技术能力已普遍跻身其前五大核心优先事项。这一变化清晰表明, 在一个日益由数据驱动、复杂性不断上升的市场环境中, 科技赋能已经成为保持竞争力的必要条件。



社会变革浪潮势不可挡， 房地产投资者正在加速推进 AI落地

在上述“定制化技术能力”中，AI是最为突出的主题。虽然房地产行业长期被视为在技术应用方面相对谨慎，但调研显示，**已有88%的投资者和业主正在开展AI试点项目**，相比2023年的5%，实现了显著跃升。

自2023年以来，AI技术的快速突破成为投资者加速试点的重要外部推动力。当前，多数AI试点仍聚焦于成熟的分析型AI（如机器学习）以及近年兴起的生成式AI。然而，行业领军者们的讨论焦点已开始转向下一阶段——具备推理能力、能运用多种工具和数据源、独立执行多步骤策略的代理型AI（Agentic AI）系统。

仲量联行对上一经济周期资产管理规模增长的分析显示，将投资布局与正确的主题趋势（如城市化和可持续发展）保持一致，是推动投资组合增长的主要动力。如今，AI正成为未来几年最具影响力的主题之一。AI的持续突破及其在各行业的广泛应用，预示着范式转变的到来——许多业内人士认为，它是继工业革命与数字化革命之后最大的变革。

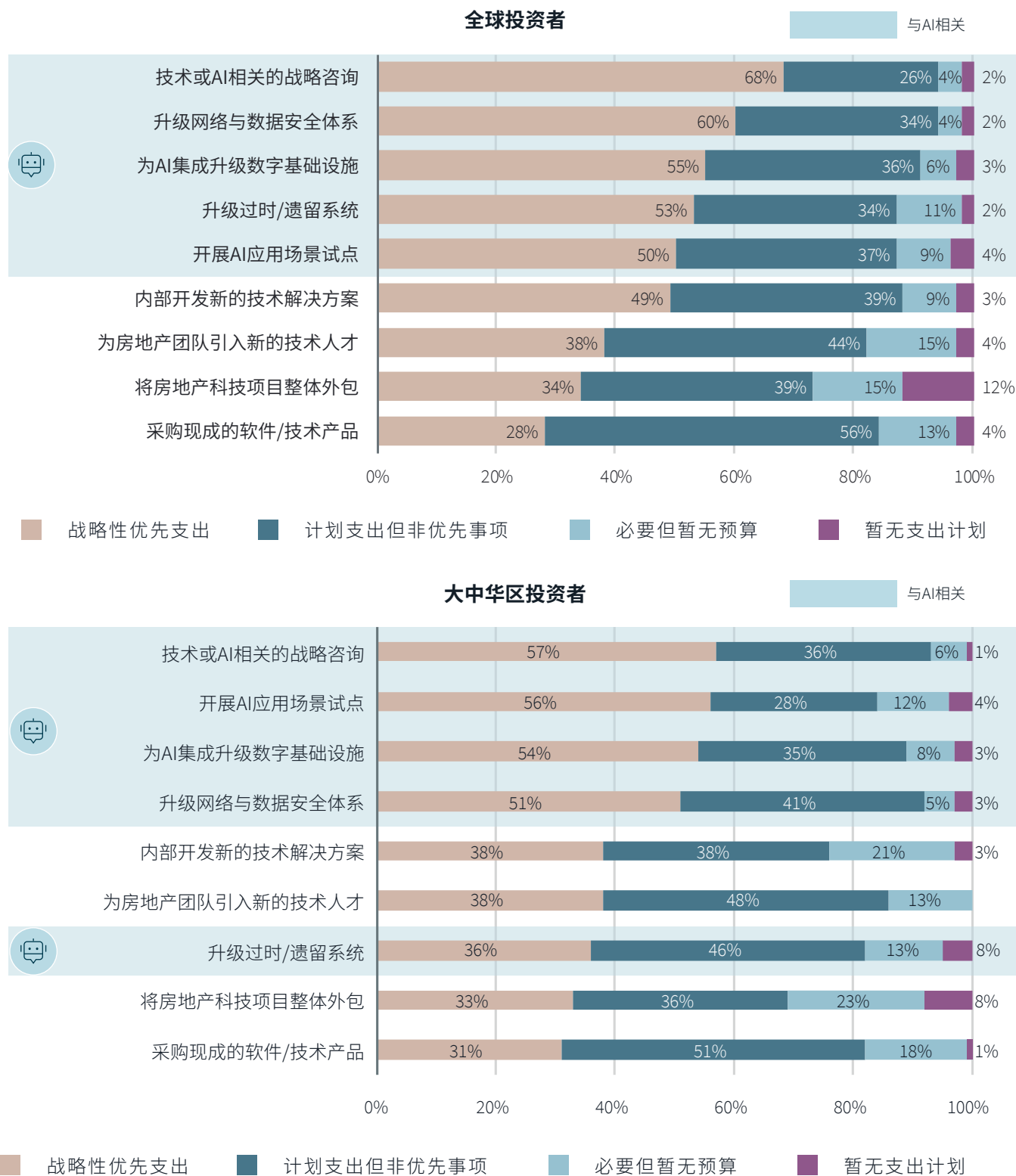
正如互联网催生了电子商务、社交媒体变现以及共享经济等全新商业模式，AI也正在重塑房地产行业的竞争格局，并改变其价值创造方式。

行业对AI长期潜力的高度共识，正推动商业地产领域迎来“快进时刻”。尽管仍有部分人士将AI视为阶段性技术热潮，但从整体来看，行业层面的投入与行动已十分明确。在不同类型投资者及各主要区域市场中，87%的受访者正在增加房地产科技预算，以推进AI的应用。在大中华区，预算支出排名靠前的三项都直接与AI相关——部署AI项目，或用于为AI项目落地做好充分准备，例如升级网络与数据安全体系。



图01.

投资者—贵司是否计划在未来两年内为以下技术项目配置预算？



数据来源:仲量联行研究部, 2025年

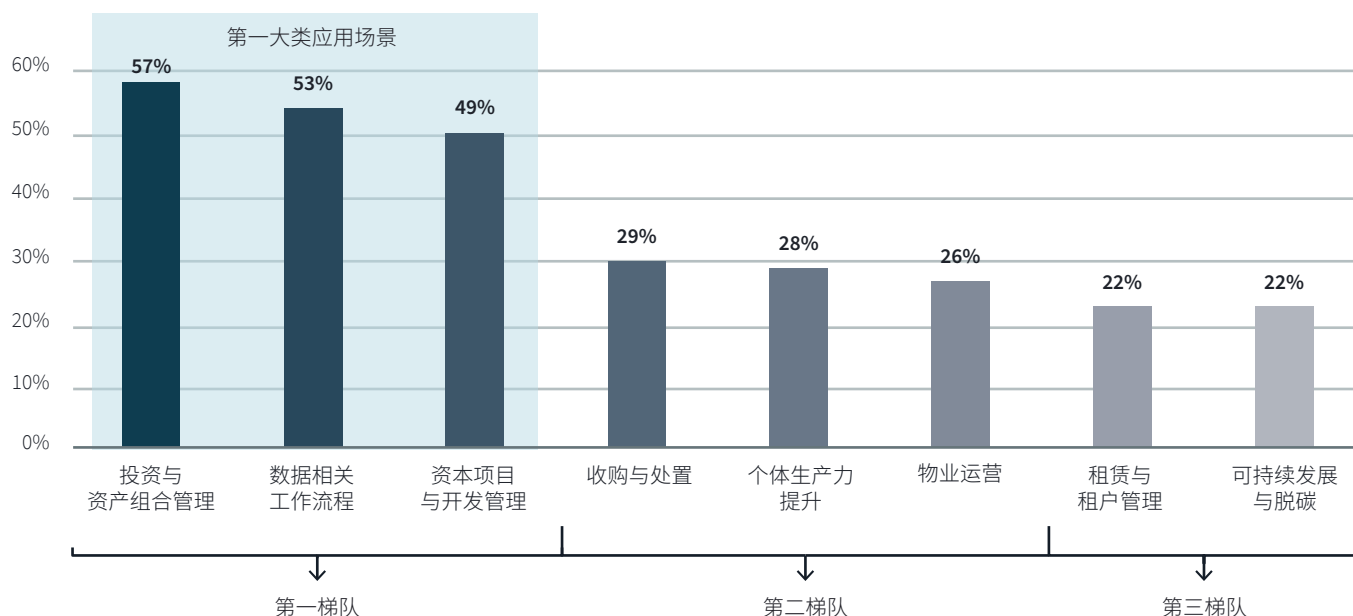
下一个关键问题随之而来:投资者们的AI应用场景主要配置在哪些领域?

瞄准更高价值目标： 投资者正将AI重心从效率提升转向增长驱动

仲量联行在房地产价值链中梳理出28个AI应用场景。调研显示，多数企业平均同时推进五个试点项目。当前的应用分布清晰反映出，哪些应用在2025年获得更高的市场关注度。

图02.

投资者的AI试点项目侧重于提高效率和支持收入增长



数据来源：仲量联行研究部，2025年

以上AI应用场景分布图揭示出一个重要变化，即部署AI的战略重心正在重新调整：从提高运营效率转向增加业务收入及增长机会。在大中华区，73%的受访投资者已启动投资与资产组合管理相关的AI应用试点，部署数据相关工作流程和资本项目与开发管理AI应用试点的投资者也分别达到了62%和58%。

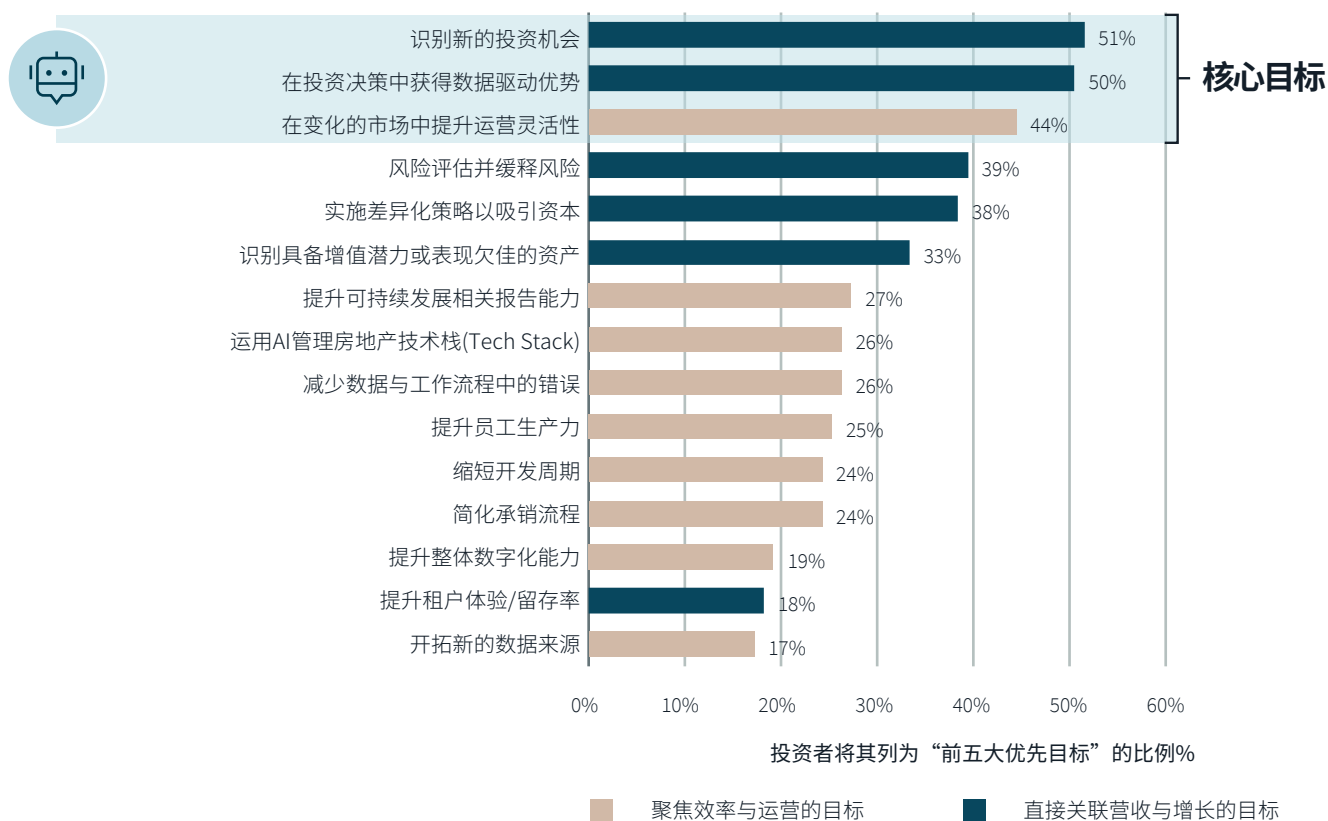
2023年，房地产领域关于AI的讨论大多集中在效率提升。仲量联行的研究表明，2024年投资者主要在以下四个方面进行AI试点，这些应用均以运营为导向：

- 将日常物业管理任务自动化
- 优化物业服务交付
- 简化数据流程以强化风险监控
- 在集中化数据库上训练AI，以提升数据查询效率

如今，这一关注点正发生显著转变。在推动当前AI项目的前六大目标中，有五项与收入增长及增长机会直接相关——这标志着投资者关注的战略重心正显著转向更为复杂的、与商业模式创新相关的成果目标。

图03.

您期望通过当前AI应用获取哪些核心效益？



数据来源:仲量联行研究部, 2025年

这一战略重心的转变,体现在投资者正在推进的具体应用中。当前试点数量最多的前八大AI应用包括:

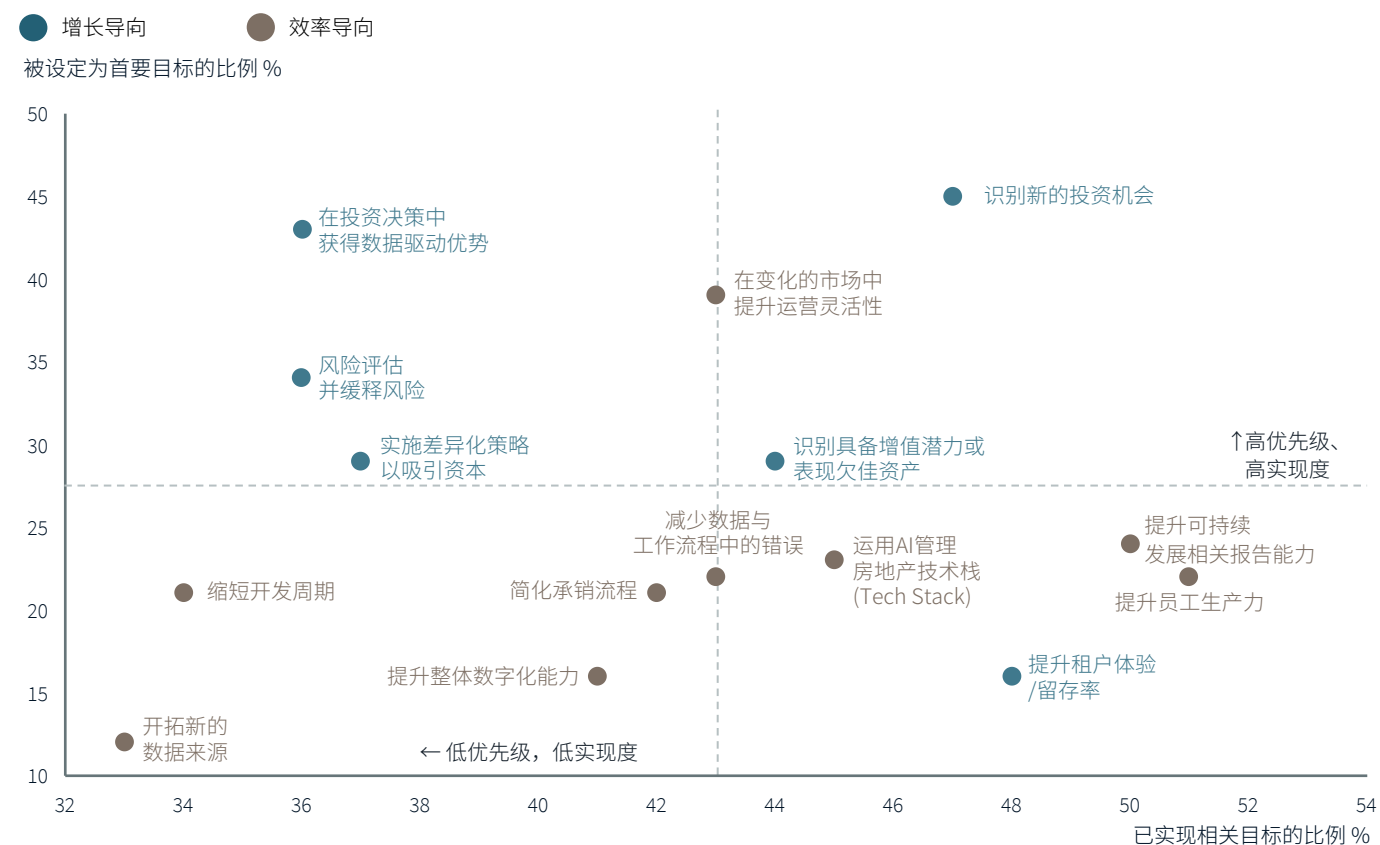
- | | | | | | |
|---|--|------------|---|--|-------------|
| 1 | | 市场趋势分析 | 2 | | 自动化物业估值模型 |
| 3 | | 风险建模与预测 | 4 | | 投资组合优化建议 |
| 5 | | 不同数据源的数据整合 | 6 | | 静态文档数字化 |
| 7 | | 数据标准化与异常检测 | 8 | | 文档摘要与关键信息提取 |

仲量联行的专有平台Horizon展示了AI在重塑投资决策过程中的能力。该平台通过分析过去20年、超过90万宗物业及房地产交易数据,生成由AI驱动的市场情报,从而助力我们能够在机会出现之前预判潜在机会、预测市场变化,并通过AI分析识别非公开市场(off-market)投资机会。

与以节约成本为主要目标的应用不同,以增长为导向的AI试点项目旨在为业务成功提供竞争差异化优势。从长远来看,增长带来的投资回报预期通常高于单纯的效率提升。然而,雄心勃勃的目标能否转化为切实的成果?调研结果呈现出一幅更为复杂的图景。

图04.

对AI试点项目建立合理预期:成功企业既注重快速见效,也重视长期基础建设



数据来源:仲量联行研究部, 2025年

增长导向型应用并不天然比效率导向型应用更难或更易落地。部分增长型应用(如自动化市场分析或风险预测)可以作为独立工具运行,并在不干扰既有流程的前提下为决策者提供洞察。相比那些需要对日常运营流程进行更为根本性调整的效率导向型应用,增长导向型应用反而更容易实施。

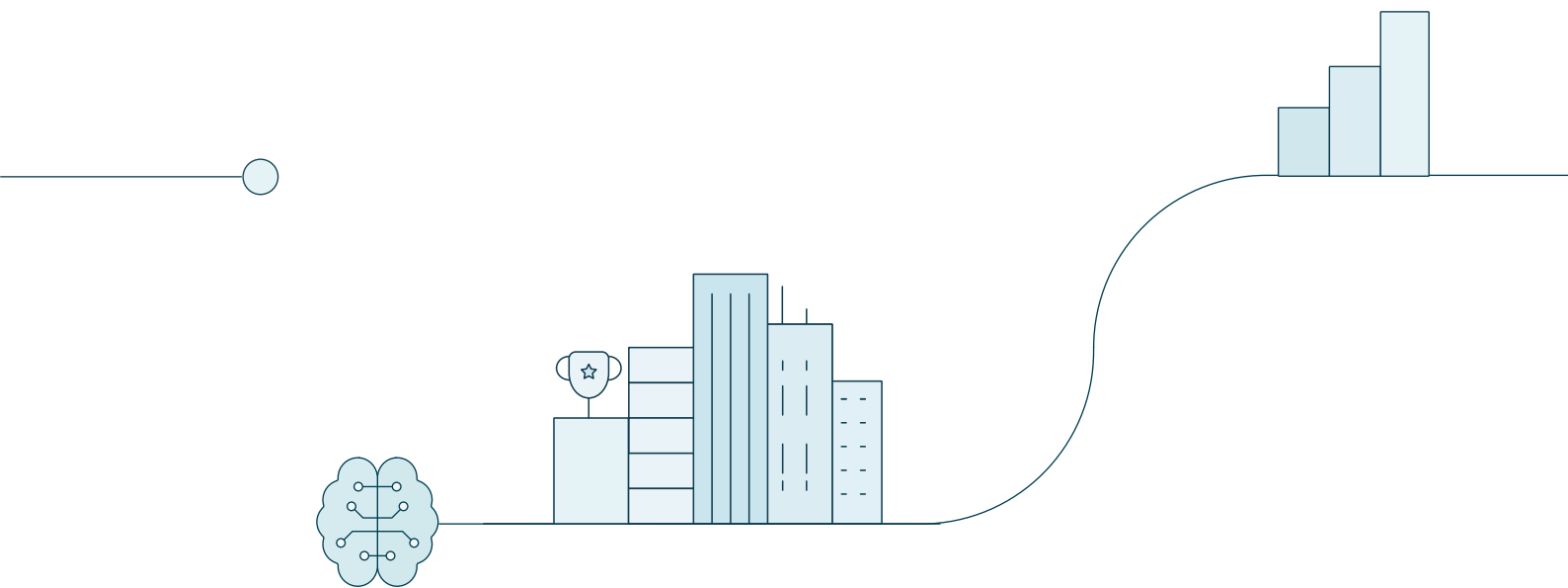
AI应用落地过程中真正的复杂性，主要体现在基础设施与工作流程的整合上。凡是需要重构既有流程、重新培训员工，或对团队协作方式作出根本性调整的AI应用，不论其战略目标如何，在实施阶段都面临最大的挑战。

图05.
不同类型AI应用在落地过程中的整合挑战

分析型输出 	工作流程自动化 	代理型应用 
对IT基础设施的影响较小	对IT基础设施的影响较小	对IT基础设施产生显著影响
任务复杂度较低，对数据整理与治理要求有限	为获得精确结果，需要更高水平的模型训练	需要集成多个大语言模型及相关方案
数据覆盖范围有限，但需定期更新以保持洞察的时效性	需从多个来源存储并处理大量数据	需要更多利益相关方参与监督和测试

数据来源：仲量联行研究部，2025年

AI项目的成功，取决于清晰的整体统筹与分阶段推进，而非在“效率提升”与“业务增长”间二选一。领先企业通常能够在建立信心、快速见效的应用成果落地，与最终赋能业务创造最大价值、更为复杂且更具变革性的能力建设之间取得平衡。然而，这种推进方式对战略、组织与技术准备不足的企业而言尤为具有挑战性。

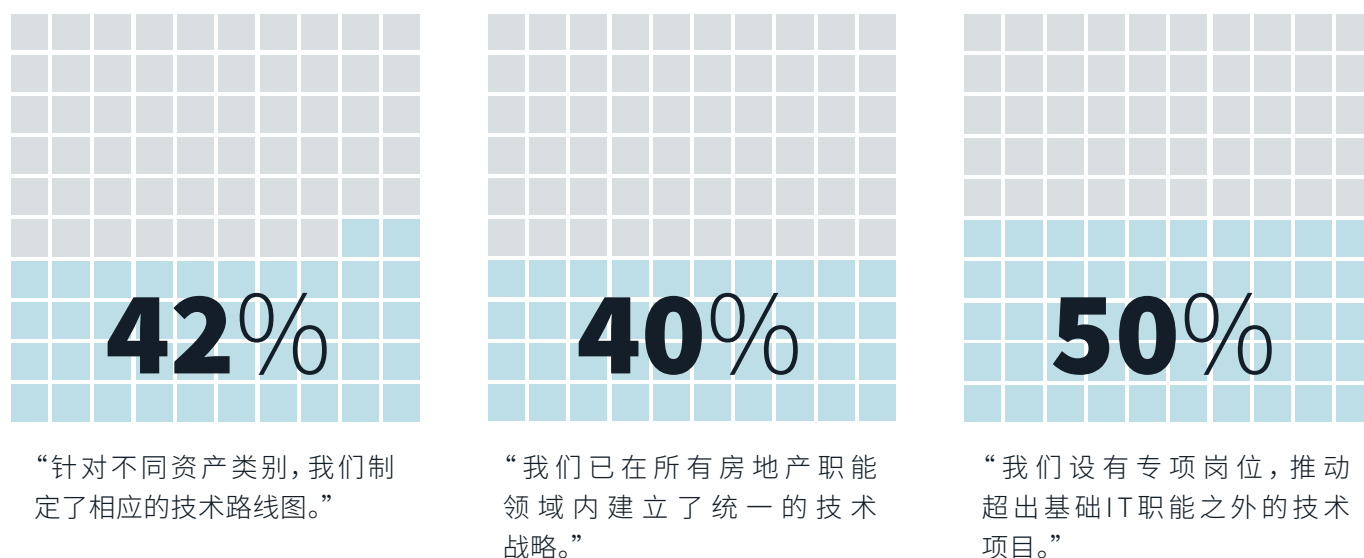


多数房地产投资者仍未做好准备, 且差距正在扩大

现实情况是, 60% 的投资者(不分类型与规模)尚未为AI的有效落地做好准备, 他们缺乏能够支持AI融入业务流程的技术路线图与整体战略规划。

图06.

完善的战略规划对技术落地至关重要, 但半数受访投资者仍未做好准备



数据来源: 仲量联行研究部, 2025年

在高管指令下仓促启动人工智能试点项目, 并不代表企业已做好技术落地的各项基础准备; 如果缺乏AI系统性的技术引入与整合策略, 多数机构将难以从零散的试点探索, 迈向对业务产生规模化的实际影响。

与此同时, 有备而来的企业正加速领先。拥有成熟技术体系的企业, 在当前AI项目中收效显著, 竞争优势持续扩大。这些领先者通常以系统化方式部署AI, 包括制定清晰的路线图、战略性分配资源、确保利益相关方的参与, 以及在变革管理流程支持下构建稳健的基础设施。

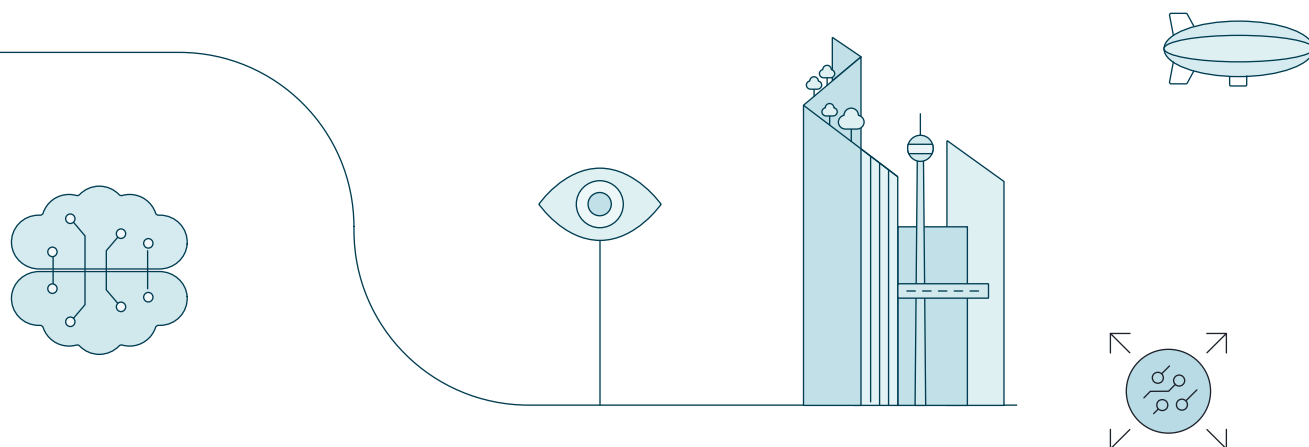
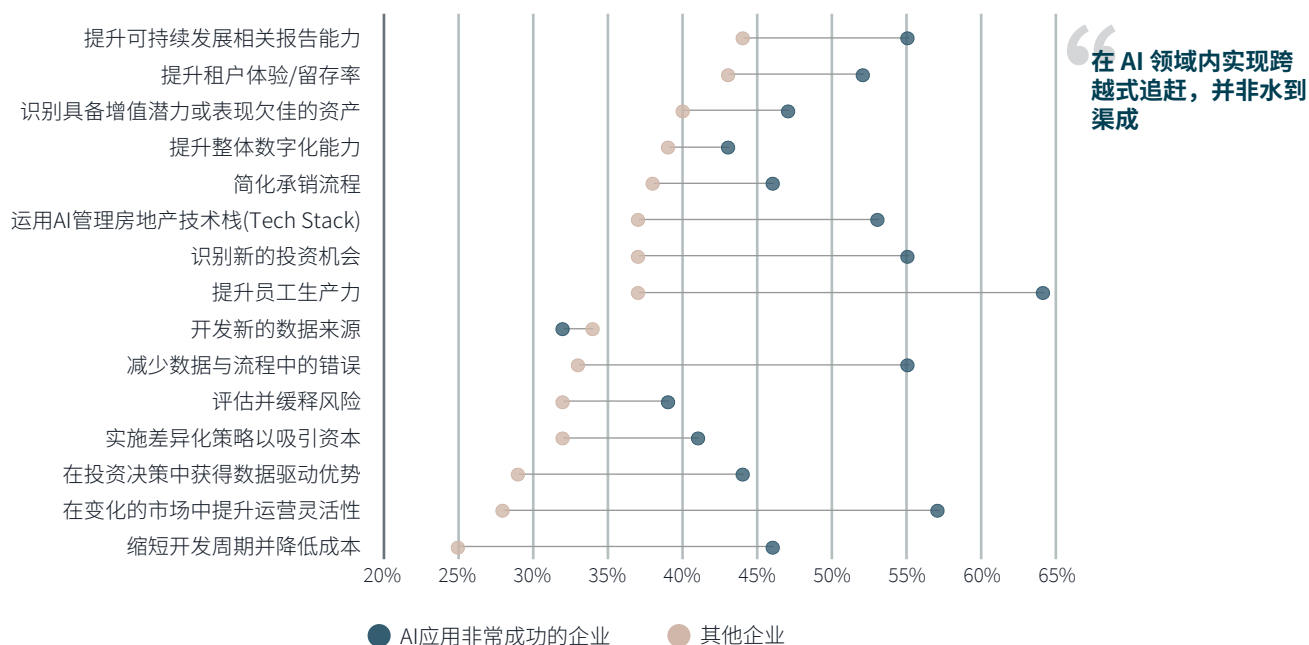


图07.

战略性领先者与技术能力滞后者间的AI应用成效差距正在扩大

通过 AI 在以下目标上取得“显著成效”的比例 (%)



数据来源:仲量联行研究部, 2025年

对于技术与能力相对落后的投资者而言,需要夯实基础能力,而非试图直接跨越到高级应用阶段。想要获得成功,需要将AI推进工作牢牢嵌入稳健的技术与战略基础设施之中。

“

领先窗口正在收窄,投资者宜趁势而动。

上述各项举措的实施都需要时间与资源。为部署AI做好业务基础设施准备的投资者,将获得显著的竞争优势——但这一窗口期即将缩短。

未来三年内,或者说2030年前,由AI赋能的战略将重塑商业地产市场,这些战略在洞察获取的速度和质量上将显著超越传统模式。AI技术发展的指数级速度意味着,越早开展准备,其价值越大;而行动迟缓的代价也将随时间推移不断上升。

研究数据已清晰表明,准备充分的组织已在AI应用方面取得领先地位。当前的关键已不在于AI是否会改变房地产行业,而在于贵机构将在这一转型进程中,选择成为主动引领者,还是被动跟随者。

AI试点方向由战略优先级主导

在预算压力持续加大的背景下,企业不动产团队正将有限资源集中投入到对业务影响更为显著的领域,如资产组合优化、能源管理以及数据驱动类工作流程,这些方向更贴近高层管理者的核心业务目标,而非简单推行“容易落地”的低门槛应用。

技术能力不足的企业,在AI应用成效上被进一步拉开差距

尽管市场对AI的热情空前高涨,但不少企业仍缺乏系统化的AI落地路径。这一不足正在扩大企业之间的差距,使得已具备成熟技术项目的组织与技术应用相对滞后的组织在AI成功落地方面呈现明显分化。

企业不动产(Corporate Real Estate, CRE)正处于AI转型的初始阶段

过去三年间,开展企业不动产相关AI试点项目的企业比例已从5%激增至92%。尽管试点企业数量显著增加,但整体仍以探索和验证为主,多数企业仍在评估不同应用场景的实际效果,为后续规模化部署奠定基础。

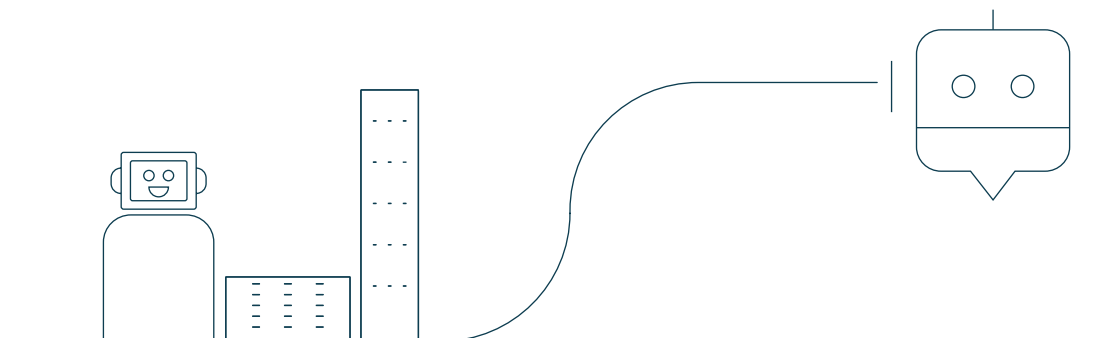


02

企业不动产AI落地的真实图景与价值回报

2025年全年,企业不动产专业人士被关于AI的各种声音包围——既有对转型前景的大胆预测,也有对过度炒作的审慎质疑。在纷繁复杂的信息环境中,决策者需要区分事实与判断,明确AI在企业不动产领域的真实推进速度及其实际回报,为新一轮变革提前布局。

这不仅仅是关于技术成熟度的探讨,更关乎战略选择、组织能力以及系统化实施方法——正是这些因素,决定了为何只有约5%的企业已经取得实质性成果,而95%的企业仍在寻找突破路径。



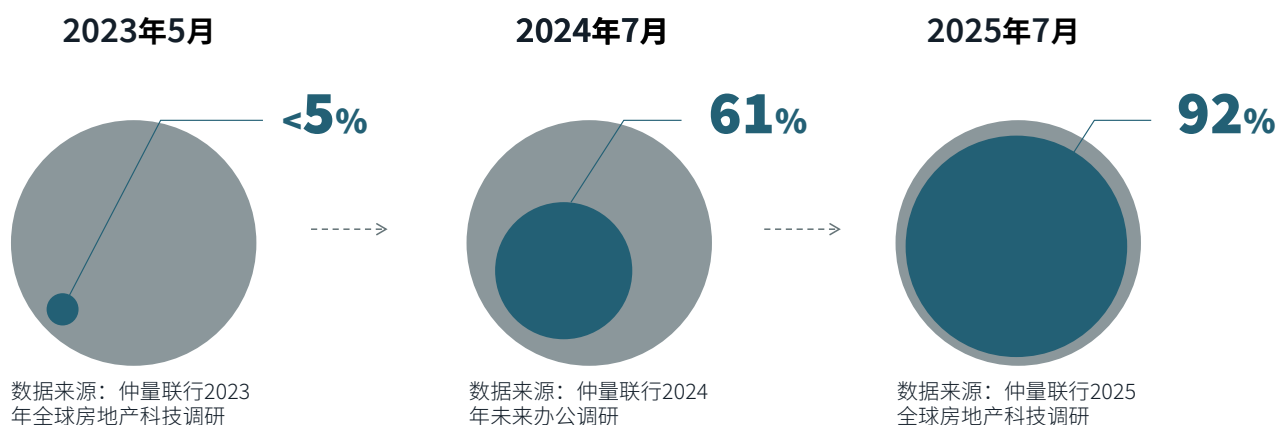
尽管尚处早期阶段，人工智能的变革速度前所未有

过去十年间，企业不动产领域的多项关键技术逐步成熟。例如，环境传感器、数据建模工具以及预测性维护解决方案，目前已被80%以上的大型企业用户采用，并在实体办公环境管理与员工体验提升方面持续创造可量化价值。

而AI——这一曾经仅被少数企业不动产管理团队探索的技术方向，如今已成为几乎所有房地产科技创新讨论的核心议题。这一转变的速度前所未有。两年前，计划将AI嵌入企业不动产运营体系的企业比例还不足5%；而今天，已有92%的企业不动产管理团队正在开展AI试点，或计划于近期启动相关项目，其推进速度甚至超出了业内最为乐观的预期。

图08.

我们已在部分企业不动产应用场景中启动AI试点，或计划于近期启动



注：本报告所指AI包括分析型AI (analytics AI)、生成式AI (GenAI) 和智能代理型AI (Agentic AI)

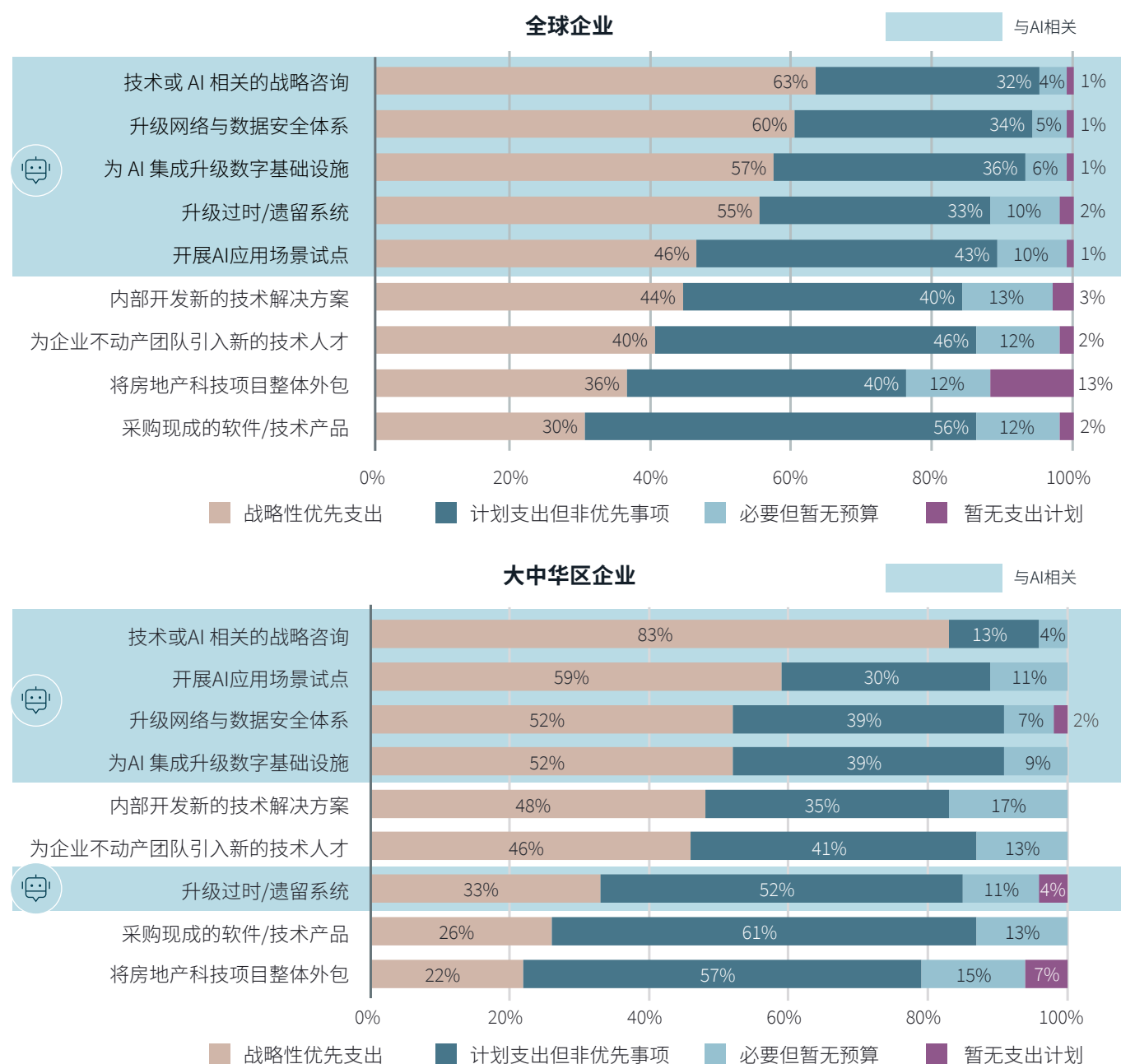
这种紧迫感正在重塑技术预算结构。房地产科技相关支出正围绕AI项目重新分配，预算优先级排名前五的事项均与AI直接相关——部署AI项目，或用于为AI项目落地做好充分准备，例如升级网络与数据安全体系。

然而，这种预算倾斜在彰显机遇的同时，也带来了诸多挑战。企业在AI方面的投资步伐，明显快于其战略规划成熟度——多数企业尚未形成企业不动产领域的系统性AI战略。



图09.

企业—贵司是否计划在未来两年内为以下技术项目配置预算？



数据来源: 仲量联行研究部, 2025年

部分企业基于对技术价值的高度认可, 主动推动AI应用; 但也有相当一部分企业不动产管理团队并非出于自身判断, 而是在高管层 (将AI视为保持竞争力所必需的战略举措) 指令下推进相关项目。

这一战略层面的不足, 直接转化为执行层面的挑战。尽管92%的企业正在开展AI试点, 但仅有5%的企业表示已实现其大部分既定目标。换言之, AI的部署虽已高度普及, 但大多数项目仍停留在试验阶段, 尚未实现规模化落地。

这也引出了一个关键问题: 既然实现AI目标极具挑战, 企业应如何分配其有限资源, 确定真正值得投入的方向?

AI试点项目的选择应以业务影响为导向，而非“低门槛”进入

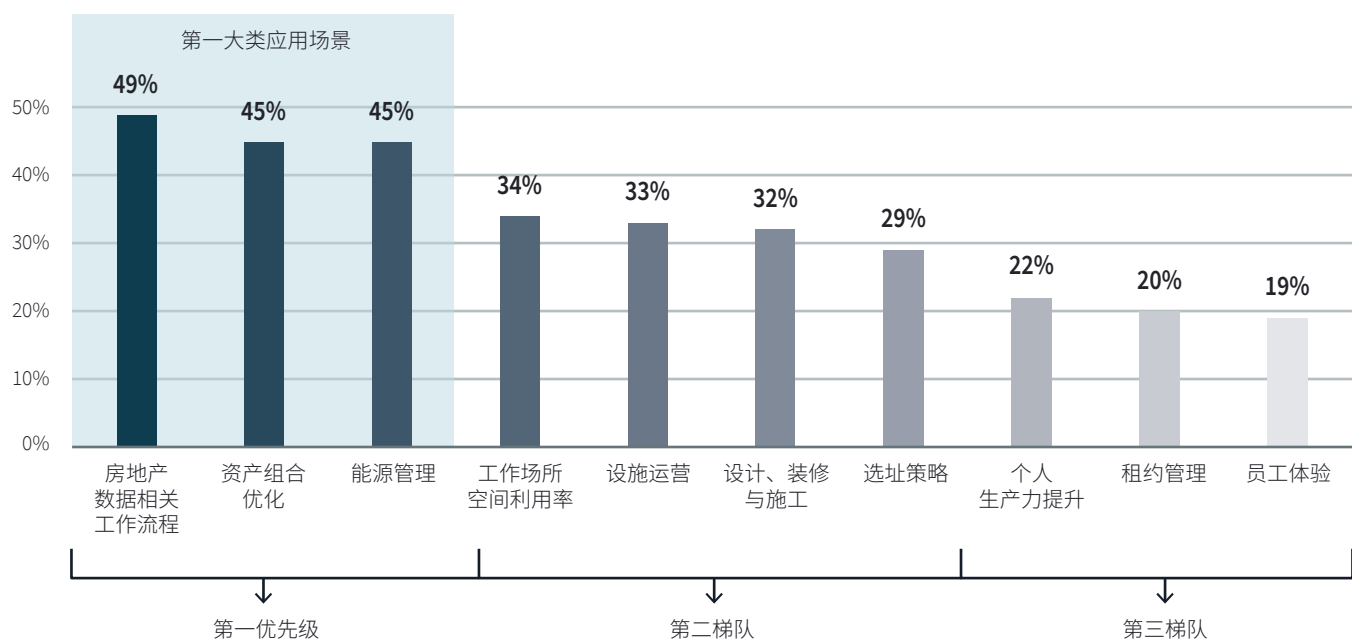
我们的研究团队在企业不动产全价值链中，梳理出27个AI应用场景。在此基础上，企业用户平均同时推进约5个AI试点项目。

传统观点认为，企业应优先从简单、低风险的应用入手，即所谓的“低门槛”项目。例如，租约摘要 (lease abstraction)，因其涉及大量文档，且与其他工作流程的关联性较低，通常被视为生成式AI (GenAI) 的理想应用场景。

然而，调研结果显示，在资源受限且成效尚不明确的背景下，企业不动产管理团队正逐步形成一种不同的应对策略，即优先将AI投入到能够直接应对核心业务挑战的高影响力领域。

图10.

AI试点项目优先聚焦数据管理、资产组合管理与能源管理



数据来源：仲量联行研究部，2025年

在AI试点项目选项中，三大领域成为首要关注点：

1. 房地产数据相关工作流程

企业不动产管理团队需要处理覆盖建筑管理各个方面的复杂数据集，包括能源消耗、员工满意度、付款情况、空间利用率、室内环境数据等。然而，此类企业不动产数据长期存在碎片化、不一致的问题，从而影响了企业不动产管理团队在资产组合层面形成深入、准确洞察的能力。

企业正借助AI的突破性能力应对这些挑战,探索其在数据标准化与异常识别、多元数据来源整合,以及数据报告与演示自动化等方面的应用,从而形成更加深入、更加全面的企业不动产运营理解。

这些举措未必能立即节约成本,但它们为后续所有AI应用构建了必要的数据基础设施。

2. 资产组合优化

在市场环境持续承压的背景下,企业不动产资产组合需要具备更高的灵活性、流动性与可调整性,以此作为降低运营成本的重要手段。未来三年内,优化资产组合将成为高管层对企业不动产管理最基本的预期。

空间规划与选址策略正从以往“十年一遇”的重大决策,转变为季度性常规工作。对于大型租户而言,其需要持续评估企业使用面积、优化空间布局、有效控制成本。鉴于相关流程所涉及的数据体量广泛而复杂,使用AI有望显著提升效率。因此,越来越多的企业不动产管理负责人正在试点将AI应用于资产组合分析、优化策略制定及资本规划等方面。

3. 能源管理

93%的受访者认为,可持续发展、能源效率提升以及脱碳目标仍是驱动企业应用房地产科技的关键因素,且越来越多的企业正借助AI来加速推进相关进程。能源管理对环境合规与成本控制的重要性已得到充分印证。当前相关实践主要集中于能够提升企业长期韧性的应用场景,包括利用AI进行能源监测与分析、规划减碳路径、实现暖通空调系统(HVAC)的自动化控制等。相较于数据类工作流程或资产组合优化,能源管理领域的AI投入更容易产生直接且量化的回报,因此通常被视为AI应用中成熟度最高的领域之一。

仲量联行在实践中发现,衡量AI价值的关键,要落到它具体解决了哪些真实场景的业务问题,比如节省了多少人/天、降低了多少隐性成本。以智慧化办公空间解决方案【睿合智伴】在某金融企业总部的实践为例:过去大楼冷机每日启停策略依赖工程师经验判断,夏季空调过供、春季欠供现象频发,能耗与投诉双高。引入【睿合智伴】AI能源调优模块后,系统基于室外温湿度、室内实时人流量、冷机能效曲线,动态生成次日运行策略并自动执行。上线三个月,该楼宇制冷能耗同比下降21%,工程团队从每日人工调参中释放,转向更高价值的预防性维护规划。

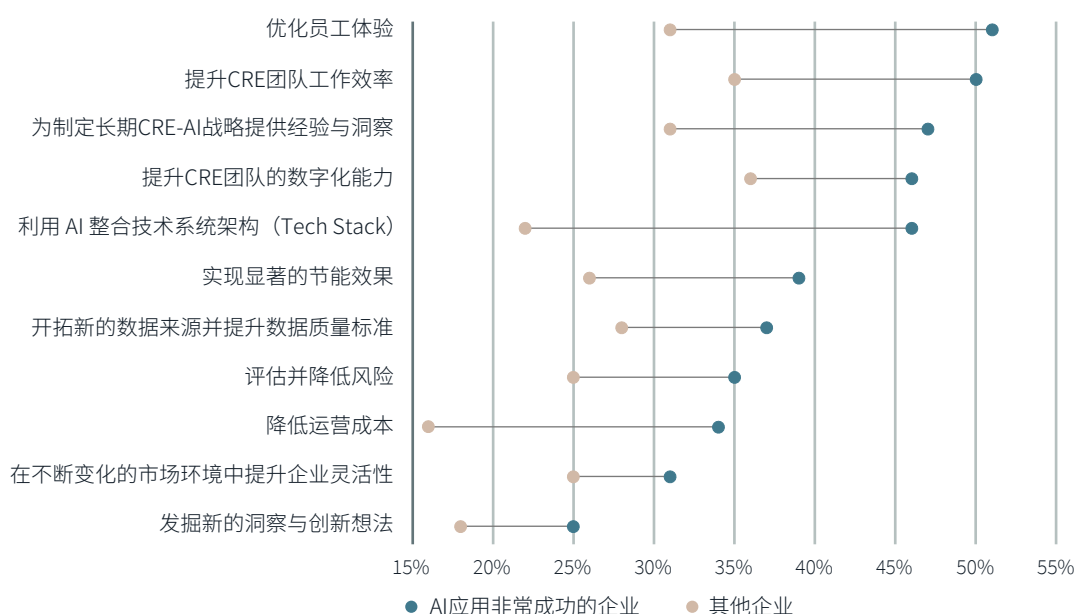
跨越式发展并非必然： 既有技术成熟度差距将因AI进一步拉大

长期以来，“技术跨越式发展”的叙事（即企业跳过中间阶段，直接采用最前沿解决方案以弥补技术短板）一直吸引着那些在技术能力上相对落后的企业管理者。理论上，AI似乎提供了实现这一跨越的最佳机会：还在使用过时系统的企业可以绕过渐进式升级，直接采用AI驱动的解决方案。

然而，调研结果揭示了一个更为严峻的现实：AI的应用非但未能缩小企业间的技术差距，反而进一步扩大了技术领先者与落后者之间的差距。那些原本就拥有成熟、完善技术体系的企业，在AI应用成效上依旧继续领先。

图11.

通过AI实现以下目标的企业占比(%)



“AI并不会让
“跨越式发展”
从天而降

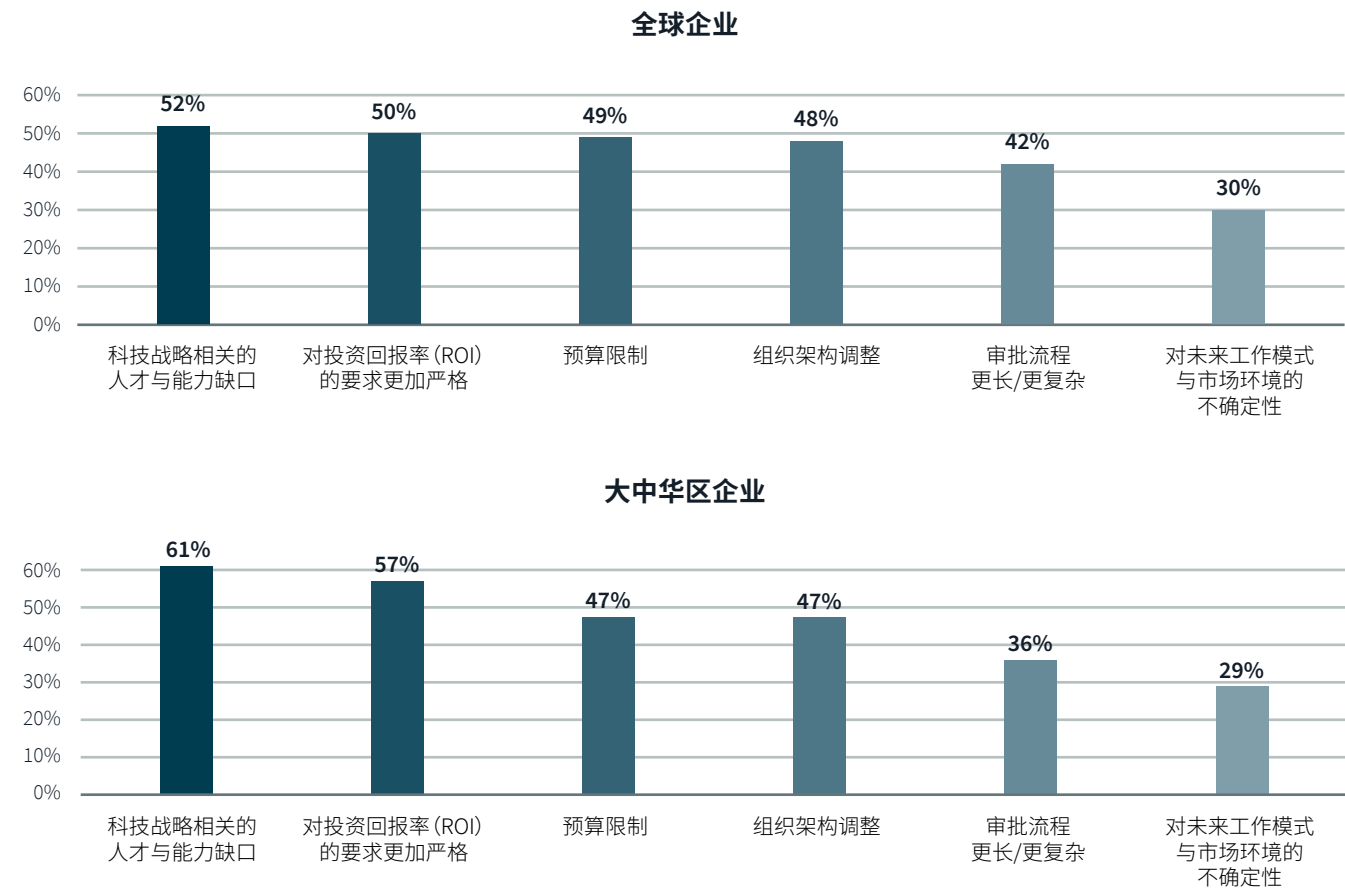
数据来源：仲量联行研究部，2025年

这一分化的根源在于资源有限。65%的受访者表示，过去两年中其企业不动产科技预算面临压力，而AI投资需求却不断攀升，迫使企业在优先级上作出更为艰难的取舍。

预算压力叠加运营挑战，进一步影响了决策流程。超过半数企业表示，相较于疫情前，技术采购决策周期显著延长。由此也形成了一个悖论：一方面，企业试图快速推进AI布局；另一方面，内部决策流程却变得更加谨慎、缓慢。

导致企业不动产技术采购与决策节奏放缓的，主要有两方面原因：一是持续存在的人才与能力缺口，限制了企业对新技术进行评估、筛选与实施；二是对投资回报率 (ROI) 要求的不断提高，使得技术项目在获得批准前，需要进行更为充分、审慎的商业论证。

图12.
与三年前相比, 为什么CRE技术采购决策周期显著延长?



数据来源: 仲量联行研究部, 2025年

尽管面临相似的外部压力, 那些已经拥有成熟房地产科技体系的企业, 在AI应用方面仍然取得了显著成果。这类企业通常已经具备AI成功落地所需的基础条件, 包括: 成熟的数据基础设施、已建立的变革管理机制, 以及具备相关经验的专业团队。

相较之下, 超过60%的企业在充分发挥AI潜力之前, 仍须解决一系列基础性技术问题, 例如系统功能重复、系统长期闲置等。这些企业面临着“双重压力”: 一方面需要补齐基础技术能力, 另一方面又要参与AI创新竞争。



03

AI在中国商业地产的深度应用与落地实践

当前多数企业面临“补齐基础技术能力”和“参与AI创新竞争”的双重压力,而这正是2025年人工智能从技术爆发全面转向价值兑现的真实写照。企业正在这场技术变革中反思:AI究竟是华丽的试验,还是能真正帮助业务创造价值的引擎?基于对行业的最新观察,我们发现AI在商业地产落地的重心正在发生**三个关键的位移**。

演进三大方向：数据、多模态、智能体的融合应用

1. 数据为王：决定AI效果的，不再只是模型

人工智能正在走出单纯比拼模型规模的阶段。实践表明，AI的真正效果往往取决于数据基础。数据是否准确、及时、合规，且数据是否切实与业务场景相关，远比模型本身更为关键。数据太过分散、口径不一、更新滞后，即使引入先进模型，也难以产生实际价值。

根据Gartner的分析，未来数年内，由于数据治理不力，超过60%的企业在实施AI布局时将面临重大瓶颈，甚至导致项目停滞。对于商业地产而言，若租金走势、空置率或资产运营数据散落于各部门且更新滞后，即使再先进的模型也只是事倍功半。

麦肯锡的研究进一步印证：拥有成熟数据架构与治理体系的企业，其通过AI创造的业务价值通常是普通企业的3倍以上。数据管理已不再是IT部门的后台工作，而是企业在AI时代构建核心竞争力关键所在。

仲量联行智慧化招商管理解决方案

仲量联行正系统性部署AI技术，加速高质量商机挖掘与转化，既赋能内部团队精准触达客户，也为客户创造更高价值。

例如，AI关系情报工具Ren专为依赖强关系推进高价值交易的商业地产场景设计。它自动整合CRM、邮件、日历中的碎片化数据，构建动态关系网络，同时实时扫描40万+的新闻源，自动识别并购、高管变动、融资等50+类别的关键信号，并按优先级推送。系统还可将高价值线索转化为即用材料，使经纪人的会前调研工作从30分钟缩短至2分钟。截至2025年年底，仲量联行内部使用人数达1000人，用户采用规模增长10倍，80%精力转向深度洽谈与成交推进，实现从“被动响应”到“主动预判”的转型。

此外，仲量联行的智慧化招商管理解决方案深度融合了仲量联行独家楼宇数据、企业数据库及实时动态，通过AI模型精准识别具有搬迁、扩张或新设需求的企业，支持业主快速锁定潜力客群、聚焦重点产业板块，并与经纪人协同实现楼盘与客户的精准匹配，全面提升招商效率与租户质量。该解决方案上线仅一年内就挖掘到了数百条来自企业租户的高意向商机，并成功推动数十条租约的落地转化。

Ren·AI关系情报

聚合CRM、邮件、日历数据，构建动态关系网络，识别高价值商机并推送即用材料

30分钟→2分钟

“ 经纪人会前调研时间压缩

即用外联材料生成

将线索自动转化为会前要点、跟进提示与外联话术草稿，大幅提升准备效率

80%

“ 精力转向深度洽谈与成交

睿见数据+ 地产搭档*

融合楼宇数据、企业数据库与实时动态，AI精准识别有搬迁、扩张或新设需求的企业

数百条

“ 上线一年内挖掘高意向商机

*睿见数据：一站式办公楼市场数据分析平台
地产搭档：中国办公楼一站式租赁服务平台

高意向租户转化

将AI筛选的商机直接对接经纪人跟进流程，缩短从线索到签约的转化路径

数十笔

“ 上线一年内成功推动租约落地

2. 多模态:AI正在统一感知,从单一模态的理解走向多模态的融合、推理与生成

2026年, AI行业已经全面进入多模态时代, 即能够同时理解和生成文本、图像、音频、视频等多种形式的信息。

Gartner预测, 到2026年, 75%的AI模型将具备多模态能力, 而2023年这一比例还不足5%。未来的人机交互将不再局限于文字输入和输出, 而是更加直观和沉浸。例如, 2025年底公开发布的Sora 2“文本到电影”的技术能够实现一致的空间推理能力。过去需要整个制作团队才能完成的工作, 现在只需一个提示词即可完成。

对于商业地产行业而言, 这将改变项目展示以及和客户沟通的方式。从传统的二维图纸与静态资料, 升级为更具沉浸感的空间展示与互动体验。客户可以通过自然语言参与设计和构想, 使沟通更高效, 也为行业带来新的服务模式。

qbiq

qbiq是专为商业地产与企业办公选址场景设计的智能化平台。过去, 一份空间规划方案往往需要数周才能完成; 如今, 用户只需上传场地平面图, 输入所需工位数量和会议室配置, 系统便能在24小时内自动生成多套完整的空间布局方案。

每套方案均可即时预览, 客户能够自由切换装修风格, 并直观比较不同布局在采光条件与空间利用率上的差异。这种可视化的沟通方式, 将原本抽象复杂的选址决策转化为清晰易懂的视觉选择, 有效降低了租赁谈判过程中的沟通成本。

实际应用结果表明, qbiq在帮助房地产项目的平均成交周期上缩短近40%, 房地产经纪团队在同等时间内可处理的方案数量提升至原来的三倍。通过快速比对海量空间组合方案, 企业得以在有限面积内找到最优解, 实现空间价值的最大化。

目前, qbiq已在仲量联行全球33个国家和地区的业务中广泛应用并落地, 成为提升招商与选址效率的重要工具。



3. 智能体：工作方式的转变，比技术升级更重要

接下来几年，AI的影响将更多体现在工作方式的改变。据行业预测显示，到2026年，约40%的企业软件将具备智能体 workflow 能力。这意味着，大量资料检索、文档整理、基础分析等工作可以由系统自动完成，员工将更多聚焦在判断、决策与策略制定上。

这一转变将带来工作习惯方面的变革。员工可能面临的不再是技术是否足够先进，而是思维方式和习惯是否能够适应这种由智能体驱动的工作环境。波士顿咨询提出的“10-20-70”法则指出，AI的价值仅有10%取决于算法模型，20%取决于技术底座与数据，而剩下的70%则完全取决于业务流程的重塑与人才的转型。

单纯采购一套AI系统并不能带来效率飞跃，真正的爆发点在于员工是否具备足够的AI素养，能否主动调整原有的工作习惯去适配智能体。数据显示，那些注重员工AI培训的企业，其人均每周可节省约14小时的工作时长；而缺乏这种认知转型的组织，往往会陷入“技术先进、效率依旧”的泥潭。因此，AI转型的成败，最终将取决于人对技术的理解力与主动拥抱变化的程度。

EliseAI

EliseAI是一个专门为物业管理设计的AI平台，能替代或协助物业团队完成日常最耗时的工作：回复租客咨询、安排看房、跟进维修、整理租约数据……全天候运转，无人监控。

2025年，EliseAI已成为物业管理AI领域规模最大的平台之一，并覆盖美国前50大房地产运营商中的60%以上，累计产生超过3000万次对话。其核心思路是用一套中央AI把所有工具串连起来，接入物业管理系统和客户档案，让数据在不同环节和系统之间自动流转，大幅节省人力。

EliseAI产品矩阵 · 租客全生命周期覆盖

租赁获客

“全渠道接收咨询，自动筛选并预约看房

+125% 带看转化率提升

自助看房

“租客自行预约、验证身份、进门看房，看完直接推申请

X20 首月自助看房量提升

语音接听

“AI接听来电，47种语言，覆盖看房到缴费全类问题

47.5% 在非工作时间处理

维护工单

“报修到完工全程AI跟进，住户随时知道进度

40% 工单全程无需人工介入

现场维修应用

“一线师傅现场手机建单，告别纸质二次录入

+25% 工单完工量同比提升

租约合规审计

“自动比对租约与账单，识别漏收、错收与缺失签名

数周→1-2天 审租周期大幅压缩

3,000万⁺

累计租客/住户对话次数

500万小时

2025年全年节省人工时长

60%⁺

美国前50大运营商覆盖率

企业AI转型的生存法则

如前文所说，AI试点项目的选择应以业务影响为导向，而非“低门槛”进入。譬如某消费品巨头在AI应用旅程上的教训同样值得CRE部门借鉴：

该企业曾在三年内推动近900个AI试点项目，初期策略是鼓励各部门广泛尝试，希望通过“百花齐放”找到突破口。然而复盘后发现，真正创造显著业务价值的AI项目仅占约10%，且大部分成果集中在少数高价值场景。

这次总结促使该企业迅速调整方向，从“全面铺开”转向“战略聚焦”。他们不再以项目数量作为成功标准，而是优先选择业务价值路径清晰、能够直接影响收入或效率的关键场景。同时，将AI的主导权交还给销售、供应链与研发等核心业务团队，由业务引领需求，技术提供支撑。

并且在合规前提下，AI被嵌入销售方案生成、供应链预测与补货优化、新品研发加速等关键流程中，部分研发效率提升了超50%。更重要的是，企业不再将AI视为独立项目，而是将其融入全流程与产品体系，推动业务模式升级。

这一实践带来的方法论启示十分清晰：

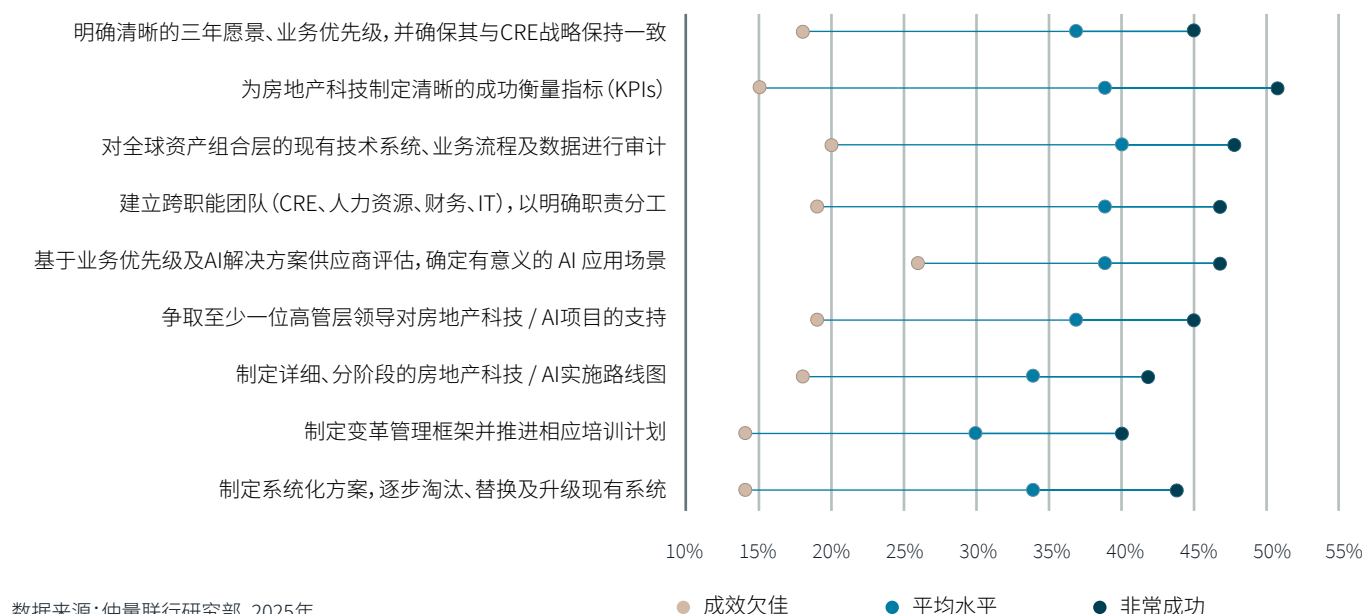
1. 避免为了技术而技术，AI项目必须围绕明确的业务目标展开；
2. 资源应集中在高价值场景，而非分散试水；
3. 由业务部门牵引应用方向，才能真正实现规模化落地。

经验教训：面向未来的企业不动产AI项目需要具备哪些要素？

调研显示，那些已经建立成功的房地产科技体系的企业，在评估和引入新技术工具时，往往采用更加系统化、结构化的方法。这类企业通常会制定清晰的实施路线图，设定明确的成功衡量指标（KPIs），并在落地过程中同步推进变革管理及利益相关方参与机制，其中争取至少一位高管的支持被认为是关键要素之一。

图13.

在大中华区，成功部署房地产科技项目的企业，拥有更完整的路线规划和系统化的变革管理



这种稳健的系统化方法是成功推进AI落地的关键。为构建这一基础，我们认为企业租户需要重点推进以下四项优先事项：

1.

通过多阶段规划，确立AI预期目标

最为有效的AI项目，往往需要在两方之间取得平衡：一方是能够带来“快速成果”的应用，用以建立组织信心并形成推动力；另一方则是需要投入更多精力并经历更长测试过程的长期基础性系统建设，并让这些系统最终能够创造更高的业务价值。例如，企业可以同时部署用于优化能耗的AI工具（这一类应用相对容易评估成效），并同步推进旨在实现更复杂目标的AI解决方案（例如在持续承压的市场背景下，提升资产组合的灵活性）。

2.

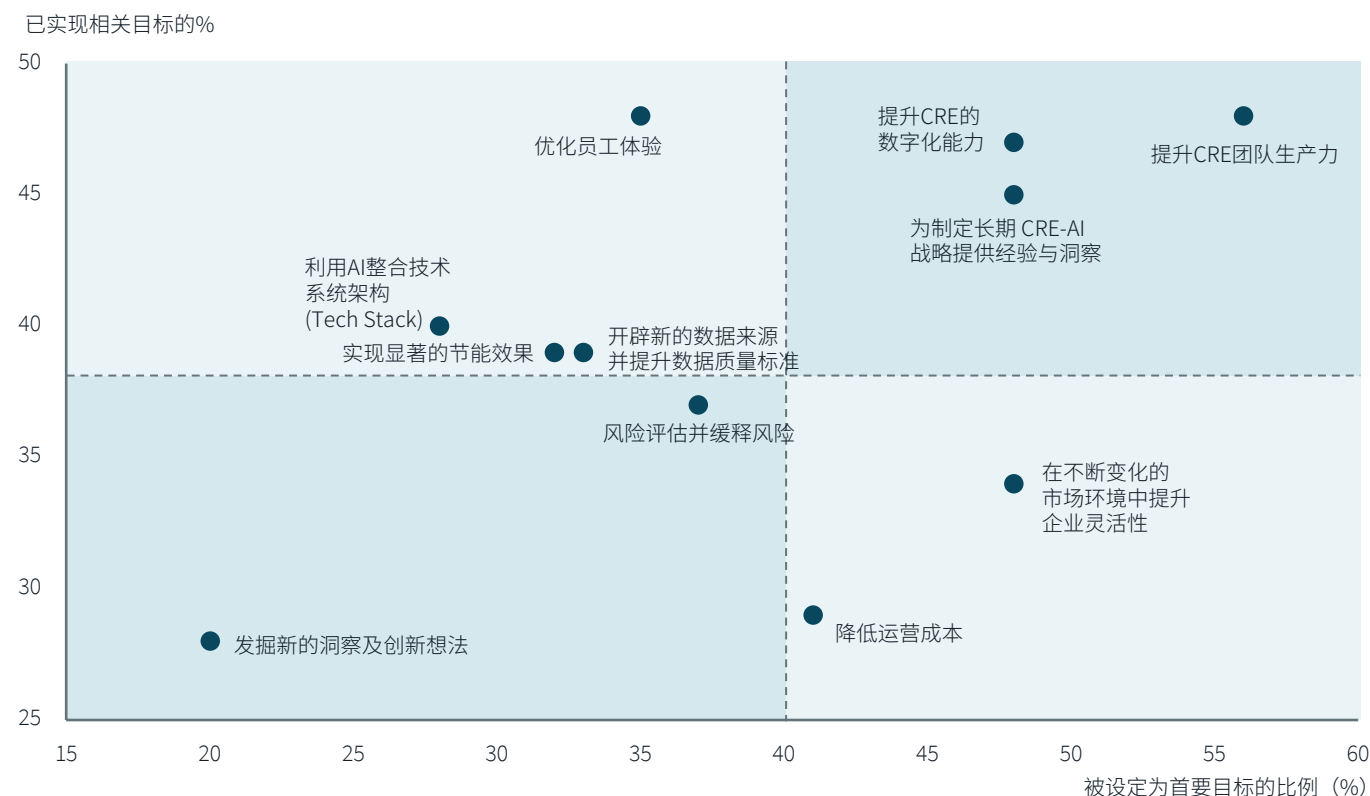
内外兼修，同时在内部与外部投资AI人才与资源

尽管面临相似的预算压力，领先企业在AI技术与能力配置方面的投入更为充分，如创新能力培育的优先级越高，所获得的回报也相对对应越高。

在AI能力获取与配置方面，70%的企业采用了多元化的资源配置策略，并通过多种方式并行推进，包括：内部开展生成式AI (GenAI) 相关培训、定制化工具开发、招聘具备AI专业背景的人才，以及与外部科技公司及专业服务机构建立合作关系。

图13.

在大中华区，成功企业兼顾“短期见效”与“长期基建”



数据来源：仲量联行研究部，2025年

3.

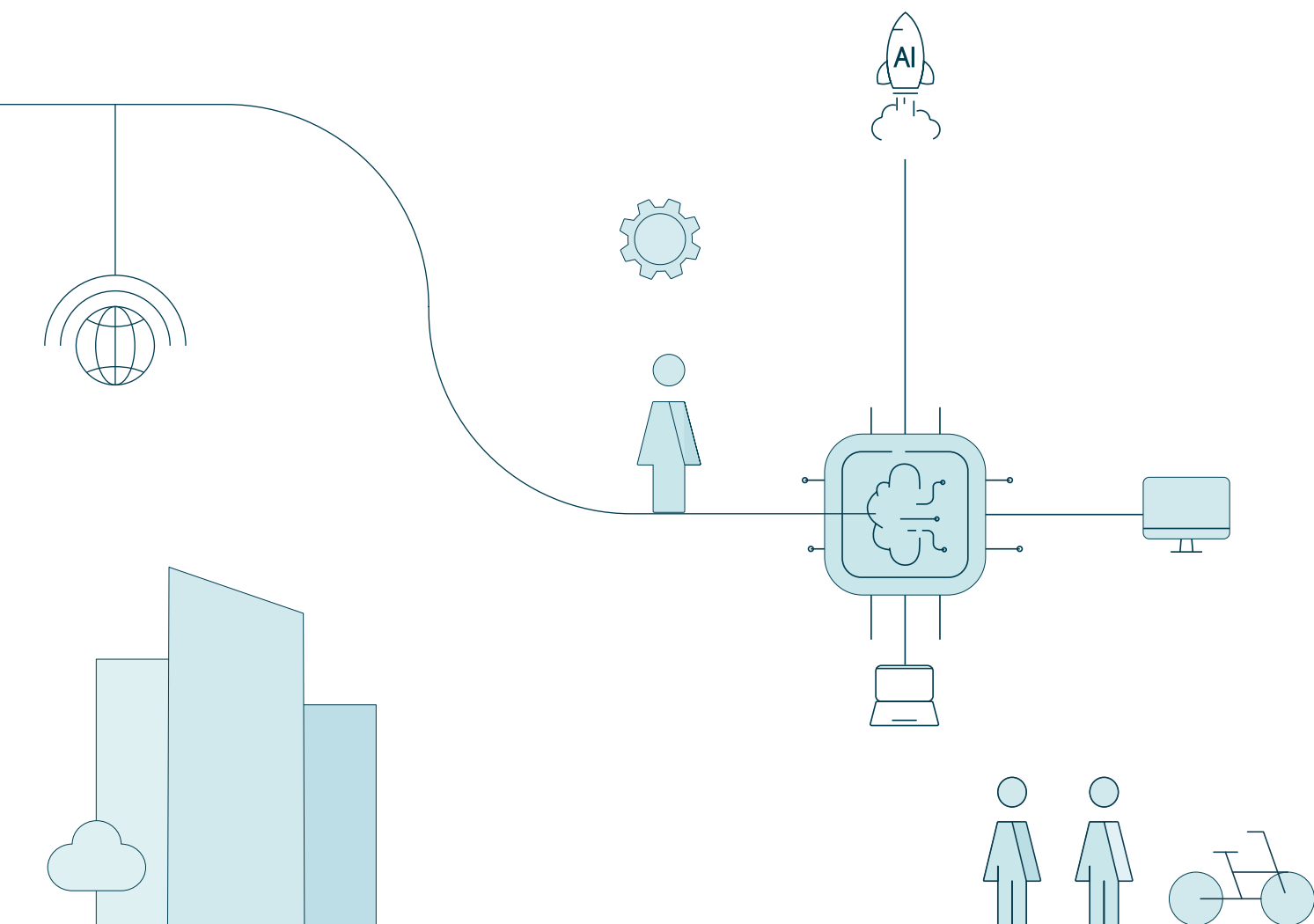
加强数据与网络安全体系

AI创新必须依托稳健的数字基础设施，以保障企业数据与系统安全。对企业不动产负责人而言，如何在不影响业务连续性或造成数据流失的前提下，逐步淘汰或升级既有遗留系统，已成为一项迫在眉睫的挑战。这些遗留系统已成为AI落地的重要阻碍：81%的企业表示，其至少有三套现有系统未能实现预期目标，而88%的企业已拨出预算用于升级遗留技术系统。

4.

将AI部署节奏与企业决策周期保持一致

部署或调整新的技术系统，往往需要获得多个层级利益相关方的认同，并配套相应的变革管理。受访者指出，在企业发生其他重大变化（例如IT系统整体升级、管理层架构调整、应对新的监管要求或资本规划周期调整等）的时间窗口内，通常是推进技术系统变更或引入新技术的最佳时机。能够将AI推进节奏与上述既定组织变革同步对齐的企业不动产专业团队，更有可能顺利争取所需资源，并有效调动员工参与。

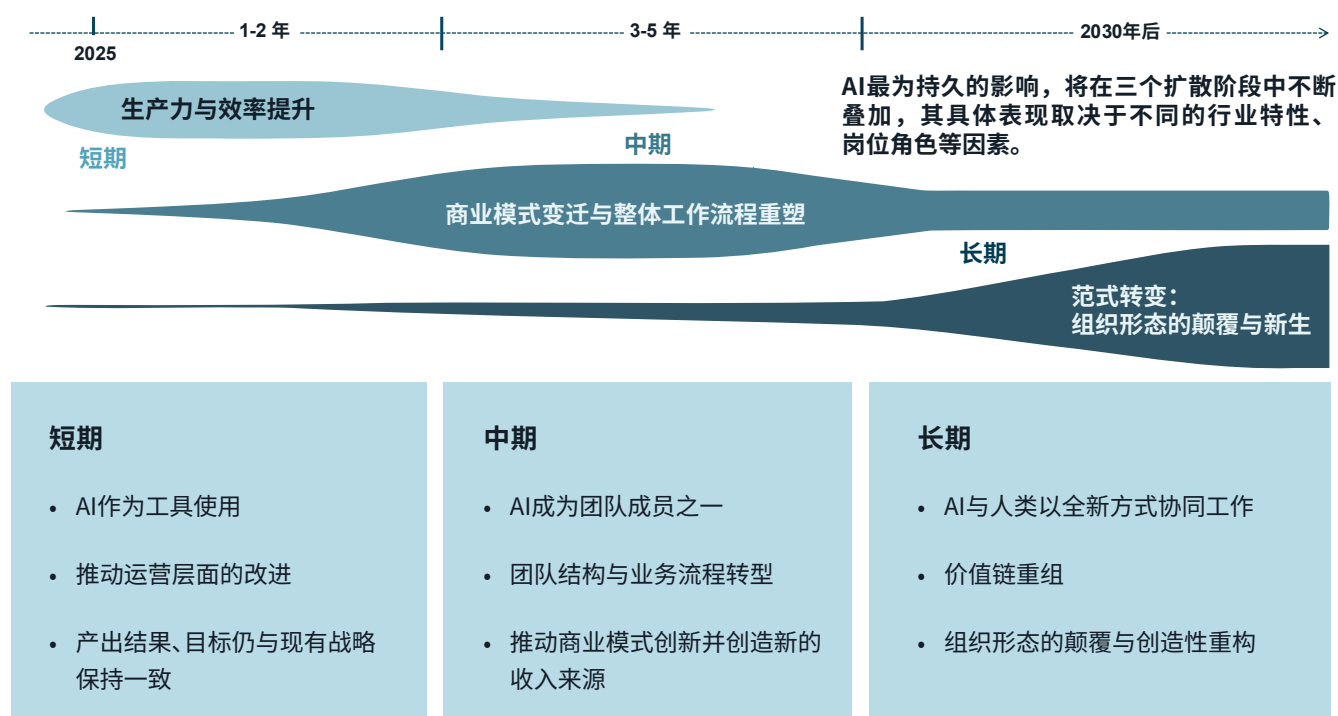


更为严峻的战略挑战仍在前方 ——投资者和企业须立即采取行动

一些企业在看到AI试点项目受挫后,选择按兵不动,并以“技术尚未成熟”为由,否定实质性推动的必要性。然而,现实是不可逆的——AI转型只会持续深化,不会停滞或倒退。

图14.

AI转型已成为企业战略性要务,其对业务影响将在多个时间维度上加速显现



来源:仲量联行研究部, 2025年

放眼2030年及更远的未来,当前开展AI试点的目的,不仅在于短期投资回报,更在于为企业不动产领域构建更为系统、长期的AI战略提供关键经验。

那些选择等待技术“进一步成熟”、寄希望于所谓“后发优势”的企业,反而面临竞争淘汰风险——因为它们错失了通过试点探索AI实际应用方式、理解其如何为自身业务创造价值的机会。

真正的“后发优势”,是理性看待AI,拒绝盲目追逐;同时利用时间制定战略,测试精选的AI应用场景,并持续培育企业不动产管理团队的相关能力。

从长期来看,AI最具持续性的价值,将属于那些能够为应对未来尚难以完全预判的技术变革、打造组织适应能力的企业。这不仅关乎效率提升或增长速度,更关乎企业能否在AI能力不断迭代的过程中持续自我更新。

行动的窗口期,就是现在。

结语

站在2026年的新起点，商业地产的数字化转型已不再是一道可做可不做的选答题，而是关乎生存与发展的必答题。随着人工智能技术的飞速演进，AI已从最初简单的对话工具，进化为能够理解复杂业务逻辑、处理多任务流程的行业专家。这一变革不仅深刻影响着资产的运营与管理，也从根本上重塑了投资决策的逻辑与模式。

对于房地产投资者而言，AI正成为挖掘价值、控制风险、优化回报的核心驱动力。投资者需要将AI能力内化为本钱，构建数据驱动的投资决策体系，以在日益复杂的市场环境中把握先机。

在此背景下，企业不动产团队的工作重心也必须随之转变，从单纯的技术引入，转向更深层次的业务流程重塑与组织能力升级。未来的领先者，将是那些能够率先完成数据标准化，并成功引导员工与AI智能体协同工作的组织。

