

# 建设“好房子”是房地产业转型发展的主赛道

2025年3月11日



作者：上海易居房地产研究院 常务副院长 崔霁

## 建设“好房子”是房地产业转型发展的主赛道

今年两会政府工作报告提出，推动建设“安全、舒适、绿色、智慧”的“好房子”。未来建设“好房子”是房地产业转型发展的主赛道，“好房子”不仅要有好标准、好建造，还要有好服务。本报告全面系统定义什么是“好房子”，分析“好房子”建设将对房地产行业产生的影响，“好房子”建设面临的挑战及应对建议，最后提出企业的实施策略。

### 一、什么是“好房子”？

住建部提出的“好房子”概念，是基于当前房地产市场从“量”向“质”转型的核心方向。“好房子”可定义为：**以安全为基石、舒适为核心、绿色为方向、智慧为支撑，覆盖新建与存量改造，满足全生命周期居住需求，并配套高品质服务的现代化住宅体系。**其核心目标是实现“从住有所居到住有优居”的升级，推动房地产行业向高质量发展转型。其核心内涵可从以下四个维度系统阐述。

**一是安全可靠。**以坚固耐用的建筑结构为根基，选用优质且经久耐用的建筑材料，确保房屋能够经受住时间与各类自然考验，如地震、台风等自然灾害。同时，借助新技术、新材料，有效攻克传统住宅诸如渗漏、开裂、隔音不佳等顽疾，确保房屋结构安全性和耐久性。

**二是舒适宜居。**强调居住体验的物理参数优化，包括：层高不低于3米，提升通风、采光与空间感；室内环境的温度、湿度、净度、亮度、隔音性等指标满足高标准；设计注重功能性与灵活性，例如通过“全生命周期设计”适配不同年龄阶段需求，如适老化改造等。

**三是绿色低碳。**以全生命周期节能降碳为核心，在设计建造阶段，推动超低能耗建筑技术应用，使用绿色建材和节能设备，推广装配式建筑技术，减少施工过程中的碳排放，通过大开间、小进深设计提升自然采光和通风效率，降低对人工能源的依赖；在使用维护阶段，集成可再生能源系统（如太阳能光伏、地热能），实现能源自给甚至余电并网，通过智能能源管理系统（如分时电价调控、设备能效优化），实现精细化能源管理；在拆除再利用阶段，推行建筑垃圾资源化利用，

延长建材生命周期，减少废弃物填埋污染等。

**四是智慧智能。**集成全屋智能系统，通过整合物联网、人工智能、云计算、大数据等技术，将家居设备、环境控制、安防系统等设施互联互通，构建智能化、自动化的居住环境。其核心在于通过技术手段实现家居设备的集中管理、场景联动和主动服务，实现居住生活的便捷化与智能化。如配备自动感应灯光，人至灯亮、人走灯灭；安装语音控制窗帘，轻松实现窗帘开合操作；搭载智能调节温湿度设备，时刻维持室内舒适环境；增设健康监测与生活提示功能，如冰箱可实时预警食材不足等。

## 二、“好房子”建设对行业将产生哪些影响？

当前我国人均住房面积达 42 平方米，很多城市已经实现了“户均一套房”，房地产市场已经从“增量时代”转向“存量优化”，住房需求从“有房住”升级为“住好房”。中央去年多次提到“稳楼市稳股市”“促进房地产市场止跌回稳”，特别是 2025 年提出 GDP 要实现 5% 的增长目标，在这一过程中，房地产不可或缺，而通过“好房子”建设可释放万亿级内需潜力，带动绿色建材、智能家居等产业链发展，实现房地产行业从“规模扩张”到“品质驱动”的范式革命，有效发挥支柱产业地位。

### 1. 对新房的影响：从“地段为王”上升到“六边形战士”

在“好房子”标准影响下，购房者消费行为发生了变化从而影响新房价格体系。符合相关标准的“好房子”与周边不符合标准的房子将产生一定的溢价，部分购房者更加愿意为房屋的高品质性能买单。在这一过程中，购房者的决策逻辑也发生了转变，在选择房屋时，不再仅仅关注地段、价格等传统因素，对房屋的品质和科技含量也有了更高的要求。他们更倾向于购买节能环保、智能化程度高的房屋，以提高生活质量。

当前新房项目必须将产品上升为“六边形战士”。所谓“六边形战士”是近年来流行于多领域的综合性能力评价模型，其内涵从体育竞技扩展至职场、科技、游戏等领域，成为衡量个体或角色全面性的代名词，是应对复杂时代的生存法则。其本质并非追求面面俱到的平庸，而是通过多维能力构建系统性优势。这里应用

在新房项目，“六边形战士”的六个方面可定义为：地段、配套、品质、绿色、智慧、服务。

地段不仅是物理坐标，更是城市规划（如自贸区、科创走廊）、土地性质（混合用地）、政策红利（人才补贴）的叠加。配套不仅是商业、交通、医疗、教育等要素，还需要增加“场景化解决方案”，例如部分楼盘有私人管家服务、社区会客厅、共享办公空间、社区养老多样化服务等。

新房品质要求产品设计进行颠覆性创新，满足“好房子”的物理参数标准。例如新房要进一步实现空间革命，3米层高+大面宽设计使90 m<sup>2</sup>户型实得面积增加12%。这种设计让房屋看起来更加宽敞明亮，提升了居住的舒适度。在一些改善型住房需求中，购房者越来越注重房屋的空间感，这种设计满足了他们的需求。同时，部分新房功能迭代灵活，适老化卫浴、可变隔墙成改善型产品标配。在人口老龄化的背景下，适老化卫浴设施的配备可以为老年人提供更加安全、便捷的生活环境。而可变隔墙的设计，则增加了房屋空间的灵活性，业主可以根据自己的需求随时调整房间布局。

绿色和智慧是新房发展的重要趋势，也是“好房子”的重要内涵。当下零碳社区和建筑正在快速发展，环保和可持续发展的理念已经进入到新房改善型客户重点考虑要素，智能家居的快速发展将进一步增加新房的智慧性。特别是部分新房已经将全屋智能系统作为标配。华为、小米等科技企业凭借在智能技术领域的显著优势，跨界进入地产供应链领域。在部分新建住宅项目中，灯光可以自动感应，窗帘可以语音控制，温度湿度可以智能调节，人的健康可以实时监测，甚至冰箱里肉蛋奶少了还会温馨提醒，就像有了一个贴心的“管家”，实现智能化生活体验。智能家居的应用，不仅显著提升了居住的舒适度，还增加了房屋的附加值。

在“好房子”建设中，物业管理服务需从传统的基础维护向“全周期、智慧化、人性化”方向升级，以匹配绿色低碳、安全舒适、智能便捷等核心要求。通过全生命周期管理保障房屋质量，以科技手段提升服务效率，通过人性化服务增强居民获得感，最终实现“硬设施”与“软服务”的协同升级。

## 2. 对二手房的影响：将加速形成“品质分化”

“好房子”标准的推行将使二手房市场加速形成“品质分化”，从而造成价

值体系两极分化。从次新房看，符合新标准的次新房（楼龄<10年）价格基本可以实现平稳增长。这是因为次新房在建筑质量、房屋设计等方面更符合“好房子”标准，能够为购房者提供更好的居住体验，所以其价格能够比较稳定并可能持续上涨。而老旧住宅或将面临流动性危机，特别是20年以上房龄、层高不足2.8米的老旧住宅，市场价值可能会进一步下降，去化周期延长，流动性也将面临挑战。

同时住建部强调：不仅要把新房子建设成“好房子”，也要结合城市更新，采取多种方式，把老房子想办法改造成“好房子”。因此后续对老旧小区改造需求将不断增加。一些老旧小区通过改造，提升了居住品质，吸引了更多购房者。特别是老旧小区改造不仅仅停留在表面翻新，加装智能安防、电梯以及相关智能化改造等将形成一定的市场规模，从而促进相关上下游产业链的发展。而改造过的老旧小区将会形成一定的溢价，在这一过程中需要建立老旧小区市场价值提升与改造成本之间的利益平衡机制，从而推动相关城市更新项目的可持续发展。

### 3. 对房企影响：重塑房地产企业竞争格局

“好房子”标准的全面推行，正在重塑房地产行业的竞争格局，并加速市场主体的两极分化。一方面，头部房企凭借技术储备与资源整合能力，率先抢占新标准下的市场红利；另一方面，中小房企因技术壁垒与成本压力陷入生存危机，被迫转向存量改造等细分赛道寻求突围。这种分化背后，既是技术革命与政策导向对行业门槛的抬升，也是房地产企业从“规模红利”转向“能力红利”的必然阵痛。在此过程中，行业集中度持续提升、市场生态加速重构，唯有主动拥抱变革者方能在这场品质革命中赢得未来。

部分头部企业护城河加固。有些房企较早的致力于研发科技住宅产品或者高品质住宅，那么他们将在这一轮“好房子”标准推行中首先受益，其次是实力雄厚的头部房企，部分企业通过加大高品质住宅的研发投入，例如设立绿色科技研究院，提升研发费用占比，培育核心技术等方式，快速对产品库进行迭代升级，这些企业通过持续的研发投入更容易开发出符合“好房子”标准的产品，满足消费者对高品质住房的需求。另外，对于一些开拓新发展模式的房企，如有些企业开拓代建业务，部分房企代建业务毛利率达35%，承接政府保障房项目需强制应用“好房子”标准。这一模式不仅为房企提供了新的盈利增长点，还能借助政府

项目提升企业品牌形象。在一些保障房项目中，代建企业通过严格执行“好房子”标准，打造出高品质的保障性住房，获得了政府和社会的认可。

部分中小房企面临生存危机。我们也要看到，在这一轮房地产技术革命中，部分缺乏智能建造能力的中小房企由于本身建安成本没有优势，在“好房子”标准下，对建筑技术和质量的要求提高，中小房企由于资金和技术实力有限，难以满足这些要求，导致成本大幅增加，利润空间被严重压缩，面临生存压力。当然一些中小房企意识到自身在开发新建项目上的劣势，开始寻求转型，通过参与老旧小区改造等业务，发挥自身优势，寻找新的发展机遇。

### 三、“好房子”建设将面临哪些挑战？

在实践中推动“好房子”标准正面临多重系统性挑战，从建安成本上升引发的行业生存危机，到开发产业与科技产业协同不足；从消费者认知形成的市场阻力，到存量改造模式难以持续的深层矛盾，每一重挑战都考验着政策落地与产业升级的协同效能。

#### 1. 建安成本显著上扬

“好房子”标准对建筑质量与性能的高标准设定，致使建安成本显著攀升。当层高提升至3米时，建筑结构设计需更为稳固，建筑材料的用量与质量要求亦相应提高。以某项目绿色建材为例，相较于传统型材，其成本增长约14%。某项目全屋智能系统的引入，每套成本增加约8万元。综合考量，这些因素大致导致总成本上涨20%左右。

建安成本的上升使得利润空间被深度压缩，特别是部分中小房企，成本的大幅上涨，进一步挤压了其利润空间，使其在市场中的生存愈发艰难，或进一步引发行业洗牌，众多中小房企面临被淘汰的风险。

与此同时，尽管房屋品质有所提升，但购房者对价格的敏感度依然较高。相关调研数据显示，仅38%的消费者愿意为绿色住宅多支付10%以上的价格。这表明开发商难以将增加的成本完全转嫁给消费者，其利润空间受到双重挤压。

#### 2. 产业协同难度增加

由于过去房地产行业的高速发展，使得整个行业对产品的品质，科技的含量

重视度不够,科技公司与房企、建材商之间缺乏有效的协作机制。在实际项目中,智能家居系统与建筑结构适配性欠佳,很多项目需要进行二次改造,这不仅增加了成本,还延长了项目周期,影响了整体效率。

### 3. 市场认知相对落后

购房者教育相对匮乏。相关调研显示,仅29%的购房者了解绿色住宅的长期节能收益。大部分消费者对“好房子”标准的内涵与优势缺乏深入了解,无法认识到高品质住宅在长期使用过程中的价值,这限制了市场对符合新标准房屋的接受度。在下沉市场,购房者仍深受传统观念影响,过于关注“南北通透”“得房率”等传统基本指标,对层高、智能系统等新指标敏感度较低。这种消费惯性使得符合“好房子”标准的产品在市场推广过程中面临一定阻力。

### 4. 存量改造动力不足

老旧小区改造涉及诸多方面,如加装光伏系统、智能安防等。然而,这些改造项目的成本回收期较长,以加装光伏系统为例,成本回收期超过15年。如此长的回收期,使得业主改造意愿极低。另外,当前也未形成老旧小区通过改造后市场价值提升如何反哺改造成本的机制,多数老旧小区改造还是以政府财政主导型,居民自发改造动力不足,而政府财政投入老旧小区改造后产生的市场溢价也并未与居民形成有效的共享机制,从而导致政府财政压力大,现有老旧小区改造模式不可持续。

## 四、如何应对这些挑战?

在“好房子”标准加速落地的进程中,传统的政策工具与市场机制已难以支撑转型需求。为此,亟需以制度创新打通堵点、以技术融合重塑效率、以金融活水激活动能、以需求觉醒倒逼升级——这不仅关乎房企的生存选择,更是我国住房供给体系从“有没有”转向“好不好”的必经之路。

### 1. 打造刚柔并济的政策激励约束体系

激励措施强化:为深度激发开发商落实“好房子”标准的积极性,政府可实施更具吸引力的激励政策。在容积率奖励方面,对达标项目给予一定容积率提升

幅度，根据项目的绿色科技含量、智能设施配备等具体指标进行分级奖励，让开发商切实感受到高标准建设带来的显著收益。预售资金监管的放松力度进一步加大，可提取比例进一步上升，并根据项目的工程进度节点和质量验收情况，灵活调整提取额度，有效缓解开发商的资金周转压力。绿色信贷政策也需精准发力，不仅提供利率下浮 1.5% 的优惠，还可根据项目的节能效果、环保指标等，设置阶梯式利率优惠，节能率每提高 5%，利率再下浮 0.2%，降低开发商的融资成本，增强其投资“好房子”项目的动力。

约束机制升级：强化政策的约束性，将层高、节能指标、智能设施配置等“好房子”关键标准全面纳入土地出让合同的核心条款。同时，推行“绿色信用分”制度，将信用分与企业的市场准入、政策支持等紧密挂钩，信用分不达标的房企，禁止参与政府保障性住房项目建设，从多维度促使房企严格执行“好房子”标准。

## 2. 以创新驱动突破技术与产业瓶颈

加强房地产业与科技产业的协同融合。由住建部联合工信部等多部门，牵头成立“好房子产业创新联盟”。联盟内汇聚建筑企业、建材商、科技公司、科研机构等各方力量，建立常态化的沟通协作机制，定期举办技术交流会、项目对接会等活动。通过联盟平台，共同制定绿色建筑与智能家居系统的统一接口标准、技术规范，解决当前智能家居系统与建筑结构适配性差的问题。例如，组织开发商与华为、宁德时代等企业，联合开展“未来智慧住区”试点项目，从规划设计、材料选用、施工建设到后期运维，实现全产业链的协同创新，提高产业整体效率，推动行业技术融合发展。

## 3. 构建全链条、多维度的资金支持网络

全力推广“绿色开发贷”，对符合“好房子”标准的项目，放宽贷款审批条件，简化审批流程。除允许房企凭设计方案获取贷款外，还可引入第三方专业评估机构，对项目的技术先进性、市场前景等进行评估，根据评估结果确定贷款额度，贷款额度最高可达项目总投资的 80%。同时，创新还款方式，推出与项目销售进度挂钩的还款模式，在项目销售初期，降低还款压力，随着销售推进逐步增加还款额度，减轻房企的资金负担，鼓励其积极投身“好房子”项目开发。

进一步扩大保障房 REITs 的范围，将更多类型的改造后的老旧小区、符合

“好房子”标准的租赁住房等纳入底层资产。完善 REITs 的交易机制，提高其流动性，吸引更多社会资本参与。例如，在北京、上海等城市设立 REITs 交易专区，提供便捷的交易平台和专业的服务团队，为投资者提供更多的投资选择。此外，对投资 REITs 的机构和个人给予税收优惠，如减免股息红利所得税，提高 REITs 产品的吸引力，为老旧小区改造等项目提供稳定、可持续的资金来源，促进存量房市场的改造升级。

#### 4. 深度挖掘 C 端需求，推动行业变革

为全面提升消费者对“好房子”标准的认知和理解，需开展全方位、多层次的消费者教育活动。如编撰《好房子价值蓝皮书》，不仅对比传统住宅与绿色智能住宅在能耗成本上的差异，如传统住宅电费 2 元/m<sup>2</sup>/月，绿色住宅电费 0.8 元/m<sup>2</sup>/月，还详细分析在居住舒适度、健康保障、资产增值等方面的长期价值。通过线上线下相结合的方式，广泛传播蓝皮书内容，线上利用社交媒体平台、房产资讯网站等进行推送，线下在售楼处、社区活动中心等地免费发放。同时，举办“好房子价值论坛”，邀请行业专家、学者、消费者代表等共同参与，深入探讨“好房子”的内涵与价值，提高消费者的认知水平。

在售楼处、家居建材市场等场所，打造“好房子体验中心”。中心内设置多种不同户型、不同风格的样板间，全面展示绿色建材、智能系统的实际应用效果。客户可通过智能终端，实时操控样板间内的空调、照明、窗帘等设备，感受智能家居带来的便捷与舒适。同时，利用虚拟现实（VR）、增强现实（AR）等技术，为客户提供沉浸式的购房体验，让客户在虚拟环境中提前感受未来的居住场景。例如，客户可通过 VR 设备，在虚拟空间中自由选择不同的装修风格、家具布置，实时查看房屋的采光、通风效果，增强消费者对“好房子”优势的感性认识，激发其购买欲望，以市场需求倒逼企业提升产品品质。

### 五、房企要如何参与“好房子”主赛道？

在住房和城乡建设部提出的“好房子”建设战略下，房企需从传统开发模式向“科技驱动、品质优先、服务增值”方向转型。

一是对标新标准，提升产品硬实力。严格执行物理指标升级，落实住宅层高

不低于3米的新标准，优化空间压抑感，改善通风采光效果；强化隔音、防渗漏、防开裂等性能，例如采用隔音楼板、断桥铝窗等新材料；融入绿色低碳技术，应用超低能耗建筑技术（如地源热泵、光伏一体化系统）降低碳排放；优先选用竹材、再生混凝土等环保建材，满足《好房子建设指南》要求。

**二是科技赋能，破解行业痛点。**全屋智能场景落地，开发智能家居系统，实现灯光感应、温湿度调节、健康监测等主动服务功能；搭建智慧社区平台，整合安防、停车、缴费等服务模块，提升管理效率。创新施工工艺，推广装配式建筑和BIM技术，减少施工误差与资源浪费；针对渗漏、反味等高频问题，采用防渗漏涂层、新风系统等技术方案。

**三是设计创新，满足多样化需求。**灵活户型与空间优化，参与全国好房子设计大赛，设计可变隔断、多功能收纳等适应性户型；试点弹性容积率政策，优化阳台、共享花园等公共空间利用率。全龄友好社区规划，融入适老化设计（如无障碍通道）、托育设施及社区医疗配套；构建“一刻钟便民生活圈”，整合教育、商业、交通资源。

**四是构建“科技+服务”双轮驱动体系。**数字化转型，搭建房屋全生命周期管理平台，实现质量追溯、设备远程监控等功能；利用大数据分析用户需求，精准匹配产品设计与服务供给。服务增值延伸，提供房屋体检、养老金制度等全周期服务，增强用户粘性；拓展社区医疗、居家养老等增值服务。

总之，房企参与“好房子”主赛道的本质是从“规模扩张”转向“价值创造”，需以新标准为底线、科技为工具、用户需求为核心，构建“硬品质+软服务”的双重竞争力。未来竞争将更聚焦于标准化能力、跨界资源整合与持续服务创新。房企需加速组织变革，培育技术研发与运营服务团队，方能在这场产业转型中赢得先机。