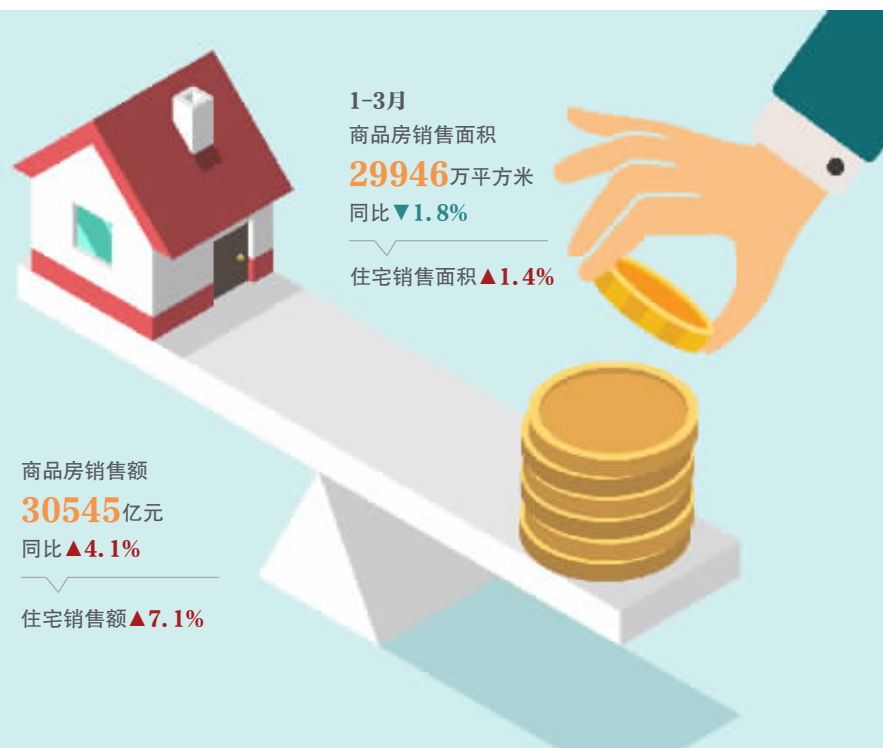


# 一季度楼市的乐观与不乐观

看似仍在修复的楼市数据，却已经出现了“不乐观”的一面。4月17日，国家统计局发布1-3月全国房地产开发投资数据，除整体投资出现降幅扩大外，其他销售金额与面积、开发商资本到位情况、国房景气指数均继续保持反弹的趋势。然而，乐观的背后，是1-3月上述三大数据反弹幅度的大幅收窄，以销售额为例，2023年1-2月的销售额同比增幅从去年1-12月的-26.7%修复至-0.1%，但1-3月这一数据为4.1%。叠加整体投资降幅的扩大，3月楼市实际上已经开始释放修复乏力的预警。



## 商品房销售额增速回正

延续上月的复苏进程，本月房地产销售指标继续保持恢复态势。国家统计局数据显示，1-3月，商品房销售面积29946万平方米，同比下降1.8%，其中住宅销售面积增长1.4%。商品房销售额30545亿元，同比增长4.1%，其中住宅销售额增长7.1%。

易居研究院研究总监严跃进称，1-3月全国商品房销售面积同比增速为-1.8%，相比1-2月数据继续改善。同时从商品住宅指标看，1-3月为1.4%。2022年2月以来，全国商品住宅年初累计成交面积同比增速曲线开始位于负增长曲线，当前是首次转正，充分体现了房地产市场回稳向好的趋势。

严跃进根据国家统计局公布的销售金额和销售面积计算，1-3月全国商品住宅均价为

10532元/平方米，涨幅为6.3%。当前房价已经走出了下跌的通道，开始步入上涨的区间，总体上房价回稳的趋势明显。需要注意的是，近期也有关于房屋销售没有预期好的说法，所以后续还是需要提振楼市交易，以真正促进房地产市场的健康发展。

与商品房销售同步，房地产开发企业到位资金也继续保持反弹。1-3月，房地产开发企业到位资金34708亿元，同比下降9%，较上月收窄6.2个百分点。其中，国内贷款4995亿元，同比下降9.6%；利用外资8亿元，同比下降22.7%；自筹资金10171亿元，同比下降17.9%；定金及预收款11909亿元，同比下降2.8%；个人按揭贷款6188亿元，同比下降2.9%。

房地产开发景气指数也走出低谷期，3月房地产开发景气指数为94.71，虽未恢复到此前高点，但也保持了连续三个月的正增长。

## 供给端表现乏力

乐观的背后也有“不乐观”的一面。

从数据表现来看，1-3月商品房销售、房地产开发企业到位资金等指标的增速，较1-2月大幅收窄。以销售额为例，2023年1-2月的销售额同比增幅从去年1-12月的-26.7%修复至-0.1%，但1-3月这一数据为4.1%。

此外，1-3月，房屋新开工面积24121万平方米，同比下降19.2%。其中，住宅新开工面积17719万平方米，同比下降17.8%。

广东省规划院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉指出，尽管销售出现回暖，但开发商拿地开工的积极性还是不足。国家统计局并未公布土地出让数据，但根据克瑞的数据，一季度土地成交规模同比进一步下降32%，创下2010年以来全国土地交易

规模的新低。

“尽管各方纾困开发商资金链，比如金融16条，但大部分民企得到的资金纾困并未明显改善。同时，前年以来城投托底地块入市率不到20%，近期央企拿地意愿也没有之前那么高涨。”李宇嘉直言。

“住宅新开工面积1-2月为同比下降8.7%，1-3月则同比下降17.8%。也可以看出，开发商不敢拿地和开工，流动资金都用来保交楼了。”在中原地产首席分析师张大伟看来，如果上述状态持续下去，房地产投资不容乐观。

对于张大伟的判断，一位总部在广东的国企开发商北京公司投拓总予以了证实。“今年到目前为止，集团依然没有关于拿地的表态，其实我们在北京的库存已经不多。”这位投拓总透露，这种状态已经持续了两年，特别是去年下半年曾有过不错的地块。

事实上，房地产投资已经表现出“降温”状态。1-3月，全国房地产开发投资25974亿元，同比下降5.8%；其中，住宅投资19767亿元，下降4.1%。

中指研究院市场研究总监陈文静表示，一季度房企开工积极性改善有限，而房企的开工积极性除了受销售市场恢复节奏的影响之外，亦受到当前市场库存量较大、企业的资金压力较大、近两年土地缩量等因素影响，当前这些因素并未出现明显好转，短期新开工面积下行态势或延续，部分销售热度较高的城市房企为增加供货有望加快开工。开发投资额方面，受企业新开工、拿地意愿均偏弱等因素影响，房地产开发投资额同比亦较难转正，“保交楼”要求下，竣工逐渐修复对投资的带动作用或进一步显现。

## 二季度将进入横盘期

得益于“小阳春”行情，房地产销售保持恢复态势，但多位业内专家整体预判，随着积

累需求释放的出尽，2023年上半年，可能会是一个“前高后低”的走势。

近期北京商报记者走访北京市场也注意到了楼市的降温。“进入3月的后半月，项目每天的人流量较2月明显减少，认购数量也出现不同程度下滑，4月继续保持这种状态，但相较于今年1月还是要好一些的。”朝阳东坝某央企开发改善项目销售人员告诉记者。

二手房方面，带看量、成交量也出现了下滑。“对于这种状况我们是有心理预期的，毕竟2月那股势头太猛了，但感觉持续性不足。”一头部中介机构德胜片区负责人告诉记者，根据他从从业多年的经验，热度消退后会会有一个短暂的“冷静期”，接下来将是一个震荡起伏的过程。同时该负责人提及了“带押过户”这一政策，但据其透露，目前落地情况尚未有明显表现。

在李宇嘉看来，当前市场不缺购房机会，缺的是购房能力、购房欲望。3月以来，从新盘访客、认购及二手房带看和下定来看，前期积压的需求释放完毕以后，后续需求接续动力不足。前瞻性数据（滞后转化确认为销售）显示销售量有回落的趋势。再加上新房和二手房供应会明显增加，特别是二手房海量挂牌，将制约房价上涨和市场预期。总体来看，二季度房地产市场将进入横盘期，各项指标比去年同期会有好转，但改善的动力不明显，后续市场走势还待经济纾困和政策扶持。

诸葛数据研究中心高级分析师陈霄同样指出，从单月来看，3月单月商品房销售面积为14813万平方米，较上月微降2.11%，商品房销售额为15096亿元，较上月微降2.28%，3月从2月的快速恢复转向稳增长，在前两月需求的集中释放后，市场修复进程放缓。这也印证了本轮回暖的可持续性略显不足，前两月快复苏的模式难以延续，后续市场还是以稳恢复为主。

北京商报记者 王寅浩

# 办公，AIGC商业化第一站

## 智能办公“百团大战”

“一百年后，我们将会回顾这一刻，并说那是真正的数字时代的开始。”一个月以前，大洋彼岸的微软宣布将GPT-4接入Office套件，并推出全新的AI功能Copilot时，就作出了这样的判断。一个月后，这场办公领域的AI对决蔓延到了国内。

在4月18日的2023春季峰会上，钉钉展示了接入千问大模型后的能力。“AI对生产力工具的改造才刚刚开始。”钉钉总裁叶军的这句话，与微软遥相呼应。

群聊、文档、视频会议及应用开发被选定为演示的主要场景。叶军宣布，新钉钉将全面智能化，未来一年所有场景都将进行智能化布局。

同一天，金山办公正式发布了具备大语言模型能力的生成式人工智能应用，暂定代号“WPS AI”。金山办公表示，WPS AI将搭载在金山办公新一代在线内容协作编辑工具轻文档（airPage）上，未来将以用户体验为优先级，逐步放开公测，嵌入金山办公全线产品。

金山办公CEO章庆元对媒体表示，WPS AI背后的大模型由国内合作伙伴MiniMax提供，“后续一大波能力正在路上，预计未来几周陆续可以和大家见面”。对于WPS AI是否会纳入到现有会员体系等问题，北京商报记者联系了金山办公，但截至发稿未收到回复。

盘古智库高级研究员江瀚认为，把AI技术应用到更多的产品中，将进一步提升WPS在办公软件市场中的竞争力，钉钉、飞书、腾讯文档、印象笔记这些企业也在不断发力，进而推动整个办公软件市场的发展。

钉钉与金山办公的“巧遇”，让人联想到了微软和谷歌的交锋。微软Copilot发布的前一天，谷歌率先宣布将旗下的AI工具整合到

在阿里“所有产品都将接入‘通义千问’大模型”的承诺中，钉钉成了“排头兵”。4月18日，钉钉发布新产品并现场演示接入阿里通义千问大模型后，通过输入“/”在钉钉唤起10余项AI能力。同一天，金山办公正式发布了代号为“WPS AI”的生成式人工智能应用。金山办公表示，“WPS AI”将搭载在金山办公新一代在线内容协作编辑工具轻文档（airPage）上，未来将以用户体验为优先级，逐步放开公测，嵌入金山办公全线产品。

从国外的微软、谷歌针锋相对，到国内的WPS、钉钉短兵相接，大模型之间的PK延伸到了应用端，借着庞大的用户需求，办公似乎成了AIGC触及商业化最近的场景。

办公系统Workspace中。那一天，也是GPT-4模型发布的时间。

业界普遍认为，微软和谷歌的交锋将从搜索延伸到办公，而现在的状况是，办公领域的竞争明显比搜索更有“市场”。

不久前，字节跳动旗下办公软件飞书已经预告了专属智能助手“My AI”，彼时飞书CEO谢欣就曾提到：“生成式AI肯定对包括飞书在内的所有产品都非常重要。”

北京社科院研究员王鹏分析称，根据创新扩散理论，新技术、新观念、新模式以及新应用，通常都会在资金、资源或者是需求密集的行业率先落地，从需求的旺盛以及企业的提质降本增效角度来看，办公智能化自然成为AIGC的重要应用场景，可以说办公与大模型的融合已经成为蓝海。

## 从大模型到应用

过去一个月，随着诸多玩家的入局，大模型成为当之无愧的顶流。仅4月10日一天，搜

狗公司创始人王小川、商汤科技和昆仑万维便已先后宣布相关进展。

有媒体引用行业人士的预测称，国内需要8至20个大模型，比如生物医药计算、材料计算、化学计算、自动驾驶、气象等大模型，甚至未来四五十个也说不定。

大厂忙着内卷大模型，但对市场来说，科技带来的改变最直观的感受还在应用端。据了解，AIGC产业结构主要包括基础层、中间层和应用层。办公则给这项复杂的技术寻找到了一个具象又合适的落地形态。

“WPS AI在轻文档产品里采用的是MiniMax，钉钉接入的是阿里云通义千问，这代表国产大模型体系在办公市场的一次布局。”江瀚总结称。他认为，当前大模型办公赛道可以说是一次竞速赛，金山办公、钉钉这类企业正在抢夺先发位置。生成式人工智能应用的推出，将进一步加剧这场竞争，也将推动整个办公软件市场的发展。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛评价称，当前，AIGC技术广泛应用于传媒、娱



实惠的事情。

此前有媒体分析称，嵌入Copilot的Microsoft 365定价可能会相应地提高，因为人工智能技术需要强大的算力，成本也较为高昂。科技媒体The Information曾提到，微软内部已陷入AI服务器硬件短缺的窘境。

不过江瀚认为，AI助手的成本问题伴随着使用的增加会遵循经济学的边际成本递减规律，这意味着，随着AI技术的不断普及和应用，办公软件市场中的AI助手将会越来越普及，成本也会越来越低，这将进一步推动大模型应用在办公软件市场的发展。

金山办公曾在2022年财报中提及，公司将不断完善算法能力，优化文档数据搜索功能，持续推进产品智能化进程。数据显示，2022年金山办公研发投入13.31亿元，同比增长23.08%，研发投入占收入比例约34%，研发人员共计2922人，占总员工数比例约68%。

“其实，在使用AI助手的过程中，其所需要的算力和存储空间是相对较小的，这也使得AI助手的成本在某种程度上得到了控制，所以，生成式AI的难点在于训练，只要前期成本能够覆盖，后续的使用成本还是相对可控的。”江瀚称。

AI助手做简单的任务处理成本并不高，但如果要深入了解一个行业、一个产业、一个企业甚至它的文化、逻辑等，可能就没那么简单了。王鹏提到，行业、企业、部门之间的内容及风格差距很大，这也成为未来办公+AI商业化变现的最大难点，即开发成本高，是否能够大规模推广。

更重要的是，AI广泛应用于办公领域也可能带来一些新的思考。王鹏提到，办公智能化的逻辑在于知识的积累，同行业中，一家开发商把别人的数据拿过来进行训练后，又给了其他的竞争对手，这之间是否会涉及到知识产权、数据安全、个人隐私以及伦理等方面的问题，也是值得深思的内容。

北京商报记者 杨月涵

## 成本、知识产权和隐私

量子位智库曾测算，2023年我国AIGC市场规模预计可达170亿元，2030年将达到万亿级别。企业纷纷入局的同时，一个不可忽视的现实是，AI的训练及运营可能并不是一件