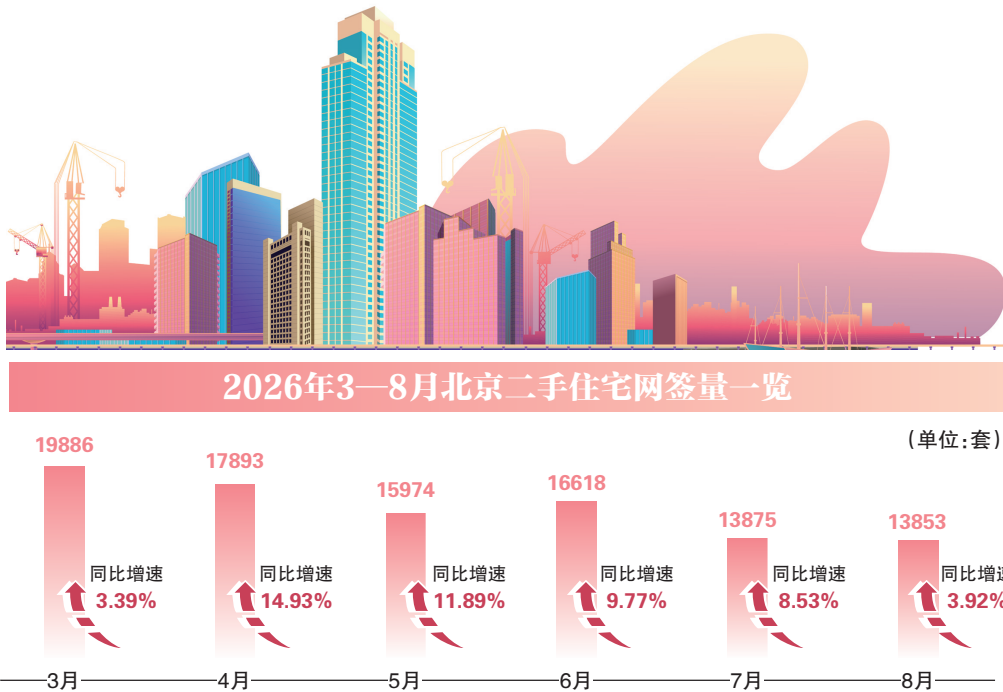


北京二手房网签同比连增7个月

北京楼市新政落地后市场效应持续释放,前期成交逐步向网签端传导,北京二手房迎来“金九”行情。9月28日,北京商报记者根据北京市住建委数据统计,9月截至27日,全市二手房网签达13287套,当月尚有3天网签数据未对外披露;该数据同比增长近一个百分点,实现连续7个月同比正增长。

数据的背后,是买方、卖方、中介三方理性的共同回归:北京商报记者走访东城、西城、石景山等多个区域的房产中介门店了解到,小业主开始放弃盲目抬价,报价趋于理性,也让买卖双方有了“抢谈”的机会,热门片区部分房源的成交周期由以往的两周压缩至4天。业内人士分析指出,当前北京二手房价格经过充分调整,已基本完成筑底,加之市场可售房源供给充足,后续仍将承接刚需与置换型住房需求,“银十”整体成交有望维持活跃态势。



网签量超1.3万套

北京楼市新政效应下,部分持观望态度的刚需购房者“跑步”入场。9月28日,北京商报记者根据北京市住建委网签数据统计,9月截至27日,北京二手房网签量达13287套,同比上涨0.9%;网签面积约118.34万平方米。

从数据层面看,9月北京二手房网签量同比增幅有限,主要受今年中秋节3天假期影响,网签业务结算存在滞后;2025年中秋节为10月6日,叠加在国庆假期之内,当年9月网签数据未出现此类滞后效应。剔除假期因素扰动后,当前实际成交水平高于网签账面所呈现的水平。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,个别日度数据受网签节奏、节假日安排等因素影响,存在一定偶发性。总体来看,北京市场规模迈上新台阶,值得肯定,市场需求正在积极释放,这是当前市场的重要特征。

合硕机构首席分析师郭毅指出,本轮北京二手房市场成交热度在8月7日楼市新政出台后得到显著提振。不过,二手房与新房的数据传导逻辑存在差异:新房项目开盘前,开发商一般会完成购房资格核验、首付款预审等前置工作,开盘后可快速转化为网签记录;而

二手房交易中,买卖双方通常会预留1—3个月时间供买方筹措首付。

受此影响,8月实际达成的交易或将更多反映在10月前后的网签数据中,由此出现一线城市体感热度与网签数据表现不同步的情况,这一现象在北京二手房过往成交周期中也一直存在。

行情升温并非单月偶发,而是保持连续7个月的增长趋势。北京商报记者梳理发现,自3月以来,北京二手房网签量已连续7个月保持同比增长。具体来看,3—8月,北京二手房网签量同比分别增长3.39%、14.93%、11.89%、9.77%、8.53%、3.92%。

严跃进表示,北京二手房市场数据连续几个月同比实现增长,说明政策效应持续释放,切实有效,并具有可持续性。假期因素可以作为短期调整变量,但核心还是要放在较长周期的数据中观察,这样才能更清晰地判断市场交易走势。因此,无论是否对假期因素进行还原处理,总体来看,当前市场交易活跃度均已迈上新台阶。

业主告别盲目抬价

网签数据走高并非单一因素驱动,而是在市场整体回暖背景下,门店到访量、带看量攀

升叠加购房群体心态转变共同作用的结果。

近期,北京商报记者走访多个区域中介机构了解到,自今年3月起,中介门店购房客户到访量持续处于高位,市场热度显著高于往年同期。

位于丰台区成寿寺片区某头部中介机构经纪人赵珂表示,“金九”阶段,市场迎来房源集中去化窗口期,门店日均客户到访量环比上涨超20%;客流持续回暖,进一步推动门店整体成交量同比提升近10%。

在赵珂看来,8月7日北京出台楼市新政,夫妻双缴存家庭首套住房公积金贷款最高额度上调至340万元,有效提振了刚需群体的入市意愿。据其介绍,9月他经手成交的两组客户,均是此前有购房计划但受经济条件制约而选择观望的购房者。

以9月成交的华芳园一套房源为例,赵珂表示,该组购房者为一对年轻夫妻,长期在北京租房生活。今年初,因家庭有生育计划,二人打算购入一套挂牌价300余万元的两居室自住。受此前公积金贷款最高120万元额度限制,再综合还贷压力与育儿开支,该家庭一直暂缓购房计划。

楼市新政落地后,夫妻二人公积金可贷额度提升至240万元,叠加手头60余万元自有资金,购房款基本可以覆盖,后续还贷压力显

著降低,省下的利息支出还可补贴育儿开销。在匹配到合适房源后,这对夫妻仅用4天便完成交易签约。

朝阳区酒仙桥片区某头部中介机构经纪人李潇表示,公积金贷款额度上调带动了客户看房的积极性;与此同时,卖方理性挂牌同样成为促成成交的重要条件。

从其经手的挂牌房源来看,当前多数业主会参照小区近期实际成交价格制定挂牌价,少数业主会小幅上调报价,价格浮动多集中在5万—10万元区间。李潇提到,历经多轮市场调整,有较强烈出售意愿的业主已摒弃非理性抬价行为,报价贴合市场实际水平,房源仍具性价比,成交周期并未受小幅价格浮动干扰。

郭毅表示,本轮市场回暖源于前期积累的刚需、刚改需求集中释放。一方面,政策切实降低了购房成本,持续宽松的市场环境修复了购房者信心;另一方面,二手房价格已步入阶段性底部,进一步下行空间有限,部分优质房源议价空间收窄,单价较前期成交房源有所抬升。

多重因素共同激活并释放了市场需求。郭毅认为,政策利好与市场现状形成合力,对刚需、刚改购房需求的带动效应尤为突出。她表示,刚需及刚改群体对房价高度敏感,北京

楼市新政降低了购房成本,叠加房价存在小幅上行预期,进一步推动这一群体加快入市节奏。

让利房源引多组抢谈

“金九”二手房成交量稳步上行,部分热门片区的高性价比房源甚至出现多名购房者同步对接洽谈的现象。

位于西城区三里河片区某头部中介机构经纪人徐波向北京商报记者透露,其维护的辖区内有一套住宅,近期共有4组购房客户与业主面对面议价,该房源已于9月末成交。

徐波指出,同一房源迎来多组买家洽谈的场景并不常见。该房源业主因置换新房需筹措购房资金,挂牌价格较小区同户型房源低近50万元,加之房屋装修状况良好,自8月挂牌起便收获大量客户关注。伴随北京楼市新政落地,购房者资金压力得到缓解,这套房源最终在9月顺利成交。

中指研究院指数研究部总经理曹晶晶表示,随着北京二手房挂牌量趋稳,供求关系持续改善,不少房源总价门槛降至刚需家庭可负担水平,叠加公积金支持力度加大,成交有望继续保持活跃。

曹晶晶认为,总体来看,今年北京“金九银十”市场预计量价稳定、活跃度有所提升,成交延续一定增长,但结构性分化仍将较为明显,整体仍处于筑底修复阶段。

郭毅认为,10月支撑二手房成交回暖的积极因素仍将存续。随着刚需、刚改需求持续释放,对应房源的市场热度提升,或将进一步压缩买卖双方的议价空间,更大程度激活仍处于观望状态的刚需、刚改群体。

严跃进表示,优质房源、高性价比房源的看房量增多,这是积极信号,既说明好房源具备吸引力,也说明交易节奏和效率有所提高。由此来看,“银十”市场行情有望延续。

多重利好共同作用下,刚需与刚改群体的购房需求有望维持回暖态势。郭毅表示,该群体基数庞大,此前受价格等因素影响,观望情绪较重,这部分人群加速入市,将进一步夯实市场成交稳步上行的基础。

北京商报记者 李晗

AI保险首单落地 新型风险量化难

AI在带来效率与创新的同时,也带来模型偏差、算法失控以及技术自身不确定性等新型风险。这些“成长的烦恼”,正成为AI企业商业化落地路上的现实羁绊。9月28日,人保财险表示,公司近日正式发布“AI科保”人工智能产品应用保险,并完成全国首单签约。

这张保单既是对AI产业风险的“兜底”尝试,更是对传统保险逻辑的一次正面挑战。当前,人工智能产业高速发展,对相关领域风险保障提出了更高要求。险企加速布局、探索人工智能专属保险赛道,但面临风险类型复杂、缺乏历史数据参考、风险量化困难等难题。

首单破冰 AI产品应用保险落地

当前,人工智能产品已深度融入办公协同、教育普惠、工业设计、内容创作等场景,渗透社会生活的方方面面。但在技术升级的同时,新型、复杂、隐蔽的AI技术风险持续涌现,传统保险产品已无法适配产业全新的风险场景,市场对AI专属保险的需求愈发迫切。

此次落地的“AI科保”人工智能产品应用保险,聚焦AI大模型、开发平台、AI应用服务商群体,主要承保因AI产品性能不达标带来的调整、修复、更换、服务费退还等经济损失,同时将事故后的检测鉴定、交通运维等衍生费用纳入保障范围,为AI企业提供实打实的风险兜底。人保财险表示,该产品填补了国内AI产品应用端专属保险的空白,为AI技术产业化落地织密风险“防护网”。

面对人工智能时代层出不穷的新型风险,保险业开始加速布局AI产业链风险研究。

此前,行业已陆续推出“算力保”、人工智能服务责任保险、大模型人工智能责任保险等创新险种。

政策层面的支持为AI保险发展注入动力。今年3月,科技部等四部门联合印发《关于加快推动科技保险高质量发展有力支撑高水平科技自立自强的若干意见》,明确提出在人工智能等重点科技和产业领域鼓励开发科技保险专属产品,探索建立专项风险准备金制度。

保障缺位 新型AI风险难获理赔

尽管保险业已开始布局AI赛道、推出多款创新险种,但国内AI保险市场整体仍处于起步摸索阶段,产品供给体系尚不成熟。与AI产业高速迭代、风险多元复杂的现实需求相比,市场依然存在较大的适配缺口和保障盲区。

当前,大模型、生成式AI全面落地商用。人工智能在赋能产业提效、驱动技术创新的

同时,也催生出大量区别于传统风险的新型不确定性风险。模型偏差、算法失控、数据缺陷、输出不可控等技术原生问题频发,这类风险隐蔽性强、传导速度快、连锁破坏力大,远远超出传统保险的风险定义与承保边界。

相较于传统设备故障、人工失误等可预判、可复盘的风险,AI风险的危害场景更为复杂。例如,自动驾驶算法误判引发交通事故,AI医疗诊断模型偏差导致诊疗风险。又如,生成式AI输出虚假内容、深度伪造信息泛滥,引发企业声誉崩塌与民事纠纷。一旦风险爆发,可能形成链式传导,给企业带来商誉受损、业务停摆、诉讼赔偿等多重叠加的巨额损失。

但从当前市场现状来看,绝大多数常规保险产品无法覆盖这类新型AI技术风险,企业在大规模部署AI系统、落地智能化业务时,普遍面临“保障真空”。

这一困境并非国内独有,而是全球AI产业共同面临的难题。2025年,英国媒体报道称,OpenAI未能为新兴AI风险买到足以覆

AI保险重点场景及落地堵点

重点场景	主要堵点
AI医疗诊断	责任界定复杂,医生与AI系统责任难分,医疗事故损失巨大
自动驾驶	事故原因多元,传感器、算法、道路环境均可能出现問題,跨区域法律差异大
内容生成	声誉损失和虚假信息损害难以量化
智能制造	停产损失及供应链连锁反应突出

盖其潜在诉讼费用的保险。由于无法获得足够保障,一些AI公司已考虑指定部分投资者资金覆盖这些成本,即进行“自我保险”。

瑞士再保险车险、责任险及意外险高级核保人王佳欣与瑞士再保险财产及意外险理赔专员王卓近日共同撰文表示,从现有产品结构看,国内AI保险产品整体仍以第三方侵权或实体损害责任为主要承保对象;结合典型AI案例来看,现有保险的适用范围相对集中且有限。像机器人失控导致人员受伤、自动化设备异常运行造成财产损坏等场景,属于典型的“系统失灵导致实体损害”,较容易进入理赔范围。但对于更常见的AI风险,例如算法歧视、大数据“杀熟”、模型漂移、推荐错误、AI幻觉或Deepfake(深度伪造)诈骗等,这些问题本质上属于算法决策偏差、数据问题或外部攻击,既未体现为系统“失灵”或“故障”,也未直接造成人身伤害或实体财产损失,因此通常无法触发AI保险理赔。

风险难以预判、难以量化,是AI保险规模化落地的核心堵点。科方得咨询机构负责人张新原分析,保险公司需要建立新的风险评估和量化体系:传统精算方法依赖历史数据,而AI风险缺乏长期稳定的数据支撑,模型偏差和算法幻觉可能随时变化,很难用固定公式测算。目前可行方向包括引入第三方模型测评、设置动态保费调整机制,但实现完全精准量化仍然困难。

协同破局 AI保险分场景推进

AI产品端专属保险首单落地,并不意味着AI风险保障难题已经解决。从产品创新走

向市场成熟,行业仍需跨过法律、标准、测评、监管、数据等多重关卡。

苏商银行特约研究员付一夫表示,AI保险市场发展需要多方协同。法律层面,需尽快明确AI事故的责任归属规则,为保险理赔提供清晰的法律依据;标准层面,应建立涵盖数据收集、模型训练、决策输出的全流程安全标准体系,使风险评估有据可依;测评层面,需发展针对大模型非确定性输出、幻觉风险等特殊问题的独立检测方法,第三方专业鉴定机构缺位是当前理赔定责的关键瓶颈。

数据共享机制和行业风险数据库建设同样必不可少。付一夫表示,只有积累足够的损失经验数据,精算定价才能逐步成熟,AI保险市场才能真正做大。

在夯实制度与数据基础的同时,AI保险覆盖范围有望随场景拓展逐步扩大。张新原预测,未来AI保险将延伸至AI医疗诊断、自动驾驶、智能制造、金融风控、内容生成、智慧城市等更多场景。各细分领域堵点不同:医疗领域难点在于责任界定复杂,医生与AI系统责任难分,且医疗事故损失巨大;自动驾驶领域难点在于事故原因多元,传感器、算法、道路环境都可能出现问题,且跨区域法律差异较大;内容生成领域难点在于声誉损失和虚假信息损害难以量化;智能制造领域难点在于停产损失和供应链连锁反应。

“总体来看,每个细分领域都需要定制化条款、测评标准和责任规则。短期内,AI保险有望率先在监管明确、事故数据较充分的场景落地,比如自动驾驶出租车和AI辅助诊断;长期看,则需要跨行业协作才能覆盖更广领域。”张新原表示。

北京商报记者 李秀梅