KPMG
毕马威

毕马威中国
领先不动产科技企业50

2023 KPMG China Leading PropTech 50

毕马威中国未来行业50榜单系列
KPMG China Future Sector 50 Ranking Series

不动产科技
PropTech



毕马威中国
kpmg.com/cn

目录

卷首语 01

毕马威中国“未来 50”系列榜单 04

毕马威中国领先不动产科技企业 50 总体概况 05

不动产科技的趋势与展望 11

毕马威中国领先不动产科技企业 50 21

- 榜单 22
- 企业介绍 23

附件 49

附件一 毕马威中国领先不动产科技企业 50 评选团队

附件二 毕马威不动产科技行业洞察

附件三 联系我们

卷首语



江立勤

毕马威中国
业务发展
主管合伙人

不动产行业的土地红利时代即将终结，管理红利时代篇章正在开启。时代变革孕育行业机遇，在调整与变革中砥砺前行，在冲规模与降杠杆下寻求平衡，在集中与分化中求得发展，在转型与创新中培育持续发展的内生动力，是整个行业在新时代的核心主题。随着国家“高质量发展”的任务推进，“科技 + 行业”的发展模式日趋成熟，越来越多的新技术结合不动产行业特色业务场景已有较为成熟的落地应用，也为投资、建造、销售、运营、退出等各个环节的优化升级、降本增效带来了丰富的想象空间。在科技创新为引擎的大背景下，科技战略将逐渐成为不动产企业的核心战略，推动企业不断变革创新以稳健度过周期、迎战全新时代。

毕马威作为深耕不动产行业的专业服务机构，一直以助力不动产科技领域的创新发展为己任，帮助不动产科技企业顺势而为、因势而谋、应势而动。希望通过此次活动与业内翘楚共同梳理不动产科技行业在当前时代背景下的发展脉络，看清大环境、找准切入点、打好攻坚战，一同书写中国经济与不动产行业的新篇章。



厉俊

毕马威中国
地产与建筑行业
主管合伙人

2023 年是毕马威中国举办 PropTech50 评选活动的第三年。过去的这三年对于地产与建筑行业而言，挑战重重。增量市场的增速放缓，行业面临的融资压力及结构性调整的压力不断凸显，市场格局也因此发生了重大变化。

“增存并举”的时代，市场参与各方都更加注重不动产全生命周期管理效益，不动产科技无疑将会更有效地协助企业识别并响应内外部用户需求、落实降本增效的路径以及提高风险诊断的时效性与前瞻性。

过去的三年，以 AI 为代表的计算机技术发展与企业应用在很多领域得到了令人瞩目的发展。在未来，不同领域的 AI 技术也将不断融合而形成更加完善的 AI 生态系统，结合地产与建筑行业的数据资源以及垂直业务场景，必将促进适合行业特性的解决方案的落地。

我们始终相信，科技的投入与转化是一场长期主义的旅程，伴随着此轮调整中行业经营理念根本性的转化以及全行业数据意识的不断提高，不动产科技在地产与建筑这类传统行业的进一步工业化、数字化、智能化和绿色化转型中将发挥更大的作用。



黄振邦

毕马威中国
地产与建筑行业
华南区主管合伙人

在今年的不动产 50 评选访谈的过程中，我们深深感受到房地产行业的不景气对不动产科技企业的冲击：营业收入下降，利润率下调，现金流回笼困难。尽管面对各种挑战，我们留意到科技企业为求“活下去”，也开始各出奇谋，寻找新出路，例如倾重于服务稳健的国企及城投客户，应用其技术于新场景，以至拓展至其他行业，以及开拓海外市场等等。此外，国企或国资房地产企业也纷纷把其原本的科技部门整合成科技公司，并陆续走向市场化。

由于房地产行业所遇到的问题也不是一时三刻可以解决，未能及时应变的不动产科技企业将无可避免被淘汰，而倾力于市场化的国资房地产下属的科技企业也需要吸纳及研发各项技术以壮大自己的能力。我们预计整个不动产科技企业行业将会出现整合，从而改变行业长期以来碎片化的局面。



高松

毕马威中国
地产与建筑行业
北方区主管合伙人

随着我国房地产开发行业的增速放缓，不动产科技公司也面临着转型挑战，从以往为房地产开发商提供科技支持为主，拓展为服务商业不动产、产业园项目、城市服务等领域的科技应用。在今年的评选中，我们注意到不动产科技的应用领域比以往更加广泛，解决方案更加灵活，应用效率也进一步提升。

在过去的一年，不动产科技行业虽然受到房地产行业下行影响，增速有所放缓，但是不动产行业信息化与智能化的趋势仍然在不断发展，不动产科技公司依然保持着稳定的科技研发投入，为日后的长远发展积累储备。

受到国家政策的影响，“国产化”在科技领域成为近期的投资热点，在不动产科技领域，从建造设计软件，到建筑装备制造，以及运营管控平台等都涌现了很多有特色的公司，让不动产科技领域的“国产化”逐步成为现实。可以预见在未来几年，中国企业在不动产科技领域或将逐步取代国外科技，实现大范围的“国产化”。

当然我们也应该看到中国企业在不动产科技领域的不足，例如缺少独立创新，缺少拓展国际市场的团队等问题依然在一定程度上阻碍中国企业走上国际舞台，拓展海外业务。相对于国外的不动产科技企业，中国科技企业在成本上具有不错的领先优势，如果未来能够更加积极的拓展海外市场，相信也必然能够在国际市场占有一席之地。

不动产科技企业正身处一个行业发生变革的时代，变化中有挑战也有机遇，希望这些企业在未来能够披荆斩棘，勇于创新，孜孜矻矻，厚积薄发，不断积极拓展国际市场，进一步深化科技在不动产领域的实施和应用。



邱毅麟

毕马威中国
地产与建筑行业
香港地区主管合伙人

全球不动产行业经历了快速的数字化转型，这一转型受到了 COVID-19 大流行的推动。在疫情之后，不动产行业对技术的采用迅速增长，彻底改变了交易进行、物业管理和体验提升的方式。技术已经成为一种强大的工具，推动创新并改变了不动产行业的格局，开启了一个以效率、透明度和创新为特征的新时代。

对可持续性的迫切需求引发了不动产领域绿色技术和实践的大规模实施。高效能建筑、可再生能源解决方案以及用于建筑和能源管理的智能系统成为焦点。智能电网、太阳能电池板和先进的自动化系统等显著技术进步有助于减少碳足迹、资源保护、优化能源消耗、降低成本、缩短项目时间表、提高安全和质量，并创造促进环保实践的生态友好型居住空间。

在后疫情时代，技术成为不动产行业的改变者。不动产市场全面接受了技术作为创新和增长的催化剂。在我们不断前进的过程中，不动产专业人士继续拥抱和利用技术对于在不断演变的市场格局中保持竞争力至关重要。我们将因此共同开启新机遇，推动可持续增长，并提升所有利益相关者的整体价值主张。



刘骏杰

毕马威中国
数字化与科技咨询
总监

2023 年对于不动产行业来说，仍然是充满变化与挑战的一年， 规模至上的运转法则难以为继，“回归理性，探寻初心，谋求高质量发展”是当前不动产行业企业的整体基调。各类企业高质量发展的解题思路虽各有不同，但是数字化与智能化技术确实在经济环境较为低迷的情况下，为行业的发展带来了信心与动力。

以数据、AI 与 BIM 为代表的数字化技术已在不动产行业各类业务场景中加强应用。企业意识到数据将是事关发展的关键生产要素，而数据治理建设是要真正掌握数据资产的第一步；在数据资产有效沉淀的基础上，假以时日，具有强大自主性、交互性与智能性的 AI 技术也必将为行业带来“提质增效”的切实价值；BIM 技术是行业的专属科技，其作为不动产的数据载体，未来与各类新兴技术结合将为行业生产格局的重塑带来巨大推动力。

在各类不动产科技企业持续深化数字化产品与服务建设的同时，我们也欣喜地发现不动产企业间的协同联动也愈发高频。当前周期下，我们必须清醒地认识到“协同”对于不动产行业来说，不仅是整合资源、盘活优势、应对挑战的关键之举，也是在回应如何建设更美好的智慧空间、智慧家园与智慧未来。

“齐聚合力，共创未来”，这不仅是 2023 年不动产科技企业 50 的口号，也同时是我们对于不动产科技发展的美好期望，我们期待与业内伙伴凝聚行业共识，共同创造不动产行业的美好未来。

毕马威中国“未来 50”系列榜单

毕马威中国未来行业50榜单系列
KPMG China Future Sector 50 Ranking Series



商场如赛场，行业如赛道。毕马威中国推出涵盖金融、汽车、生物、消费、芯片、医疗健康、不动产、政府及能源等行业的“未来行业 50”榜单系列，旨在根据企业身处的不同生命周期，引导他们做出契合其发展的战略选择，并帮助行业及资本遴选未来赛道上的明星企业。同时，毕马威提出以“未来行业 50 赛道”的概念，持续为企业搭建并拓宽各行业赛道。

自推出以来，毕马威“未来行业 50”榜单系列始终坚持以专业性、公平性和平台性为三大特点，不断扩大各行业网络的内外部连接，并最终增加行业生态系统的整体价值。评选过程由毕马威联合内外部专家共同组成评选委员会，从团队、技术、产品、市场、融资等多个维度，以公开、公正、公平的评价标准对企业进行评估。

我们希望毕马威“未来行业 50”榜单系列成为这样一个提供行业赛道的平台，为企业带来更多的市场机遇，持续助力行业创新变革，共同揭示行业深刻洞察，预见行业未来。

总体概况

项目简介

在中国经济由高速增长向高质量发展的转型中，数字经济正崭露头角，成为新的引擎，推动中国经济进入高质量发展阶段。从大数据、云计算、物联网到人工智能、元宇宙，数字技术正在悄然渗透至各行各业，深刻改变着行业生态和企业竞争格局。

正处于转型发展关键时期的不动产行业也不例外。那些早在数年前就开始布局数字化转型的不动产企业和建筑业巨头，正在通过数字技术与各产业链、各业务场景的融合，实现对建筑物全生命周期的流程再造、资源整合及业务重构。企业进一步重视投资、设计、建造与运营全环节价值链的有效贯通，产业链上下游的互联互通，产业生态的高效构建与持续运营等协同发展模式，价值创造成为数字化转型进程上的重要命题。数字化成为不动产行业转型发展道路上的重要抓手，行业各方积极探索实现行业高质量发展的新契机。数字科技正引领着不动产行业步入一个全新、高效和可持续的发展阶段。

随着数字化转型的全面推进，不动产行业正在焕发新的生机。在过去一年中，不少相关科技企业都有着亮眼表现。虽然行业困局依然存在，但是众多不动产企业坚定选择了锐意进取、奋楫笃行，于变化中寻找确定，于挑战中发现机遇。毕马威中国今年继续推出年度榜单评选活动，这是自 2021 年设立首届地产科技榜单以来的第三届评选。紧跟行业发展态势，本届评选活动的中文名称变更为“毕马威中国领先不动产科技企业 50”，从“领先地产”走向“领先不动产”，阔步迈入行业发展新时代。

参选企业范围

可参评企业类型包括：

- 不动产科技创新创业企业
- 深化不动产产品 / 服务创新应用的不动产科技企业
- 使用创新科技提供不动产建设、运营管理及其他相关服务的企业

在以下业务领域持续经营至少九个月的上述企业均可作为参选对象：

- 项目投资决策 / 产业数据
- ESG/ 可持续发展
- 项目全生命周期管理（包括工程咨询，建造、施工及全过程的管理等）
- 不动产买卖及租赁交易
- 资产管理、运营与服务（包括住宅、办公楼、商业、物流、酒店、文旅、园区等）
- 不动产数字营销与客户管理
- 建筑工艺和设计、建造技术创新
- 产业数字化产品 / 服务解决方案

核心评价维度：

- 技术和商业模式的创新
- 市场认可度与细分领域发展潜力
- 对传统不动产行业的变革和赋能
- 资本市场认可度与社会贡献度
- 财务健康状况与增长水平
- 企业治理水平与创新机制

毕马威还自主研发了企业洞察力模型（SIP），结合上述核心关注点，从团队、技术、产品、市场、融资等多个维度，对企业进行量化评估。

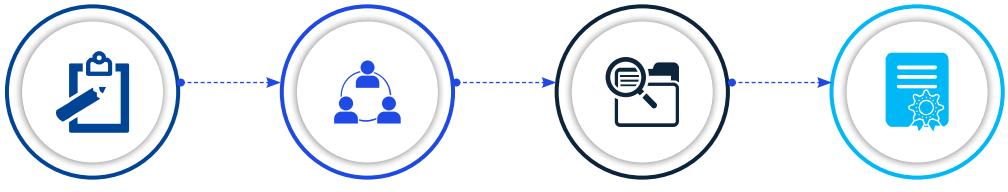
注：我们推出毕马威中国领先不动产科技 50 企业评选活动，旨在加强市场对不动产领域科技创新的关注，推动行业交流，促进不动产科技的规范发展，并非对企业合规性与可投资性进行评价，也不涉及对任何监管政策的解读，特此说明。

评委会组成

我们的评审委员会由多名毕马威合伙人、行业专家组成。

评选过程

评委实地访谈、调研备选企业，更全面、翔实地掌握第一手资料，确保榜单的客观、公正和严谨。



启动报名及初选工作

材料评审及企业访谈

评委会进行讨论评估

发布评选结果

评选方法

案头调研（Desktop research）

基于毕马威对不动产行业的长期观察，提炼该行业的生态现状。

实地访谈（Field interview）

毕马威中国领先不动产科技企业 50 评选团队对报名企业进行实地走访，访谈企业创始人及高管团队。

专家访谈（Experts interview）

通过对行业领军企业的高管、行业专家、以及专注于不动产领域的投资人等业内专家进行访谈，听取业内人士对行业及细分领域的认知与见解。

数据模型分析（Data analysis）

参考毕马威自主开发的创业企业洞察力模型 SIP，对企业进行评估。

毕马威中国领先不动产科技企业 50 核心业务分布图谱

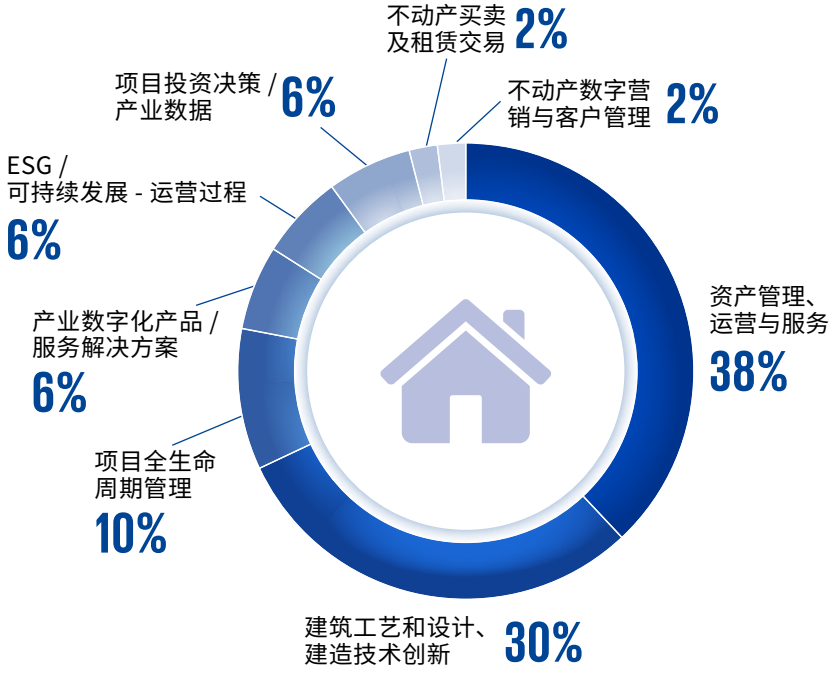


注：
以上名单按照企业全称首字母顺序排序，排名不分先后。

毕马威中国
领先不动产科技企业 50 入选企业分析

核心业务分布

本届榜单中，聚焦资产管理、运营与服务（含住宅、物流地产、商业、写字楼、园区等）的企业占比最高，占比 38%。其次为建筑工艺和设计、建造技术创新类企业，占比 30%。专注于项目全生命周期管理的企业占比 10%，列第三位。



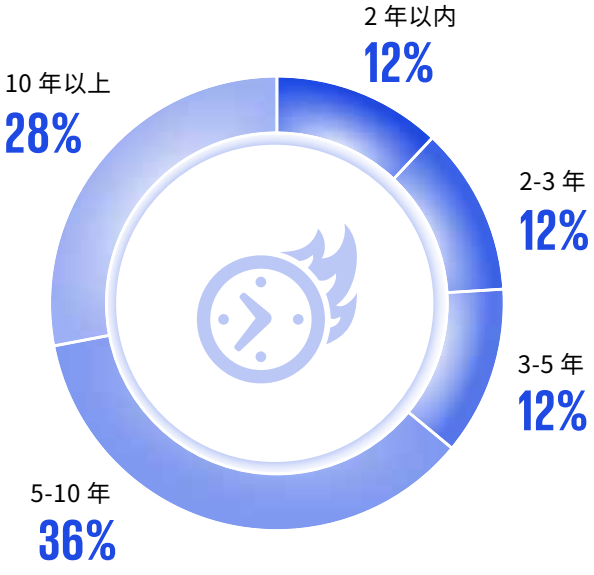
地域分布

本届榜单中，半数企业集中在上海、深圳；北京、杭州、香港均有 4 家企业上榜，并列第三位。上榜企业分布在 15 个城市，较去年增加 2 个。值得注意的是，今年的榜单中包括 1 家注册于慕尼黑但服务于大陆与香港地区客户的科技企业，榜单地域范围进一步扩大。



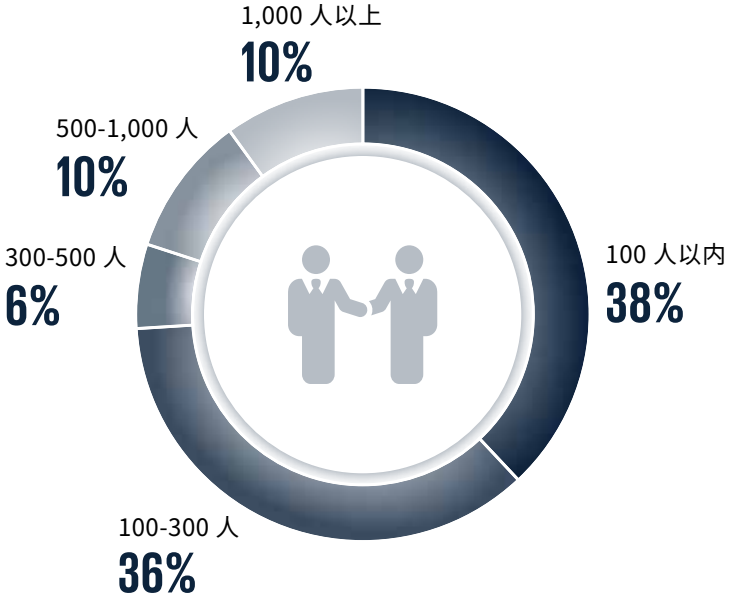
创立时间分布

本届榜单中，成立 3 年以内的企业占比 24%，该占比较上一年的 10% 有较大幅度上升。其上升的趋势提醒我们，虽然行业发展出现较大的调整，但是不动产行业的科技市场依然存在机会，科技企业若能精准抓住市场变化中的机遇，适应行业的演变，年轻科技企业在整体行业下行中也可以有多种机会。



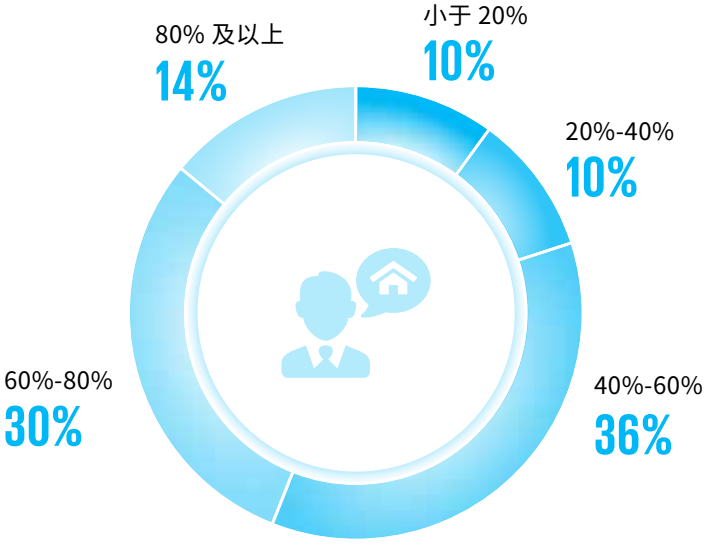
公司 / 团队规模分布

本届榜单中，规模小于 300 人的企业 / 团队占比 74%，相较上一年的 72% 略有上升。整个不动产行业的下行趋势导致科技企业扩张受限，促使企业普遍选择稳健经营和降本增效。另外，一些上榜企业主要经营区域性属性较强的业务，目前市场集中度较低，在现阶段这些企业尚未尝试快速扩张，因此团队规模有限。



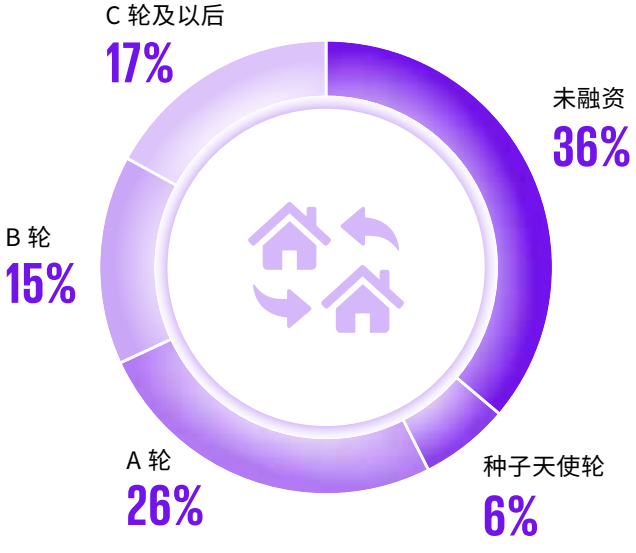
技术人员团队占比

本届榜单中，八成入围企业技术人员占比超过 40%，较去年上升 12 个百分点；除此之外，技术人员占比超过 80% 的企业，占比从去年的 10% 上升至今年的 14%。在不动产行业整体变革的背景下，科技企业的业务拓展难度显著增加，各赛道市场参与者也不断发生迭代，实现营收增长的关键在于出色的产品力。技术人员持续打磨产品，在行业转型过程中协助不动产企业体现价值增加，进而科技企业自身也可以顺利穿越下行周期、实现进一步发展。



融资轮次分布

本届榜单中，处于 C 轮及以后融资阶段的企业占比 17%，较去年的 24% 显著下降。尽管不少上榜企业在本年度获得了较为理想的投资估值，但总体来看，融资轮次之间的时间间隔呈现拉长的趋势。受到整个行业大环境不佳的影响，行业面临的挑战和不确定性导致投资者更为谨慎，更倾向于对企业进行深入观察与评估，进而拉长了融资轮次。





不动产科技的趋势与展望

1 不动产企业的数据治理需求日益增长，不动产科技企业应把握数字资产化时代的机遇，推进行业数字化转型

近年来国家频频出台数据相关的政策指引，加速数据资产建设。2023 年 2 月，中共中央、国务院印发了《数字中国建设整体布局规划》（以下简称《规划》），《规划》提出按照“2522”的整体框架进行数字中国的建设布局，打通数字基础设施大动脉，畅通数据资源大循环，数据已成为我国高质量发展的新引擎。2023 年 3 月国家数据局揭牌成立，数据要素资产化进程提速，数字资源体系雏形渐显。2023 年 8 月财政部发布自 2024 年 1 月 1 日开始施行的《企业数据资源相关会计处理暂行规定》针对确认为资产（无形资产或存货）的数据资源以及企业合法拥有或控制的、预期会给企业带来经济利益但不满足资产确认条件的数据资源的交易和相关事项做出规定，为数据资产化的进一步发展奠定基础。数据资产入表的首要工作就是进行企业数据资产盘点，也就是数据治理建设。

近几年数据应用场景的日益丰富，不动产与建筑企业切实感受到了数据资产化对企业的益处。基于场景应用效益与政策利好等因素的推动，企业开展数据资产化的意愿不断增强，但由于不动产与建筑行业目前所处的市场环境，大量企业尚处于观望阶段。我们相信，在数据资产入表的政策推动下，数据资产入表将极大程度上激发企业开展数据资产化工作的积极性，为企业充分挖掘数据价值，对数据进行深度开发利用提供动力。不动产与建筑企业可以通过积极识别客户需求进而对相关数据资源进行有针对性分析、梳理、打标，有机会将原来计入费用数据资源的一般性投入从计入费用的转化为有针对性的可计入资产的开发支出。通过今年的走访我们发现，有一些领先的不动产科技企业已经认识到数据资产入表的价值，除了探索自身数据资产入表之外，也积极思考如何利用自身的数据挖掘与分析技术为客户提供数据资产化支撑，或结合具体场景思考数据要素市场化或进行交易的可能性，比如与政府企业合作提供政务数据分析结果、对数据进行脱敏处理后进行商圈或市场环境分析等统计级输出。

不动产企业日益增长的数据治理需求，为具备数据服务能力的不动产科技企业提供了更多的市场机会。不动产科技企业可从完善数据治理服务能力切入，逐步以“端到端”的服务模式构建数据全生命周期服务能力。当然，不动产科技企业仍然面临不少挑战，主要原因是面对数据资产入表过程中的数据资产价值衡量、数据资产确权等难点问题，加之目前市场尚未形成较为成熟的标准规范，行业尚缺乏足够的数据意识与素质以及成功案例等等，总体上目前已上架交易的与不动产与建筑相关的数据类别还较少。

为了加速数据资产入表的发展进程，我们认为全行业的数据意识需要进一步提高，应当提前做好充分的数据准备工作，通过数据治理，沉淀企业数据资产、夯实数据基础、提高数据质量。具体的数据治理工作主要包括以下步骤：

1. 统一企业数据标准，保障数据的完整性、一致性和规范性；
2. 厘清各类数据的权责关系，明确各类数据的主责部门，使各部门承担起数据管理、维护的责任；
3. 激活数据价值，将数据资源转换为数据资产，通过分析应用，赋能业务运营与管理决策。

此外，由于数据治理工作涉及数据组织体系、数据制度体系、主数据管理、数据标准体系、数据质量管理、元数据管理、数据模型等多方面内容，是一项长期、复杂、体系化的工程，需要充分提高全行业对数据的重视程度，加强从业人员的数据意识和素质，共同推动数据治理工作的开展。

2 AI Agent 技术推动不动产精益化运营的场景水平提升

近年来，受整体市场经济、行业环境与人口结构改变的影响，我国城镇化趋势逐步放缓，已进入城市功能完善升级的新阶段，不动产行业的数字化建设转入存量资产的运营深化发展。但同时，随着消费升级，空间使用者对不动产项目的需求日益多元化和个性化，为满足空间使用者的期望和需求，运营方需要比以往更加注重精益化运营，从服务内容、服务质量、资源配置等方面进行全面优化升级，提高服务的附加值。

面对行业环境下行的不稳定态势，我们观察到，不少不动产企业逐步拓展由自持运营的重资产模式向输出管理运营服务的轻资产模式转型，具体通过运营品牌输出、资产证券化、产业配套增值服务等方式支撑轻资产模式的运行。为实现轻资产运营模式的稳定发展和扩张，企业亟需通过数字化建设提升核心竞争力，为企业提质增效，并充分利用智能化、数字化技术手段，提高运营管理的精益化水平，在缩减运营成本的同时，实现运营收入的可持续性增长。

2023 年 AI 技术的突破式发展为各行各业带来了新的增长驱动力，AI Agent 概念在近期受到越来越多企业的关注。AI Agent 作为一种能够辅助人类工作的智能系统，能够感知环境、做出决策并执行动作，例如通过为不动产运营管理提供精准决策支持、优化资源配置、提升用户体验、风险预测预警等，显著提升企业不动产精益化运营的能力。

但由于 AI Agent 技术尚处于发展阶段，我们了解到目前不动产科技企业对人工智能的研究主要围绕计算机视觉、自然语言处理、数据挖掘等技术领域展开，尚未完全实现 AI Agent 技术的引入与实践。在今年的调研中，不少企业对于 AI 尤其是 AI Agent 在不动产行业的深化应用都抱有积极态度，且认为未来技术的迭代创新会持续加速，不动产科技企业必须快速学习与应用新兴技术。AI Agent 在不动产行业精益化运营中将拥有丰富的应用场景，整体将实现由点至面，由浅入深的场景拓展与延伸。基于自身产品架构与经验能力沉淀，我们认为 AI Agent 的应用将优先从物业管理、商业办公等较为成熟的切口入手，后续逐步拓展至康养管理、文旅管理、产业园区、城市更新等综合性场景，实现场景的横向拓展与纵向延伸。在物业管理中，为用户提供个性化推荐服务，提升居住体验；在商业办公中，对办公楼宇进行能源消耗监测，提供能源优化建议，实现节能降耗；在康养管理中，基于根据用户的健康状况和康复需求，提供个性化的康复指导和健康管理建议；在文旅管理中，为游客提供定制化旅游体验，提升游客的满意度；在产业园区中，监测园区设备运行状态，进行故障预警并辅助管理者及时采取应急措施；在城市更新中，对城市设施运行状况、资源配置调度情况进行分析、预测，并对紧急需求进行调度响应等。

除此之外，AI Agent 对建筑行业中的设计、建造施工等领域也有重大影响，技术与人才密集型的设计领域最先受到影响，AI Agent 可以更好实现自动化设计、设计优化、自动化图纸、自动化模型生成等，有效提升设计领域人均产值。而 BIM 与 AI 的结合将成为行业的热点趋势，依托 BIM 丰富的建筑数据，形成更成熟、更智能的建筑设计算法与模型。另外，AI Agent 强大的自主性、智能性与交互性在成本控制、施工进度和质量控制、节能减排、施工安全等诸多方面也将有广泛应用，如对大量数据进行分析与处理，学习建筑行业的数据模式和规律，协助制定更合理的成本预算和控制方案；对建筑结构进行模拟和分析，预测建筑结构的强度和稳定性，分析施工进度和施工质量的关系并提供相应的建议和指导；监测施工现场的温度、湿度、噪音等因素，帮助施工人员采取相应的措施来保障施工安全等。伴随着 AI Agent 在成本造价、安全与质量控制方面的应用，基于 BIM 的三维正向设计伴随着装配式建筑的逐渐普及，有望真正改变行业的传统生产方式。

毋庸置疑，AI 正在成为不动产科技的下一个前沿，因此不动产科技企业必须拥抱新兴技术，加速自身产品迭代升级，考虑将 AI Agent 与现有技术相结合，或独立开辟一条以 AI Agent 为核心的能够实现技术联动的产品路线。

3 以 BIM 为核心集成新兴技术应用，助力建筑产业向高质效发展阶段迈进

积极推动建筑信息模型（BIM）在新型建筑工业化全生命周期的集成应用是建筑产业数字化转型的重要抓手。回望国内近年来颁布的 BIM 相关政策，主要呈现两大趋势：一是从方向性政策逐步走向细化国家标准等具体指引；二是从设计、施工等局部推广逐步走向全生命周期集成应用。在此指导下，各省市也积极响应，持续推动建筑产业链 BIM 应用，逐步强化工业化住宅、装配式建筑、智慧技术等方面的推广应用。2023 年 6 月，深圳市人民政府办公厅印发《深圳市数字孪生先锋城市建设行动计划（2023）》，明确提出打造全市统一、全量纳管的建筑信息模型（BIM）平台，更是将 BIM 集成应用推向城市层面统一和共享的新高度，有效支撑“数字城市”“数字中国”战略。此外，随着对 BIM 重视度的逐步提升，“ISO 19650 国际 BIM 信息管理”系列标准也在国内政府机构和企业得到了认可和推广，加速推动了建筑产业的数字化转型。

在目前新技术、新要求、新形势下，以 BIM 为核心，集成大数据、人工智能、物联网（IoT）、云计算等新兴信息技术的发展转型模式能够帮助建筑企业不断拓展和深化其产业链运作，助力规划、设计、施工、运维等多阶段协同与优化。例如，规划阶段基于 BIM 技术的数据集成能力和模拟分析功能，可以为项目决策提供更为科学和全面的依据；设计阶段提供三维可视化建筑模型，有助于更好理解设计方案，提升设计质量和效率，减少错误和返工；施工阶段通过 BIM+ 智慧建造可以实时监控和数据分析，辅助项目现场进行高精度无间断的建筑生产建造，实现生产过程可视化、智能化和精细化管理；运维阶段利用 BIM 在空间管理、信息管理、设备维护管理、能耗管理及公共安全管理等方面的优势，有效提高建筑管理效率，降低运维成本、提升建筑整体性能。

我们观察到，目前围绕产业技术优化升级的目标，国内诸多地产科技公司加大力度研发以 BIM 为核心，贯穿地产全生命周期的自有知识产权应用软件，致力于解决国内长期以来对欧美 BIM 软件严重依赖导致的软件断供 “卡脖子”问题。同时，国内许多头部房企也逐步深化对智慧建造的布局，持续加大对 BIM 应用的投入，不同房企的 BIM 技术平台建设程度与应用方向主要分为两大类：一是在公司层面整体推动，BIM 应用逐步实现规划 - 设计 - 施工 - 运维全周期覆盖，形成较为成熟的智慧建造体系；二是先聚焦设计和施工阶段的局部应用，并在部分项目开展试点，未来有望逐步向招采、交付运维等维度布局延伸。

站在数字经济新的发展节点，虽然 BIM 在全面应用方面仍然面临着价值传递困难、质量标准不一、生态协同不畅、复合人才紧缺等诸多挑战，但其作为建筑产业数字化能力建设的方向及建筑产业数字时代的标志已成为业内共识。随着国家及地方政策的持续支持，国产技术研发的日益成熟，BIM 将与大数据、人工智能、物联网等新兴技术进一步深度融合，实现更加智能化、高效化和精细化的建筑管理和运营，推动建筑产业向高质效发展阶段迈进。

4 建筑材料科技与能源科技将推动“超低、近零、零”能耗建筑的发展，空间环境及能耗监测的物联网系统运用进一步扩大

自从 2020 年 9 月习近平总书记提出了 30-60 的“双碳”目标，其实施对经济社会发展的影响全面而深刻。2022 年 1 月，国家“十四五”建筑业发展规划发布，其中也明确了“坚持创新驱动，绿色发展”的一项基本原则，通过减少材料和能源消耗、降低建造过程碳排放量，进而实现可持续发展。各地住房和城乡建设管理委员会也相应出台了各类实施意见，定期发布绿色建筑发展报告，积极推进建筑业的高质量发展。可以说，“碳管理”已经成为工程建筑商、不动产运营者的日常管理议题。

根据 2017 年联合国环境署 Global Status 报告，在 2030 年，新的建筑项目，74% 的碳排放将来自其隐含碳，26% 来自运营碳。2020 年，中国建筑全过程能耗占全国能耗的 45.5%，建筑全过程碳排放量则占全国碳排放量的 50.9%。我国 2019 年出台了《建筑碳排放计算标准》，明确了建筑的隐含碳及运营碳的计算方法。自 2022 年 4 月开始，新建建筑在施工图审查阶段已需要审核碳排放计算报告。同时，世界范围内多个国家或者地区也已经出台了关于建筑碳排放计算的标准或指导文件，强化碳排放数据计算、收集与建立基准线的要求。另一方面，不动产运营商们亦面临越来越多的租户在租赁业务或者大宗购买过程中对于碳排放议题的关注，甚至不动产本身的能耗管理水平也已经直接影响了租赁或购买决策的走向。

我们在今年的走访中发现，随着越来越多的不动产运营商或者公司不动产业主开展建筑能耗管理，相关能源管理模块的诉求也进一步扩大。目前提供该类服务的科技企业相对众多且分散，区域特征明显，尚未形成绝对头部企业。能耗管理已经成为不动产空间管理服务科技厂商的标准产品，大量的 AIOT 设备被运用在数据采集与监测环节，以实现空间更为人性化、弹性的能耗使用模式，支持更为智能与及时的能耗管理决策模式。这些不动产运营与服务企业针对其服务的租户日常管理所涉及的水、电、能耗、设备运营效率等数据信息的产生、抓取过程已经基本可以实现自动化智能化，准确性较以往有较好的提升，既有建筑的持续智能化改造与提升将会成为该类企业进一步的业务机会。

我们也注意到市场上仅有部分不动产运营商定期披露其建筑能耗相关的指标（范围一和二及 / 或范围三），ESG 报告所需收集的广泛数据的完整性与准确性目前依然是困扰不动产运营者提交高质量 ESG 报告的另一项难点。特别是范围三的数据披露成为了中长期的工作关注重点。另一方面，不动产市场可使用的碳盘查、碳排放追踪模块在功能上总体尚属于早期阶段，不少受访科技企业未来可能进一步进行该模块的研究与开发，但尚未形成成熟的解决方案。随着《国际财务报告可持续披露准则第 1 号 / 第 2 号》的出台以及香港联合交易所有关优化环境、社会及管治框架下的气候披露的修订的落实，我们预计国内资本市场对于相关披露要求亦会进一步趋同，不动产科技企业可以跟随更严格的信息披露的框架指引，在 ESG 报告服务方面提供更多的产品选择。

世界经济将从能源的资源依赖型走向能源的技术依赖型，在碳中和情形下，2060 年我国也将基本完成低碳能源转型。近零能耗建筑、零碳建筑新体系的探索不断加快，包括绿色混凝土、幕墙材料、保温材料在内的新型建筑材料的不断研发与尝试。例如，上海市的超低能耗建筑项目管理相关规定，对于不动产建造商和运营商积极推进绿色建筑提供了更为明确的指导，需要自建筑设计伊始就开始综合考量清洁能源与建筑材料等的组合运用，真正实现“设计—建造—运营”的全周期绿色建筑管理。

我们相信，通过具有示范效应的“超低、近零、零”能耗建筑的蓬勃发展，结合将要出台的隐含碳标准以及不断迭代的储能技术，能够建立更深层次的运营数据累积以及各项运营数据挖掘的建筑能耗管理的不动产科技企业，可以更好地实现节能并助力空间使用者提高其 ESG 领域表现，进而进一步拓展不动产科技企业的市场份额。

5 行业转型与市场变革仍在持续，以客户为中心的数字营销能力与客户运营能力将助力企业提升品牌粘性

不动产行业的营销模式可大致分为两种类型，分别是以基建、产业园区与商业地产为代表的 To B 端企业，和以房地产、长租公寓业务为代表的 To C 端企业。随着不动产行业整体进入存量时代，我们发现，很多不动产企业在下滑的增量市场竞争中都在不同程度上遇到了市场渗透率难以进一步提升的瓶颈。虽然“以客户为中心”早已成为行业热题，但各不动产企业仍普遍存在营销手段单一、运营深度不够、客户资源无法沉淀、客户价值识别不准等问题，一定程度上会影响对客户价值的挖掘和自身品牌形象的塑造。显然，广撒网的粗放式拓客已难以适应当前的行业周期，我们认为，未来不动产科技企业的客户管理有两大发力点，一是基于可靠数据进行高精度的触点营销，二是围绕存量客户开展深度运营以持续挖掘价值，数字技术的发展应用均在其中发挥着不可替代的作用。

在 To B 端，数字营销主要应用于潜在客户的识别与挖掘，通过广泛整合市场信息进行处理分析，发现并锁定可能会产生不动产建设、投资、使用需求的潜在客户，从而使企业能够提前接洽、及早布局，有助于在后续竞争中取得先发优势。我们认为，不动产企业的营销环节要尽可能地提前，企业应该具备通过前期营销刺激客户产生需求的能力。

在 To C 端，数字营销的作用主要体现在营销场景的丰富和营销效果的提升，以住宅、长租公寓为代表的不动产企业一方面可持续对垂直领域网络平台、自媒体、社会化媒体等新媒体渠道进行投入，利用互联网辅助营销，拓宽传播渠道，树立企业品牌形象，延伸品牌影响力，另一方面，可凭借数据分析、人工智能等技术，更为便捷地获取营销所需的精准资源，替代以往粗放的营销方式，提升营销的转化率。

对于 To B 端运营，完整且准确地收集到多维度的客户信息是关键，发力点主要在风险管理与关系维护两方面。风险管理，主要通过“内部评价、外部探查”实现客户风险等级的动态更新，并依托数字化工具来固化、辅助对应的处置措施；关系维护，则主要通过数字化工具来制定客户运营的定制化方案，并以剧本式、任务式的模式执行，将关系维护常态化，以与客户建立长期关系。对于 To C 端运营，不动产行业可借鉴互联网、电商的“私域流量池”理念，精准定位客户需求，以流量为媒介来推动产品及服务的营销，与客户之间建立互动频率更高、交流更深的渠道，形成“获客 - 管客 - 养客”营销落地转化的新途径，不断增强品牌客户粘性。

对于数字营销与深度运营，客户数据均扮演着至关重要的角色。我们认为，如何帮助不动产企业用好客户数据形成智能化的分析场景，是不动产科技企业在客户管理领域的切入点。在调研走访中发现，众多不动产科技企业除了传统的客户管理数字化产品 / 服务之外，也有点状的创新探索，比如应用自有数据通路补充完善企业的客户数据、打造差异化优势，帮助企业推动客户数据的跨多业务板块的统一标准化建设，促进客户画像标签处理智能化建设等。To C 端的数字营销尚有其他行业的实践经验可供借鉴，头部房企和商业地产运营者也已积极与业内的不动产科技企业开展各类应用的实践，而 To B 端的数字营销则处于蓝海阶段，不动产科技企业可考虑从“产业空间画像”与“客户画像”相结合，引入 AI 技术提升客户画像与客户标签处理的智能化水平，结合不动产企业自身客户资源进行创新，为不动产企业解决客户资源分散、无法沉淀等难点问题。

6 数智化持续赋能资产运营者，提升资产价值的核心能力将在上限提升的同时进一步分化

随着 REITs 等模式的日益成熟，不动产“投建管退”的全链条正在逐步完善，不动产行业的“大资管”闭环已初具雏形。当前，无论是纯运营管理的轻资产模式还是投资持有的重资产模式，“资产价值提升”都是不动产行业的底层逻辑和一致追求，轻资产运营的价值来源主要是管理费和运营收入，而重资产主要依靠出售、租金和资产增值，在存量时代的背景下，能持续升值及带来优质现金流的资产将更加受到企业青睐。近年来不动产科技发展势头迅猛，我们发现，在“投建管退”全链条中均有科技与业务深入结合的场景，各环节的专业化水平和潜力上限大幅提升，做好其中一项便能为企业在变局中打造核心竞争力，拥有立足之本。

投：为传统投决模式注入数字化力量，提升投资决策精度和效率

随着不动产科技应用渗透率的提升，GIS、AI 等数字化技术被逐步应用于提供数据整合及自动化分析等工具手段，能帮助不动产运营者实现精益化、批量化和一定程度标准化的数字化投前管理。通过 GIS 技术的应用，可实现对政策信息、人口网格数据、城市 POI、AOI 数据、城市商圈、交通道路网等数据的动态监控及整合，为后续评价和指标分析等模型提供可靠的数据源，从而进一步帮助企业自动生成经济技术指标（如毛利率、IRR 等），初步预判项目利润空间，实现指标自动化分析。走访中发现，已有众多不动产科技企业意识到了投决工具的市场前景，但欲在此领域取得成果，一是要突破 GIS 的技术门槛，二是要意识到投决场景的个性化较强，与业主方共创会是较佳的方式。

建：“BIM+ 智慧工地”实现项目建设一体化管理闭环

BIM 结合物联网、AI、5G、VR 等技术，可形成施工方案模拟、虚拟进度、场地智能化排布、竣工模型等一系列数字化场景，以提升项目质量，保障项目进度。而智慧工地可通过软硬件间的协同和集成，进一步实现对建筑工地的人员、机械、材料、场地环境和施工过程的数字化管理，也是不动产企业践行 ESG 的重要途径之一。经过历年的走访，我们发现，BIM 及智慧工地的解决方案目前发展水平尚可，各家产品也均有自身特色优势，但随着 ESG 在不动产行业的深入落实，率先在现场环境监测、能耗监测等 ESG 指标上有所突破的不动产科技企业，极有可能会在这一细分领域异军突起。

管：以数字化链接“客群、空间、契约”三要素

如何借助运营策略实现更高的收益率，也就是企业的资产管理能力，正逐渐成为不动产企业凸显品牌力和可持续发展能力的最优指标。协调并处理好“客群”“空间”和“契约”三者之间的关系，是不动产运营的本质。在客群与空间层面，可通过引入智能化办公服务、能源计费系统、环境监测系统等产品来打造数字化空间，以智能服务提升客群满意度；在空间与契约层面，可通过建立不动产运营综合平台，将企业的资产与能产生收益的契约以数字化的形式关联绑定，帮助不动产企业实时掌握旗下资产的利用率、空置率，及时记录各项运营工作的成本支出，形成当前运营状态和运营目标之间直观动态展示；在客群与契约层面，企业要努力将运营过程中能积累的客研数据转化为数据资产，并基于此构建客群画像，以帮助企业快速捕捉市场变化、指引客户价值挖掘与定制化产品设计。我们发现，当前的不动产运营产品及服务已经可以覆盖日常的基本管理诉求，以数据为核心、更加智能化的运营指标分析会是不动产科技企业产品力升级的方向。

退：数字化工具赋能 REITs 全生命周期管理

作为促进不动投融资循环畅通的一种方式，公募 REITs 自试点以来受到市场高度关注，而积极探索中的多层次 REITs 市场结构将会进一步推进我们资产证券化市场的发展。各类 REITs 产品的管理人，可利用数字化工具，整合项目数据库、资产管理模型及预测模型，帮助筛选潜在的 REITs 项目并针对性地主动管理、模拟资产评估价格、制定 REITs 发行规划和对已发行的 REITs 资产进行全生命周期管理。通过开发建设 REITs 资产评估和管理系统，可帮助不动产企业或产品管理人统筹管理处于不同阶段的潜在 REITs 资产，分类分项建立储备资产库、发行库等，跟踪项目建设运营节点，统计项目财务状况，分析经营业绩，建立现金流测算模型，针对性地提升资产质量以满足 REITs 的发行要求。同时，结合以 AI、大数据为核心数字化分析技术，进一步识别分析影响资产价值和 REITs 产品价格的关键因素，以规划最佳发行时间，实现全生命周期主动管理。当前阶段 REITs 由于金融属性较强、安全性要求较高，且投资者结构相对单一、流通规模较小，这类资产尚未成为不动产科技企业的主攻方向。我们认为，随着国内多层次 REITs 市场格局的构建，尤其是私募 REITs 的设立将进一步促进 REITs 产品管理人扩大管理规模，推进围绕 REITs 日常业务管理、信息披露与长期价值提升为目标的数字化转型，尤其是将资产价值影响因素与日常资产管理指标建立关联，以进行多方案的模拟分析，或许会成为不动产科技企业在 REITs 场景中的切入点。



7 行业回归发展初心，SaaS 市场仍然广阔，服务产品矩阵持续丰富

过去三年来，随着“东数西算”“数字中国”等国家战略的加速推进，中国全行业企业数字化转型纷纷步入加速建设阶段，SaaS 服务需求侧增势显著，国内 SaaS 市场将迎来发展的黄金时期。据 IDC 数据显示，中国 SaaS 市场规模预计将从 2019 年的人民币 272 亿元增长到 2023 年的人民币 926 亿元，年复合增长率约为 34.1%。其中，房地产 SaaS 产品市场规模为 75 亿元，同比增长 50%。通过近两年的调研我们发现，不动产行业对于 SaaS 服务的认可度和需求量仍在持续扩大。

当前外部经济形势的持续动荡让急速增长的不动产行业回归理性，地产与建筑的制造业与服务业属性在逐步增强，关注精益建造与产业科技的提升、实现真正的提质与增效，注重与用户的链接、存量客户的持续经营与品牌口碑建立，整体提升用户体验。行业围绕存量的不动产、空间与服务开展精益运营，在此基础上挖掘或拓展增长服务。

从市场需求来看，我们观察到出现了以下几类变化。一是大型地产、建筑集团由于科技人员数量的紧缩进一步加大了对 SaaS 产品的需求，希望利用其低成本、轻量化等优势来满足日常生产诉求，对于 ERP 等大型企业管理软件的选择更为慎重。因此 SaaS 服务提供商正在持续加深对于行业特性的研究，加大产品的定制属性，提供更为专业化且更具备高拓展性的解决方案，部分厂商已经开始拆解标准化 SaaS 的底层架构并搭建低代码产品，为企业提供各类可定制化的灵活产品 / 服务；二是 SaaS 服务提供商主动作为，加强横向市场拓展，部分聚焦于地产集团的 SaaS 产品 / 服务提供商，开始逐步拓展对城投平台、产业及基建类等非住宅领域企业的覆盖与辐射，降低地产行业动荡对于企业发展的不利影响；三是加强与行业头部企业合作，打造标杆项目，树立品牌影响、加速行业推广；四是拓展生态合作，加强与头部互联网企业合作，充分利用头部互联网企业的技术优势和渠道布局优势。业主企业对于 SaaS 服务提供商也提出了新的需求，希望能够以 SaaS 服务为核心，将数字化服务延伸，拓展至为业主企业提供涵盖业务咨询、规划和落地、运营的全流程服务，为此 SaaS 服务提供商也应补齐相关能力或加强与具备相关经验的企业的协同合作。

从建设内容上来看，我们认为对于 SaaS 服务提供商，构建开放、先进的技术底座支撑、深化行业洞察与理解将是发展关键。通过构建公司统一的技术底座沉淀技术能力、深化技术优势、促进技术更新迭代，整体形成“稳定的技术底座 + 灵活的产品 / 服务”，更敏捷、高效满足不同客户非标需求；不动产行业 SaaS 服务跨界竞争激烈，头部科技企业可基于自身的强大技术优势与资源投入快速孵化行业解决方案，但是不动产行业本身产业众多、业务复杂，因此 SaaS 服务除了赋能企业的精益管理，更需要与全产业链的各业务环节深度融合，SaaS 服务提供商需加强对行业的深度洞察。在以上两大关键工作推进完善的基础上，可进一步丰富产品矩阵、覆盖更多管理与业务场景，围绕全产业价值链去进行 SaaS 服务的延伸与布局。

在产品类型上，我们也观察到当前 SaaS 服务提供商更多顺应行业发展诉求，从帮助企业增加收入、降低成本、提升质量、控制风险四个角度深化 SaaS 产品 / 服务建设，重点关注客户管理、供应链管理、资产管理、项目建设等方面。在企业整体管理方面，数字化客户关系管理平台（包括智慧售楼、智慧客服、产业招商、数字孪生 3D&AIGC 等功能）、数字化集采平台、项目管理平台（生产与质量、成本与风险）等产品已成为实现核心数据标准化建设、业务与管理全流程精细化管理的重要抓手；在建造生产端，以数字建造为核心的产品 / 服务持续加大研发投入，与 BIM、AI、物联网、数字孪生等技术相结合；在数字化成熟度相对较高的营销端，加强智慧传播、智慧渠道、智慧案场、智慧交易等场景建设能有效解决案场转化率低、销售渠道受限等行业痛点问题，并能与前端拓客产品相结合，构建数字化营销的全场景闭环，同时 AI 和大语言模型的应用也将进一步提升 CRM 产品的智能化程度；运营端转型驱动智慧物业、智能楼宇、资产运营管理、产业与园区招商运营平台等解决方案的发展成熟。

整体而言，行业的变化是挑战、更是机遇，SaaS 服务的市场仍然广阔，SaaS 服务提供商需要打造差异化竞争优势、拥抱变化、加强合作，助力不动产行业的高质量发展。

8 以生成式人工智能为代表的智能技术与物业运营服务的深度融合成为行业热点，服务体验逐渐升温

这一年来，我们看到以生成式人工智能、数字人、数字孪生为代表的新兴智能化技术在不动产运营管理领域涌现了许多耳目一新的应用，这些渗透不仅正在深刻改变行业的传统运作模式、引领行业走入数字化深水区，更是带给身处其中的管理人员、用户、住户全新的工作与生活体验，进一步诠释了科技“智造”美好生活的内涵。在今年的调研过程中，我们注意到不少企业在引入数字化应用时更加强调及凸显以“人”为本的设计与运营理念，同时对于这些新兴技术在社区运营、物业管理以及城市更新等方面的应用展开积极探索，也着力将应用成果打造为企业在客户服务体验方面的核心竞争力。

越来越多的中高端住宅社区、商业综合体正在通过将生成式人工智能技术与云边端硬件、高精度算法高度整合，深度应用于安防、物业管理及社区服务等领域，在极大增强安防管理力度、服务质量的同时，也减少了安保及物业团队的规模。比如，通过带有智能技术的摄像头可以对公共社区环境进行自动化巡检、智能监控，及时识别异常行为的人员及危险状况，提高物业的安全性和防范能力；通过对环境温湿度的智能感知，结合云计算和大数据技术，实现了对物业能源的智能化管理，降低能源消耗和成本，也给用户带来更舒适的体验；通过对物业管理过程中的数据采集与分析，实现对用户、住户行为习惯、兴趣爱好和需求的识别，主动推广个性化的社区服务。此外，生成式人工智能与数字人的深度融合对于物业运营的客户服务场景深度适配，将之与各类交互终端充分结合，即可为用户提供更加人性化、智能化的便捷服务体验，真正做到 24 小时的物业响应和管家服务。

数字孪生技术也给物业运营管理及项目营销的效率带来了较大程度的改善。通过数字孪生，可以在虚拟环境中模拟项目的运营和管理过程，针对建筑物、设备及环境等要素的可能变化进行模拟，并根据模拟结果辅助物业人员日常运维及运营管理，比如，可以通过模拟建筑物的日照通风能耗等方面的情况，优化设施设备的部署安装方案；在建筑物突发险情时，可以模拟险情发展趋势及应急预案，指导救援人员开展抢险工作。在项目营销的场景中，基于数字孪生技术，结合虚拟现实和增强现实技术，可为潜在客户带来身临其境的体验，可以实现线上线下的营销和展示，包括模拟内部装饰效果，外部景观视野等，提高品牌形象的同时也助力销售的效率。

总而言之，新科技在不动产领域的应用前景广阔，为行业的创新和发展提供了新的动力。当然，我们也看到了一些挑战和问题需要解决，如隐私安全、技术实施成本、数据安全等，但随着智能技术的不断进步及应用场景的丰富，未来将向大众化市场广泛推广，我们相信这将为行业的未来带来更多可持续发展的机会。





毕马威中国领先不动产科技企业50

领先不动产科技企业 50 榜单

Albacastor Technology Limited	23	上海大界机器人科技有限公司	35
盎锐（上海）信息科技有限公司	23	上海昊楼信息科技有限公司	36
彼此邦科技（上海）有限公司	24	上海海屹建筑设计有限公司	36
北京海新域城市更新集团有限公司	24	上海蓝墙网络科技有限公司	37
北京建研宏图咨询有限公司	25	上海脉策数据科技有限公司	37
北京中投创展科技有限公司	25	上海品览数据科技有限公司	38
Blue Pin (HK) Limited	26	上海蔚建科技有限公司	38
博锐尚格科技股份有限公司	26	上海游昆信息技术有限公司	39
创乐（上海）信息科技有限公司	27	上海原圈网络科技有限公司	39
Dayta AI Limited	27	深圳海智创科技有限公司（中海科技）	40
第三维度（河南）软件科技有限公司	28	深圳市爱德数智科技股份有限公司	40
佛山市新基建科技有限公司	28	深圳市华云中盛科技股份有限公司	41
广州越创智数信息科技有限公司	29	深圳市思倍云科技有限公司	41
广州智建云信息技术有限公司	29	深圳市四格互联信息技术有限公司	42
广州中望龙腾软件股份有限公司	30	深圳市设施之家科技有限公司	42
湖南固工机器人有限公司	30	深圳市万物为家科技有限公司	43
海南榆叶信息科技有限公司	31	深圳市微筑科技有限公司	43
杭州邻汇网络科技有限公司	31	深圳市兴海物联科技有限公司	44
杭州新中大科技股份有限公司	32	深圳市中证云星智慧物联科技有限公司	44
I2COOL LIMITED	32	深圳小库科技有限公司	45
绿城建筑科技集团有限公司	33	万翼科技有限公司	45
灵售物联科技（上海）有限公司	33	厦门万安智能有限公司	46
洛阳众智软件科技股份有限公司	34	中建三局信息科技有限公司	46
MotionsCloud GmbH	34	中建壹品投资发展有限公司	47
上海得帆信息技术有限公司	35	中天美好集团有限公司	47

注：
以上名单按照企业全称首字母顺序排序，排名不分先后。

Albacastor Technology Limited



公司全称：Albacastor Technology Limited

公司简称：Albacastor Technology

注册地：香港

创立时间：2019 年 11 月 26 日

公司全体人数：8 人

技术 / 研发人员人数：6 人

企业介绍

致力于为不同行业开发绿色、无异味、无油雾的物联网解决方案。主要有三类核心产品：用于处理环境问题的设备（UVent® 智能通风），用于自动控制和数据收集的物联网平台（UVent® IoT），以及用于健康数据热图的数据产品。

目前，Albacastor 正在香港科技园孵化，是香港环保处和香港机电工程署认可的本地制造商。核心产品 UVent® 智能通风已经应用于 30 个品牌的 40 多家餐厅、酒店和会所。空气污染物浓度，例如 PM2.5、PM10、TVOC、CH2O 和油雾，分别降低了 76%、76%、92%、80% 和 85%。它不仅能为最终用户和社区提供节能、水管理、成本（金钱、时间成本）节约和减少火灾风险的效果。2024 年，Albacator 计划向上海数据交换中心提供数据产品。

企业自定义标签

共建更洁净的家园

盎锐（上海）信息科技有限公司



公司全称：盎锐（上海）信息科技有限公司

公司简称：盎锐科技

注册地：上海

创立时间：2017 年 8 月 8 日

公司全体人数：77 人（截止到 2023 年 10 月 25 日数据）

技术 / 研发人员人数：35 人

企业介绍

盎锐科技立足光机电、人工智能、算法、大数据等新技术，是赋能建筑业智能化工业化“专精特新”的高新技术企业。

总部位于上海，分公司分布于深圳、成都、香港、常州、北京等地，现有员工 77 人，研发占比 45%，由具有丰富企业运营经验、研发管理经验、供应链管理经验的光机电算技术专家组成。

企业自定义标签

实测实量 | 人工智能 | 逆向建模 | 深化设计 | 智能建造

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/166104241054010034