

行业观察：AI 将重塑房产经纪，美国佣金从 6%降至 1%的底层逻辑

一个价值 **4300 亿美元**的预言正在发生。

2024 年，美国全国房地产经纪人协会(NAR)支付 **4.18 亿美元**赔偿金，取消了维持数十年的 6%佣金标准。行业试点数据显示，AI 代理在标准化房产交易环节成功率可达 90%以上，为买家节省大量时间和成本。

麦肯锡在最新报告中预测：AI 将为房地产行业释放 **4300-5500 亿美元**的年价值，经纪端 60-90%的标准化工作将被 AI 替代。

但这并不意味着房产经纪人会消失。

真相是：AI 不会完全替代经纪人，但会将佣金从 6%压缩至 1-2%，同时将收费模式从"按服务收费"转向"按效果分段收费"。

这是一场关于成本重构与模式创新的革命。

一、AI 替代率真相：麦肯锡的金字塔模型

根据麦肯锡 Agentic AI 报告，房产经纪人的工作可以分为三个层级：

80%可完全替代：文档处理、客户筛选、房源匹配

AI 在标准化工作上展现出惊人效率：

- 租赁合同抽象化：时间从数小时压缩至分钟级，效率提升 95%
- 客户响应：从小时/天级降至秒级，效率提升 99%
- 交易周期：从 45 天缩短至 8-11 天，时间节省 82%



Rexera案例验证(详见文末公司介绍)

AI房产交易自动化平台

每笔节省时间

4小时+

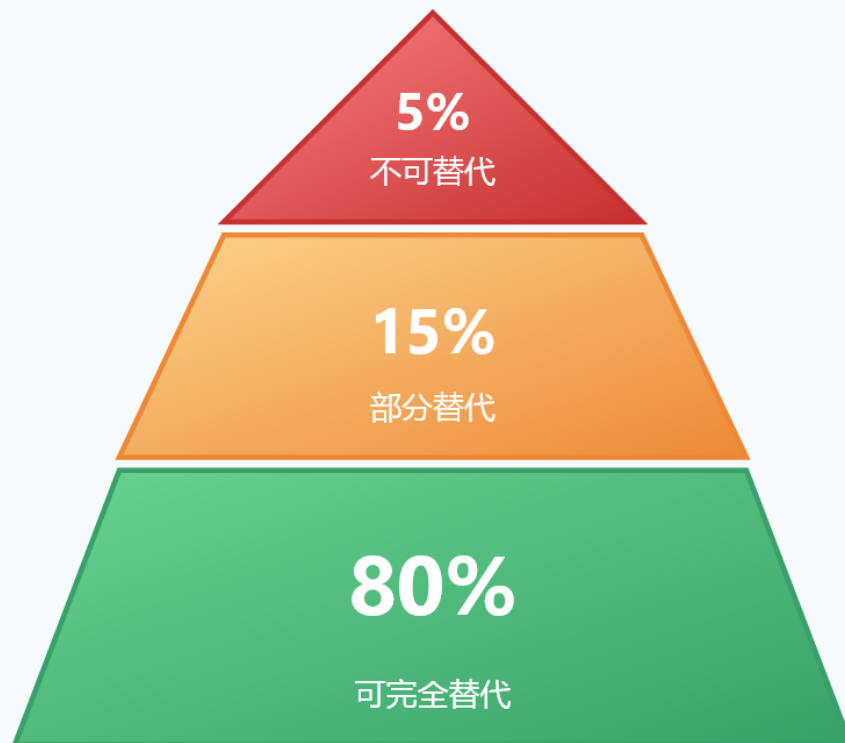
运营成本降低

25%

准确率提升

40%

AI替代率金字塔模型



■ 信任建立·情感支持·复杂谈判 ■ 带看陪同·价格协商·合同谈判 ■ 文档处理·客户筛选·房源匹配

15%部分替代：带看陪同、价格协商、合同谈判

AI 可以辅助但无法独立完成：

- 虚拟带看：VR 技术可以展示房源，但无法替代实地体验

- 价格建议: AI 可以提供市场数据, 但无法制定谈判策略
- 合同审查: AI 可以识别风险点, 但无法做出最终决策

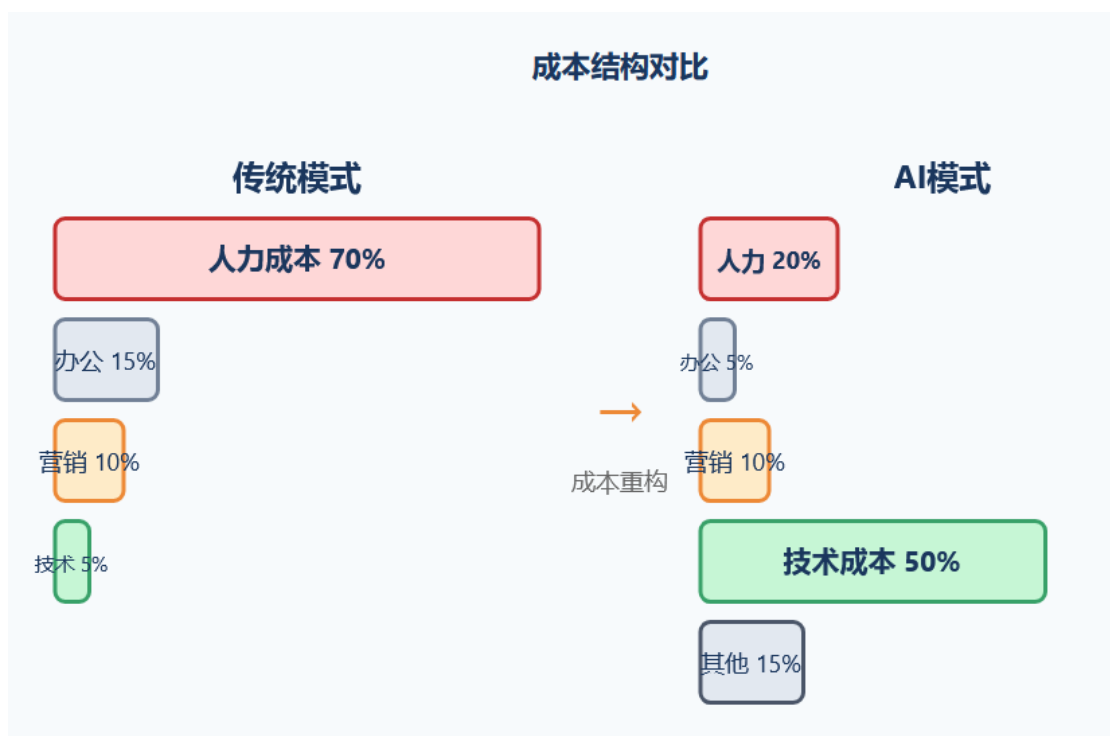
5%不可替代: 信任建立、情感支持、复杂谈判

购房是人生最大的一笔交易, 涉及:

- 情感因素: 安全感、归属感、未来规划
- 信任关系: 经纪人是客户的"代言人"
- 复杂博弈: 多方利益平衡、突发问题处理

正如麦肯锡所言: "AI 不会完全替代经纪人, 但会替代不会用 AI 的经纪人。"

二、成本重构与佣金下降: 从 6%到 1%的数学



关键变化: 边际成本

传统经纪人每增加一个客户, 成本增加\$500-1000。

AI Agent 每增加一个客户，成本仅增加\$10-50。

这就是佣金可以从 6%降至 1-2%的底层逻辑。

案例验证

Redfin: 技术驱动的折扣经纪(详见文末公司介绍)

卖方佣金

1-1.5%

相比传统

节省33-50%

Propy: AI+区块链自动化(详见文末公司介绍)

佣金率

1-2%

交易周期

8天

时间节省

82%

Figure AI: AI代理探索(详见文末公司介绍)

探索AI直接参与房产交易全流程

定位

AI房产代理

技术路线

端到端自动化

目标

降低交易成本

佣金下降时间线预测



麦肯锡预测：到 2030 年，AI Agent 可将房产交易佣金降至 1-1.5%，为买家和卖家节省数千亿美元。

三、为什么无法按成交收费？理想与现实的四大差距

"帮助经纪人成交后才收费"——这听起来很美好，但面临四大挑战：

01

归因难题

客户旅程涉及广告、网站、多个经纪人等多个触点，如何分配那1%的佣金？

02

周期太长

房产交易周期30-90天，AI加速后仍需8-11天。服务商需要承担漫长的资金压力。

03

成功率低

房产交易转化率仅1-3%。纯按成交收费意味着承担97-99%的失败成本。

04

法律风险

在美国，房产经纪需要州牌照。AI平台按成交收费是否构成经纪行为？责任如何划分？

结论：纯按成交收费在当前技术条件下不可行。

四、效果收费的创新路径：三段式收费模式

虽然不能纯按成交收费，但可以将流程拆解为三个阶段，每个阶段按效果收费：



混合模式：更现实的方案

"基础费+效果分成"模式：

- 基础平台费：保障运营成本
- 按有效线索收费：验证客户质量
- 成交分成：激励最大化成交

这种模式平衡了服务商和客户的风险，是当前最可行的创新路径。

五、2024-2030 时间线与行动建议

时间线预测

- **2024-2025:** NAR 和解后，佣金降至 4-5%
- **2026-2027:** AI 工具普及，佣金降至 3-4%
- **2028-2029:** AI Agent 成熟，佣金降至 2-3%
- **2030+:** AI 主导，佣金降至 1-1.5%

对房产经纪人的建议

- 立即拥抱AI工具：使用AI进行房源匹配、客户筛选，让AI处理文档、安排预约
- 将节省的时间用于建立客户关系
- 转型为“价值顾问”：从“信息中介”转向“战略顾问”
- 专注复杂谈判、情感支持、信任建立——这些是AI无法替代的核心价值

对创业者的建议

- 选择标准化场景切入：租赁市场、简单买卖、文档自动化
- 探索三段式效果收费：线索费+带看费+成交分成，平衡风险与收益
- 构建数据护城河：专有数据是核心竞争力，而非仅依赖模型能力

附录：文中涉及初创公司简介

Rexera

定位：AI房产交易自动化平台

核心业务：为房产经纪人和机构提供AI驱动的交易流程自动化服务，包括文档处理、任务管理、客户沟通等。

技术亮点：日处理10,000+任务，每笔交易节省4小时，成本降低50%。

服务规模：350+机构客户，覆盖美国主要房产市场。

Figure AI

定位：AI房产交易代理

核心业务：开发AI代理系统，直接参与房产交易全流程，从客户筛选到成交闭环。

技术探索：探索AI直接替代传统经纪人的可行性，是行业变革的前沿探索者。

创新点：端到端自动化交易流程，降低人工干预需求。

Propy

定位：AI+区块链房产交易平台

核心业务：结合AI自动化和区块链技术，提供端到端的房产交易服务。

收费模式：佣金率1-2%，远低于传统6%标准。

效率优势：交易周期从45天缩短至8天，时间节省82%，实现真正的“极速交易”。

Redfin

定位：技术驱动的折扣房产经纪公司

核心业务：美国知名房产经纪公司，通过技术手段降低运营成本，提供折扣佣金服务。

收费模式：卖方佣金1-1.5%，相比传统6%节省33-50%。

市场地位：美国最大的折扣经纪公司之一，证明了技术驱动降本的可能性。

Workus AI

定位：B2B AI销售线索生成平台

核心业务：利用AI技术为企业生成高质量销售线索，采用效果付费模式。

收费模式：按有效商机收费，定价\$300-500/条，有效率1-3%。

参考价值：虽然非房产行业，但其“按效果收费”模式为房产AI创业提供了重要参考。

Elise AI

定位：AI房产客服与租赁管理平台

核心业务：为房产管理公司提供AI客服、租赁跟进、维护请求处理等服务。

技术亮点：24/7自动响应，多语言支持，与主流房产管理系统集成。

应用效果：显著降低客服成本，提升租户满意度，缩短租赁周期。