



浙报智库·美好人居研究院调研

# 现房销售取代“预售制”，时机到了吗？

## 杭州尝试过两次现房销售，第一次购房者赚了开发商亏了，第二次土地流拍了 业内人士建议循序渐进扩大试点，但要调整地价，放宽限价

本报记者 蒋敏华 印梦怡

最近“现房销售”再度成为楼市的热门话题。相比“预售制”，一手交钱一手交货的“现房销售”模式，显然更能保护购房者的利益。那么，当前取消“预售制”的条件是否已经成熟？“现房销售”的难点又在哪里？未来会成为主流销售模式吗？钱江晚报·小时新闻记者就此采访了智库专家与房企。

### A “预售制”该不该取消 专家有不同意见

近日，有经济学家发声，认为随着中国房地产市场从增量时代步入存量时代，商品房“预售制”的使命或已完成。“从个人层面看，‘预售制’对购房者非常不公平，比如，交房等待期一般为两年，在此期间，购房者不仅承担银行利息，还要承担延迟交房、房屋质量、房产证延期办理甚至不能交房的风险。从行业层面看，‘预售制’助推部分房企过度举债、高杠杆扩张，若遇到下行周期，会引发资金链断裂、项目搁置等系列风险。”

同时，专家还力挺现房销售。“如果取消‘预售制’，改为现房销售，开发商拼的将不是五花八门、眼花缭乱、不知道能不能兑现的营销手段，而是所见即所得的、过硬的产品质量和诚信，这才是对购房民众的最根本最实质的保障，这样将极大地提升开发商的建筑质量，实现良币驱逐劣币。”

钱江晚报美好人居研究院智库专家、浙江工业大学管理学院教授张娟锋则认为，把当前楼盘烂尾现象归咎于“预售制”，不够客观理性。“内地的商品房‘预售制’和土地‘招拍挂’制度一样，都是从香港引入，在加速市场培育、加快商品房开发、提高人均居住面积、提升居住水平等方面，做出了很大的贡献。‘预售制’和烂尾现象并非直接因果关系。”

不过，张娟锋也坦言，“预售制”总体上有利于开发商。“开发商提前收到了预售款，等于提前把风险转移给了购房者。”

张娟锋不赞同直接取消“预售制”，但认为很有必要加强和完善预售资金监管。“比如可以借鉴淘宝的付款模式，或者引入专业机构，建立第三方资金平台，保留一定比例的预售资金，待竣工验收之后才支付给开发商，以此更好地维护购房者的合法权益。”

易居研究院智库中心研究总监严跃进同样认为，目前房地产行业取消“预售制”进入现房销售模式并不符合实际。“房地产业的期房制度虽然存在一定风险，但由于预售资金监管政策的存在，整体风险一直可控。当下，部分项目因为预售资金监管工作没有落实到位，再加上市场处于深度调整期，未完全回暖，导致短期内各种矛盾集中爆发。如果实行现房销售模式，已经在降杠杆过程中的房企将会面临更大、更长周期的资金压力，不利于当前实际问题的解决。”

### B 杭州两推现房销售 第二次全部流拍

事实上，杭州曾短暂推行过新房“现房销售”。2017年3月24日，为了遏制地价上涨，杭州市发布土地出让新规：当溢价率触顶（50%）时，地块所建商品房屋须在取得不动产登记证后方可销售，即“现房销售”。

然而，该规则在4个月后戛然而止。这短短的4个月内，杭州诞生了20个需要现房销售的项目。

当时出台“现房销售”规则，是因为地价上涨压力太大，想以此抑制房企拿地冲动，稳定地价。但结果并不理想，房企哪怕现房销售也愿意拿地，如此一来，这些现房销售项目要两年后才能入市，结果减少了新房供应，加剧了杭州楼市的供需矛盾，导致二手房价格水涨船高。因此政策及时进行了调整。

如今，这20个现房销售项目绝大部分已经入市，没有出现品质问题，更无烂尾楼出现。购房者的权益得到了保护，但由于这些项目有价格限制，且资金成本高，开发商基本以不赚甚至亏本告终。

2021年首批宅地集中出让时异常火爆，这也导致第二批宅地集中出让时，杭州试点推出“竞品质”地块，同样要求“现房销售”。

这一“破天荒”的竞拍规则，不仅能够保证质量，且现房销售，所见即所得，在当时购房者拍手叫好。然而事与愿违，此时市场开始下行，部分房企资金紧张，结果，10宗“竞品质和现房销售”地块因无房企报名参拍，清一色流拍。

### C 按比例试点现房销售 但要调地价，放宽限价

一位民营背景房企投资部负责人告诉记者：“就目前来看，取消预售制，大部分开发商吃不消。毕竟2017年土拍新规产生的杭州20个现房销售项目几乎都以亏本收场，房企都不敢碰了。一个政策如果不能让购房者和房企实现共赢，是无法持久的。”

他说：“对于企业而言，假设有10亿资金，预售制度下，1年内就能实现回款，3年可以投入多个项目，实现良性发展；而现房销售下，同样10亿资金，3年只能投入1个项目，而且时间跨度长，3年后市场变数太大，一旦市场经济下行，风险过大，大部分房企不敢赌。”

他还表示：“当前众多开发商受制于‘三道红线’，不仅‘缺钱’，还背着大量债务，有的已面临违约危机。而现房销售须沉淀大量资金，不少房企已减少甚至暂停拿地，更遑论增加成本去做现房。”

那么，取消预售制没有可行性吗？也不尽然。

一位房企高管表示：“可以循序渐进，每年按比例试点现房销售，占比可以逐年增加，但前提是适当调整地价，放宽拿地条件，比如取消限价。只要开发商的账能算得过来，是愿意现房销售的。”

放眼全国，其实已有城市走在前列。例如2020年开始，海南省全省推行现房销售制度。一位海南房地产从业人员告诉记者：“开发成本增加是必然，主要是增加了财务成本，现在海南的拿地房企以没有资金压力的大房企和本土企业为主。为了快速实现回款，海南近几年的建设速度较快。尤其安居房，不少房企能做到拿地后，仅12-14个月简装完工，进入销售阶段。”

