

## 房地产市场即将迎来“现房销售时代”

## 推进现房销售制 实现所见即所得



“房地产市场即将迎来现房销售时代……”近日,住房和城乡建设部部长倪虹表示,在强化推动房地产高质量发展的基础上,要建立健全推动房地产高质量发展的保障机制。提出在商品房销售上,要推进现房销售制,实现所见即所得,从根本上防范交付风险;继续实行预售的,规范预售资金监管,切实维护购房人合法权益。

□文/图 本报记者 李小白



■现房销售制将助推房地产高质量发展。

## 推进现房销售制 防范交付风险

住房和城乡建设部部长倪虹近日表示,推动房地产高质量发展是满足人民美好生活向往的客观需要,也是促进房地产业转型发展的客观需要。在强化推动房地产高质量发展的基础上,要建立健全推动房地产高质量发展的保障机制。

在改革完善房地产开发、融资、销售制度方面,要求在房地产开发上,做实房地产开发项目公司制,项目公司依法行使独立法人权利,企业总部履行投资人责任,项目交付前,严禁投资人违规抽挪项目公司销售、融资等资金,严禁抽逃出资或提前分红。在房地产融资上,推行主办银行制,一个项目确定一家银行或银团为主办银行,项目开发、建设、销售等资金存入主办银行,主办银行保证项目公司合理融资需求,形成主办银行与项目公司利益共享、风险共担的机制。在商品房销售上,推进现房销售制,实现所见即所得,从根本上防范交付风险;继续实行预售的,规范预售资金监管,切实维护购房人合法权益。

在实施房屋品质提升工程方面,要求建设安全舒适绿色智慧的“好房子”,全链条提升住房标准、设计、材料、建造、运维水平。在城市更新中一体推进好房子、好小区、好社区、好城区“四好”建设,稳步推进城中村和危旧房改造,持续抓好城镇老旧小区改造,下大力气解决好加装电梯、停车、充电等难题,改善群众居住条件和生活环境,建设安全健康、设施完善、管理有序的完整社区,防范安全风险,为人民群众打造高品质居住生活空间。

在实施物业服务提升行动方面,要求强化党建引领,探索社区党组织领导下的居委会、业委会、物业服务企业协调运行新模式。加强物业服务行业自律,规范物业服务企业行为,提升物业服务水平,增强企业服务意识,着力解决小区居民天天有感“的关键小事”,提升居住品质。扩大物业服务覆盖面,鼓励有条件的物业服务企业向养老、托幼、家政、文化、健康等领域延伸,探索“物业服务+生活服务”模式,推动“物业服务进家庭”,满足居民多样化多层次居住生活需求。

在建立房屋全生命周期安全管理制度方面,要求从存量房屋规模大、建成时间长的实际出发,加快建立房屋安全体检、房屋安全管理资金和房屋质量安全保险制度,强

化房屋安全保障。房屋安全体检制度旨在及时发现房屋安全风险隐患。房屋安全管理资金制度旨在解决房屋修缮资金问题。房屋安全管理资金由个人账户和公共账户组成,个人账户即业主交存的住宅专项维修资金,交存按现行规定执行;公共账户按照“取之于房、用之于房”“不增加个人负担、不减损个人权益”的原则,由政府负责建立,通过财政预算安排、土地出让金归集等方式筹集。房屋质量安全保险制度旨在以市场化方式提高安全保障能力。

## 购房者将迈入“所见即所得”新阶段

现房销售对购房者而言是直接利好。与期房销售“看模型、听介绍”的购房模式不同,现房销售实现了“所见即所得”,购房者可以实地考察房屋的户型设计、施工质量、小区环境等实际情况,直观感受房屋的真实品质,有效避免了期房销售中一些不确定性的问题。

更重要的是,现房销售从根本上化解了一些风险。购房者在确认房屋竣工验收合格后再支付房款,无需担心房企资金链断裂导致项目停工,购房资金安全和住房权益得到双重保障。这种模式下,购房流程更透明、风险更可控,能够有效提振市场信心。

业内人士表示,现房销售模式对房企的经营能力提出了全方位挑战。与预售制下资金快速回笼的特点不同,现房销售需要房企自行垫付全部建设资金,项目经营性现金流回正周期将延长,资金占用成本显著增加,对企业的融资能力和资金实力构成严峻考验。但房企面临挑战的同时也是转型机遇。现房销售模式下,房屋品质成为市场竞争的核心要素,倒逼房企从“快周转”转向精细化运营,将更多精力投入到产品设计、工程质量和提升上。那些注重品质打造、拥有较强品牌影响力的房企,将在市场竞争中获得更大优势。同时,政策层面的金融支持、税费减免等配套措施,也为房企平稳转型提供了有力保障,推动行业向更健康、更可持续的方向发展。

## 现房销售制为行业发展注入全新活力

现房销售标志着房地产行业迈向高质量发展新阶段。这场涉及销售模式、企业生态、市场逻辑的深刻变

革,正在为购房者、房企和行业发展注入全新活力。业内人士普遍认为,在政策引导、市场驱动和各方共同努力下,现房销售时代的房地产市场,必将呈现出更具活力的新面貌,为实现人民群众对美好生活的向往提供坚实支撑。

上海《镜鉴咨询》创始人、著名地产观察员张宏伟指出,期房销售,即商品房预售制度,是指开发企业在项目建设完成前,预先向社会销售尚处于建设阶段的商品房。购房者依据规划设计、合同约定等要素进行购买决策,并在未来约定的时间点接收房屋。现房销售,是指房地产开发企业将已竣工验收合格、具备法定交付条件并可直接办理产权登记的商品房向市场出售的行为。购房者在交易完成后,即可获得房屋的实际占有和使用权,通常能迅速完成产权转移。另外,现房销售以“所见即所得”为主要特征,购房者面对的是已建成的实体房屋,能够直观评估质量、环境与配套,交易风险相对较低,尤其能规避项目规划变更的风险。

石家庄房地产市场研究中心秘书长吴英帅分析,从市场供需结构来看,现房销售能够有效控制新增供应规模,加快库存去化,尤其在库存量大的城市和区域,有助于改善市场供需失衡的状况,推动房价回归合理水平。在政策协同作用下,现房销售与保障性住房供给优化、物业服务提升、房屋全生命周期安全管理等措施相互配合,共同构建起房地产发展新模式。这一模式将推动行业从规模扩张转向质量提升,实现从“有没有”到“好不好”的转变,为房地产市场高质量发展奠定了坚实基础。

北京今日潮流企业策划有限公司董事长、著名地产专家陈俊认为,随着房地产市场的发展,未来即便保留预售,其风险敞口也会被大幅压缩,或者引导市场自发倾向于风险更低的现房及准现房交易。建设适应人民群众期待的“好房子”,更好满足刚性和改善性住房需求,通过制度完善、强化对购房者权益的保障,是推动房地产市场从高速增长向高质量发展模式转变的必由之路。未来,随着现房销售制度的不断完善和全面落地,房地产市场将进入一个更规范、更透明、更注重民生保障的新时代。购房者的合法权益将得到更充分的保护,房企也将在良性竞争中实现高质量发展。

## 行业动态

## 河北省加强冬季建筑施工安全管理 防范各类事故发生

本报讯(记者 李小白)全省各地陆续进入冬季施工阶段,为切实做好冬季建筑施工安全生产工作,近日,河北省住房和城乡建设厅印发通知,指导各地有效防范和遏制各类安全事故发生,营造安全稳定的社会环境。

冬季大风、雨雪、寒潮、冰冻等天气较多,施工安全风险加大,是施工安全生产事故的多发易发期。通知指出,各级住房城乡建设主管部门、工程建设各方责任主体要认真分析研判本地冬季建筑施工易发多发事故类型、特点,采取针对性措施,强化管控措施,压紧压实安全生产主体责任,精准排查治理、动态消除施工安全隐患,确

保全省建筑施工安全生产形势持续稳定。

通知要求,各级住房城乡建设主管部门要切实加强督促指导,坚持问题导向,督促各方主体切实履行责任,结合冬季施工特点,全面开展自检自查,及时发现和消除各类安全隐患,着力提升施工本质安全水平。要加强冬季施工安全生产知识培训,积极开展全员安全教育。突出危大工程施工管控,加强对深基坑、高支模、脚手架、起重机械等危大工程、有限空间作业等易发多发事故环节安全管理,加强起重设备的日常检查和维护保养,严禁设备带病运转。要严格落实冬季施工防护措施,加强市政工程冬

季施工安全管理,严防施工过程中破坏供热、供水管道,造成风险外溢,确保群众温暖过冬和正常生活用水。对于中止施工的项目,要督促相关单位严格落实安全防范措施。

在施工现场消防安全管理方面,要加强施工现场动火作业管理,严格执行焊接(割)等明火作业审批管理制度,强化动火作业过程监管,严格按照操作规程规范作业。强化易燃易爆材料储存、管理和使用,必须实行专库分类存放,按规定足额配备消防设施器材,确保消防设施设备完好。加强施工现场用电安全管理,定期开展生产生活用电负荷检测和线路安全检查。