预售房“封顶才能卖”；有序推进商品住房现房销售——

商品房销售制度开启新变革

本报记者　**廖睿灵**

中国的商品房销售制度，开启新变革。

8月底，住房城乡建设部、自然资源部、金融监管总局联合印发《关于完善商品住房销售制度的通知》（以下简称《通知》），明确推进现房销售制度。同期，中国人民银行、金融监管总局、证监会相继发布配套文件，覆盖销售、信贷、融资三大环节。

对于中国的房地产市场来说，这是一次巨大变革。

房地产市场变化，呼吁住房销售制改革

要理解这一变革，得从商品房预售制的来路说起。

过去几十年，中国楼市曾经历快速扩张阶段。商品房制度诞生初期，城镇住房较为短缺，需求总体偏高，市场主要解决“有没有”住房的问题。

清华大学房地产研究中心主任吴璟表示，在城镇住房短缺时期，商品房预售制有利于扩大开发资金来源，快速增加住房供应。“那时候，市场的核心任务是尽快把房子建出来，购房者关心的主要是能不能买到房、面积够不够，凭几张户型图和效果图就能做出买房决策，这和当时的需求特点是匹配的。”吴璟说。

从经济性看，商品房预售制在当时有独特优势：能提前锁定房源和房价。吴璟认为，在住房供不应求、房价总体上行的阶段，购房者早签约，往往意味着更多的选择余地和更低的价格，交付环节的一些不确定性，也被这些好处所掩盖。

不过，近几年，中国房地产市场的供需出现了新变化——

从购房者角度看，住房领域的矛盾从“有没有”转向了“好不好”。

“广大购房者对‘好房子’的需求更加具象化、个性化、追求细节。采光通风、隔音效果、公共空间等需求，很难在图纸上完整感知。购房者只有走进已经竣工甚至装修完的房子里，考察影响居住生活品质的各项细节，才能买到最能满足自身需求的‘好房子’。”吴璟说。

从市场供应的角度看，目前，中国的住房市场结构性供大于求，如果购房者还要承担交付周期、交付质量等不确定性，买期房的吸引力就没那么大了。

从行业发展的角度看，商品房销售制度也需要改革。过去，一些房企走“高负债、高杠杆、高周转”的路子，积累了风险隐患。改变“三高”模式，迫切需要通过改革商品住房销售制度、加强预售资金管理，引导房地产开发企业根据自身实力合理确定开发经营规模、强化风险意识，促进房地产行业稳健经营、高质量发展。

“总的来说，经过近30年的快速发展，中国房地产市场供求关系发生了重大变化，目前二手房交易总量已经全面超过新房，房地产市场进入存量提质、结构优化的高质量发展时期。过去形成的预售为主、快速周转的商品住房销售制度，已不适应当前市场发展的新阶段新要求，迫切需要改革完善。”住房城乡建设部有关负责人说。



图为浙江省台州市仙居县福应街道一住房项目建设现场。
陈月明摄（人民视觉）

现房销售“所见即所得”，同步完善预售制度

住房销售制度怎么变？“推进现售”最受市场关注。

根据住房城乡建设部等部门发布的《通知》，各地要有力有序推行商品住房现房销售，实现“所见即所得”，减少商品住房交付纠纷，从根本上防范交付风险，维护购房人合法权益，加快构建房地产发展新模式。

“现房，表明房子已经建成，交付周期不再是变量，购房者签约时就知道什么时候能拿到房。房子的品相实实在在摆在眼前，购房者走进房里逐项检查即可。”吴璟说。这意味着，购房这件事从“对未来承诺的判断”，回归为“对现实商品的挑选”。这是中国商品房销售制度的一次巨变。

推进现房销售制度，新政从三个环节做了安排。

拿地环节，现房项目优先。《通知》明确，新出让土地的商品住房项目和已出让土地未取得建设工程规划许可证的商品住房项目，优先选择现房销售；已取得建设工程规划许可证的商品住房项目，鼓励实行现房销售。

融资环节，实行“主办银行制”。根据《通知》，房地产项目实行主办银行制，房地产项目开发公司和主办银行双向选择，一个项目确定一家主办银行，主办银行单独或牵头组建银团提供开发贷款等融资服务。

“在新销售制度下，商业银行的开发贷将成为房地产项目的主要融资渠道，通过实行主办银行制，实现商业银行与开发企业的利益共享与风险共担，商业银行可以掌握开发企业的全部资金流向，合理管控开发贷风险。”住房城乡建设部政策研究中心副主任浦湛说。

购房环节，贷款政策也有所调整。中国人民银行和金融监管总局方面明确，个人住房贷款期限由最长30年延长至最长40年，给予借贷双方更大灵活度，具体期限由购房人与商业银行协商确定。贷款时间拉长了，意味着月供压力更小。

不过，推行现房销售不代表“一刀切”取消预售制。《通知》明确，完善商品住房预售管理，包括规范预售条件、加强预售资金监管等。

具体来说，销售方面，预售房必须主体结构封顶才能开始卖；资金方面，购房者的首付款、房贷等资金，要全部存进监管账户，等项目竣工验收、水电暖气都交付了，才能解除监管；预售房的贷款要在项目竣工备案后才放款，确保购房人“能拿房、再还贷”。

“新预售制度将预售条件提高到商品住房主体结构封顶，缩短了购房付款到房屋交付的时间，能够显著降低交付风险。”浦湛说。同时，对预售资金的监管进一步加强，由住房资金监管机构监管预售资金，保障购房资金的安全，防范资金被违规抽挪、查封冻结，更好地保障购房人的合法权益。

一图看懂《关于完善商品住房销售制度的通知》

新项目优先现房销售

●**新出让土地**和**已出让土地未取得建设工程规划许可证**的商品住房项目，**优先选择现房销售**。

首付、房贷进监管账户

●购房者的**首付款、住房贷款**等购房资金，应全部**存入资金监管账户**。项目竣工验收、水电暖气交付，才能解除监管。

预售房“封顶才能卖”

●预售房必须**主体结构封顶**才能开始卖。

能拿房、再还贷

● 贷款时，预售房的贷款要在**项目竣工备案后才放款**，确保购房人**“能拿房、再还贷”**。

鼓励房企品质投入，促进市场健康发展

推进商品房销售制度改革，是推动房地产业高质量发展的现实需要。当然，制度重构也可能面临一定挑战。

招联首席经济学家、上海金融与发展实验室执行主任董希淼告诉本报记者，理论上讲，短期内，由于新项目从拿地到封顶才能卖，周期拉长了，可售的新房房源会阶段性减少。但结合市场实际情况看，目前新房供应是比较充足的。

现房销售意味着回款节点后移，有人担心这可能使房企现金流周转速度下降，对上游建材、工程机械等行业造成连锁负反馈。董希淼说，要看到新政坚持“新老划断”原则：存量在建项目维持原规则，避免供给断崖式崩塌；同时信贷端按揭最长可贷40年、放宽偿债收入比，这些措施可作为对冲工具，在需求侧保留缓冲余地。

在浦湛看来，当前是推行商品住房销售制度改革的关键窗口期。“现房销售以及预售条件提高，在一定程度上推迟了新增供应量的释放，在当前房地产市场去库存阶段，推行销售制度改革，能在一定程度放缓新增供应的速度。同时，商品住房销售新制度将更好地保障购房人的合法权益、降低交付风险，有利于改善购房人的预期和信心，对需求端是利好。总体看，新销售制度对改善市场供求关系有正向影响。”

从房地产行业长期发展看，一些房企曾形成的“三高”模式明显不可持续。商品房新销售制度的出台，有望促进行业健康发展。

吴璟分析，推进现房销售，将推动房企的品质投入和市场回报形成闭环，进而赋予房企持续加大投入的动力。“这也正是现房销售和‘好房子’建设能形成合力的地方。商品房销售制度从以预售为主转向以现售为主，是住房消费升级的内在要求和必然趋势，将为‘好房子’建设提供关键性制度支撑。”吴璟说。

“住房销售方面，二手房市场会承担‘蓄水池’功能，承接一部分购房需求。”董希淼说，长远看，主办银行制及权益类再融资等工具的开闸，意味着优质项目资产价值将从母公司的信用泥潭中剥离，重新获得市场定价权，有助于行业通过市场化出清，推动“良币驱逐劣币”。不可持续的“三高”模式将逐渐退出，而财务稳健、产品力过硬的企业，则有望通过直接补充资本金来降低资产负债率。

“房企资产端质量提升、负债端成本下降，形成正向螺旋，将有效促进房地产市场良性健康发展。”董希淼说。

深耕细分赛道、推出特色产品、携手共谋发展——

“小块头”迈上大舞台

本报记者　**王俊岭**文/图

中小企业是推动创新、促进就业、改善民生的重要力量。近日，第二十一届中国国际中小企业博览会（以下简称“中博会”）在广东广州举行，超过40个国家（地区）的2000多家中小企业集中亮相。产品技术精、用途广、质量高、价格实……中小企业展现出旺盛的发展活力。

主打产品看点十足

中博会上，不少国内外中小企业带来科技含量满满的新产品。

心率每分钟72次、收缩压128毫米汞柱、整体代谢健康概率60%……走近一面笔记本电脑大小的智能镜子，只需安静地站上30秒，系统就会自动生成20多项心血管基础监测数据和生理健康分析数据。加拿大初创企业Nuralogix在中博会上展示的一款“智能健康魔镜”吸引了很多人前来体验。

据该公司中国区负责人胡俊介绍，公司通过自研的血谱光学成像技术，结合大量数据形成的算法，打造出“魔镜”产品。“产品在保险康养、社区养老、健身休闲、办公空间等场景逐渐打开市场，去年初以来在华销售实现了快速增长。”胡俊说。

韩国雪之钥股份有限公司也积极借助各类国际性展会拓展市场。该公司首席运营官奇吕妍随手拿了一支“泡泡精华”产品抹在了记者手背上，不一会儿涂抹区域便泛起了白色气泡。“这些泡泡就是从皮肤里排出的活性氧。我们的修护精华液、修护面霜等产品都是在韩国的皮肤科医院多年应用的成熟品类。”奇吕妍说，去年公司在华销售额超过40亿韩元，今年希望能冲到100亿韩元。

海外中小企业积极布局中国市场，中国的中小企业也以高精尖产品吸引着全球采购商。成都微精电机的WJ60P9机器人关节、广东智动未来的S3智能人形机器人、陕西中科启航的大型风力发电机组叶片巡检机器人、昆明理工恒达的KGALC-6V500Ah储能电池、哈尔滨芯明天的压电纳米探针台……一大批国内中小企业的主打产品看点十足，让人对中小企业的科创能力刮目相看。



在第二十一届中博会上，来自广东的中山福昆航空科技有限公司展出的一款中型复合翼无人机，可广泛应用于巡查搜救、应急通信等场景。

中小企业也有硬核实力

优质产品拿得出手，离不开中小企业自身的硬核实力。

河南东微电子材料有限公司创始人王永超告诉本报记者，公司自研的高纯溅射靶材、反应腔体涂层技术解决了不少“卡脖子”难题。“半导体设备产业链非常长，涉及的零部件也很多。我们自研的炉管等基础产品凭借高性价比优势获得客户青睐。”王永超说。

面对基础产品带来的利润，王永超和同事们并没有就此止步，而是将大部分利润用于继续研发，持续攻关半导体关键设备和零部件的国产替代市场。“不能让零部件成为国产设备的短板。我们自主研发的高性能钡钪钨电极，采用稀土钡、钪掺杂技术，可以稳定产生芯片光刻所需特定365nm波长光线。”王永超说。

海事工程、水下巡检、搜索救援、科研环保、渔业养殖、文旅休闲……轻量化的水下机器人用途十分广泛。来自广东湛江的潜行创新科技有限公司带来的“潜鲛X100”水下机器人，凭借灵活运动、极致操控和智能全向抗流系统、350米深潜航等特点，备受海内外客商关注。

“只要能为客户提供价值，细分赛道同样有广阔商机。比如，潜行创新通过自主研发生产磁耦合电机，提升防盐防沙能力。同时，在珠三角强大的中小企业供应商集群支持下，我们零部件采购成本实现了有效下降。”该公司渠道负责人赵豆说，目前潜行的水下机器人服务美国、俄罗斯、日本等全球100多个国家和地区，海外业务占比超85%。接下来，企业还将努力发挥好浑水图像处理、多机械臂作业、AI视觉跟踪等技术优势，持续拓展海内外市场。

搭建更多合作链条

不少中小企业根据所处行业特点携手合作、抱团发展。

“很多中小企业主业做得都非常好，但整体规模、所处阶段、既有资源等因素往往会限制发展脚步。我们利用人工智能等最新技术，为轻工纺织类中小企业分析市场需求、制定柔性生产方案、完善金融法律服务，迪唯自身也在这一过程中努力成为赋能其他中小企业的枢纽型平台。”深圳迪唯信息技术有限公司董事长营冀祁说，在今年的中博会上，迪唯就展示了从AI选品、创意设计到柔性制造、物流配套的全链条服务体系。

营冀祁举例说，广东惠州一家外贸型纺织服装类中小企业过去主要给品牌做代工。迪唯与这家企业合作利用AI消费数据重新定义产品线，从通版代工转向爆款研发。同时，接入柔性供应链网络，把过去几千件的起订量，变为能够小批量、快节奏地试款，有效拓宽业务面。“双方合作后，这家企业从较低端的来料加工代工转向了基于数据驱动的柔性生产，产品附加值更高了，库存周转也更快了。”

如今，在人工智能等新技术的赋能与中国扩大开放政策的助推下，中小企业正阔步迈向更大舞台。

工业和信息化部中小企业局局长梁志峰说，当前，人工智能正成为引领新一轮科技革命和产业变革的关键力量，为中小企业提质增效、迈向价值链中高端带来了全新机遇。中方愿与各方一道，持续深化中小企业领域交流合作，将人工智能技术、应用经验与服务能力转化为面向各方的公共合作产品，共同推动中小企业在创新中成长、在合作中共赢。