

买新房 能否实现“所见即所得”？

买商品，一手交钱、一手交货，对消费者来说理所应当。但在住房领域，过去很长一段时间内，中国实施商品房预售制度，许多购房者付款时买到的是“期房”。预售制一定程度上促进了房地产业发展，却也带来新建商品房有时“货不对板”、未能按期交付等问题，影响购房者权益。

“十五五”规划纲要明确，推动房地产市场平稳健康发展。其中提到，有力有序推进现房销售。这意味着，购房者期待的住房“所见即所得”，正成为现实。



购房者期待的住房“所见即所得”，正成为现实

刘章丰 制图

现房销售好在哪儿？

——一方面从根本上解决交付难、“货不对板”的问题；另一方面，拉长房企的建设周期，告别“高周转”的运作模式

多年来，很多购房者想买房时，通常有两种选择：要么买新房，但基本为现房，多数以年为单位交付；要么买二手房，购房者看房时对装修、房屋质量等心中有数，基本“所见即所得”。

“买二手房，小区环境通常没有新房好。而买新房大多得等一年甚至更久才能拿到钥匙。挑房时主要听营销、看沙盘、看样板间，最后房子建成什么样还不知道，让人不太放心。”来自上海的购房者陈曦说。

新房能否也实现“所见即所得”？去年底，住房城乡建设部部长倪虹曾表态，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。

“十五五”规划纲要提出，“推行房地产开发项目公司制和融资主办银行制，支持满足房地产合理融资需求，有力有序推进现房销售”。

从原先的商品房预售制，到如今要推进现房销售，中国的商品房销售制度为何发生这样的变化？

“主要目的就是实现‘所见即所得’，同时解决部分房企靠预售资金融资、实现快周转但不注重打磨产品的问题。”广东省城乡规划院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为。此外，还有助于避免地方靠规模化卖地但不注重交付和社区服务品质、只注重增量不注重存量维护等问题。

商品房预售制有其时代背景。上世纪90年代，中国为了解决住房短缺矛盾、引导商品房发展，引入了商品房预售制。1995年起施行的《城市房地产管理法》，专门明确了商品房预售应符合的相关条件，包括按提供预售的商品房计算，投入开发建设的资金需达到工程建设总投资的25%以上，并已经确定施工进度和竣工交付日期等。

“客观地说，商品房预售制促进了中国的城市化发展、房地产行业发展和相应的招商引资。”李宇嘉说。我国早期的商品房预售制，为城市的建设融资、住房供给融资提供了支持，满足了彼时快速城市化、工业化发展背景下的资金需求。

然而，这种模式下也出现了地产界“高杠杆、高负债、高周转”的现象。在房地产市场供求关系发生重大变化、“土地财政”难以维持的背景下，住房预售模式已不再那么“吃香”。

围绕购房者普遍关注的住房交付问题，去年底，住房城乡建设部方面表示，保交房任务全面完成。“在‘保交房’全面完成的基

础上，要建立保障交付、维护业主权益的长效机制，关键还是要现房销售。”李宇嘉说。一方面，现房“所见即所得”，从根本上解决交付难、“货不对板”的问题；另一方面，现房拉长房企的建设周期，告别“高周转”的运作模式，驱动开发商更加注重打磨房屋品质，有利于行业转型，实现高质量发展。

现房销售如何推进？

——因地制宜。江苏徐州、天津等地部分楼盘已开始实施

从有关部门此前提到要“改革房地产开发融资方式和商品房预售制度”，到“现房销售”被列入“十五五”规划纲要，推进现房销售的政策方向愈发明晰。那么，究竟哪些地方适合先施行现房销售？又如何推进现房销售？

“适合先开展现房销售的地区有几类。”李宇嘉分析，一是片区内新房较少，存量房占绝对主导的区域。这些地方新房需求大、供给少，购房者改善性需求潜力大，愿意为好产品支付一定溢价；二是片区内此前存在住房交付问题，导致市场对期房接受度较低的；三是片区内高品质住房需求潜力本身就较大，购房者属于“高净值人群”，愿意支付更高溢价、个性化需求突出。

业内人士分析，从已有的现房销售项目看，其推进路径大致可分为三种：一种是主动型现房项目，即企业主动的战略选择，项目规划期就为现房销售；第二种是“强制型”，在土地出让时就要求为现房项目所用。比如深圳的部分住宅地块在土地出让规则中，明确要求全部现房销售。还有一种是“被动型”，由于期房阶段性去化缓慢，房企资金回流困难，在符合相关条件的基础上，开发商将期房转为现房销售。

目前国内已有多个城市，采用不同模式施行现房销售。在江苏徐州，某房企近日宣布正式落地“主动现房战略”，旗下试点项目采用“先建后售、全实景呈现”模式，不卖期房，不做沙盘，让购房者“看过再买”。在天津，最近开盘的某现房销售项目，主打“买入即交付”。据项目公开数据，开盘3小时，项目去化就超过七成。在江西南昌，今年初某楼盘宣布实施“主动现房销售”，购房者可在项目现场看到实景园林、地下车库等真实配套。

“以徐州的现房销售项目为例，房企选择徐州作为首个试点城市并非偶然。这和企业在徐州市场的深耕程度有关，是其敢于试水现房销售的市场前提。”上海易居房地产研究院副院长严跃进认为，房企在具备品牌认知、客户基础的城市，进行新模式试点，可以部分对冲市场对新模式的接受风险，并借助口碑积累，实现快速转化。

总的来说，无论是哪种现房销售模式，都透露出鲜明的政策信号：房地产行业正从预售模式向“所见即所得”的现房销售有序推

进。中指研究院企业研究总监刘水认为，现房销售是行业转型必然方向，但转型仍需时间。未来估计行业在较长时间内将处于“预售为主、现房为辅”的模式，但现房销售在重点城市和高品质项目中的占比有望进一步提高。

对房企影响多大？

——房企现金流及融资渠道要求更高，需要具备更强的产品实力

现房销售，有利于更好保障购房者利益。

“去年决定要买房以来，我和家人就不停看房，其中中意的两个小区，环境、绿化都很好，但都得等一到两年才能交房。”来自浙江的许昕雨说，最后，她买了一套现房，价格比之前看的期房贵三十来万，“但我们都觉得值。一方面，现房不用担心烂尾风险，买了很快就能开始装修，入住周期短。另一方面，现房更实在，看房时看中哪套就是哪套，各个房间的采光、前后楼栋的间距等细节都能看到，比看沙盘踏实多了。”

推进现房销售，更将对中国的房地产行业产生深远影响。

首先，房企的“资金玩法”彻底变了。

“在预售制下，期房的销售周期通常较短，在一年左右。”李宇嘉说。短周期，意味着“快投入”：拿地快、开工快、销售快，这种资金快周转的模式下，杠杆效应强，风险较大。“而现房销售的周期可能在两三年，需要房企合理预判届时的市场需求、价格变化，以确定产品的定位、设计研发、价格等主要指标。”这意味着，房企要具备充裕的现金流、畅通的融资渠道和理性的投资评估。

其次，卖房的逻辑从“卖预期”转向“能验证”。

房子是用来住的。过去，在商品房预售模式下，购房者买房通常是看图纸、看样板间，但最终实物品质如何，只有等到交房时才能验证。而在现房模式下，购房者可以实地看采光、通风、社区环境，开发的产品需要接受现场验证。因此，房企需要更加务实，具备较强的产品实力。

业内人士认为，伴随现房销售的推进，市场结构或将进一步分化。

“对行业来说，推进现房销售可能迎来一波洗牌。”李宇嘉说，一方面，这将淘汰掉“泡沫较大”的企业，让住房回归居住属性；另一方面，一些中小房企或将迎来发展机遇。“中小房企项目较少，对本地需求较熟悉，擅长做定制化的小而美产品。而对于龙头房企来说，基于此前大量项目积累的数据，他们能全面掌握客户需求；加上大房企本身在设计、物业等全过程管理中的把控能力较强，其消化现房成本的能力更强，也有实力打造宜居的‘好房子’。”

据人民日报海外版

二手房售出后 加装电梯的权益 该归谁？

加装电梯是提升老旧小区宜居水平的重要举措，能有效破解“悬空老人”出行难题。但因涉及多方利益主体，该政策在实施过程中易产生纠纷。近日，上海市徐汇区人民法院披露的一起案件，就是因加装电梯权益归属而引发的纠纷案。

卖房引发的加装电梯权益纠纷

钱某买了陆某的房子。在签订买卖合同前，钱某现场踏勘时，该房屋所在楼栋的加梯工程已近尾声。陆某声称，其已付清全部费用，并反复有意强调电梯加装好之后即可安心使用，非常方便。

买房一年多后，小区居民自治组织启用电梯卡。然而，钱某没想到，自己去申领电梯卡却遭到拒绝。经多方了解，钱某得知，陆某此前曾主动联系居委会、物业和电梯安装单位，仍以业主身份明确表示不需要电梯卡，并且提出希望退之前已付的加装电梯分摊费用。

由于陆某的恶意阻碍，钱某始终无法获取应得的电梯卡，严重影响了日常生活，于是便向法院打起了官司。

“请求确认案涉房屋所在楼栋的加装电梯之相关权利归属原告，被告配合原告办理电梯卡申领手续。”钱某很气愤，提出了相关诉求。

法院判了，对加装电梯享有共有权利

原业主出的电梯加装费用，房屋出售后，加装电梯的权益到底该归谁呢？

民法典规定，业主转让建筑物内的住宅、经营性用房，其对共有部分享有的共有和共同管理的权利一并转让。

“电梯虽可作为独立之物，但附着于建筑物之上的加装电梯与房屋住宅互相结合，非经毁损或变更无法分离，两者形成了民法学原理上的附合，电梯为楼栋内全体业主共同所有。”徐汇区人民法院认为，加装电梯权益随房屋所有权转让而转移。

案件审理过程中，陆某提出，钱某应将自己支付的加装电梯分摊费用全额返还。这样的主张合理吗？

“本案中，关于加装电梯的对价支付，在房屋买卖合同中并未明确约定，当双方无法达成补充协议时，应按合同项下其他相关条款或交易习惯予以确定。”承办法官介绍，陆某于房屋出售前表示其已足额支出加装电梯的分摊资金，原告购房前于现场踏勘之时电梯围栏业已建好，使购房者有理由相信房屋已具备电梯配套的便利，进而愿意为房屋支付更高的对价。从日常生活经验与交易习惯来看，若卖方未明确告知电梯需另行付费或有其他对价对待，购房者认为房屋买卖价款已包含加装电梯之对价则具有合理的信赖基础。

此外，陆某向原告主张另行支付加梯费用之时，距房屋交易完成已近两年，与大额交易中行使价款请求权的一般合理期间明显不符。

据此，法院认定案涉房屋的房地产转让价款实际已包含加装电梯的权益对价更具高度盖然性，判决确认钱某对加装电梯享有共有权利。

徐汇区人民法院明确，居民自治组织应当充分发挥良性引导之效，为钱某使用电梯提供必要协助，不应以新老业主间存有纠纷为由拒绝原告申领电梯卡的相关请求。钱某作为案涉房屋的新产权人，无需以原业主之配合为前提获得使用加装电梯之便。

据人民日报