



销售规则迭代

从“回款优先”到“项目落地为先”

长期以来，高周转是房地产行业的核心经营范式。拿地、开工、预售、快速回款，再滚动拿地、持续开发，资金周转速度决定企业扩张规模。

上行市场中，这套模式高效撬动行业快速发展，却也暗藏层层传导的风险链条。购房者购置期房、银行预判未来抵押物价值、房企依托预期回款扩张、土地定价绑定未来房价走势，行业风险始终后置、分散、隐性蔓延。

“过去行业拼的是速度，拿地快、开发快、回款快，就能抢占市场份额。”长期深耕徐州房地产项目投资的企业负责人坦言，如今行业思维已然彻底转变，“现在我们做决策，首要考量不再是能拓多少项目、做多大规模，而是自有资金能否稳稳撑起

项目完整建设、顺利交付。”

8·28新政明确，预售商品房项目须完成单体建筑主体结构封顶方可开售，所有购房款项全额纳入监管账户，实行闭环管理。同时，新出让土地及未取得建设工程规划许可证的存量地块，优先推行现房销售。

业内人士普遍认为，这一规定彻底终结了“未建成先回款、空预期滚资金”的粗放模式。

楼市资金运行顺序迎来根本性反转。以往是信用先行、资金滚动、项目跟进，依靠企业品牌信用撬动规模扩张。今后将变为项目先行、资金随项目走、规模匹配实力。

销售节点的调整，看似是预售门槛的优化，实则是行业资金运行节奏、风险防控逻辑的深度重构。

资金监管升级

从“集团统筹”到“项目闭环比拼”

在徐州资深房产分析师孟君看来，过去房企的核心竞争力，不只是土地储备，更是市场信用。

购房者信任交付承诺、供应商认可履约能力、资本看好土地增值空间，依托全域信用，房企可跨项目、跨区域统筹调配资金，实现集团化滚动发展。而新政的落地，正在打破这种粗放的信用套用模式。

此次新政确立房地产开发贷款主办银行制度，单个项目对应专属主办银行或银团，融资服务、资金流转、款项使用全部实行项目封闭管理。

“过去银行看房企，看的是整体规模、行业排名、品牌底蕴。”孟君分析，“今后金融端评判项目，只看单体项目的真实进度、销售去化、资金缺口与回款能力，集团背书的权重持续弱化。”

以往房企多项目资金互通、“大池子统筹调配”的操作空间被大幅

压缩。高杠杆、靠资金腾挪维持规模的发展路径彻底走不通。

“以前拿地算账，只看地价、售价、账面利润率。”徐州多家房企负责人均表示，当下的投资测算逻辑早已全面升级，“现在必须算清一笔账：从拿地、建设到竣工交付的数年周期里，企业自有资金能否持续兜底、平稳周转。”

行业竞争维度已然迭代，从单纯的利润率比拼，转向资本效率、资金韧性、项目闭环能力的综合较量。

高账面利润、长周期、重占用的项目不再优质。低资金占用、短建设周期、高去化确定性、快回款效率的项目，成为房企稳健经营的核心资产。

规模不再等同于实力，拿地数量不再等同于竞争力。稳健的资本金储备、独立的项目闭环能力、高效的资金周转水平，成为房企立足市场的核心底气。

风险格局重构

从“购房者兜底”到“企业前置承压”

传统期房模式下，购房者承担了绝大部分建设不确定性风险。工程停滞、资金断裂、延期交付、标准缩水等风险，全部由购房者被动等待、被动承担。

封顶预售制度的落地，将核心建设风险前置转移至开发企业。房企必须先行投入充足资本金、完成主体结构建设，才能获得销售资格。

银行信贷审批、资金拨付也将严格锚定工程真实进度，层层压实项目风控责任，极大降低了购房者的购房决策风险。

从“先付款、后建设、消费者担风险”，到“先建设、后销售、企业先承压”，楼市风险分担机制更趋合理。现房销售的有序推行，更是让“所见即所得”成为行业发展新趋势，进一步筑牢民生保障底线。

不少房企坦言，市场经营压力正在重构。过去房企最大的经营风险是产品滞销、回款乏力。今后，资金储备不足、无法完成项目建设，将成为更核心的经营难题。

这倒逼房企建立精细化全周期管理体系，从拿地之初，就精准测算土地款支付、工程节点、销售节奏、资金流转、竣工交付等全链条流程，严控各环节偏差风险。

多位看房市民表示，当下购房心态已然转变。

“以前只担心能不能按时交房，现在更看重交付后的完整度。”一位正在徐州看房的购房者介绍，小区外立面、园林配套、公共设施、后期运维，都是重点考量因素。

这也要求房企的责任边界持续延伸，从“完成交房”升级为“交付完整、优质、可长效运营的社区”。

盈利模式升级

从“杠杆套利”到“价值创造”

销售、资金、信贷三大制度改革同步落地，彻底改写了楼市的盈利逻辑，终结了行业躺赢式发展时代。

业内人士总结，传统楼市的盈利公式清晰直白：低成本拿地+高杠杆撬动+高周转扩张+房价上涨预期，即可实现快速套利、规模增收。

这套依托金融杠杆、市场红利的发展模式，已彻底难以为继。行业全新的盈利逻辑已然成型：合理土地成本+可控资本投入+产品品质溢价+稳定市场去化+精细化运营，换取稳健可持续的合理利润。

“过去做地产，是踩足油门拼速度、拼规模、拼扩张。”一位深耕行业十余年的徐州房企负责人打了个生动的比方，“今后做项目，如同城市行车，不再比拼爆发力，而是比拼判断力、稳定性、精细化管理能力。”

行业发展重心彻底转变，从“押注土地升值、依赖市场红利”，转向“押注项目品质、深耕产品价值”。

房企的核心护城河也在迭代更新。过去，融资能力、拿地能力是企业立足的核心优势。未来，精准选址、产品打磨、成本管控、工程提质、高效去化、精细运营的综合能力，将成为房企的核心竞争力。

业内普遍认为，8·28新政不是楼市降温的调控手段，而是行业转型升级的制度基石。

告别粗放扩张、杠杆套利的旧时代，房地产行业正回归居住本源、回归市场规律、回归稳健经营，在提质增效、守正行稳中，开启高质量发展新征程。

楼市告别高周转 迈入提质新阶段

8·28新政重塑房地产市场发展逻辑

本报记者 尹亮

楼市发展的底层规则，正迎来系统性、根本性的迭代重塑。

8月末，多部门联合出台房地产重磅新政，以封顶预售过渡、预售资金全封闭管理、开发端精准去杠杆三大核心举措，破除行业延续多年的高周转、高杠杆旧模式。

不同于以往短期微调的救市举措，此次新政立足行业长远健康发展，直击粗放发展痛点，重构市场运行与风险防控体系。新政落地以来，从徐州的项目工地、售楼处，到房企办公场所、普通购房者的讨论中，全新的行业发展风向已然清晰。