

读懂楼市

8·28 新政

本报记者 尹亮

过去,购房者可能在楼栋尚未封顶时,就已经交付了购房款;如今,销售节点正在逐步后移,从预售门槛提高,到有序推进现房销售,房地产交易正在从“买未来”更多转向“买产品”。

8月28日,住房城乡建设部、自然资源部、金融监管总局印发《关于完善商品住房销售制度的通知》(建房规〔2026〕3号),中国人民银行、金融监管总局、证监会同步出台相关文件,从商品住房销售、预售资金监管、住房信贷、企业融资等多个环节作出新的制度安排。

在业内人士看来,这一轮政策的重要意义,并不只是短期增加多少成交,而是随着房地产市场深度调整,进一步明确未来房地产市场如何稳定运行。

一笔定金背后的制度变化

8·28新政中,一个容易被购房者忽视、但对房地产销售模式影响明显的变化,是现房项目定金制度的调整。

按照此前的规定,在未取得商品房预售许可证之前,开发企业不得以认购、预订、排号、VIP卡等形式,向购房人收取或者变相收取定金、预付款等费用。

而此次政策提出,对于实行现房销售的项目,可以在取得施工许可证后收取少量定金,定金进入政府监管账户,待项目具备交付条件后解除监管。

“最大的变化,是项目还没有正式进入销售阶段时,市场有了一个合规的‘锁定房源’机制。”一位业内人士说。

对于购房者而言,这意味着未来一些现房项目可能在施工阶段,就可以通过少量定金表达购买意向。

但业内人士同时提醒,定金制度变化并不意味着购房者可以降低警惕。

“施工许可证拿到了,距离真正取得预售条件或者最终交房,仍然可能有相当长的时间。”一位从业多年的房地产销售负责人说,“这期间项目的产品、价格、市场环境都可能发生变化,购房者尤其要看清楚定金协议的内容。”

其中,定金收取额度、退还条件、双方违约责任等具体操作,仍有待地方细则进一步明确。

“对购房者来说,最重要的还是把自己的权利写清楚。”上述负责人说。

而与过去最大的不同在于,这笔钱并不是直接进入开发企业可以自由支配的账户,而是进入政府监管账户。

“从企业角度看,定金实际上并没有真正进入自己的‘口袋’。”一位开发企业负责人说,“所以未来定金制度更多是帮助企业和购房者建立交易意向,而不是提前给企业增加一笔可以自由使用的现金流。”

从禁止提前收款,到允许现房项目在施工许可证取得后收取少量受监管的定金,这一变化折射出的,是房地产交易制度正在寻找新的平衡点:既给市场留下合理的交易空间,又不重新打开过去提前融资、提前收款的通道。



AI制图

现房销售正在成为方向

“封顶解决的是‘楼能不能盖起来’这个最大的风险,但并没有解决‘最后交出来是什么样’的全部问题。”一位开发企业项目负责人说。

外立面最终使用什么材料、门窗品质如何、电梯配置怎样、精装修能做到什么程度、地下车库最终是什么状态、园林景观如何落地、公共空间是否按照规划兑现,这些内容在主体封顶阶段仍然无法完全验证。

“所以封顶预售其实是一个过渡状态。”上述负责人说,“消费者从以前的‘什么都看不见’,变成了现在的‘楼栋基本看得见,但完整社区还看不见’。”

现房销售实行备案制。项目竣工验收、具备交付条件后,向住建部门备案,再进行销售。

为什么现房销售会被反复强调?

传统预售模式下,消费者先付款,开发企业再利用资金继续建设。

消费者购买的实际上是一份对未来住宅的承诺。

这种模式在房地产高速发展时期提高了资金周转效率,但也意味着消费者需要承担更多未来风险:项目能否按时交付、最终产品是否与宣传一致、小区公共空间是否缩水、园林和车库能否兑现等。

现房销售则把顺序倒了过来。

开发企业先把房子建好,消费者再看房、验房、付款。

“以前开发商需要把未来变成现在,把期房卖出去;以后企业必须先把产品做出来,再让消费者决定愿不愿意买。”这位负责人进一步解释说。

40年房贷与“好房子”深度结合

销售制度发生变化的同时,住房金融政策也在发生变化。

40年住房贷款期限受到市场关注。在专家看来,40年房贷不能脱离“好房子”单独理解。

“对真正准备长期住的人来说,我首先考虑的是每个月的现金流。”市民赵女士说,“如果一套房子真的适合一家人住几十年,月供能够低一些,家庭生活的压力也会小一些。”

“如果房子本身不适合长期居住,贷款期限再长也解决不了根本问题。”资深地产分析专家孟庆立表示,“40年贷款真正有意义的前提,是住房本身值得长期持有和居住。”

在孟庆立看来,未来住房消费可能出现一种新的组合:更长的贷款期限,降低家庭每月现金流压力;更好的住房产品,提高长期居住价

值;现房或封顶预售,提高消费者对产品的判断能力。

“过去大家担心的是买到一个看不见的未来;未来消费者越来越可以先看到产品,再决定是否承担长期贷款。”他说。

对于那些仍然主要关注房价涨跌的购房者,40年贷款的作用则相对有限。

“如果买房首先考虑的是明年会不会跌,那贷款30年还是40年,可能都不会让他轻易下决心。”一位业内人士说。

而对于结婚、孩子上学、改善居住条件等真实住房需求者,决策逻辑可能有所不同。

“如果我确定要住,而且这套房子真的好,我当然希望月供压力小一点。”王先生说,“如果住二三十年,甚至更久,我不会天天盯着房价。”

楼市走向“产品价值循环”

房地产行业正在发生的变化,最终指向一个更加根本的问题:过去的房地产企业为什么能够不断扩大规模,未来又靠什么赚钱?

孟庆立指出,过去相当长一段时间,房地产企业形成了一套高度依赖资金滚动的开发模式:拿地—开工—预售—回款—进入集团资金“大池子”—继续拿地、继续开发、继续预售。

8·28新政改变的,恰恰是这套循环赖以运转的制度基础。

按照新政要求,预售项目强化资金监管,项目销售资金进入政府监管账户;同时,结合相关金融监管要求,进一步强化项目资金的封闭管理和银行账户管理。一个项目的钱,首先要用于这个项目的建设和交付,不能再像过去一样轻易进入企业集团的资金“大池子”,再由企业自主调配到其他项目。

孟庆立表示,过去,企业的重要能力之一,是把项目做成现金流,再把现金流变成规模。未来,更重要的能力则是把项目做成产品,再把产

品变成利润。

“于是,一条新的循环开始浮现:真实住房需求—以项目自身资金完成建设—把房子真正做好—产品获得市场认可并实现销售—项目形成合理利润—利润成为企业下一轮投资的资本。”他进一步解释说,房地产市场的循环链条发生了根本转变。这条循环与过去最大的不同,是它不再以资金无限滚动为前提。

一位住房领域专家表示,房地产行业仍然需要金融,也仍然需要开发贷款、住房按揭等金融工具支持,“变化的不是金融退出房地产,而是金融服务房地产的方式发生变化。过去容易形成的是资产价格上涨与杠杆扩张相互强化的循环,未来更需要金融服务于项目建设和居民合理住房消费。”

从这个角度看,房地产行业真正需要建立的,并不是下一轮房价上涨预期,而是一套即使没有房价永远上涨,也能够让企业正常赚钱、让消费者愿意购买、让金融能够安全运行的商业稳定循环。