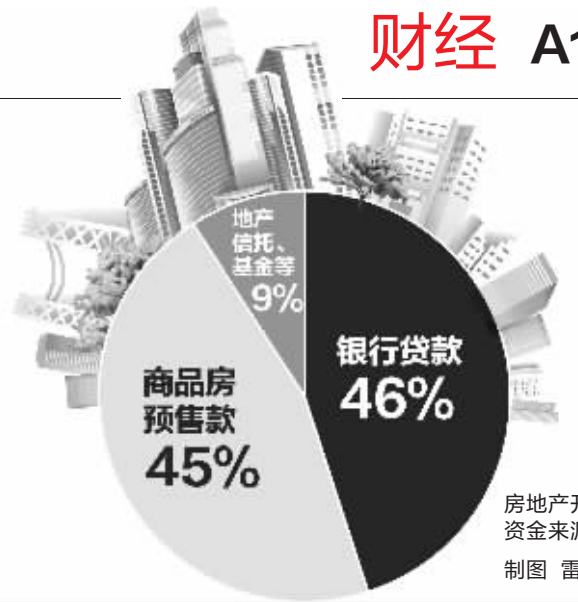


# 卖地时首次要求销售现房 上海试水预售制改革?

1994年我国出台《城市房地产管理法》，建立商品房预售许可制度，这项制度至今已实施近20年。尽管屡有存废之争，各地也一直在提高房屋预售的门槛，但并没有改革或取消这一制度。然而，上海5月30日出让的一幅位于城市核心位置的地块，却让业界看到了未来国家变革这项制度的可能性。

德佑地产提供给记者的上述地块的预出让合同显示，地块内建成房屋未来不得预售，须以全装修现房销售。世联行华东区域总经理袁鸿昌说，期房转现房销售，反映了行业未来的发展方向，不仅会令房屋质量变得更有保证，也将进一步汰弱留强，使市场份额更为集中。



## 首次规定全装修现房销售

被要求以全装修现房销售的这一地块位于上海市中心黄浦区的原世博会浦西场馆附近，南面紧邻黄浦江滨江绿化带，名为“黄浦区五里桥街道104街坊39/1宗地块”，出让面积6885.2平方米，容积率1.4，出让底价3.55亿元，为纯宅地地块，起始楼板价高达3.68万元/平方米。

除了规定住宅面积必须100%全装修，且现房销售外，这一地块还规定要按照该建设项目住宅建筑总面积30%的比例配建保障性住房。

这些规定，在一定程度上增加了开发成本。德佑地产研究部总监陆麒麟说，附近区域的新房目前销售价格在7万元/平方米左右。这一地块如果加工程造价、融资成本、税费以及配建30%保障房的成本，可能就要与周边的房价接近。根据土地预出让合同，这一地块在正式交付一年内要开

工，开工后三年内要竣工。这意味着上述现房的最晚销售时间是在4年后。

袁鸿昌说，这将对开发商的资金周转产生较大的影响。根据世联行此前调查，商品房的预售款要占整个开发资金来源的45%，银行贷款则占46%，地产信托、基金等只占开发资金的9%。由此可以预见开发商的资金压力。

也许正是因为上述原因，上海才选择在这样一幅小面积的迷你地块上“试水”商品住宅现房销售。陆麒麟说，上述地块面积较小，而且总价也不高，对开发商的自有资金占用有限。

根据上海业界人士的介绍，挂牌出让的商品住宅用地，规定必须以现房销售，这还是第一次。尽管仅是个案，但多位房地产行业人士认为，这可能会成为商品房预售改革的趋势。

## 提高门槛还是政策信号?

克而瑞研究总监薛建雄说，实施新房的现房销售是和欧美接轨，对房地产行业长远发展来说是福音。之前在开发商比较弱的情况下，为了促进行业发展，政府允许预售。开发商在房子没建好的情况下就销售房屋，房屋的质量保障和安全完全靠政府监管，实际上是把风险和责任转嫁给地方政府。在未来，这部分责任和风险将重新由开发商承担。

袁鸿昌进一步指出，现房销售将成为未来趋势。它不仅能够最大限度地规避“烂尾楼”风险，也使得更多的开发商为了多卖房提升房屋质量。由于现房销售将加大开发商的资金周转压力，会使得行业的洗牌加速。那种只赚不赔的时代会就此结束。只有能提供更高质量产品的企业，才有可能赢得未来。

不过，也有人不同意这种直接取消商品房预售的改革思路。房地产专家蔡为民就认为，应该效仿欧

美的商品房预售规定，在合同签署时，同意购房者按照房屋的施工进度支付购房款。

据了解，欧美等国规定的购房款支付时间节点多达十三个，购房者在这十三个时间节点上如果对房屋的施工质量不满意，都可以按照合同规定要求退还购房款。蔡为民认为，由于购房按揭贷款要到正式交付后才会发放，保障了购房者的权利，同时也令开发商更为安心地盖好房子。

浦东改革与发展研究院房地产经济研究中心主任李战军认为，期房取消销售的可能性不大。因为这样会使供应量变小，老百姓更买不起房子。上海易居房地产研究院副院长杨红旭说，商品房预售政策，中央不会变化，上海也不会率先变化。克而瑞上海机构总经理李振宇则表示，这幅地块的现房销售规定，应该更多是为了提高门槛。

据《每日经济新闻》

## 相关新闻

### 住建部回应楼市“拐点论”

称大多数指标都在增长 增速下降是因为基数大

4日，住房城乡建设部总经济师冯俊在国新办举行的新闻发布会上回应“拐点论”表示，房地产市场大多数指标都在增长，只是增速在下降。他说：“这属于市场正常的调节。必须历史地看问题，同比增长为负，主要是由于去年同期基数过大造成的。”

冯俊认为，房地产市场调控主要目标是追求供求平衡、市场平稳，价格是重要信号，但把价格作为调控目标过于狭义化。冯俊强调，对房地产市场的调控始终要坚持保护消费需求、遏制投资需求这个原则。他说：“这是我们政策的基调。” 据新华社

## 首付10余万买套商铺，养老不愁

# 月收入3000元，提前享受退休生活

首付10余万就能买套1912的商铺？这在很多人看来这是想都不敢想的事情，因此当1912推出总价多在30万左右的滁州1912商铺产品时，在南京市场上掀起了一股热购潮。“年租金收益8%，一个月就能收入几千，都赶上退休金了”，上周刚刚在滁州1912买下一套商铺的吴女士对项目非常看好。

### 首付门槛仅10余万 提前享受退休生活

继小长假的认购高峰之后，节后第一天又有50余组客户报名要求参加本周的滁州1912看房活动，场面火爆。而面积稍微小一点的商铺，几乎都是在推出来的第一时间内就被购房者秒杀了。“还有总价30多万的商铺么？”因此有担心房源销售过于火爆的购房者，开口就直接咨询是否能买到自己心仪的商铺。

据了解，目前滁州1912在售大多数商铺的总价都在30万元左右。1912采取的是终身包租的形式，前十年，业主可以享受每年8%的返租

政策，而前三年合计24%收益直接折现在合同中，即30万元总价的商铺实际需要支付的总价是22.8万元，如果贷款的话，首付只需要11.4万元。

而像吴女士这样选择了总价在43万左右商铺的购房者，按照8%的年租金收益计算，每个月就能够收入近3000元，“我过两年就退休了，现在买套商铺，每个月的租金收益，加上以后的退休金，我的月收入不比现在上班的小年轻差”。

因为觉得这样的投资很划算，吴女士将买铺的信息也告诉了亲戚苏女士，这让苏女士很是心动，昨天就报名要求参加本周末滁州1912的

看房活动，“不瞒你说，我现在的退休金一个月也就2000多元，这个铺子的租金足够我养老了。”

### 产权商铺首次出售 托底回购风险低

在南京，1912向来被认为是寸土寸金之地，项目价值也无从估量。对于投资者们来说，拥有一套1912的商铺，基本就意味着资产的直线升值。目前1912在全国布局的8个项目中，仅有滁州1912一个项目是对外出售产权的商铺。

不仅如此，滁州1912是1912的升级之作，不只有一条街，还建造

了一个商业综合体，“相当于南京新街口最高端的商业综合体和最繁华商业街区的结合”。

在区位上，滁州1912项目所在地址就是滁州原市委大院，是滁州的和政治和经济中心，相当于南京北京东路和新街口的叠加。项目相关负责人坦言，地段向来都是商业项目选址上最为关注的，也是滁州1912选址在此的原因。据他透露，为了更好地运营滁州1912，项目目前也只拿出了20%的限量商铺对外销售，目前已经售出了1/3，剩下的商铺数量比较有限。“错过了这次，未来再想做1912的业主，机会就不一定有了哦”。

## 独家优惠

凡现代快报读者，下定即可享独家特别优惠及精美礼品一份；您可乘坐现代快报周末免费看房车前往售楼处，或自驾前往（自驾读者可享受交通补贴）。

24小时报名热线：96060

中国邮政储蓄银行 南京市分行  
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

# 便捷贷

贷款热线：96086

贷款额度高：  
最高可达3000万元



授信期限长：  
一次办理，10年有效

满足您企业经营、生意周转、购房、装修、买车、车位、留学、旅游等资金需求。阳光信贷，无任何附加费用。

担保方式活：  
信用、保证、抵质押等，可灵活组合