



任泽平：长期来看，取消商品房预售制是大势所趋



意见领袖 | 任泽平团队

导读

本文旨在系统深入研究商品房预售制的起源，在美国、英国、德国、日本、新加坡等的经验教训，结合中国实践的历史贡献和现实缺陷，提出化解当前房地产市场风险的长短结合综合措施。现在到了政策出手的临界点，相信经过一系列按照经济规律的改革，中国房地产市场能够实现软着陆和长期平稳健康发展。

风险提示：国外数据统计存在偏差。



目录

1 中国内地商品房预售制的前世今生

1.1 起源：分层销售+“按揭”，霍英东创造“卖楼花”模式

1.2 住房需求大、供给量少，引进“卖楼花”模式，形成“中国内地版预售制”

1.3 预售制推动城市化进程，但背后潜藏的风险确实存在

2 国际经验

2.1 美国：交付前预售资金第三方全程监管，交付时开发商凭验收凭证取得房款

2.2 德国：可零首付购房，提供期房烂尾险

2.3 英国：10%定金保险保护机制，55%-80%房款交房时支付

2.4 日本：为规范期房交易立法，设置期房预付款保全措施

2.5 新加坡：买方资金由银行监管，享1年保修期后付尾款

3 启示

正文

1 中国内地商品房预售制的前世今生

1.1 起源：分层销售+“按揭”，霍英东创造“卖楼花”模式

二十世纪五十年代在中国香港，楼宇出租是地产行业盛行的方式，但有着转让难、出租资金周转期长等问题，分层销售孕育而生。20 世纪 50 年代，中国香港还未推行公共房屋制度，许多人栖身于木屋或者其他临时住宅，住房的需求是相当高，不过大多数居民的储蓄很少。当时楼宇买卖多数以一整栋楼为单位，需要雄厚的资金实力才能购买。虽然楼宇出租是中国香港地产行业盛行的方式，但有着转让难、出租资金周转期长等问题。针对这一系列问题，不少地产商开始探求新的方式，如把楼宇契约切开，即“分契”，然后将楼宇分层出售。这模式一经推行，购买楼宇的市民数量有所增加，开发商资金周转加快。

在分层出售的基础上，将“按揭”模式引入房地产销售，霍英东创造“卖楼花”模式。1953 年底霍英东创办立信置业有限公司，凭借商业直觉和多年经营杂货铺、海上驳运业务的经验，对于商品流通、资金周转有着独到的见解，在努力寻求方法加快自身资金周转。当时其在购下九龙的一块地盘后，除了分层出售、还印发售楼说明书，上有文字详尽说明楼宇的地势环境、建筑材料、分层价格、订购方法等。此外，“卖楼花”是另外一个亮点，即先收取买家的订金，采用类似租金的分期付款形式，等新楼落成时，收齐买家的钱，买家就拥有了自己的房产。这种方式减轻了民众购房的资金压力，加速了房屋的建造和销售，也解决了制造商的资金问题，降低投资风险，在当时可谓是“双赢”的举措。“预售楼花+分期付款”的销售模式成为当时中国香港房地产市场的一大特色，纵观中国香港房地产市场的改革，“卖楼花”模式高效率地解决了核心的住房供不应求的问题，

使房市发展进入新阶段。

预售楼花模式推动了中国香港楼市几十年繁荣，但期间也出现过“烂尾楼”的情况，但监管部门不断完善、规范化，建立健全的监管机制，促进市场健康发展。例如，1960年，位于大角咀的一个楼盘因建筑费用超支停工，出现“烂尾”情况。在1961年后，中国香港管理部门提升了对于预售楼花制度的监管，即要求开发商在预售前，确保地价款已经全部支付，还要证明自身有资金等能力把项目完成，资金需放入律师所托管，支取时需律所和建筑师的核准。为了防止开发商、律所、建筑师等造假，套取监管账户资金，中国香港要求律师行在银行开设的信托账户（监管账户）、开发商操作等采取全透明化机制，且银行的责任上升，如出现房屋“烂尾”情况，银行将成最大风险方，后续需自身推动项目完工。随着监管体系逐步完善，出现“烂尾”的现象较少。

1.2 住房需求大、供给量少，引进“卖楼花”模式，形成“中国内地版预售制”

二十世纪九十年代，中国内地面临住房需求大和供给量短缺问题，引入“卖楼花”制度。建国以来，中国内地优先发展重工业，强调基础设施建设，这一导向使前期发展工业化的进程大于城市化进程，唯有解决住房基础等城市化配套问题，才能进一步推进城市化。但当时推行的是“统一管理，统一分配，以租养房”的福利分房制度，住房市场发展起步较晚、增速较慢，福利分房制度也出现了分配不公、效率低、配套差等问题，因此福利

分房制度不再适用于当时的国情。叠加房地产市场面临商品房的需求量大，而社会缺少大型房地产开发商，商品房供应量小的困境，此时引入中国香港的“卖楼花”模式无疑是对内地房地产市场的一针强心剂。从 1994 年起，中国内地逐步引进中国香港预售商品房制度，先后出台多项文件，大力支持国内房地产市场改革。例如，1998 年，国务院出台《关于进一步深化城镇住房制度改革，加快住房建设的通知》文件，决定停止住房无偿实物分配，逐步实行住房分配货币化、住房供给商品化、社会化的住房新体制，从计划经济下的福利分房转向市场经济的商品房。房地产市场采用预售制，允许开发商卖期房，解决了房企缺少资金和开发时间周期长的两大难题，开发商以预售款撬动下一个项目的开发，形成滚动开发模式，住房供应速度加快。自此中国内地开始房改货币化，中国人民银行等多方迅速出台相关的信贷政策，支持购房者，极大作用推动了房地产市场的发展。

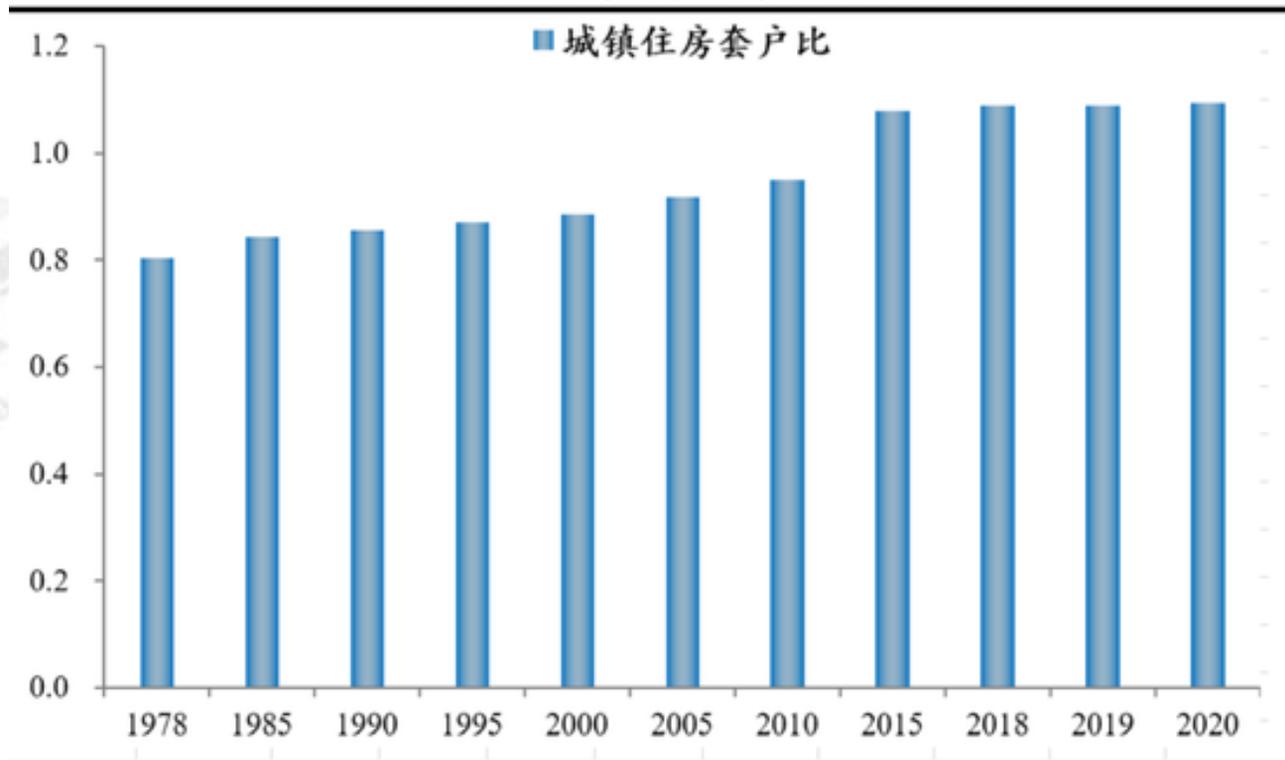
引入中国香港“卖楼花”模式后，经调整形成契合中国内地的商品房预售制度。预售制的初衷是为了缓解房企资金压力，加快城镇住房建设。具体来说，是指房地产开发企业将正在建设中的房屋预先出售给购房者，由购房者支付定金或房款的行为。区别于中国香港，在中国内地实践过程中，商品房预售流程为：房地产开发商办理预售许可证-签订商品房买卖合同-进行备案登记和预告登记-交付房屋。在购房过程中，购房者需要一次性付清首付款，并采用银行贷款的形式一次性付清剩余房款，换言之，房屋未建成，开发商可能已拿到了全部购房款，这点与中国香港的按照工程进度付款有所不同。对中国内地的开发商而言，预售制商品房也开启了高

周转、高杠杆的运作模式。

1.3 预售制推动城市化进程，但背后潜藏的风险确实存在

作为中国内地商品房销售的最主要方式，预售制极大缩短房企现金回笼周期，同时增加市场商品房供应，推动了城镇化发展进程。预售制在过去 20 多年对中国内地房地产市场的稳步发展起到了重要作用，不仅解决了房地产市场快速发展阶段的资金需求，也提高了居民居住水平，中国内地城镇居民从筒子楼住到住宅小区，从全民蜗居到基本适居，住房事业取得巨大进步，数十年时间走完发达国家几百年城镇化路程。改革开放以来，城镇化进程进入快速发展时期。1978-2021 年，城镇人口由 1.7 亿人增长至 9.1 亿人，43 年间增长 4.4 倍；1981-2020 年，全国城市建成区面积由 7438 平方公里增长至 60721 平方公里，增长 7.2 倍。根据我们发布的《中国住房存量报告：2021》测算，1978-2020 年中国内地城镇住宅存量从不到 14 亿平增至 313.2 亿平，城镇人均住房建筑面积从 8.1 平方米增至 34.7 平方米，城镇住房套数从约 3100 万套增至 3.63 亿套，套户比从 0.8 增至 1.09。预售制在当前已成为中国内地商品房销售最主要方式，2005 年中国内地商品住宅期房销售面积占总销售面积的比重为 63%，而 2021 年期房累计销售面积达 15.6 亿平，比重上升至 87%。

图表：40 年中国城镇套户比从 0.8 升至 1.09



资料来源：国家统计局，住建部，泽平宏观

预售制也推动了中国内地房地产行业的发展。中国内地房地产历经二十多年长周期繁荣，行业各项指标大幅增长。1999-2021 年，房屋新开工面积从 2.2 亿平增至 19.9 亿平，累计上涨 8.2 倍，年复合增速 10.6%。房地产开发投资完成额从 0.4 万亿元增至 14.8 万亿元，累计上涨 35.8 倍，年复合增速 17.8%。商品房销售面积和销售金额分别从 1.5 亿平增至 17.9

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_44461

