

“有力有序推行现房销售”被列为2025年住建部重点工作之一。运城贯彻落实如何？

探访我市“现房销售”试点

□记者 赵雪

“买房最怕什么？”多数人的回答，离不开“钱房两空”的隐忧——无论是楼盘烂尾、产权纠纷，还是房屋质量问题，都可能让多年的积蓄与期盼落空。

家住中心城区滨湖一号的刘凯在购房时十分谨慎。“这毕竟是一大笔支出。”他坦言，“我几乎看遍了中心城区所有楼盘，经过多方对比，最终才锁定了现在这个家。”吸引他的关键正是现房销售，“这让我不用担心交房时间，而且户型设计、采光、电梯、绿化、配套设施等所有细节都看得见、摸得着，真正是‘所见即所得’，心里踏实多了。”

长期以来，在我国住房市场化进程中，商品房预售制一直是新房销售的主流模式。即在房屋尚未完全建成时，先出售给承购人，由承购人支付定金或房价款。购房者大多只能通过看沙盘、样板间和听销售人员讲解等方式，判断房屋状况，进而作出购买决定。这一模式在推动房地产建设、拓宽资金渠道、缓解住房短缺等方面曾发挥重要作用。

如今，随着当前房地产市场的供求关系发生深刻变化，这种销售模式也在改变。2024年年底，全国住房城乡建设工作会议明确将“有力有序推行现房销售”列为2025年住房和城乡建设部重点工作之一。《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划的建议》也强调，提高防范化解重点领域风险能力，并将房地产风险化解置于突出位置。

现房销售，正为防范交付风险提供有力保障。自2024年11月18日起，我市实行“商品房封顶预售”制度，显著提高预售门槛。同时，市住建局以“试点先行”方式，推出一批现房销售试点，为全市推动“所见即所得”的销售模式积累经验。

从拿到钥匙、验收到完成装修，刘凯只用了短短3个月，“这正是现房的优势。”更让他满意的是那些关乎日常生活的细节。“我睡眠浅，很看重环境安静。正因是现房，门窗都已安装到位，我甚至特地晚上过来体验，在楼道也仔细听一听。虽然是临街楼栋，但关上窗户就几乎听不到噪声，自成一片安静舒适的小



▲现房销售“所见即所得”(资料图)

天地”。

不仅是入住时间更快，现房销售还有利于维护购房者的权益。

对于购房者来说，商品房预售是先交钱后交房，能让房地产企业提前回笼资金，提高周转效率。但若监管不到位，可能出现无法按时交付、交付时货不对板、存在质量瑕疵等问题，损害消费者权益。

现房销售则是一手交钱一手交房，既能减少烂尾楼的风险，也让购房者能实地查看外立面、楼间距、绿化与周边配套设施等，直观地感受房屋品质，减少交付争议，这也倒逼企业从注重开发速度转向提升开发品质。

据了解，滨湖一号正是我市现房销售试点之一。该项目由运城市金鑫房地产有限公司开发，采用现房销售模式，在销售前就已取得商品房现售证。整个项目6期建设，每一期在销售时，楼宇大厅、电梯、门窗乃至地下管网、周边绿化

与道路硬化等均已完工，购房者可以实地体验未来生活场景。其中，第6期已于2024年9月18日正式竣工。

“我们所有的配套设施都是‘即买即享’。”销售人员介绍，“无论是周边的河东东街与滨湖风情商业街，还是西门外的‘汤泉一号’，所提供的购物、游泳、餐饮与休闲娱乐等服务，在购房时均已实景运营，这不只是规划图上的设想，而是钥匙交付时触手可及的安心。”

该公司相关负责人进一步阐述了采用现房销售的初衷：旨在为消费者提供更安心的购房保障。这一模式的背后，既得益于企业深耕运城30余年所积累的充足自有资金，也源于对自身产品的自信。他举例说明：“购房者在相关手续齐备后，通常在一个月内即可办理不动产权证。”

“在这里，客户不仅能看到样板间，更能直接走进任意一栋楼的实体房源。”该负责人补充，“从整体户型、采光条件，

到配套设施，甚至是预留的空调孔位，所有细节一目了然。这种‘透明化’的真实体验，也促使我们必须回归产品本身，以过硬的实力赢得市场的认可与消费者的信任。由此构建的、基于真实居住体验的口碑，也是企业长期发展的坚实根基。”

随着我国房地产市场形势与发展逻辑的转变，住房需求正从“有没有”向“好不好”升级。推行现房销售，是构建房地产发展新模式的重要内容，也对企业的资金实力与运营能力提出更高要求，需相关配套政策的统筹支持。需要注意的是，现房销售的推进并非“一刀切”，而应坚持因地制宜、因城施策。

市住建局相关负责人表示，下一步将继续通过强化预售资金监管、加快推进“房证同交”等措施，进一步完善现有预售制度。同时，稳步推进现房销售试点，推动住房更好地回归居住属性，促进房地产市场高质量发展。



▲11月22日，在运城众安自救安全教育基地，参加安全教育培训的教师在进行实操训练。

近期，我市教育系统中小学(幼儿

国网永济市供电公司 走访重要客户 优化营商环境

运城晚报讯 “方总，咱们生产线最近用电负荷波动大吗？新项目投产后用电有没有遇到新问题？”11月21日，国网永济市供电公司“两队”成员在华智硅能科技有限公司厂房内，边检查现场设备运行状态边询问客户用电情况。

华智硅能属于永济市的新能源材料大厂，立户之日起就受到该公司特别关注。筹备阶段，该公司主动联系客户，提供外围的配电方案，并在第一时间通电到厂，使客户的直接投资成本降低了400多万元。在施工建设阶段，该公司与客户一起进行了相关的调研，为其提供了全方位的电力解决方案。在生产阶段，该公司“两队”成员上门提供“保姆式”供电服务，定期进行用电安全检查、开展电力相关培训，帮助其顺利投产建设，营造和谐供用电关系，有效

提高了客户用电的获得感。

近期随着气温逐渐走低，为及时了解掌握辖区内大电量客户的用电情况，切实提高供电服务质量，搭建供电企业与客户之间的沟通桥梁，该公司太行黎明共产党员服务队联合青年突击队对辖区内的重要大电量客户开展走访调研，主动了解客户用电需求。

该公司“两队”成员先后走访了6家大型企业，本次走访活动有效加强了与客户之间的互动沟通，为客户打造高效、便捷、优质的用电营商环境。该公司将对征集到的意见和建议认真汇总，制订针对性整改计划，确保客户问题“有落实、有回声”，不断通过走进企业、上门服务、解决困难等方式，进一步改进服务措施，不断提升客户的用电满意度。

(杨玺霖)

记者 祁克宁 摄