

# “所见即所得”的现房销售一举多得

我国商品住房销售制度迎来重大变革。近日,住房和城乡建设部、自然资源部、金融监管总局联合印发《关于完善商品住房销售制度的通知》。这标志着施行近30年的“先交钱后收房”的商品住房预售制将转向有力有序推进“所见即所得”的现房销售。

推行现房销售是贯彻落实党中央、国务院决策部署的重要举措。商品住房销售制度是房地产管理的基础性制度,是构建房地产发展新模式的重要内容。“十五五”规划纲要强调,要加快构建房地产发展新模式,完善商品住房开发、融资、销售等基础制度。近年来,一些地区也在试点现房销售,海南省已全域推行现房销售,湖北省荆门市等地已在此前试点现房销售。

推行现房销售是适应房地产市场发展进入存量时代的客观要求。经过近30年的快速发展,我国房地产市场供求关系发生重大变化,目前二手房交易总量已经全面超过新房,房地产市场进入存量提质、结构优化的高质量发展时期。过去形成的预售为主、快速

周转的商品住房销售制度,已不适应当前市场发展的新阶段新要求,迫切需要改革完善。

推行现房销售是推动房地产业高质量发展的现实需要。长期以来,部分房地产开发企业采取“高负债、高杠杆、高周转”的粗放扩张模式,积累了风险隐患。改变“三高”模式,迫切需要通过改革商品住房销售制度、加强预售资金监管,引导房地产开发企业根据自身实力合理确定开发经营规模、强化风险意识,促进房地产行业稳健经营、高质量发展。

推行现房销售充分体现了切实维护购房人合法权益的出发点。住房价值量大,是居民家庭的重要财产。商品住房预售制度下,购房人可以提前锁定房源和价格,但是“先交钱后收房”,容易出现房屋延期交付等问题。而现房销售需要在项目竣工验收后,也就是房子建成后才能销售,购房人在购房时可以实地查看房屋面积、户型和品质,了解小区环境和配套设施后再作出购买决策。

需要说明的是,此次推行现房销售,没有

搞“一刀切”,仍可以有房地产项目继续实行预售。预售项目将完善预售管理,由住房资金监管机构承担资金监管工作,管好老百姓的购房资金。通过提高预售门槛,有序推行现房销售,“一手交钱一手交房”,从根本上防范交付风险,确保房屋按期交付。同时,将通过改革商品住房销售制度,引导房地产开发企业按照安全舒适绿色智慧的“好房子”标准进行项目建设,满足人民群众高品质住房需求。还将推行“交房即交证”,强化工作协同,解决购房人办证难、办证慢的问题。

新商品住房销售制度将推行现房销售定金制,“实行现房销售的商品住房项目,在取得建筑工程施工许可证后,房地产开发企业可与购房人签订购房定金合同,依法收取少量定金”。房地产企业可通过收取一定比例的定金,提前锁定购房客户,降低商品住房开发的市场风险;购房人可提前锁定房源、房价,减轻前期购房资金压力和交易风险。

此外,现房销售将倒逼房企全面提升住房规划设计和施工建造水平。住房产品品

质高和配套服务能力强的房地产开发企业将更具竞争优势,行业集中度和整体发展质量将得到提升。

为保障现房销售平稳落地,“各地要同步完善商品住房项目土地供应、金融支持等相关政策”,房地产开发企业“可按国家规定分期缴纳土地出让价款”,“支持房地产项目开发公司通过股权、债券等多种方式开展融资”。这些配套举措将有利于减轻房地产开发企业资金压力、降低商品住房开发建设成本。



□ 本报记者 刘瑾 赵田格格

## 商业场景新观察③

# 城市地下空间托起商业向上势能

观察一座城市的成长,以往人们习惯仰望天际,看高楼拔地而起,看街区向外铺展。如今,当城市土地资源日益紧张,更多的视野开始向下,向沉睡的地下空间探寻新的可能。

从闲置人防工程变身消费新地标,从通行隧道演进为立体商业载体,地下空间的价值正在被重新定义。“十五五”规划纲要明确提出“高效利用城市地下空间”,从顶层设计层面为地下商业有序发展划定路径。

中国城市规划学会副监事长、清华大学建筑学院教授尹稚表示,地下商业空间是国土空间节约集约利用的重要载体,也是城市更新、激活消费、完善立体城市功能的关键组成部分,其时代定位已经完成从“人防附属、交通配套”向“城市立体商业枢纽”的转型。

## 地下空间焕新升级

盛夏时节,烈日灼灼。贵阳街面上行人寥寥,地下的紫林庵星悦茂项目里却人头攒动。灯火绵延的街区、琳琅满目的商品、香气氤氲的美食、往来打卡的市民游客,尽显红火。

“夏天这里舒服凉快,上下班顺路就能进来逛逛。”市民李宵是这里的常客。对她而言,地下空间不仅是通行通道,更是休闲娱乐相聚的新去处。

所谓地下商业,即在土地资源稀缺、人员密集的都市中,通过立体化商业应用,为消费者提供便利、舒适、休闲场景的重要载体,主要由人防工程、地铁配套、市政工程改造而来。

今年年初,自然资源部发布《地下空间开发利用典型案例》,汇集17个省份22个实践样本,湖北孝感星悦茂项目入选。北京新合作商业发展有限公司总经理谭铁华表示,地下空间不受日晒雨淋,极端高温严寒天气影响,适合发展全天候消费、夜间经济。中国供销·星悦茂布局30余座城市,23个项目投入运营,成熟项目商铺出租率维持高位,入驻商户超4600家,2025年全国项目总客流突破3亿人次。

曾经沉寂闲置的地下空间,一步步蝶变为烟火升腾的消费热土。在江苏徐州彭城广场地下的金鹰上街,L型街区聚集美妆潮牌、网红餐饮,回型街区的东街集聚轻食简餐、西区与北区扎根宠物经济和二次元特色业态。金鹰上街项目负责人庄德建介绍,徐州中心商圈客流规模居江苏第二位,仅次于南京新街口。金鹰上街将地铁站、金鹰国际、文庙街区、苏宁广场等城市核心节点紧密串联,通过流畅动线打破空间阻隔,推动交通流向消费流转化。

漫长寒冷的冬季是北方城市商业的天然短板,沈阳地铁商业恰恰把“劣势”转化成了“优势”。沈阳兴华汇盘站地铁沿线长期闲置的地下资源,全长1.45千米,无缝衔接3座地铁站点。项目内的15米挑高穹顶中庭消解压抑感,二次元主题空间抓住年轻消费群体,113家品牌涵盖潮流零售、茶饮餐饮、文创生活等多种业态,充分考虑了双地铁客流、头部商业资源与铁西老商圈的融合,开业3天客流超25万人次。

一个个鲜活实践印证,科学理性开发地下商业,既能激活人间烟火,也能增强城市安全韧性,为城市现代化开拓出发展纵深空间。尹稚表示,新时代地下商业已经不再是地上商业的简单复制和补充,而是立体城市的功能节点、存量商圈的扩容载体、节约



集约用地的实践场景、平战结合的复合空间,在服务城市高质量发展、扩大内需提振消费中承担着不可替代的作用。

## 引得来更要留得住

地下商业的兴起,是商圈有机更新的重要抓手。机遇摆在眼前,挑战也客观存在。记者在走访中看到,部分城市的地下商业街通道狭窄、光线昏暗,业态同质化严重,门店频频关店,经营十分惨淡。“租金不算低,路过的人多,但愿意停下来消费的少之又少。”一位准备撤店的饰品商户负责人无奈表示。

城市更新浪潮下,地下商业空间的“存量困境”日益凸显,行业发展路径亟待重新审视。中国建筑学会地下空间专业委员会助理副主任委员、哈尔滨工业大学建筑与设计学院教授靳名辉指出,国内不少城市的既有地下商业街区建成年代较早,当时的规划设计与建设标准并未充分预见商业业态与消费体验的迭代升级。这些街区入口功能单一,仅满足基本通行需求,缺乏与地面商业综合体、城市公共空间的有效衔接,过渡体验欠佳;加上入口标识性不足、开放度有限,市民往往“走过路过,却看不清门内的空间”,消费意愿自然难以激活。

因地制宜、科学规划,是地下商业行稳致远的根基。贵阳星悦茂项目负责人赵晋光感慨,地下项目切忌简单复制,要把安全标准、城市更新、群众消费需求前置到改造设计源头,立足地方实际做定制化开发。公司项目从设计阶段就明确功能定位,将人防工程标准从源头融入商业空间设计,同时注重将市政配套、商业开发等多重功能集于一体,实现竖向分层立体综合开发和横向空间联动开发。

依托交通枢纽引流,是地下商业的独特优势。贵州遵义星悦茂全长1.68千米,地面设置52个进出口,联动地上商圈,实现地上地下相互导流,289家商户中首次进入遵义的品牌超过130个。

“不仅有通勤的人顺路消费,还有不少市民和游客专程过来。”遵义星悦茂项目负责人高兆雄介绍,新品牌、新业态开始进入

本地商业空间,消费半径在缩短。项目优化出入口布局,完善导视标识,破解地下商业“难找、不愿来”的痛点,有效提升客流导入效率。同时,引入客流分析系统,实时采集进店人次、停留时长、游玩动线等关键指标,识别不同时段、不同区域的客群结构与消费偏好。

商业空间持续发展,离不开精细化运营。入驻遵义星悦茂的文十里品牌创始人彭文洁深有感触:“开业后回头客越来越多,运营方给了很多支持,分析客流数据,组织主题市集,还帮助研判经营情况。”

“地下商业不能重建设、轻运营。”尹稚认为,地下商业在采光、体验感上天然弱于地上,如果没有特色,消费者没有主动到访的理由,只能被动依靠过路客流,一旦周边商业竞争加剧,很容易陷入空置。从经营情况来看,地下空间不宜大规模做传统百货服饰零售,更适合发展便民消费、轻休闲、夜间消费等适配地下环境的业态,形成自身特色,打造目的性消费场景。

## 上下协同凝聚合力

眼下,贵阳黔灵山星悦茂项目正在做开业前的最后准备。

在赵晋光眼中,这个项目正是地上地下一体化规划的鲜活样本。项目“以文塑旅、以旅兴商”,跳出单纯建设商业街区的思路,统筹通勤出行、居民消费、景区流量、商业运营多重目标,做到规划同步、施工一体。

地下商业从来不是孤立存在,而是城市

商业体系的有机组成部分。唯有地上地下一统筹谋划,打通空间、业态、资源的联动纽带,才能释放更大综合价值。

薛名辉认为,地下商业空间不应是地上城市的简单延伸,而应与之有机结合。他建议,采取“点状置入—线性联结—面域提升”的分级策略,深度对接地面功能与交通枢纽,系统梳理地下动线、增设公共节点,打通地上地下在客流、功能与场景上的联动,实现双向赋能。

面向高质量发展,尹稚建议,政府规划层面要强化管控,不把地下商业作为城市建设“标配”,优先推动存量地下空间提质升级,审慎新建大规模地下商业街;市场投资主体层面要充分做实市场研判,做好运营前置工作,理性看待收益预期,接受长周期回报逻辑;行业层面要建立“安全为先、运营为本”的理念,充分认知地下空间的安全特殊性和运营复杂性,推动智慧化务实落地。

城市生长,既要向上拔节,也要向下深耕。被称作“第四国土”的地下空间,蕴藏城市发展巨大潜能。用好这份宝贵资源,做到规模适配需求,兼顾商业活力与人防安全、经济效益与民生温度,地下商业将成为立体城市、城市更新、促进消费的有效载体。



扫一扫

前不久,以“人机共生,产需共融”为主题的2026世界机器人大会在北京举办,300余家国内外企业携3000余件展品同台竞技,首发新品达311款。与以往弹琴舞蹈后空翻的机器人占据流量C位不同,本届展会上在产线上拧紧螺丝、分拣货品的实用型作业机器人吸引了更多目光。

中国电子学会理事长徐晓兰表示,人形机器人是人工智能与机器人技术深度融合的产物,是具身智能的最佳形态,也是未来产业的重点赛道,正从“舞台上动起来”“赛场上跑起来”向“家庭里用起来”“工厂里干起来”进化,有望成为继计算机、智能手机、新能源汽车之后的又一颠覆性产品,在生产制造、仓储物流、应急救援、家庭服务、医疗康复等场景发挥着重要作用。

工业场景仍是机器人落地最成熟的领域。国家统计局数据显示,今年1月至7月,我国工业机器人产量同比增长28.5%;工信部数据显示,1月至5月机器人规上企业营业收入突破900亿元,同比增长26.9%,近5年年均增速超过20%。我国已连续13年保持全球最大工业机器人市场地位,自主品牌工业机器人在国内市场占有率突破50%。

在这一背景下,本届展会展出的工业机器人呈现出鲜明的“专精特新”特征——不再追求通用化的炫技,而是深度嵌入具体产线,解决真实痛点。这标志着行业进入理性发展阶段:企业不再比拼谁能完成更高难度的动作,而是比拼谁能更准确理解产线需求、更稳定地替代人工。

浙江艾图具身智能科技有限公司Aitu人形机器人全程围绕服装产线真实需求研发,聚焦上料、贴袋等核心工序,推进服装产线“少人缝制”落地。宇泛智能科技股份有限公司全栈自研的四足机器人“灵猫Cyvet”可跨越电力铁塔台阶、化工园区碎石路段等障碍,搭载宇泛自研自主导航功能,在变电站等场景中承担巡检任务。上海仙工智能科技股份有限公司面向仓储物流及制造场景推出的产品兼容川字托盘,可在高密度库区、中小工厂仓储巷道及复杂作业现场灵活运行,帮助企业快速实现稳定、高效的智能搬运。

业内人士表示,这些案例折射出行业新趋势:机器人企业正从“做一款通用产品”转向“啃下一个垂直场景”,也标志着国产工业机器人已从“能用”走向“好用”。

医疗机器人正从辅助工具升级为贯穿诊疗全流程的核心力量。杭州程天科技发展有限公司发布了定位为“家庭的第一台外骨骼”“程天GoGo-H Pro”。大会现场,中老年体验者亲身穿戴后表示,产品重量很轻,发力自然,没有生硬的机械感。外骨骼从专业医疗走向家庭消费,标志着机器人正从“专业设备”向“大众产品”跨越。

在高端医疗装备领域,长期以来骨科手术机器人市场被海外品牌垄断,传统设备存在术式单一、场景适配有限、采购及运维成本高昂等痛点。北京长木谷医疗科技展合负责人曾惠彩介绍,该公司推出的ROPA6人工智能全骨科手术机器人,是全球首个完成一体化合规注册的AI全骨科手术机器人。

在医疗领域,机器人正从辅助工具升级为贯穿诊疗全流程的核心力量。强联智创(北京)科技股份有限公司董事长助理曾辉介绍,本届展会,公司展出了全球首个且目前全球唯一的神经介入自动驾驶手术软件,硬件与服务一体化AI解决方案,可有效提升手术成功率与安全性,为脑血管疾病患者带来新的治疗可能。

人机共生加快融入日常烟火。从24小时智慧酒店到智慧洗衣,从便利购物柜到零售货柜,从拉花咖啡到现煮面档,AI不再只是冰冷的指令响应,而是成为覆盖全天的民生服务载体。

国家地方共建人形机器人创新中心自研的威龙M2机器人展示了从安检、垃圾捡拾、分类投放到浇水的全链路连续作业能力。该中心首席技术官邢伯阳介绍,威龙M2不仅覆盖城市服务全场景,还可拓展至工业制造、物流搬运、机房巡检等领域,更支持定制化任务落地,适配多元需求。

徐晓兰表示,10余年来,我国机器人产业实现了“从小到大”“由弱变强”的巨大跨越。人形机器人已初步具备“上工业产线”能力,近10家主流汽车生产商在产线上开展人形机器人的部署验证,涵盖物料抓取、外观检测、分拣等场景。世界机器人大会正是这场跨越发展的推动者、参与者和见证者,推动了创新链产业链资金链人才链的深度融合。

中国机器人产业正经历从概念验证到价值创造的关键转折。专家表示,未来谁能率先打通“真实场景理解—核心数据积累—商业模式闭环”的全链条,谁就能在这场产业变革中占据先机。

本版编辑 李和风 美编 高妍



江苏省苏州市,市民游客在地铁6号线拙政园苏博站观看昆曲快闪表演。张锋摄(中经视觉)