

SHANGPINFANG YUSHOU

FALVWENTI YANJIU

商品房预售

法律问题研究

◎ 雷兰／著

知识产权出版社



商品房预售法律 问题研究

雷 兰 著

知识产权出版社

内容提要

商品房预售,又称“期房买卖”,“楼花买卖”。由于买卖双方在签订商品房预售合同时该房屋尚不存在,因而易引发一系列法律问题和可能出现的风险。

作为一名多年从事房地产领域教学、科研、社会咨询的法律工作者,值《中华人民共和国物权法》颁布之际,基于民法理论,作者再度审视和诠释了我国的商品房预售制度。本书共分七章,重点论述了商品房预售中的登记备案、认购书、楼花按揭、楼花再转让等相关法律问题,剖析了在新形势下商品房预售中开发商、购房者以及银行等所面临的各种风险,提出了相应的防范措施,并结合司法实践对商品房预售中可能产生的纠纷进行了详细的阐述。

本书集中了作者多年来的研究成果和体会,注重理论的前瞻性和司法的实用性。

读者对象:房地产人士、法律工作者以及大专院校法律专业的师生。

图书在版编目(CIP)数据

商品房预售法律问题研究/雷兰著. —北京:知识产权出版社,2007.8

ISBN 978-7-80198-965-9

I. 商… II. 雷… III. 住宅—商品交易—法规—研究—中国
IV. D922.181.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 104768 号

商品房预售法律问题研究

作 者:雷 兰

责任编辑:石红华

出版发行:知识产权出版社

社 址:北京市海淀区马甸南村 1 号

网 址: <http://www.cnipr.cn>

发行电话:010-82000893 82000860 转 8101

责编电话:010-82000860-8130

印 刷:知识产权出版社电子制印中心

开 本:32

版 次:2007 年 8 月第 1 版

字 数:270 千字

ISBN 978-7-80198-965-9/D · 495

邮 编:100088

邮 箱:bjb@cnipr.com

传 真:010-82000860-8325

责编邮箱:jipingping@cnipr.com

经 销:新华书店及相关销售网点

印 张:11

印 次:2007 年 8 月第 1 次印刷

定 价:28.00 元

版权所有 侵权必究

如有印装质量问题,本社负责调换。

目 录

第一章 绪论	(1)
第一节 国外商品房预售制度的发展及现状.....	(1)
第二节 我国内地商品房预售制度的发展及现状	(16)
第三节 我国商品房预售制度的存废之争	(26)
第二章 商品房预售制度	(37)
第一节 商品房预售	(37)
第二节 商品房预售合同	(43)
第三节 完善商品房预售制度的立法建议	(55)
第三章 商品房预售登记备案	(65)
第一节 概述	(65)
第二节 预售登记备案制度的法律性质	(66)
第三节 《物权法》中的预告登记制度	(70)
第四节 完善预售登记备案制度的立法建议	(87)
第四章 商品房认购书	(92)
第一节 概述	(92)
第二节 认购书的法律性质	(93)
第三节 认购书的成立与生效	(99)
第四节 认购书的法律效力.....	(105)
第五节 认购书中的定金.....	(116)
第六节 完善商品房认购的立法建议.....	(124)
第五章 楼花按揭	(127)
第一节 概述.....	(127)
第二节 楼花按揭合同.....	(138)

第三节	楼花按揭的法律性质·····	(151)
第四节	楼花按揭的法律效力·····	(161)
第五节	楼花按揭中按揭权的实现·····	(166)
第六节	完善我国楼花按揭制度的立法构想·····	(170)
第六章	预售商品房的再转让·····	(184)
第一节	概述·····	(184)
第二节	预售商品房再转让制度存在的法律问题·····	(189)
第三节	预售商品房再转让中的转按揭·····	(201)
第四节	预售商品房再转让的立法建议·····	(207)
第七章	商品房预售中的风险防范问题·····	(209)
第一节	概述·····	(209)
第二节	当事人面临的风险·····	(210)
第三节	商品房预售中当事人的风险防范措施·····	(234)
第八章	商品房预售中的常见纠纷及处理·····	(249)
第一节	概述·····	(249)
第二节	商品房预售合同纠纷的处理·····	(257)
第三节	违约责任承担纠纷的处理·····	(297)
第五节	其他纠纷的处理·····	(327)
参考文献	·····	(348)

第一章 绪 论

第一节 国外商品房预售制度的发展及现状

商品房预售制度是指房地产开发企业将正在建设中的尚未竣工的房屋预先出售给购房者,买受人交付定金或购房款,并在未来确定的日期将房屋交付给购房者并转移房屋的所有权的一种房屋买卖行为。一般来说,商品房预售制度不仅能够消除未来需求的不确定性因素、潜在破产成本,还能显著降低甚至消除开发商的存货成本。因此,在世界许多国家和地区,住房预售制度是一种较为普遍的经济现象,特别是我国香港、台湾地区和新加坡等地方,预售制度更为流行。

一、美国

在美国,房屋无论是否开工都允许预售。据资料显示,1963年~2004年间,美国新房销售预售比例(包括开工前售出和建造期售出)一直保持在50%~75%左右的水平,而且近年来有稳步上升的趋势。而且在新房预售中,开工前售出的比例逐渐上升(从20%提高到40%),在建期间售出比例则基本保持在35%左右。根据美国人口普查局(ACB, American Census Bureau)资料显示,2004年,美国新房销售合计120.3万套,其中未开工已经售出的48.2万套,在建造期内售出的43.9万套,预售新房占总销量的76.56%;2005年美国的新房市场中,新房销售合计128.3万套,其中未开工已经售出的50.5万套,在建造期内售出的46.4万套,即预售新房占总销量的75.53%,而现房销售比例不到25%。显

然,房屋预售是美国比较普遍的住宅销售形式。美国的商品房预售之所以如此流行,主要缘于两方面的原因,一是比较完备的有关商品房的政策,二是合理的风险分担机制。

根据纽约市司法局、楼宇局的资料,将美国商品房有关政策规定分为建造、销售、入住三个部分。首先,在美国建房必须取得工作许可(Work Permit)。建筑行业称之为“开工纸”。也就是开发商把建筑师设计的图纸等有关资料送到楼宇局,经过各部门盖章批准,开发商取得工作许可,方可挖土建造,同时要把工作许可贴在工地。其次,销售房屋要有楼宇销售计划书(Condominium Offering Plan)。美国的楼宇销售计划书由律师编写,报送司法局审核批准。开发商只有通过司法局批准销售计划书,方可预售该楼宇。最后,入住需有入住证(Certificates of Occupancy)。商品房全部完工后,开发商报请楼宇局派人来检查,通过后才能获得楼宇的入住证。直到这个时候,开发商才可以正式与购买者签订合同(agreement),同时收取房款,完成交易。

关于美国房地产销售风险的分担机制,首先体现在严格的法律监管,即买卖双方通过合同来定义商品的属性和各自的责任义务,并严格遵照合同执行。美国的购房者在购买预售房时一般需要支付定金,定金的多少由开发商和购房者通过合同约定,一般为房价的2%~10%,这是一种履行合同的担保形式。而且不同的出售商和购房者可以达成非常差异化的预售合约,多样化的选择为购房者分散降低了风险。签订预售合同后的付款一般都是分期支付。银行的抵押贷款一般在完工后再发放,但是在抵押贷款发放前,购房者可以获得抵押贷款之外的融资渠道,比如英国的过桥贷款(Bridge Loan)和美国的建筑贷款(Construction Loan),渠道较之中国丰富许多。另外,为了防止开发商挪用客户资金用于非建设项目,购房者交付的定金会被存放在开发商的代理律师事务所负责管理的托管账户上(Escrow Account),直到正式交房时,开发

商才能拿到这笔钱,但是信誉好的企业则不会受此限制。在支付保证金后,购房者可以立即向银行申请抵押贷款,按揭成数一般为总房价的70%。但按揭贷款一般在房屋建造完成后发放,金融机构在发放抵押贷款时往往对完工有一个确认标准。为保证贷款的安全,银行一般会在给予贷款许可前,对开发商的信用进行审验。如果购房者不能在开发商要求的期限内取得贷款许可,开发商则可以选择终止合同,并将保证金退还给购房者。而如果购房者放弃购买,他们将失去已经支付的保证金。

此外,美国房地产风险分担机制还在于充分披露购买期房的风险。如前所述,在美国,所有的州都要求开发商在销售房屋之前向州有关部门递交企划书(Offering Statement),大部分的州将州首席法官办公室(Office of the State Attorney General)作为负责审查开发商企划书的部门,只有在企划书获得批准以后开发商才能正式开始房屋销售。因此,对房屋预售的约束主要来自于企划书。递交审查的企划书中需要附带开发商的销售合同,开发商与购房者签订购房合同时,需向买主提供一份企划书副本,大部分的企划书都会被要求详细描述购房者可能面临的风险,如买方是否能收回首付款、开发商资金不足和破产的可能性、建设工期拖延的可能性等。买卖双方信息充分披露的前提下严格按照合同约定进行交易。通常,只要开发商在企划书中明确指出了购房者可能面临的风险,政府部门就不会对此予以干涉。由于美国是普通法国家,如果开发商和购房者有与上述规定不同的合同约定,则应遵从合同约定。对于未开工即已售出的房屋,预售合约会对支付的时间和数量作出确定。

需要说明的是:(1)美国商品房预售中预先收取的定金是一种履行合同的担保形式。消费者和开发商签订的仅仅是临时契约(Binder),而不是正式的合同。在签订临时契约的同时,买房者就可拿到一本由开发商申报、司法局审核批准的销售计划书。

(2)“销售计划书”具有法律性质,有几百页厚,包括房子价格在内的所有内容。计划书一旦被确认后,就不可以擅自改变。因此,开发商是不可以随行就市,随意定价的。这样的规定所产生的结果是,房地产市场愈好,开发商就会愈迟报送计划书,以求卖出更高价格,从而预售的时间也就愈短。销售计划书实际上是一本商品房说明书,包括三大部分内容。一是结构部分:除了地基、外墙、车库、大厅、走廊、门窗、电气、水龙头等大项目要写清楚外,内部的装备,例如厨房里的冰箱、炉灶,厕所中的马桶、浴缸的品牌、尺寸、保修期等都要写明白(美国的住宅不准卖毛坯房);二是交易部分:牵涉到建筑商责任与风险、单元价格、单元平面图、交易手续、地税、贷款条例以及买家的风险等许多法律条款;三是管理部分:包括物业管理费的预算、房屋交易出租审批程序、业主委员会的选举方式和职责范围,设备的维护、清洁工具和灯泡等消耗品的采购等。商品房出售之后,一旦业主与开发商发生诉讼,双方律师都会依据这本计划书进行辩论,法官判决也以此为依据。由于计划书非常具体详细,因而开发商没有“忽悠”买房者的空间。受此约束,开发商往往是在一切不确定因素都排除,在入住前半年或者2~3个月更多的是在房子已经全部造好后,才开始预售,才开始收取定金。

(3)开发商只有拿到入住证才可以和客户签订正式合同,收取商品房的销售款。购房者这时候就可以立即入住自己购买的房子了。在美国要获得入住证不是很容易的,一些新楼盖好后两年都不一定能够拿到入住证。在这种情况下,政府既要保护消费者利益,又要考虑开发商的资金周转,因而在对新楼检查时,有95%以上的项目通过检查,可发一张临时入住证,并在证上注明限期改正款项。开发商凭着临时入住证就可以正式卖房了。

二、香港

1997年香港回归祖国,加之我国公认目前的商品房预售制度是从香港引入的,因此,关于香港的商品房预售制度,笔者在这里

做较为详细的叙述。

香港的房屋预售现象非常普遍。在香港,出售未落成的楼宇被称为“楼花”。香港的房屋预售风险分担机制主要体现在一种完备的制度设计,包括严格的准入和退出制度,信息披露以及严格的法律体系等,其制度设计能将大多数风险予以化解,是一种良好的事先预防制度。

(一) 知情交易者的市场

香港的预售市场包括三种类型的交易者:开发商(Developers)、投机者(Speculators)和民众(General Public)。

首先,开发商是房屋预售市场上的第一手出售者。香港的房地产业遵循优胜劣汰的竞争模式,市场上活跃的开发商大多为资金实力雄厚的大财团,而且多为上市公司,这些公司较民众拥有更好的信息渠道。

其次,投机者是指那些踊跃购买并且再出售(Re-sell)未竣工公寓,以期从财产价格升值来获得利润的商人。因为预售的交易成本低于现货购买,投机者更倾向于在预售市场套利。他们通常是非常有经验的物业投资者和物业代理人,他们较民众有更好的市场信息渠道(例如消费者需求)。

最后,民众是指那些购买未竣工房屋用做未来消费的购房者。这部分人们通常处于信息不对称的劣势,通常是不知情的交易者,但其交易活动只占预售总量的一小部分。而且,民众通常参与现房市场的交易,特别是二级市场,因此香港的预售市场可以被描述为大多数人都是知情交易者的市场。

综上,香港的预售市场通常主要是知情交易者(开发商和投机者),而现货市场通常主要包括了不知情的交易者(民众)。预售交易者越是知情,现货交易者会从预售市场的信息中形成他们的价格预期。这暗含了现货市场的价格发现功能。如果预售市场的交易活动被限制了,那么现货市场会失去从预售市场的知情交易者

获取价格信息的渠道。因此,降低预售交易量会增加现货价格的波动性。

(二) 严格的监管模式

首先,香港的商品房预售实行严格的准入制度。从香港的法律体系可以看出,对于出售楼花者有着非常严格的规定。在香港,房地产业遵循优胜劣汰的竞争模式。市场上的活跃者大多为资金实力雄厚的上市公司,同时由于政府监管制度完善,即使一些小型或不知名开发商,也通常由提供建筑贷款的银行来承办楼花按揭。这样可以保障出售楼花的所得款项专款专用。此外,对承建商的资信也要进行严格审查。开售楼花一般不会超过正式入伙前的18个月。政府规定开发商必须先向银行或以其他方式进行担保,确保有足够的资金完成建筑,才能获准发售楼花,并规定小业主支付楼花的款项必须存入律师行的托管账户,律师行作为托管人代开发商持有款项,在得到承建商的证明后,律师行才把款项付给开发商用以支付建筑费。

其次,政府对楼花炒卖的行为进行了严格限制。因为楼花买入后至落成之前,有一段时间可以转手赚价,使得投机活动有机可乘。为防止楼花炒卖活动,香港政府在1996年初推出禁止预售楼花自己转让,但这一举措的结果却催生了以公司名义认购单位的做法。为此,香港政府又采取了一系列值得我们借鉴的措施,主要包括:(1)买方在签署买卖合同时,须付5%的房价,定金为3%,如果情况有需要,政府有权规定把预付款提高10%,定金为5%(过去一般的预付款仅为楼价的1.5%)。(2)房地产商须在买方实际选楼前重新编排登记号码,此项规定意在打击那些雇人抢先排队及登记买楼花的投机商,照顾那些真正买楼使用的居民。(3)规定房地产商在出售楼花时限定每一个买房人只需登记一次,同时买房人必须亲自登记,委托代理人的授权方式不允许受理。(4)规定每名登记的买房人只能购买一个单元住房。(5)规定房地产商在

每一次卖楼花时必须公布出售的房屋总数及预留的房屋数量。此外,预留的房屋须在售房登记及选择房屋单元之前,在房屋所在地售房处公开展示。(6)买房人必须申报所购房屋的价格,及向何人购买,以便为政府提供交易信息,作为记录、计算各项税费之用。(7)限制房地产公司内部职员及商业伙伴私下大批认购楼花和转让楼花。另外,还加强了对律师事务所的监管,除一般由牵头律师事务所申报利益外,规定其他涉及发展项目中的所有律师事务所,同样需要申报利益,以免出现利益冲突。

(三) 规范的房屋预售法律制度

在香港,不动产有法定式产业和公义式产业的划分。楼花是未完成的建筑物,属于公义式产业,但不论是法定式产业还是公义式产业,在香港都允许买卖。其中,公义式产业的买卖在香港非常盛行。然而,尽管香港是自由放任式经济,但香港政府对于房地产市场,特别是预售市场仍有严格的管制,采取了一系列措施。其中,政府的措施称作“田土厅许可发展计划”,律师协会的措施就称为“非田土厅许可发展计划”。“田土厅许可发展计划”起源于政府的批地条件。香港被英国占领后,英国的土地批租制度在香港得以适用,香港政府不出售土地业权,而只出售土地一定使用年限的使用权,使用期限为 999 年、99 年、99 年加 99 年、75 年及 75 年加 75 年五种。政府在批地时,会附加某些条件,如对建筑的高度、密度、用途、通路、汽车泊位作出规定,即使在土地使用年限届满以前转让给第三人,地契规定的条款同样有效。对于楼花的出售,除非开发商符合田土厅以通告形式公布的规定,否则,政府可以禁止出售楼花。关于出售楼花规定的条件,共有 18 条,大致可以归纳为以下几个方面:

1. 买卖楼花的限制条件

在香港进行楼花买卖有以下条件限制:

(1) 开发商投入资金已达 30% 以上。其中,资金流向包括地

价、建筑费和拆迁安置赔偿等费用。该规定一方面是对开发商资质的要求,即要求开发商应当具备一定的经济实力,对于楼花买卖中的风险可以起到一种防范作用;另一方面,该规定也可以防止开发商只炒地皮不开发,从而有效遏制房地产市场的虚假繁荣以及可能导致的泡沫经济。

(2)地块作抵押不得超过当时价值的50%。对于以地块抵押总额的限制可能是出于对不能如期交房或不能交房时各方债权人利益的平衡。

(3)建筑价格超过区地块当时时价的60%,建筑价格受益人必须承诺借出100%的发展资金。

(4)倘有土地交还政府的。这里要求开发商必须在未签订任何楼花买卖合同前另行提出合约或交还政府。

(5)需加入土地补充开发的,必须在未签订任何楼花买卖合同前办妥转让手续并完全交付有关政府费用。

(6)需补交地价的,全部本金利息必须缴清。

(7)开发计划中物业为数幢的,可就每幢单独申请批准出售楼花,但必须办妥有关手续。

上述对于出售楼花的主体的要求,体现了对产权界定的明晰化,这有利于交易的顺利进行,有利于交易安全的保障。

需要说明的是,以上(4)、(5)两项规定应该是源于香港对房地产交易中产权界定明晰的范例,香港注册总署下设田土注册处,其主要职责是负责一切有关土地契约的登记,包括土地买卖、转让、换地和变更以及房屋产权和买卖合同登记等。凡是与土地有关的文件,只有经田土注册处办理注册后,才具有法律效力。注册内容被编入有关土地记录卡,供公众查阅,在房产买卖中,买方的律师会对卖方产权的真实性进行确认,如有产权疑点,便会建议买方取消交易。

2. 对于楼花交易价格、定金的要求

(1)地皮年期起码尚余十年或是肯定再续期超逾十年。本条规定是对于土地使用年限的最低规定。

(2)倘地产已购入多年,地价以时价计算,但田土厅注册官可另聘专家评估。从本条可以看出政府对地价在楼花的价格构成中的规制。

(3)开发商不能收取买家超过单位楼价 5% 的定金。

(4)付予开发商的临时定金,倘是住宅单元,不得超过每单元 1 万元,倘是工商单元,不得超过每单元 2 万元,收款时,须发给收据,注明不得视为有效合约,以正式合约为准。有关款项,将于 4 日内移交居中人记存于原付款人名下,除非注明该笔款项拨冲单位楼价,将全部无息退还,然后开发商须于收妥每笔订金后转交居中人代管。

(5)开发商之律师须为居中人负责收取一切订金及买卖合同规定的供款。所收款项总额已超过发展资金总数,超越之数可付予开发商,否则不可。

3. 关于交易方式的要求

(1)由经办律师以宣誓书形式向田土厅注册官申请,宣誓书内容格式是由田土厅和香港律师会商定的。

(2)买卖楼花合约须遵循田土厅和香港律师协会商订的格式。

(3)全部按揭契,追加抵押和单位买卖合同草稿,必须一式两份送呈现田土厅注册官。如果开发商不受政府批地条款的限制,不需向田土厅注册官申请许可就可以出售楼花,在此种情形下,香港律师会以“执业指示”的形式通令下属律师采用一种标准买卖合同,其合约内容也大约反映了上述 18 条的规定。

(四) 香港楼花买卖的一般程序

香港买卖楼花的一般程序是:购买者先在开发商办事处签署临时买卖合同及交付订金,然后在指定期限内前往开发商特定的

律师楼,签署正式买卖合同及订立交付楼价余额,待楼宇入伙纸发出后再签署转名契约。开发商律师代表买卖双方办理一切法律手续,即使买方另聘律师,亦须缴付开发商律师的费用。

由于开发商出售楼花多采取“先到先得”的方式,为使置业者(特别是真正的用房者)能获得公平参与市场的机会,香港政府及香港地产建设商会于1991年2月作出规定:开发商要在楼花发售前7天宣布有售楼说明书派发,说明书必须按照指定内容编写;房屋单位的价目表亦须在开售前3天派发,田土注册处更将上述措施列为“同意方案”的新条款,以使置业者可在事前了解楼宇的详细资料,在理解其中内容后再决定购买。为抑止过热的炒卖活动,解决排队买楼所引起的秩序问题及加强对楼宇买家的保障,香港地区政府于1991年8月又颁布多项楼花发售的新措施,其主要内容是:①开发商在发售楼花时限定每位买家只需登记一次且必须亲自登记,每位登记人士只可购买一个住房单位。②开发商应在买家实际选楼前进行抽签,重新编排登记号码,使首先排队及登记的人士未必可获首先选择楼宇的权利。③开发商在每次售楼时必须公布出售住房单位的总数及预留给私人买家的住房单位数目,让准备购房者在事前可估计购得住房的机会。④买方在签署临时买卖合同时,须付楼价的5%作为定金。如买方未能签署正式买卖合同,“拟定费”是楼价的3%。自新措施实施以后,有意买房者均可在指定时间内向开发商登记认购,并获得同等的抽签机会,不过由于上述规定只通过田土注册处的同意方案来实行,售卖不受同意方案管制的楼花时,开发商便无须遵循同样的规定。

香港有意购买楼花的人士,在决定缴付定金之前,会通过广告、开发商发出的售楼书或楼价表等,了解清楚该发展项目的详细资料和买卖程序。其中大厦公契的重点,包括公用地方的定义、委托管理公司的条款,计算管理费的基础及管理费按金等资料。

如果买房者向开发商购买楼花,首先须签署一份临时买卖合

约及交付部分首期定金(大约为楼价的 20%),然后在指定日期内到开发商特定的律师楼签署正式买卖和约,交付首期定金的余额及决定楼价的余额如何交付,通常可供选择的方式是即时付清楼价、即时按揭或建筑期付款。采用集市按揭付款,需要在规定限期内(一般是签署正式买卖合同后 14 天内)与银行签妥楼花按揭合约,由银行将贷款金额交付开发商;买家在 1 个月即开始按月还款给银行,到楼宇落成时买家须再办理正式按揭手续。如果选择建筑期付款,买家须在楼宇建筑期间,按买卖合同所订日期,再次缴付部分楼价。开发商在楼宇建成取得入伙纸后,会通知买方(如非采用即时按揭者)在一定限期内缴付楼价余款,签署楼宇产权转让契约和楼宇公共契约。买方须负责律师楼及政府的一切收费,还要缴付管理费及水电表的按金等。开发商于买方办妥上述手续后,把新楼的门钥交给买方,让买方查验收楼。

买房者如不能直接从开发商处购得物业,可向一些购得“楼花”的人士要求转让。楼花的转让和现货楼宇买卖有很大分别,一般采用下列两种方式:一是由原来的买家与开发商签署一份文件,取消已订立的买卖合同,然后再由开发商与新买家另订买卖合同,以后的事情就由新买家与开发商根据新签订的买卖合同行事。这里需要注意的是,开发商通常会对楼花的转让加以限制,例如根据一般开发商的售楼章程,买家在未签署正式买卖合同前,不得将名下的楼宇转让;到正式转让时,亦须获得开发商同意,有些甚至要征收转名费(一般为楼宇最初售价的 0.5%~1%)才准转让。再者,取消原有买卖合同的文件及另订新约,也须经律师及收取费用。二是以“转卖合约”的形式办理,即新的买家不用与开发商办理转名手续,只须以高于原来开发商所订的售楼价,买入原来买家与开发商所订立的买卖合同的一切权益。这种楼花转让方式,实质是一种权益的转让,即因为楼宇还没有落成,原来买家只是从开发商购得的权益卖给新买家,而在签署转让合约后,原来买家的

责任并未完全消失,楼宇落成后,原来的买家仍须协助新买家向开发商办理楼契手续,以中间人的身份将住房单位的业权正式转移到新买家名下。

可以看出,完备的房地产法律和健全规范的运行机制,使香港的房地产的每个环节都有法可依,有章可循,为香港房地产业的良性发展创造了良好的外部环境。因此,香港住房预售制度的几大特征在于:一是交易中产权的明晰界定。田土注册处的设立为当事人查清交易标的权属提供了场所,开发商规费缴纳完结前不得签订买卖合同的规定在很大程度上保证了交易标的的合法性。二是交易形式的规范化。要求律师以宣誓书形式向田土厅注册官申请,买楼合约须用指定格式,全部合约需要向田土厅注册等要求,表明了对房屋预售形式的规范,其本质是通过形式的固定化加强交易的管理,从而在更大程度上保证交易的有效性和合法性。三是律师参与交易的全过程。房屋预售中涉及的手续繁多,从签约到按揭,再到产权过户,如果不具备法律专业知识背景,一个普通人是很难从容应对的。律师的广泛参与,一方面避免了交易中纠纷的产生,同时也促进了香港律师行业的发展。

三、台湾

自1970年代以来,我国台湾地区房地产业以预售的方式行销正在规划中的住宅及房屋,房屋预售制度开启了台湾房地产的经济奇迹。台湾第一个房屋预售案,是位于仁爱路圆旁、万代福大厦现址的华美案,是由张克东及叶条辉所创始的,张克东投资兴建的华美案,由叶条辉负责企划销售,在当时的空地上搭起了第一座房屋预售的接待中心,现场没有模型、没有样品屋,只张贴了一张标明几楼几户的销控表,华美案的成功开创了台湾地区经久不衰的房屋预售制度。

我国台湾地区的房地产市场由自建自住的形式,进入了预售屋交易制度后,建立了一个可谓由土地所有人、建造商(开发商)、