

狮城脉搏 李乃佳 程天富

预购组屋为何会供不应求？

冠病大流行的横行肆虐，并没有抑制持续强劲购房需求。在5月推出位于红山的Telok Blangah Beacon项目的70个四房式单位，收到3474份的申请，平均约50人竞逐一个单位，超额申购率创下历史新高。

在今年8月的预购组屋（Build-To-Order, BTO）销售活动中，建屋发展局在后港推出一批预购组屋项目，尤其是靠近高文地铁站的Kovan Spring和位于后港三道的Hougang Citrine，两个项目中的459个四房式单位竞争非常激烈，共吸引了1万1420份申请，超申购率为25倍，是近年来非成熟组屋区的最大的超申购率之一。

政府会继续关注预购组屋销售的激烈竞争，采取多管齐下的方法来增加供应，以满足国人对住房的需求。国家发展部长李智陞7月在国会回答议员提问时说，建屋局预计明年推出的单位数量，会和今年的1万7000个单位一样或更多。

建屋局在今年和明年推出的预购组屋单位，高于2019年冠病疫情前所推出的1万4600个，以及2020年的1万6800个。增加组屋的供应量，是为了能够满足尤其是千禧年代后出生的年轻家庭

住房需求

明年预估推出的1万7000多个新组屋供应量，会造成未来的供需失衡吗？因疫情而延误的预购项目，是否会影响潜在购房者，尤其是年轻夫妇，对预购组屋的选择？他们会否转向转售市场？

这种不确定性因素，会造成供过于求的现象吗？

上回出现供过于求的现象，是在1997年亚洲金融风暴和2000年电子商务泡沫之后，当时需求大量萎缩，许多组屋申请者自愿放弃了获分配的组屋。至2002年，建屋局的未销售公共组屋库存增加至1万7000套。随后，建屋局推出了预购组屋制度，来取代当时的组屋登记制度（Registration of Flat System, RFS）。预购组屋制度是必须达到70%的组屋单位被预订之后，再开始施工的政策。

预购组屋需求的趋势

先前提到的两个位于红山和后港的预购项目，因其独特的区位优势，可能是特例，它们的超额申购率不能反映一般的预购组屋项目的实际需求情形。

截至今年8月的销售活动，建屋局推出了1万1397个预购单位，并吸引了总共

6万8520人申请。在2021年的预购组屋申请数量上，较大的四房和五房式的预购组屋，分别占总申请数的66.9%和18%，而三房式预购组屋申请较小，为9.7%。

我们也收集了2012年至2021年的预购销售的数据，显示了首次申请者，在成熟组屋区内的三房和更大单位的平均超申购率逐年上升，在2019年达到5.5倍的最高点。在2020年和2021年的平均超额认购率，分别为4.1倍和4.7倍。这意味着每五位申请者，只有一人能成功获得分配组屋。在非成熟组屋区的三房和更大单位的竞争也相当激烈，2020年的平均超额率也有4.2倍。

对第二次购屋者来说，申请预购组屋更是难上加难。成熟组屋区的超申购率为大过65倍，而非成熟组屋区的超申购率也有15倍。这些高超申购率数据反映了预购组屋强劲的需求。

支撑组屋长期需求的动力

公共住房的长期需求的变化，会受到三个因素的影响：宏观经济转型、人口结构变化和疫后的新生活常态。

第一，随着过去几十年的稳定经济增长，一般家庭的人均收入显著增加了。当新加坡人的教育程度提高和社会变得富裕之后，他们的生活素质水平也相对提高了。越来越多的新加坡人转向购买私人公寓和住宅，尤其年轻的提升屋主人数增加了。年轻一代的公共住房分布比例有所放缓，40岁以下的家庭比率，从2001年的62.3%下降到2020年的47.6%。

在过去的20年里，公共组屋的家庭比率从85.2%下降到77.9%，而同期居住在私人非有地住房的家庭比率，从6.3%飙升至15%。2000年至2010年间，非有地私人住宅单位数目增加了一倍多；而在2010年至2020年间，它增加了67%。公共组屋单位在同时期只增长了不到20%。

2021年上半年的私人住宅交易总数为1万6270个，是2019冠病大流行病前的两倍。超低利率环境也是驱动私人住宅市场交易活跃的因素之一，加上私人房地产价格指数的上升趋势，买家担心未来的价格会继续上涨，他们可能会错过投资良机，买家的担忧带来了羊群效应。但是，住房供需之间在大流行病后

的滞后关系，隐藏了市场的脆弱性。

第二、人口结构变化会影响组屋需求的趋势。各个年龄层的单身人士越来越多，20多岁的占了总人口的85.2%，30多岁占了29%。同时，社会老龄化也是无法改变的事实。到了2030年，每四个新加坡人中，就有一个的年龄在65岁或以上。单身和年长的人会增加两房灵活式组屋单位的未来需求。

从1980年起，各种组屋类型的平均家庭人数都逐年下降。虽然家庭人口变小了，人们却偏好面积较大的四房和五房式单位，占了2020年预购组屋总申请数的85%以上。

因疫情的关系，在2020年注册结婚的新人为2万零981个，在疫情前的年均新婚注册的人数维持在约2万5000左右。他们代表了潜在的需求，即将推出的1万7000个预购组屋单位不会造成供应过剩的问题。

第三、疫情改变了生活、工作和休闲的空间需求。在家工作和在家学习的时间增加了，越来越多的购房者寻找更大型的住屋。他们选择有较大卧室以设置工作空间，或把多余的房间作为专用的书房，甚至将客厅空间分割成有隔音的工作空间。

从2020年转售组屋申请的数据中，我们发现四房和五房单位的转售申请占了最大份额，分别为41.5%和25.3%，而三房转售申请只占了23.3%。

预购项目施工延误的影响

因疫情而实施的边境管控，打断了材料供应链，加上劳力短缺严重，让建筑业雪上加霜。许多建筑承包商因成本增加而感到不胜负荷。一些建筑公司，如Greatearth，因陷入财务窘境而被迫清盘。

疫情严重影响了公共组屋项目的建造和完工的进度，许多正在施工的预购组屋项目受波及。至2019年止，正在施工的预购项目共有8万9000个单位。建屋局已被迫将一些项目的完工日期，推迟了至少六个月以上。

在这种情况下增加新的项目，可能会加剧建筑业原本已经吃紧的产能。最近推出位于女皇镇的Queen's Arc的预购组屋项目，等待时间为六年，预计要到2027年才完工。

预购组屋施工项目存在不确定性，一些不愿意等待的买家选择转向转售组屋市场购买，这刺激了近期转售组屋市场的交易量，从去年第三季起，建屋局转售组屋价格指数连续四个季度上涨了大约10.8%。

转售组屋的价格比预购组屋的价格高出许多。以2020年11月推出的Bartley Beacon和ParkView@Bidadari为例，其五房式预购组屋的价格在46万6000元至59万8000元之间，相比之下大巴窑区五房式转售组屋的两年平均价格为75万4000元。这两个组屋类别的价格差异，会让一些有意转向转售组屋市场的人止步。

即使有能力负担的人会转向转售组屋或是私人市场，这些放弃预购组屋的人数，不会冷却潜在申请人对预购组屋的需求。尽管面对施工延误的风险，首次购房者对公共组屋的需求丝毫没有受到影响。2021年的第一次和第二次推出的预购组屋项目，申请率还是非常强劲。

“供不应求”更胜于“供过于求”

从各种宏观和人口层面等因素上看，未来几年的住房布局，还是会以公共组屋为主。因为获得大量津贴，预购组屋仍然是主要的住房选择。

事实上，自2019年起，申请预购组屋的家庭收入上限，从1万2000元提高到1万4000元后，能挤进购买预购组屋门槛的新加坡居民增加了。建屋局的问题不是预计将建造的1万7000个单位，是否造成供过于求，它真正面对的挑战，是如何建造足够的公共组屋来满足新加坡人的需求。供不应求的情况还会持续。

家庭人口虽缩小了，人们仍然渴望有较大空间，对较大房型的组屋有偏好。不断增加的单身和老龄层人口，对灵活二房式组屋的需求也不减。

应对人口结构不断变化，建屋局在建造更多组屋的同时，也必须在大小面积不同类型的房子的分布上取得平衡，以兼顾不同年龄层家庭对空间的需求。

作者李乃佳是城市与地产研究院（IREUS）的副院长
程天富是新加坡国立大学商学院房地产系主任
兼城市与地产研究院院长
文章代表作者的个人观点和意见