

# 昨日三宗停车场地块拍卖,溢价率最高达549%

## 杭州房企华元跨界进军停车产业,也有小企业被高地价吓跑

# 停车场用地成香饽饽

# “停车综合体”将现杭城

本报记者 印梦怡 文/摄

近年来,杭州政府为破解“停车难”问题,积极鼓励社会力量投资建设公共停车场,停车场生意更被视为“蓝海市场”,想从中分一杯羹的企业并不少。

昨日,杭州主城区成交三宗停车场地块,分别位于三墩、大关和九堡,成交价分别达到5500万元、947万元和4668万元,平均溢价率高达270%,足见竞争之激烈。

有意思的是,本土房企华元昨天拿下了其中一块停车场地,并表示将试水“停车综合体”。对于在杭州已许久没拿到商住用地的华元,这也是一次新的尝试。



### 停车场用地受热捧 溢价率最高达549%

此次推出的三宗停车场地,无一流拍,且平均溢价率高达270%。

据记者现场观察,前来竞拍的单位并不少,包括上海锦惠建设集团、城投建设及其子公司杭州瑞顿立体停车库有限公司、西子停车产业有限公司,以及华元房产等8家。

位于三墩单元的芦荡公园地下停车场地,经过18轮争夺,由华元房产竞得,成交总价5500万元,溢价164%,该地块体量较大,可建面积31000m<sup>2</sup>。

随后,大关单元及九堡中心单元的停车场地分别被西子停车产业有限公司和城投建设拿下。其中,大关地块溢价率甚至高达549%。

拿地后,华元房产投资部经理曹映杭告诉记者:“我们公司现在很看好停车场地块。不过也不算完全跨界,因为这宗地块还包含6000m<sup>2</sup>的商业部分。”

一位业内人士分析:“华元目前在杭州已经没有储备地块,在售项目也都是尾盘,因此补仓意愿强烈。不过作为民企,主城区宅地门槛太高,相对而言,停车场地块的拿地成本就小很多。另外,华元本身除了房地产,还有物业,同时也进行商业运营、酒店经营等多元化发展。”

### 有完整产权,可自主定价 杭州将出现“停车综合体”

停车泊位供需矛盾,是杭州亟待破解的“城市病”之一。

据杭州车管所数据,目前的杭州主城区机动车保有量已接近130万辆,这一数字还在不断扩大;另一方面,到2016年底,杭州主城区累计建成的停车泊位总数约67万个,停车泊位的缺口之大可想而知。

对此,近几年杭州关于停车产业的政策红利也在不断推进,例如2014年4月出台了《鼓励和推进杭州市区公共停车场产业化发展的实施办法》,提出“谁投资、谁受益”的原则,规定公共停车场投资单位可拥有产权、允许配建一定比例商业设施和广告位、停车费可自主定价等。并且停车场建设将享有政府

专项资金、建设资金补助、规费减免、发展专项资金等四项财政补助及税费优惠,属于政府扶持产业。

2014年12月10日,杭州试水了首个停车场地块出让,位于文晖大桥东侧,最终以1668万元总价成交,溢价264%。拿到该地块的上海锦惠拥有完整产权,能自主定价,也可以进行融资来盘活资本。

记者了解到,该停车场规划了7层约240个泊位,已在2016年初拿到土地产权证,并开工建设,预计将在今年10月投入使用。

自此之后,越来越多的企业看好停车产业,开始涉足这一市场。

今年1月19日,下沙及庆春广场西的停车场地一经推出,争夺激烈,最终分别溢价272.7%、155.4%,全被钱江新城投资集团下属的杭州市停车产业股份公司收入囊中。

公司副总经理钱敏光告诉记者:“我们打算做成‘停车综合体’。例如庆春广场西停车楼项目,共7层,其中地面一层为商业,面积有2000多m<sup>2</sup>,所以它不仅是一个停车场,还会有很多商业业态。在这个停车场里,除了停车服务,还会有汽车周边商品售卖、汽车美容、保养、新能源充电等,为车主提供一站式服务。”

钱敏光还说,企业投资的停车场,在收费方面也会比政府投资项目有更多的灵活性,比如采取阶梯式价格体系,收费标准随停车时间逐级递增,以价格调节方式缓解交通压力。目前,停车场项目的整体规划方案还在具体探讨中,计划于2018年动工,2019年完工投入使用。

### 高成本吓退了小企业 投资回报周期较长

值得注意的是,停车产业或许是一片有巨大潜力的蓝海,但也并非没有风险。

从地价成本上就可见一斑,下沙及庆春

广场西这两宗停车场地块,仅地价已分别达到7700万元、1.95亿元。这么高的门槛,吓退了一些原本感兴趣的企业,例如此前曾参拍的万郡房产昨天就没有再露面。万郡房产一位项目经理日前就明确回复记者:“不再参与,竞争太可怕。”

同样退出拿地的还有某外资停车场公司,该公司的一位项目经理表示:“停车毕竟是老百姓的基本需求,收费不能太贵,不能变成一件曲高和寡的事。所以这个地价成本,对外企来说,是不能理解的。另外,我们的资金实力也确实做不到拿地。”

他表示,停车场地跟房地产市场还是有本质不同,停车场对将来的预期侧重于停车本身的收入,房地产市场则更侧重于未来土地的增值,或者说房价的增值,而停车场虽然有产权,但也是整体产权,不能分割出售,即便出售也不能更改土地性质。

对此,他给记者算了一笔账,运营一个停车场,除了地价成本,还有基建成本,财务成本以及后期人工及设备维护等的管理成本。以庆春广场西项目为例,总投资要接近3亿元。

“如果仅以停车费收入来算,500个车位规模,每小时按10元收费,每个车位每天大概能做到7~8小时,若按8小时算,一年就是1440万元,庆春广场西项目收回成本要超过20年,所以这也就倒逼拿地的停车公司必须通过增加商业模式来突围。”

但他也表示:“杭州停车场产业有很大发展空间,即使不再参与拿地,也可以通过代运营,来切分这块蛋糕。”

此外,据记者了解,目前国内对于停车产业也在摸索阶段,缺乏专业的团队。国内大多物业的停车业务都包给物业公司。而在国外,专业的停车服务管理公司运营模式已较为成熟,可以提供的服务十分多样。车主只需将钥匙交给服务人员,无需自己找车位,甚至可以通过APP预约,享受停车、洗车、托运等一系列服务。

4月19日停车场三地块拍地现场。



查房价  
查学区  
要爆料  
扫二维码