

杭州部分小区车位价格一年翻番

涨幅超过房价,有人买车位投资



本报记者 孙晨 吴佳怡 楼肖霖

“去年买了新房,今年开始买车位,但居然最高要卖到70万元/个。”元元(化名)告诉钱报记者。

元元所说的新房是市中心某高端楼盘。去年,他以4.5万元/m²的单价买下一套大户型。但车位一直到今年才开卖,结果价格一出来他大吃一惊。

杭州主城区现在车位到底卖什么价?和去年比涨了多少?记者调查了20余个楼盘,结论令人惊讶,不少楼盘车位价格跟去年比翻了一番,远超房价涨幅。而新盘的车位还在今年的楼市中扮演了种种特殊的角色。



查房价
查学区
要爆料
扫二维码

有楼盘车位价格一年翻一番 涨幅超过房价涨幅

钱报记者调查了目前市场在售或刚交付不久的20余个楼盘,将他们的车位价格与去年同期做了比较,大部分小区的车位都有所上涨。

其中,申花、三墩板块的车位涨幅较大,例如协安紫郡,去年车位均价大约为15万元/个,今年在售的车位达到了30万元/个;天阳尚景国际二期去年车位价格为25万元/个,今年约35万元/个。区域内的不少楼盘车位价格都涨了10万元/个,有的甚至更高。

还有城东板块,不少楼盘的车位也有不同程度的涨幅。例如阳光城普升,去年年初车位价格约12万元/个,今年车位价格却达到了26万元/个;在售的地铁绿城杨柳郡,去年的车位约为15万元/个,今年也要约22万元/个。城北的中铁建国际城,前两年车位也就20多万元/个,现在据说剩下几个不多的车位平均要卖到50万元/个,已经与市中心的豪宅相差无几。

“现在申花板块地价都到四万了,以后就是豪宅区,30多万元/个的车位并不贵,未来说不定还有升值空间呢。”

一位申花在售楼盘的营销负责人告诉记者,车位现在没有限价,开发商都自主定价,很多时候已经不取决于供需,而是地段决定的。

从数据来看,车位的涨幅已经远远超过房价涨幅。中国指数研究院的数据显示,协安紫郡目前成交均价为23000元/m²左右,去年同期价格为15000元/m²左右,涨幅约为53%。不过从车位价格来看,涨幅却接近翻了一番;杨柳郡去年在售价格从20000元/m²左右到今年的25000元/m²左右,房价涨了25%,车位却涨了46%,远远超过了房价涨幅。

钱报记者在调查中发现,小区的车位涨价有“扎堆”现象,临近的楼盘车位涨价幅度几乎一致。对此,有业内人士告诉钱报记者,由于车位的涨价限制条件没有房价那样多,与楼盘定位也没有太大的关系。所以,当看到附近别的楼盘车位涨价了,不少开发商会选择“一起涨价”。

双赢机构总经理章惠芳分析,新盘的车位价格主要取决于开发商的心态。如果开发商急于回款,一般会用区域里相对合适的价格去给车位定价。而手里盘不多,但又想慢慢卖赚更多利润的开发商,则在房价难以上涨的情况下,会使用“车位涨价”这一招。

而交付多年、入住率高的二手房小区,车位的价格基本与供需相关,像清水公寓早年的车位配比很低,而入住的业主基本都有两辆车,以至于现在车位价格都要40万元/个,甚至还买不到。



本报资料图片

提高车位价格 房企靠车位“涨房价”

今年,由于车位的销售不受预售证、备案价等种种限制,车位俨然已经成为房企规避政策的敲门砖。

为了提高房价,捆绑车位销售的违规行为屡禁不止。“我去看过的楼盘中,有不少是要连房子带车位一起买,不然拒绝销售。而且车位的价格明显要高于周边其他楼盘。”购房者陶先生表示,看了几个月的房,对于搭售车位这种现象他已经见怪不怪。

原因很简单:通过捆绑车位销售,可以实现变相涨价的目的。

200万元的房子捆绑的车位售价高达40万元,其中高端项目的车位甚至要60万元一个。“这笔账很好算,一套90m²的房源如果捆绑车位销售,车位提高20万元就相当于每平方米涨了2200多元。”某业内人士表示,因为上调房源的备案价受到限制较多,但车位的价格是由房企直接定的,要涨要跌操作起来都很方便。

在一些热门板块的楼盘,可能一次推出200套房源却有四五百组甚至更多的购房者想要买,开发商即使不捆绑车位销售,但表示高价买车位者优先选房落位,照样有大把人愿意买单。

还有楼盘在未领出预售证前,先对购房者售卖车位,购买车位所缴纳的费用就当购房认筹金,也就是把卖车位的动作提前,并牢牢锁定这批客户,相当于提前落位卖房。开发商此举,是为了规避未领出预售证前不得收取认筹金、定金的禁令。

炒车位现象 并不少见

买房炒号,相信大部分人并不陌生,在楼市热火朝天的日子里,那些“一房难求”的楼盘,要拿到一个购房资格,往往需要“托关系”额外缴纳一笔费用,这笔钱基本上也都进了个人的口袋。

有人炒房,自然也有人炒车位。记者了解到,两者的操作模式很类似,有开发商的内部员工私下预留车位,尤其是一些距离电梯口近的或可以停一大一小两辆车的“子母车位”。

“这些车位想买的人多,价格也会更高一些,内部工作人员可以私下缴纳一两万元订金留下这个车位,之后再把这个车位卖给业主,让业主额外再出几万块钱,一个项目做下来,赚小几十万元也不是不可能。”某代理公司工作人员告诉记者,炒车位和炒房号相比,风险更小,因为车位的销售是不存在网签过程的,基本都是由开发商自己制定规则售卖,内部人员的操作空间很大。

在个别房企,内部员工购买自己开发的房子可以一次性买两个车位,就有人以同事的名义一次性购下多个车位,日后将手里的车位加价进行销售,通过炒车位获益。

有些楼盘的车位销售模式则是老板给出一个底价,比如20万元/个。在这基础上营销部门会再制定一套价格体系,有些车位卖25万元,有些卖23万元,而内部员工完全可以以20万元的价格把车位售卖给业主,再从业主手里收两三万元的“好处费”。某业内人士表示,尤其是一些小的民营企业,总共就只有一两个项目,老板对于车位的销售几乎不关注,房企的内部人员就有机可乘。

板块	楼盘名称	去年同期均价(元/m ²)	当前在售均价(元/m ²)	去年车位价格	今年车位价格	房价涨幅(%)	车位涨幅(%)
城东	锦润公寓	20000	28000	14万元/个	40万元/个	40	185.7
城东	阳光城普升	20000	25000	12万元/个	26万元/个	25	116.7
九堡	悦麒美寓	18000	25000	16万元/个	21万元/个	38.9	31.3
城北	中国铁建国际城	23000	35000	20多万元/个	50万元/个	52.2	150
田园	金隅田员外	16000	18000	15万元/个	21万元/个	12.5	40
三墩	协安紫郡	15000	23000	15万元/个	30万元/个	53.3	100