

火热市场行情下 捆绑车位销售成“常规动作”

叶丹琴/文

随着经济的发展,人民生活水平的日益提高,私家车成为了稀松平常的出行工具,因此有车一族在购置房产时通常会一起购买小区车位。但在金华楼市如此火热的行情下,对于部分人特别是刚需来说,能拿出购房首付款就已经不易,动辄十几万到几十万不等的车位价格无疑加重了肩头的负担,但是很多时候他们却不得不买。

随着金华房价的上涨,我们可以发现随之而来的是车位的也开始不断走高,并且市场上绝大部分楼盘开盘时捆绑销售车位已经成为了一个常见现象。

捆绑车位成“常规动作”

捆绑车位销售在房产销售中早已经算是一个“常规动作”,杭州楼市此前这类行为就非常疯狂,一些楼盘销售房源频频出现捆绑车位的现象,引发极大社会关注。最后杭州市下发《关于进一步规范商品住房及其地下车位(库)销售行为的通知》,要求在新建商品住房已实行价格备案制的基础上,进一步实行地下车位(库)销售价格承诺制。而回过头来看近几年杭州楼盘车位在交付前后的变化,不难发现车位价格几乎清一色都有涨,少则涨了百分之十几二十,多则涨了百分之两三百。

当然与杭州相比,金华的车位价格还达不到这样的高度,但捆绑车位销售的做法却

是如出一辙。

目前金华房地产市场上在售的几乎所有一手房楼盘开盘时均捆绑销售车位,“是否购买车位”的主动权和选择权已经不在购房者手中。而车位的价格也是因人而异,少则十几万,多则堪比一套小户型的首付。

据购房市民反映,5月24日,金地融信·悦江府首期开盘,车位售价优惠后16万元;6月22日,中天·江山明月三期加推,车位价格25万元;同日御西湖一期开盘,车位也是25万元,购房当日同步购买车位优惠2万元。5月份加推的另外几个高端楼盘相比来说,车位价格更高,价格区间在30-40万元左右。

捆绑车位意味着什么?

商品房捆绑车位销售现象屡见不鲜,究其原因还是开发商为了自身利益的最大化。

截至2018年5月底,据易居研究院监测的100个城市新建商品住宅库存数据显示,金华的同比跌幅较大,达到41%,金华房地产市场的火热行情导致去库存速度明显加快,与此同时,车位的销售速度并不及商品房的去化速度,更何况有些楼盘的车位配比是高于1:1的,加上有关部门对一手房合同备案价格的限制等原因,开发商就推出了买房子搭配车位的销售办法来变相提高房价。

而值得注意的是,就算是同一楼盘捆绑销售车位价格也是水涨船高。以中天·江上明月为例,有购房市民反映,其一期开盘时车



位价格是16万元,二期加推时车位价格是18万元,此次三期加推更是直接涨到了25万元。不难看出,“低开高走”是开发商常用的营销策略,而房源的差价也被很好地转嫁到了车位上。对于购房者来说,动辄十几万几十万的车位无疑更是增加了他们的负担。

其实,早在2016年10月住建部公布的《关于规范房地产开发企业经营行为维护房地产市场秩序的通知》中就明确规定了,房开公司不准以捆绑搭售或者附加条件等限定方式,迫使购房人接受商品或者服务价格。

虽然知道开发商在房产销售中捆绑车位销售属于违规销售范畴,但是在当前如此火热的市场行情下,一心想要买房的购房者却不得不选择“妥协”。



SLEEPLESS CITY
不夜城购物中心

点亮城市生活 · 刷新生活想象

品牌护航
10年托管

一座不夜城 三代财富梦

建筑面积 15-65m² 实景产权现铺 折后总价 48万起

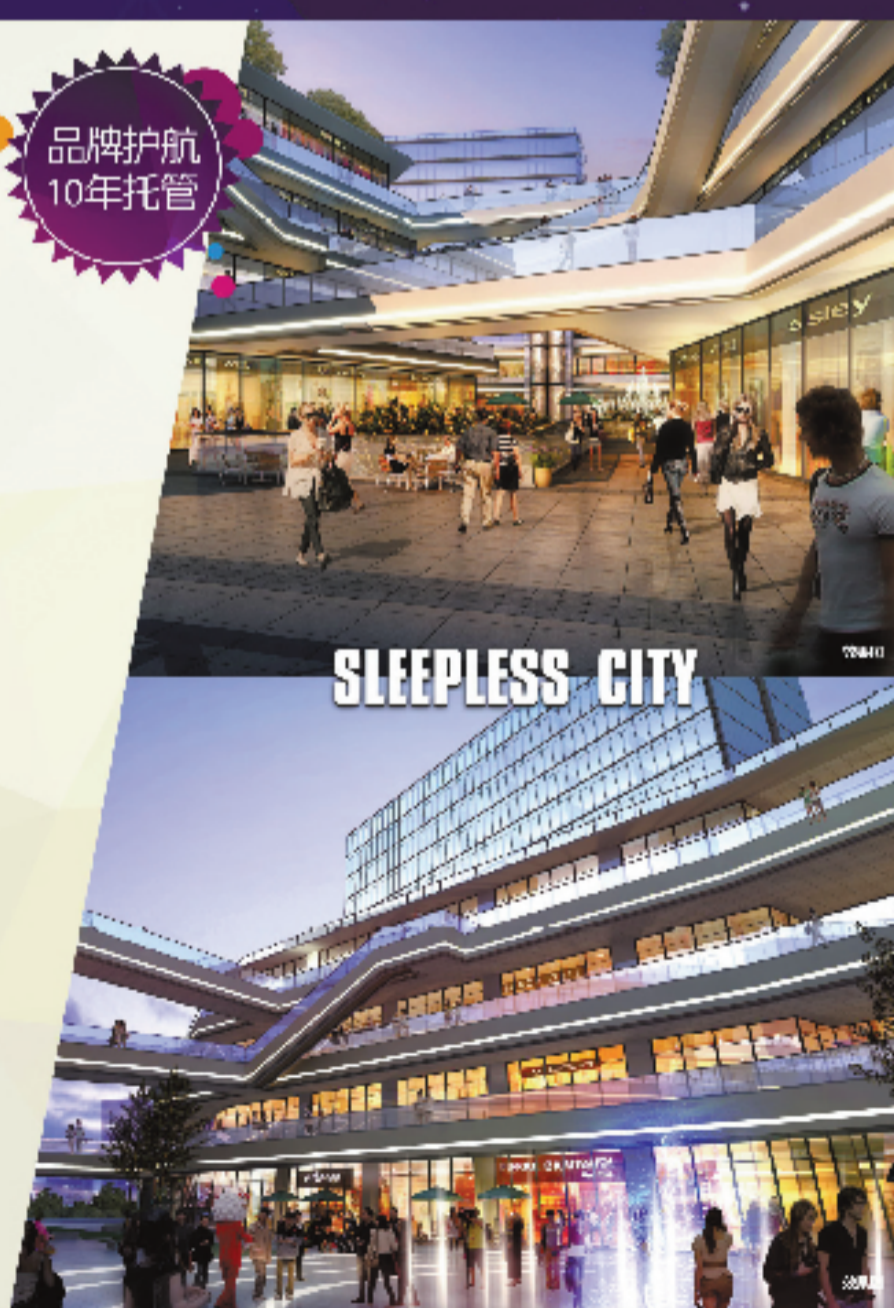
麦当劳/苏宁易购/横店影城.....领衔强势入驻!



159 5715 9001

诸暨市高湖路与东旺路交汇处

开发商:浙江中南置业集团有限公司 总销售:中南地产 地址:诸暨市高湖路111号102室



SLEEPLESS CITY