

2月以来,杭州高端资产的成交十分活跃

# 产权只剩19年的南宋御街法式独栋 挂牌三个月就卖出了

本报记者 徐叔竞

上个月,潮新闻·钱江晚报曾经报道过,位于杭州西湖边南宋御街的一幢建筑面积达1228m<sup>2</sup>的法式独栋商业楼以5000万元挂牌出售。近日,记者从豪宅经纪人处获悉,该套独栋去年12月挂牌,目前已经售出,成交价在4500万元左右。

2月以来,杭州高端资产的市场热度明显上升。除了这套南宋御街法式独栋,多个豪宅小区成交活跃,就连总价5000万元以上的房源也成交了两套。



南宋御街独栋商业楼 孙晨 摄

## 有4本产证,产权只剩19年 挂牌不久就成功出售

南宋御街的这幢法式独栋商业楼,是一幢4层建筑的房子。上个月记者去现场探营时,这幢建筑由一家艺术酒店在经营。该法式建筑周边老旧小区密布,记者在好找房App上看到,周边房龄接近30年的积善坊巷,近期成交价在4.3万元/m<sup>2</sup>左右。

据悉,这幢法式独栋商业楼产权面积1228m<sup>2</sup>,实际使用面积约1600m<sup>2</sup>,挂牌价在5000万元左右。房子共有4本证,但需整栋出售;这幢建筑是40年产权的商业,目前产权还剩下19年。

一位豪宅经纪人表示,房源挂牌后,就有多名客户来咨询,购买意向比较强烈。如今房子以约4500万元的总价成交,折合单价3.66万元。

据豪宅经纪人透露,买家可能会拿来做会所或者品牌展示厅。

## 两套总价超5000万元别墅成交 其中一套已成空地

位于之江的老牌豪宅九溪玫瑰园虽已交付20多年,但多年来都是二手房市场上的抢手货,且不断创造杭州二手房成交单价之最。

透明售房网数据显示,去年12月,九溪玫瑰园一套建筑面积545.31m<sup>2</sup>的别墅,以1.45亿元签约,折合单价265904元,刷新了杭州二手房网签单价纪录。此外,去年杭州共有6套亿元豪宅成交,其中九溪玫瑰园占了3席。

今年九溪玫瑰园热度不减,2月以来已成交了2套房源。据悉,这两套房源建筑面积都在300m<sup>2</sup>以上,其中一套以约7500万元成交,另一套以不到6000万元成交。那套约7500万元的房

源,房子已倒塌,现状为空地。

事实上,近年来在法拍及拍卖市场上,外表残破不堪的别墅往往能拍出高价。最著名的就是西湖边的蔡元培女儿蔡威廉的故居马岭山房,尽管只剩断壁残垣,仍然在前年拍出了1.2亿元的天价;2021年8月,位于富阳银湖的紫云山庄一套外立面残缺、没有屋顶、只剩框架的破烂别墅,竟引来9人争抢,最终以614万元成交,超出评估价76万元。

这些残破别墅能卖高价,主要在于占地面积大,买家们看中的就是相当于买了一块“地皮”。当然,买“地皮”重建别墅需要相关部门审批,且不能突破原来的建筑面积。

## 南星豪宅区成交火热 仁恒滨江园卖出6套

除了别墅,2月以来大平层豪宅的成交也相当活跃。

老牌豪宅小区中,位于南星桥板块的一线江景豪宅蓝色钱江2月以来成交了2套,其中一套360m<sup>2</sup>的户型以4600万元成交,单价12.8万元。

位于杭州市中心的武林壹号有4套房源成交,其中一套建筑面积320.17m<sup>2</sup>的高层房源,以3500万元售出,折合单价10.9万元。

次新豪宅最活跃的同样是南星板块,2月以来仁恒滨江园成交了6套,上品和望江府各卖出了4套,壹品和翡翠海岸则各成交了1套。这些豪宅成交价在9万元/m<sup>2</sup>到16.5万元/m<sup>2</sup>之间。

值得一提的是,位于之江的九树公寓一套建筑面积约400m<sup>2</sup>的房源以2400万元成交。九树公寓由建筑师大卫·奇普菲尔德设计,而奇普菲尔德刚刚获得了2023年建筑界最高奖——普利兹克建筑奖,他是该奖项的第52位获奖者。

## 3·15特别报道《绑车位 换了个套路卷土重来》后续

### 监管部门出手 “强制”绑车位被遏制

本报讯 前不久,潮新闻·钱江晚报记者撰写了3·15特别报道《绑车位换了个套路卷土重来》,揭露了“不买车位,与房企合作的银行就找各种理由不批房贷”,以此强制购房者购买一个甚至两个高价车位的不合理现象。

记者了解到,报道引起了巨大的反响,有关部门也迅速介入,接下去银行协助开发商捆绑销售车位的现象会大幅减少。

此前记者在调查中发现,这一现象在红盘的销售中较为普遍。购房者如果不买车位,银行可以找出各种看似正当的理由,拒绝购房者的贷款。

有购房者因为首付款中的一部分钱是父母转账到他的银行卡,被银行工作人员以“他人打款说不清产权属于谁”的理由拒绝贷款,表示首付必须是他自己的工资或者营业收入。

有的购房者工资收入达到标准,银行就以信用卡消费过多,扣除后依然不够覆盖2倍还款金额的理由拒绝了他。

还有银行告诉购房者,因为他自查征信次数过多,也无法通过贷款审批。还有的购房者换了三家银行咨询贷款事项,看过其资料之后,每家银行给出了不同的拒绝理由。

但只要购房者屈服,愿意买车位,银行就会找个理由让你通过贷款审批。

虽然说背后的始作俑者是开发商,但对银行而言好处显而易见,既能获得按揭业务,又增加了车位贷业务。

对于这一现象,钱报还进行了购房者的投票调查,认为“不合理,购房者失去了选择权”的占比7成,认为“都是限价惹的祸,利润都在车位上”,同情开发商的占比17%。

购房者的评论更是踊跃。有购房者感慨:“如果你是东拼西凑终于凑够楼盘首付的话,强制买车位真的雪上加霜。”还有购房者说,自己不愿被捆绑车位,只能全款买房:“我办贷款的时候,每家银行都以各种理由拒绝,有两家银行直接说只办买车位的购房者的贷款。我一气之下坚决不买,最后全款付清。”也有读者问:“请问监管准备怎么做?”

钱报的报道引发了有关部门的关注。目前,各大银行已经收到了监管部门的提示,要防止消费者把开发商的捆绑销售行为误读为银行的不当服务。

收到通知后,银行客户经理也告知开发商,不能再以贷款审批为由,要求购房者购买车位。

房企的监管部门在近年来对开发商及代销机构的捆绑搭售车位行为加强监管的基础上,对银行出面以按揭贷款手续捆绑搭售车位的新现象也同步介入,包括进一步完善房企相关承诺书内文,研究纳入对商品房预售资金监管银行的考评范围,以及近日对此类投诉较多的部分楼盘,在整改期间暂缓预售证的发放等。预售证发不发,关系到房企的资金回流,可谓切中了其要害。

双管齐下,房企与银行联手强制购房者买车位的现象将锐减。记者联系多个项目后获悉,接下去购房者将按照自己的意愿决定是否购买车位。

本报记者 任思思