

捆绑销售的高价车位成今年投诉热点

# 买入就跌 购房者无奈做“韭菜”

本报记者 任思思 武恒光

在“钱报杭州房产”微信公众号的后台,今年有一类投诉特别多。一些红盘的开发商和金融机构达成默契,通过限制按揭的方式捆绑销售车位。购房者只有买车位,甚至买多个车位,银行才能通过按揭,不然就拿不到贷款,即便摇到了红盘也买不成。

对于自住的购房者,买车位是一种刚需。但捆绑销售,让消费者失去更多的选择权。更令购房者不满的是,目前很多住宅的车位价格普遍虚高,一买入就折价,甚至打对折,自己却只能做被割的“韭菜”。



困局

## A 房子交付没多久 开发商半价卖车位

前不久,萧山市北板块某楼盘业主收到了小区车位的促销信息。原价29万元~31万元的车位,现在只需要15万元,直接半价。

虽然开发商明确表示,这一优惠仅针对之前已购车位的业主复购使用,没有购买过的业主不能享受。但实际上,杭州的车位没有产权,只有使用权。没买过车位的业主,也可也以适当加价的方式,从复购业主手里购买这些打折车位的使用权。至于加价多少,就根据小区里的供需关系决定,这对于已购业主来说,也相当于变相降价。

崇贤板块杭语清澄的业主,也遇到了车位价格腰斩的情况。杭语清澄在销售新房时,一部分业主以22万元的价格购买了车位。没想到小区刚交付1个多月时间,车位价格直降5万元,变成了17万元,在此基础上,复购的业主还能再优惠5万元。这意味着业主们之前花22万买的车位,瞬间变成了12万元。

为此,杭语清澄业主投诉到临平区住建局,住建局的回复是:“车位降价销售是房产企业的自主市场行为,未违反相关法规政策规定。”

早在2017年,杭州就出台《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》相关规定,商品房项目的地下车位价格不得高于楼盘均价的10.5倍。杭语清澄精装修限价2.3万元/m<sup>2</sup>,因此,只要车位价格不高于24万元/个,就不算违规。

## B 次新房的二手车位 大部分都贬值

开发商剩余的新房车位打对折卖,那么最近这些年交付的次新房,其二手车位价格又如何呢?记者对杭州部分板块的车位市场调查采访后发现,近五年交付的次新小区二手车位价格,不仅远低于区域内新房车位价,而且和几年前一手买入价格相比还亏了不少。

“我家35万元买进的车位,20万元才卖出去”“20多万元买来,现在10多万元都卖不掉”……论坛上关于车位的讨论很热闹,有不少人表示当初高价买的一手车位,如今放在二手市场只能打折出售。

对于车位贬值,住在余杭良渚的小狍深有感触。2018年,小狍摇中当时的“万人摇”红盘融信澜天,并在选房当天以21万元的价格入手了一个车位。最近,他向中介一打听才发现,当初21万元买来的车位,如今只值15万元,亏了30%。

中介经纪人告诉记者,澜天隔壁的未来城二期和光尘樾当初一手车位27万元,如今二手在售的车位价格21万元。

在勾庄板块,4年前幸福里开盘时,一手车位23万元,现在二手车位价格18万元。

即便是热门的钱江世纪城板块,如果车位单独拿出来卖,也普遍要降价五六万元。

## C 高价车位捆绑销售 形成一个困局

在车位配比普遍达到甚至高于1:1.2的当下,车位价格以房子均价10.5倍的上限标准定价,大多价格虚高,如今已经成为购房者的共识。

10.5倍的标准,初衷是在楼市火爆时期,防止天价车位出现。的确,在前摇号时代,开发商为了变相突破房子限价,出现过刚需楼盘车位80万元/个的情况。

后来,开发商普遍按这个上限标准定价,这也使得最近几年杭州商品房小区的车位价格普遍偏高。毕竟,单价3万元的刚需楼盘,车位定价就超过30万元。尤其是敢于捆绑车位的红盘,往往房价较高,车位价格自然也高,动辄四五十万元。购房者明知自己刚买入车位后会折价,当然不甘心当“韭菜”。

既然如此,为何开发商在车位的定价上不随行就市,一开始就参考周边小区二手车位价格,定得低一点呢?很大的原因,是前几年土地市场较热时,开发商在拿地时测算的利润包含了较高的车位价格,因而要是降低车位价格,利润指标就无法实现。不少开发商直言,在杭州,很多项目的利润只能靠车位实现。

而敢于捆绑高价车位的,基本上是红盘。红盘的土地溢价往往封顶,因而开发商利润微薄。红盘的一二手房倒挂红利较大,开发商通过捆绑高价车位的方式,与购房者分利,增加项目的利润。在丰厚的红利面前,即便捆绑车位,开发商也不担心购房者不屈从,通过这种方式将大部分车位卖掉了,剩余车位再进行降价促销。

这也导致困局的产生。开发商为了实现利润指标,车位的定价偏高;购房者发现车位价格越到后面越便宜,无奈被捆绑销售,只能去找相关部门或媒体投诉;开发商明知品牌会受损,但为了将高价车位卖出去,只能出此下策。

事实上,这一困局中没有真正的赢家。

## D 开发商试图降低车位成本 建议热门地块增加利润空间

这一困局如何能解呢?有开发商表示,最理想的情况是在土地出让阶段,就给热门地块留出充足的利润空间,同时给车位也限定一个均价。

增加利润空间,就是增加地块的房地价差,要么就是地价让利,要么就是提升限价,使得开发商通过地上建筑面积的销售就能获取利润。

一些开发商则想办法压缩车位建设成本,如在规划阶段就尽量把户型面积做大,这样一来,小区里房源套数变少,相对应的车位数量也可以减少,原本需要挖两层地下室才能满足车位配比,如今只要挖一层就够了,成本就大大减少。

但这个方法也有局限,一个楼盘的户型设置,也和所处的位置和产品定位有关。一些价格较低的刚需楼盘,仍然需要做尽量多的小户型,盲目做大户型反而会造成滞销。

还有开发商尝试引进新的技术来降低成本。如温州的金茂西塘未来社区,采用了Loft车位的新技术。西塘未来社区的设计师林正祥介绍说,传统地下室如果要建两层,通常会挖到7.2米的深度,而Loft车位只需要挖到6米深度。这样一来,光是在土建成本上,就比挖2层地下室节省了15%的成本,还不算保温层、装饰等成本的节省。

车位成本降低了,车位价格也有条件回归合理水平。