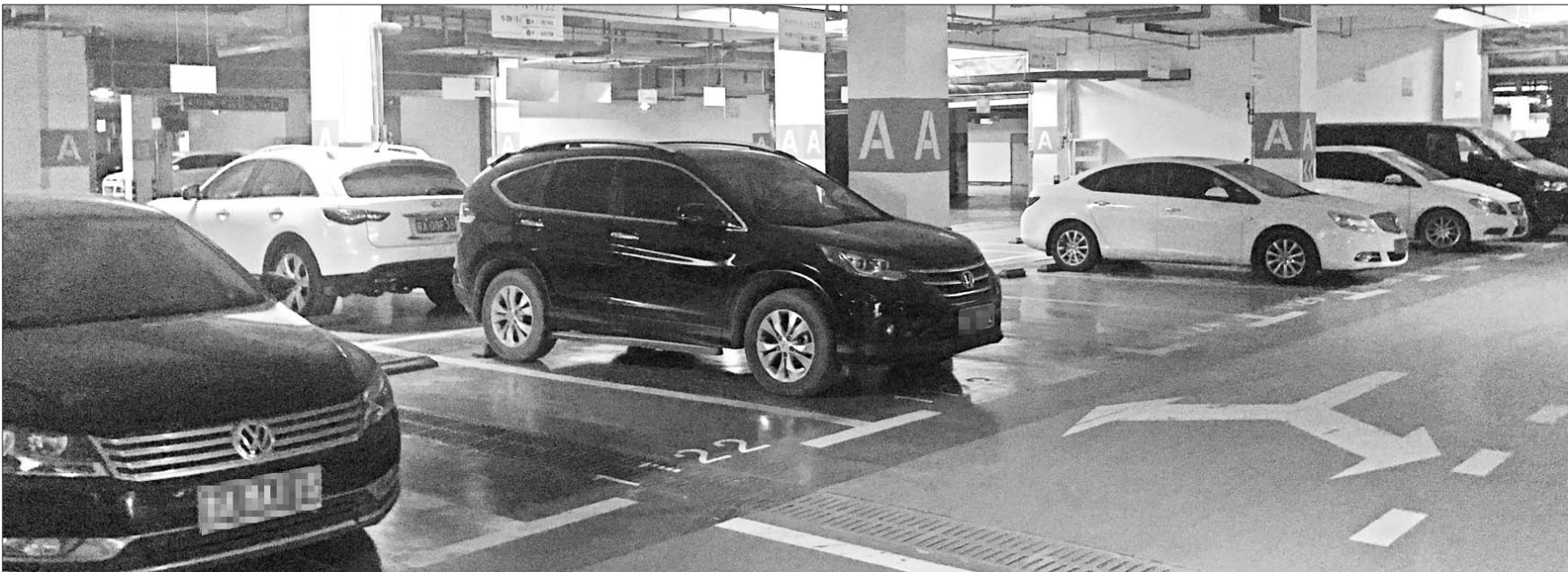


车位卖到25万,这样的小区不少

省城车位价格噌噌涨,有的想买还得靠关系



济南某小区内的地下停车场,小区居民介绍,绝大部分车位都卖了出去。本报记者 韩笑 摄

又到年末楼盘集中交付的阶段。对很多业主来说,除了收房这一头等大事,为自己的爱车寻觅一个合适的“家”同样刻不容缓。济南的停车位价格年年上涨,目前价格并不“轻松”,一个车位普遍在10万元以上,贵的甚至达到20多万元。买还是不买呢?

本报记者 韩笑

五六年前均价6万 现在普遍超10万

家住省城历下区名士豪庭的吴女士最近打算购买个车位。“2007年买了房子,但没买车位。两年后,为了照顾孩子买了车,停车成了难题。”吴女士说,如今,小区的车位价格已被炒到了23万元一个。

6日,吴女士联系到了一个想转卖车位的邻居。该邻居称,自己在五年前以15.5万元的单价买了三个,最近想出手。

“19万一个,办完手续,加上税费一共是21万,这已是小区里最低的了。”

这样算下来,车位每年涨了一万块。吴女士说,自己的车是花16万买的,而一个车位就20多万,车位比车贵,买还是不买,吴女士陷入了纠结。

近期,位于旅游路转山隧道附近的名悦山庄将交房。“车位在交房后进行出售,价格还没定,预计20多万。另外,我们只售不租。”小区售楼处工作人员介绍。

位于玉函路的白金瀚宫的车位价格是25万。销售人员表示,卖了几年了,一直是这个价格,目前所剩不多。

嫌贵不买就得每天“抢车位”。市民杨先生住在东部安置小区,小区规定买了车位才让进地下停车场,于是他和不少业主把车停在小区里的道路上,“僧多粥少啊!”他说,每天都得赶早回家才能抢到位置,一不小心还会被交警贴了罚单。

齐鲁晚报记者了解到,济南小区车位价格已经普遍进入“10万+”时代。“一般小区,有产权的车位8.5万元起,以9万-13万比较普遍。稍高档一点的小区在14万-15万之间。而像茗筑一品、恒大帝景等核心区域的新楼盘车位价格在18万-19万,有的高档楼盘车位会卖到25万元。”一房地产研究机构总监朱女士介绍,“而五六年前,车位的均价在6万元左右。”

从赔本变有利可图 开发商卖力建车位

朱女士介绍,一个房地产项目的土建工程分为地上和地下两部分,地下主要为地基打桩、做防水,地上为地面建筑建设,这两个部分的工程造价相当。若还要建地下停车场,资金投入就要远高于地面建筑。“停车位的投入要么分摊到房价中,要么分摊在车位上。而前者拉高房价,购房者不买账。”朱女士说。

省城一开发商负责人直言,“前些年,地下车位都是赔本的买卖,不逼着没人做。政府土地出让中的‘车位配比’规划,就是在逼着开发商建地下车位。”开发商在建车位问题上谨小慎微,不会透支过多资金,来建设可满足小区未来二三十年使用的充裕车位。

朱女士介绍,车位的公摊面积比较大,业主买到的车位仅七八平米,但车位的框框、行车道、出入口坡道、设备用房等的占地面积都算在公摊内,实际的面积为30-35平方米。算上公摊,现在车位的价格在3500-5000元一平米。

“开发商在花大力气建地下车位,一些改善型社区甚至都把车位比做到了1:1,一些顶级豪宅更是做到了每户两个甚至三个车位,最直接的原因就是车位有利可图了。”省城一地产开发商说道。

高价车位的背后,究竟是什么在推动价格的飞涨?山东中原地产投资顾问部总监薄夫利介绍,任何商品价格上涨,都与供需结构有关系,车位也不例外。随着汽车作为普通代步工具进入千家万户,停车位越发供不应求。今年上半年,济南全市共新增机动车129706辆,机动车保有量达到1742672辆。按照济南市700万常住人口计算,约每4人就拥有一辆车,基本达到家家有车的水平。

此外,土地价格的上升,也推动车位成本的上涨。

从投资的角度来看,车位还有升值空间,若今后房子出售或出租,有车位的房子会更增值、

更好租,这成了大家购买车位的原因。一位二手房经纪人介绍,不少小区停车难,两套房子的条件差不多,有车位的房子肯定要更好卖而且卖得贵。

开发商玩“只售不租” 政府可否来管管?

“一些改善型住宅小区,家家有车,甚至两三辆的情况较为常见,居民购买车位的欲望较强,车位的价格会较高。而一些成长型小区,业主本身购房压力较大,再购买车位较困难,价格一般不会很高。但随着业主生活水平的提高,车位的价格还是呈上涨趋势。”朱女士介绍。

“车位好不好卖也要看个别小区和区位。像东边个别楼盘买停车位要靠抢、靠关系,而西边、北边的楼盘,车位价格虽然在8万-9万,也不好卖。”薄夫利介绍。

车位价格和房价一样,随市场行情而波动。5日,记者从省物价局采访获悉,政府对小区车位销售价格没有规定,主要是由开发商自行定价的。

为了多卖出车位,很多开发商对车位“只售不租”,一些楼盘竟然还进行车位竞拍。据悉,目前租车位每月约300元,一年只有3600元,照一个车位15万元计算,可以租用41年,钱不宽裕的车主自然会选择租用车位。而开发商为了快速回笼资金,用“只售不租”的计策来出售车位,车主不买车位,车辆就无法进入小区,只能停在大街上。长此以往,业主就会慢慢考虑在小区购置车位。

“‘只售不租’会倒逼业主买车位。”朱女士说,“业主买不买车位,愿意支付多少价格购买,这是一场开发商与业主间的博弈。”

广州市社会科学院城市管理研究所所长黄石鼎曾公开表示,停车位具备小区公共配套性质,业主有优先使用权,在停车位定价、租售问题上,开发商与业主应该进行协商。如果市场化运作下完全由开发商做主,最终造成车位价格飞涨,不能真正解决停车位紧缺的难题,管理部门应该对价格与租售用途进行监管。

东城疯长留“后遗症” 楼盘变相降价推特惠房



景和山庄的售楼处(资料片) 本报记者 周青先 摄

本报记者 张玉岩 朱洪蕾

一系列调控政策出台,济南楼市疯涨之后终于有所松动,部分楼盘开始降价。

年终推特惠房 每平方米降1300多元

在经十东路与凤鸣路交叉口的景和山庄,在上一波楼市疯涨过程中每平米曾月涨6000元,吸引了不少市民和媒体的目光。

齐鲁晚报记者了解到,该楼盘一共20栋楼,在售的只有三栋楼,因为年末市场不大景气,最近两个月以来推出了特惠房,总共有二三十套房子,一口价成交。

一置业顾问介绍,推出的这批房源建筑面积在100平米到140平米之间,只有三栋楼在售,其中两栋是沿街。这次推出的特价房中,建筑面积约106平方米的三居室,特惠价格是15050元每平方米,而9月份还是16350元;125平米的原价是15600元,特惠价格是14300元,两种不同的房型价格每平方米都下降了1300元。不过,特惠房楼层都不怎么好,大多数是顶层或低层。

“房价涨幅太大,政府不允许售卖,调控之后的房价还算比较稳定。加上现在正是淡季,公司也需要有业绩,所以年末的时候推一推特惠房。”估计等到明年5月份,楼市又会回暖。该置业顾问表示,本周之内仍然会有一批特惠房推出。

某房产中介工作人员透露,有不少楼盘都在计划推出特惠房。“价格一旦涨起来,开

发商很难直接降价,大多数开发商都通过推出特惠房的方式,选择一些楼层位置不是太好的房子年末推销,带动业绩,相当于变相降价。”

年末房源紧缩 但开盘再难光盘

10月份一系列调控政策出台后,济南楼市趋冷。根据房天下给出的数据,济南11月上半月,二手房均价13999元/㎡,下跌了0.73%。11月底,东部某楼盘开盘,一口价12998元/㎡,比周边楼盘价格便宜近3000元。

快滴看房工作人员介绍,目前东部楼盘的整体价格还算比较平稳,下降并不是太多,景和山庄由于前期涨价太高,一度涨到19000元每平方米,导致房子卖不出去,只能采取这种降价措施,来推动楼房销售。

唐冶片区的某楼盘也在上周末加推了三栋楼房,有三十多套,均价在9600元到10000元之间。该楼盘的置业顾问说,目前,楼盘二期已经全部推出,还有不少房源可以选择,九、十月份开盘即抢光的热度已经不见。

经十路与凤山路交会处的楼盘则采取一口价的方式,12998元每平方米,可以选择任意楼层和户型。自11月中旬推出一千多套房后,现在已经卖出了一半左右。

某房产中介工作人员介绍,现在正值年末,不少房地产开发商的年销售计划已经完成,即便有房也不着急卖,留着慢慢推出来等着明年再卖。