



### 车位迟卖一年,价格要涨5万

# 城北一小区业主 疑开发商为涨价“捂”车位

“交房的时候,我想买车位,开发商说暂时不卖。现在房子已经交付一年多了,他们准备开始卖了,但要卖20万,而去年跟我们讲的只卖15万左右。”上周,记者接到一位住在边城世家小区业主的投诉,业主表示怀疑开发商捂车位涨价。

现代快报记者 赵雪 杨晔 文/摄



## 业主投诉

### 车位“捂”了一年,现在要涨5万

“交房的时候,我想买车位,开发商说暂时不卖。现在房子已经交付一年多了,他们准备开始卖了,但要卖20万,而去年跟我们讲的只卖15万左右。晚卖一年多,每个车位就涨了5万块,300个车位就是1500万,开发商这不是在捂车位么?”

日前,位于鼓楼滨江的边城世家业主吕先生(化名)向记者反映说,交房一年多后,开发商才开始卖车位,而且目前开发商说的车位价格,比交房时口头承诺的平均要高5万元一个,业主怀疑开发商为了涨价而故意延迟车位销售。

据记者了解,目前边城世家业

主都是在租车位使用,月租250元。“之前置业顾问说只要十五万的样子,我们本打算买的。现在如果真的卖到20万,倒不如一直租下去了。不过,就怕后面车位卖掉后,租不到或者租金会涨”,一位业主在接受采访时表示。

在边城世家物业办公室,物业工作人员向记者展示了一份名为《边城世家车位认购登记须知》的登记表,并向记者证实,边城世家地下车位将暂定于11月28日进行认购,预计价格20万元出头,只有进行了认购登记的业主,才能获得选购资格,目前已有121名业主填写了该登记表。

## 开发商回应

### 为省测量误差麻烦故选择现售 车位定价也是参考周边市场价

记者在南京网上房地产查阅到,边城世家在2012年7月6日申报过一次预售方案,其中有关地下车位的销售方案写到,“目前由于公司销售策略原因,地下车库尚不具备申报条件,我司拟在办理地下车库所有权初始登记后进行现售。”

边城世家开发商一位负责人告诉记者,“预售方案中提到的公司销售策略是指,车位预售会存在已售车位在实测时因为图纸和实测有差异而需要调整等问题,为了省去这一麻烦,他们选择了现售”。该负责人还告诉记者,目前还没有拿到车位的销售许可,要等拿到销售许

可之后才能卖。他们已经于今年10月向房管局申报销售车位,但由于资料预审中出现问题,销许还没有最终拿到,目前暂定的认购日期是28号,不过要看是否能拿到销许。

当记者问及去年就已经开始对外出租的地下车位,为何要到今年10月才申报销售时。该负责人解释,车库竣工验收之后,还要办理一系列手续才能向房管局申报销售,所以延误到现在。而关于车位为何会突涨5万元,该负责人表示,去年的15万左右和现在的20万出头,都是参考周边市场价。“最终价格,要等拿到销售许可之后才能知道。”

## 记者调查

### 车位在今年1月底已具备申报销许条件

“产权车位如果要销售的话,首先得完成竣工验收,之后进行实地测绘,如果实测结果与图纸一致即可获得实测成果报告。之后就可以向房管局申报销售。”一位在房产行业从业多年的业内人士告诉记者。

记者从南京市政务服务大厅中心相关业务窗口了解到,边城世家的地下车位已于2014年6月25日完成竣工验收。而南京房地产测绘事务所的工作人员则告诉记者,边城世家地下车库申请实测的时间为今年1月15日,并于今年1月底前已办结。

### 房产局工作人员: 目前仍未收到开发商申报资料

南京市房产管理局的一位工作人员表示,目前并未查询到边城世家所提交的申报销售地下车库相关资料。“如果资料齐全的话,申报后的审批时间大约为1-2周。”该工作人员告诉记者。

对于业主怀疑的“捂车位行为”,南京房产局的工作人员告诉记者,开发商有权自行决定产权车位的销售时间,相关部门并没有强制性规定。领到销许之后车位何时开始销售,也无明确规定。



小区广场上随意停放着一些车辆

## 业内观点

### 捂车位情况其实并不多见 但不排除开发商涨价营销

蓝风机构副总经理翁忠平表示,一般车位的销售时间分为两种,一种是在新房销售结束后开始预售车位,另一种,是在房屋交付的前后开始卖车位。交付一年多出售车位不算太晚,目前在市场捂车位的现象很少出现,因为车位销售速度慢,会影响到开发商车位成本的回笼。

“除非是城市核心区域的项目,

一般不会有开发商捂车位。”新景祥业务发展与咨询顾问中心总经理王慧也表示。王慧还强调,不过在价格和销售节点方面不排除开发商会采用自身营销策略,在实际卖车位之前,开发商也会做人住率或装修率调查,如果入住率低,开发商会选择低价出售提高去化率。如果入住率高,车位需求大,开发商肯定会根据市场情况抬高价格。

### 他山之石——成都要求车位与商品房同步销售 不同步则无法申领销许

不过,记者也了解到,在成都、广州、广西柳州曾针对车位销售规范出台了明确的时间节点规定。2013年10月,成都市房管局发布消息称,从当年11月开始,成都市新建楼盘小区车位销售将与商品房销售同步进行,开

发商在商品房销售现场应当公示小区车位的配比情况,并且与商品房一起进行同步销售。而不同步销售车位的新建项目将无法取得预售许可证。这一政策在一定程度上遏制了开发商手持车位坐地要价的行为。

# 城北首个商办综合体莱蒙都会即将上市

## 商铺投资如何选? 保证客流为王道 品牌档次靠边站

新市场条件下,零售环境受到电商、代购等购物方式的猛烈冲击,好的商铺选择标准愈加严苛,一个好的商铺,不是取决于有何种品牌和档次,最重要的是客流的保证。

### 好商铺应具备的两个重要特征

好的商铺一般具备如下特性:适用行业广泛、人流量大、目标人流档次高。在这个意义上,一些甲级商厦的低层商铺是最佳的商铺,商业街带来天然的人流量,甲级写字楼的大量人流代表高尚的消费力量……事实上,一些含金量高的商铺物业往往被发展商所保留作为长期投资,能够进入市场流通的较少。

如何遇到人流量大、目标人流档次高的项目,在市场出售的商铺,属于比较好的投资产品。首先,交通便利、人流易达的地方是好商铺的

第一要素,在投资的时候,首先要被考虑的,是底商的底铺。其次,好商铺需要好的人气,人气是商铺选择的另一个重要指标,要看看周边商业是否已经或者预期成势,周边是否有重要的顾客来源等,实现了这两个因素,就是一个比较好的铺子,南京城北首个商办综合体莱蒙都会便具备了这样的特质。

### 莱蒙都会把商业做“好”的秘籍

一个商场,档次并不是吸引客流的唯一方法,在怎么创造、吸引、稳定客流这门课题上,莱蒙的一系列做法值得借鉴。他们只有一个目



项目效果图

的,顾客需要什么就创造什么。莱蒙都会在创造、经营客流上所做出的持续创新,以及取得的成功值得思考和借鉴,在其他商场招商人员挤破头要去各大奢侈品品牌门前拜会的时候,他们研究的是,他们的消费者想要看什么、玩什么,常州莱蒙都会、南昌莱蒙都会,成都莱蒙都会、东莞莱蒙都会项目正是在这种商业

运作模式下,得以成功运营。作为区域内难得一见枢纽型经济综合体,南京莱蒙都会项目集合多种业态于一体,将商业、办公、居住等形态纳入麾下,打破常规,在以小商品市场为主的区域内形成新的商业力量,带来空间集约、经济集约、人群集约的三重集约功效,全线提升板块商业等级。正如莱蒙集团江浙区域总

经理姜海玲表示,莱蒙都会将弥补城北火车站、客运站附近商业配套的不足。日前,莱蒙都会与永和大王、汉堡王、麦当劳、争鲜回转寿司、真功夫等一批商户意向签约,此外,据项目负责人表示,85° C、味干拉面等品牌也正在洽谈中。

目前房地产市场下,收益回报率高等特点,让商办地产成为投资者保值增值的最佳选择,在全城难得一见的火车站地铁商铺吸引更多客流量的同时,莱蒙都会又能集中满足建筑面积约40-150㎡宜住宜办公soho的衣食需求,解决沪宁线上的一线商办需要,已成为有效满足市场投资需求的综合体首选。(田倩)

项目信息:火车站地铁商铺和soho即将开盘  
预约品鉴热线:5266 5999