

# 蓬江一小区小车车位价格低至1.5万元 车位为何降价促销?



1.5万元就能买小车车位? 2.9万元就能买子母车位? 近日,蓬江区江桥路一项目推出车位促销活动,由于价格实惠,成了业主讨论的热门话题。

相较于我市每个标准车位的均价约为15万元,该小区小车车位的价格相当于“白菜价”。无独有偶,近年来,市区小区车位降价促销屡见不鲜,有的“买一送一”,有的“半价促销”,有的“直降10万元”,有的“1.8万元即可买到人防小车车位和两个摩托车车位”。

为什么多个楼盘都对车位打折促销?我市楼盘车位价格究竟在什么区间?对此,本报记者进行深入采访。

文/图 江门日报记者 李银环



↑ 车位促销海报张贴在显眼区域。  
← 部分开发商对车位进行大力促销。

## 银行创新住房按揭还款方式: “先入住再还款”“尾款到期还款”…… 还房贷“新款”到底划不划算?

买房前一年只需要还利息?贷款金额可保留一定尾款,尾款利息按月归还……现在还能这样还房贷?

记者走访了解到,为了缓解购房者贷款初期的还款压力,近期我市部分银行创新住房按揭还款方式,突破了以往“等额本金”“等额本息”两种传统还款方式的限制。

受访的业内人士表示,虽然多样的住房按揭还款方式能为购房者提供便利,但购房者也应做好甄别,选择符合自身需求的还款方式。

文/图 江门日报记者 李银环



多家银行创新提供多种按揭服务模式,有利于购房者缓解短期资金压力。

### 银行 创新按揭服务模式 大力支持市民购房

记者从工商银行江门分行获悉,除传统的一手住房按揭贷款和二手房住房按揭贷款外,针对客户不同的情况,该行还推出了线上个人住房按揭贷款、个人住房按揭贷款(人住还)、个人住房按揭贷款(尾款到期付)、个人按揭贷业务、个人法拍房贷款、跨境资金(人民币/外币)购房业务等多种产品和服务模式。

工商银行江门分行相关负责人介绍,该行不断提高住房领域金融服务力度,坚持“房住不炒”理念,持续加大对刚性和改善性住房需求的贷款支持力度,不断创新提供多种按揭服务模式,大力支持市民购房安居。

“人住还”,是指新办理的期房住房按揭贷款期限在30年(含)以内的个人住房按揭贷款,可在1年内暂缓归还贷款本金,仅还利息,缓解首年还款压力。适用于刚需型及改善型客户,因筹集资金付首付导致短期内出现资金紧张的情况,可缓解资金压力大的问题。

“尾款到期付”,是指新办理的贷款期限在20年(含)以内的个人住房按揭贷款的借款人,可按照贷款金额一定比例保留尾款,剩余款项在贷款期限内按等额本息或等额本金方式还款,尾款利息按月(期)归还,尾款本金在提前还款或贷款到期时结清。适用于刚需型及改善型客户,月供相对较低,减少家庭月负债,缓解每月还贷压力。

### 利好 还款方式灵活 减轻短期资金压力

今年以来,已有多家银行将支持居民合理住房需求作为房地产政策靶心,采取了多种措施降低购房者的负担,突破以往“等额本金”“等额本息”两种传统还款方式。

譬如江门农商银行今年推出了“乐居贷”业务,贷款期限在10年(含)以上的住房按揭购房者,可采用灵活还款方式,借款人前3年每月只需偿还利息,余下期限及贷款采用分期还款方式,也就是说,按揭前3年“只付息不还本”。

以购买首套住房,住房按揭贷款100万元,贷款期限20年,现行年利率3.9%计算,采用“等额本息”还款方式,每月还款金额约为6000元。如办理工商银行江门分行“人住还”,购房者前一年每月只需要还3250元利息。

例如,购房者办理个人住房按揭贷款100万元,贷款成数为70%,贷款期限20年,购房者可申请工商银行江门分行“尾款到期付”,其中尾款金额最高40万元,余款60万元按20年每月本息还款,40万元每月付息,或提前一次性或贷款到期一次性还款。

市民阿文在去年底购买了新房,他坦言,刚凑齐了首付,很快就要还几千元的月供,其实对购房者来说有点吃力。如果之前有“人住还”的贷款方式,他会选择这种还款方式,因为能在一定程度上减轻还款压力。

“从月还款金额来看,多家银行推出的灵活还款方式确实一定程度上缓解了购房者贷款初期压力。”江门市房地产中介服务行业协会会长杨东卉表示,此类模式是房贷产品多元化、灵活化的重要体现,无论是“先息后本”还是“尾款到期付”“人住还”,都使得购房者前期的房贷压力会小很多,也是一种合理规划房贷偿还方式的重要体现。

美智地产市场研究中心总监张镇兰认为,由于目前的经济环境和疫情影响,大部分人对购房仍持观望态度。而“人住还”“尾款到期付”等更为灵活的还款方式,对于前期有还款压力但又急需买房的客户来说,能够减轻他们的前期还款压力,促进购房消费,助力楼市恢复。

### 提醒 购房者要算好账 选择合适还款方式

银行创新住房按揭还款方式,一方面,在一定程度上缓解了购房者贷款初期压力;而另一方面,本金还款后置可能会增加后期还款金额。

张镇兰认为,“人住还”“尾款到期付”两种还款方式,长期的还款压力并未因此减小,比如“人住还”,实际是将本金延后还款。而“尾款到期付”,到最后一期或者提前还款时,还款压力会骤然增加。因此,如何选择还款方式,还需根据自身实际情况而定。

“银行创新住房按揭还款方式,至少可以让购房者获得更多的选择权,即选择更匹配的月供偿还模式。”杨东卉说,值得注意的是,虽然初期贷款压力小了,但未来还款压力会略增加。购房者需根据自身情况做好规划,了解清楚不同还款方式的还款要求,同时也要算好账,选择符合自身需求的还款方式。

## 现象 部分小区车位促销力度大

“车位卖出‘白菜价’,赶紧去抢购!”在看到小区车位降价促销的消息后,蓬江区江桥路一项目业主李女士激动地说。

11月上旬,李女士所住的小区推出车位促销活动,人防迷你车位仅约1.5万元,产权车位仅约2.5万元,人防子母车位约2.9万元,产权子母车位约6.5万元,清货车位有30多个。不过,参与促销的大部分车位位置较偏,存在单边靠墙、难掉头、难入位等问题。

无独有偶,在10月28日,蓬江区甘化板块一项目也推出车位促销活动,一个人防车位和两个摩托车车位共需1.8万元,吸引大批业主一早排队认购。据了解,该项目于2018年9月首次进行车位销售,至今已过去4

## 探因 开发商为清尾货大力促销

记者留意到,推出车位促销的项目,一般是住宅已售罄数年的次新小区,促销车位的位置通常较“偏”,且数量不多。

美智地产市场研究中心总监张镇兰分析,车位的价格一般与小区的定位以及车位配比有关。如果小区车位供不应求,自然一位难求,价格较高。而江门目前大多项目定位以刚需或刚改为主,车位配比较为充足,且对于很多业主来说,住宅是主业,车位只是提升便利度的附属品,并非刚需。同时,车位目标人群狭窄,目前新区楼盘入住率不高,车位需求自然有限,价格会有所松动。

“值得一提的是,近期车位促销力度较大的项目均是已交房多年,中途已多次进行车位促销,本次有楼盘车位价格‘打骨折’更多是清尾货。”张镇

## 探讨 车位是否将迎来一波“降价促销潮”?

“反正车位都会降价促销,那等降价再买了。”在看到有的项目推出特价车位后,市民李先生说道。

那么,市区楼盘的车位是否将迎来一波“降价促销潮”?对此,记者综合市房屋交易和产权管理信息中心项目车位备案价格、市房协调查数据,梳理市区热门楼盘车位价格时发现,市区产权小车车位价格普遍在8万—24万元不等。

江门市发展和改革局价格科相关负责人曾表示,江门的车位价格近年来相对稳定,相对珠三角其他城市便宜不少。目前,每个标准车位的均价约为15万元。

裕隆基地产副总经理李艳芳认为,这对市场影响不大。“每个项目的车位销售情况都不尽相同,建议有条件的市民可根据自己的经济条件选购车位,车位早买早享受。”李艳芳说。

一边厢,是住宅早已售罄的项目推出车位降价促销;另一边厢,则是刚交付的新小区首次进行车位销售。

9月,保利中心进行车位销售,产权小车车位在17.5万—25.5万元之

间。

记者留意到,近几年,市区推出车位打折促销活动的楼盘不在少数。比如今年5月,江海区帕佳图商品人防车位“半价促销”,因为促销力度大,价格便宜,当时还引起了一波抢购潮。6月,开发商又推出车位“买一送一”,即“买人防车位送摩托车车位”的促销优惠。参与促销的人防车位折后价格为44455元至71165元。以EX001车位为例,原价135072元,优惠价67536元,相当于打了五折。

2021年10月,新会碧桂园新仕界也进行了车位促销,负一层产权小车车位仅4.8万元,负二层产权小车车位低至3.9万元。摩托车车位最低2700元,人防车位低至1.5万—3.3

万元。

追溯到更早的2019年,方直珑湖湾车位团购发售,三重优惠叠加后,每个标准车位最高直减10万元,这在当时引起了轰动,有业内人士表示:“这应该是10多年来江门市首次出现如此大幅度的车位降价现象。”优惠后,负一层车位只需8万—9万元左右,购买子母车位只需13万—15万元左右,购买负二层车位只需7万元左右。

除了小车车位甩卖外,近期更有小区推出负二层20个车位出租,月租金仅68元/月。

“近几年,车位促销已不再是新鲜事了。”江门市房地产中介服务行业协会会长杨东卉认为,车位降价促销,对于刚需购房者来说也是“捡便宜”。

诉记者,总体来看,新楼盘首期车位销售去化在二至四成,车位销售并不是特别理想。

根据市房地产业协会此前对江门市区住宅小区车位调查统计,市区多个小区产权车位平均空置率约为36.4%,人防车位空置率约为62.99%。

张镇兰提到,在目前市场情况下,开发商对资金有较大需求,通过车位打折降价来促进销售也可以帮助回笼资金。

明源数字营销院专家柯凯丽坦言,车位去化一直是房地产行业的难点。许多开发商卖完住宅,但车位库存却居高不下,这不仅占用大量流动资金,而且也不利于项目利润及时结转。现在,房企普遍现金流紧张,车位这类滞重资产回收资金,就显得格外重要。

多万元太贵了,以为开发商利润很高。其实,虽然每个小车位标线内的建筑面积一般不足10平方米,但开发商需要投资建设车库车道及车库的墙柱等,一个小车位的建筑面积通常达35平方米(甚至达40平方米)。

冯锦麟算了一笔账,如果按每个小车位建筑面积35平方米,以投资成本(不含税)每平方米3500元计算,成本约12.25万元。可以说,开发商投资建设小车位成本很高,基本是没有利润(甚至会亏本)的。

叶泽权对此持相同看法,他表示,很多住宅小区建造地下二层车库,虽然负二层车位价格往往比负一层便宜,但实际上负二层建造成本比负一层的更高。一个车位的建设成本往往需要10万—11万元,车位的投资回报不高,不少项目的利润都压在车位上。

杨东卉表示,相比起周边城市,江门小区的车位其实不算太贵。另外,购买产权车位除了长期有固定停车位外,也是抵抗通货膨胀的好方法,买产权车位,还相当于买了一个固定资产。

### 专家声音

#### 做好差异化定价 用价格助力去化

对于房企来说,车位去化是难点,也是痛点。那么,如何才能加速车位去化呢?对此,明源数字营销院专家柯凯丽提出了几点建议:

一、重视车位展示,使用新工具。很多项目车位展示还停留在2D时代,用简单的平面图去讲解车位。项目可考虑提升更新工具来破解这一难题。目前已经有3D车位可视化系统,可帮助解决停车场全景以及车位尺寸可视化的问题,打破时空限制,在住宅销售阶段便可提前销售车位。

二、抓住车位去化峰值期,加强去化效果。车位去化有三个很明显的峰值,住宅首开、住宅交付前后、入住率在70%—80%左右,抓住这三个峰值集中去化,效率更高。

三、主动造势,集中推售。有许多标杆房企,龙湖、万科、招商等都开始用造势推进车位去化。统计显示,在同一个区域两个相似项目的全年去化走势图,有做周期性集中推售的去化效率往往比直接销售销量高。

四、做好差异化定价,用价格助力去化。关于车位定价,早期大多采取一口价的制定方式。只要保证整盘利润率不变,一口价确实方便,但后期会出现好车位提前卖完,差的车位反而更贵、更难卖的问题,所以要结合车位的分类做好差异化定价。

### 市区部分产权小车车位价格情况

区域	项目名称	产权车位出售均价(万元)	车位租售时间(年月)
蓬江区	越秀滨江华悦	18	2022年11月
蓬江区	碧桂园滨江天际	17.4—18.4	2020年10月
蓬江区	碧桂园世纪滨江	12.68	2021年初
蓬江区	锦富汇景湾	12—15	2021年4月
蓬江区	骏景湾领峰	18	2022年11月
蓬江区	保利中心	17.5—25	2022年9月
蓬江区	保利和悦华锦	约15—19.5	2021年12月
蓬江区	保利中宇花园	约15	2016年1月
蓬江区	保利中悦花园	15.6—17.8	2019年6月
蓬江区	保利中汇花园	约15	2017年4月
蓬江区	西江御府	12	2018年9月
蓬江区	西江华府	11.65	2019年12月
蓬江区	西江悦府	10.44	2019年9月
蓬江区	帝豪尚品汇	15	2017年1月
蓬江区	越秀天悦星院	15	2019年7月
蓬江区	帕佳图·天玥	12	2017年12月
蓬江区	帕佳图·世家	16	2018年9月
江海区	星海湾华庭	15	2018年10月
江海区	明泰城天元居	14—18	2022年8月
江海区	恒大御景半岛	约14	2020年10月
江海区	怡福新方盛天睿	12—18	2022年8月
江海区	联合高峰汇	5—13.5	2022年7月
江海区	帕佳图双子座	约18	2021年12月
江海区	文华豪庭(二期)	10.6—15.3	2022年11月
江海区	君豪国际	7—18.8	2022年9月
江海区	合景领峰	约16.9	2022年9月
新会区	碧桂园新仕界	13.3	2020年9月
新会区	新会碧桂园大成花园	14.3	2020年12月
新会区	博富南湖壹号	约19	2018年7月
新会区	博富名苑	约19—21	2022年7月
新会区	美吉特广场住宅	约18	2018年7月
新会区	南湖壹品	约20	2019年10月
新会区	新会保利西海岸二期	约18	2021年2月
新会区	珑城半山负一层车位	约20	2018年7月
新会区	城市名庭	19—21	2020年8月
新会区	新会骏景湾豪庭	13.2	2013年9月

注:此数据仅作参考,楼盘车位价格需根据实际情况而定。