

上个月市区多个楼盘车位网签均价一个不到5万元，最低2万元

车位『抄底』时机来了？

购房加2万元获产权车位、成交送5万元车位礼包大礼、买房即送产权车位……近段时间，本地房企促销送车位吸引不少市民目光。记者从市住房城乡建设局了解到，今年10月，市区多个楼盘车位网签均价在5万元/个以下，甚至出现了2万元/个的网签均价。那么，现时是否是购买小区车位的好时机？记者对此进行了走访调查。

文/图 江门日报记者 陆沿任

购房送车位 有楼盘车位网签均价 低至2万元

今年9月，2025年江门市“有房有家 有车有位”房地产促销月活动启动，推出总补贴金额不超过500万元的“有车有位”促消费政策。根据政策，9月26日至12月31日期间，在蓬江区、江海区、新会区购买一手产权小车位并完成网签，且于2026年1月20日前完成对应车位抵押类贷款放款的前5000名个人购买者（按网签定稿时间排序），可享财政贷款贴息，补贴标准为年贴息1个百分点（按贷款本金计算），时限不超过12个月，每人最高贴息1000元。在促消费政策的推动下，不少楼盘积极推出车位购买优惠，吸引许多市民的目光。

市住房城乡建设局提供的数据显示，今年10月，市区5个楼盘车位网签均价在5万元以下，其中江海区天睿居10月车位网签均价为44615元一个，蓬江区江湾花园为45420/个，江海区海逸星宸花园为38529元/个，江海区星悦湾为2.5万元/个，而位于蓬江区的帕佳图·观龙则显示10月车位网签均价仅为2万元/个。

为何多个楼盘车位价格如此“给力”？江门市房地产中介协会行业协会会长杨东卉告诉记者，目前市区产权标准小车位的销售价格在9万元/个至20万元/个，人防车位正常销售价格在5万元/个至6万元/个。对于10月部分楼盘车位网签价格低至两三万元一个，主要是两个原因：一是有些楼盘为促销采取了“购房加2万元至5万元送产权车位”的措施，或者以送3万元至10万元车位券的方式进行促销，由此车位销售时网签合同价显示价格较低；二是楼盘结束项目清算前，余下的车位低价促销。

美智地产市场研究中心总监张镇兰表示，10月份市场上2万元至3万元的车位，不少来自开发商的“购房送车位”。如帕佳图·观龙，正常售价为8.8万元/个至10万元/个。开发商采用上述促销模式，一是通过送车位带动住宅销售，实现整体资金周转效率提升；二是消化车位库存；三是在同类楼盘中形成价格优势，吸引刚需购房者。

对于业内人士的观点，记者在采访过程中进行了印证。帕佳图·观龙一名工作人员告诉记者，之所以出现车位网签均价只需2万元/个的情况，在于10月清尾货，进行了购房送车位的促销。

价格下降 当前市场 提供议价空间

那么，现在是不是买车位的好时机？张镇兰表示，目前市区楼盘车位促销力度较大，还有不少楼盘持续推出购房送车位的活动。除此之外，江门还推出了房地产促销月活动，其中包含车位贴息政策，活动期间贷款购买车位的市民最高可享受贴息1000元。

业内人士分析，现时车位购买成本已经低于建造成本。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。

“一个车位的建设成本往往需要8万元至10万元，现时江门市区许多楼盘的车位销售价格等于或低于这个价格区间。”张镇兰说。杨东卉也提到，对于自用需求强烈且资金充足的买家来说，当前市场确实提供了更多的选择和议价空间。若长期定居于当前小区，有稳定的停车需求，能够找到产权清晰、位置佳的车位且能接受价位，无疑可以入手。

张镇兰分析，长期来看，车位仍是稀缺资源。随着居民生活水平提高，汽车保有量将持续增长，车位需求也会增加。现在低价购入，不仅可以满足自用需求，还有可能在未来获得一定的投资回报。

嘉毅地产总经理邓桐棠则认为，受楼价下降的影响，车位价格也出现一定的降幅。作为居住的主要配套，只要业主认为有需要，当前价格值得买入。



房地产促销月活动推出“有车有位”促消费政策。



现时车位价格处于低位。

车位选购 最好实地进行确认

那么，购房者在购买车位的时候，应当注意什么问题？

杨东卉提议，消费者在选购车位时，需综合考虑产权、位置、使用便利性等多方面因素。在最终决定前，建议消费者亲自把车开到心仪的车位里试一试，这样可以比较直观地感受停车难度、车门开启是否方便以及柱子是否会挡住驾驶门。

邓桐棠提醒，目前楼盘小区主要有三类车位，分别是产权车位、人防车位以及公摊车位。对此，消费者在购买的时候，注意进行物权的确认，比如购买产权车位要签署商品房买卖合同；购买人防车位则是签署租赁合同，一般期限是30年；而公摊车位则无权出售和出租，是全小区业主共有物业。其中，签约人防车位的时候，一定要看清出租主体是否为开发商或开发商控股的物业公司。其次，在车位位置选择的时候，尽量避免转弯角的车位，部分有梁柱或墙的车位，可能影响车门开关。最后，建议购买者实地确认车位，并且要求明确标注车位位置、编号、面积以及图线。

张镇兰则表示，消费者在选购车位时应保持理性，如在购买低价促销的产权车位时，一定要确认车位是否具有独立产权，与宣传资料是否吻合；其次，最好能实地考察车位状况，注意车位的大小、形状、朝向、出入口位置等因素，是否与自己的需求相匹配同时，要了解小区的停车管理规定，包括是否允许安装充电桩等。此外，要根据个人情况理性决策，对于短期内没有购车计划，或者计划在几年内换房的业主来说，不必急于购买。

总价超1.6亿元 江海区一宗商住用地 成功出让

江门日报讯（文/图 记者/陆沿任）昨日，江海区一宗商住用地成功出让。江门市合晟房地产开发有限公司以总价16386万元，折合楼面价约3000元每平方米竞得江门市JCR2025-157（江海16）号地。

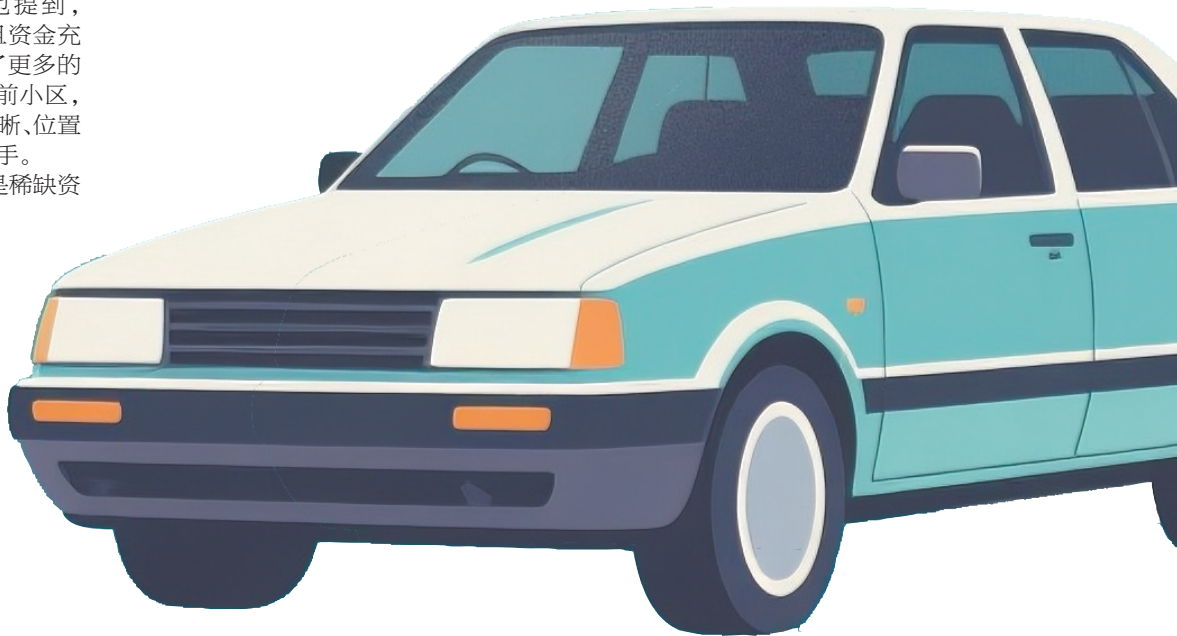
江门市JCR2025-157（江海16）号地位于江海区4号地临江路和规划十路交界西南侧，用途为二类城镇住宅用地，兼容商业服务业用地，出让建设用地面积24824.91平方米，起拍总价16386万元，折合起拍楼面价约3000元每平方米，本次竞拍以底价成交，最高报价人为江门市合晟房地产开发有限公司。

据悉，竞得人必须按相关文件要求严格执行，其中容积率1.0—2.2，计算容积率建筑面积24825—54614平方米，商业服务业用地计算容积率建筑面积不大于10922平方米（即商业服务业计算容积率建筑面积占计算容积率总建筑面积比例不超过20%）。按规划要求配建的道路、社区公共服务用房（含养老服务设施）和环卫设施（垃圾收集点）建成后无偿移交政府。

该地块东临西江，景观资源优越。目前，外海片区在售项目有新旅学仕府、嘉福铭著和融信中骏学院府，在售房价每平方米7200—8900元。



江门市JCR2025-157（江海16）号地。



新闻编辑中心主编
责编/梁凌宇 美编/黄武圣

专题

“限佣令”满月，台山如何筑牢监管防线？

近段时间以来，台山市房地产市场推动的一场行业变革吸引许多市民的目光。9月30日，台山市房地产行业协会出台《关于规范房地产经纪服务，促进市场平稳健康发展的通知》，明确要求佣金比例严格控制在房屋交易总价的3%至5%范围内，又称“限佣令”，鼓励房企将节省下来的佣金成本直接让利给购房人，促进市场成交。时至现在，“限佣令”已经在台山市实施满月，效果如何？

文/红林

主动出击 促进市场成交

在此之前，台山楼市存在佣金过高的情况。据当地人士透露，由于房企高度依赖渠道去化，部分项目佣金一度飙至8%至10%，推高交易成本。面对这一乱象，台山选择主动出手。

今年9月，台山市房地产行业协会发布的《关于规范房地产经纪服务，促进市场平稳健康发展的通知》明确要求，必须将佣金比例严格控制在3%至5%的范围内，同时“杜绝现金返点、额外奖励、渠道补贴、私下回馈等变相提高佣金的行为”。对于扰乱市场秩序的行为，该协会将上报对应的监管部门，并视情况采取行业通报、重点监管、建议行政处罚等措施。

对此，台山市48家房企、57个在售楼盘已共同签署承诺书，响应这一号召。

业内人士认为，高佣金已成为制约地产行业健康发展的因素。此前，当地部分项目分销佣金高达8%至10%，不仅严重挤压了房企利润，更导致市场陷入“渠道绑架”的恶性循环。此次台山出台“限佣令”，是推动市场回归理性、促进公平交易、惠及购房民众、稳定行业生态的关键举措。房企将节省的佣金成本让利于购房者，将有利于活跃市场气氛、促进成交。

截至目前，“限佣令”已经在台山市实施满月，效果如何？

今年10月，台山市房地产市场销售表现活跃。业内分析认为，“限佣令”的实施吸引了许多市民的关注，但近期的活跃是否得益于政策的实施有待进一步



业内期待“限佣令”推动台山楼市走向高质量发展轨道。资料图片

探讨。嘉毅地产总经理邓桐棠告诉笔者，“限佣令”一来可以降低销售成本促进房价调整，让利购房者并带动销售，二来推动开发商从高佣金的无序竞争，转为注重房屋品质和服务的良性竞争。“限佣令”实施以来，吸引许多人的关注，给

予了市场信心，进而推动房企推出更多购房优惠，让不少观望当中的消费者购房。

走向规范 建立健全监管机制

然而，台山“限佣令”满月，成效与挑战并存——在一定程度上达到了规范收费、稳定预期的初期目标，展现了规范市场的决心。但是，要确保这一政策的长期效果，需要防止其效力被各种规避手段所消解，后续的精细化监管、引导以及对可能衍生问题的预判与应对至关重要。

邓桐棠坦言，“限佣令”仅为行业倡议，对房企并没有太大的约束力。虽然该市48家房企、57个在售楼盘都共同签署了承诺书，但截至目前有多少房企已经落地执行还没有公开数据。“限佣令”的最终效果取决于当地开发商能否团结一致，严格执行。据调查了解，个别开发商曾出现不执行的情况，虽经发现后整改，但也表明执行层面有待完善。

邓桐棠认为，限佣金是利民的好事，但靠开发商通过自律模式执行，难以形成长效机制。建议当地做好三个方面的工作：一是建立健全监管机制，对违反协议的企业实行交易限签、预售房限卖等手段；二是当地行业协会要牵头，组织会员定期走访开发商的执行情况，对于违反协议的企业，由行业协会对楼盘出具红黑榜并对社会公示；三是征集市场调研员，通过隐蔽家访、神秘人上访售楼部或中介门

店模式，检举开发商的行为。

江门市房地产中介行业协会会长杨东卉也建议，建立相互监督与“双随机、一公开”抽查机制，形成常态化良性竞争，并向社会公布典型违规行为。同时，加强宣传与消费者宣导，通过官方渠道、媒体平台正能量解读“限佣令”的本意和促进房地产业健康发展。经纪行业要不断提升服务水平，树立行业形象与口碑，让消费者买得放心住得安心。下一步，台山市需在巩固现有成效的基础上，着力解决执行中出现的具体问题，不断完善政策细节，加强跨部门协同监管，并鼓励行业探索多元化、高品质的服务模式，方能真正实现规范市场与促进发展的双赢局面。

业内人士指出，从“倡议”到“制度”，路仍漫长。“限佣令”的出台，展现了台山规范市场的决心。目前，市场秩序有所改善，消费者信心有所提振，但措施若仅停留在“行业倡议”层面，缺乏刚性约束与长效监督，或难以起到良好的效果。只有将行政引导转化为制度性力量，配套刚性的监管手段、透明的执行信息公开以及有力的违规惩戒机制，方能真正推动贯彻落实，让台山楼市走向规范、公平、可持续的高质量发展轨道。