



# 好房子

从“住有所居”向“住有优居”转变③

近日,《关于支持高品质住宅建设的若干意见》(俗称“好房子28条”)正式落地,政策明确支持小区利用自有用地建设地下公共停车场,无需单独申请规划条件,相关面积不计入容积率,同时优化地下车库规划核实与确权登记流程,着力从源头缓解群众停车难题。不过,新快报记者走访发现,当前不少小区停车乱象依然突出,与“住得舒心”的好房子标准形成反差。尽管楼盘捆绑销售车位的现象有所减少,部分开发商却通过高价月租、限制月租车位数量等方式,变相强迫业主购买车位。

■新快报记者 何璐诗 文/图



“好房子”理念的落地离不开高品质配套的支撑,其中停车位作为影响居住体验的关键要素,备受购房者关注。

## 车位不能捆绑销售 开发商玩“天价月租”逼你买

类别	车型	计费单位	定价方式:市场调节价				
			时间	30分钟内	3小时内	12小时内	24小时内
临时停放	小型车辆	小时	最高限价	2.5元/小时	20元	30元	40元
			实际收费	免费	4元/小时	25元	40元
月租	小型车辆	月	450元/月				

经营单位:广东康景物业服务集团有限公司  
备案号:粤房00779号

■珠江铂世湾近日将停车费由600元/月下调至450元/月,业主认为该价格仍高于市场主流标准。

### 1 政策开绿灯

#### 自有用地建停车场 不计容、确权提速

“好房子”理念的落地离不开高品质配套的支撑,其中停车位作为影响居住体验的关键要素,备受购房者关注。“好房子28条”明确提出了优化车位供给的两项具体举措:一是支持利用产权清晰的自有用地地下空间建设公共停车场,明确此类增建项目可不改变原用地性质、无需单独申请规划条件,且不计入原地块容积率;二是优化地下车库(位)的规划核实与确权登记流程,大幅缩短办理周期,有效降低企业的资金与时间成本。

上海易居房地产研究院副院长严跃进告诉新快报记者,对市民和业主来说,这次的政策能有效缓解停车难,缩短车位办证周期,保障业主产权明晰。“分期确权可让车位更快投入使用,但需注意承诺制下可能存在后续权责衔接问题”。

从行业角度观察,该政策也为房地产市场注入了积极信号。严跃进分析称:“新政降低开发商资金与时间成本,加速车位资产确权 and 回款,提升地下空间开发积极性。简化流程鼓励存量用地盘活,有利于增加停车位供给,促进停车产业良性循环,但对监管承诺兑现提出了更高要求。”

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉同样认为,新政可以大大地激发用地主体盘活土地的积极性,或转让土地时有助于激活购买多元主体,并增加地下停车位建设和供应。“这有助于平抑中心城区停车难、停车贵,还能为周边老旧小区、办公楼集中的区域供应新增的车位。”他说。

事实上,广州在规范车位销售与租赁方面早有布局,并且明令禁止困扰购房者很久的“车位捆绑销售”。2024年11月15日,广州市住房和城乡建设局印发《关于配建车位车库与商品房同步销售的通知》(以下简称《通知》),明确广州市辖区内商品房项目配建车位车库可按规规定与商品房销售同步实施,且建筑区划内规划用于停放汽车的车位车库应当首先满足业主的需要。《通知》同时要求,房地产开发企业需将车位车库同步销售方案等相关信息书面告知业主,并在销售现场显著位置单独公示,必须确保业主有认购或不认购车位的选项,且车位车库销售款项需纳入商品房预售款专用账户监管。

### 2 变相逼购花样多

#### “月保抢号”“天价临停”轮番上阵

尽管“车位捆绑销售”已被相关部门明令禁止,但新快报记者走访发现,市面上仍有部分楼盘通过高价月租、限制月租车位数量等手段,变相迫使业主购买车位。

其中,“限量月租车位”已成为广州多个楼盘变相逼购车位的主要方式。多个热门小区对包月停车实行“限量”管控,部分小区采用“月保抢号”模式,执行“先到先得”规则,每月仅开放一两天供业主“抢购”。业主若错过抢号时间或手速较慢,便只能按临时停车标准缴费,部分楼盘的临时停车费甚至比月保费用高出一倍。有业主称:“名义上没有‘只售不租’,但通过人为制造稀缺,把业主逼到要么接受高价临停,要么掏钱买车位。”

相较于“限量月租”,“高价月租”的变相逼购形式更为普遍。近年来,

广州市内天河嘉裕公馆、番禺祈福新邨、珠江铂世湾、黄埔中鼎珺合府等多个小区均出现车位月租上涨或定价远超周边同类小区的情况。去年年底,嘉裕公馆物业单方面将车位月保及管理费用从每月500元大幅上调至每月1200元;直至今年1月底,物业才发布公告,将月保费用调整为每月1000元。此外,雅居乐天际715小区物业单方面设定每月800元的停车费标准,显著高于周边小区水平。部分项目甚至对业主车辆采取“延迟放行”或限制进出地下车库等措施,影响业主日常通勤与子女上学。

严跃进表示,上述案例中,开发商虽然没有实施“只售不租”行为,但“通过制定远超市场水平的‘天价租金’来变相逼迫业主购买”,这是目前普遍出现的逼购形式。目前大部分

法律、法规只规定“不得拒绝出租”,但对“租金价格上限”缺乏明确规定。部分开发商利用这一漏洞,制定远高于周边市场的租金,使业主“望而却步”,从而达到变相“只售不租”的目的。

房地产市场研究专家邓浩志告诉新快报记者,很多郊区楼盘,车位的销售比例甚至不到10%,所以车位销售成为老大难问题。在楼市畅旺的时候,部分开发商强制要求“捆绑车位销售”,但这种情况现时已经很少见,只是变相逼售的情况仍时有发生。

为何此类车位纠纷乱象屡禁不止?有业内人士表示,在市场调整期,购房者对房价敏感,开发商利润空间有限,于是将部分房价转移到车位等项目上,以各种手段去库存、增加现金流。

### 3 业主质疑议价程序违规

#### 专家建议个别地区提供指导价

“好房子”的核心是“以人为本”,停车作为居民日常出行的关键配套,直接关系到居住幸福感。当停车乱象与收费争议成为小区常态,这份“住得舒心”便大打折扣。

此前,新快报曾报道广州市番禺区珠江铂世湾拟将车位月租定为600元/月(含管理费),业主认为远高于周边华南新城、星河湾、广州雅居乐花园等小区400元/月以内的水平,强烈反对。近日,物业公司发布通知,将月保费用下调至450元(含管理费),并称自4月21日零时起正式执行。但业主对此并不买账,认为调降后的价格仍高于市场主流标准。业主与物业之间的矛盾看似有所缓和,但并未真正化解。

业主唐先生(化姓)告诉新快报记者,业主们最不满的是停车费定价的议价程序不合规。“物业公司所谓的‘协商议价’存在重大瑕疵。”他说,物业公司所表达的议价会议仅邀请一名业主参与,且该业主表示当时被误导为“咨询物业服务意见”,仅顺带表达了“400元/月可接受”的

诉求,全程缺乏与业主代表的实质性沟通。

更有业主指出,物业公司出示的番禺发改局相关复函出具于2024年10月,而2026年修订的新版《广州市停车场条例》规定“制定或提高价格必须经由停车场经营者与业主大会或业委会协商确定”,这不仅是程序性要求,更是定价的法定前置条件,可是物业公司却未按新条例重新协商,单方调价行为涉嫌违规,应属无效。

针对此类纠纷,严跃进指出,强迫购买或通过提高租金变相施压的做法,都是法律、法规所不允许的。他分析,车位问题在暴露出一些问题:业主在租与买之间的选择权如何保障?价格形成机制应如何确定?

严跃进强调,车位虽然具有商品属性,但它也承载着重要的民生功能。“在定价逻辑上,必须更多地考虑如何保障业主的居住权益,倾向于更有利于业主的方案。如果完全放任商业逻辑主导,开发商随意定价,市场秩序就容易混乱”。

严跃进进一步表示,少数地区已开始关注这一问题。例如河南省安阳市文峰区等地的住建部门建议,物价管理部门应提供指导价格,防止开发商以明显高于市场的价格出租车位,迫使业主购买。

李宇嘉则表示,“租金倒逼”“限量月租”等情况在广州乃至全国许多城市都并非个例,已经成为一个普遍且备受关注的市场痛点,并对房地产市场产生了深远的负面影响。“停车问题直接关系到民生,容易引发业主与开发商、物业公司之间的激烈冲突。另外,这也会造成早晚高峰期的车场人为拥堵,增加物业管理的难度,导致小区整体居住品质下降。”他说。



扫码了解  
1. 广州市最新行业动态