

想买房?先买车位者优先 邳城国际、鑫景湾涉嫌“捆绑销售”

近日,有市民反映,其至清江浦区邳城国际售楼处看房,却被告知“买了车位的客户可以优先购房”,这样的销售模式她是第一次遇到。

就在11月9日,淮安市住房和城乡建设局发布《关于做好商品房销售价格行为自查工作的通知》,在该《通知》中,针对房地产开发企业、房地产中介机构,明确要求查处九种违法违规行为,其中就包括“捆绑销售”,对严重违法违规的将给予“封盘整顿、媒体通报”的处罚。

无独有偶,就在《通知》下发不久,11月10日,本报再次接到市民反映,在清江浦区鑫景湾小区,先买车位才有“优先选房顺序号”。市民提出质疑,开发商如此行为,究竟违不违规?相关部门已经发出的《通知》到底有没有用?



11月2日晚,邳城国际售楼处开盘前卖车位



邳城国际:1号楼车位分13万、15万两个价格档

在接到市民反映后,记者曾以看房人的身份到邳城国际售楼处,一名售楼人员表示,邳城国际二期1号楼和5号楼即将开盘,1号楼已获得预售许可证,5号楼还要再晚一段时间。在得知记者有停车需求后,售楼人员表示,虽然还未开盘,但停车位现在就可以购买,有13万元和15万元两个价格档,位于住宅楼正下方的15万元一个,稍微远一点的13万元。记者在售楼

处醒目位置看到,开发商制作的“1号楼车位销控图”上,印着“15万/个”的字样。

售楼人员告诉记者,邳城国际一期的停车位原本价格在7万元左右。二期的价格虽是13万元和15万元,不过只要付全款均可打9折,也可以首付1万元,其余做分期付款。也就是说,标价15万元的车位差不多13.5万元一个。售楼人员还表示,他们只是执行开发商方面的定价,如果要买的话,

就是这个价格。

记者之后走访了邳城国际周边小区,亿力未来城10月20日起车位陆续开始涨价,其五期车位上调至10.5万元/个,二期和三期车位上调至9万元至9.6万元一个,虽是上调价格,但上涨幅度仅为5000元。水韵天成小区车位为10万元一个,金城华府一期车位为11万元一个,售楼人员表示,即将开盘的二期车位在购房后,可租可买。

◎律师:车位是附属设施 开发商本末倒置



那么,对于开发商的这种做法律师又怎么看呢?对此,记者咨询了江苏吴震翰律师事务所卜恒亮律师,卜律师表示,《江苏省物业管理条例》中明确规定了车位车库不得只售不租。此外,开发商以车位设租,虽未明说,但涉嫌捆绑销售,他们已将购买车位变成了购买房屋的一个潜在条件。

“车位和房屋是两个独立的商品,应该分开交易,如果房产销售中捆绑车位、车库销售,开发商就涉嫌强制消费,违反了《反不正当竞争法》,属于违规销售。”此外,卜律师表示,开发商的行为在他看来是本末倒置,“现在小区车位都没有独立的产权,车位所在的区域多在公共区域或独立区域,只是一个附属设施。作为购房者,首先买的是房屋,对于附属设施有权决定买或不买。应该是先买房,然后再考虑其它。”

对于有的开发商未取得销售许可证,先卖车位的行为,卜律师表示,法律对此无相关的规定。“对于现在新出现的问题,法律还存在漏洞和不足,但法律没规定,不代表就可以这么做。对于开发商一些不合法的行为,即使之前签订了合同,也可视为无效或者效力待定。”

今年10月25日,国家发展改革委办公厅与住房城乡建设部办公厅联合发布《关于开展商品房销售明码标价专项检查的通知》(发改办价监[2017]1687号),部署从10月30日至11月30日开展商品房销售价格行为联合检查,检查的对象主要针对房地产开发企业以及房地产中介机构。之后,江苏省物价局、省住建厅开展全省商品房销售价格行为联合检查。

11月9日,淮安市住房和城乡建设局发布《关于做好商品房销售价格行为自查工作的通知》,明确指出检查、查处九种违法违规行为。其中就有“以捆绑或者附加条件等限定方式,强制提供商品或服务并捆绑收费”的行为。该份文件还明确:“特别是近期投诉热点如预售商品房中介机构收取居间费、装修保证金、捆绑销售车位等问题进行重点自查。自查中发现的违法违规行为,开发企业和中介机构要限期整改到位。对未及时整改的,一经查实全部予以封盘整顿、媒体通报,并将违法违规行为为转交物价部门进行处罚。”

对于邳城国际、鑫景湾是否违规销售,淮安市场上是否还有其他楼盘存在违法违规销售行为,本报将继续关注,也欢迎市民拨打新闻热线18605171110或者89880110反映情况。

本报采访组

◎售楼人员:买了车位的客户优先购房

对于怎样才能买到房子,邳城国际售楼人员表示,首先他们要了解客户的意向,包括需不需要车位,再对客户进行“梳理”,最后由公司进行“筛选”,“买了车位的客户,会优先让他们购买。比如说,一栋楼一共120户,如果有300位客户想买房,其中有200位客户能够接受这个价格的车位,那肯定会在这200位客户中优先进行销售。”

当记者质疑此举是否涉嫌捆绑销售变相涨价时,售楼人员予以否认,她说,具体销售政策“上面”还未告知,只是向客户

介绍大概情况。“不是强制你买,这个地段这个户型,现在9000多元到10000元一平方米,后期当二手房卖,起码能卖13000元一平方米,100平方米相当于净赚30万元。”记者问能不能租车位时,该售楼人员称,租车位要等交房后到物业咨询。但有看房者表示,“不买车位就买不到房,买不到房还谈什么租?”

11月2日晚上7点,记者了解到,当晚在邳城国际售楼处,开发商在1号楼开盘前开始卖1号楼车位。为何选在天黑之后,也没有做任何宣传,记者不得而知。在售

楼中心外,记者看到,售楼处坐满了客户,等待着抢购这15万元/个的车位。

在住建部门《通知》发布后,11月13日下午,记者再次来到邳城国际售楼中心,工作人员表示1号楼的车位和住房已售罄,对于即将开盘的2号楼、5号楼,也“建议”先买车位,价格在11万元至13万元,并表示“会让买车位的优先选房”。记者注意到,和上次不同的是,在邳城国际售楼中心醒目位置多了几幅广告,均是多家银行信用卡分期付款宣传展板,一进门便可看到。

鑫景湾:未取得销售许可证,开发商先卖车位

11日上午,记者来到鑫景湾销售中心,一进门就被大厅里的一个牌子吸引住,上面印着“鑫景湾一期剩余车位使用权向社会公开销售”的字样以及购房者“选房”前所需的三个步骤。第一步是:“客户按顺序号至销控处选择车位。”第二步是:“客户选中车位,领取缴款单至财务处缴纳车位款后,领取优先选房顺序号。”第三步是:“客户领取车位收据与优先选房顺序号,等待二期9号楼取得销售许可证后,通知前来选房。”从字面理解,开发商的意思是,未取得销售许可证,但先卖车位,买到车位后有“优先选房顺序号”。

记者随后称要买房,一名售楼人员首先拿出一张车位图,告诉记者房子还未开盘,让记者先选车位。当记者问其如果不买车位能不能买到房时,她说道:“可以买,但之前已经买了车位的人会优先选房,估计你是买不到的。”随后她指了指大厅里挂着的另外几张表,记者在其中一张“一期剩余车位销控表”中看到,除了几个偏僻角落的车位还没有卖出去,一期的车位几乎售罄,车位的价格分别是15万元和16万元。当记者问车位价格怎么那么高时,工作人员说:“因为房价低啊,我们房价才七千多(一平方米)。”

◎购房者:车位价高得离谱,不买又不行

随后,记者联系到一名已在鑫景湾买了车位、不愿透露姓名的市民。他告诉记者,自己花了16万元先买车位,拿到了“优先选房卡”。“没得选啊,不买车位就买不到房,对方不卖咋办?”记者从该市民处看到了“优先选房卡”的真容——一张名片大小的黄色卡片,印着“VIP优先选房卡”几个字,卡上还有手写的编号和业主姓名。“到时候买房子就靠它了。”该市民苦笑道。

此外,这位市民表示,许多买了车位的人都认为鑫景湾的车位卖16万元一个,实在高得离谱。他说道:“附近没有在售的楼

盘,所以不好比较,但即使是在水渡口商圈,弘辉首馥的车位价格也不过13万元一个,其它大多在10万元左右。那边的房价接近一万元(一平方米),7000元(一平方米)的房子,车位16万元,怎么房价越低车位反而越贵了呢?”

记者在售楼中心采访了一些前来看房的市民,一位市民告诉记者,他是想买房,但现在只能放弃。他说道:“对于需要车位的人,买一个倒也没什么,但我们老两口家里没车,买车位干嘛?买房本就不易,还要多出十几万元,受不了。”



鑫景湾销售中心展示的选房前“三步骤”



市民买了车位后得“VIP优先选房卡”