

# 21万元!我市一小区地下车位高价成交

## 确系真实成交,折射稀缺资源价值



山海华府实景

一拍

位于舟山市普陀区东港街道山海街6号山海华府53幢3-6号地下车位

结束时间

2026/08/10 10:12:39 12次延时

再拍提醒

成交价

210,000元

本场已结束!

阿里资产

9人报名 | 28人设置提醒 | 1819次围观

保证金:¥20,000 查看如何支付

起拍价:¥130,000 加价幅度:¥500

市场价:¥180,000 优先购买权人:有

竞价周期:1天 延时周期:5分钟

□记者 裴驰宇 实习生 顾家瑜 文/摄

在当下房产市场整体处于调整期、有些小区车位实际成交价仅在四五万元的背景下,上个月,普陀区东港街道山海华府的一处地下车位拍卖,却走出了“独立行情”。

阿里资产平台显示,位于东港街道山海街6号山海华府的一个地下车位(53幢3-06号)拍卖,以21万元的价格成交。这一成交价超过18万元的市场评估价,引发业界与市场的关注。

### 逆市狂飙 地下车位拍出高价

拍卖数据显示,山海华府的这个地下车位起拍价为13万元,保证金2万元。拍卖期间共吸引9人报名、28人设置提醒、1819人次围观,经过37次竞价,最终以21万元落槌。

通常房产司法拍卖因种种因素,成交价往往大幅低于市场价,尤其在当前行情下,车位拍卖更是难言乐观。作为对比,位于东港二期的山海大观小区,今年6月份有几十个车位拍卖,成交价集中在三四万元;而鲁家峙的豪布斯卡小区,7月份上百个地下车位拍卖,起拍价仅5000元仍大批流拍。相比之下,山海华府这个地下车位拍出21万元,确实是个相当少见的成交案例。

### 确系真实成交 大户型高端住宅区车位难求

为何山海华府的这个车位能逆市拍出高价?记者向多位知情人士了解,发现其核心逻辑,在于极端的供需错位与小区独特的居住属性。

东港一位私企业主张先生对山海华府比较了解。他说,山海华府是东港早期开发的小区,车位确实紧张。小区背靠山体,地下车库并非传统向下挖掘,而是平行开进,地形特殊。小区内既有别墅、排屋,又有大户型高层,居住群体多为高净值人群。虽然别墅排屋区每户人家配有车位,但架不住

一户人家有两三辆车,加之小区周边并无公共停车场,路面车位同样捉襟见肘,停车难成为日常痛点。

小区物业负责人、星城物业胡女士向记者证实了这一情况。她表示,山海华府高层共有408户住户,但地下车位仅有260多个,车位配比严重不足。此外,地面上临时划定的车位仅44个,远远满足不了业主的停车需求。胡女士介绍,目前,在小区业主之间的交易中,车位成交价格差不多在20万至20.5万元上下,此次法拍,与当下真实的市场行情是吻合的。

本次拍卖的最终买受人,为何甘愿花21万元买一个“两条线”的地下车位?据了解,车位确系小区业主购入,这位业主家有两辆车,但一个车位也没有。

在舟山,一户人家有多辆车,已属常事。对于山海华府这样无周边替代停车资源的小区,没有车位,即意味着每天要抢路面车位或远距离步行的困扰。在“一户多车”与“车位稀缺”的叠加下,买个车位成为了“刚需”。竞拍者为了锁定这稀缺资源,不惜花高价买下。

### 市场冷热不均 资产价值回归稀缺本质

一个地下车位拍出21万元,折射出当前房地产及附属资产市场“冰火两重天”的现实。在一般住宅小区,因居住人口迁移、车位配比充足,车位价值缩水;但在地段较优、高净值人群聚集且配比严重不足的小区,车位已不仅是附属品,成为业主争抢的“核心资产”。

东港私企业主张先生说,山海华府这个小区很有特点,它的高层很像“四代住宅”,有类似空中花园的挑空大阳台。早年买进的业主对房子比较惜售,市场价相对也高一些。

不过,山海华府的这个“21万元车位”,不能算是市场整体回暖的信号,而是极端个案下供需关系的投射。另外,也说明物业对小区车位管理比较到位,让稀缺资源价值得到了应有的体现。

## 攻坚拓客赋能 金融服务进企惠民

为持续深耕代发客群、夯实对公合作基础、普及金融反诈知识,近日,建行舟山分行营业部营业室“张富清党员突击队”联合昌国支行、北宝支行组建外拓服务团队,走进7412工厂、交投集团有限公司开展上门综合外拓营销及反赌反诈金融宣传活动,以实干担当践行张富清服务精神,精准对接企业员工金融需求。

本次联合外拓坚持“营销赋能+风险宣教”双线并行。外拓团队深入企业一线,主动对接单位职工日常消费融资需求,现场细致讲解建行消费贷款产品优势、办理流程、利率政策及准入条件,一对一为有资金周转、家装、购车、日常消费需求的员工定制融资方案,耐心解答业务疑问、测算额度,极大提升了产品触达率与客户认可度。进一步巩固了与重点单位的客群黏性。现场营销建易贷5笔120万,信用卡3张,添加企微85人。

在业务营销的同时,同步开展反赌反诈、金融

防骗专项宣传。结合夏季电信网络诈骗、网络赌博高发特点,通过发放宣传折页、现场以案说法、典型案例讲解等方式,重点普及虚假贷款诈骗、刷单返利、冒充客服、熟人借贷、网络赌博等高发骗局,提醒企业员工坚决远离非法赌博、拒绝陌生转账、保护银行卡信息及短信验证码,引导群众树立“不轻信、不透露、不转账”的反诈意识,自觉抵制各类非法金融活动,守住个人资金安全底线。

此次多网点联合外拓活动,既是学习张富清同志先进事迹、下沉一线惠民服务的生动实践,也是公私联动拓客、深耕存量重点单位、拓宽获客渠道的有力举措。下一步,分行营业室将持续常态化开展进企业、进单位上门服务,持续做强信贷营销、做实金融宣教、做优普惠服务,持续提升重点客群综合贡献,筑牢金融反诈安全防线,以高质量金融服务助力地方实体经济发展。

(李晓英 林彦桦)

## 工行舟山分行： 暖心服务显担当 金融为民践初心

一直以来,工行舟山分行始终秉持“金融为民”理念,立足海岛特色,聚焦群众需求,以专业、高效、暖心的服务切实解决百姓急难愁盼问题,用实际行动诠释国有大行的责任与担当。

近日,受持续强降雨影响,一位老人焦急地走进工行舟山市城北支行,称家中现金因雨水浸泡严重粘连破损。网点工作人员立即启动应急服务机制,开辟绿色通道,贴心高效为老人排忧解难。针对湿钞粘连、易破损的特点,工作人员剥离粘连纸币,抚平褶皱、展平票面,在通风避光处有序晾干整理,严格遵循残缺污损人民币兑换相关规定,逐张进行人工真伪核验、票面状况甄别及仔细清点核算,高效

完成了全部浸水纸币的兑换工作,并将崭新完好的纸币交到客户手中,消除了老人的顾虑与担忧。

此次应急处理是工行舟山分行服务民生的一个缩影。分行始终将群众需求放在首位,通过优化适老服务、开展金融知识下乡等活动,精准对接海岛居民需求。各网点的工行驿站常态化设置便民服务区,配备老花镜、急救箱等设施,并为行动不便的老年客户提供上门服务,让金融服务更有温度。

未来,工行舟山分行将继续以“金融为民”为宗旨,深耕海岛特色服务,以更扎实的举措守护群众财产安全,为舟山高质量发展注入金融暖流。

(王立)