

近日,一篇题为《买100平方米的房子只得70平方米,这么坑的“公摊面积”到底怎么来的?》的文章在网络热传,激起很多网民共鸣。在房价高企、调控不断加码的背景下,越来越多的人开始追问:既然国际上基本都是按套内面积计算房价,为何我国计算房价、物业费等都要包括占比颇高的公摊面积?职能部门治理房地产行业乱象之时,能否回应公众关于公摊面积乱象的关切?

——新华每日电讯发文《“公摊面积伤民”矛盾亟待求解》,将公摊面积的讨论推上了风口浪尖。

# 买100平方米房子只得70平方米 公摊面积“坑”有多深?

7月下旬,武汉多名业主维权,抗议某楼盘开发商在公摊问题上玩猫腻。

据《中国房地产报》报道,有业主反映,该楼盘开发商对电梯、走廊等公摊面积也按室内精装价收费,且价格虚高。一套125平方米的房子,精装修标准是2500元/平方米,公摊比例为28%,这样一算,每套房子通过公摊多收了8万多元。

事实上,公摊问题积弊已久。近年来,随着房价上涨,部分开发商趁机抬高公摊比例。

谁都不希望房子的公摊面积太大,这里就涉及到公摊系数的概念。

举个例子,打开房本,上面写着“房屋建筑面积:84.47m<sup>2</sup>;专有建筑面积(使用面积):63.43m<sup>2</sup>,分摊建筑面积:21.04m<sup>2</sup>”。但并没有明示,公摊面积都在哪些地方。公摊系数就是用分摊建筑面积除以专有建筑面积,数值是0.33(即33%)。

旭辉集团北京区域事业部设计管理部高级经理刘嘉告诉记者,住宅的公摊系数一般在0.18-0.25,商业用房一般在0.3-0.4,这些数据来自测绘公司的经验值。

但近年来,随着房价上涨,公摊系数也迅速攀升,部分住宅超过了30%。2010年,山东某楼盘推出后的公摊系数甚至超过52%。去年,南京某商住公寓一些户型的公摊面积竟然比套内面积还大,得房率只有42%。

而问题在于,现有的法律法规并没有对公摊系数设定上限。

在住房公摊面积上做文章,开发商究竟有哪些猫腻?记者对此进行了调查采访。



## 猫腻一:做大公摊面积 一线城市四千多户楼盘,靠公摊面积可多赚千万

一位不愿具名的业内人士介绍,开发商在办理房产证前,要请测绘公司去实地测量,随后出具测绘成果报告,里面有详细的建筑面积、套内面积、公摊面积情况,并将其交给开发商。

也就是说,测绘企业和房地产开发企业对于公摊面积都在哪些地方,最为清楚。但问题在于,开发商并不会把这份有详细公摊情况的测绘成果报告交给购房者。

事实上,国际上基本是按实际使用面积计算房价的。为何国内要采用包含公摊面积在内的建筑面积计算呢?

“按实际使用面积来算的话,开发商没法实现利润的最大化。”上海翊尧建设工程技术检测咨询有限公司技术总监李平说。

他说,购房者可以很容易地测出

实际使用面积,却无法测量公摊面积到底有多少。开发商可以在第三方测量时与之达成默契,在公摊面积的大小上做文章。房价这么高,哪怕每户多分摊零点几个平方米,一个几十万平方米的项目,就会多出很多钱。

举个例子:

易居房地产研究院的百城住宅价格报告显示,6月,一线城市4万元以上均价水平持续了15个月,二线城市1.2万元以上均价水平持续了12个月,三四线城市1万元以上均价水平持续了10个月。

以一线城市某楼盘举例:共有4148套房,以均价4万元/平方米计算,假设开发商每套多算0.1平方米的公摊面积,那么整个楼盘就可多赚1659万元。

## 猫腻二: 重复公摊、重复收钱 消防应急场所变停车位, 又可多赚千万

到底哪些属于公摊面积?其内容的不明晰也给了开发商钻空子的机会。

你为公摊面积买了单,就拥有其所有权和使用权。但公摊实在是五花八门,加上开发商很少明确公示,购房者根本不知道哪些公共面积是自己的,更别提使用了。

“比如,有些小区的消防应急场所等区域已经被算作公摊,却又被划成车位再次出售,这属于重复公摊。”山东名仕宜居建设项目管理有限公司董事长王清华说,这样的车位没有产权,只能使用,不能转让。

他说,这类车位在小县城能卖到10万元左右,在省会城市能卖到20万元。一个中型社区,如果开发商想在这方面做手脚,地下能划出几百个车位,地上也有几十个。

以北京为例:

据北京青年报2017年的调查报道,北京五环及五环以外的普通住宅小区地下停车位的售价(含二手车位)在15万至20万元/个之间;四环到三环间的车位基本在15万至30万元/个之间。

假如开发商违规划出100个车位,每个卖20万元,一个小区就可赚2000万元。实际中,很多小区的车位价格要比20万元高。

## 名词 公摊面积

指由整栋楼的产权人共同所有的整栋楼公用部分的建筑面积。

包括:电梯井、管道井、楼梯间、垃圾道、变电室、设备间、公共门厅、过道、地下室、值班警卫室等,以及为整幢服务公共用房和管理用房的建筑面积,以水平投影面积计算。

目前各界普遍认为“公摊面积”这一概念起源于香港,据说,是因为香港的房地产起步特别早,所以当时的房价涨幅较快,为了摊薄单位面积价格,所以发明了公摊这一概念。后来,中国内地的房地产业不仅在发展时借鉴了“香港模式”,也把公摊面积从香港借鉴过来。逐渐的,公摊面积成为房地产业的“行规”。

## 猫腻三:业主的公摊面积被拿去牟利 小区广告收入返给业主,可少交一半物业费

王清华说,还有一些被算作公摊的物业用房,按道理是业主所有,物业公司应当向业主缴纳一部分费用,但现实中很少有人会这么做。

“小区电梯、楼道、门厅的一些广告位,也是业主所有,前期开发商或后期物业公司接管后出售广告位牟利,难道不应该向业主交钱吗?”他说。

在某广告交易平台上,社区的广告位置五花八门。社区出入口、电梯间、电梯门口、社区灯箱、社区户外、停车场、停车场道闸、单元门

禁机屏、楼房墙体等都可设置广告位或广告屏,通过投放广告赚钱。

记者注意到,不同城市的不同广告位置价格差异很大,而一线城市则多在千元起算。例如,北京中高档社区出入口动感灯箱报价为6000元;北京道闸起落杆媒体位则报价1800元,要求30框起投,最短发布周期一月。

王清华认为,一个中型的高端社区,如果把广告的收入反馈给业主,业主实际缴纳的物业费其实可以减少50%。

■综合新华社、光明日报、中新网