

# 南宁楼市“余震”：买房捆绑搭售 监管屡禁不止

本报记者 钟广莲 赵毅 深圳报道

“20万元一个车位，不买就没有购房资格。”在广西南宁市，不少楼盘这样操作。

## “先买车位才能购房”

大部分业主都被迫支付了5万元“车位预约金”，也有业主被要求交10万元。

“我只身一人来南宁工作，就想买个房子安个家而已，结果还要多交20万元买个车位，我又没有车，不需要车位。”说起自己买房的经历，游女士愤愤不平。

2019年10月，游女士以按揭的形式在南宁市五象·澜庭府购买了一套70平方米的住宅。在看好心仪的户型、准备交首付款签购房合同时，销售人员告诉游女士，要先交5万元“车位预约金”，签署一份《人防车位使用权预约确认单》之后才能正式购房签合同。

跟游女士有相同遭遇的有近百人。在五象·澜庭府项目买了房的刘先生告诉记者，当时开发商的态度很强势，不买车位就不

## 争议捆绑销售

3月12日，南宁市市场监管局召开房地产行业行政约谈会，集中约谈了南宁市30家房地产企业。

对于该楼盘捆绑车位销售的行为，不少业主多次投诉到南宁市住建局、南宁市市场监督管理局等单位。

2020年2月底，李先生接到南宁市住建局的答复，对方让其联系该楼盘营销负责人沟通。李先生告诉记者，在与上述营销负责人沟通时，对方多次承认该车位为捆绑销售车位，并表示不会退回捆绑销售相关预约金。

针对近期集中反映开发商强制搭售车位的投诉，3月12日，南宁市市场监管局召开房地产行业行政约谈会，集中约谈了南宁市30家房地产企业。

此前，李先生就捆绑车位销售相关问题咨询南宁市城市管理综合行政执法支队。对方回应称，新修订的《反不正当竞争法》中，没有禁止捆绑销售的条例，作为相关部门，法无授权不可为，而作为企业和个人，法无禁止则可为。

记者致电上述部门，对方回应

近日，《中国经营报》记者接到爆料称，南宁有楼盘仍存在违规搭售、违规“外收”的行为。针对近期集中的投诉和举报，南宁市市场监督管理局约谈了30家房企。

能购房。“销售人员告诉我，现在还没取得产权车位预售证，所以先交5万元预约金。取得产权车位预售证开放购买后再办理正式的车位购买手续，签订合同。后面如果放弃购买车位，这5万元预约金也是不能退的。”

刘先生表示不想要车位，销售人员却表示不缴纳5万元预约金就没有购房资格。“我挺喜欢这个小区的，而且考虑到以后要用到车位，咬咬牙就交了钱。”

大部分业主都被迫支付了5万元“车位预约金”，也有业主被要求交10万元。业主李先生告诉记者，他在2019年9月底已经支付了5万元预约金，12月又被销售人员告知

称，现行的政策、法规里并没有关于新建商品房违规搭售的具体罚则，因此对于此类行为没有具体的执法依据。且购房者与开发商签订的是《人防车位使用权预约确认单》，根据规定，人防车位不纳入商品房预售范畴。

至于消费者要求开发商退还5万元预约金的问题，上述负责人表示，这属于民事合同的范畴，不在该单位的职能范围内。

事实上，2018年6月，住房和城乡建设部就出台了《关于在部分城市先行开展打击侵害群众利益违法违规行为治理房地产市场乱象专项行动的通知》，指出“未按政府备案价格要求销售商品房，或者以附加条件限制购房者合法权利(如捆绑车位、装修)等方式，变相实行价外加价”的，属于违法违规行为。先行开展专项行动城市名单中，包括北京、上海、广州、深圳、苏州、无锡等30个城市，但其中并不包括南宁。

据南宁市市场监督管理局的通报数据显示，2018年1月1日至2020年3月10日，该单位接到的投诉中，合同违约677件，价外加价483件，虚假宣传63件，捆绑搭售52

件。另外举报价外加价20件，虚假宣传10件。

事实上，近两年来南宁楼市乱象频现，而监管部门也多次约谈整改，却屡禁不止。

针对上述问题，五象·澜庭府开发商之一阳光城集团方面回复记者的采访时表示，目前澜庭府项目尚未取得产权车位的预售证，还未对外销售过产权车位，也没有对购房者提过需强制购买产权车位或人防车位的要求。客户都是在清楚并了解楼盘销售政策的前提下，基于自愿的原则签订合同的，对于合同约定的事项，个人和企业都应该遵守契约精神。

从性质上来讲，人防车位的所有权属于国家所有，不能购买和转让，只能临时出租使用权。需要注意的是，人防车位是没有产权证书的，因此不能作为抵押物向银行申请按揭贷款。

针对上述问题，五象·澜庭府开发商之一阳光城集团方面回复记者的采访时表示，目前澜庭府项目尚未取得产权车位的预售证，还未对外销售过产权车位，也没有对购房者提过需强制购买产权车位或人防车位的要求。客户都是在清楚并了解楼盘销售政策的前提下，基于自愿的原则签订合同的，对于合同约定的事项，个人和企业都应该遵守契约精神。



2019年5月14日，广西南宁市五象新区一处正在建设中的商品住宅楼盘。 本报资料室/图

对于上述部门的说法，陈亮律师在接受记者采访时表示，新修订的《中华人民共和国反不正当竞争法》确实没有“禁止捆绑销售”的相关规定，但是参照《中华人民共和国消费者权益保护法》，消费者具有自由选择权和公平交易权，这种强制捆绑销售的行为实际上已经侵犯了消费者的权益。

前不久，李先生将相关问题投诉到南宁市住建局、市场监督管理局、城管局房产监察大队等多个部门，对于职能部门能十多个工作日给出答复并专门进行行业约谈的举措，李先生表示满意。“希望后续事情能够顺利解决。”

## 屡禁不止的乱象

开发商收取的5万元没有发票，只有一张收款项目为“预约金”的收据。

事实上，捆绑车位销售的不止五象·澜庭府一个项目。南宁五象新区的另一楼盘项目——檀府·印象也存在捆绑车位购买的现象。

檀府·印象的业主莫先生告诉记者，2019年10月，其购买了檀府·印象的一套三居室。在交首付、签购房合同前一到两周，要先支付5万元车位预约金，签订一份《车位转让权使用协议》(以下简称“《协议》”)，购买总价20万元的车位。

该《协议》显示，开发商将檀府·印象项目的人防车位使用权转让给购房者，当该小区的产权车位具备销售条件后，业主需要按照规定办理车位变更手续，未在规定期限内办理的，在延迟期间，每日按照总价款的万分之二支付违约金，并且失去该车位的使用权。若退房，还需要按照《协议》金额的20%向甲方支付违约金。

开发商收取的5万元没有发票，只有一张收款项目为“预约金”的收据。

莫先生将此事投诉到南宁市住建局，并提供收据。其收到回应称，由于该收据未载明具体用途，而此后的《协议》属于车位出租的约定。因此，无明显证据显示开发商广西众擎易举投资有限公司存在捆绑车位销售住房的情形。

然而，根据该楼盘销售人员的说法，如果不交5万元预约金是无法购房的，而后续若不购买车位，这5万元视同放弃，无法退还。

2019年6月，记者曾走访南宁多个楼盘，发现多个楼盘就已经存在捆绑车位、额外收取“团购费”等现象，本报曾刊发报道《南宁楼市狂欢：新开盘楼盘遭哄抢，66万“团购费”买入场资格》。2020年1月，记者再次走访南宁多个楼盘，发现还有楼盘存在捆绑车位销售的行为。

位于五象新区的荣和·五象学府项目的现场销售人员告诉记者，必须加10万元购买一个车位，这10万元跟首付款一起交。该小区车位分两种，10万元的人防车位和18万元的产权车位。在销售现场，记者对人防车位是否能交易表示疑问，该销售人员表示，人防车位也一样可以出售。而另一销售人员跟其客户表示，这10万元实际上可以说是“外收”。

而“外收”行为在南宁房地产市场，也并不少见。此次被点名的“金玖世家”楼盘项目就存在以上问题。

2019年7月，记者以购房者的身份咨询金玖世家楼盘项目，销售人员告诉记者，该楼盘项目需要额外交两万元“团购费”，俗称“外收”。近日，记者再次以购房者的身份咨询销售人员，其告诉记者，该楼盘项目现在需要捆绑车位购买，“这是春节前的规定。”

就以上问题，记者发函采访了上述楼盘的开发商厦门大唐房地产集团有限公司和广西荣和企业集团有限责任公司，截至记者发稿未获回复。

记者在南宁市住房和城乡建设局官网以及人民网问政平台上发现，南宁房地产市场“额外收取团购费”“捆绑车位销售”等情况并非个例。

事实上，从2018年以来，南宁市房地产市场就乱象丛生。南宁市市场监督管理局的通报数据显示，2018年1月1日至2020年3月10日，南宁市市场监督管理局12315中心接到反映南宁市房地产行业的问题诉求共2842件，其中咨询1470件，投诉1332件，举报40件。

记者就上述问题发函采访了南宁市住房和城乡建设局，相关工作人员告诉记者，捆绑车位、“外收”等乱象属于市场监督管理局的职能范畴。

文中的消费者均为化名

## 遭消保委点名 净利润腰斩

# 昔日“快运一哥”德邦快递转型阵痛

本报记者 付魁 石英婧 上海报道

“我分两次在德邦寄物品，在接收时发现少了一件，而到2月10日左右的时候，快件已经显示全部签收。”家住昆明的李仙(化名)向《中国经营报》记者表示，与德邦快递多次沟通无果后，向相关部门反映，之后才给解决。

事实上，关于德邦物流股份有限公司(以下简称“德邦快递”，603056.SH)的投诉不在少数。仅上海市消保委公布的2019年度数据报告显示，2019年，消保委共计受理上海市德邦物流有限公司(以下简称“德邦物流”)的投诉338件。天眼查显示，德邦物流控股股东是德邦快递，控股比例为100%。

值得注意的是，从2018年7月份，德邦快递就已经转型，彼时的德邦快递目标是争做一线。在转型一年半后，德邦快递的净利润并不理想。据德邦股份披露的2019年业绩预告显示，2019年度实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比，预计减少3.16亿元到4.55亿元，同比减少45%到65%。

对于消费者的投诉以及业绩等问题，德邦股份向《中国经营报》表示，服务行业不能保证出现问题会百分百解决，但当消费者遇到问题时，后期会进行跟进解决，不过需要根据消费者的快递单号解决。而对于净利润的下滑，德邦快递方面表示，净利润的下滑是德邦前期的投入所致，包括硬件基础的投入和营销效率做了功能性的调整。

## 品控失位

据上海市消保委公布的信息显示，消费者主要反映委托德邦物流寄送物品出现灭损、污染、丢失等情况，2019年上半年，消保委连续多次约谈德邦物流，指出其售后服务管理弊端，督促其依法履行义务、妥善处置争议。但是，德邦物流始终采取回避、拖延、推辞等消极方式，仅配合解决3月15日前的投诉，拒不解决3月15日之后的投诉，导致250余件投诉难以得到及时有效解决。

对此，德邦快递方面表示，消保委发布的信息，在去年12月之前，就已经把问题修复和解决，可能是信息对接上出现了问题。

事实上，除了上海市消保委发

## 转型阵痛

德邦快递是快运起家，在2018年7月入局大件快递领域，不同于“三通一达”(圆通快递、申通快递、中通快递、韵达快递)的加盟制，德邦快递属于直营模式。

对于德邦快递的发展目标，德邦快递创始人崔维星在转型时曾对记者直言：“德邦快递要做一线，不做一线没法活。”

数据显示，截至2019年6月30日，德邦快递乡镇覆盖率94%，2019年上半年和2019年前三季度德邦快递的快递收入分别为66.77亿元、103.24亿元，分别同比增长49.86%和38.24%。

布的信息外，从国家邮政局统计的数据也能看出德邦快递的口碑情况，以2019年12月为例，全国快递服务申诉率平均为3.38，德邦快递的申诉率为7.81，远高于全国平均水平，全国快递服务有效申诉率平均为0.43，而德邦快递为0.38，低于全国平均水平。

此外，有多名消费者向记者反映，在德邦快递邮寄物品，出现丢失、损坏不进行赔付等情况。

李仙向《中国经营报》记者表示，德邦快递方面以已经签收的快递单为由，采取回避、拖延、推辞等消极方式处理，此后，在微博发布投诉信息，德邦快递方面是进行了联系，不过是在推诿，在沟通无果后，

又向相关部门反映，前前后后打了十几个电话，之后才给解决，而且态度也比之前要好，但是物品只找到部分，丢失的物品包括鞋子、衣服等一些生活用品，赔付了200元，虽然现在折日，但是购买的时候肯定超过200元。

一名叫田心(化名)的消费者向记者反映，“在淘宝上拍了一个收纳盒，送件公司是德邦快递，但是半个月后才发货，之后发现签收异常，被德邦快递方面告知，快件已经弄丢了，不过可以联系商家重新拍一个收纳盒，而我联系商家时，商家表示可以退款，其间，德邦快递方面联系过我一次，听到已经退款后，就没有下文了。”

不过转型后的德邦快递，盈利状况并不理想。据德邦股份披露的2019年业绩预告显示，2019年年度实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比，预计减少3.16亿元到4.55亿元，同比减少45%到65%。

2019年年度实现归属于上市公司股东的净利润的扣除非经常性损益的净利润与上年同期相比，预计减少3.57亿元到4.46亿元，同比减少78%到98%。

利润为5.46亿元，同比增加43.87%，2016年归属于上市公司股东的净利润为3.80亿元，同比增加12.76%。

对于2019年净利润的下滑，德邦快递方面表示，净利润的下滑是德邦前期的投入所致，包括硬件基础的投入和营销效率做了功能性的调整，“德邦目前所做的是为未来几年做铺垫，而不是短期要获得什么，2018年只是简单的转型的试水，2019年进行了规模投入，规模的投入只是硬性成本，还有运营成本，要保证时间拐点，看中长期的回报，而不是短期的利润。”

数据显示，2019年前三季度，德邦快递的在建工程费用为1.73亿元，同比增加74239.03%，德邦快递在三季度中注明主要是为提升业务效能、分拣系统工程投入增加所致。

此外，2019年前三季度，德邦快递的短期借款为14.40亿元，同比增加43.94%，同时注明原因是支持公司业务发展，报告期内扩大短期借款规模所致。

另外，与一线快递企业相比，德邦快递存在不小的差距。

仅从营业收入方面看，2019年前三季度，德邦快递为184.47亿元，而一线快递企业，如圆通快递、

申通快递、韵达快递、顺丰快递2019年前三季度的营业收入分别为216.16亿元、156.56亿元、242.53亿元、787.70亿元。

“德邦快递切入的是一个新市场领域，与一线没有必然的联系，与‘三通一达’相比，切入的时间点不同，另外，关注的市场也有所差别，从长远来看，德邦快递看中的是短期的沉淀和对未来的把握。此外，德邦快递的资金状况目前足以支撑公司现阶段的发展，此前德邦快递就已经为2020年的发展进行了资金拓展，而具体举措以官方公告为准。”德邦快递方面表示。