

# 供不應求 車位上升有支撐

過去幾年由於樓價持續向上，不少物業投資者都轉戰到門檻較低的車位市場。同時於今年8月，政府放寬車位等非住宅物業按揭成數，分析認為，由於政府不會改變車位供應的政策，加上香港車位持續供不應求，將支持車位價格及升值潛力。不過，對於想投資車位的買家，作為另類投資的車位買賣，到底與住宅買賣有何分別？

大公報記者 柴 進

儘管香港基建發展成熟，交通方便，但由於經濟持續增長，令到過去10年港人買車的數量亦大增。根據運輸署統計，在2009年至2018年間，香港私家車數目共增加42%，但同期泊車位數目只上升7%，增長率遠不及車位增長。截至2018年底，私家車（包括客貨車）的數目達61.6萬架，私家車泊車位只有67.5個，私家車泊車位比例在10年間由1.45下降至1.1。仲量聯行研究部主管馬安平表示，車位短缺帶動車位價格於過去數年間上升，市場並錄得多宗創歷史新高成交。

## 按揭成數降 更易入場

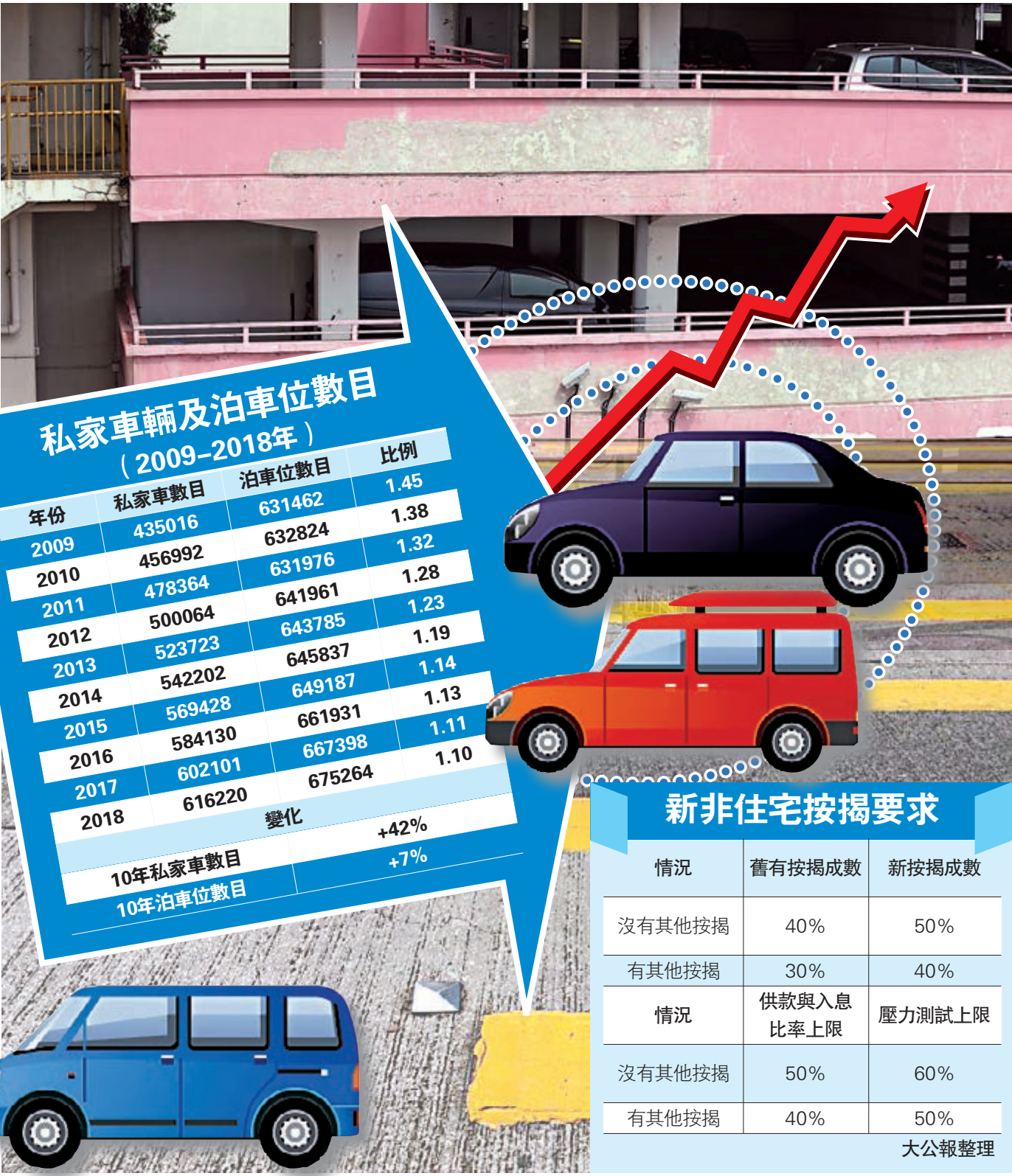
仲量聯行估值諮詢服務團隊的Dorothy Chow表示，近期車位創新高的成交價，反映「供求之間已嚴重失衡」。同時，由於在香港的新住宅樓盤中，很多車位均由發展商持有，不會出售，令到供應受限。她指出，為減少馬路上的汽車數目，政府亦日益收緊車位供應政策，部分新建住宅項目每七至八個住宅單位才有一個車位供應。儘管如此，近年本港的私家車登記數目仍有所增加，投資者因而預期車位價格會持續上升。她又指出，由於香港樓價高企，當一般人的收入不足以購買住宅單位時，

他們便開始物色其他投資類別。車位是金額較低的一筆過投資，而鑒於近期車位價格的升幅，有些人便視之為可行的投資物業類別。

如要投資車位，一般都會選擇向銀行申請按揭，以降低入場門檻。不過，相對於住宅最長可達30年還款期，獨立車位的按揭年期最長為15年。同時按揭利率亦會較住宅為高，現時P按住宅的按揭利率最低為2.5厘，但是車位按揭利率最低為2.6厘。然而，近期政府放寬車位等非住宅物業按揭成數，最高按揭成數由四成增加至五成，意味一個400萬元的車位，在政策放寬前需要首期240萬元，而放寬後則減少至200萬元，相差40萬元。入場門檻下降下，或會吸引更多投資者買入車位。

## 價格波動大 留意風險

不過，要留意車位的價格較住宅為波動。香港中文大學經濟學系副教授莊太量解釋，投資車位的風險比較大，經濟好景時大家便會買車，但經濟不景時，譬如失業後，第一樣削減的生活開支是汽車，因為不用上班之餘，保養車輛的成本也高。賣出車輛後，自然便不需要車位，需求減少下，車位價格便會下跌。



## 新產權要留意 出租轉手有限制

買入車位除了要留意租金回報外，亦要留意車位的產權限制，尤其是現時很多新盤所提供的車位均屬於「新產權」，日後出租以及轉手有所限制，或會規定優先轉手或放租給屋苑業主，令到客源收窄。買家可以從大廈公契，了解車位出租或轉售會否有限制條款。

自七十年代，政府開始加入條款，限制屋苑車位只供住戶、佔用人和真誠訪客擁有的車輛停泊。約2000年開始，政府進一步收緊限制，規定只有屋苑單位業主才可購入車位。以將軍澳為例，該區約有逾20個私人屋苑，但可供非屋苑業主自由買賣車位的屋苑僅約3個，包括將軍澳廣場、新寶城及日出康城領都。

對於部分車位只能夠出售予同屋苑的住戶，如要買入則只能先成為屋苑的業主或是連車位買入單位，成本高只適

合自用的人士。因此，想投資車位的人士，亦可留意本身所住屋苑的車位，可以業主身份買入，同時亦可以將車位與目前住宅按揭一同轉按，部分銀行會一同處理車位及住宅按揭，從而令到車位按揭與住宅按揭條件睇齊。即是住宅與車位按揭貸款的還款期最長可達30年以及六成按揭，條款較單獨車位按揭只有15年還款期及五成按揭為佳，但日後只出售車位時，則要提前還款車位的按揭貸款部分。

雖然部分屋苑為車位設有產權限制，但在出售時限上則不受額外印花稅（SSD）影響，車位持有人可以隨時賣出車位，而不需要支付額外稅項，因此買賣較住宅靈活。不過，如果頻繁買賣，稅局也可能根據《稅務條例》第2條，認為車位買賣構成生意性質的投機活動，而向業主追收利得稅。

## 一般車位業權限制

車位地契年份	●一般使用權或擁有權限制
約1970年之前	●不少地皮沒有限制車位的使用權或擁有權，但個別或有限制
約1970年至2000年	●於地皮停泊的私家汽車車主，須為該地皮建築物內的住戶、佔用人及探訪的真誠訪客
約2000年至今	●地皮上住宅單位的業權人，才能購入車位；車位只給該地皮建築物的住戶、佔用人及探訪的真誠訪客的車輛停泊

大公報整理

## 印花稅多首置物業一倍

車位買賣的開支種類與住宅相似，除了首期開支外，亦要支付印花稅，以及找律師樓辦理買賣文件及註冊，同時如經過地產代理買入車位，亦要向代理支付佣金，一般為車位價格的1%。不過相對於首置物業的印花稅，在相同價格下，車位的印花稅會較高。

根據稅務局資料顯示，車位的印花稅是按第1標準稅率（第2部），即俗稱雙倍印花稅計算，至於首置人士買入住宅，則會以第2標準稅率。假設同為400萬元的交易，車位買賣的印花稅率為成交價的4.5%，即是18萬元，但是住宅買賣的印花稅率為成交價的2.25%，即是9萬元。不過，如果買家是買第二個或以上的車位，相應的印花稅率仍然是雙倍印花稅，但買入第二個住宅則要支付樓價的15%，大大增加了買入第二個住宅的成本。因此，對於已有物業的投資者來說，買入兩個或以上的車位稅務成本較住宅為低。

至於車位回報方面，與住宅相比車位打理的成本較低，不需要裝修便能租。但與住宅一樣，都需要支付管

理費，以及每季支付差餉及地租，因此投資者在計算回報上，一定要計及有關成本。早前有報道，何文田鑄一個車位創下最高月租紀錄，以1萬元租出，不過有關例子罕有，現時一般的車位月租大約在2500元至4500元水平，遇上管理費較高的屋苑，管理費可能高達1000元，即有逾兩成的收入被扣減，因此買入時，亦需向停車管理處查詢每月管理費。

## 百萬元車位租金有得賺

值得留意是，近年車位價格急升，不少車位的租金追不及價格升幅，導致租金回報率下跌，部分車位的租金回報率更跌至2%甚至以下水平。仲量聯行估值諮詢服務團隊的Dorothy Chow表示，車位投資者大部分希望獲得不到3%的收益，有時甚至低至2%。長遠來說，這並非一項穩健或可持續的投資選擇。如果市場或經濟走下坡，市民可能出售座駕或減少駕車，因而可能不再需要車位。如果發生這種情況，租金回報便會下跌。若投資者想擁有一個約3厘回報

## 車位買入開支與按揭 (假設車位400萬元)

車位買賣開支	
印花稅	車位價之4.5% =18萬元
佣金 (如經代理)	4萬元
律師費	約8000元
首期 (五成首期)	200萬元
總開支	22.8萬元
一般按揭條件	
最高五成貸款	200萬元
還款期	15年
年利率*	2.6厘
每月供款	13430元
供款與入息比率要求	26860元
壓力測試要求	27413元

註：\*根據銀行最低車位利率

的車位，根據一般車位月租2500元至4500元計算，車位售價應介乎100萬元至180萬元。否則買入太貴的车位，租金未必追得上，從而令回報率過低。

## 準備退休人士的保險規劃



富足家庭教與練  
林昶恆 (Alvin)

如果你將會在十年內便退休，相信已經開始對下一個人生階段的生活有所期待，而未真正發生的事情可以有很多想像空間，但真實又是如何的呢？根據美國商業預測及個人理財建議發行機構Kiplinger分享的文章及筆者的理財諮詢經驗，有十種不同生活態度及行為的退休人士，分別是：1.

充滿活力的好動人士；2.積極回饋社會者；3.周遊列國的旅客；4.退休後繼續工作者；5.用錢很保守的人；6.充滿負能量的迷途者；7.孤獨地生活的人；8.與啃老族同行的人；9.為生活不能退休的人；10.依賴家人照顧的人。

十種晚景有好有差，相信沒有人想出現第6至10類的退休人生。人生是否可以選擇呢？有人會相信人生很多事情是命中注定，所以就算不想成為某些類別的人，但命運使然不能改變。筆者亦相信冥冥中自有主宰，但並非盡一切努力都不能改變的情況，

只是怎樣計劃，便出現怎樣的結果。

所以最後會成為以上哪類或哪幾類退休人士，便要怎樣去規劃人生，愈早開始準備退休，愈大機會可以選擇成為哪類退休人生。只要不是短期內退休，便還有時間去塑造一個更好的自己，而要進行的是兩方面的個人管理，分別是心態管理和財政管理，心態管理比較複雜，可能牽涉到要改變一些既有想法，才能有改善，例如與人接觸溝通方式或對家人的照顧程度等，如果不能接受這些改變，便難以達到改善。

相反財政管理是較理性的規劃，

包括風險管理及財富增值，只要按專業建議去執行及定期檢討便可以放心，不同的管理策略中，保險規劃便兩方面都能兼顧到。

風險管理方面，退休時其中一類主要風險是身體不健康而導致醫療及長期護理支出增加，而且亦會影響需要體力的活動，例如旅行及一些義工活動，所以除了要多留意生活習慣、適量運動及注意飲食外，亦要有適當的保險保障，保障全面的醫療及危疾保險外，亦要有長期護理保險，減少將來因為身體健康問題而導致的醫療支出。

退休後的現金流要由累積的財富來提供，為應付基本生活需要，可以考慮現時便安排延期年金，提取期是開始退休時，未來退休是數十年的人生，所以理財產品應具備長線回報高過平均通脹率的特質，非定息資產比例高於定息資產的儲蓄型終身壽險是其中一種可考慮的安排。

筆者於10月推出《富足家庭認證導師》課程，有興趣可登入以下連結了解：https://forms.gle/j6LUHP5Qw8TrpAE3A。  
(作者為家庭理財教育學會會長及認可理財教練，任何查詢可發電郵到info@alvinmoneycoach.com)