

■散打热点

投资海景房“抄底时代”来临了吗

晴空万里的蓝天，皎洁细柔的沙灘，海风徐徐轻拂，椰林树影随风摇曳……盛夏季节，价格便宜、居住惬意又有投资价值海景房市场迎来了传统的销售旺季。

稀缺程度决定了房产价值，因此新政后全国楼市普遍遇冷的形势下，一些沿海省市的海景房项目却别样热闹。不过业内人士也提醒购房者，异地海景房投资一定要谨慎，避免“馅饼”没有吃到反而落入“陷阱”。

低总价的海景房很诱人

今年4月初，南京举办了一年一度的春交会。展会第一天，颇有投资理财意识的市民魏小姐就专程跑过去，想淘一淘能投资的房源。结果看了一个上午后，魏小姐发现河西的楼盘报价大多在每平方米2万元以上，江宁的楼盘也基本都是1万元/m²起步，只有江北和栖霞两区还有部分不到1万元/m²的楼盘，而且开发商大多很牛气，基本看不到优惠的楼盘。

相比之下，几个外地楼盘发放的宣传单显得十分诱人，威海一家海滨公寓的广告宣称：海南房价已经过10万元，而它们最低只售11万元一套！

销售顾问还告诉她，这个房子去年的售价在3500元/m²左右，今年已经涨到了4300多元/m²，增值幅度超过两成。“跟南京的房价比起来，这个总价也太便宜了，还有很大

的升值潜力，对于像我这样手里的钱不多又想保值增值的人来说挺合适的。

现场看过之后，更刺激了魏小姐的购买愿望，“房子就在大海前面，等到交付以后，明年的夏天我就有地方避暑了。早晨先睡个懒觉，起床后可以到沙滩上散步，或是到码头采购刚上岸的海鲜；夕阳西下，在碧海蓝天下把酒临风，活得那叫一个逍遥自在！”

面临调控，海景房为啥受影响较小

近期国家密集出台了一系列的调控政策，包括大幅度提高二套房和多套房的首付和利率、对异地购房进行限制等措施。但从目前情况看，很多地方海景房购买热情并没受到什么影响。

海景房为什么会出现这样的情况呢？目前海景房虽然比较稀缺，但总价仍然不是很高，不少海景房一套的总价也就十多万，20万元以上就能买到一套不错的两居室了。而低总价便是许多海景房的卖点之一，对许多海景房购买者来说，一二十万元并不是一个很大的数目，所以不需要贷款。

而对于贷款购买的人来说，一套海景房的首付可能只有五六万元，贷款的总量也不过十几万元，因此低首付和低贷款额也使得海景房受新政影响不是很大。

以前的投资者，现在大都没卖掉套利

而在部分有投资意向的购房者看来，在目前的调控政策下，少了投机资金的市场或许更易把握，而目前海景房的低总价也大大降低了投资的风险。在不



少投资者看来，海景房卖的是海边的一种稀缺资源，随着海边区域海景房的开发，这种区域的海景房会越来越少，因此虽然目前价格已经上涨，但还是具有很大的升值空间。

较早进行海景房销售的小张告诉记者，从这几年海景房的销售情况看，虽然不少人当初购买海景房是用来投资，但从一些早年售出的海景房来看，现在卖出的人很少，绝大多数人还是以继续持有为主。他说，当初海景房基本上是2000元/平方米，而现在基本上卖到了3000元/平方米，那些人之所以不选择卖



出套利，应该与他们看好海景房的前景有一定关系。

购买异地海景房需谨慎

对于普通买房人来说，投资价格低廉、风景宜人的海景房是否意味着一本万利的买卖呢？中房指数研究院高级分析师高院生表示，其实过去几年来，海景房的投资出现过形形色色的问题，因此买房人一定要谨慎，避免“馅饼”没有吃到反而落入“陷阱”。

高院生表示，从这几年海景房的销售情况看，购买海景房的基本都是外地人，对当地的房地产市场不了解，一些销售公司的广告宣传都很美，但可能现场不仅看不到海不说，地点也很偏僻，配套设施更是无从谈起，还有的买房人到了现场才发现自己买的海景房要4000多

元/m²，而旁边的楼盘只要2000多元/m²就能买到。

其次，海景房受季节影响很大，一般开发商组织买房人去看房时都是当地气候、环境最好的时候，但有些季节居住起来会受到潮湿、海风的影响，有些季节甚至不能住人。海景房的物业管理也是一大问题，“有的人买了海景房后半年没住，再去的时候院子里的草已长到半人高。”像大连这些地方，本地人都很少买海边的房子，一来价格高，二来太潮湿，不适宜长期居住。

另外，这几年海景房房价虽涨，但不少投资者都是自己持有，因为买的人少，海景房通常有价无市，而且因为人口流量的原因，多半时间空置的海景房想要出租也并非易事。

（摘自《扬子晚报》刘莉、高宏年/文）

■投资课堂

读完这7本书再投资

方法和投资要关注的要点。就像他的老板乔·曼索托评价的那样，多尔西善于用简单平实的推理和语言使复杂问题得出答案，而且这个解答又看起来显而易见。

多尔西写作此书的目的还有一点，就是告诫投资者，投资需要独立思考，要忽视周围的“噪声”，做出有利可图的长期投资决定。格雷厄姆和巴菲特也经常指出，如果你认为自己的投资理由是对的，那正是你要担心的地方。《股市真规则》也希望读者挑战他的投资思想，找到自己独立成功的投资道路。

⑤《投资学》

作者:兹维·博迪等/威廉·夏普

目前在世界上畅销的有两本《投资学》，这两本《投资学》都是最牛的投资学课本。

首先介绍的这本《投资学》作者由兹维·博迪、亚历克斯·凯恩和艾伦·J·马库斯共同完成，他们分别是来自波士顿大学、加州大学、波士顿学院的三位教授，这三个人就像投资界的报时鸟一样，每隔三年就出版一本新版的投资学教材，据说英文原版已经出到了第八版，中文译本的最新版本是第七版。在每次的新版《投资学》里，他们都会加入投资学新的研究成果，并且会加入最近的投资案例。

而另一本《投资学》的作者威廉·夏普就更著名了，他在1990年获得了诺贝尔经济学奖，当时他只有56岁——这对于一个获得诺贝尔经济学奖的教授来说已经够年轻的了——我们的理财栏目也曾经用过他的资产定价模型，而他与人合著的《投资学》更是深入浅出的说明那些能要人命的资产定价的计算。

如果一个投资者有足够的耐心，去看这两本巨著，那收获肯定是令人羡慕的。这两本《投资学》所讲的内容范围类似，都是初级投资学的终极武器——终极武器的意思有两部分，一是说，投资者研读完这两部学说中的一部，基本就可以解决一切投资中的理论问题；其次，如果你是个公司人，那么研读一部《投资学》大概要花费你半年内所有的业余时间。

④《聪明的投资者》

作者:本杰明·格雷厄姆

沃伦·巴菲特、查理·芒格、比尔·鲁安、桑迪·戈特曼、沃尔特·施洛茨这些人除了都是亿万富翁，还有什么共同特点？他们还都是格雷厄姆俱乐部的成员，格雷厄姆便是价值投资的鼻祖。格雷厄姆是个极为矛盾的人，他经历过1929年的大萧条，所以在投资生涯中一直保持着保守的策略；而格雷厄姆又有着杰出的语言天赋，精通葡萄牙语，拉丁语和希腊语；格雷厄姆还结过三次婚，最后死在了法国情妇家里。他的著作里就体现了他这种矛盾性：保守的思想和杰出的表达能力。

《聪明的投资者》大概是第一本不鼓励投资者频繁交易，而推崇长期投资的证券分析书籍。巴菲特曾经多次在他讲演时说，投资者只要认真研读该书的第八章和第二十章就可以了，这两章的内容超过了现在出版的所有投资书的价值。

⑤《一个美国资本家的成长》

作者:罗杰·罗恩斯坦

市场上随处可见沃伦·巴菲特的大传或别传之类的书，这些书大多是中国知识产权保护不严造成的，其实巴菲特的传记只有两本，那就是爱丽丝·施罗德的《滚雪球》和罗杰·罗恩斯坦的《一个美国资本家的成长》，相比之下《滚雪球》因为其宣传力度和更多与巴菲特贴近性而名气更大，但是专业人士更多地推荐了《一个美国资本家的成长》。其中原因可能是该书更关注于巴菲特的投资策略和公司价值分析，《滚雪球》更多地提到巴菲特的私生活，比如和妻子苏茜的婚姻就花去了好几个章节。

作者罗恩斯坦是《华尔街日报》资深财经记者，对沃伦·巴菲特进行过多年的跟踪研究。本书不仅证明了投资是一种理性的、可以捉摸的事业，而且为外行人解释了华尔街神秘的背后故事。

⑥《怎样选择成长股》

作者:菲利普·费雪

这是流传最广的投资经典之一，这本书启发了无数人，很多后来的投资大师都从这本薄薄的册子里得到投资的精髓。当然也是这本书启发了

沃伦·巴菲特，巴菲特称自己在第一次阅读到《怎样选择成长股》后非常兴奋，立刻就决定去找费雪谈谈。

《怎样选择成长股》可能是我们推荐的书中最新的一本了，书的结构非常简单而且主要就是寻找优秀股票的十五个原则。什么时候买？什么时候卖出？什么时候不要买、投资者的五不要和再一次五不要，还有就是保守型投资者高枕无忧——这一段写的是投资的商业逻辑——简单吧！而且内容还都是一个普通投资者最需要知道的。

但是这本书有个缺点，不知道是翻译得不好还是费雪这个人天生无趣——大家对费雪的印象是孤僻、强悍，而且具有古怪的幽默感——看费雪这本著作就和费雪当初背那些参议员的名录有同样的功效。如果是英文比较牛的人还是看看英文的原版吧。

⑦《大投机家：最佳金钱故事》

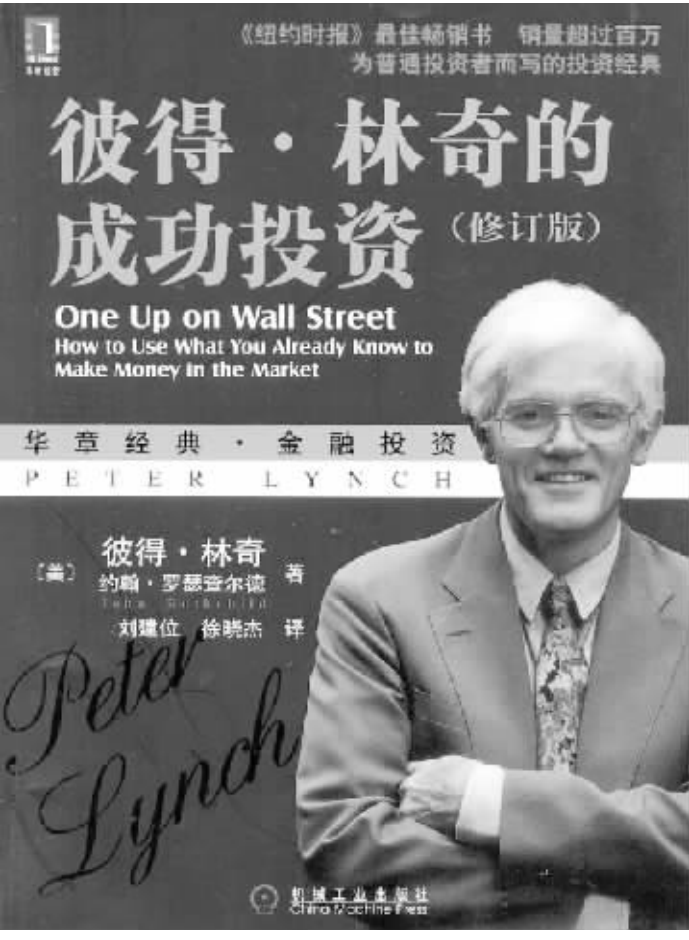
作者:安德烈·科斯托拉尼

安德烈·科斯托拉尼在我们的推荐中是个例外，他是个十足的投机分子，他的《大投机家》里既说到投机，又有部分和价值投资相契合，他也认为在他80年的交易所生涯中，还没认识一位能长期取得成功的交易所投机手。

他一生共出版了13本国际畅销著作。并且，从1970年代开始，科斯托拉尼便在德国和世界各大都市的咖啡馆中，教授股市知识，不断教导青年朋友：在股票市场上成功，不是靠计算，而是思想，用脑子里的思想。

据说科斯托拉尼在往返欧洲各地讲课过程中还会把别人给他定的头等舱机票退掉，换成经济舱，然后把多出的钱自己留着用——有这种心机的人肯定是热爱生活的。《大投机家：最佳金钱故事》讲的基本就是科斯托拉尼的投机生涯，这本书和他本人一样有趣。而且，这个投机分子也对那些希望成为投机分子的家伙进行了不少告诫，比如“有几种不同的方法输掉财富：吸毒、赌博、女人和股票。”“我的大部分经验是在损失惨重的交易经过中获得的。因此我也可以说，一位交易所投机者一生中至少没有两次破产，他就不配得到这一称号。”

（摘自《第一财经周刊》崔鹏/文）



一本好的投资书对一个投资者来说，非常重要，这个重要性类似于认识交通标志对于开车的重要性。读有价值又有趣的投资书籍，才会有快乐的投资和满意的收益。可有关投资的书那么多，究竟哪一本读了算赚到呢？答案就在这里。

①《彼得·林奇的成功投资》

作者:彼得·林奇

就像彼得·林奇在他的序言中写的那样，这本书是鼓励个人投资者信心的，而且向投资者传递最基础的投资知识。

在《彼得·林奇的成功投资》一书中，彼得·林奇为了鼓舞个人投资者的士气，不惜花大量篇幅去说明机构投资者所与生俱来的诸多缺陷，然后大力鼓舞个人投资者，并认为他们战胜机构投资者并不是不可能的事。

林奇介绍他的投资经验时把要买的公司归为13条，其避而不买的公司归为6条，先看看他追求的那13条吧：1、傻名字 2、乏味 3、令人厌烦 4、有庇护的独立子公司 5、乏人关注的潜力股 6、充满谣言的公司 7、大家不想关注的行业 8、增长处于零的行业 9、具保护壁垒的企业 10、消耗性大的消费品 11、直接受惠高技术的客户 12、连其雇员也

购买的股票 13、会回购自己股份的公司——这些“好”公司可能正好与大多数投资者想象的相反。

《彼得·林奇的成功投资》对投资的想法，实际上是一个成功的美国共同基金看法——也就是中国的公募基金经理的看法——他的很多操作可能在当时，1989年对于美国来说是适用的，但是在20年后的中国，书中所提到的很多利基都已经消失了。

不过，不管怎么说，《彼得·林奇的成功投资》还是一本初级投资者想要的那种书，它会大大提高初学投资者对投资的兴趣。

②《股市真规则》

作者:帕特·多尔西

如果一个智力正常却懵懂于股市的人，认真地研读完了帕特·多尔西的《股市真规则》，然后再花一天的功夫弄明白中国资本市场的一些交易要求后，那么他基本上就可以开始投资了，而且可以肯定，这个火星人的投资成绩基本应该能在所有投资者中达到中上游水平。

帕特·多尔西是晨星公司股票研究部的负责人，书中系统介绍了晨星公司对美国上市公司股票估值的方法，特别给出了银行业、软件业、医疗保健业等13个行业的研究



■投资陷阱

欺负我们没得海景房“海骗”到成都

“我们一起去看海吧！”最近，成都市中心到处都在散发海景房的宣传单，广告语极有感染力。精装修带家具的海景房，均价4000元/平方米，不少成都人被打动，决定跟随房产公司，到实地看房。

山东威海乳山银滩海景房，其实早已“大名鼎鼎”，去年年底，因骗购，银滩海景房被央视曝光。他们转战成都的目的何在？日前，记者走进银滩海景房成都接待中心暗访。见有人进门，一名销售人员热情地介绍：“银滩是国家4A级旅游度假区，这里是大拇指广场，这是即将建设的市政府大楼……如果满意的话，您交1800元，就可随团去银滩现场看房。”然而，在记者的调查和了解中，却发现了诸多疑点。

疑点一：价格问题

在接待中心，销售人员很“遗憾”地告诉记者，维利亚花园这种4000元的小高层已卖完，只剩下4幢电梯公寓，因为看海的条件很好，所以每平方米要卖五六千元。

见记者觉得价格贵，销售人员又介绍了另外一个叫爱琴海景的小区，新开盘的6幢小高层价格4000多元/平方米，唯一不好的地方就是看不到海。以上两个楼盘都是现房，可以“拎包入住”。4000元/平方米的价格，就能拥有海景房，在许多成都人看来，是捡了大便宜。

但据记者了解，4000元的价格其实远高于银滩房价均价。同样是爱琴海景小区，在某二手房网站上，有出售信息，三居室83平米，售价为29.5万元，每平方米单价3554元，而销售人员的报价在4000元以上。

在乳山二手房交易网站上，大量房源挂牌出售，没有入住过的精装修新房，最便宜的单价为2352元，而大多数的单价都在3500元以下。

疑点二：配套问题

在整个推销房产的过程中，销售人员除强调银滩独一无二的自然风光外，说得最多的就是交通和配套非常方便。他说，从青岛下飞机，坐大巴车1小时就能到银滩，大巴车每15分钟一班，很方便。

而银滩的生活配套，也逐渐在完善，目前医院、超市、学校这些都是齐全的，居家投资都可以。

记者表明主要想投资后，销售人员说，房屋可委托物管出租，一般租金600元/月，肯定能租出去。

但真实情况却是，乳山是威海偏僻的县城，房价便宜是有理由的，实际并不像宣传的那样好，距威海市区比较远，而且配套不成熟。事实上，从青岛机场坐大巴车到银滩，一般车程需要3小时，班次是半小时一班，与销售人员介绍的出入很大。

政府牵头整改，对虚假广告亮红牌

乳山银滩集中了150—200个小区，遍布全国的销售网点高达上千个。

在骗购问题被央视曝光后，乳山市制定了整改措施。

乳山市一名政府负责人表示，银滩海景房骗购问题，虽然属于部分外地房地产销售代理企业的个别行为，但也暴露出乳山在房产销售渠道监管和基础设施配套上存在的薄弱环节。

乳山市政府要求房地产开发销售企业全面开展自查自纠活动，积极主动查问题、进行整改，在此基础上组织有关部门检查验收，对拒不整改的予以处理。

同时，进一步规范代销销售商的宣传促销行为，对作虚假广告、有欺诈行为的代销销售商，坚决清理出银滩房地产市场。

（摘自《四川新闻网》李欣忆/文）