

握着钱不如握着资产——

商铺投资 眼光最重要



编者按

随着市场经济转变，商铺的价值一直随着社会消费能力的提升而稳定上涨。如果你没有太强的专业眼光和判断力，最靠谱的办法是选择低风险的“熟铺”，特别是未来城市商圈或是商务区，投资风险极低。但与此同时，掌握商铺投资的一些基本技巧，也是必须的。

■投资课堂■

1000 元背后的投资陷阱

先来看一个故事：

在某个鸡尾酒会上，张先生从口袋里掏出一张千元大钞，向所有的来宾宣布：他要将这张千元大钞进行竞拍，出价最高的人只要付给张先生他所开的价码即可获得这张千元大钞，但出价第二高的人，虽无法获得千元大钞，仍需将他所开的价码如数付给张先生。

这个别开生面的“以钱买钱”的拍卖会，立刻吸引了大家的兴趣。开始时，“100 元”、“150 元”、“200 元”的竞涨声此起彼伏，但最后只剩下王先生和林先生在那里相持不下。

当王先生喊出“950 元”时，林先生似乎不假思索地脱口而出：“1050 元！”最后结果，王先生付出“2050 元”，买到那张“1000 元”钞票，而林先生则平白付出了“1050 元”。两人“平分秋色”，各损失的“1050 元”都纳入了张先生的荷包。

这个游戏是耶鲁大学经济学家苏必克发明的，想拍卖钱的人几乎屡试不爽地从拍卖会里“赚到钱”。它是一个具体而微的“投资陷阱”，参与竞价的林先生和王先生在这个“陷阱”里越陷越深，不能自拔，最后都付出了痛苦的代价。

千元大钞就是一个明显的诱饵。开始时，大家都想以廉价而容易的方式去赢得它，就不断地互相竞价。当进行一段时间后，也就是出价相当高时，他们都已投资了相当多，只有再增加投资以期挣脱困境。当出价等于“奖金”时，竞争者开始感到焦虑、不安，发现自己的“愚蠢”，但已身不由己。当出价高过奖金时，不管自己再怎么努力都是“损失者”，不过，为了挽回面子或处罚对方，他不惜“牺牲”地再抬高价码，好让“对手损失得更惨重”。

事实上，投资道上的大小“陷阱”多少也与此类似。

有学者曾对参加“千元大钞拍卖游戏”的人加以分析，结果发现掉入“陷阱”的人通常有一个动机明显的经济机动——渴望赢得那张千元大钞、想赢回他的损失、想避免更多的损失。有时候，明明面对的是一个波动剧烈的市场，甚至是赚钱无望的投资，却仍旧要照样往里面跳。而这是我们在进行投资理财时的大忌。

走出投资误区，就需要摆脱常见的思维桎梏。因为一旦思维走入误区，必将导致行动上的失败。任何投资行为都存在一定的风险，投资者只有在了解自己、了解市场的基础上做出适合自己的投资决策，才是对自己负责任的表现。任何盲目听从他人意见或“随大流”的行为，非但不能降低投资风险，反而容易给自己的投资带来更大的损失。

（摘自《郑州晚报》）

在通胀压力增大、经济起伏波动的时期，越来越多的人认为“握着钱，不如握着资产”。购买商铺用来租赁或自己经营，也越来越成为一种受人推崇的投资方式。

商铺投资 或成新的“造富利器”

近期各地房地产市场出现了两重天，一方面住宅成交量开始出现大幅下滑，与此同时，商铺投资变得异常活跃。很多项目开始推商铺店面，而且价格也开始往上走。随着投

资者对风险规避意识的加强，将会使得供需关系发生较大变化。因此商铺投资极有可能成为下一批“造富利器”。

从综合投资风险、增值能力、投资收益来看，现今最理想的投资理财产品应该是成熟商铺，特别是在未来城市商圈。这些商铺店面往往风险低、增值强、收益高，而且近年来租赁市场对商铺的需求将大幅上扬。

面对不稳的局势，通胀的压力，投资商铺应当是个不错的选择。负利率时代下投资转向资产投资，近期最有可能转向商铺投资。

“我看好房地产投资，看看未来发展及现在房地产局势，我们可以将眼光从住宅转向商铺。”福州台江区郑先生说了自己近来的投资方向。“只要选择的是一个成长型商圈，商铺的投资回报率是逐年递增的，其投资收益也是非常可观的。”

做商铺投资考验眼光

商铺投资 八大实用技巧要记牢

商铺投资是房地产投资的重要方式，在此笔者总结系列商铺投资技巧，供读者参考。

技巧一 商铺投资的目的

购买商业用房的目的大致分为两类：一类是用以出租或转手出售赚取收益。投资者可以一次性付款或按揭贷款的形式支付房款，用按揭形式购买的则可以实现租金供贷款的目的。

另一类是作为资金保值并升值的手段。商铺投资的魅力就在于它的长期性和稳定性。此外，有相当一部分自营性质的经营商，为店铺的保值和业务的长期发展而选择购买店铺的策略。尤其是在中心商圈的店铺更受他们青睐，比如设立形象店、旗舰店，展示企业实力、提升企业形象，从而进行品牌传播。

技巧二 租用还是买产权

产权商铺可以自用、转让、继承、出租或用于抵押；而以租赁方式取得的商铺相对保障就少的多，尤其是发展前景好的商铺，租金自然水涨船高，经营者额外负担加重，投资收益却日渐减少。

目前市场上缺少规模化的产权商铺，大部分商铺都是多次转租，而且租金逐年上涨，所以对于实际经营者而言苦不堪言，市场期待产权商铺的呼声越来越高。

技巧三 商铺投资方向

根据商铺类型和所在区

域可将投资方向划分为：纯商业区店铺、办公楼底商、住宅底商。

一般而言，办公楼底商是作为配套使用的，总面积少，价格比较低廉，经营业态以餐饮、各类水吧酒吧、副食等为主，业态无法覆盖，人气不是很旺。

住宅楼底商一般是为居民区服务，前提是必须有足够的消费人群。纯商业区内的店铺租售容易、投资收益明显、回收年限相对短所以备受青睐和追捧。

技巧四 商铺投资，几时出手最划算

一般来讲，开发商都会采取预售的形式进行销售。预售也就是期房，此时的价格是相对实惠的，这时购买比较划算。但是必须综合考察开发商的实力和建设周期，因为签署合同后，购买者就要开始还款，而此时尚无法经营或出租，有一段时间是没有收益的。



技巧五 投资怎样的店铺

SHOPPING MALL 此时应运而生。MALL 的直译为“林荫道”，在 SHOPPING MALL 中指的是“步行街”。一般在类似的商业广场(购物中心)中，店铺围绕一条或几条步行街来布置，而且这种室内步行街主通道的宽度以 6 米左右、辅通道 4 米左右为宜，因为这种距离既能使人群快速到达各个店铺，而且不会过于空旷，整个商场保持旺盛的人气。

SHOPPING MALL 应该非常注重购物环境的设计，倡导的是“购物、休闲、娱乐”一体化的服务，也就是“一站购齐”的理念，而这一点，目前天津市面上林林总总的各种店铺、商场都没法满足。

技巧六 如何选择铺位位置

一个成熟的休闲购物中心，铺位已经逐渐被淡化。因为有足够优越的购物环境、有效疏导人流的室内步行街，所有的店铺都已经成为一个整体，关键在于自己的经营特色是否能吸引住人。

当然，室内步行街交叉处、主入口处和 SHOPPING MALL 共享空间的店铺因为先天条件好，每一个逛商场的人都会经过，所以更受追捧，但是相对价格会更高，所以选择时也必须全面权衡。

技巧七 看准你的合作伙伴

商铺投资非常讲究“群羊效应”，也就是看主力店。一般来说，经过多年发展、有成熟商业运作经验的商界巨头进驻，都会带来旺盛的人流。

同时，选择邻居的另一方面就是要看商场的整体经营业种。SHOPPING MALL 提供的是“一站购齐”的消费模式，最讲究的是业态覆盖，因为只有提供全面的物品，消费者才会长时间停留，而小店铺的业主则可完全分享这些巨头们的成熟经验，更重要的是可以分享人气。

技巧八 选择有发展前景的商圈

每一个城市都有自己的商业坐标，比如北京的王府井、上海的南京路、广州的中山路北京路、深圳的老街。它们都是城市中古老的中心商圈，无论世事如何变迁、商圈如何更替，这里的商铺始终都在乐呵呵地赚钱。

（摘自《河南日报》）

典型案例。

该商业城从推出开始就标榜项目为“地铁交汇站上盖物业”，吸引了不少中小型投资者纷纷进场。而发展商急于套现，把商场进行了整铺散卖，使商场的门面铺全部出售一空，致使商场落成后很长一段时间内无法进行统一经营，最终导致商场难以全面开业。

投资商场铺大忌：过度散卖

对个人投资者而言，中原地产商铺专家提醒，商场铺的投资风险相对比较高。投资者入市需谨慎。

1、前期考察不可少。应了解发展商背景，对项目进行考察，了解商场的位置、项目定位、规模、市场策略、开发建设、运营管理等情况。不要只看发展商片言只语的宣传语。

2、整铺散售要小心。一般中小型投资者能涉足的商场铺项目都是采取散卖形式出售的，所以，投资者要有足够的风险意识，并尽量选择散卖比例比较低（低于四成）的项目，这样对运营商日后的统一经营管理和投资者的获利都比较有保障。

3、实地选址有秘诀。如果资金相对充足，可以选择门面铺，最好还是具有双门面的铺。若资金比较少时，也要尽量选择电梯出入口或走廊位。也可以选址在大型品牌旁的商铺。

4、证照齐备才收铺。项目具备“五证”是前提：《国有土地使用证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建设工程施工许可证》、《商品房销售(预售)许可证》。买家和租户在商场通过消防、综合验收后，并领取市场许可证和工商登记后方可办理“收铺”程序。

（摘自《中国加盟网》、《海峡都市报》）



VC 浮躁各有不同 挣“长”钱 胜于挣“快”钱

中国创业板即将迎来周岁生日，创业板上市企业也超过了 1000 家。这一年来，对 VC/PE 而言，堪称是大快朵颐的饕餮之年。在财富效应的催化下，不仅是原有的 VC、PE 们混战一气，场外的各路资本也开始哄抢项目，一股全民 VC、全民 PE 的风潮迅速蔓延，大量资本迅速向有限的具备潜质的企业扎堆。VC 的浮躁也导致了企业的浮躁。不论是已上市的创业板公司还是拟上市的创业板公司，期待中的高成长性正受到质疑。

对此，华创盛景基金创始人、盛景网联董事长彭志强表示，“市场上一些投资人的浮躁，其中有真正的浮躁，也有随波逐流的浮躁，甚至有被逼无奈的浮躁，因为目前资本市场总体而言还是钱多好项目少。”彭志强认为，与其一窝蜂的去抢项目挣快钱，不如沉下心来挣长钱，“投资公司当中，既有投机的做法，即所谓挣快钱的；也有价值型投资的做法，即所谓挣长钱的，我们不能评判，也没有必要去评判谁对谁错，因为每个人的状态不太一样，出发点也不太一样。对于盛景网联来讲，无论是我们前端的从事的培训、咨询业务，还是我们后端的投资业务，都是定位于寄希望挣长钱的模式。”彭志强形容说，“我一直以来一个观点，年轻的时候穷和富不重要，重要的是老了以后是富还是穷，这个大的定位非常重要。所以盛景网联现在和未来说都是定位走长线投资。”

对于所谓的“长线”，彭志强解释，这是由商业模式所决定。把 VC 的投资链向上移，从给企业家做培训、做咨询开始。通过培训和咨询，本身就可以实现利润。如果在培训和咨询中发现了“良种”，则可以开始考虑进行 VC 投资，从这个角度而言，盛景的项目源相当充裕。在彭志强看来，培训业务本身拥有非常不错的商业模式，可以通过“一对多”，轻松实现自我复制和扩张，形成规模效应。在盛景所独创的通过“培训、咨询、资源整合、投融资”四位一体的“创新的企业家培养模式”中，可以通过培训去海量筛选优质的项目，再透过培训和咨询培育和持续改造这些潜在投资项目，最后通过投资放大收益。在这样的思路下，自然无需去和其他 VC 去“哄抢”项目。盛景目前的定位是成长型企业的摇篮，上市公司的黄埔军校，非常生动地诠释了这家在投资与培训领域跨界经营的商业模式的价值内涵。“我们的优势就在于我们是通过商业模式来做培训的，虽然投资商一直在选别人的商业模式，但其实每个投资商都有它自己的商业模式，盛景虽然从投资角度来讲还是新兴力量，但是我们的这种商业模式应该是一个非常有长远价值的模式。”彭志强对这一打通 VC 投资链的模式很有信心。

对于如何给一周岁的创业板打分的问题，彭志强指出，“我觉得创业板只要推出就首先意味着成功，现在打分不重要，因为新生事物给它打分太高了会盲目乐观；打低了会扼杀新生事物。对于一个新生事物，更多应抱以一种呵护和鼓励的态度，只要继续走下去，就一定会有更大的成果。创业板一开始上来，一点泡沫也没有也不太正常，从短期来看，肯定会觉得问题很多，但从中长期来看，这是发展中的必然问题。”

（摘自《证券日报》）