

投资从美丽的陷阱旁走开

突出几乎不可能实现的最高收益,强调投资的整体安全性,神化无法验证的投资团队,淡化甚至忽略最最重要的投资预期收益,这就是甜蜜的投资陷阱。

彩票逻辑

“保本,最高年收益率 1000%”,相信没有人会对这样不切实际的理财产品感兴趣。
 请看:“保本,最高年收益率 50%。投资者本金的安全由四大银行之一的 XX 银行的存款进行担保。投资者的资金由专业投资团队进行管理,在合理控制全部风险的基础上,动态调整高风险投入以期获得高额回报。本产品的投资管理团队有着丰富的投资经验,运用统计学、运筹学、博弈理论于投资决策,在过去五年内实现了 58%的年平均投资回报”。相信相当一部分投资者会被这个诱人的宣传所打动。
 其实这两个产品的投资策略都是一样的:把收到的每 100 元中的 98 元按照 2.05%利率存放在 XX 银行。一年后取出 100 元。投资者的本金安全得到了充分的保障。剩下的 2 元用来买彩票。这样的话,最高回报岂止 50%,上万倍的“回报”也是可能的。宣传中所谓的风险控制其实就是存款的资金比例,由当时的一年存款利率来决定存款的多少以期达到保本。所谓的投资团队则是几个彩票爱好者,喜欢用一些数学工具来分析开奖结果。投资团队里只要有一个在过去五年内曾经用 2 元投中了 10 元的彩票爱好者,就可以让“五年年平均 58%

投资动态

外资投资中国楼市再度升温 二线城市表现抢眼

近一段时间外资加速进入楼市,让中国高涨的房价又添隐忧。一些蛰伏很久的外资地产基金以及外资房地产公司开始活动,外资炒楼频频出现,在二三线城市表现得十分抢眼。

的投资回报”成为事实。当把这一系列事实用一些美丽、高深同时具有说服力和煽动性的词语包装之后,一个投资陷阱就算是炼成了。

评析

上面所说的只是一个假想的投资陷阱的例子,真实生活中可能并不存在。但是,实际生活中许多投资陷阱都是运用相同的原理构建出来的。用大部分理财资金购买风险极小的债权类产品来达到保本或者 90%保本的承诺;用很少部分资金投入风险极高、最高可能收益极大但预期收益极小甚至为负的产品中。最高可能收益是可能达到的最高收益,发生的可能性往往最小。预期收益则是所有可能的投资结果的可能性权重平均值。
 以彩票为例,有些彩票的最高可能收益高达 100 万倍,但可能性却微乎其微;所有彩票的预期收益却都是负值,也就是亏损。这类投资陷阱的一个共同特点就是突出几乎不可能实现的最高可能收益,强调投资的整体安全性,神化无法验证的投资团队,淡化甚至忽略最最重要的投资预期收益。

面对(用技术和知识)武装到牙齿的投资陷阱的设计者,一般投资者明显是属于弱势群体。如何在享受资本市场回报的同时能保护自己,是一个投资者在选择投资产品时首先要回答的问题。

应该看到的是市场上大部分的理财产品还是由一些具有高度责任心、对投资者充分负责的专业人士来设计和管理的。这些产品的一个共同特点就是没有不切实际的高额回报。读者从上面假想的例子里也可以看出如何避免投资陷阱的关键一步:回避任何回报超出正常范围的产品。没有人会选择 1000%回报的产品是因为没有人会相信如此高的回报率。可惜的是,实际生活中有些投资者却会相信 50%的年回报“承诺”。

不能说任何宣传回报超出 20%

的投资产品都是投资陷阱。但是对于一般的投资者来说,如果没有专业的知识,没有很高的风险承担能力,投资者最好不要对这些产品有哪怕一点点兴趣。请相信,那些产品的销售人员有能力来运用他们的专业训练和技能,把你的一点点兴趣变成你的实际投入的。对于传统型的理财产品来说,比较实际的股票类产品的预期回报应该在 10%左右或更低,债券类应该在 6%左右。

不投不懂的产品

投资陷阱成功构建的一个重要环节就是把投资者不明白的东西简单化,让投资者误以为自己完全了解所投资的对象以及风险。一个误导性的投资产品本身并不构成投资陷阱。我们可以把这个产品本身比作一个大坑,把相应的信息比作坑上的覆盖物。如果投资者能正确地解读投资产品的所有信息,这个投资产品就只是一个明显的大坑。如果投资者误读了投资信息,就好像认为坑上的覆盖物能承受自己的体重,那么结果只有两种:或者幸运地走过大坑或者跌入陷阱。考虑到陷阱设计者为什么挖坑,你的结果则可想而知。

几年前在美国也曾发生过的事例。一些著名的投资银行向许多美国的高校基金推销一种利率产品,在把这些基金债券的固定利率转换为浮动利率的同时,付给这些基金一定的现金补偿。由于当时的浮动利率低于固定利率,购买这些产品的基金不但能减少自己近期的利率负担,而且还能立即得到一笔可观的现金收入。在如此巨大的诱惑下,有些高校基金就购买了这种产品,把自己锁定在大坑的覆盖物上。当利率上升,也就是覆盖物坍塌之时,这些基金发现自己跌入了陷阱。

评析

对于上述的衍生品来说,投资风



险算是一个比较明显的致命的陷阱。另外一个隐性的陷阱则很难被一般人察觉。投资者在购买上述产品的同时,就已经跌入一个不致命的浅陷阱里了。各类衍生品都有一定的市场波动价格。

随着金融行业的创新,许多投资产品的复杂性和定价机制远远超出了一般投资者的认知能力。由于信息的不对称,可以这么说,投资者购买了难以定价的衍生品之时,就是他们失去部分财富之时。没有来自第三方的指导,投资者最好远离这些衍生品以避免落入投资陷阱。

别被高回报诱惑

面对失去的资产,许多被误导的

投资者会拿起法律武器来保护自己。不幸的是,正如上面假想的例子,许多投资陷阱的构建和宣传都是基于事实。那些“聪明”的产品设计者能设计出常人不懂的金融产品,也就自然会为回避法律的惩罚铺好路。绝大多数情况下,投资者很难用法律的武器来挽回自己的损失。

正如国际歌中所唱:要创造人类的幸福,全靠我们自己。在坚持不被高回报诱惑,不理睬自己不懂的产品的时候,我们应该多了解一些基本的金融知识。如果产品的深度超出了自己的认知能力,最好向第三方进行咨询。可以想象,向产品销售者了解风险无异于向饿虎学习逃生。

(摘自《环球财经》文 / 唐兵)

未来十年 房产投资仍是首选

“结合香港、上海、广州等一线城市,以及部分国际大都市的发展历程看,未来十年,房地产市场仍然是中国人投资首选,尤其是类似成都这样的新兴区域中心城市。”在香港等发达城市工作多年的四川中原地产董事总经理庄泽宝肯定地告诉记者。尽管未来十年,随着中国经济进一步发展,可能的投资渠道或将更加成熟和丰富,但中国城市化进程,以及经济发展区域格局变化,决定了房产投资仍然是成都人未来十年最重要的投资产品。这种观点也得到了多数专业人士的认可。

过去

投资渠道增加 房产投资为首选

庄泽宝说,过去十年,由于投资渠道相对单一,绝大多数人选择楼市和股市投资,房产由于其相对稳定、发展较快、回报较高尤其成为投资首选。这种局面,贯穿过去十年。随着我国经济发展日益成熟,投资渠道丰富性增加成为必然,但这并不会影响房产仍然是重要投资选择。从中长期看,房地产行业仍然是中国重要的支柱产业,而土地稀缺、城市化,决定房产在未来相当长时间内都将是朝阳产业。

业界人士分析,即使在美国这种市场经济高度发达,投资渠道非常丰富的国家,房产投资业仍然是最重要的选择之一。美国金融市场非常发达,可供选择的投资渠道很多,但总体来看,由于投资回报较高,风险相对较小,美国人的房地产投资热情依然不减,投资者数量和私人房地产总金额略高于排名第二的共同基金投资。“而从目前来看,投资者面临投资渠道单一的现状仍难迅速改变。相对股市而言,房产投资的风险和可控性优势更突出,其投资首选地位仍将非常突出。”星彦地产成都公司总经理张猛说。

未来

房地产仍处发展良机

中国城市化预期决定了房地产行业在经济发展中的重要地位,同时也决定了房产投资的广阔前景。“未来 20 年将是中国城市化高峰期,房产长期性的升值过程是主流趋势。”张猛说。

过去三十年,中国城市化进程速度惊人。中国城镇人口比例从 1978 年的 17.92% 上升到 2008 年 45.70%,平均每年提高 0.926 个百分点。每年有上千万人进入城镇定居生活,目前这一城市化进程的速度并没有结束。中国的城市化水平与大多数发达国家相比,仍有较大差距。快速提升的城市化人口比例,推动了房地产市场的飞速发展。房地产成为过去十年最重要的产业之一,任志强曾著文分析,房地产业发展在过去十年来对中国 GDP 增长的平均贡献率高达 20%以上,其中直接贡献率为 9.2%,间接贡献率达 12.6%。

而北京科技大学教授、著名经济学家赵晓也曾表示,中国房地产还有 10 年—15 年的发展良机。他认为 2001 年以来,中国房地产业发展速度非常快,房地产已成为我国重要支柱产业,但其发展进程还是滞后于城市化、工业化的发展。目前中国房地产(住宅)只完成 1/3 的进程,中国房地产供需压力还在加大。

(摘自《成都商报》)



警惕产权式商铺暗藏投资陷阱



当前,一些房地产商为使自己开发的商用楼盘尽快脱手,通过各种炒作,推出“产权式商铺”投资新理念。北京市上德律师事务所副主任骆巧玲律师提醒广大中小投资者,在当前商用房空置率较高的情形下,要特别警惕这种新的投资陷阱。

骆律师介绍说,产权式商铺分为两种业态,中小投资者要注意识别。一种是“虚拟产权式商铺”,开发商将超市、百货大楼等开放式卖场进行面积概念分割,小商铺之间无墙隔离,不划分实际区域,产权登记在投资者名下,并在一定期限包租,购房者无

法自行经营。这种商铺本身不具有独立使用的价值,产权成了虚拟的收益权属。在这种情况下,投资者如期待获得收益的前提是商场的整体经营必须良好,否则,一旦商场整体运作出现问题,投资者的回报就如同无本之木。目前,市场的商铺销售主要以“虚拟产权式商铺”为主,而事实也证明,虚拟产权式商铺纠纷频发。

另一种则是独立产权商铺。这种商铺与虚拟产权式商铺的根本区别是,真正拥有分割的独立产权的物业形态,购买这种商铺的投资者可以自营,也可以出租,或是让经营公司包

租。这样投资者就真正拥有了处置权,拥有独立产权的独立商铺对投资者而言无疑是风险最低的。当然,投资者在选择这样的独立产权商铺时,还要综合考虑所选择商铺的各方面条件。一般而言,区位、交通物流、商业氛围、开发商背景、主力商户、项目规划、运营管理、升值潜力等八大要素,是每一个明智投资者在进行投资时都应考虑的。

骆律师还提醒说,产权商铺在销售中一般有三种模式:第一种是委托经营。投资者买商铺,买后把商铺委托给开发商来经营,开发商把商铺出租给其他人,投资者坐等收益。开发商提出一个固定回报的保证,承诺如果收益达不到一定的比例,他会把房子买回来。从法律的角度看,这种模式的合法性是值得质疑的。

第二种是投资者直接把商铺出租给开发商,然后允许开发商转租,开发商会把商铺转交给经营单位。开发商按照通常房租的收益给投资者返钱,开发商会承诺,如果租金达不到承诺的比例,到时候可以把房子回购。回购是开发商对自己回报的担保方式,但这首先要看固定回报是否合法。从法律上来说,回购是一个担保

合同,固定回报的做法本身是违法的。

第三种是房子卖给投资者,然后投资者又把房子委托给经营单位经营,开发商再给予一个保证。

骆律师认为,第二种模式相对还是比较可靠的。房子租给开发商,开发商给出一定回报,这是可以的。但是有一个大前提必须确定,产权商铺销售时必须是现房,不允许是期房。现房的意义是房子不单单是封顶,而要竣工,而且已经是验收合格备案了。

专家观点

引入商业运营商是关键

业内专家有种普遍的看法,认为中国的产权式商铺带有一定的投机色彩。产权式商铺分为投资者、管理经营公司和业主,通行的做法是开发商只建不管,商铺售完后抽身,委托一家管理公司运作具体经营。开发商希望开发周期越短越好,尽快套现,不太重视商铺的后续经营,尽量将经营风险转嫁给业主;管理公司也存在短线投资的硬伤,缺乏足够经验和对

行业本身的了解。从业主来看,购买产权商铺,一是转让投资,二是自己经营,三是靠出租获取收益,由于产权过于分散,尽管有业主委员会从中协调,但开发商丧失整体项目的掌控权,无法对大局进行调整,业主各自为战,经营品种混乱,不能形成规模效应;商铺还可能因为投资者专业化程度不高、与区域内消费者的购买力不协调等因素,造成后期经营困难。

与国内大多数产权商铺不同,在西方一些国家,产权商铺由开发商开发以后销售给中小投资者。但投资者不参与经营,而是共同委托给有信誉、有经营能力的运营商来运营。投资者购买商铺,实际上只是获得了特定期限、特定回报率的回报。

目前,国内开始有一些产权商铺开发商自己经营管理,在看到了“一售了之”带来的惨痛后果后,开发商在经营模式上开始摸索创新。北京的不少产权商铺开始通过银行担保、包租、回购等多种模式保障投资回报,并建立专业运营团队进行管理。开发商一定要将经营管理贯彻项目始终,即便是全部售出,也要长期统一管理,否则就是死胡同。

(摘自《中国经济网》文 / 月姣)