

商铺投资

回归理性

种种迹象表明，2004年的冬天，京沪穗等主要城市的商铺市场显得格外“冷静”。为此，业界专家指出，作为住宅配套产品的商铺，尽管在我国大中城市显现出一定的市场需求，但由于前期价位较高，加之受商业银行收紧住房贷款资金链条的影响，在今后一段时期内市场表现将较为平淡，前景不容过分乐观。



央行1年前出台的“121号文件”，曾在房地产界激起了不小的波澜。如今，随着这项旨在严控房贷风险的政策逐步实施，商铺投资者日益感到自己头上的金融“紧箍咒”正越勒越紧。

根据央行的规定，消费者在购买包括商铺在内的商业用房时，贷款的门槛比个人住房贷款有所提高。具体为：借款人的贷款比例不得超过60%，贷款期限最长不得超过10年，所购商业用房为竣工验收的房屋；贷款利率按照正常的利率标准执行，不享受购买第一套住房的优惠利率。为防止出现“打政策擦边球”的现象，央行还特意规定：对借款人以“商住两用房”名义申请银行贷款的，商业银行一律按照个人商业用房贷款管理规定执行。



底商价位：拍价一路走高

在我国房地产市场上，北京的房价一向以“高高在上”而著称，这里的商铺在过去两三年间一直处于供不应求的状态。面对这种商铺投资“饥渴症”，京城多处黄金地段的商铺都举行了公开拍卖活动，吸引了大量的买家，成交价格一路走高。

不久前，北京万柳地区一个建筑面积为 259 平方米的商铺，最后竟然以 452 万元的价位拍出，创出了每平方米 17500 元的高价。更有甚者，北京建外一处楼盘的底商，在以平均每平方米 3 万元左右的价格卖出后，开发商还对外宣称“价格卖低了”。有调查显示，目前北京房地产底商（即商铺）的售价，普遍都卖到了其所在楼盘楼价的两到三倍，个别地区甚至达到了 6 倍。

商铺价位的迅速飙升，加剧了投资购房人的风险。在北京，



一些擅长炒作的开发商，通过种种手段，故意抬高商铺价位，人为制造供不应求的“虚假繁荣”，诱使不明真相的投资者盲目跟风，结果套住了相当一批商铺投资者。



一家商业银行北京分行的房贷“黑名单”显示，在拖欠银行住房贷款的客户中，投资性购房占了相当大的比例，其中尤其以贷款购买商铺的居多。为此，市场资深人士指出，央行去年房贷新规定的及时出台，显然旨在挤压房地产市场的泡沫，防范房地产信贷风险。商铺投资的高价位风险，便是央行“121号文件”要防范的风险之一。

商铺投资：并非遍地黄金

天下熙攘，皆为利往。对投资者来说，通过银行贷款购买商铺，再用商铺产生的营业利润来偿还银行贷款，是惯用的理财思路。今年以来，精明的投资者不但感到了房贷新规定带来的资金压力，更从中感悟出宏观调控部门对整个房地产市场进行适度整治的决心，此时如再冒险跟进投资，“钱”途势必黯淡。

在央行政策的引导下，各家商业银行纷纷对商铺开发商提高了贷款的门槛。商业用房必须是现房才能贷款，以前那种拿着图纸就开始忙着圈钱的情况一去不复返。业内专家预计，我国京沪等地少数在建的楼盘及其底商，由于开发商实力不济，无法适应房贷新规定的信贷要求，资金链断裂，有可能沦为“烂尾楼”，进



而引发房地产界新一轮的市场洗牌。

事实上，早在去年“非典”爆发之前，京城商铺尚处于鼎盛的时期，业内专家就对商铺的火爆行情提出过“谨防虚火上升”的忠告。此后，京城零售业重整旗鼓，商铺市场开始回暖。但随着央行房贷“新政”效应的逐步显现，越来越多的投资者开始学会用理性的眼光重新审视商铺市场，对开发商描绘的市场前景保持清醒的头脑。

针对部分开发商声称的“商铺5年收回投资”的说法，中国商业联合会的负责人最近指出，极个别地段好的商铺回报率可能会达到20%，但对绝大部分商铺来说，不仅没有这么高的回报率，而且可能会赔钱。

据分析，地产商计算的回报率主要是房屋本身的升值部分加上租金部分，但在商铺售价达到每平方米一两万元的情况下，房屋本身升值的空间有多大就值得怀疑，这样投资者的收益主要靠租金，租金的高低又要视租房者即经营者的利润空间而定。目前商业的平均纯利只有2%到3%，即使利润较高的服装行业，纯利也通常在10%左右。

不难看出，置身于如此低的利润空间，商铺经营者可以承受的租金价格无疑是有限的。商铺投资者的回报率，自然也就不能做过高的期望。

文 / 本刊记者 俞平锦