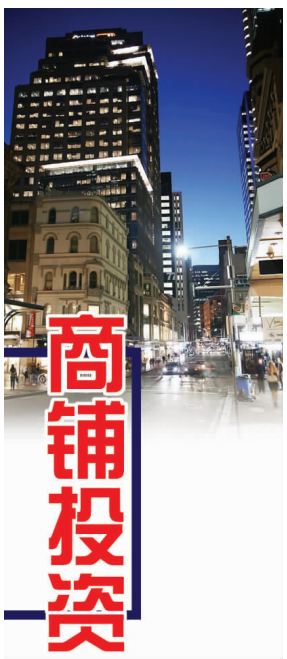

投资风险与收益如何，投资专家独家透露

资深投资人的商铺经

一个阳光明媚的下午，在临街的客厅里，记者见到了徐先生，从事行政工作的他，已经从事商业投资多年，先后投资了不少商铺，谈起商业投资，这位资深投资人士满腹经验。

□楼市记者 刘万新

70 年产权铺子更划算

◆投资对象：中润世纪城一期、鸿苑大厦

2003 年中润世纪城 1 期销售时，徐先生以 4000 多元一平方米的价格买了两套 100 平左右的铺子，铺子在友谊苑小区对面，沿窑头路，位置不错。

买入铺子后的六七年内，租金一路上涨，尤其是窑头路改造后，沿线物业升级，这包括银座购物中心跟银座家居的进驻。他告诉记者，目前每套铺子一年的租金在 7 万多，基本上投资不到 10 年就能收回成本。

◆投资心得：

徐先生表示，一些 70 年产权的铺子，水电费按住宅标准收，费用少，容易对外租赁，更容易租出高价，有的物业费也按住宅收，如鸿苑大厦，这样更省。

最重要的是，70 年产权铺子因为产权周期长，高于商业 40 年，多余 30 年的投资周期，能够获得更多的投资回报。

根据商场定位选铺

◆投资对象：海鲜大市场

2005 年，济南市对海鲜大市场进行改造升级，徐先生抓住商机，最早一批买了两个位置，每个位置在四五个平方米左右，每个七八万元。

当时规定老业户先购买铺子，铺子每平方米优惠 1000 元，而一个位置便宜 2000 元，徐先生通过朋友买了两位置，一个地上一层，一个地下一层。

事实证明，地下一层的收益率远高于地上一层的回报。目前他地上一层的铺子年租金在 1 万元左右，而地下一层的铺子年租金在 7.8 万，相差甚远。

◆投资心得：

徐先生告诉记者，之所以出现地下一层的租金远高于地上一层的租金，主要是地下一层是海鲜区，而地上一层是调料区，而海鲜大市场作为以海鲜为主要销售对象的市场，自然地下一层的租金会高。

“选择铺子的时候，一定得了解其定位，然后根据定位投资，尤其是一些专业化市场，只有选择其主营业务区域的铺子，才能取得更高的投资收益。”

市区铺子回本更快

◆投资对象：大学商业街、绣水如意

2006 年，大学商业街铺子对外销售时，按照投资惯例，在第一次开盘时买了 2 个铺子，每个铺子 50 平方米左右，每平方米 8000 元左右，位置都比较好。差不多同时，他购买了绣水如意 2 套都是 40 多平方米的沿街商铺。

由于消费群体主要是学生，消费能力低，徐先生表示这几套铺子的租金不如市区的租金理想。目前，大学商业街两个铺子年租金在 3 万多，绣水如意的铺子年租金在 5 万元左右。

◆投资心得：

徐先生告诉记者，市区人口多，消费能力强，投资回报率高，而市中心以外的区域，尤其是长清章丘，人口少，消费能力有限，租金低，收回成本的周期自然更长。

提示▶▶

采访中，徐先生一再表示，现在很多铺子价格居高不下，投资风险已经非常高，投资者一定要提高警惕。而前几年，大家都没意识到商铺投资价值时，铺子比较便宜，很多参与其中的人，小赚了一笔。现在，大家都意识到商铺投资回报高，都参与进来，商铺价格水涨船高，这使得投资风险加大。

他打了一个形象的比喻，“前些年股市低迷，部分投资者买入股票，2007 年大牛市来临的时候，这些人都赚的盆满钵满，但是就在 2007 年大牛市的时候，很多投资者只看到了股市的造富效应，忽视了股市风险，高价买入股票，这些人在 2008 年都受到了市场的惩罚。”

资料图片

山东国际商贸港
SHANDONG INTERNATIONAL BUSINESS TRADE

200 万平米华北首席商业航母

山东国际商贸港

山东省重点项目 | 建材、家具、小商品、物流、学校、酒店

财富热线

0531-86968555 88611110

0534-6155555

项目地址：禹城市禹王街与101省道交汇处（汽车总站对面）

济南展示中心：济南市北园大街328号

投 资 商：香港本旺发展有限公司 山东光华置业有限公司

商业旗舰，聚拢八方人气，引爆财富沸点

第一、规模优势：山东国际商贸港总建筑面积200万平方米，其中一期建材市场就达60万平方，是华北最大的建材交易中心；

第二、地理优势：项目地处禹城新区，距济南35公里，距青岛、北京、天津、郑州、徐州等中心城市约400公里，地处目前中国经济发展最快的环渤海经济区中心；

第三、交通优势：京沪铁路、邯济铁路从项目东侧经过，京福高速，青银高速可以快速直达北京、上海等国内一线城市，101省道，316省道等辅射周边，坐拥华北立体物流交通中央枢纽；

第四、功能优势：山东国际商贸港集交易，展示，商务配套，信息交流等功能于一体，可以为企业商家提供全方位的服务；

第五、配套优势：为经营者创造了全面和便利的配套设施，包括国际公寓、商务中心、星级酒店、客户服务中心、中小企业服务中心等；

第六、成本优势：充分享受各项优惠政策，真正实现低成本进驻、零风险投资、高效益成长；

第七、运营优势：投资商与政府、行业协会、强势媒体强强联手，资源互补，强势出击；

第八、品牌优势：山东国际商贸港实施市场品牌战略，打造国内同行业的第一品牌；

第九、管理优势：光华集团作为中国专业市场最佳运营商之一，以多年市场运营的成功经验和国际化经营思维，确保项目强势经营；

第十、政策优势：山东国际商贸港作为山东省重点项目、禹城市重点项目，将享受政府在工商、税务、重点物流等方面的优惠政策。