

买商铺好比“养孩子”

专家建议投资商铺要有耐心

虽说商业地产本就有限购一说,但住宅取消限购,“限贷”政策放宽,还是提振了大家投资不动产的信心。特别是商铺这块,专家认为合肥商业地产仍处于比较好的投资时机,但更考验投资眼光,也要有更好的耐心,“就好比养孩子,看着他一天天成长。”

记者 张华玮 董艳芬



(上接 A02、A03)

人物:张芳芳

年龄:31岁

职业:旅行社从业者

观点:选商铺要选大品牌开发商

“坐拥黄金地段,一铺养三代。”这样的商铺广告多少会让人心动,在省城一家旅行社工作的张芳芳,就是在手机上收到这样的销售短信后,立刻行动了。

今年5月份,张芳芳花了33.6万元在滨湖某商业地段买了16平方米的小商铺,因为靠近合肥滨湖医院,张芳芳认为其很有投资价值。“我买的是三楼,根据计划,准备卖男装。”张芳芳说。

与自租模式不同的是,张芳芳所买的商铺开发商会在交房之后返租回去,被称之为“包租包管”模式,换句话说,开发商会把每年商铺出租的租金返还给她。张芳芳说,最吸引她的就是开发商的商铺回购经营模式,这样就降低了投资风险。“5年之后,开发商会按售价的110%回购这间商铺,当然,有5年到20年期限不等。”

张芳芳给市场星报记者算了一笔账:按照合同约定,自己的商铺第一年的投资回报率是6%(20160元)、第二年递增到7%(23529元),以此类推,第五年的投资回报率最高能达到10%(33600元)。5年期满后,商铺还能得到高出10%的购买价格。据此计算,5年时间里,她通过投资商铺能赚到16.8万元。

“最理想的状态是这样,其实前后算了算收益率也不是特别高,5年之后,说不定物价上涨、通货膨胀,那时候30多万就更不值钱了。”张芳芳忧心忡忡地表示,今年上半年看到很多房地产开发商“跑路”,自己有时候也蛮担心,“所以,还是要选信得过的大品牌开发商。”

人物:方蕊

年龄:52岁

职业:工程师

观念:投资重点改向写字楼

方蕊是一名工程师,擅长CAD制图,凭借早期的专业技能,积攒了不少的资金。“资金放在手上,肯定不是事,存银行利率太低,我就想到了投资不动产。”方蕊告诉市场星报记者,“从一开始,我就没有想着买住宅,住宅价格会涨,商铺的价格就一定会上涨,而且论租金,住宅和商铺没得比。”

2002年前后,方蕊在太湖路附近购买了三间商铺,两间15平方米左右,一间30多平方米。“小商铺好租,做餐饮,做服装都行。”方蕊说,当时三间商铺花了她120万元,如今市值已经超过300万元。

“其实,不能说我有经验,投资得早,就是好赚。我那会其实选择性很多,不论选在哪个地段,现在都是赚的。但现在,投资的难度就很大了。合肥的区划有了很大的变化,很多地方存在楼多人少的情况,如果区位投资错了,不但很难快速回本,甚至有租不出、卖不掉的风险。”方蕊分析说,相对于商铺,合肥目前的写字楼市场更值得投资。

“别看写字楼一般面积大,但单价并不高。”方蕊说,“合肥此前的写字楼发展是比较滞后的,现在才进入快速增长期,其实好的写字楼并不多,认准品牌和地段做投资,未来可期。”

注:文章里实地探访的商家人名及投资者姓名,应其要求,均为化名。

专家观点

买商铺要耐心等其成长

合肥学院房地产研究所副所长凌斌

“现在的合肥商业地产,还是比较好的投资时期。”合肥学院房地产研究所副所长凌斌表示。

但与杭州相比,合肥人目前的消费水平还难以支撑商圈。特别是政务区一带,城市综合体布局太快、太集中,出现“短期危机”。

凌斌建议,对于投资者来说,沿街的商业社区门面房相对风险比较小;而如果投资商铺、写字楼一定要选择有实力的开发商。“买商铺和买住宅房不同,你得有‘养孩子’的心理准备,看着他一天天成长。”凌斌说,全国范围类来看,商业地产的年投资收益率在8%。

如今投资商铺是技术活

中科大管理学院副教授张瑞稳

“就不动产投资而言,商铺的风险和利润,都是远远高于住宅的。”中科大管理学院副教授张瑞稳告诉市场星报记者,“以前合肥其实很小,人口过度集中,所以先期开发的楼盘都能热卖,也都从原来的郊区变成了现在的中心。很多人会说,那个时候要多买几套住宅就发了。事实上,那个时候如果买了商铺,真就‘一铺养三代’了。”

“如果说以前合肥的商铺盲选就能挣钱,那么现在投资商铺,投资者可就得睁大眼睛了。”张瑞稳说,“高利润与高风险并存的商铺投资,虽然不同人会有不同

的观点。但几个关键因素是不变的,如果这几个要素能够完美结合,商铺投资就会颇有成效。”

在张瑞稳看来,地段和人气,是决定商铺价值的关键。“要么地段非常好,比如主干道交叉口,已经颇具名气的商业街上;要么人气非常旺,入住率高的住宅小区聚集处,比如宁国路、元一名城中西街。”

“处于差不多的位置,能看到明显标志的商铺更有竞争力。周边交通是否便利,交通费用的高低,会影响商铺的价值。商铺的楼层、所处商业街的地段,也会影响商铺的售价和租价。”张瑞稳总结道。

汽车节能补贴政策重启满月

省城车市补贴执行态度“羞答答”

星报讯(记者 施超) 9月11日,国家相关部门公布了入围新一轮节能惠民补贴目录的163款车型名单,凡消费者购买指定车型,均可享受3000元的节能补贴,这无疑给省城车市添了一把火。然而,时隔一个多月,市场星报记者探访市场发现,不少车商仍未执行补贴政策,落地时间表亦不得知。

不少客户冲着补贴“相车”

3000元的节能补贴,对于心仪10万元左右代步车的“购车族”来说,是一笔不小的优惠。昨天,在合肥亚夏汽车城某合资品牌4S店内,市场星报记者遇到前来订车的邹先生。邹先生表示,不久前他“相中”了一款小排量汽车,一直在等优惠政策。

“开始还不知道有补贴,后来经朋友提醒,一问4S店果然有,不过要等执行通知。”邹先生说,节能补贴政策已经出来一个月了,一直没有落地,“尽管心里焦急,但我还是会等的。”市场星报记者从省城多家4S店人士口中得知,和邹先生一样,国庆期间有一大批客户都是冲着补贴“相车”。

避谈补贴以消化库存?

此前,面对国家出台刺激市场的政策,汽车经销商通常会积极行动,大力进行宣传和促销。然而,这次似乎不太一样。昨天,市场星报记者调查发现,一些列入节能补贴目录的车企显得非常“低调”,甚至有经销商表示对3000元的节能补贴毫不知情。有的4S店不仅没有张贴相关海报,还不会主动宣传节能补贴政策,“只有在消费者自主咨询时,才会告知具体补贴车型。”

为什么车市的执行态度不太积极?对此,省城一位不愿透露姓名的车企负责人分析认为,市场对于节能补贴政策如此冷淡,消化库存是一个重要原因。“刚刚过去的‘金九’期间,省城车市没有达到预期效果,一些经销商纷纷反映库存压力过大。”这位车企负责人说,此次国家推出的节能补贴政策,只能惠及部分车型,“过多宣传节能补贴政策,很可能影响其他车型的销售和推广。”

皖企拟建移动数字化分级诊疗平台

患者可手机“首诊”再去医院

星报讯(记者 丁林) 小病在社区、大病去医院的分级诊疗,已成为未来看病的一个趋势。上市皖企美亚光电昨日公告称,公司与健康诊疗类手机客户端企业——北京春雨天下软件有限公司(以下简称“春雨医生”)签订《战略合作框架协议》,布局在线医疗。

据了解,美亚光电拟合作的公司是北京的“春雨医生”。市场星报记者查阅资料发现,该公司2011年成立,并于当年11月上线了第一款手机客户端“春雨掌上医生”。这个客户端是一款“自查+问诊”的健康诊疗类手机客户端,用户可通过春雨掌上医生,查询有可能罹患的疾病,免费向专业医生提问。而本次,双方合作的一大方面就是拟联手打造安徽省移动数字化分级诊疗平台。

据公告,这个平台将结合春雨医生的内容,为用户提供各类健康教育内容,将成为一款手机健康教育工具;同时,该平台可以结合春雨医生现有的空中医院(主要为手机上问诊)的功能,并融合电子病历和可穿戴设备的解读,为用户打造健康管理体系。

而根据初步意向,病人可以通过平台按照地域、医院等级、科室、专家的条件组合挂号,“先期接入合肥市三甲医院,逐步接入安徽省各医疗机构。”此外,在平台上,用户可以以春雨医生为首诊平台,再由医生根据病情转诊至指定医院。另外,在打造安徽省移动数字化分级诊疗平台之上,还将打造领先的牙科远程诊疗平台。通过该平台,专家通过远程医疗系统,获得用户本人和本地医生对用户情况的描述,以及用户通过系统传送的资料,了解用户情况和需求,专家帮助用户遴选、确定方案。