

SHANGHAI YOU

# 商铺投资



红霞 主编



中国科学技术出版社

红霞 主编

# 商铺 投资

中国科学技术出版社

·北京·

## 图书在版编目(CIP)数据

商铺投资/红霞主编. - 北京:中国科学技术出版社,2006,6  
ISBN 7-5046-4383-1

I.商… II.①红… III.房地产-投资  
IV.F293.35

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 063128 号

自 2006 年 4 月起本社图书封面均贴有防伪标志,未贴防伪标志的为盗版图书

中国科学技术出版社出版  
北京市海淀区中关村南大街 16 号 邮政编码:100081  
电话:010-62103210 传真:010-62183872  
<http://www.kjpbbooks.com.cn>  
科学普及出版社发行部发行  
北京玥实印刷有限公司印刷

\*

开本:850 毫米 × 1168 毫米 1/32 印张:7.5 字数:150 千字  
2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷  
印数:1-4 000 册 定价:20.00 元

---

(凡购买本社图书,如有缺页、倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

# 前 言

“投资商铺是金,投资办公楼是银,投资住宅是铜。”作为不动产投资理念,商铺投资热正在持续升温,并以其短期内的丰厚回报成为各类投资中最耀眼的亮点。

商铺作为房地产的重要组成部分,随着商业地产的飞速发展,其发展潜力看好。商铺投资市场持续升温,作为一种实物性的投资,凭借其高收益、低门槛的特点越来越受到士人的钟爱。

投资成功的商铺,其回报率比投资住宅要高2~3倍,比存款收益要高8~10倍。商铺投资中孕育的巨大利润吸引了众多的目光和资金,时至今日,“商铺是金”的说法已经深入人心,每个在售的商铺物业都吸引了大量的投资者。

同行没有同利。商铺投资前景虽然看好,但并不意味着每一个投资者都保赚不赔。与住宅市场相比,商铺市场受到更多政策、行业、操作等因素的制约。涉足这样一个市场,起初最重要的也许是胆识;在市场逐渐成熟的过程中,需要更多的理性和控制风险的技巧。

# 目 录

<b>第一章 商铺投资知识</b> .....	1
第一节 商铺投资的概念 .....	1
第二节 商铺投资的特点 .....	2
第三节 商铺投资的考察指标 .....	4
第四节 商铺投资的主体 .....	6
第五节 商铺的价值区分 .....	8
第六节 商铺投资的种类 .....	10
第七节 商铺出租的税费 .....	12
第八节 商铺投资的形式 .....	16
第九节 商铺投资的价值 .....	18
第十节 商铺投资回报率 .....	20
第十一节 商铺投资的发展 .....	24
<b>第二章 商铺投资因素</b> .....	29
第一节 了解市政规划 .....	29
第二节 商铺投资的选址 .....	31
第三节 商铺投资的定位 .....	34
第四节 商铺投资的细节 .....	36
第五节 商铺投资的性价比 .....	39
第六节 商铺的供求因素 .....	40
第七节 商铺的使用率 .....	42
第八节 商铺投资的公摊费用 .....	43

---

第九节	商铺投资的交通因素	44
第十节	商铺投资收益	46
第十一节	商铺投资的法律	48
第十二节	商铺贷款流程	49
<b>第三章</b>	<b>商铺投资流程</b>	<b>55</b>
第一节	准备工作	55
第二节	市场考察	58
第三节	查询初选	63
第四节	实地看房	65
第五节	确定目标	66
第六节	购房合同	68
第七节	支付房款	72
第八节	验收房屋	74
第九节	办理产权	77
第十节	物业管理	79
第十一节	寻找租客	80
第十二节	租赁合同	82
<b>第四章</b>	<b>商铺投资策略</b>	<b>87</b>
第一节	商铺投资首重商业气氛	87
第二节	商铺投资要实地看流量	89
第三节	商业还贷五要诀	90
第四节	商铺投资忌三种心态	92
第五节	选购商铺别忽视细节	93
第六节	异地购铺切忌贪图价低	96

---

第七节	买人商铺把握有利时机	98
第八节	投资商铺关注招商管理	98
第九节	商铺投资要有新思维	99
第十节	投资商铺做足考察	103
第十一节	商铺投资的赚钱机会	105
第十二节	如何考察店铺价值	106
第十三节	二手商铺有商机	108
第十四节	巧用贷款买商铺	109
第十五节	买商铺宜追龙头商家	111
<b>第五章</b>	<b>商铺投资技巧</b>	<b>115</b>
第一节	社区商铺投资技巧	115
第二节	小型商铺投资技巧	118
第三节	地铁商铺投资技巧	120
第四节	写字楼商铺投资技巧	124
第五节	产权商铺投资技巧	129
第六节	商业街商铺投资技巧	132
第七节	百货商场商铺投资技巧	135
第八节	购物中心商铺投资技巧	136
第九节	带租约商铺投资技巧	138
第十节	商务区商铺投资技巧	140
第十一节	超市商铺投资技巧	141
第十二节	专业街商铺投资技巧	142
第十三节	别墅配套商铺投资技巧	144
第十四节	黄金地段商铺投资技巧	145
第十五节	负层商铺投资技巧	149

---

<b>第六章 商铺投资案例</b> .....	151
第一节 擅自转租商铺产权人怎么办 .....	151
第二节 注意商铺使用年限缩水 .....	152
第三节 车库能出租当商铺吗 .....	155
第四节 一样的投资不一样的收益 .....	157
第五节 商铺为什么没有专项维修金 .....	160
第六节 商铺不旺可以退房吗 .....	162
第七节 闲置商铺为何缴税不同 .....	162
第八节 小区商铺是否应分摊公共水电费 .....	163
第九节 商铺继承需缴纳哪些费用 .....	166
第十节 买商铺缺钱怎么办 .....	167
第十一节 订购商铺合同前应审慎考虑 .....	168
第十二节 买餐饮商铺注意事项 .....	170
第十三节 购买二手商铺需注意什么 .....	172
第十四节 包租产权商铺的回购权归谁 .....	174
第十五节 中介引发连环诉讼 .....	174
第十六节 口头约定转让起纠纷 .....	176
<b>第七章 商铺投资风险控制</b> .....	179
第一节 选择商铺:风险控制第一位 .....	179
第二节 商铺投资:不可忽视安全系数 .....	181
第三节 商铺投资:科学回避风险 .....	182
第四节 商铺投资:避免三心二意 .....	185
第五节 商铺投资:注意三风险 .....	187
第六节 商铺投资:四个认识误区 .....	189
第七节 商铺投资:六大安全法则 .....	190



---

第八节	产权商铺:破解八大风险	192
第九节	商铺投资:最好用闲钱	199
第十节	商铺投资:远离高风险的产品	201
第十一节	商铺投资:留有余地	202
第十二节	商铺投资:风物长宜放眼量	202
第十三节	商铺投资:不能只看回报率	203
第十四节	商铺投资:认清形势防风险	204
第十五节	商铺投资:利用商贷巧还款	206
<b>第八章</b>	<b>商铺投资高手</b>	<b>209</b>
第一节	小区商铺人气很重要	209
第二节	投资额要与实力相配	210
第三节	钞票藏在市政规划中	211
第四节	财务分析是关键	212
第五节	闲钱投资成铺王	213
第六节	投资目光敏锐商铺价格看涨	214
第七节	以时间换空间	215
第八节	好机遇买商铺决策也重要	217
<b>附录</b>	<b>商铺租赁合同样本</b>	<b>220</b>
<b>参考文献</b>		<b>226</b>
<b>后记</b>		<b>227</b>

# 商铺投资知识

## 第一节 商铺投资的概念

商铺,由“市”演变而来,《说文》将“市”解释为“集中交易之场所”,也就是今日之商铺。

唐宋是中国封建社会鼎盛时期。唐都城长安是当时东西文化、商贸交流的中心,长安东西两市,商贾云集,店家无数,商业十分繁荣。北宋的商铺和市场是分开的,首都东京(开封)是当时最大的商业中心城市。

据历史资料记载:(东京)东大街至新宋门,鱼市、肉市、漆器、金银铺最为集中,西大街至新郑门有鲜果市场、珠宝玉器行,皇城东华门外,无所不有。《清明上河图》曾翔实地记录了古代商铺、商业街市的景况。

根据以上对商铺历史的回顾,我们可以对“商铺”做以下定义,即商铺是经营者为顾客提供商品交易、服务及感受体验的场所。和古代商铺的定义相比有相同的地方,即商铺是商品交易的场所;区别之处是现代商铺的概念不仅包含了交易功能,而且包含了服务功能和感受体验的功能。

商铺作为交易的场所,很容易理解,从百货、超市、专卖店到汽车销售店都是规模不等的商品交易场所。

商铺作为提供服务的场所,比如餐饮设施、美容美发设施等,消费者在这种商铺里,通过得到经营者提供的服务,享受服务的品质。

商铺作为提供感受体验的场所,比如电影城、KTV 量贩、健身设施等,消费者在这类商铺里充分感受经营者创造的特别的情景、设施、氛围等,从中得到美感、娱乐和健康,而经营者在经营过程中实现收益。

从商铺的发展可以发现,商铺已经从最初的经营物品商品,增加到经营服务商品、体验商品的层面。很显然,不同经营商品的形态将直接影响商铺的位置、交通条件、定位、大小、空间、结构、装修方法、风格、商品类型、配套条件等。在此,对商铺的概念做足够的分析,有利于商铺投资者在投资过程中做初步的判断。

商铺是一种不可多得的投资品种,它有较强的保值增值功能,而且风险小、回报高。鉴于上述投资特点,我们将进行商铺购买、租赁的行为称之为商铺投资。商铺投资作为房地产中比较新的投资类型具有很高的市场关注率。

## 第二节 商铺投资的特点

### 一、投资商铺具有稳定性

租约的稳定性是商铺的一个优势。住宅的租约期限一般约为 0.5~1 年,而商铺通常为 3~5 年,或更长时间。

承租户对商铺的装修投资、赢利预期及长期规划,决定了商铺租约的稳定性。此外,租金的递增保证了商铺长期的收益增长。先付后用的付款方式使租金收取也较有保障。

## 二、投资商铺能长期升值

商铺的投资是一个长期过程,它不会因房龄增长而降低其投资价值。相反,好的商铺因其稀有性会随着商圈的发展成熟不断升值。一般住宅用房会遇到打折问题,但不会出现在商铺的价格计算上。长租不如买下,住宅有价,商铺无价。

## 三、商铺具有高回报率

与人们传统的资本增值方式比起来,投资商铺利润率高。据国内专业人士分析,住宅用房的投资回报率约为6%~8%,而商铺的投资回报率则为8%~12%,有的甚至达到15%以上。购买小区商铺,随着业主人住,人气上升,商铺价值可以上升到20%以上。

## 四、商铺具有投资潜力

目前在国内,商铺投资的概念还未全面普及,一般商铺与住宅的价格之比还远不到成熟市场情况下的4:1~6:1,可见商铺价格还有较大的上涨空间。随着我国加入WTO,商业、零售业、服务业将会出现蒸蒸日上的格局,许多金融机构、零售业开始了一轮又一轮的对于商铺的“圈地运动”。

## 五、商铺可出租、亦可经营的灵活方式也是吸引投资者的重要因素

随着我国加入 WTO,市场化进程将进一步加快,人们就业选择日趋多元化。“与其为老板打工,不如自己当老板”,这种潜意识在许多人心里涌动。商铺 30~80m<sup>2</sup> 投资一般在 50 万元左右,而且可以贷款,正好可圆这部分人“当老板”的梦。“进”,可自己经营;“退”,可出租获取收益,是一件两全其美的事情。

## 第三节 商铺投资的考察指标

### 一、地段

一般说来,投资商铺首先要抢占要地、先拔头筹。商业圈的性质及发展程度,都将直接影响未来店面的经营效益水平及场地的租金。新建的市场中其商铺的价位相对比老市场要便宜,有发展潜力的新市场经营门面的升值的潜力大、投资少。盯住一些新开发的城区,有快速发展的势头,在这些地段中,一些房地产商在开发临街住宅时,大都有经营门面供出售,如果这一地段有快速发展的势头,门面就会有价位的优势和升值的潜力。这些地段由于处于建设初期,人口密度小,门面售价十分低,但却很有发展潜力。

### 二、商业氛围

小型商铺最容易引起投资者重视,考虑的因素是商铺所在区域商业气氛是否浓厚,如人口密集度、人口结构、日

均人流量、消费能力、消费结构、商业设施网点数及结构、配套结构等。

一般来说,商业圈半径在 250 ~ 500m 之内为核心圈层;商业圈半径 1 公里左右为中心圈层;公共交通线路可以伸达的区域为次中心圈层;整个城市四周郊区及卫星城镇区域为外圈层;与该城市有密切地域经济联系的城市为(或城市圈)区域的影响圈层。按照这样的商业地域圈层划分标准,对于中小型商铺地点选择起决定性作用的商圈应为核心圈层;其次是中心圈层、次中心圈层。而外圈层和影响圈层则几乎可以不予考虑,除非是独家的特别经营。这就是有的商铺相差 50 步远,租金的价格就可能相差很大,商铺的价位也会差许多的原因。

### 三、人流量

火车站、长途汽车站附近是往来旅客集中的地区,是适合商店开业之地,过往乘车的旅客选购的商品虽然非常广泛,但大多还是以购买不费时间、容易携带的商品为主。由于人群流动量大,这一地段商业价值较高,尤其适于发展饮食、食品、生活用品、当地特产等方面经营的商店。

### 四、适用性

即便不直接从事经营,投资者也最好考虑一下商铺的用途。如果认为适合做餐饮,那么要考虑经营餐饮的需求:如较宽敞的空间,可放下多张台面;至少 16m<sup>3</sup> 的燃气容量,开火锅城则需要更多;良好的排污、排风系统等。用做超市或便利店是另一大需求,一般超市需要 350 ~ 1 000m<sup>2</sup>、便利

店需要 50 ~ 100m<sup>2</sup> 的面积。商铺的适用性越强,其回租率会越高,回报率也会相应提高。

商铺门前不宜有遮挡店招牌的大树,门前不宜有马路的隔离栏杆或黄线,那会影响人流和停车,商铺最好在公交站点的两旁,而不宜正对着站点。公交站点可带来人流,但离得太近过于嘈杂,人们可能会无心消费。商铺层高最好在 3.5m 以上,可方便吊顶。含 2 楼或 3 楼的商铺,承租人一般不太喜欢。

## 第四节 商铺投资的主体

商铺投资的主体指投资商铺的是个人还是机构。在此对商铺投资的主体加以区分,完全在于商铺投资的特殊性:并非所有商铺都适合任何类型的投资者,可能有些商铺适合个人投资,但有些商铺适合机构投资。

个人商铺投资者和机构商铺投资者的区别并不仅仅在于资金规模上,而是由于商铺隶属项目的类型、规模、定位等所引发的深层区别。

### 一、按实力分

商铺的投资者主要有两种:

1. 专业的商铺投资商 一般拥有较雄厚的经济实力,通常会做大型商铺交易,即购买一些商铺的产权或经营权,然后出租给各个经营商,通常自己也捎带经营,但不以经营为主。

2. 小型商铺投资商 通常是拥有一定闲置资金,投资一两个商铺。有人做过调查,55%的人是为了出租后赢利而购买商铺的,而处于自营目的购买商铺的人为35%,另外有10%的人纯粹是为了在买进卖出中赚取差价。

## 二、按用途分

商铺投资丰厚的利润诱惑,也令越来越多人怦然心动。投资商铺的人群大致分为4种。

1. 以铺炒铺 有一种购买小量商铺出租或待其升值后转手获利的投资者在炒商铺,但其做法与炒股的低进高抛大有不同。这样的投资者经常会购买下商铺后转租,待人气高生意旺时,提高租金。经过几轮的涨价,一个商铺就变成了两个商铺。

2. 包租客批量经营 包租客以批发价的租金“吃”进相当数量的商铺,经过适当包装后,再以零售价分租,赚取其中的差价利润。包租这种投资模式发育得比较成熟且利润可观——正常情况下包租客所获毛利润平均可达30%以上。

3. 自营商铺 自营投资,投资者以购买店铺用来自己经营为主。买商铺开店,虽然投入比较大,但可以增加投资企业或个人的固定资产。将商铺作为创业基地,自己经营。如果家庭人手不够,或没有精力经营,还可以把商铺租出去,从中收取租金。相对于银行的低利息,如果投资小型商铺,其租金的收益绝对高于把钱存入银行的利息,其门面的升值同样存在。

4. 投资养老 一位70多岁的老太太,走在马路上任



何人都不會注意到她是一個投資人，擁有 6 套住宅、3 輛奧迪，身價 2 000 萬元，700 萬元買下一間商鋪，一次性現款付清。據說，這位老太太自 20 世紀 80 年代就開始在全國做生意，家底已經很厚。這次投資準備做某高檔知名品牌的服裝店。她投資旺地商鋪，就是坐收租金，相當於給自己買養老保險。

商鋪是一個長線投資產業，回報期長，必須由具備強大資金實力的投資人來操作。不像炒股票，可以一夜暴富。但是，誰要是在旺地買了間鋪面，隨着城市的發展和時間的拉長，其升值潛力會更大。細算到底可以從中得到多少回報，下半輩子衣食無憂是最低限度的“福利”。

## 第五節 商鋪的價值區分

商鋪投資者都關心商鋪的售價，它直接關係到商鋪的投資回報率。

### 一、比價倍率沒有科學測算方式

有人認為，應該按照同一區域住房的一定倍率來確定商鋪售價，有人認為 1:1.5~1:3 是合適的，也有人認為 1:4~1:6 也是合理的。比較商鋪與住房的售價，簡單、片面地追究所謂的倍率，既不科學，也容易對商鋪投資者產生誤導。儘管商鋪的售價與住房的售價存在所謂的倍率一說，但現在還不能找到它的理論依據，或者說有一個站得住腳的科學的測算方式，也沒有一種令人信服的公認的