

投资时代，  
商铺掘金！

# 商铺投资创富 完全手册

INVESTMENT AND WEALTH IN COMMERCE

洞悉商铺投资技巧，  
淘出强势升值金铺！

把脉商铺变幻市场，规避商铺投资风险！

把握商铺动态，慧眼识金铺！

全面透析餐饮业、便利店、超级市场、地下商场商铺投资！

陈治亦/编著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

The background of the cover is a light blue line drawing of a building facade. It features a large double door in the center, a window to the left, and a sign on the right. The sign is rectangular with a decorative border and contains some illegible text. The overall style is clean and modern.

# 商铺投资创富 完全手册

陈治亦/编著

企业管理出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

商铺投资创富完全手册/陈治亦编著. —北京: 企业管理出版社, 2009. 11

ISBN 978 - 7 - 80255 - 317 - 0

I. 商… II. 陈… III. 商店 - 商业经营 - 手册 IV. F717 - 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 189550 号

---

书 名: 商铺投资创富完全手册

作 者: 陈治亦

责任编辑: 甘 坤

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 317 - 0

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zhs@emph.cn

印 刷: 北京东海印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×240 毫米 16 开本 18 印张 260 千字

版 次: 2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 32.80 元

---

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

# 前 言

俗话说“家有万贯，不如有个店面”、“一铺养三代”。很多投资者都想分享商铺投资这块大蛋糕，可惜无从下手。如何才能能在投资中获得更多的效益？怎样保证投资的保值增值？商铺投资无疑是投资者的首选。

然而，什么是商铺？一般我们认为，商铺指的是位于街边、专门从事各种经营的铺面。商铺由“市”演变而来，《说文》释“市”曰：集中交易之场所。也就是今天的商铺。《清明上河图》曾详实地记录了古代商铺、商业街市的景况。然而，当商品经济发展到今天，商业模式早已发生了巨大的变化，商铺这个概念也随之无限地扩大。街边门面房是商铺，商场中的专卖店是商铺，批发市场里的一个摊位也是商铺……各种形态、各种方式存在的商铺形成了一个拥有巨大潜力的投资市场。

商铺从初始形态发展到今天，已经从最初的单一需要型物品买卖上升到体验商品的服务型业态层面。近年来，随着住宅租金波动，特别是高档住宅投资价值的空间受到房地产政策的限制，商铺就理所当然地成为投资者越来越关注的对象。对于投资者来说，商铺成了他们在股市、汇市、基市、楼市投资以外的又一种选择。

本书共分为六个部分，从商铺投资入门、投资分析、投资热点、投资风险规避等角度详细介绍了商铺投资的技巧和操作方法，并结合实际商铺投资案例，帮助商铺投资者提高投资能力，从而做出精明的投资选择。

本书在第一章为投资者打开投资商铺的大门，使投资者对商铺投资有一个清晰的认识。提醒投资者慎做“门外汉”，谨防盲目投资而“触礁”，挖掘自身的投资潜能，真正踏出商铺投资的第一步！





跻身于茫茫商铺中，如何辨别具有投资价值的商铺呢？第二章不仅分门别类地向投资者介绍各种商铺投资类型的特征，还为投资者筛选商铺提供了参考意见。投资者通过这一环节可以大体掌握怎样考察商铺、筛选商铺、敲定目标商铺。我们更希望投资者将掌握的投资知识应用到实践中，从而不断地提高投资“眼光”。

有利可赚是投资最基本的目标，但是将利润最大化则是每个投资者都希望的事情。在第三章中我们介绍了实际操作中的成功投资案例，分析了在不同的情况下投资策略的转变。这些经验和投资理论非常具有参考价值，投资者不妨借鉴商铺投资经验并应用到实际投资中。

“有赚有赔”一直都是商海中常有的现象，在商铺投资中投资者也要避免买到“伤铺”、“死铺”，这类商铺不仅让投资者无法获利，还可能血本无归。第四章我们详细介绍了商铺投资所要注意的主要风险，以及在不同风险下的规避措施。这些风险知识的掌握有助于投资者在商铺投资中平稳获利，最终实现“坐收渔利”。

投资者不仅要靠商铺投资知识武装头脑，还要与时俱进。在第五章我们紧跟市场变化，追踪了商铺投资中的各投资热点。此外，介绍和分析了各类投资项目的利弊，并且提醒投资者在实践操作中应注意的事项。让投资者在众多的投资项目中找到适合自己的投资“香饽饽”。

本书最后一章主要介绍了商铺投资的辅助工具。从确定商圈、测定客流量的调研方法到了解商铺投资的相关政策，还有计算投资回报率和售价等等，投资者可以使用相应的商铺投资知识从技术上解决这些商铺投资难题。

正因商铺投资广阔的市场前景，稳定和高额的回报率，让我们更加相信：凭借独特的投资眼光、合理的操作方式并及时抓住机遇，你一定能成为财富新贵！

编者

# 目 录

## 第 一 章

### 商铺投资你准备好了吗

- 1.1 商铺投资的潜质 ..... 001
- 1.2 商铺投资门外汉的“触礁” ..... 004
- 1.3 商铺投资入行需慎重 ..... 006
- 1.4 投资商铺初体验 ..... 008
- 1.5 四类人“吃”商铺 ..... 010
- 1.6 资金决定商铺投资规模 ..... 012
- 1.7 投资商铺给你六大置业锦囊 ..... 014
- 1.8 买商铺缺钱怎么办 ..... 017
- 1.9 什么样的商铺投资中介合你心意 ..... 019
- 1.10 高薪家庭可尝试商铺投资 ..... 021

## 第 二 章

### 哪些商铺投资能获利

- 2.1 商铺投资前要做好细致考察 ..... 025





2.2 投资过程需考虑五项技术条件 .....	027
2.3 八大指数决定商铺投资价值 .....	030
2.4 黄金商铺与边缘商铺利润倒挂 .....	034
2.5 四步骤找到最具投资价值的商铺 .....	037
2.6 正确评估商铺价值的要素 .....	039
2.7 不看地段看“商机” .....	043
2.8 买商铺除了地段还要看消费群体 .....	045
2.9 商铺规划设计必看四原则 .....	046
2.10 商铺投资理财规划：自营、以租养铺、租赁经营 .....	049
2.11 商铺投资也要“五观端正” .....	052
2.12 四类商铺投资价值各不同 .....	055
2.13 选铺需相当“技术含量”，单凭喜好行不通 .....	057
2.14 影响城市商铺定价的因素 .....	060
2.15 黄金地段选店铺 7 条标准 .....	063
2.16 商铺投资成功与否在于技巧 .....	065

第

## 如何使商铺投资利滚利

三

章

3.1 投资商铺 4 大常胜秘笈 .....	069
3.2 商铺投资不只看宣传 .....	073
3.3 淘二手商铺“六步走” .....	075
3.4 向品牌店学习商铺选址的“成功法则” .....	079
3.5 小区底层商铺投资抓好四要诀 .....	082
3.6 投资商铺如何傍大盘 .....	084
3.7 “养铺”是商铺投资的制胜法宝 .....	087
3.8 商铺投资高手大起底(一) .....	089



3.9 商铺投资高手大起底(二) .....	093
3.10 淡市如何选铺才有赚头 .....	097
3.11 高房价下如何投资商铺 .....	100
3.12 好铺的“第六元素” .....	102
3.13 非热点区域淘铺也能创收 .....	105
3.14 社区商铺要分阶段调整投资策略 .....	108
3.15 商铺选“熟”慎“生” .....	110
3.16 温州人成群炒铺有攻略 .....	113

第

## 如何规避商铺投资风险

四

章

4.1 看商铺如何防“变脸” .....	117
4.2 购买商铺,不可忽视产权问题 .....	120
4.3 四招让“商铺”变“伤铺” .....	124
4.4 盘店要关注十点风险 .....	128
4.5 商铺投资法律问题勿忽视 .....	133
4.6 投资市场变幻莫测,异地买铺要谨慎 .....	138
4.7 出售型商铺的五大软肋 .....	140
4.8 专业市场商铺投资三大注意 .....	145
4.9 产权商铺投资利好与风险分析 .....	148
4.10 商铺投资“十大陷阱” .....	153
4.11 投资商铺别轻信“包租”承诺 .....	159
4.12 商铺租赁纠纷“绸缪”方案 .....	161
4.13 慎买虚拟产权式商铺 .....	167
4.14 堵住买铺合同漏洞 .....	171
4.15 投资商铺市场应关注哪些金融风险 .....	176







第  
五  
章

## 商铺投资项目的投资看点

- 5.1 八大热门商铺投资项目 ..... 178
- 5.2 餐饮业的商铺投资分析 ..... 183
- 5.3 便利店小“超人”欲占大市场 ..... 186
- 5.4 社区商铺投资便利好赚钱 ..... 190
- 5.5 商务楼商铺的商业氛围 ..... 195
- 5.6 交通设施商铺的创业结构 ..... 198
- 5.7 学校周边的商铺投资分析 ..... 203
- 5.8 旅游区商铺的广阔前景 ..... 207
- 5.9 地铁商铺投资潜力巨大 ..... 210
- 5.10 连锁加盟商铺投资分析 ..... 214
- 5.11 农贸市场商铺投资贴士 ..... 217
- 5.12 专业商业街商铺人多好聚财 ..... 220
- 5.13 商业街的业态组合研究 ..... 223
- 5.14 百货商场、购物中心商铺投资指南 ..... 227
- 5.15 投资服装商铺选址应注意事项 ..... 231
- 5.16 保健型美容店成投资热点 ..... 234

第  
六  
章

## 商铺投资辅助工具

- 6.1 商铺预租的六个步骤 ..... 236
- 6.2 商铺租赁注意 10 大问题 ..... 238
- 6.3 投资商铺收益率这样计算 ..... 244

6.4 商铺投资相关的政策性规定 .....	247
6.5 商铺抵押贷款政策 .....	249
6.6 商铺投资市场调查方法 .....	252
6.7 商圈意识成就商铺投资 .....	258
6.8 商铺财富之源——客流测评 .....	262
6.9 实际案例:麦当劳的客流测算方法 .....	267
6.10 商铺售价如何确定 .....	270
6.11 2009 中国商铺投资市场分析参考 .....	273





## 第一章

# 商铺投资你准备好了吗

### 1.1 商铺投资的潜质



图 1-1 商铺投资的潜力巨大

商铺投资走进了投资者的视野，众多投资者纷纷涉足这一领域。俗话说“家有万贯，不如有个店面”、“一铺养三代”。作为房地产的重要组成部分，商铺和住宅产业相比，总量虽然不大，但由于其发展潜力好，回报率高，所以受到投资者的关注。其发展势头之迅猛，连经验丰富的投资专家都始料未及。

一般来说，一个市场繁荣的程度从当地商铺经营的收入情况可以一目了然，而经营收入的多少会直接影响到商铺的租金多少，可以说，商铺的交易行情是消费市场的晴雨表。据来自北京、上海、深圳、杭州等大中城市的信





息显示，其商铺价格正在不断上涨。下面简单谈一下商铺投资的特点：

### 1. 商铺投资的稳定性特点。

投资商铺具有稳定性。住宅的租约期限一般为半年至一年，相对较短，而商铺的租约通常为3至5年或更长。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。租金预付的付款方式使租金收取也较有保障。

### 2. 商铺增值的特点。

商铺投资是一个长期过程，一般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或特定供应条件，会随着商圈的发展成熟不断升值，价值提升的同时，租金增长是必然的。长期租用从资金成本的角度肯定不如买下来，如果说住宅的价值还可以相对准确地衡量，那么成功商铺的价值正所谓无价。

### 3. 商铺投资回报率较高。

与人们传统的资本增值方式比起来，投资商铺利润率高。前几年，北京等大城市涉外公寓、别墅的投资回报率曾经达15%~20%，但目前，住宅用房的投资回报率基本上下降到大约6%~8%，但商铺的投资回报率仅租金收益就可能达10%~15%，有的甚至达到20%以上。购买社区商铺的业主，随着住宅区的业主入住，人气上升，商铺价值提升成为必然。

对于商铺投资者需要特别注意的是，除商铺租金收益之外，精明的商铺投资者还充分利用商铺增值提高投资收益，在商铺买价升值到一定水平时及时卖出，完成该商铺的投资过程。

### 4. 商铺的投资潜力。

近几年来商铺投资已经在国内热烈地展开了，但事实上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达不到成熟市场情况下1:5~1:4这样的比率，可见商铺价格还有较大的上涨空间。当然，商铺投资者不可以简

单依据此比例去套用投资操作，因为市场环境、市场供应状况的差异等因素将对商铺的价格发生重大影响，而且如果住宅价格透支，这一比例更不可以参考。我国加入世贸组织后，商业、零售业、服务业将会出现蒸蒸日上的局面，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”。

#### 5. 商铺可出租，可经营，方式灵活。

一般商铺的投资者主要有两种：一是专业的商铺投资商，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，自己也捎带经营，但不以经营为主；二是小型商铺投资商，通常是拥有一定闲置资金，投资一两个商铺。这中间有55%的投资者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投资者为35%，另外有10%的投资者纯粹是为了在买进卖出中赚取差价，这几年来上海市场商铺投资的回报率为10%~14%。

虽然，商铺投资能够给投资者带来诱惑力很强的回报，但是，一切投资都是有风险的，投资者还需谨慎操作，最好根据一定的专业的指导作为投资引导。





## 1.2 商铺投资门外汉的“触礁”



图 1-2 商铺投资要谨慎

在商铺投资业内流传着这样一句话，“做铺的不买铺，买铺的不做铺”。意思是真正做生意的人不会买铺，只会租铺经营。大多数非商铺投资者认为，与其把大量资金用于购买商铺，还不如租铺令资金周转更灵活，同时也能减少自己的资金压力。而购买商铺的人，则往往不是自己用作经营，一般的目的是出租获利。如果能顺利租出去，而且租户经营得又好，就能获得不错的租金回报。可是，如果商铺租不出去，业主的损失也就可想而知了。

任何商铺投资都是有风险的。眼光精准运气又好的投资者，自然可获得丰厚的回报，甚至可以“一铺养三代”。可是，商铺投资一旦失败，所带来的亏损就不是普通业主所能承受得了的。

商铺投资已经日渐走入普通大众的视线，商场铺更是得到许多投资者和商家的青睐。然而，投资商场铺并非如“门外汉”想象得那么简单，投资稍

有不慎，“触礁”事件随时可能发生。

通过下面两个商铺投资案例的分析，为各位打算投资商铺的人士提供一些专业的建议：

位于××市北京路商圈内近年涌现的大型百货商场，照常理，旺地商铺很容易做旺的。然而，该商场早期的经营一波三折，无论是对发展商还是商户来说都造成了经济损失。

该商场从开发到完成建设耗时超过10年，导致发展商资金回笼周期加长，以至于该商场一建成发展商就选择了散卖场内商铺以图快速回笼资金的经营下策。业权分散为商场日后的统一经营埋下了隐患。

其次，该商场的经营定位不准，最初的定位为中高档的传统百货，租售金额均较高。事实上，若从事传统百货业，该商场的实力未必赶得上在北京路稳扎稳打多时的其他百货商场。而且，他们也忽略了北京路步行街的临街铺更是其有力的竞争对手。

某商业城也是北京路商圈中又一个刚开始就卖散了的商铺，导致日后难以统一经营，这也是个一直半红不紫的典型案列。该商业城从推出开始就标榜项目为“地铁交汇站上盖物业”，吸引了不少中小型投资者纷纷进场。而发展商急于套现，把商场进行了整铺散卖，使商场的门面铺全部出售一空，致使商场落成后很长一段时间内无法进行统一经营，最终导致商场难以全面开业。





### 1.3 商铺投资入行需慎重



图 1-3 进军商铺投资

商铺投资入行需要有两个条件：

#### 第一是有资金。

目前商铺价值很高，资金当然是基本前提，特别是长线投资的投资者更要有足够的支付能力，否则难以为继。

#### 第二是必须熟悉一个或几个行业。

1. 商铺不是古董，不能空泛地凭个人好恶去把玩观赏。商铺必须用于一个或若干行业的经营才会产生价值，否则，投资就没有意义。如果商铺投资者熟悉一个或几个行业，就能够在做出投资决策前，确定商铺未来的适用行

业，这样有利于投资者向可能的承租客户传递信息并详细了解反馈意见，有效避免投资的盲目性。

2. 商铺投资者熟悉一个或几个行业，就能够对这些行业在商铺所在地区的市场前景事先进行调查和判断，如果这些行业在商铺所在地区具有较好的市场前景，商铺投资者的长期回报就能够获得一定保障，从而降低投资的风险。

3. 商铺投资者熟悉一个或几个行业，有利于投资者对商铺的格局、面积（大小）和所在位置进行评判，如果商铺的设计完全适合这些行业，投资者未来的出租难度就会大大降低。

4. 商铺投资者熟悉一个或几个行业，就会对这个行业的赢利能力进行相对客观的判断，从而帮助投资者制订相应的价格方案，避免因价格过高或过低而造成的损失。

之所以强调商铺投资者必须具备上述两个条件，不是因为商铺投资本身有什么神秘性，而是开发商对商铺的规划设计一般不成熟。开发商在对商铺设计规划时比较偏重投资者的支付能力，开发商对于局部地区商业结构的主观判断，这就可能使得商铺市场出现问题。有些大型住宅项目的商铺规划很令人头痛，处于商务区的商铺，面积过大，格局采用跃层、复式等，在出租时，给承租人的成本和使用都带来很多问题。而在一些中低档住宅区，商铺的设计偏小，使得超市、餐饮等生活服务行业难以选择。开发商对商铺定位的不准确，对商铺投资者本身就是一种误导，从而增加了投资风险。

在西方发达国家，有很多商铺投资者原本是从事某一个行业的，例如餐饮、洗衣、酒吧等。由于多年经营的积累，转而投身商铺投资的行列，但他们所投资的商铺的用途一般都是他们曾经从事的行业。所以，他们对某一个行业在局部地区的市场潜力和面积、格局、位置等因素把握得很准确，加上他们在某一个行业内部积累的人脉，可以准确快捷地传递商铺信息，从而保证商铺的出租率和投资回收期。面对不成熟的开发商，商铺投资者个人必须具备以上条件，才能够有效避免投资风险，提高投资收益率。

