

上接 B49 版

创新不是盲目新立异

“企业要生存发展,产品要不断推陈出新,但并不是所有创新的楼盘都能被市场所认可和接受。换句话说,创新不代表盲目的标新立异,它是根据实际情况和未来发展趋势,做出目前前瞻性的规划设计。创新不能脱离现实,不能为创新而创新,更不能异想天开,必须要为人们接受”

相关链接

企业奖项

中国南京最具社会责任感企业

楼盘奖项

中国南京最具和谐社区影响力创新典范楼盘

中国南京最具稀缺资源创新典范楼盘

中国南京最具人居环境财富价值创新典范楼盘

中国南京最具人居环境品牌规模创新典范楼盘

中国南京最具经典价值精装成品住宅典范楼盘

中国南京最具升值潜力创新典范楼盘

中国南京住宅品质创新典范楼盘

中国南京最具人文经典价值创新典范楼盘

中国南京住宅景观环境创新典范楼盘

中国南京绿色科技住宅创新典范楼盘

中国南京住宅建筑设计创新典范楼盘

中国南京最具品牌经典价值创新典范楼盘

中国南京小户型住宅创新典范楼盘

中国南京最具投资价值创新典范楼盘

中国南京山景住宅创新典范楼盘

中国南京水景住宅创新典范楼盘

中国南京最具未来居住价值创新典范楼盘

中国南京最具住宅规划设计创新典范楼盘

中国南京山水风光别墅社区创新典范楼盘

中国南京最具国际生态创新典范楼盘

中国南京别墅户型创新典范楼盘

中国南京地标性创新示范写字楼

中国南京最佳商业创新典范楼盘

“买房无忧”系列报道之八十四

离产权式商铺越远越好

案例精选

才开张两年就歇菜了

2004年7月,李先生在珠江路某商铺卖场项目购买了一套产权式商铺,当时该项目的开发商向李先生承诺,准备委托国内某知名卖场经营公司来经营运作,以避免卖场分割销售以后商铺各自为政,造成经营格局混乱现象。

2005年,该商铺卖场正式营业。而李先生也在该卖场的B座做起了经营。在随后的两年时间内,该卖场主营业务的经营状况相对于周边卖场一直较为清淡。

2007年7月,该卖场主营业务的经营状况仍旧低迷。经营公司突然告知李先生:由于卖场主营业务经营状况不佳,导致该公司持续亏损,为减小管理成本,决定卖场B座二

楼停止营业,所有经营户搬至B座一楼或A座经营。得知这一决定后,李先生向经营公司提出异议,经营公司表示可以让李先生继续留在原处经营,但这对于李先生来说根本毫无意义。李先生找到开发商,开发商则表示商铺已向李先生交付,卖场已委托经营公司管理,因此爱莫能助,希望李先生能与经营公司妥善解决此事,一气之下,李先生歇业回家。

关键词

产权式商铺 通常是指在大的商业用房内分割成小块,之间无隔离,不划分实际区域,产权登记在投资者名下出售的物业。一般而言,产权式商铺的

销售模式主要有两种,一种是“售后包租”式,即开发商向投资者承诺,对其所购买的产权式商铺由开发商承租或者代为出租并支付固定年回报,而开发商

所宣传的年回报率一般在8%以上;另一种则是“一次性返利”式,开发商与投资者签约后,即将三年、五年的租金利润一次性返还给投资人。

律师出马

开发商利润丰,业主难收益

本期出马律师:江苏君远律师事务所 李淑君

近年来,在北京、上海、深圳、广州、南京等地,一批产权式商铺项目中部分开发商从中获取了丰厚的利润,但是,投资产权式商铺的投资者的投资回报却差强人意,因此,南京市房产管理局也于去年停止办理了产权式商铺的预售许可,禁止了南京地区产权式商铺的销售。但目前市场上仍有一些打产权式商铺擦边球的项目,需要投资者提高警惕。

通过李先生购买产权式商铺的遭遇我们可以发现,虽然开发商在推广其商铺卖场时曾承诺由经营公司来负责整个卖场的管

理运作,并且还将留下20%的铺位给自己经营,并宣称这是将自己的利益与中小投资者的利益“捆绑”起来,而后开发商也的确是这么操作的,但是这种经营模式还是没有能够保证业主所购买的商铺产生效益。

究其原因,我们认为,与住宅和门面房不同,产权式商铺在没有经营起来之前,本身是没有价值的。对投资者而言,如果投资一套住宅,即使贬值,也可以用来居住、降价处理,不至于没有任何用处,由于住宅的使用价值不会为零,其房产价值也就不会是

零,但在一个没有经营起来的商场大厅里,一个仅几平方米的空间是很难有其他用途的,就像上面这位李先生向经营公司提出异议时,经营公司很“大方”地表示可以让李先生继续留原处经营,但这对于李先生来说不会产生任何效益,因此没有任何意义。

另一方面,开发商虽然也留下了20%的铺位给自己经营,但因为开发商自留商铺面积足够大,能够将其整体出租,因此能够产生规模效益,所以开发商的利益与中小投资者的利益并没有实现“捆绑”,相反有着本质的区别。



漫画 俞晓翔

特别提醒

风险过大,投资千万要慎重

不难看出,相对于住宅和门面房,产权式商铺对于中小投资者的投资风险要远远大于前两者,而且其中很多都是中小投资者们无法预料、无法掌控、无法规避的风险,包括整个项目的市场定位、主营业务的市场前景、周边的商业环境乃至整个城市的商业规划等等。

相反,对于开发商而言,投资产权式商铺项目其回报是丰厚的,而成本相对于开发住宅或商业用房项目则是低廉的。譬如,产权式商铺对于公共配套设施的要求低于住宅或商业用房项目,其建设周期也短于住宅或商业用房项目,甚至某些不良开发商在建设产权式商铺项目时会“偷工减料”,因为产权式商铺的交付难度远远低于住宅或商业用房,对于开发商而言,只要做好推

广,产权式商铺项目就能实现资金的快速回笼,获取巨额利润。

正是由于上述因素的存在,导致很多开发商在推广产权式商铺项目时往往采取突出、夸大投资回报率等种种宣传方式加以炒作,从而引诱众多中小投资者出资购买,待获取足够利润后即一走了之,而由于这种不负责任的处理方式,导致近年来很多产权式商铺项目运营失败。所以,南京市房产管理局也于去年停止办理了产权式商铺的预售许可,禁止了南京地区产权式商铺的销售。

因此,现阶段对于中小投资者而言,投资的产权式商铺项目应尤为慎重,以避免不必要的损失。

主持人:快报记者 许延正 无忧热线:(025) 84783629,84783529

Real estate advertisement for '合家春天' (Home Spring) Phase III. Features a large '哈!' (Ha!) graphic, a comparison of buying 3 houses vs 1 house with a 160,000 RMB down payment, and a floor plan for a 100m² two-bedroom unit. Includes contact numbers and project details.