

投资商铺如何规避“售后包租”谎言

□本报记者 焦曙光

上期本栏目推出了关于投资商铺如何选择报道后,不少市民纷纷打来电话讲述自己多年前购买商铺血本无归的经历。还有一些人在购买商铺时,开发商承诺帮助出租管理,保障收益,但却在交钱一两年后,翻脸不予兑现。如何在投资商铺时规避这些陷阱呢?记者采访了相关专业人士。

产权式商铺易产生纠纷

据专业人士介绍,在商业地产开发销售模式中,产权式商铺是主要类型之一。目前,产权式商铺开发商绝大多数是从住宅开发商转变过来的,这部分开发商多数仍旧遵循住宅地产的操作手法,将套现放在首位。因此,为了把商铺卖出去,很多开发商都采取了降低置业门槛,来化解大卖场面积消化的难题。而且,大部分产权式商铺开发商采取“售后返租”,并承诺“高回报率”“若干年后回购”等。越来越多的市民选择投资产权式商铺,正是为所谓的“高回报率”所诱惑,但结果往往是纠纷频发。

产权商铺的投资回报率究竟在何种区间才合理?专业人士表示,投资商铺的回报率最终还要靠后期的经营管理来获得,预期收益有很大的不确定性。据了解,产权式商铺对投资回报的承诺,本身就存在“泡沫”成分。当前国内零售业平均利润仅为2%,而多数产权式商铺会承诺6%-8%的年回报率,这也正是产权式商铺纠纷频发的根本原因。

“售后包租”是噱头

据专业人士透露,所谓的“售后包租”实际上是卖铺的一种噱头,更多的是开发商玩的一个财务技巧。



资料图片

从表面上看,开发商开出8%、10%甚至12%的“售后包租”收益率,但实际上,开发商通过提高商铺售价,已将今后要付给投资者的利息预先提出来了。

此外,“先售后租”也并非像开发商承诺的那样是“绝对的零风

险”。专业人士称,这种模式除了利于开发商短时间内快速回笼资金外,最大的好处是将企业经营的风险层层下放到投资者那里。因为按照协议,产权和经营权是分开的,企业万一经营不佳,就意味着商铺的价值也开始大打折扣。

投资产权式商铺如何规避风险

据介绍,产权式商铺分为两种业态,中小投资者要注意识别。一种是虚拟产权式商铺,开发商将超市、百货大楼等开放式卖场进行面

积概念分割,小商铺之间无墙隔离,不划分实际区域,产权登记在投资者名下,并在一定期限包租,投资者无法自行经营。这种商铺本身不具有独立使用的价值,产权成了虚拟的收益权属。在这种情况下,投资者如期获得收益的前提是商场的整体经营必须良好,否则,一旦商场整体运作出现问题,投资者的回报就如同无本之木。目前,市场的商铺销售主要以虚拟产权式商铺为主,而事实也证明,这种商铺纠纷频发。

另一种则是独立产权商铺。这种商铺与虚拟产权式商铺的根本区别是,真正拥有分割的独立产权的物业形态,投资者可以自营,也可以出租,或是让经营公司包租。这样投资者就真正拥有了处置权,拥有独立产权的独立商铺对投资者而言无疑是风险最低的。当然,投资者在选择独立产权商铺时,还要综合考虑所选择商铺的各方面条件。一般而言,区位、交通物流、商业氛围、开发商背景、主力商户、项目规划、运营管理、升值潜力等9大要素,是每一个明智的投资者在进行投资时都应该考虑的。

因此,记者在咨询律师时,他们都建议投资者要理性评估自己的支付能力。合理的负债是可以理解的,但是不顾自己的收益能力和支付能力,将大量的支付寄托于可能的收益上,是十分危险的。另外,最好不要购买没有交付使用的商业物业。国家已经重点整顿商业性投资,严格控制对商业用途的地产的金融支持,包括房贷支持。所以,一旦开发商资金链断裂,造成楼房烂尾,将会产生更严重的损失。如果购买竣工后的商业物业,应尽可能在签订买卖合同的同时,详细签订经营合同,明确约定开发商或商业运营者的责任,以维护自己的利益。

鹰城 共同的家园

创建 共同的目标

四城联创

创建国家卫生城市 国家森林城市 国家园林城市 全国文明城市

平顶山晚报公益广告