

合肥首份《投资者报告》(第三季)

不动产投资 品牌很重要

认准品牌的“生活家”

人物:传媒公司负责人 杨建

推荐理由:认准不动产投资,注重投资项目的品牌价值

投资故事:一路走来越发注重品牌

来自泗县的杨建说自己不算年轻了,但看起来却很时尚。说起自己的投资故事,她也直言不讳:“在我看来,投资股票、基金等,都有点‘赌博’的味道。只有投资不动产最保险,毕竟是固定资产嘛,起码能保值。”至今为止,杨建的投资也全部在不动产上。“以前,看澜溪镇特别满意,不过当时手头资金不足,最后只能放弃。”谈及过往,杨建有些懊恼,“后来嘛,手上有闲钱了,才有机会入手不动产。不过,我发现不动产投资,品牌非常重要。大品牌才能保证优质的生活,也才有更多的升值空间。”

事实上,杨建在一里洋房有套不小的住房,目前正对外出租。原因是自己在财富广场上班,更习惯北城的生活。而在一环附近,她又购置了一套公寓,但觉得“一般开发商做的房子,真的是不行!”

于是,在家人的推荐和商讨下,他们一家子一下在华润橡树湾购置了4套住房,今后还会推荐更多的亲朋好友入住橡树湾。“我这个人,衣、食、住、行都追求品牌,不是为了什么面子,是真的为了生活。让家里人在华润安家,我就很放心。”

投资展望:投资重点转向商铺

“其实,我觉得单纯从投资的角度来看,住宅这块的升值空间并不大了。但随着合肥大建设的推进,商铺肯定会成为热点。我和老公也正在考虑商铺,无论是自用还是出租,都是不错的选择。”杨建说:“其实我们看了九余三,对临泉路商圈未来也很看好。不过,目前资金有些紧张,我们会再仔细考虑。”

可以看出她的投资路线非常稳妥。而在吃过一般开发商的“亏”后,她不论是投资生活抑或财富,都更加注重品牌带来的安全感和附加值。

记者点评

从见到杨建的第一面,就知道她是个懂生活的投资者。始终把投资焦点放在不动产上,

可以看见杨建的第一面,就知道她是个懂生活的投资者。始终把投资焦点放在不动产上,

“不经意”获利的购房者

人物:合肥冠联机动车检测有限公司副总 胡文成

推荐理由:不倾心投资却又伴随着生活潜移默化进入了投资者的行列,游走在这个群体的边缘

投资故事:脚踏实地看准了再下手

“我是一个打工的。”对于自己,胡文成这样介绍。年过而立的胡文成来自六安,大学毕业便来到合肥奋斗,打拼出一番自己的天地。对于自己无法切实掌控的东西,胡文成认为,不是投资,而是投机。

“在经济实力有保障的前提下,我还是倾向于投资不动产。”2007年,胡文成在北二环以3000元每平方米的价格购置了第一套房,但他并不认为此次购房是投资:“当时只是出于居住需要,在区位选择上也仅以离工作单位更近来筛选的。”

无论初衷为何,北二环的房子如今已涨到6000多元每平方米,短短几年间便获得了一倍的回报。2011年,胡文成又在华润紫云府入手一套住房。“算是改善型购房吧。想着孩子要上学了,得考虑学区,另外也想把老人接来合肥长住。”话虽如此,在这次购房中,胡文成还是考虑了很多,包括品牌、区位与发展潜力,在客观上还是添了些投资的意味。胡文成对此次购房颇为满意:“肯定是会升值的,事实上,前边已经有商业地产在开发了。”

投资展望:商铺比住宅更具上升空间

与住宅相比,胡文成更看好商铺的投资回报。“商铺不仅需要交通区位等外在因素,自身定位与特色更需要有实力的房企

给予引导。”胡文成表示他的目光主要放在北边,与成熟商圈相比,具有潜力的商圈更能吸引他。

记者点评

或许,胡文成并没有太大的投资野心。但追求不动产的投资稳定性,足以证明他的稳重。不论是有意或是无意,更早买房,还是让他享受到了更多实惠。2007年之后,合肥迎来了住宅投资的黄金时期。近两年,由于相关政策限制,住宅投资空间逐渐

变小,合肥又迎来商铺投资的黄金期。但“早出手,赚更多”仍是不变的法则。

安全至上的“稳健派”

人物:从事资产管理 刘榕

推荐理由:他不是专业投资者,步步为营、稳扎稳打,给自己带来了丰厚的收益

投资故事:保守投资确保稳定收益

2002年,刘榕进行了他的第一笔投资——股票,稳扎稳打的性格让他小有收获。此后,他开始把投资范围扩大到期货、房地产等领域,多年来的谨慎性格让他渐渐建立起自己的一套投资哲学——安全至上。

“我的性格可能更趋于保守,我不会在投资上去冒险,更加注重安全。”刘榕表示,“其实安全至上,也就是我的投资经验。”刘榕强调,投资不是为了大收益,而是要确保稳定收益。刘榕决定在华润紫云府出手,也是因为

看重品质和升值潜力,觉得肯定是稳赚不赔。

对于商铺投资,刘榕也有着不一样的观点。“大家都在说地段,但我认为在地段之外,更应该注重房产的品质、周边环境,以及后期的物业服务,这才是一个商铺的价值体现。”

“投资就像钓鱼,你永远不知道下一条是什么鱼,但你得准备好鱼饵,根据不同的天气来适时调整策略。”刘榕认为,市场低迷的时候反而更适合投资,因为别人恐惧的时候,正是自己赚钱的时候。

投资展望:华润·九余三,下一个选择

说起下一步的投资打算,刘榕说,他对商铺比较感兴趣。“我对华润的产品比较了解,其中九余三项目也是我比较中意的。沿街商铺密度太大,很容易被掩盖,如今在城

市中心、副中心的位置,想要再找到这种独栋商铺,已经很难了。经过多方对比,它的性价比还是非常高的。”在刘榕看来,华润的大品牌就是稳定收益的保障。

记者点评

很多人都认为,投资就是一场冒险,弄不好就得把“本”搭进去。但在刘榕眼里,若是能够稳扎稳打,注重安全,其实投

资也能够做到收益稳定。另外,选择在大多数人观望的时候入手有潜力的投资项目,其实正是你占得先机,更早赚钱、赚更多钱的时候。

“借鸡下蛋”的投资客

人物:事业单位工作人员 吴毕虎

推荐理由:有着坚定的投资信念,没有条件创造条件去投资,逐步走向成功

投资故事:用借来的钱生钱

已有30多岁的吴毕虎说:“我拿的是死工资,用自己挣的钱想投资很难。”即便是2005年买单位的集资住房,吴毕虎也从亲朋好友那借了不少资金。“我一直觉得,只要给我机会,我就能以钱生钱。”吴毕虎很自信,“买集资房,我选的是多层里最好的三层,当时每平方米只要1500元。”

三年之后,吴必虎住的地段,房价已经翻了一倍多,他以每平方米3800元的价格将房

子出手。还了所有的欠债,剩下的钱,他又在政务区买了一套住房,但并不是自己住,而是对外出租。他和妻子则租住在相对便宜的公寓里。“我在继续等升值,不过这一次我没等多久。”一年半之后,吴毕虎再次将房子出手,每平方米赚了1000元。

近期,他又在华润橡树湾买了房子,“华润品牌好,房产附加值高,到时候我自己住,或是再出手,都可以。”吴毕虎说。

投资展望:如今投资商铺更合理

“目前,购房有很多限制条件,再想像前几年一样赚钱很难了。我手上还有部分资金,准备再跟家里人合伙,投资些商铺。在合

肥,商铺的前景很不错。”吴毕虎说,“投资商铺除了地段、辐射人口,品牌也是应该重点考虑的。”

记者点评

其实,这种“借鸡下蛋”的投资方式,并不提倡。但可以看得出,吴毕虎非常信任不动产投资,

认为这是“稳赚不赔的买卖”。而他下定决心,趁早出手,也让他在住宅投资上大赚了一笔。如今,因为形势变化转投商铺,当然还是越早出手越好。

链接

房地产业进入品牌竞争时代

品牌在现代社会中扮演着越来越重要的角色,成为产品和企业甚至一个区域竞争力及市场地位的重要标志之一。品牌竞争是以品牌形象和价值为核心的竞争,是一种新的竞争态势。品牌所体现的质量、所具附加价值等,成为消费者购买产品的重要原因之一。随着住房短缺时代的终结以及过剩时代的来临,房地产业品牌竞争将取代产品竞争,成为市场发展的主流。

