

本周话题: 出租房产

投资房难出手,当房东稳获益

我是一名房地产经纪入。经常有客户和熟人来问我,毛坯房出租合算还是全装全配后出租合算?怎样才能使租房的收益最大化?我总是先让他们首先对自己的出租房源做好“功课”,再制定适合的租房方案,以期获得最大收益。

根据预期决定装修

首先你要想好你的待租房屋能出租多少年,如果仅想出租个二三年,那就以原样出租比较好。虽然毛坯房全装全配后的租金是原来的2.5至4倍,但你如果二三年后就想把房子出售或自己住,很可能赚的房租扣除所用的装修费就所剩无几了。基本上可以遵循这样的原则:房子的价值越高,越是要装修后出租;想出租的年份越长,越是要装修后出租。

去年我接待了一个要出租房子的业主,他的房子是动迁安置房,地

先算回报再定配置 租金合理早借多赚

处泗泾地区,房型、环境都很好,又有电梯,但离市区远,他想十年后退休才来住,为图省事想以毛坯房出租。我帮他分析:这套房子现在价值100万元,毛坯租房价是每月1000元,资金回报率为每月千分之一,如把它装修配齐后出租,租金可达2500元至4000元。这套97平方米的房子低、中、高装修的费用大约为8万、12万、16万元,这样每月的资金回报率等于可达千分之二点三至千分之三点五。以静态计算:借毛坯

房10年的房租总收入为12万元,简单装修后的10年装修总收入为30万元,就算10年后装修折旧为零,简装房出租的总收益整整多出10万元。这位业主听了我分析后恍然大悟,后来他装修及配齐家具厨卫设备设施才用了不到6万元,最后以每月2500元价格出租。

报价科学切忌虚高

业主都想把自己的房子租金标价标得很高,这是很不科学的。如果

你的标价脱离了社会认可的价格,就会无人问津。对于待租房来讲,时间就是金钱。有的业主斤斤计较月租金中的一二百元,他没想到一个月的租金,分摊到每个月也有几百元。早租出去一个月,早把你讨价还价的那部分赚回来了。在租房价格行情由低往高走时,租金定得要高一些,此时不怕租不出去;租房行情由高往低走时,租金定价要低一些,尽快把房子租出去;在租房价格行情平时时,要取同类出租房的中间价。

房客素质更加重要

业主出租房屋时,既要考虑较高的租金,更要考虑房客的素质,特别是在出租装修房的时候。素质好的房客,不但诚实守信,而且会正确使用及时保养你的设备设施和家具,达到业主希望的延长装修、家具和厨卫设备设施的使用寿命的目的。

我经常听到业主抱怨,有的房客不主动缴纳房租,需业主反复催讨;有的房客走了,欠了电信局电话费要业主来还;有的房客,租房时是一家人,后来住了好几家;更不要说有的租客不会正确使用燃气热水器、电源等设备设施而造成后果,产生法律纠纷的。虽然有些可以在租房合同附件上约定,但大部分情况是无法预见的,要靠房客素质来保证。所以,在出租房子时,一定要注重房客的素质,不然后患无穷。**刘宏**

空余房屋满载出租 选好房客事半功倍

十多年前房产市场很低迷,我择机购买了性价比很高的存量房,原来自住的两套公寓房,就用来出租还贷购新房的按揭。当房东最大的体会是:选好房客,事半功倍。

原住房空出后,我到居住地附近的房屋中介公司登记,中介隔天就陪房客来签租房合约,价格、约定和手续等完全是中介说了算,我付了半个月租金的中介费。三个月后,原约定居住一年以上的房客找借口搬走了,我找到中介公司理论,一星期后中介又陪来了新的房客,一切从头开始。虽然我的经济损失不是很大,但麻烦多多。中介公司很乐意:短短几个月,同一套房子来回收取了房东和房客两个月房租的中介费。

各大网站都有免费发布租售房屋的专栏,我上网浏览,发现同地段、同类型出租房的市场价远远大于中介公司给我的房租款。中介往往会压低租金来提高出租房的成功率。恰逢一套出租房的租约快要到期,我尝试在网上发布出租信息,网络的威力远大于中介公司的小广告。寻找出租房的往往是年轻人,即使是祖孙三代全家型的房客要选择质优价廉的出租房,家庭成员中年轻的一代也懂得在网上寻觅性价比合适的好房子。我很快觅到了称心如意的好房客。

我选择好房客的标准是:首选有正常理由租房的房客。有个本地户口的女士要向我借房,我看她打扮妖艳,问她为什么有自己的房不住?她支支吾吾了半天,才说是为了躲避债务,我于是婉言谢绝了。其次要找到合适工作、相应收入的房客,支付不菲的租金有保障。第三,找工作单位或孩子读书的学校在附近的房客,有可能的话,找原居住地在附近、原居住面积不大的邻居。为了方便照顾老人,有不少人把地处外区的老人原住房出租,在自己居家附近借房,知根知底不会惹麻烦。

找到了称心如意的好房客,我把省下的中介费补贴给自己满意的房客,以略低于市场价的租金让房客满意,这样房客就不会轻易退租。多年下来,我和不同的房客和睦相处,空余的房屋满载出租,取得了理想的收入。**俞大明**



悉心打扮,租个好价

辛遥画

眼光看长远 明亏暗增益

我有十多年的房屋出租经历,可惜我没有为获取更大收益与房客针锋相对、权利必争的经验,只有一些有趣的轻利重情的体会。

这么多年来,我只有两对夫妻房客。前一对夫妻在我房子里住了6年,直到他们买了房子才离开,后一对小夫妻则住到现在。今年春节期间,那对房客还特地上门来看我,就像亲戚来拜年一样,其实是来跟我商谈续约的。他们告诉我,本来想退租,再去工作单位附近找房子住,但因为舍不得,就想续签一个3年期的承租合约。我的房子因为少有空关期,房客稳定就是最大的因素,所以获利率相对而言比较高。

其中的原因,我当然知道。今年元旦那天,出租房里的淋浴器突然“罢工”了。冬天里不能洗澡的日子不好过,我没有拖拉,也没去找人来维修,立即帮他们买了一个全新的淋浴器装上,保证他们第二天就能洗上热水澡。租赁合约规定,更换房屋内的设备,费用得由双方平摊,但我没有向他们开口,独自承担了下来。人心都是肉长的,为此他们分外感动,非但要与我续签长期租赁合同,还主动提高了每月的承租租金,这些很难使人想象的事,就发生在我的身上。

房客掌握着租赁房子的主动权,留不住房客,等于减少了获利的空间。就像我的房子那样,如果房客说走就走了,那么我就起码要有半月、一月甚至更长时间的空关期。房客前脚走,就有新房客后脚来,天底下哪有这么完美的事?旅馆都无法保证天天客满。所以说,有房出租的人,眼光要看远,不要为了一点蝇头小利而吓跑了房客。否则,到头来吃亏的不是别人,而是房东自己。

房屋空关是明摆着的损失,而更换房客带来的一系列麻烦,更是一笔无法计算的成本。我就算过这样一笔账,买淋浴器1800多元,我没有要他们来分摊费用看似损失了900多元,但我的房子只要少10天的空关期,这钱就回来了。从今年7月起,他们主动提高月租金100元,以此计算,我最最终还赚大了呢!假如房客退租,我得请人打扫房子,等到月底再结水电煤账单;重新选房客,还必须付出时间、精力等。现在,我起码可以3年高枕无忧了。**蒋晓峰**

看重人品 心态好当赢家

出租房产掌握时机很重要,别为芝麻小利磨叽。有了信誉良好的客户、稳定的租金收入,房东就是最好的赢家。

出租房产我算积累了些经验。以往我自以为是房东,合同甲方,我说了算。其实合同是双方意思的统一。房产长期搁置等于资产流失,最起码每月的物业要缴,有线电视费还得付,而缺少正常生活配置的房产少人问津。

我有间地段尚好的高层毛坯房,因考虑将来置换,一直未装修,虽没对租金、租客提过多的要求,但并不打算草率了事。

不久,有位年轻人说看中此房,原因是上班近,因收人有限跟我协商“租金能否再便宜些”。我看小青年来沪打工不久,人忠厚老实,即使损失些眼前利益,图个放心也值得。我答应低于原租金200元,只和他签约半年的租期。若不合适,时间短好了断,麻烦少。反之,合同期满后可以再协商调整租金。

半年过去,我主动听取房客意见,因为合作满意,他也乐意接受我对租金的微调,我们续签了一年的合同。很快一年的租赁期又过去了,其间大家合作依然非常融洽,我再次根据物价上涨原因提出调高租金,他不但完全接受,还主动承担了物业费。几年来他住惯了,孩子也在附近上学,还把老家的父母也接来了。我因房产限购政策,暂时难置换,有个固定可靠的房客和稳定的租金收入,也省心多了。

实际上房产出租稳获利主要是心态好,急功近利不行。我看重人品,可以放低准入条件,这叫“放水养鱼”;只签短期,灵活可变通;适时逐步调整租金,着眼长远。

侯宝良

用心修饰 定位准易出租

我家原有两套房子出租,去年,为避免房价下跌的风险,我将其中一套出手,因此现在只剩一套房子出租。

这套房子是两室一厅的小户型,位于繁华商业中心区,交通方便,配套设施较好。房子是新房,因此,我将租客定位为在附近公司上班的爱干净素质较高的单身女白领。考虑到她们的生活习惯比较精细,在出租之前,我对其生活偏好、兴趣偏好进行了分析,花心思对房子进行了一番“修饰”。

我把墙壁粉刷成女孩子喜欢的米白色,并在每个房间的窗口摆放了文竹、仙人掌等绿色植物,窗帘布则采用了优雅의紫罗兰花样,并在客厅挂上由手工制作而成的立体壁画,营造出温馨的家居氛围。此外,我还下本钱购置了全新的床、衣柜,以及色彩清新造型别致的布艺沙发和一部分家用电器。网线、有线宽频、天然气也全部开通。

在租客来看房时,我还根据她们的需求补充了一些物品。这样,她们觉得我很有人情味,房子也很不错,直接就与我签订了租房合同。

我算了一下,装修房子的花费其实并不多,就是购买新家具、新电器的花费稍为多一些,但是却起到吸引租客长租、提高租金的效果,而且还可以多收些押金以此督促租客爱惜房屋设施。这样即使将来收回房子自住,也只需简单翻新即可,算一算账,还是蛮划算的。

现在,有两个单身女白领长期租住在我的这套房子,她们缴纳房租及水电费非常准时,而且将房子收拾得很干净,很怡人。在省心省事之余,我获得了较为满意的收益。

我觉得,对于不同需求的租房者,准确定位是租房投资的成功之道。

钟育娴

下周话题 买车险

最近,两起私家车撞了名车劳斯莱斯,需要承担远超出车险保额的高额赔偿费事件,使得车险额度买多少合适成为车主们议论的话题。你的车险怎样买、买多少?有什么经验可以交流?

来稿请发 tangy@wxjt.com.cn,截稿时间为下周三。