

广州90后包租婆 坐拥400栋楼?

本人回应:只有很少一部分有产权

“

近日,一则“93年包租婆拥有400栋楼”的短视频,冲上了微博热搜。视频里显示,一位27岁的广州女子号称拥有“400栋楼”。

由于真实性受到网友质疑,5月4日下午,视频中的主角“包租婆D姐”,通过网络平台回应种种质疑,称关于其拥有“400栋楼”“每栋楼月赚50万”“身价超2亿”等言论皆不实,自己不过是通过承租再转租的方式经营公寓租赁。

■据《南方都市报》、《南方日报》



“包租婆D姐”在抖音直播间回应种种质疑。

1 “93年包租婆拥有400栋楼”上微博热搜

5月3日,网友@张特价 发出一个特别的职业体验视频,介绍了一位在广州白云区的90后包租婆的收租生活,而视频里的“400栋楼”“身价超2亿”等内容引起了网友的广泛关注,当晚,“93年女生坐拥400栋楼”就成了微博里的热门话题。

据视频介绍,这位27岁的女子在嘉禾、龙归一带拥有超过400栋楼房。其解释,自己的第一桶金来自利用网络信息差,帮助普通房东出租房源,获得初始资金,随后开始了其包租婆生涯,开始买楼。再后来成立公司,进行不良资产重组。通过7年时间,置办了楼产400多栋,并在全国范围内开展相关业务。

视频在网络上热传后,女子和她背后的400栋楼的争议不断升温。有网友质疑,广州在2017年就实行限购政策,本市户籍限购一套,而视频中提出拥有“400栋楼”的说法难以坐实。还有网友提出质

疑,“包租婆”人设或有炒作之嫌,其背后经营公寓的“广州迪家物业投资发展有限公司”被网友挖出。

“并没有说过自己总资产超过多少亿。”5月4日下午,当事女子“包租婆D姐”在抖音直播间回应了网络上关于自己的种种质疑,其表示,自己手下的房子大部分都是依靠收购和承租城中村内房子,依靠此模式成为了“坐拥”400多栋楼的“包租婆”,“只有很少一部分有产权,大部分只有租赁权”。

而对于网络上普遍质疑的“每栋楼月赚50万”的说法,其回应称,“是最多50万,不是每一栋每个月都能赚50万。”其表示,是视频剪辑原因所致,房子盈利情况不等,有的月赚几千、几万甚至赔钱的也有。

对于走红后迅速开播的原因,“包租婆D姐”在直播中称,今年受疫情影响,房子并不好租,本打算做点短视频有流量后直播带房,没想到会意外走红。

3 尝试做二房东,转卖经营权

互联网创业失败后,“包租婆D姐”在继续经营民宿的同时,开始安心作起“房产中介”。“当时只收房东半个月租金作佣金,房客不收费。”后来,她开始有了自己的中介团队。

“有一天,突然有一个老板说因为缺钱,要转让一整栋楼的经营权。”“包租婆D姐”萌生了“与其做中介,不如自己拿下来做”的念头。据她介绍,这种方式不需要买下整栋楼,只要交顶手费就行。

自己拿下来后,她借鉴做民宿的

经验,除了对房间进行装修改造外,又将长租改成短租:“短租利润更高一些。”

在她的经营下,这栋房子的租金水平有所提升,顶手费水涨船高。“包租婆D姐”找到了合适的机会,以更好的价位,将这栋房子的经营权又转了出去。

就像养鸡一样,用便宜的价格买到小鸡,养大后以更高的价格再卖出去,通过这种方式,她又拿到了第二栋,第三栋……

4 调查 做二房东一定赚钱吗? 不一定

目前,“包租婆D姐”有了自己的团队和公司,也吸引了不少投资人。据她介绍,很多整租的房子是通过“项目合作”的方式开拓的:有物业,有投资人即可,她经营,投资人坐等收钱。

这种方式看起来,具有较高的可复制性,但是否存在投资风险呢?据“包租婆D姐”介绍,她手下的400多栋房子,也不是每一栋都赚钱。“有的每个月可以赚几万,有的只能赚几千。”

记者了解到,租房行业利润其实并不高。地产研究机构克而瑞近日发布的《2019租赁住宅行业白皮书》称,国内一、二线重点城市住宅租金回报率中位数仅为2.04%,回报周期中位数近50年,远低于办公物业回报率4%-6%的水平。其中北上广深四城租金回报率普遍低于2%,深圳回报周期长达60年之久。

记者了解到,目前国内有自如、

蛋壳、魔方、优+等一些大型的长租公寓运营商,如万科、碧桂园、龙湖等大型房企,也都开拓了自己的长租公寓品牌,模式大多是从村集体等业主手中获取破旧厂房、住宅楼,统一改造成长租公寓进行出租。

而为了争抢房源,有些公寓甚至为房东支付高于市场价的租金。我爱我家研究院院长胡景晖就曾对媒体表示,有不少长租公寓运营商以高出市场价20%-40%的价格争抢房源。“包租婆D姐”就坦言:“如果最开始拿到的价格比较高,亏本也是有的。”

“高收低出”的扩张模式,使很多长租公寓品牌陷入资金困局,整个行业频频爆雷。在2019年,就有如乐伽公寓、鼎家公寓、寓见公寓等“二房东”出现爆雷。

进入2020年之后,受到疫情等影响,更是有不少长租公寓运营商由于空置率高无力支付房租而撤场。

2 大学时期创业,做民宿起家

据“包租婆D姐”自述,她在广州上大学期间,就通过做兼职的方式来赚取生活费,高峰期曾同时打6份工。直到借用亲戚家的场地开办了补习机构,才赚到了一笔可观的收入。拿着这笔钱,她开始出国旅游,并注意到民宿的投资价值。

回国后,还在上大学她,开始做民宿生意,租下三房一厅,其中一间自己住,另两个改造成民宿出租。据她介绍,当时整个费用才4万元。这一套经营起来后,引得不少同学和老师投资,于是她又盘下了第二套,第三套……

在经营民宿的过程中她发现,很多城中村的房子与正规的酒店不同,由于非标准化,每间屋子的内部样子可能都存在差异,对于很

多房东来说,推介起来是比较困难的。于是她找到团队开发了一个专门推荐城中村民宿的网络平台,去实地拍了很多不同房间的房子,也吸引了一些小旅馆的老板过来做广告。

用“包租婆D姐”自己的话来说,经营这个网站“投资小,回报却大”。平台做起来后,她卖掉了这个网站,并用钱开始投资更多的互联网项目,做了很多类别的APP,甚至还有针对大学城的外卖APP。

然而大学生的创业并非那么容易,仅仅三个月,所有的互联网项目烧尽了资金,她还欠下了200多万元债务。“这个时候,我重新整理了自己的创业项目,发现还是做民宿、做租房生意赚钱!”