

项目对象- 政府单位废旧的办公楼、开发商自持楼、企业的宿舍楼、个人整栋出租房屋、经营不善的宾馆、酒店、公寓等。

建议以宿舍楼、公寓为主。翻修，改造成本低。

项目选址:近地铁、酒吧、学校、商业中心、足浴按摩店。房屋数量和租金价格一定要和市场消费需求相匹配。

客户对象：打工族、上班族、学生、陪读父母，中高端消费人群。

方案 全部精装公寓，一室一厅一厨一卫，厨房开放式。产品溢价高，需求量大。

如图



改造成本：毛坯厂房 600 一平方。毛坯的住宅楼 800 一平。宿舍楼 500 一平。

酒店、宾馆、公寓 6000 一套。注;这里的价格包括软硬装，电器，门、锁等全部费用。

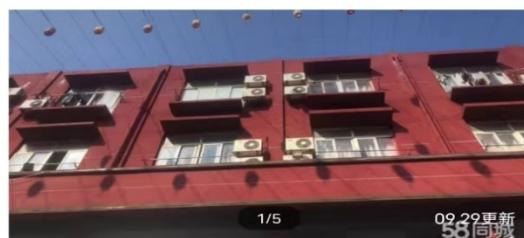
运营成本：想省事的可以用 SAAS 系统，线上交租，智能门锁、水电。成本一年

在 5000 左右。

出租方式：58 经纪人端口、闲鱼、小红书、抖音、线下、中介、贝壳找房。

营销成本：经纪人端口 2800\季度，中介基本半佣，贝壳找房一个月佣金。

下面举例



转让 | 64间公寓出租房转让，包含5万的押金，想了解的直接来电

1.8万/月 月租金 38万 转让费 1644m<sup>2</sup> 面积

位置 昌北经济开发区-昌北经济开...  
类型 商业街店铺 楼层 暂无数据  
行业 公寓房  
租期 暂无数据 折扣咨询

酒店宾馆 商业街店铺 上水 下水

预约看房

限时享3大专属保障，还可领取超值礼券包！



项目：学校环绕。周围 58，贝壳，线下踩盘，经调研改装后-租金 1500\月。年租金 115 万。

成本首年-1.8 万×12=21.6 万. 转让费 38 万. 改造陈本-房间数 64×6000=38.4 万。

营销运营陈本 10 个点 11.5 万。

首年利润=115-38-21.6-38.4-11.5 总计结余 5.5.这是最保守的算法。因为可以和业主谈免租期和装修空置期。基本上是 3-5 个月。以后每年一个月。营销成本也可以缩减。

以后每年就是 115-21.6-11.5 结余 81.9 万。

传统的二房东和管理招租模式已经过时，现在是互联网 +，线上营销，线下做服务。再通过专业软件管理系统，极大的减少人力和维护成本。中国已经过了野蛮发展的时代，剩下就是科技创新，产业升级。