

我25歲, 有30間房收租



[我25歲, 有30間房收租 下载链接1](#)

著者:羅右宸

出版者:大是文化

出版时间:2015-6-3

装帧:平装

isbn:9789865770860

說到買房，大多數人顧慮的一定是：

◎我連頭期款都籌不出來，怎麼可能買房子？

◎所有看得上眼的房子，都貴到我買不起。買得起的好房子要上哪找？

◎我也想靠收租賺錢，但哪來那麼多資金、怎麼篩選房客？

今年才25歲的羅右宸，22歲就白手起「家」，統統辦到了。

他運用募資合購，用資本利得加上現金流方式，只花三年時間，從兩手空空買下第一間房，接著快速滾出30間房收租，更把別人眼中的破爛屋變成投報率超過7%的熱門物件，怎麼做到？

◎20萬學到教訓，賺得百萬獲利：

為了幫女友買個名牌包，卻在貪婪心態左右下被騙走20萬，後來一場理財讀書會點醒他，讓他浮現投資房地產念頭，但還是學生的他，面臨的第一個問題是：「頭期款怎麼來？」他積極接觸相關人脈才發現，原來晉身有殼階級是有SOP可循的。

◎你出錢我讓利，快速累積30間房：

他把獲利可視化，用股東概念集資，第一次募資就拿到200萬元。

兩年後把房子賣出，獲利高達94萬。並運用讓利少賺，大量複製。

但合購之下，持份怎麼解決、稅金怎麼算？

還有，什麼樣的金主自動找上門，你得婉拒對方？羅右宸自有一套管理之道。

◎買房出租，穩賺租金，再等好價碼售出

他一星期發2封簡訊，讓當地房仲一有好屋立刻通知，總能以市價6到7折入手。

不只如此，他專挑屋齡20年上下的中古屋，買進之後大改造，用裝潢成本換取短閒置期及高周轉率，再以7%左右的高投報率賣出，賺租金也賺價差。

除了買屋有SOP，現在靠租金就年收破百的羅右宸，也有當包租公／婆的標準守則：

找出區域優勢，鎖定目標客群：學生多就盡可能壓低租金、上班族多就花心思在裝潢擺設上，幫你縮短套房閒置期。

強力曝光：現在有8成以上的房客來自網路，ptt、591、台灣租屋網等，也可到人潮多的市／區公所布告欄，一個月不用100元也能達到良好的廣告效益。

避險的第一步：慎選租客，用三個問題讓你簡易視人，不遇到奧客。

真的沒時間管理？直接交給專業租屋公司，讓你坐在家裡輕鬆收租。

25歲的羅右宸顛覆一般人存錢買房的既定印象，他先買房投資（購買資產），再購屋自住（負債），自行募資建立管理團隊，把爛物件變黃金屋，不到30歲就有錢又有房！

作者介紹：

募資買房達人 羅右宸

8年級生，畢業於元智大學國際企業管理學系。在學期間，發現自己對房地產有著極高的熱忱，進而悉心專研。在大學期間，看過上千筆房地產物件，接觸了500多位房仲代銷業者，更創下22歲、同時有22間房收租的驚人紀錄！目前有30間房，市值超過4,000萬元。

2013年，他驚人的紀錄被節錄在《20幾歲，就定位》一書中。而且從大學時代，便受邀至王派宏財商教練團隊擔任租賃講師，為房地產界最年輕的實戰派講師，現任不動產

經紀人，以及好租房、8年級財商培訓機構執行長。

並經營網站「8房達人」：www.ez1785.com/

FB粉絲專業「8房達人交流園地」：www.facebook.com/groups/ez1785/

文字協助 陳俊祥

元智大學化學工程與材料科學學士。

目前就讀中興大學科技管理電子商務研究所，研究品牌行銷塑造、人際關係品質經營管理及電子商務領域。在大學期間，曾擔任元智大學證券研習社社長、鉅融資本管理公司理財講師。

曾加入台北市議員行銷團隊、擔任晨光企管教育員，及世界華人八大名師行銷規劃。目前協助右宸網路行銷及品牌規劃相關事宜。

目录: 推薦序一 前輩心法加上實戰經驗，成就卓越

推薦序二 從兩千元佣金到百萬收入的包租新貴

推薦序三 能力決定獲利，端看你願不願意投資自己

作者序 先投資再自住，年輕買房不是夢

第一章 媽媽與奶奶啟蒙，讓我從小就愛上看房

第一節 買房不靠爸，但感謝奶奶精準眼光

從600萬到3,600萬元，地點是關鍵

第二節 人家的房子一直漲，我家卻倒賠100萬

夢想很豪華，手中預算差很大

遇到慘淡房市，媽媽賠了100萬

第二章 20萬的教訓，賺得百萬獲利

第一節 一場讀書會，開啟我的投資之路

想致富，不能只是乖乖等領薪水

透過分享會，累積房地產人脈

第二節 想貪快賺到頭期款，賠到差點沒錢吃飯

不用工作錢，就一直流進來？

花20萬買教訓，卻讓我更快擁有自己的房子

第三節 20歲獨自踏入房仲店，成功買下「元智一號」

把仲介店當便利店逛，兩年看過300間房

想當首購族，先做好這四件事

屋主眼中的破爛公寓，我改造成黃金屋

第四節 想撿便宜屋？你得找到殺價籌碼

裝潢該花就別省，小投資賺高報酬

擺兩年賣不掉，改裝套房賺租金

第三章 你出錢，我讓利，快速累積30間房

第一節 運用財務槓桿，用股東概念找資金

金錢會流向能創造價值的人

頭期款怎麼來？用股東的概念找資金

第二節 獲利模式視覺化，揪人一起出資

募資的第一步——把你的想法告訴身邊所有人

想增加說服力？讓專業證照為你加分

第三節 募資金主不能來者不拒，設定門檻才能找對人

五個核心要素，決定成功機率

遇到股東臨時抽資怎麼辦？

讓金主離不開你的讓利學

第四章 自住、投資？鎖定目標滾出你的獲利模式

第一節 房地產類型大剖析
自住考慮新成屋，投資要挑中古屋
我的房地產投資概念——資本利得+現金流
第二節 三種投資方式，複製獲利模式
別人眼中的廢墟，如何把它變黃金？
破爛三角窗，變身國際星巴克
第三節 自住兼投資？你一定買不到房子
圈區塊、挑環境，找出自己的五大需求
用三個指標，找出超值地段
第四節 低於市價的房子，要去哪裡找？
問題越多的房子，越值得考慮
怕買貴，先找出當地的最低總價
第五章 買房出租，穩賺租金等好價碼
第一節 我從租賃做起，只為掌握獲利模式
短時間大量看房，練就眼力
從連續兩個星期掛蛋，到達成20萬業績
第二節 鎖定目標客群，三天就找到人入住
從地點找出優勢，目標族群立刻浮現
裝潢套房掌握三個重點，提高租金收入
善用資源，大量曝光省力省錢
第三節 慎選租客，奧客退散
租前篩選租客，避免租後糾紛多
付不出兩個月押金的房客，不能租
面對問題房客，四個方法讓你吃虧
第六章 新手投資想避險，得從累積專業人脈開始
第一節 經營500位房仲當人脈
沒關係要變有關係，價格就不是問題
每家房仲店培養一兩位熟人，加快過濾物件速度
便宜案子交易，親自確認最實際
定時發訊息、不砍仲介費，讓仲介第一個想到你
第二節 與房仲交涉的潛規則
了解仲介的經營模式，找合適的夥伴
掌握出價主導權，選好時機就出手
一頓下午茶，害我損失300萬
開價七折，搶幹旋第一順位
第三節 啟動「合夥人」模式
與其挑有能力的，不如找能互補的
單打獨鬥難生存，建立團隊獲利翻倍
最佳的團隊模式，分享利潤
把人脈變錢脈
從小事累積信任，是賺大錢的根本
後記 只拿三科拚別人的五科，我辦到了！
附錄
評估價錢的五步驟
六個問題，讓你買好不買貴
看預售屋的九大要訣
買中古屋，別碰這三種
看屋檢核表
• • • • • (收起)

[我25歲,有30間房收租_下载链接1](#)

标签

房地产

房

台湾

二手房

评论

两岸环境有相同有不同，区分特性，把握共性。

不谦虚的说，对我似乎没有什么知识型的启发，因为作者做的事我90%以上都做过，只不过我比他小没赶上红利期。30间房子是指30间屋子，室内107平米左右被分成6个房间，本书主要讲了，看房300套基础，老破小的凤变冰，解药单赚钱，短期高杠杆。合伙人买房，前提是房地产在上行趋势，也就是城市率在30%-60%的区间，这波红利已经吃没了，2019在二线省会还有的玩。但是小城市毕竟会被淘汰，他并没有讲合理用卡，房产20%的时间找笋盘就行了，80%的时间应该找场外资金，市场从来不缺笋盘。适合初学者入门的书。

非常诚恳的分享

[我25歲, 有30間房收租_下载链接1_](#)

书评

这个类型的书内地少见，原因不明，故购入了台版。价格略高，等待时间略长，但书的质量（无论是物理层面还是内容层面）远胜内地书籍，这点成本可以忽略不计。

一般境外的创富经验，国内读者总要来上一句：国情不同。抱持这种想法的朋友可以不用考虑这本书，本书评也没必要看了。...

[我25歲, 有30間房收租 下载链接1](#)