

床位出租带火“职业”二房东

一个二房东最多有30套房源

文/片 本报记者 张杰

随着研究生考试临近和年前大型招聘会的增多,许多求职者开始涌入岛城,岛城又出现了一支租房大军。一些市民和高校学生开始做起二房东,然后再以床位的形式租给“青漂族”。



租床位是很多刚毕业大学生的无奈选择。

床位出租火爆 大学生做二房东

在青大一路附近,租房小广告比比皆是,“出租女生床位”,“有一床位出租,环境良好,中介勿扰”,“床位出租,在纺院对面,新装修,干净卫生,带空调,可洗澡”……记者照着广告上的联系电话打过去,六人中有四人全都是“二房东”,并且都明确表示自己是附近高校的学生,都称房子是自己转租的。

万锦涛是海洋大学大四的学生,当二房东已经三年了,最多的时候手里有4套房子,都在青大一路一大院里面。“大二的时候自己出来住,一开始也是租床位,后来觉得这样太不方便了,就自己租下来一个套二的房子,自己住一间,在另外一间设了4个床位,以床位的形式租出去。”谈到最初为什么做二房东,万锦涛这样告诉记者。

“最多的时候我手里面有4套房子,住着近30个人,自己除了免费住,每月可以赚2000多块钱吧。”万锦涛说。

记者了解到,学生兼职二房东的不在少数。海洋大学旅游管理专业的吕娜也是一个二房东,今年她和男朋友刚刚以3万块钱的价格在青大附近一大院租了一套套三的房子。“我们两个人住实在太贵了,就把其中另外两间分别安了3张床,共六个床位,按床位出租出去,每个床位每月240块钱。”吕娜告诉记者,

记者随后了解到,床位在岛城出租一直很火爆。“我这里一共有12个人,最多也就是空2个床位。”

做二房东8年 手里有30套房

二房东对学生来说只是小打小闹,有市民把它当做一种职业,手里握有几十套房源,成了名副其实的“二房东”。

28日上午,在山东路人才市场附近,记者以租房为名联系上了市民栾女士。“现在四人间的一个月220元的和240元的,只有两个床位了,你看你要哪一种?”当记者表示想看看240元一个月的床位,栾女士把记者带到人才市场附近的一个居民楼里面。记者看到这是一个套三的房子,一个房间里放着2个上下两层的架子床,上面铺满了被褥,而另外的2间则放着3个架子床,显得很拥挤。

记者表示有点贵,看到记者有点犹豫,栾女士说道:“我手里面还有一个床位,160块钱一个月,就在一个大客厅里面,没有分间,并排着7个架子床,一共住14个人,要不你去看看?”

记者随后了解到,栾女士现在手里有30套房子。现在都以床位的形式租给准备考研的学生和来青找工作的求职者。“八年前我就开始做这个了,现在我手里有30套房子,还有好几个人和我一起做,我们是连锁形式的。”栾女士告诉记者。

“不知道最终会去哪里工作,现在房子不好租,床位很便宜,还是先租床位算了。”理工大学的王倩表示。记者了解到,租床位的大多是刚毕业的学生,他们的流动性也比较大。

床位出租火 隐患也很多

床位出租火爆的原因与很多房东有关。“我没有时间接待零零散散来看房的学生,把房子租给二房东不用惦记房子会空置,而且一次收款省时又省力。而且二房东大多也是学生,比较安全。”想要出租房子的市民陈琳表示。

床位出租由于价格低廉,入住率高,也很受“青漂族”欢迎。但是记者了解到,存在的隐患也不少。“我们的房子是男女混住,我们住其中一间,另外一间住的是男生,客厅、卫生间是共用的,感觉很不方便也不安全。”在青大一路租房考研的大四学生纪德梅告诉记者。也有一些上班族对安全表示担忧,“一开始住进来的时候,电脑都没地方放,很害怕丢了。只能每天带在身上。”在中国平安工作的葛秀红对记者说道。

记者了解到大多数的床位出租都处于地下状态。采访中,一房东称,现在只能在网络发广告或者熟人介绍生意,生意很难展开,更难以规模化经营,一出现问题二房东往往就溜之大吉。

房产中介生意锐减 应对淡季搞起副业

本报记者 陈海芹 李珍梅 姜萌

对楼市的调控政策一波紧过一波,岛城买房卖房者纷纷观望,二手房交易市场也显得冷清,成交量下降,房屋租赁进入淡季,不少房产中介开始经营起多项副业。

房产中介“过冬”

28日,记者走访市内30家私人房产中介发现,虽然距离冬天还有一段时间,但房产中介已经呈现出一副“过冬”的态势。受访的30家房产中介里,能盈利的只占两三成,均分布在高校和商贸繁华地带。

位于麦岛路的东海瑞房产信息中心的负责人董海宁告诉记者,房子的租赁和买卖开始进入淡季。“我们从9月开始就没再接到生意。就这个地段来讲,淡季一个月能租出三四套房子就很不错了。”她介绍说,门头房每月的房租、网络、水电、广告等成本大约为1500元,要想赢利,一个月至少要出租3套1000元左右的房子。台东一家雷青房产李经理告诉记者,最近这几个月基本就是干等着。“一方面是因为现在本身就是淡季,另外一方面受宏观政策的影响,今年的房屋租赁比往年都不干好。”采访中,记者发现,除了一些大型的房产中介,小的中介大多业务员都在嗑瓜子、聊天。

记者采访了解到,虽然房屋租赁处于淡季,但二手房价格却没有因此而走低。“房子价格都是房东定的,你别看现在生意不好,但有的房东宁愿房子放着,也不愿降价。”台东一家名为锦从源房产的负责人李女士说道。

中介生意五花八门

面对二手房交易的冷市,

不少小型房产中介通过经营其他业务“赚外快”,婚姻介绍、小商品零售、家政服务五花八门的副业登上了房产公司的服务范围榜单。

记者在逍遥三路的宏大房产看到,除了房屋买卖、租赁的广告外,还打起了婚姻介绍的牌子。负责人朱女士告诉记者,这个婚姻介绍的也是刚开始做,“还是以房产为主,婚姻介绍就是副业,主要是给周围小区的朋友牵线搭桥。”据了解,这样的婚介规模并不大,经营范围也很小,主要给周围几个小区的居民牵线,每次收费一两百元不等。据朱女士介绍,婚姻介绍的单子并不是很多,两三个月也成不了几对。

海口路青岛爱青房产信息有限公司的张红梅主管,从8月底开始做起了家政生意。据张主管介绍,自从8月底开始从事家政生意,不少小区内的阿姨和保姆都来咨询。“一天能有两三个报名的。一般就是把应征者的信息挂到网上。”由于是个体经营,中介费不会超过100元钱。“这样赚钱有些稀松,但也是个经营的手段。”

据记者调查,代卖十字绣、减肥药以及专门负责清理油烟机等业务都纷纷登上了各个小型房产中介的“大堂”。

对此,业内人士称,在二手房交易冷市的情况下,中小房产中介能够灵活经营也未尝不可,只要在经营的各项业务中没有欺诈行为,以副业谋利开源节流,也是在房产冷市下的一条出路。

□记者快评

生意缘何“两重天”

租床位的二房东手里最多的时候有30多套房源往外租,而且供不应求,可正规的中介公司握着房源租不出去,还得靠副业“谋生”。记者采访发现,随着楼市的调控,手有多套房源的投机客,只好靠租房“以房养贷”,高

昂的投资成本,让其放不下“身价”,租金不愿意降低。可是租房者多数收入水平稍低,租金高的房子租不起,宁愿选择租床位,这就导致“床位中介”生意火爆;而正规中介不得不搞起副业,做起婚姻介绍、家政服务等。



捡钱包还失主

8月27日下午5时许,文登路小学姜雨均、李艳两位老师下班路过汇园宾馆门前时,捡到一个钱包,内有山东荣成武先生的身份证、银行卡及人民币1965.20元等。28日中午12时,失主武先生来到八大关派出所将丢失的钱包领回,并对捡到钱包的姜老师及联系到自己的八大关派出所民警表示感谢。

记者 张潇元 通讯员 仪铭 王迅 摄