

## 创富·特别点击

楼市调控下来了房价,房租价格却逆势飘红

## 济南房租的“野蛮”上涨

本报记者 张璐 实习生 胡永宁



店面租金处于高位,因为经营压力转让铺面的人有人在。 本报记者 左庆 摄

## 同一区域房租两年涨30%

不能讲价租期至少要半年

5月初的一个上午,文化东路上一间出租房内,房东洪亮的嗓音打断了小吴(化名)的美梦。指着一间15平米左右朝阳的卧室,房东对这位新来的房客介绍道,“这一间1200元一个月,水电全包”。房间内除了一张双人床和一个上下铺外,只有一台旧电视。

小吴皱着眉头问,“能便宜点吗?”

“便宜也便宜不了多少,现在5月份,再过一个多月,附近的大学生就毕业了,(这个价格)到时候租都租不到。”房东解释道。

小吴是一所大学的在校学生,宿舍在另一个校区,因为辅修了第二专业,为了上课方便就想在这个区域租一套房子住。考虑到文化东路一带房租较高,小吴便选择了一栋“看上去有些年头”的老楼,希望租金能够便宜一点,但房东给出的租金价格显然超出了小吴的承受能力。

这套两室一厅的房子大约70平米,房东已将厨房和客厅加

以改造,当成四间房子出租,除了那一间朝阳的房间,客厅中还有用简易内墙隔出来的总共五六平米的一个“房间”,没有窗户,朝门的墙上开了一个透气口,白天阳光照不进来。相比朝阳的房间,这个隔出来的房子房租便宜了不少,小吴讲了讲价,最后以每月450元的价格租了下来,房东虽然在租金上让了几十块钱,但增加了一个限制条件是,“租期至少要半年”。

而小吴算了一下,如果这套房子的四个房间都能租出去,房东一个月的租金收入能达到3500元左右。

两年之前,小吴同样在附近上课时,“当时是和一同学合租,带独立卫浴,空间也比现在的至少大一倍,房租每月700元,平均每个人350元一个月,包水电。”照两年之前的房租计算,两年之后,小吴在同样一个区域租房,房租成本上升了接近30%。

## 房租上涨租客8年搬4次家

杆石桥——东郊——北郊

比起从外地来济求学的小吴而言,在济南租房生活了多年的张先生,对租金变化的感受则更强烈。为了租到便宜的房子,8年来张先生几乎每隔两年就搬一次家,住的位置从市中心区域到济南东郊,继而再到北郊,这些位置的变迁,在地图上画出一个大大的“L”。

“2004年的时候,在杆石桥租一个一室一厅,45平米的房子,一个月也就300-350吧。”张先生回忆。

从2006年开始,随着房价的猛涨,住宅租金水平也出现了明显的上调。“从2006年到2009年,我住在闵子骞路上的一个单位宿舍,两室一厅70平米,最初一个月的租金要600元,两年之后就涨到了900元。”为了尽量减轻

租金负担,张先生再次走上了北迁的道路。“2009年到2011年,我就住在北全福了,80平米的房子,最初房东一个月要600,后来又涨到了900元一个月。2011年后我就又往北搬了一次,现在住的地方已经到了济青高速零点附近,一间屋子就要500元一个月。”

根据济南一家大型二手房中介公司的统计,2011年全年,受到楼市调控政策的影响,济南市区二手房成交量和价格出现了大幅回落,但房屋租赁和房租依旧保持了上涨态势,“房租平均上涨了二三百元左右,房屋租赁成交也呈微涨态势”,这家公司的负责人分析称,“二手房租赁成交量相对略高,一个主要原因是买卖成交不景气,部分中介不得不把关注点转移到租赁市场,以维持店面运转”。

从持续上涨,到逐渐回落,在政策的强力调控下,自去年开始,房价已开始了从波峰向波谷滑落的周期性变化。但调查显示,自2004年至今,济南房租的市场价格水平却始终处于上涨趋势,即使经历了最严厉的楼市调控,也没有阻挡其涨势。

济南一位从事二手房交易7年的从业者粗略统计后称,普通民居租金价格上涨通常以年为周期,每年增幅大致在10%到20%左右;临街及小区内商铺,租金上涨幅度大致相仿。而在商业用房行业内,还衍生出一种加价转租获利的行当。由于持续上涨的房租给一些店铺造成了巨大的成本压力,采访中不少店铺称,转让店铺是他们当前最主要的任务。



▲店铺租金已经成为店主经营的巨大负担。 左庆 摄

## 商铺租金三年涨了五成

忙活一年只够房租

与住宅租赁价格持续上涨同步,一些临街店铺的租金最近几年来也在不断攀升,由于租金已经成为店铺经营成本的巨大压力,不少店铺的经营举步维艰。

在山师东路不到两公里的道路上,十余家门店卷帘门上贴有“出租”“转让”的字样。在网上,山师东路商户出租的意向则更强烈。点开济南某商铺租赁网站,单击“山师东路”一项,400余条出租信息映入眼帘。

记者以准备开店的名义与一家拟转让店面的店东取得联系。“20个平米,一年租金5.5万,我这个门店已经是山师东路上最便宜的了”,店东称。记者调查后发现,这些准备出租的相关店铺年租金在6万到40万左右不等。其中价格最高的,是位

于山师东路段东南侧一处地段较好、面积较大的店面,年租金在40万左右。

一位在山师东路上经营快餐馆的店主称,他是2008年道路改造完后在这里开的店,当时定下的租金是3000元一个月,“现在这附近的租金最少的都要四五千一个月,这期间一直在涨”。这位店主给记者算了笔账,“卖一个汉堡四块钱,扣除原材料人工等成本,一个汉堡我能赚一块钱,一个月我要卖3000个才能赚回租金,平均每天要卖100个。”这位店主坦言,现在的经营状况勉强能够维持,但如果要房租上涨,他就亏本了。而另有一部分店主则称,“在这里忙活一年,挣的钱都交租金了”,由此推断这里的相关店铺租金已经成为他们经营的巨大负担。

## 租铺“转让费”击鼓传花

年租金3万转让费高达6万

虽然店铺具体的经营存在压力,但房租持续上涨却让不少经营者找到了另外一条生财之道,承租下一部分店铺,加价后转租出去已经俨然成为了一个行当,职业化二手房东也在业内大有其人。

在山师东路一个不到20平米的小店门口,记者见到“转租”的字样。店内的三四个货架占据了绝大部分空间。货架上堆满了各种商品,包括食品、饮料、文具、体育用品、日化用品等等,这使得小店显得格外拥挤。“年租金5万,货物按9万来算,租这间铺子要顺着买下这里的货物”,店主对记者说。而在另外一处欲转租的店铺前,年租金3万的铺子,但要租下来,还要另外加上一笔转手费6万。虽然店主称这6万的转让费用包括加盟费以及设备等,但店主同样称,入股租赁下来经营别的行当,转手费最多

只能便宜5000元。

一位从业多年的二手房中介唐先生解析了转租背后的经营模式,“就具体的店铺来说,经营得好继续经营,经营出现困难,将还在合同期内的店铺加价转让出去,一是将经营风险转嫁出去,二来从加价中获得一部分利益”。

唐先生还称,在二手房中介中,还存在职业化的“二手房东”,这种置业二手房东通常先与原房东签订5到10年的店铺租赁合同,合同生效后,二手房东进行装修或直接加价对外出租,从中获取收益。

唐先生认为,职业二手房东获得生存最主要原因是市场上的铺面是一种稀缺资源,商铺数量的不足在推高租金的同时,使得后来者必须支付数万元的店铺转让费。“因此很多人都说,要是能租到一手的铺子,每年多交几千块都愿意”。