



若此邮件中部分图片已被屏蔽，请点击邮件上方的“我信任发件人”或“[I trust content from this sender](#)”链接以查看被屏蔽的内容。

UFUND创始人兼CEO Connie深耕美国房地产投资领域近二十年，管理资产规模逾亿美元，投资足迹遍及多个城市，涵盖各类型投资房产。正是这些年来亲身经历的无数次买入、装修、出租、管理与卖出的完整周期，让她对房地产投资的每一个环节都有着深刻而独到的理解。以下是Connie结合自身真实经历所分享的经验与教训。这些感悟并非来自书本，而是用时间、金钱和精力一点一滴换来的，希望能为每一位正在或即将踏上投资之路的朋友提供真正有价值的参考。

我做房地产投资快20年了，早期是从买出租房开始的。我在很多不同城市买过各种各样的出租房，每次下手的时候都真心觉得自己捡到一个特别好的宝。但是很多年后才发现，我特别看好的那几类房反而是让我最后悔的。出租房不是说看着价格好或者房子漂亮就应该买，远没有那么简单。

今天我要聊的是这些年我最后悔买过的几种房。这些不是说当几年房东就会察觉得到的，而是从买房、装修、出租、打理、踩坑，一直到最后卖出，整个过程来来回回走很多遍，很多年以后才慢慢体会出来里面隐藏的那些大坑。如果你是房东，或者正打算买你的第一套投资房，希望我亲身经历的分享能帮你少交些学费。

早些年我买过一套很漂亮的投资房，当时第一眼我就喜欢上了，喜欢它的结构及风格。正好当时房地产市场非常不景气，卖家没有办法出手，我就以很低的价格拿下，当时真心觉得捡了个宝，非常开心。

这套房子面积差不多4000平方英尺，比较大，很气派。跟我其他的出租房比起来，我觉得当时心理上有点成就感多了。买下来以后我开始做装修并意识到这个房子虽然很大好看，但是也很费钱。同样是刷墙，这一套的人工材料直接是其他出租房的一倍多甚至两倍的钱。整个装修加简单的修理下来，前期就得多搭进去好几万。我其他出租房前期一般都花不了什么钱，简单收拾一下基本就能上市出租了。

等到我终于弄完、上市出租，发现很多家庭根本用不了这么大面积，也不愿意为多的空间多付钱，一般会选够住就可以了，所以那种三房两卫的特别好租。可我这套迟迟都租不出去，不得不降价。我才发现我这个房的租客群体就不一样，要么碰到了一些想要合租的人，要么是一个家庭四五个孩子还带几条狗的租客才会感兴趣租这么大的房。我只能把租金一降再降，最后发现我的租金比只有两千多平方英尺的那种房也没高多少，才最后租掉。可怜我前面额外多搭进去好多钱，首付本来就更高，后面的装修又搭了好几万。总体算下来，我觉得如果我不买这一套，我完全可以拆开来多买两套普通的出租房了。

现在这套房的现金流比我其他出租房差太多了。这个房子一拿就是好多年，兴奋劲早过了。这些年的地产税、保险不停地都在涨，也总有这里那里的修理要做，搞得我每年老是要不停地搭钱进去，但是这套房可一直都没给我带来任何的现金流，所以它就是一个负资产。所幸的是，2008年金融危机过后的十几年，房价一直都在涨，所以它升值了。但其实我对比了一下，它的涨幅还不如我很多其他小一点的出租房。那些出租房不光一直在给我发钱，结果最后升值的幅度还更大。也就是说，当初我要是买的是两套普通出租房的话，不光这些年的租金收入会很丰厚，最后整体增加的财富也更多。

我时常就在想，我所有出租房里面，这套的表现无论从哪个方面来看都是最差的，还套入我这么多现金在里面，这些年也完全没有好好被利用起来。我决定把它卖了，把钱取出来重新配置在其他更好的地方。但是房子一买一卖，谈何容易，可不像买只股票那么简单。我先等到现有的租约到期，不续租了，把房子清空，然后发现当初那么漂亮气派的房子，在租客住了这许多年以后已经面目全非，根本没有办法就直接上市。这个房子想卖一个好价钱，必须要体现出来它当年那个气派的样子，所以不能省钱，我又重新好好地装修了一遍。只不过这次的工人比当年贵了，材料也更贵，所以这次我又搭进去不少钱。

最后总算是弄完挂牌上市。当时的市场可比今天强很多，虽然不如疫情后那一年那么疯狂，但还是一个正常上升的市场。我看小区周围的房子都是一到两个月就卖了，就觉得我这么漂亮的房子肯定也不会拖太久。结果尴尬了，房子上市一个月，来看房的人就很少，更没有任何出价的offer，也不知道是怎么回事。

后来我就把这个小区卖掉的所有房一个一个仔细去研究，才发现我这个房基本算是这个小区里面最大最贵的了。大部分的房首先就没这么大，其次也没这么华丽，所以价格都要低很多。又是一个痛苦的领悟—当初只看这个房子漂亮，没有注意到它在这个小区里面算是顶配，会很难卖的。大部分的买家都看的是中间价位的房，他们喜欢这个区是因为整体的性价比、学区、环境这些综合条件，并不需要买里面最贵的。而真正想买这种气派大一点的房、愿意付这个总价的，反而会去更高端的小区看房，不一定非得选择这个区。

当初买这个房的时候也没想到这些。万不得已，和当时降租金的思路一样，我开始降价，一个月后还是没人买，我再降，连续降了好多次，从五十多万一路降到四十多万，最后终于等到一个offer，但只有42万，这明显是想来压价的。我当时心态就想着赶快卖了算了，但最后不甘心，还是拒绝了，灰心丧气地把这个房子从市场上撤了下来，不卖了。

我顺便算了一下这个房子的总账：首先一来一回两次交易的费用，还有前后两次重新装修的钱，还有这些年为了弥补负现金流亏空往里面不停搭进去的钱，再加上这次卖不掉、中间空租这么长时间损失的租金，粗略一合计，我感觉就是最后多卖个十几二十万都不能打平。那这些年除了瞎折腾、搭进去那么多时间精力，我就是投资了个寂寞。

好消息是，来年我再挂牌上市的时候，这一次很快就卖掉了，价格还不错。但回想起来真是后怕，我之所以能全身而退，是因为刚好赶上了一个低息、房价整体一直上涨的十几年大行情。要是换成这两年，利息这么高，房子卖不动，房价也不涨，还微微下跌，租售比一开始就是负的市场，我可就得在这套房上面耗死了。

回想起来觉得可笑的是，这套房子乍一看也没啥问题，房子又大又漂亮，这个小区也没问题，这种坑是不是很容易掉进去？后来我再也不要买漂亮的大房子当出租房了，我也再也不买一个小区里面最顶配的房子了。我挑投资房变得冷血很多，不带任何情绪。这是我后悔买错房的第一类。

另一个让我印象深刻的，是我在休斯顿做市场的时候捡到的一个“大便宜”。那套房子根本不在市场上公开挂牌，是典型的困境房主，就是distressed的那种情况。因为各种原因，房主急于脱手。这个房子所在的地段还不错，房子结构也很好，只不过多年没有打理了，看上去又破又旧，感觉到处都可能需要修理，和你平常在市场上看到那种干干净净的房子完全不同。最扎眼的是它后院还有一个挺大的游泳池，里面的水黄黄脏脏的，而且几乎快干了，一看就是荒废了好长时间。

我当时想的是，地段还行，户型也很好，还带游泳池，这个房子以后肯定很值钱。我只要把破旧的地方修理好，清洁一下，游泳池打理干净，加满水，这个房子就会焕然一新—蓝蓝的水边，旁边再放几把躺椅，这个画面一定会非常吸引人。这些费用我都算进去了，房价够低，租售比也不错。如果你是我，可能也会和我当时的感觉一样，觉得这是一个好deal。

接下来就是熟悉的节奏了。我从开始修理，问题就越来越多，需要的钱也越来越多，像个无底洞。刚开始做屋里的基础修补—墙、地板、厨房、卫生间这些，修的地方确实不少，但还算在预期之内，没有超支太多。直到我开始修游泳池，有游泳池的房，保险本来就更贵，这是其一。其次，这个游泳池太多年不用了，我以为只要重新刷一遍涂层就能用了，结果请人来修才发现，我太天真了。修复开裂的池面有很多种做法，要想修复成我想要的那个样子，就要多花好几万。后来做的检查越多，心里越发毛，没人敢保证下面的结构是不是已经移位了，这个壳有没有变形，地基有没有下沉，底下的土壤有没有变化，这又需要做更深的检查，都是钱。还有游泳池的管道系统老化、设备状态也很差，有的地方不工作了，能修的方案有一堆，真正能让我放心用的又是一大笔开支。还有游泳池周围的石头铺的地面也需要修，才能保持整体的效果，真的是没完没了。

这个游泳池就是一个赤裸裸的大工程。中间我也想过，要不直接填了算了，不要游泳池了。但是一问，这也不简单，成本也要上万，而且还有风险—万一过两年地面塌下去，可把我房子都毁了。而且这么好的一个游泳池，花这么多钱填了，也太可惜了，还影响房子以后的价值。算了，还是硬着头皮修吧。

整个修理过程非常折磨人，多花了好几万修理费就不说了，更麻烦的是非常消耗我的精力和时间。我的项目经理对游泳池这块不太熟，我不放心，都得自己来操心，联系分门别类各种不同工种的工人来做检查、报价、排工期—修理池面的、修设备的、铺砖面的。我本来住在奥斯汀，为了这么个破游泳池，三天两头往休斯顿跑，这一天搭进去太多时间了，修到后面真是要把我烦死。

费了那么多功夫，最后好不容易全都修完了，准备出租的时候才发现，游泳池的麻烦事还没完！作为房东，只要后院有游泳池，万一租客或者邻居的孩子过来玩，一不小心在游泳池出事了，甚至有人夜里溜进去出事了，房东都难逃责任。签waiver免责条款也不行，合规的最低要求是游泳池必须要有围栏隔离，而且高度、缝隙都有要求，好像至少是4英尺高；门也有要求，必须能自动关上、能上锁，要在孩子够不到的高度。这些基本安全规范没做，签什么免责也没用。好了，这个房暂时又出租不了了，刚刚结束完修游泳池这一轮，我又要开始选材料、比价、选工人，装围栏了。

反正这个房子前前后后花了我好几个月才全部搞定，终于挂牌上市出租了。等开始出租，发现有个游泳池也变得更复杂。很多租客倒是喜欢游泳池的，觉得夏天孩子可以玩水，周末可以开pool party，但问题就出在谁来打理呢？真正在乎水质、又愿意自己花钱请人定期维护的人非常少，谁都不愿意承担这笔长期的费用。如果把维护费用算到租金里面，租金一抬高，又立刻变得不好租了；如果我自掏腰包请人打理，这又多了一笔固定开支，而且这还不是一次性的，是每个月、每季度都要持续出的，横竖是难以两全。

所以房子变得很难出租，拖了好长时间。后面终于让我遇到一个自己就懂怎么维护游泳池的租客，愿意自己打理，终于租出去了。但是我其实还是有点担心的，他会不会好好定期维护？不要把我好不容易修好的游泳池回头又弄坏了，那就得不偿失了。

到这一步，这套房子是好不容易熬出头，稳定地租了几年，但让我更生气的是，几年后，之前修过的一些问题又陆陆续续开始出状况了。我已经非常厌倦这个房子了，下决心干脆把它卖了，为了减少麻烦，价格上我还打了些折扣，就想着从这个房子里面赶快抽身。

从那以后，我基本不考虑投资任何有游泳池的房—保险贵，装修、维护什么都贵，对房东还全是风险，卖的时候也卖不出多少价格来，真是百害而无一利。

但其实我更深的另一条领悟是，我对比当时同一时间差不多价格在奥斯汀买的另一套投资房。这套房买得一点也没有传奇，不是off market deal，就是在市场上挂着的一套条件很好的普通房，不需要任何修理。我做的事情也很简单，就是踩对了一个比较低的价位买进去的，我几乎没在它身上花什么额外的心思。同样的几年下来，休斯顿那套房看上去捡了个大便宜，但是最后算下来，应该算打平，可能小赚一点点，但这都没算耗了我多少时间和精力。可奥斯汀这套同一时间买的房，我什么都没做，这几年安安静静地涨了一倍。我们是在做投资，不是在找工程项目。所以后面我对房况不好的也明显挑剔多了，即使买入的价很低，我也会非常谨慎，尽量不碰需要大修的房。

其实只要选对了增值更好的地方，选对买的时间点，直接买房况很好的就够了，完全没有必要被那种看上去折扣很大、但需要大动干戈的房所诱惑。那是很多房东都踩过的大坑。这也是我后来为什么慢慢退出房屋翻新生意的原因之一吧，不是说赚不到钱，而是我越来越觉得不值得，我更清楚自己该把时间和精力放在更有价值的事情上。

还有几种类型的房，我买过之后就后悔了，但这一期讲不完，如果你感兴趣，回复告诉我，我就再接着出下一期。如果你想看看今天什么样的机会我们才会愿意买入，想知道2026年大的投资机构都在买什么类型的资产，可以回复我们，也可以点击下方链接直接申请和我们一对一的沟通。

如果你也认同这样的思维方式，欢迎加入我们的地产投资圈，获取第一手投资机会、行业知识、以及我的独家线上直播预告：

👉【[点击链接加入「解锁你的财富跳板」](#) [点击加入](#)】

This email is not an offer to sell or a solicitation of a security or investment. Any such offering can only be made subject to appropriate Offering Documents, including the PPM.

Book A Call

每周我们都会把最专业实用的房产投资贴士、致富指南等等精彩内容直接发送至您的邮箱，还会不时放送市场趋势分析，请不要错过哦！
更棒的是，我们还会分享独家投资机会，助您轻松财富增长！

若此邮件中部分图片已被屏蔽，请点击邮件上方的“我信任发件人”或“[I trust content from this sender](#)”链接以查看被屏蔽的内容。

更多内容，请在各平台搜索：

美国Connie

Youtube、哔哩哔哩、小红书、微信视频号

官方网站：
[ufundinvestment.com](#)
基金网站：
[fund.ufundinvestment.com](#)
[ufundcapital.com](#)

UFUND Investment LLC, 9600 great hills trl, 150w, Austin, Texas 78759, United States
[取消订阅](#)