



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。

最近一期《两种房速逃》，讲我后悔买过的几类房，很多人留言希望我继续这个话题，那我们就接着聊。

我做房地产投资快20年了，早期就是从买出租房开始的。我在不同的城市买过各种各样、五花八门的出租房：大的、小的、新的、旧的，翻新过一半的，还有彻底破到需要重建的；法拍短售、困境买家，还有房子没问题但产权或者HOA有问题的。基本上你能想到的类型，我都碰过。

每次下手的时候，我都真心觉得自己捡到了一个特别好的宝。但是很多年后，我发现它们各有各的特点，也各有各的坑。尤其是我特别看好的几类房，反而是让我最后悔的。

出租房不是说看着价格划算、地点不错就应该买，并没有那么简单。这些教训也不是当几年房东就能察觉到的，而是要把买房、装修、出租、打理到最后卖出整个过程来回来回走好多遍之后，才会明白防不胜防的那些坑。有些房从买进来的第一天那一刻起就注定了后面会非常痛苦，只是当时看不见。

这一期，我用亲身经历的故事来沙盘演练一下：一些表面上看着非常好的机会，是怎么在现实中让人悔不当初的。如果你是房东，或者正打算买你的第一套出租房，希望这期的内容能帮你少交一些学费。

我一直很少买市场价的房，总觉得太贵了。我很喜欢自己找off market的机会，特别是困境房主的房子——就是那些迫于压力、急于出手的房，因为价格上会有很大的折扣。

上次讲了两类让我后悔的房，今天开始讲**第三类**，也是一个在休斯顿困境房主的房。他的房子之前上市卖过，卖不出去，后来房主的经济越来越困难，还不起房贷了，急需出手。他也知道这个房很难出手，之前有过经历。

我去看了这个房子，发现一个最大的问题：房主标的是三间房，但其实只有两个卧室。那个所谓的“第三间卧室”，是你必须从另外一间卧室穿过去，在里面才能看到。也就是说，真正对外的卧室门只有两个，功能上更像是两间房，再带一个比较大的内间。

这么奇葩的设计，正常的家庭肯定是不能接受的。我当时觉得我看懂了，感觉这就是一个机会——因为这个房子不是那种破烂房，有很多要修的，基本上可以直接上市出租。我只要多加一堵墙、改一下门洞和走道，这个工程并不大，也不复杂，这不就变废为宝了吗？我以前这种“小聪明”可真是太多了。

反正来来回回多次谈判之后，我最后以差不多七折的价格拿下，觉得非常划算。开始改建了。我找人设计了图纸，想让空间走道设计合理一些——这新增的第三间房，既要合理独立的对外卧室门，又不能打乱房子的整体布局，还需要考虑窗户的位置，要有足够的采光。

结果发现没有我以为的那么简单：电路要重拉，开关插座的位置都要重新设计，通风口要调整，走道的宽度、门开的方向，很多细节都需要反复推演，不然住起来会感觉很别扭。

本来以为这么小的一点改动，我自己不需要怎么操心，结果细节其实非常多，不天天盯着还真担心会出问题。果然，工人第一次干起来的时候，就把窗户的位置弄错了，又重新返工。总之这一圈改动下来，花的费用倒是没超出预期太多，但是我的时间和精力成本大大超支了。后来我才开始意识到，我经常只算了金钱的成本，忽略了更重要的——我的时间和精力。等到房子总算弄完了，功能上确实比原来好多了，名副其实的三间房，每个房间都有自己独立的出入口。出租的时候，三间比两间在那个区肯定是更好住的。

只不过租金并没有我想的那么高，比同样的房还低一些，所以租售比算比较差的。毕竟我花了那么多功夫，也只是把它变成了一个合理的三间房，又没有花钱升级装修——这个房主原来的装修本来就很一般。而且最糟糕的一点是，它只有一个半卫生间，比别人正常的三房两个浴室还是逊色一些。

租了几年，我觉得性价比、租售比较差。因为我放进去的现金还更多——我当时改造装修用的都是现金，不是贷款，相当于这套房里面的首付比我其他正常买的出租房要高多了，可是租金却这么差。这么多年，没有什么现金流，我就想：算了，把它卖了，把套着那么多的钱取出来，肯定有更好利用的地方。

我想着，我已经把它改建成一个正常的三房了，没有之前那个问题，应该会更好卖了。但现实狠狠打脸——真的是不等到卖出的那一刻，有时候就永远不知道你的房会有多不好卖。

问题到底出在哪里了？我挂牌以后就发现房子依然难卖。
第一个原因，这个房子的装修很一般，卖之前我也没有想再花钱升级装修了。
第二个原因，只有一个半浴室，比别人少，我觉得当初我完全低估了这个硬伤，以为没有那么大的影响。
第三个原因，尽管我加好了第三间房，但floor plan还是不如开发商一出厂就建好的三间房更合理、更让人看着喜欢。

所以房子挂了好久一直都卖不出去，后来还是不得不降价，再降价。降着降着的时候我就在想，现在这个价格都快跟当初的两间房时候差不多了，这么低的价格，我修了半天有啥意义？

就开始反思：有些房子之所以卖不出去，是因为它真有问题。你以为解决了一个最明显的问题，就一定能拿到市场给你的奖励吗？其实中间充满了不确定性，可能还有别的问题你没看见。这就是实打实的风险。

这是一个很大的教训——我没有算足够的风险溢价，当初我对改成三间房之后这个房子真实的价值会涨到多少，这个判断从一开始就太乐观了。你不知道，很多做翻新多年的人都栽在过这一点上：买的时候算修理、算估值，以为算得明明白白，最后直到卖出那一天才知道一开始就错了，很多风险都没有打进去。

我最心疼的，是我搭进去好多精力和时间折腾，还满心欢喜地觉得自己聪明、捡到了一个好机会。这么多年算一算总收益，最后卖出时候大概还是赚了六七万。但是扣除一前一后两次的交易费用，加上最后卖出时买家还要求了我补贴修理的钱，也没剩多少了。

如果按照年化收益来算，还真是不如投资有稳定8%收益的很多房产项目，股票上也能轻松超过8%的回报，而且还不操心。我这都花了多少时间精力，这是主动收入，还承担了那么多风险，太不值得了。

更大的一个领悟是：**选城市投资更重要**。休斯顿那些年的房价涨幅也太差了，都在德州，差的可不是一星半点。奥斯汀同一时间买的房，我什么都没做，几年房价涨了60-70%，而这套房买了那么多年，也就赚了一点辛苦钱，当时的房价上涨还不到20%。我想，要是买在奥斯汀的话，多赚20万不止，我也不用瞎折腾。所以后来我再也不想休在休斯顿买房了，也不爱耍小聪明、斗机灵了。

我明白所有前面加入的变量都可能成为未来的风险，我至少需要更高的buffer来抵御我所承担的风险，才值得做。

我以前很相信一句话：有问题的地方就是机会，敢去解决问题的人就能创造价值。这个逻辑本身没有错，我自己这些年确实也靠解决问题淘到过很多好机会。但是做得越多，我越清楚地感受到其他更重要的事：**精力和时间，是远比钱更稀缺的资源。还有，风险绝对要有足够的溢价。**

所以算账的时候，我再也不只盯着最后是不是有得赚，我更加在乎我会搭进去多少的时间和心力，我承受了多大的不确定性。不然，即使最后赚了，我觉得也是完全不值得的。

我以前折腾了那么多各种各样的房，有没有赚到过钱？肯定有，而且还不少。但就从这两点长期来看，我很多投资的ROI其实很低，是不值得的。这也是一个原因，我后来再也不想做翻新的生意了——太琐碎，风险高，收益不稳定。

第四类我后悔买的房，这次是在Austin，山上的一个社区。我第一次开车去看房，七弯八拐，这个房子在风景秀丽的半山腰，环山傍水，风景太美了。我就在想象在这里生活，都能闻到大自然的味道，很惬意。

这个房子的视野不错，很远处还能看见水，房况也很好。这样的房要是放在很多其他地方，同样的山景不知道多贵。而且当时这个房子挂在市场上已经超过200多天了，降了好多次价，我感觉价格还可以再砍低一点，买下来肯定划算。

我想着调一下周围同类型的房的成交价来做对比，但发现这个地方的交易量好少——同类型同社区的三个月内没有交易，六个月内也只看见一套，找不到可以做比较的房。只能放宽条件搜，结果发现这里的房子本来就不多，而且每一套还风格各异：有的是土地很大但房子很小又旧，有的土地不大但房子是新建的，还有的老房子庭院弄得很漂亮，装了独立的铁艺院门。反正差别太大了，很难拿来互相做比较。

我又开车在山上绕了几圈，发现这边的房子不多，间隔很大，稀稀拉拉的，新旧交替，整体很不统一。同一条路上，有的房看着就很贵，但就在旁边不远，又能看到那种很便宜又旧又小的房，价值差太多了。当时也没有引起重视，只是有一点点担心。但是回到这个房子，看着周围几栋房也都还不错，我就放下了警惕。反正越看这个风景我就越喜欢，就买了下来。

刚开始还比较好，没有花太多钱，只是换了地毯、刷了刷墙就上市出租了。但果然不好租，两个月过去都没有租出去，来看房的人就不多，只能接连降价。一直等了快半年，我都等得心里发毛了，心想：这里不会这么荒吧，人们都不来这里住吗？后来3000多的租金一路降到2000才租出去，我真是太失望了。这么漂亮的山景房，租金怎么能这么差？

买的时候还挺兴奋的，兴奋劲一过，很快我就开始面对现实——它就是一个普通的出租房，而且它确实不是一个合适的出租房。这里离主要的工作区还是有点偏，学区也不好。但是当买的时候就是特别喜欢这里的风景，觉得价格够便宜，未来的增值空间一定不错。

好了，几年后，租客要搬走的时候，我就不想再重新上市出租了。我知道不好租，这些年租金收入一直是负数，租不出什么好价钱，不如卖了算了。这么漂亮的房，至少还能卖个好价钱吧？

结果挂牌上市以后，真的是几个月都听不见个响。我自己都懵了，怀疑是不是价格弄错了，一遍一遍地去做对比，但还是之前的问题——想找同类型、同社区、同规格装修、同样大小面积土地、新旧程度相当的房来做对比，根本就没有。价格可能真的很难判断准确，所以不得不降价，一路降了好多次还是无人问津，要么来的offer低的离谱。

我当时就觉得好奇怪，这么漂亮的房子，怎么就没人感兴趣呢？这个时候我才想起来：怪不得当初挂了两百多天都没有人买，看来还真是有原因的。我才开始注意着缺点：这个地方学区不好，离主要干道远，每次出去要七拐八拐，半天才能开下山，中途没有商店，生活配套很少。我在想，什么样的人才会选择住这里呢？可能只有退休的、不用每天上班、没有孩子的那些人。

我那个后悔啊。好像除了刚买的时候开心过一下，这个房就没有给我带来任何的轻松。这些年没有现金流，都是每个月倒贴的，出租出售都费尽了力气，搞得我都焦虑了。几个月都没有offer，现在想起来，当初明明就发现了这个小区的房子交易量很少，但当时只觉得自己捡了个便宜的山景房，真是低估了交易量的重要性。

我平常老说买房要买人口增长的区，怎么到自己这里全忘了呢？这个地方最大的问题就是没有流动性——买的人少，卖的人也少，房子稀稀拉拉的，风格还各异，贵的和便宜的混在一条街上，本身就说明了是很大的问题。这种山景房更像是个性选择，个性选择的人群永远是小众的。

多么痛的领悟啊——我一厢情愿地觉得有漂亮风景的房是稀缺的，将来一定值钱。但其实那是其次的，只有交易活跃的地区的山景才值钱。

最后等了好半年，终于有一个还算合理的offer进来，来回谈了几次就卖了，不想再等了。幸好当时的市场还算不错，要是换成今天我都不敢想，肯定砸手里了。

从那以后，我买投资房基本不关心风景好不好，最关心的是：这里居住人口流量大不大，交通是不是便利，就业机会、学区、生活配套、成熟的区域——这些永远是刚需。房子本身，我也尽量会挑在这个小区里面最普通、最大众、接受度最高的房子。不用那么好看，但一定性价比最好。租客不会因为你的风景好多付很多钱，租客只会选择自己喜欢的小区，挑一个够自己住、性价比最合适的房。

如果你想看看今天什么样的机会我才愿意买入，想知道2026年大的投资机构都在买什么类型的资产，可以点击下方的链接收到直播通知，也可以直接申请和我们一对一咨询。

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，还会不定期放送市场趋势分析，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

[保存首选项](#)

