

最近对自己所做的项目进行了全面复盘，发现只有两三个项目是长期稳定可靠的项目。

自媒体项目因为规则的变化，竞争的加大，实际无法持续稳定的产生良好的收益。这些项目中我认为最好的，第1个就是线下的包租项目，其实就是做包租公包租婆。第2个是自媒体上的这个中视频项目，实际上是靠在自媒体上产生播放量获取收益，其他项目不是说不行，而是性价比没有这么高，比如做短视频、直播带货等。但从时间成本和投入的精力去考虑，不得不全面考量，并对工作重心有所侧重和取舍。

今天我们先说说包租

，其实从投入和产出来看，包租算是最突出的，因为收益是最好的，也是最稳定持久的。

为什么这么说呢？即使在疫情的大环境下，很多公司可能因为客观原因不得不裁员，你也可能因为客观大环境的影响而丢失工作，但作为包租公包租婆，就不用担心这些，通常我们签的拿房合同至少是6年，只要在租赁期限之内，我们就不用担心收入问题，而且平时自己会更自由；但在大城市打工或工作的朋友，不管你是白领还是蓝领，你都可能会丢失工作，但你不能没有住的地方，对于没有买房的朋友而言，即使你失业了，你依然不得不租房住，不得不向房东交租金，少一分都不行。

很多人认为做包租需要投入很多资金，说实话，这是传统做包租的玩法，我们并不提倡这种重投资的做法，想要做包租去赚钱，轻投资、少投资甚至零投资才是最好的做法。

给大家举一个案例

，我一个朋友在广州番禺万博一带拿了套房子，房子装修很好，房子也很新，房东放价5500元，根据房子本身情况市场租价大约是从五千到七千左右，我朋友签过来谈判到4500，而且将免租的装修期谈到了6个月，合同签了8年，后续每年还有一定的免租期

。按行情做法应该是要两押一付，但拿房时因为跟房东沟通和相处很好，就约定只用先交4500元的押金，两押一付剩下的部分在6个月免租到期之后再付给房东，并按时交租即可。最后这位朋友实际上只花了十几天进行了一些软装，总共投资一千余元左右，最后实际租出去是6500元每月。也就是说这个朋友拿这一套房子，一开始就赚了5个多月的租金三万多，典型的零投资做了一套包租还大赚一笔。当然，碰到这样的房东、碰到这样的房源很难得，但我们依然推荐不要进行大投资做包租。

我通常会建议我的学员朋友控

制自己的投入资金上限

，进行周转，而不是一下子就心想着投资几万几十万进去，这样很容易踩坑，很容易亏空，因为你是新人，没有经验，当你有了足够的经验之后，你再去考虑放开你的资金周转上限是没问题的。

作为新入行的朋友，心急吃不了热豆腐的，要选择好房源，跟房东谈好租赁期限，谈好其他有利的条件，新手也千万不要动硬装，这样才能保证以最少的投资进入包租行业，只要很顺畅的走完0到1，给自己建立良好的心态，后续做包租，拿房出房，相当于就是不停的进行复制，而且你会对这个过程乐此不疲。

这个行业说实话我见过，太多的宝妈白领在做，特别是宝妈，生完宝宝后工作往往不顺利，还不如做包租。很多上班族朋友甚至只是周末兼职做，最后收入甚至比主业还高。

做包租没有什么虚头巴脑的东西，需要的是脚踏实地，需要的是勤勤恳恳，需要的是执行力。只要你按照要求一步一个脚印落实，你会发现不一样的蓝海。

好的，今天的分享就到这里。更多包租、中视频、其他自媒体副业项目欢迎链接突破进行深度交流！