



微信扫一扫
关注该公众号



外传：斗智斗勇跪银行 #F2800

最近地产类的技巧高得少。有朋友问，水库是不是“不愿意”接干货了；还是已经闷死，没有好料了。

呃，其实最近在做生意。

“做生意”是完全不同的一系列科技树。雷以时日，也会融会贯通。但今天只能写一些“碎片”生意经。

例如本篇中的“跪银行”，就不是普通意义上的，投资者的跪银行。而是几百上千套，成规模的斗腿。

一）贵阳之安

二周前，我在合肥搞活动。有一位讲上海言话的老先生，特意从上海过来，问：“六月六日，你们搞的贵阳项目，怎么没下文了”。

当时的术语是QSF，3BF，老先生挂念到现在。

夫妻俩人，已经买了七套房产。可能不能再买六套。

我在右看看四下无人，偷偷说“来，隔壁小屋，私聊”。

- 1 本篇充用大量术语，比喻，请自行领悟。
- 2 公开文字只写合规内容

绝大多数的的人，这辈子都没有做过“生意”。

很多志高万丈，指点江山的年轻人，却连独立经营一家面馆，都没有做过。

有很多“技巧”，属于做生意的技巧。

只要你亲身经历过，交了这方面的学费，你才会知道。

否则，就像“买房科技树”一样，鼻祖三句话，不告诉你，一辈子都搞不到。

六月六日，水库搞了一场“贵阳”高参团购，在信义上吃了大亏。

第一个做生意中的“困难”，是“数量”。

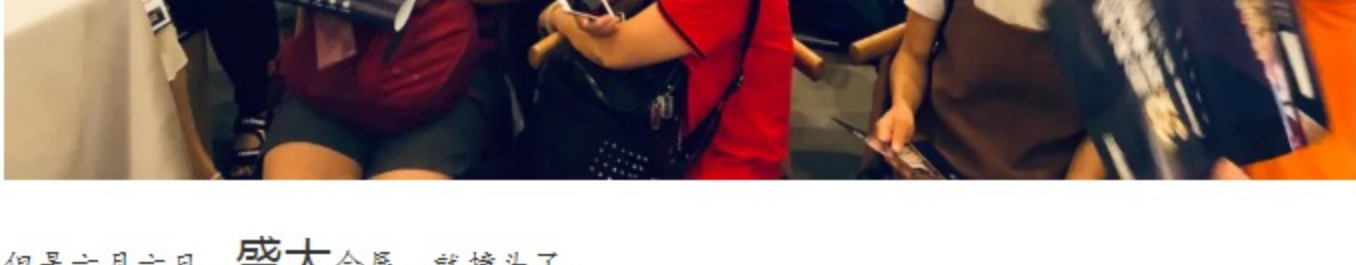
做3套可以，做300套不行。

“贵安新城”项目很好，水库精选，没有问题。

价位，升值潜力，区位优势，学区，地铁，市政配套，都没有问题。

由于特别担心“信义”的问题。我们还先测试了四丘单。

通过核心网友，亲戚员工，先行尝试“3弄”，确认走通没有问题。



但是六月六日，盛大会展，就撞头了。

因为那一天，水库去了四百五十人，坐了七辆大巴。把整个会展中心撑满，椅子都找不到。

贵阳地产圈，为之震惊。

“人气旺”是好事。但是到了银行审贷老师手里，就不是好事了。

- 老师接过申请表一看，“水库星”主理人55岁，退休女性阿桃，没有工资性收入。
- 老师又接过申请表一看，“水库星”主理人65岁，退休女性阿桃，没有工资性收入。
- 老师再接过申请表一看，“水库星”主理人65岁，退休女性阿桃，没有工资性收入。

所谓的水库“拉拢术”。房圈名声在外，可真不是吹的。

我们那天去了几百号人，几百号人拿出的“资源”，清一色阿伯，阿桃，退休失业大妈。

年轻力壮的小伙靓女，那是一个也没有。

银行老师接了第一单，给过。

接了第二单，给过。

接了二十单，一赔黑账。

接了四十单，冷汗淋漓。

接第二百单

银行老师怕了，怎么200个都是退休阿桃？200个都是房租收入。

本地银行人，没见过水库的排场，被吓到了。

- 1 （下次办信贷，敬请带半打房产证傍身）

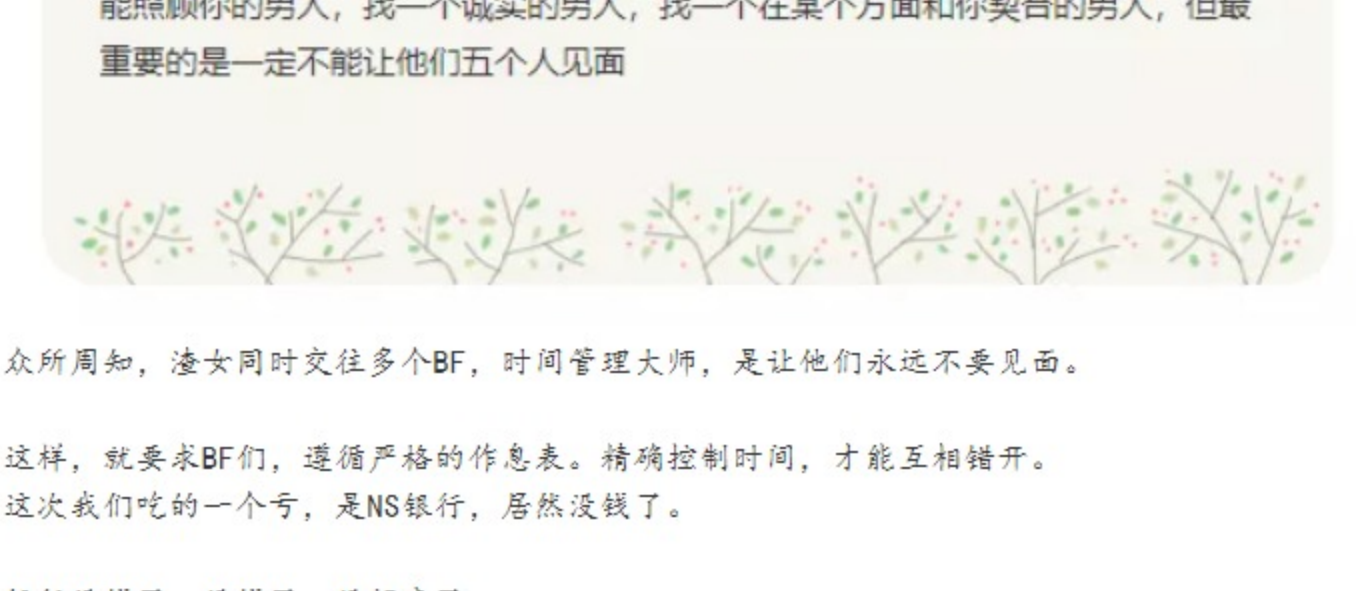
第一个教训告诉我们，数量堆死质量。

量变导致质变。

因为对信贷拉拢术的估计不足，使得我们6.6活动，有将近一半客户被通单，体验很不好。

二）农商之殇

我们搞的第二个坑，是NS银行。



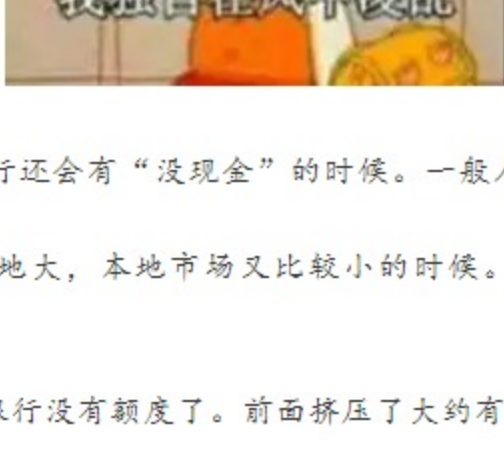
众所周知，潘女士交往多个BF，时间管理大师，是让他们永远不要见面。

这样，就要求BF们，遵循严格的作息表，精确控制时间，才能互相周转。

这次我们吃的一个亏，是NS银行，居然没钱了。

银行没钱了，没钱了，没钱了。

风中凌乱。



绝大多数人，根本不懂解银行还会有“没现金”的时候，一般人默认，总以为银行是一个无坚不摧的数字。

但事实是，如果你规模非常地大，本地市场又比较小的时候，你是有可能把银行“资光”的。

水库6月6日的活动，最终NS银行没有额度了。前面挤压了大约有200套，等待资金，BF失败。

同时交往多个BF，但其中一个Boyfriends不遵守作息时间表，不该出现的时候往家里乱跑。

说练就泪泪二行，心好累，跑断腿。

三）按揭组

信贷堵心，那就自己找银行，引进人脉银行呗。

贵阳市场第三个奇葩之处，它在KFS内部，居然有一个部门，叫做“按揭组”。

按揭组，相当于“贷款中介”的活。

客户信贷对接哪些银行，贷前贷后如何管理，由按揭组撮合。

这对于“白户”，当然是一件辅助的好事。

但是水库心法，和普通的“白户”买房有很大不同。

我们要先传话给按揭组，按揭组再传话给银行。来解释水库“征信”，有多么地奇葩。

所以就要花费大量的时间精力沟通，教育……

现在按揭组老师，都成了水库的高手。



四）Round 2

说这些是什么意思呢。

意思是，告诉大家，我们在贵阳陪了整整一个月，终于把这些事情都搞定了。

我们准备做Round 2。

为什么这么着急，因为快来不及了。

首先，我来解释一下，“贵安项目”的楼盘备案价，是7500元/平米。

没错，就是整个小区，2000套房子，全部“平均”的价格是七千五。

有印象的朋友，一定记得水库组织“贵安”推介时，客户的价格是5400元/平米起。

备案价7500，你买5400，怎么做到的？

因为它有另一半的房子，备案价是10000元/m²。

就是这么奇葩，就是这么奇葩。

还有这种🔥操作。

你能买到的5400/m²，绝对是限量版，KFS突破底线，才能送到你手里。

更糟糕的是，前天“房叔”去考察贵安了，视察了国家级大数据中心。

提出重要指导意见。

重点发展国家级新区贵安新区。

区里面最后的定稿是，要“限价”。

不是限最高价，而是限“最低价”。

从下月起，贵安的备案均价，不得低于8000。

在这样的情况下，还能帮你找出一套5600元的房子。

- 带精装修，地铁。
- 地铁。
- 一流学区。
- 区政府，医院，学校，高铁站。

跟这样的项目，你还不起房贷。

“土地财政”是要消灭8000/m²以下房源的，这是打明牌，你还不清楚么。

五）备手

对于贵安团Round 2，我们目前做了几乎准备。

- 增加了二家银行。总选达到了6家。
- 银行密度，大大加强。
- 先网申，后飞行。
- 增加B Plan

这里我们解释一下B Plan。

B Plan就是我们在知识星球说的3+2。

具体来说，贵安项目不远之处，有一个R的盘。

它距离地铁更近，但R的品牌要好一点。

（售楼部）



可问题是，它的单价是6500元/平米，还是我们千辛万苦砍下来的，之前要七千多。

金贵啊，也找不到其他Q这么宽泛的价格杀手，水库搞5D项目是有道理的

水库的粉丝，都是思维定势的：我们“主推”的，一定是最便宜，最有性价比的。

那么，为什么还要“横推”，B计划R公司项目呢。

因为它可以做3+2。

具体说，你在南京同时交往三个女朋友，已经足够，再多就容易被发现。

可是，如果你去苏州，再找二个女朋友呢。

既然来都来了，来一次，也挺不容易的。

每一张身份证，都需要彻底用废。首付又低，那何不捎带一套呢。

即使6500的价格，依然是很便宜的。每一套均价也是8000。

拿地成本2616，建筑成本3450，套的每一套都是亏的。这个价格不可持续，总是要涨的。

- 1 （视线受阻，具体成交以银行为准）

六）怎样报名

对于水库贵阳Round 2的活动，我们将采用“线上+线下”的方式。

- 线下报名 线上选房，下周四（16号）。
- 线上报名活动，下周六（18号），贵阳市。

首先，我这里有个“助理”的微信号，有兴趣的朋友，可以择一加好友。

留速限流，可以挑一个。



加了好友之后，可以询问一下水库“私密”专业的问题。

大家也知道，俺这篇文章，陪读满天飞，BF男朋友不少。外行如果不懂名词，可以让小助理私下介绍。

不便在公开场合讨论。

第三步，请付9999元意向金，给青年小龟（吴火火）。陈号问小助理。

付完意向金，参与选房资格。

请注意，意向金的单位是“套”。

如果你喜欢三升，意向金预付9999元3。

意向金任何时候，都是可以退的。

无论买不买，贷款是否顺利，有没有买成功，意向金都是官方原路退回。

第四步，打好征信，准备流水。

- 1 2020年，是一个地产大年。
- 2 高杠杆房子，能买到买到，高门槛就不远了。