



微信扫一扫
关注该公众号



仿富人长啥样 #F2890

我看网上不少人总把他们认识的二线城市有几套房的房东当成有钱人，然后用这些房东的外卖生活在daxi微信《三十而已》里面那些寒酸虚伪的女人，我先不说电视剧里女人造孽的问题（那是另外一个大问题），但至少我见过的不少房东，他们真的不会得花十几万来装门面，不会得买，其实严格来说，就是买不起。

你不要以为有几套房租出的房东，就是有钱人。

有钱人其实至少会套两个层次，一个是资产富豪，一个是现金流强大。一线城市几套房的房东，资产量确实不低，至少有个几十万，但是他们普遍现金流不行，现金流强大的人才是真正有钱人。

就按沪深两地的租售比，800w的房子租金一般也就在1w左右，就算你有10套出租，一年也就赚100w（这还不算空置期或者维修房子的成本），如果房东自己没有高收入的工作，就算赚140w的租金，是算的不值得花十几万来包的（况且绝大部分房东也就那吃两三餐房子出租），你不想搞钱，真的普遍不值得，我见的太多了。

会得花十几万包的，除了唯老成或者豹子的人，基本都是现金流强大的人，都是职场里很优秀的人。这里面的逻辑是，不是现金流强大的人都会买十几万的包，但买十几万包的人现金流一般都很强大，现金流强大的人不买包，也很正常，比如没有这方面的社交需求，周围没有这个环境，等等。

一般来说，你的家庭税后年收入至少要达到你房产总额（含贷款）的0.6%以上，这样你才算是脚踏走路，比如3000w的房产，250w的年收入才算及格。

奢侈品这个东西，当然有一些爱慕虚荣的人去买，但据所见的绝大部分买奢侈品的人，都是符合自己实力的，用香奈儿牌子打不着，就是喜欢而已，只是我们的语文课本和影视作品习惯于把买奢侈品的人妖魔化、脸谱化、虚美化，这是不对的，整体上来说，购买奢侈品的群体的智商，是超过社会平均水平的。

一）金融篇



昨天3.25日，我在重庆来福士，参与“水库千金会”启动仪式。
有一位老哥提问：
“各位生意做得如此之旺，有一些老干部联名写信投诉，请问如何承受”。

我回复说，“管先，看你们不像钱”。

- 高送进去，高抽出来。
- 巴结神进去，庄后神出来。

如果你是暗线输钱的主席，自然没有人嫉妒。例如说，从来没有人盯着你炒股。

地产这一份，很赚钱。
因为赚钱，所以惹人嫉妒。红绿两水还是中国人主流。

但是你们还欠账一摞：
“亏钱，高风亮节”VS“赚钱，惹人嫉妒”。

人生取舍，那还是卖白花的银子吧。

几乎在所有电视剧剧中，“富二代”都是很现实。
王思聪如果会善经营起出生，在小说中，也一定ED不坏，秃头油腻，不羁风骚，是个二愣子。

实际情况呢，强者是全面的强，需要往左又靠又右。
咱看他的YY，人家也就呵呵。
既然已经全面领先了，就让你过过嘴瘾。



一般我们不理会金主们的呻吟，但是值得看到800万“寿星”，有礼有节，有论有辩。

感觉实在得写了一篇了，让你明白，什么是“消费力”。

二）消费力

会得花十几万包的，除了唯老成或者豹子的人，基本都是现金流强大的人，都是**职场里很优秀**的人。

例如，马云消费力就不行，因为他从来不做工资。
不能领会发福利的聊天，五位制到账，充实的直觉。
门口的厕所厕所，双翼加倍培训的“精英”奢侈。

“消费能力”这篇短文写得挺知乎，他至少犯了两个致命的错误。
其一，他不应该做设备是“没有现金流”的。
外行人，总喜欢把买了房子的人，称之为“老板”。

好像买了房子，你的生活消费能力，会打很大的“折扣”。
之后30年，不会得吃，不会得用，每月收入骤降，甚至到走投无路。

外行人眼中“资产雄厚”，拥有10套房子出租的大业主，一只值1400元现金性收入，穿着鞋的老板爷，人生工资寥寥可数，只有几套房子升值靠靠。

平时不安品牌，不戴手表。
生活还是很传统，每日两粥两菜。



这些话既对，也不对。
对于外行系“资深”老人，例如：

- 门外汉：偶尔买1~2套
- 老股民：每年定投2W
- 中阶：每年4W
- 高阶：每年12W

对于“高阶”用户，水库里面有一堆每年12W的大神。
他们立刻都觉悟，赶上这波是有问题的。

为什么，因为大神的现金流是非常充沛的。

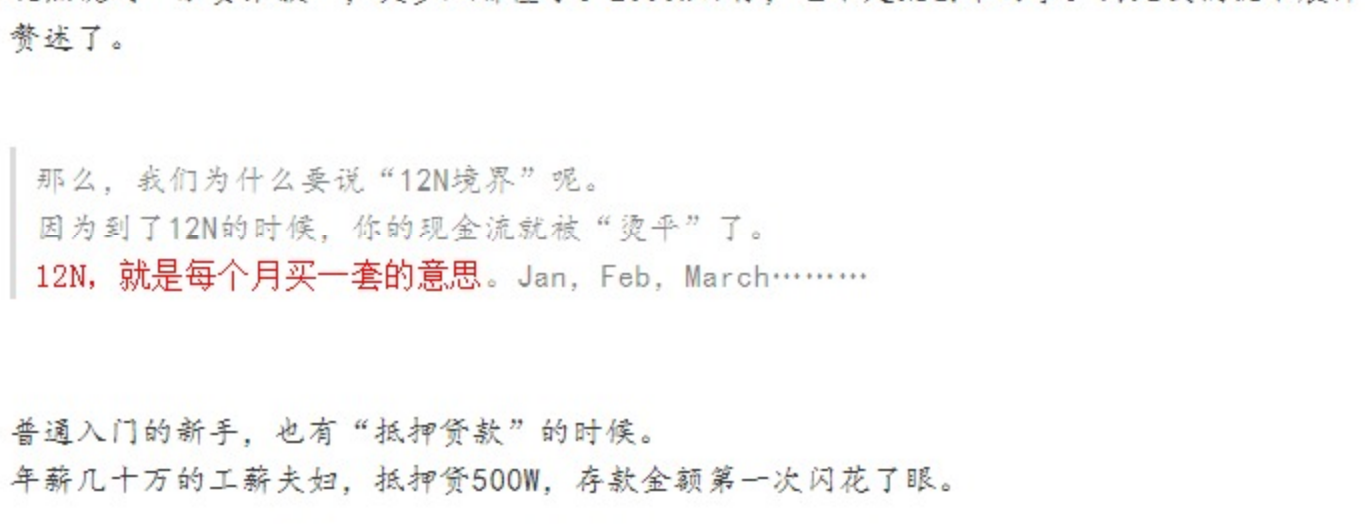
虽然我们很少提及水库“高阶”心法，但我可以透露一点，一般滚动到了持续每年12W的境界。

这一个级别的V，一般：

每年现金性入账是2000W左右。

月薪5W是现金流，三个月进500W，保值就不是现金流了？

马云来，父母是看工资的立。



Cash In - Cash Out = 留存
• 第一年，我们都会做“资金计划”。

- 一方面是赚钱，Cash In，收入哪些科目，融资多少，心中要有底。
- 一方面是支出，支出 = 房贷 + 生活费 + 投资 + 对外投资。

算好了“现金流量表”，下一年财务计划，才不会脱轨。

当然，既然已经“无极限”到了如此规模，这2000W的Cash In，显然也不可能是你“工薪”赚的。
其中的绝大部分钱，都是“赚”款，融资得来，GFO的工作。

（经济之道，重在平衡）



水库到了后期，80%的时间都在搞钱，只有20%的时间是在扫尾。
这就是“赚钱”的周期。
而不是世人“炒楼”的误解。

既然说到“融资来款”，大家都懂了，2000W目标，也不是太困难的事，因此我们就不展开零花了。

那么，我们为什么总说“12W境界”呢。
因为到了12W的时候，你的现金流就被“烫手”了。
12W，就是每个月买一套的意思。Jan, Feb, March……

普通入门的新手，也有“融资来款”的时候。
年薪几十万的工薪族，抵押贷500W，房贷金额第一次闯了顶。

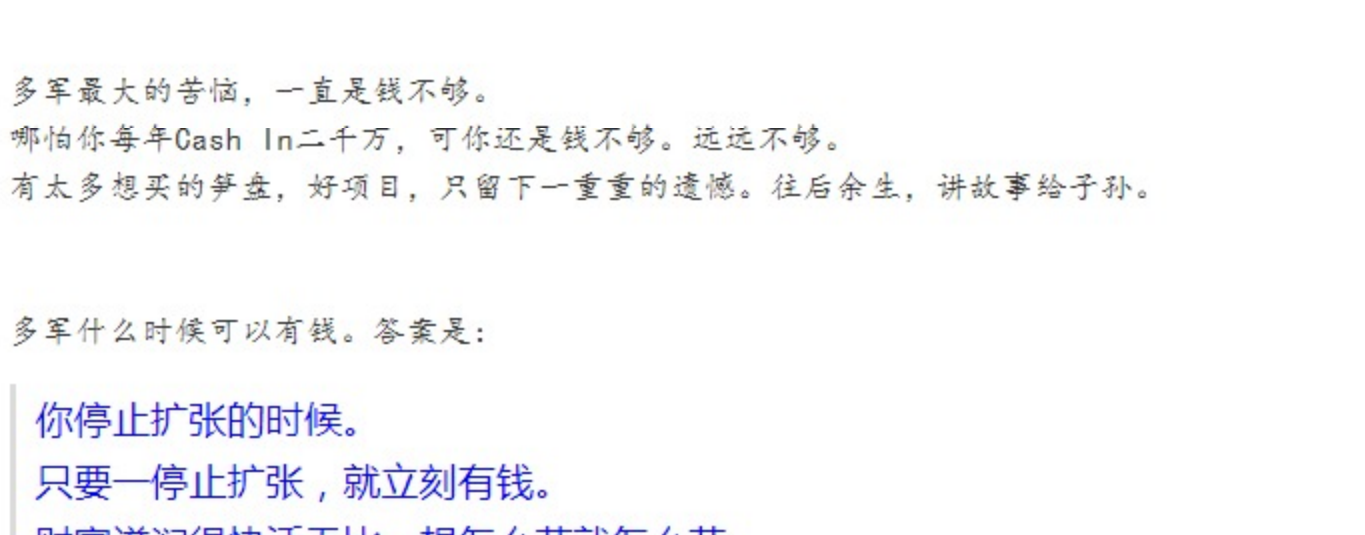
但这个时候，500W对他们而言，更是一个“大项目”。
500W拿到手，支出早就安排妥当。可能450W还没有花完，就已经汇出去了。
没有深入的“现金流体系”，我是有钱人”感觉。

每年12W的大神，对于他们而言，他们的感受是：

每个月进来200W

他们的现金流是“烫手”的，一套接着一套循环做，“房产无极限”。

你每个月都有200w元的“自由现金流”进来，你没理由，不认为自己是富人的。
买包也可以，买车也可以，买得越多越好。
花天酒地，比着谁谁谁的上限更高。



资产就是资产，资产的实力是无穷的。
只要你会理财，AP不是每年收140W房租，AP就是每年1000W现金收入，持续十年。

三）再换钱

你说，“水库养家糊口”，每个月入账RMB 200w。
现金流好过东家土豪。

可是，这钱不累死，也不得会理财。
为啥你认识这么多水库土豪，一个个穷得“可帮”一般，就是买房打倒墙，卖房收场了。

真正会玩一个人玩钱。
就是所有的现金流。
你上辈子土生，最厉害的投资品是什么？穷人始终都不明白。

是扩张！

是扩张
是扩张
是扩张，扩张，扩张！
请你们下来，骂下三十通，跪在你的床下。

“扩张”和“社会进阶”，这才是无底洞。
水涨和桥的**痛苦探索**。

哪怕每年，你可以抽出2000W现金，看似是一个非常巨大的数字了，“金钱烦恼”足够你折腾，磨成针。

但是，这点钱拿来“再融资”，扩张燃料，依然远远不够。

（AP财务模型）

- 以四年存量计算，你的贷款余额约3000W。
- 月供年还10w，月供月供6000W现金。
- 生活费100W，剩601100W。
- 税费：首付，按20% 80%预提，首付只能支出900W，税费预留200W。
- 购买2000~2500W新增物业。

可见，这后面的资金，是非常难找到的。严格来说，是根本不够花的。

每年新增2000~2500W资产，还是太慢。
晚年月200，才能到A9。

在“焚城烈火”的心法中，还要比这个速度，快上很多。

多寡最大的幸福，一直是钱不够。
哪怕你每年Cash In二十万，可你还是钱不够。远远不够。
有太多的想买的东西，项目，只留下一重量的遗憾。往后余生，讲故事的子孙。

多寡什么时候可以有钱。答案是：

你停止扩张的时候。
只要一停止扩张，就立刻有钱。
财富滋潤得快活无比，想怎么花就怎么花。

水库里的“2W”心法，已经玩了有三四年的时间，或者参与者多。
相信每一个玩过过的朋友，你的父母亲人都曾经劝过：
“这么多套房子，安排一套好了”。

你天天为了还贷中，资金紧张发慌。
你是会卖掉一套几百万的房子，“所有烦恼”全都消失了，一切债务窟窿都堵上。

你肯卖么。
你不舍，你还想卖。繁重的胃口越来越大，食欲永不满足。

决定一个人“自由现金流”，样金如土，还是找钱发财。
土豪还是土蛋。

其本质，从来不是看你的“资产形式”，不是看你工薪族，炒股，开厂的，还是靠本收钱。
资产总可以变现，“现金流”只隔着薄薄一层纸，对老手来说都不算事。

真正决定“松紧”的，是你对于“扩张”的态度。

膨胀升级，还是消费膨胀。
上坡路难走，下坡路才是潇洒的。

人生最痛苦的，是A8价A9。这几乎要闹死无数的烦恼。
“投资未来”，“社会进阶”才是最大的奢侈品。

资本支出无底洞，撑家底大基建的年代，主人只能吃糠。

四）结语

1) 房屋现金流，比你强大多。
2) 房屋现金流依然赚钱，是因为“扩张”，A8价A9。

东北留大资金链子仿富人，人家或许并没钱，金副家就一俩座。
不用还款的人，没有“固定资本”圈付支出，圈住是最大的吞金兽。

小朋友二个概念都理解错了。
慷慨细腻，所以我要写篇文章告诉你。

（yeyvon_ou@163.com，2020年8月3日晨）

水库贵阳团队长期招聘~来嘛~~~

水库西塘战役Round2进入尾声
Round3即将开启，欧神亲说A+B项目
7月16日2h线上选房认购600+套
团队成员火力全开，红牛续命🍷🍷🍷
客户挂帅，还能买吗？还能加购吗？

买必须买！
项目介绍请见《外传：主理人亲自来行#F2890》。

添加项目助理，提前关注Round3
欢迎扫码关注“贵阳之家”公众号
项目总经理助理，要人，要加入
kfs后勤经理助理住家~
我们的屋太大了！

悄悄告诉你
水库在贵阳筹备“水库之家”
按照建面1000平/套的标准设计户型
欧大符合预定量标准！
现在，水库贵阳项目，等你来！
欢迎带嘴之士加入！
工作地点：贵阳市花水水库大本营

水库论坛 招聘
专业的团队 等你来撩！
项目经理/项目总 2名
□ 拥有甲方从业经验
□ 良好的谈判沟通能力
业务经理 10名
□ 熟悉水库投资心法
□ 有房产从业经验优先
总经理助理 2名
□ 综合能力佳

简历投递：zhimengchongqing@163.com
工作地点：贵阳市花水水库大本营
联系电话：13140292288
小助手2号 人事助理

减聘
岗位：项目经理5名
急聘
岗位：总经理助理2名
—— 小电和梦姐私人助理

私信要求
老板说亲自面试，条条框框不重要！
确认以面试，只要对人！
助理请联系二位老板私人微信

电话二维码 微信二维码

非诚勿扰，欢迎投递简历
邮箱：zhimengchongqing@163.com
微信咨询：menc01（备注：贵阳论坛）

买房最重要的是什么？
——当然是赚钱！——
赶紧扫码进水库贵阳官方项目群 >>

电话二维码 微信二维码