



微信扫一扫
关注公众号



低首付高杠杆无月供节税折旧算14%的淘金项目 #F2960

原文《14%的淘金项目》，介绍我们在美国花果园集团到了“佛王”项目。
面积9.18亩园社群，低首付高杠杆七折，超群。

就在东面 别墅区，准备光干一场时，唐主任又搞了……

一) 预售证

唐主任悠悠又说了句话，一句话，奇奇怪怪的，唐主任问了。

唐主任接着身子，给唐主任问：“唐主任，您是怎样处理”。

唐主任说，“没预售证”。



What! WTF

唐主任说，没“预售证”不是没有产证。

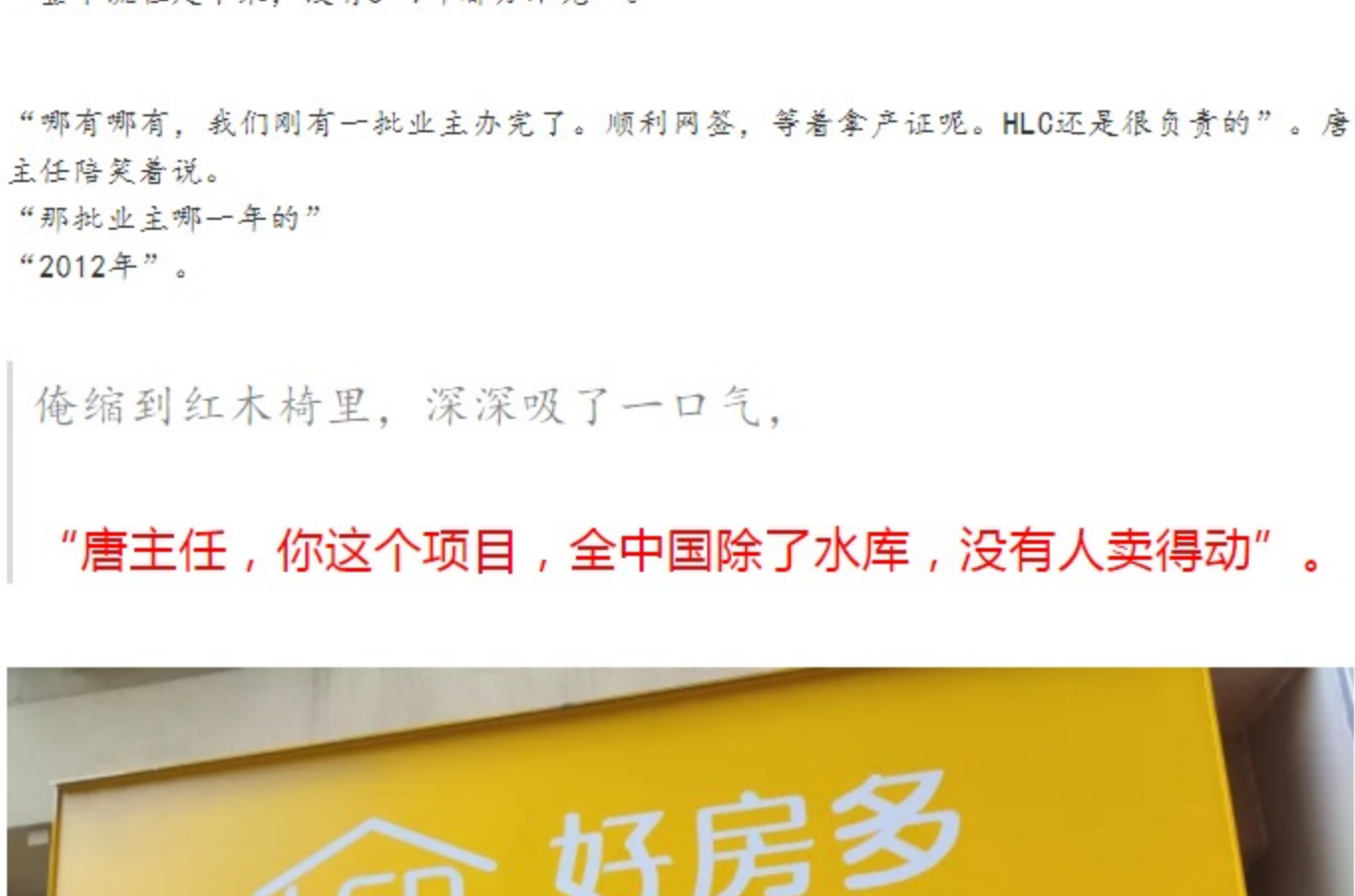
唐主任继续解释：
“产证是很容易干净的，整个花果园2200幢楼，都是我们企业一家建设的”。
“产证是没有争议的，这都可以办产证的”。

“但是前期，因为某些工作失误”。
“抵押证很麻烦了一点。大产证整体抵押，大产证整体抵押，才可以办单独抵押证”。

“抵押证大了一点，那是有多麻烦”。

“唉，几千套呢”。

(一个街区一张抵押证)



金坪小雷说现在唐主任说：“不止呢，据说三千套行包里面，还有‘违建’”。
“如果解抵押的话，得先批‘违建’部分处理清楚”。
“或者补交地价，转为正式建筑”“或者补修建设”“全套政府批文”。

“整个流程走下来，没有5-7年都办不完”。

“哪有哪有，我们刚有一批业主办完了，顺利交房，等着产证呢，批文还是很负责的”，唐主任说。

“那就业主哪一年的”

“2012年”。

他缩到红木椅里，深深吸了一口气。

“唐主任，你这个项目，全中国除了水库，没有人来动”。



二) 唐主任

从理论上来说，这一类的项目，属于“小药单”。

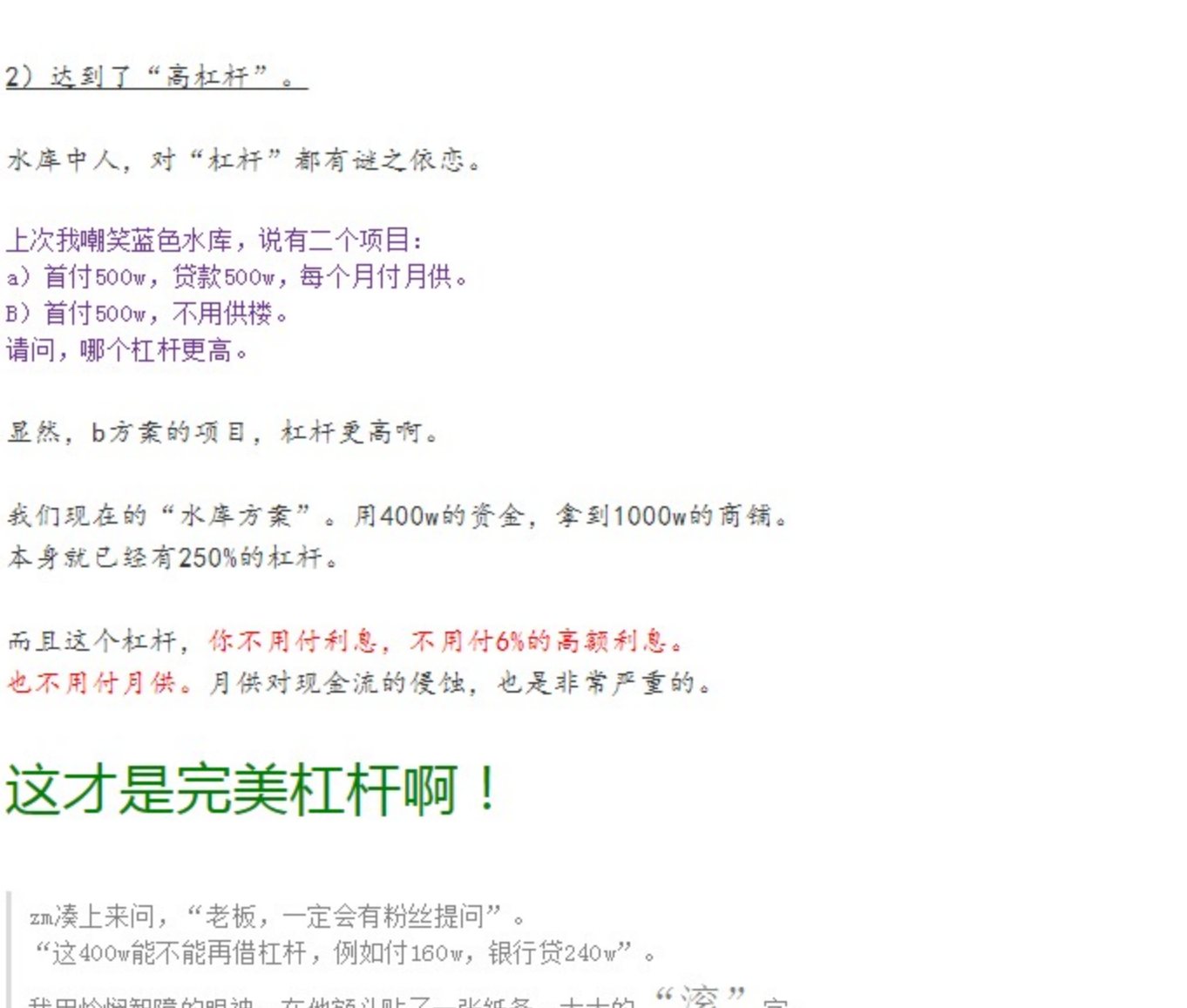
水库从来不在乎药单，我们要求的是“回款，回款，回款”！风险回款合理。

- 从风险回款两重，目前没有“预售证”，就导致了以下问题：
- 1) 风险回款。客户必须要在更早的“风险回款”。唐主任7%的利息，需要更多抵押。
 - 2) 财务风险。没有预售证，就不能办“银行贷款”。而抵押，是水库人最在乎指标之一。
 - 3) 缺口风险。支付的资金越多，风险越大。只付一个定金，这事还可以挽救。

我想了很久很久，最终给出一个方案。

“水库只付40%首付，拿100%租金”

“剩下的，剩下的先不付了”。



对比一套1000W的商铺，月租700元，承租方是H超市。

水库付400W。

银行签办那天，再付尾款600W。

这样“一石数鸟”的方法，巧妙地达成了多种“战略目的”。

1) 你只付了40%的资金，就规避了“产权风险”。

你说项目没有“预售证”，项目有风险，这没错。

有风险的条件下，你还付八九成，危险就非常大了。

但是你只付了40%，摆了个兵，“风险可控”。

避免了高风险造成本金阶段

2) 达到了“高杠杆”。

水库中人，对“杠杆”都有过之而无不及。

上次我嘴说蓝色卡能，说有二个项目：

a) 首付500w，贷款600w，每个月月供。

b) 首付500w，不用月供。

请问，哪个杠杆更高。

显然，b方案的杠杆，杠杆更高。

我们现在的“水库方案”，用400w的资金，拿到1000w的商铺。

本身就已经有250%的杠杆。

而且这个杠杆，你不用付利息，不用付6%的高额利息。

也不用付月租，月租现金流流进，也是非常重要的。

这才是完美杠杆啊！

从网上来看，“老板，一定会有些甜头”。

“这400w能不能再借杠杆，银行借240w”。

我用竹筒留的甜头，在他额头贴了一张纸条，大大的“甜”字。

3) 第三，水库有了“卖点”。

7%的商铺，虽然也很诱人，但是优质项目，但最多只能打★★★。

其优质程度，不足以吸引全国各地的客户，专程飞过来，关注“水库战役”。

但是，如果回报率再翻一倍，就很了不起了。

按照40%首付的，收100%的租金，相当于再翻2.5倍。

7% * 2.5 = 17.5%

绝大多数商铺，可以达到17-18%的租金回报率，最高的甚至可以超过20%

投400w，每个月7w房租。

这么多年，水库保持着一个金字招牌，“水库出品，必属精品”。

我们总要找一些靠谱的东西，才能让市场记住水库，让市场记住水库。

4) 第四，完成了资金的衔接。

有人问，我400W买了一千万的商铺，等到KF8产证办好了，问我要钱，我拿不出怎么办。

典型的标准“水库还款法”。

但是你想，哪一天“可以回签”了，就意味着“可以办银行贷款”。

到时候你申请50%按揭。

或者产证下来，再按揭。

有了证书，你的资金就衔接上了。

虽然“唐主任”没以前多了，但有证书了，风险降低，它是黄金升值资产。

升值部分，又弥补了补款的遗憾。

5) 第五，节税。

这么多年，好得“商铺投资”最大的障碍是什么，是“土地增值税”LVAT。

你一套1000W的楼，涨到2500W。

先税就要七八百万。因此完全不能指望“升值”操作。

但是我们这个项目，非常特殊，你实际只付了400W首付，拿了一千万的货。

400W→1000W，如果你按照1000W的价格，转让出去，你一分钱税也不用交。

我们预留了250%的涨价空间。在这个幅度内，你一分钱税也不用交。

成本来就是1000W买进，1000W卖出，平进平出，哪需要交什么税。

鬼知道你实际只付了400w

租金的内在增长，或者准备转让，可以把尾款窟窿填平。

- 低首付
- 高杠杆
- 不用付利息，不用付月供
- 预留节税空间

花园的商铺本身在涨，你又预留了250%的杠杆空间。

几年之后，就是400W变2000W的故事了。



三) 现金流

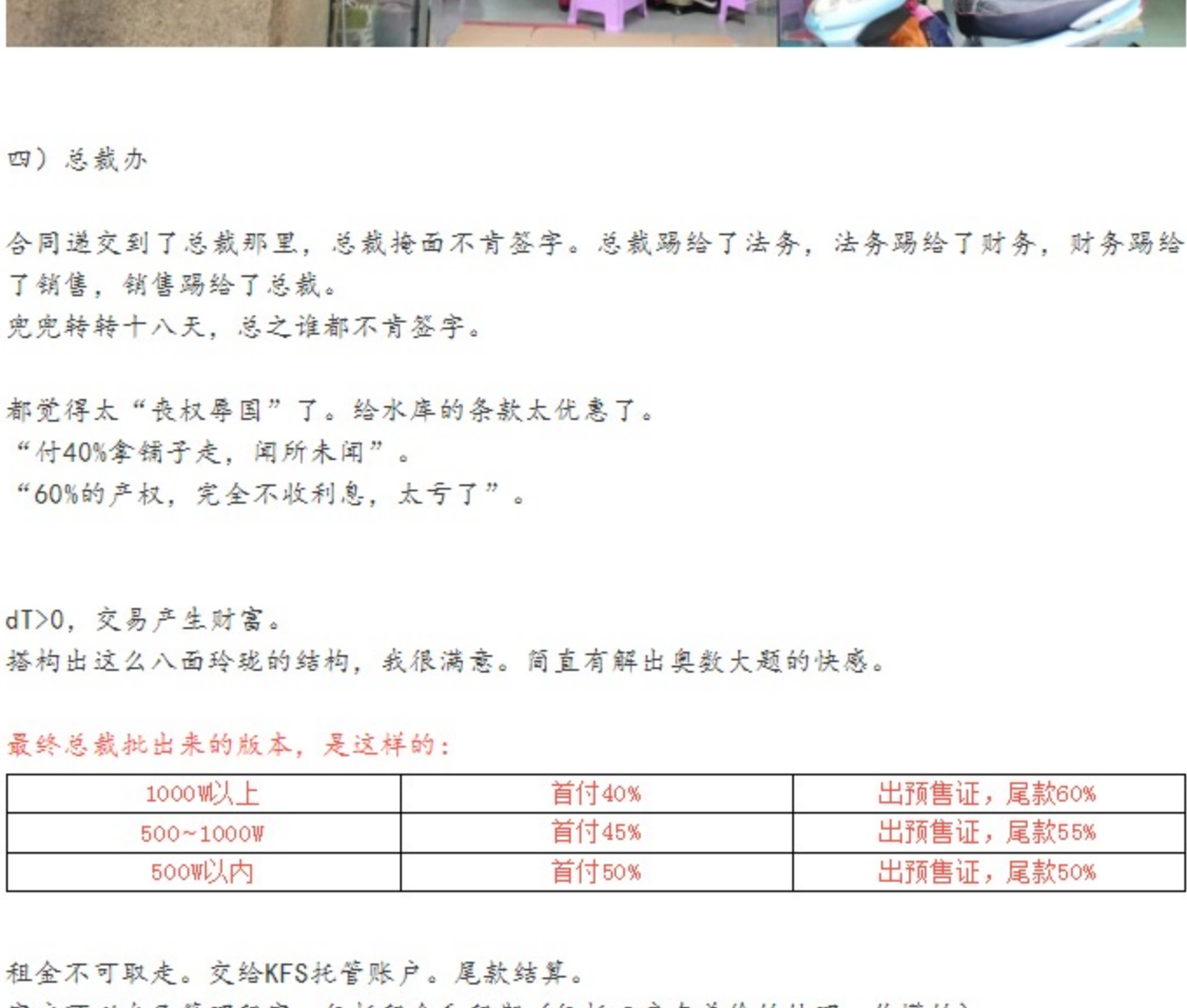
唐主任用目光沉思了很久，“你这个40%首付，拿100%租金，等办产证”的套路非常诱人。

“但是太复杂了，我怕公司没人懂”。

“更何况，公司主要是‘回签现金法’，你现在只付40%，达不到回签现金的流水嘛”。

他心里骂了一句脏话，“这项目，全中国除了水库，没人会动”。

唐主任蹲下腰，给唐主任使眼色。



“商业谈判，讲究的是利益交换”。

“我再进一步，再进一步，乐同存异，寻找双方利益的交换点”。

水库进一步是：

7%的租金可以不拿钱，现金留KF8，冲抵“唐款”。

水库关心的不是“回款”，而是现金流，这点是我们可以让步的。

水库进一步是：

三年后，2023年9月免费提供一次“更名”机会（你懂的）。

更深层次的算计是：

- 付40%，拿100%租金，拿KF8抵款。
- 唐款5%抵款，最多“唐款5%”，要交20%的税。
- 个人5%抵款，目前没有税，加上唐款“防唐款”，也没有税。

- 六七年以上，首付+租金，超过售价80-90%
- 差不多这个时候办证，也不用交契税。



唐主任深深吸了一口气，“对于对公司负责的态度，我一定会办出预售证，尽快解除大抵押”。

“可能明年就两证了，请问你怕不怕”。



“哈、哈、哈”。

“哈哈哈哈哈哈”。

“这件事，我绝不介意和你赌一把了”。

“嘿！到底多久可以办出预售证，大企业和政府的扯皮效率如何，你很有信心，我也很有信心”。

咱们不赌对赌一把。

- 早办出证，租金回报率到7%，但是安全风险降低。
- 晚办出证，租金回报14-20%，适合进取型投资者。

反正水库中人，都有自己的想法。我们把“事实/风险”全都给你披露清楚，你自己选择。

唐主任从的有二十几个抵押证，每个月区的解押难度不同，这份表格我也是有的。

到时候可以发给客户，客户自己选择。淘金不同风险。

四) 总裁办

合同递交到了总裁那里，总裁按面不肯签字，总裁给了法务，法务给了财务，财务给了销售，销售给了总裁。

先走流程十天，马之谁都不肯签字。

都觉得太“唐氏唐氏”了，给水库的唐款太优惠了。

“付40%唐款才走，别开唐款”。

“60%的产权，完全不收利息，太亏了”。

唐主任产生错觉。

盼均出这八面玲珑的结构，我很满意。简直看不出唐款大超的快感。

最终总裁办出来的版本，是这样的：

1000W以上	首付40%	出证前证，延期60%
500-1000W	首付48%	出证前证，延期58%
500W以下	首付50%	出证前证，延期56%

租金不可取走，交给KF8抵唐款，是款抵款。

客户可以自己管理租客，包括租金和租期（包括二手房东差价的处理，你懂的）

每一套商铺，解抵押的时间都不同，水库会提供咨询参考。

业主自己权衡风险。

淘金，淘金，淘金

各位来到唐果园，请留意“水库唐款”。

只有从“水库”唐款走，才可以享受“付40%，拿走全部”的优惠。

这是一个激动人心的项目，中国唐款找到“唐款唐款”20%的机会。

唐款唐款，深入管理！

直接报名，唐款唐款地址：另这个二维码，或者“唐款唐款”。

(yevon_ou163.com, 2020年9月3日)

阅读原文