



■ 零首付购房技巧；  
■ 房产快速筛选方法；  
■ 零成本控制房产；  
■ 借别人的房为自己赚钱；  
■ 低成本向银行等多种渠道融资；  
■ 如何轻松地高回报的管理出租房；  
■ 如何快速地把房产以高价出售变现；  
■ 轻松计算各种融资成本及投资收益；  
■ 如何借助法律武器来保障自己的房产；  
■ 如何储存财富并馈赠子孙。

解放3000万房奴的终极智慧

房神  
秘笈

[www.fangshenmiji.cn](http://www.fangshenmiji.cn)

<http://www.lingshoufu.cn/>

房神团队 著



# 重要信息

## 版权说明

本书是《房神秘笈》的完全版本,“fangshenmiji.cn 及 lingshoufu.cn” 版权所有。本书任何部分未经出版商书面许可不得以电子、纸质、机械或其它任何方式予以复制和传播,包括复印、网络转播(供他人下载,Email 散播)等,否则将追究其法律责任。

## 超值回报

为感谢您的本次购买,房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您,该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。在本书最后有该书的详细介绍,欲知详情,请打开《超魔力自动赚钱机》一书。

## 免责声明

本书旨在提供书中所述主题的相关信息。销售本书时，出版商和作者都已竭尽全力准确地表述了本产品及其可能性。虽然房地产属于特殊有的行业之一，通过它我们能自行决定自己的收入，但是我们并不保证采用书中所述的技巧和方法您就能赚到钱。

书中的范例并不等于承诺或赚钱保证。在达到书中所述结果过程中，您的成功程度取决于下列因素：您为此项计划、方法和技巧所投入的时间、知识和外在条件。由于上述因素因人而异，所以我们不能保证您的成功程度或收入水平。同样的我们也不对您的任何行为负责。

与其它所有的商机一样，结果会不同，您的收入也会有多有少。但是，任何商机中的成功都源于辛勤的工作、付出时间和其它各种因素。

对于任何个人或实体由于本书所含信息所造成直接或间接产生的损失或损害、或者是宣称将由本书造成损失或损害，作者和出版商对此不负有义务和责任。本书的目的仅为教育和提供信息。

如您有发现本书有不正确的资料或有任何无法链接的网址，请与我们的客服联系。

或是发邮件到：[fangshenmiji@163.com](mailto:fangshenmiji@163.com)

## 前言——房神是谁

什么是房奴？

顾名思义，就是“房屋的奴隶”：按照国际通行的看法，月收入的 1/3 是房贷按揭的一条警戒线，越过此警戒线，将出现较大的还贷风险，并可能影响生活质量。

具体在小市民身上就表现为：“不敢轻易换工作，不敢娱乐、旅游，害怕银行加息，担心生病、失业，更没时间好好享受生活。”

截止 2006 年底，处于这种“奴隶”状态的青年有近 3000 万。更可怕的是，随着房价的不断攀升，还将会有越来越多的人被迫“卖身为奴”。

那么，奴隶主是谁？

让我们看一套数据：1998 年以来，房地产价格持续保持 2 位数以上增长。从北至南，涨声一片。其中的典型代表，上海房价年涨幅为 30% 以上，房价两年左右翻一番。虽然经国家强力调控某些地方涨幅趋缓，但房价在未来 10 年至少再翻一番，平均年增长率达 7% 左右。

与此同时，1997 年中国个人住房按揭贷款金额不到 200 亿元；到 2005 年，这一数字已经达到 1.6 万亿元。8 年的时间，增加了近 80 倍。

但悲惨的是，长期以来我国实行的都是低工资制度，人们的收入增长率长期落后于经济增长率。改革前，由于住房、医疗、教育等由政府 and 单位统管，低工资的弊端没

有显现。随着住房货币化的推进，一方面是快速上涨的房价，另一方面是工资制度改革滞后、住房补贴数额较少，住房市场供需脱节的问题不断凸显。

房价不断升高，人们就只能选择贷款；贷款越多，还贷压力越大。“房奴”正是“银行”与“开发商”合谋的牺牲品。“房屋”已不再这 3000 万人的“财产”，而是他们的被奴役的“皮鞭”。

“人为刀俎 我为鱼肉”——普通的老百姓，如何才能战胜“奴隶主”，从而“翻身做主人”呢？

与之截然相反，中国永远不缺少“世外高人”以及“草莽英雄”。芸芸众生之间，就存着一大群充满睿智与神通的房地产投资高手。

他们运用超出常规、却又合理合法的投资手段，巧妙地周旋于那些“奴隶主”之间；他们明白如何使用“空手道”绝技购入房产；他们知道怎样驱使各大银行为其“打工赚钱”；他们精通整合各种法律及融资武器为己所用；他们看似平凡，却过着“经济富足”的理想生活。

他们的“秘技”是你很难从其他渠道获知的，因为长期以来，人们都对这些投资高手冠以“房虫”之类蔑视的称呼，世俗的力量迫使他们成为“隐形”的富翁。

他们才是“房地产领域”的“英雄”，他们才是战胜“奴隶主”的游侠——他们就是“房神”！

与那些“一边疯狂敛财、一边偷税哭穷”的房产开发商比起来，他们才是真正靠智慧与勤奋创造财富。他们为

人们提供了价格适宜、品质合适的房产，解决了人们的居住难题——最起码，他们是正大光明的挣钱！

现实生活中的“房神”为数众多，可谓八仙过海、各显神通。但出于“保护财富隐秘”、“表达能力不足”、“缺乏专人整理”等原因，他们的投资绝技一直都“深藏地下”、“秘而不宣”。

就像魔术一样，你看得到奇幻的结果，却猜不到背后的隐秘逻辑：

- 为什么不用自己的钱也可以投资房地产？
- 为什么可以保证交易各方都是“赢家”？
- 为什么具备小学文化就可以即学即用？
- 为什么不管房价涨跌，都能够立于不败之地？

.....

他们的秘密说穿了，其实并不神奇；但最让人郁闷的是：解决的方法常常很简单，只是你想不到罢了。

**“解决问题的最佳方案，几乎总是最简单的方案。”**

**——“奥卡姆剃刀”原则**

如果这些“隐秘”可以编辑成书、公诸于众的话，我们相信受益者将不仅有千万的房奴，更有亿万的人民。

而先睹为快的你，无意就是其中最“幸运”的人；因为你即将触摸的“绝技”，就源于房神组成的精英团队。他们中间有律师、银行信贷经理、理财师、大学教师……

本书就是要揭开他们创造财富的内幕：

- 介绍专用的法律与理财常识，使你快速入门；
- 列举大量真实案例，帮你分析领悟；
- 赠送多功能计算工具，使你事半功倍；
- 总结投资规律，助你拓展投资视野。

再次强调，本书所介绍的投资手法，全都是合情合法、共赢互利的；绝对不存在欺诈、瞒骗、造假、偷税等不讲法、不讲理的“诡计”成分。

正大光明的“秘笈”，就献给有梦想的人——他们不甘心作房奴，而让房地产开发商吸干血汗！他们是普通的打工仔，但也有自己的“安居”憧憬！他们是平民百姓，却敢于尝试全新的投资之路！他们没钱、没经验、没关系，却也有一个“知识改变命运”的梦想！

我们不敢许诺：读过此书后，你一定会成为百万富翁。但我们相信，这本书可以为那些被迫做“无产阶级”的人一次机会，一次改变命运的机会。



## 目 录

前言——房神是谁.....	1
目 录.....	1
第一课 别无选择，唯有房地产.....	1
选择比努力更重要——什么是“理想的生意” .....	1
其实你不懂这本“神奇天书”——房地产 12 条神奇密码 .....	2
最不可思议的秘密——房地产的“核威力” .....	7
不选择学习，就是选择“失败” .....	12
第二课 “黄金护甲”——立于不败之地的投资战略.....	14
股神的投资智慧——起点决定高度 .....	14
高手的金钥匙——现金流为王 .....	17
亘古不变的财富哲学——富贵稳中求 .....	22
百战不殆的兵法——逆向思考致胜术 .....	25
小结 .....	31
第三课 房神式零首付——没钱，该如何开始.....	33
无处不在的投资宝藏 .....	34
“房神式零首付”投资路线图 .....	35
近乎完美的投资思维 .....	38
通过例子来学习“房神式零首付” .....	41
解放房奴的根本之策 .....	43
最简单的百万财富公式 .....	47
没钱就从信用卡起步 .....	48
从“房神式零首付”到“终极智慧” .....	50
入门篇：太极术.....	52
第四课 以租代买——“借房赚钱”绝技.....	53
“以租代买”的奥妙 .....	53

“以租代买”的三大利润源泉 .....	58
“以租代买”的暗礁 .....	62
小结 .....	68
第五课 “黄金屋”——简单3步筛选房产 .....	70
第一步：网站过滤房源 .....	70
第二步：电话筛选房东 .....	73
第三步：面试房产 .....	76
小结 .....	80
第六课 双重合同——99%的人不懂的法律武器 .....	81
“租赁合同”——“零成本”的保险单 .....	81
“期权协议”——赢利的魔术盒 .....	85
小结 .....	90
第七课 出租管理——如何既轻松又赚钱 .....	92
向房产要钱——如何升级房产使之增值 .....	92
好营销——如何吸引潜在租客 .....	100
向租客要钱——如何筛选并管理租客 .....	103
小结 .....	106
第八课 融资转售——“太极术”的钻石矿 .....	108
“融资”魔术——速览交易过程 .....	108
玄机何在——“融资转售”的成败关键 .....	113
“无风险”获利的秘密 .....	119
“融资转售”的价值 .....	123
小结 .....	126
“太极术”综述 .....	128
“太极术”全景 .....	128
“太极术”运作细节 .....	130
中级篇：“炼金术” .....	132
第九课 “转按买房”——2686%收益率的秘密 .....	134

“转按买房”操作实例 .....	134
“转按买房”基本规则 .....	135
“转按买房”收益分析 .....	137
融资“炼金术”——打开 2686%的魔方 .....	141
小结 .....	144
第十课 三方融资——巧用杠杆展“借术” .....	146
“三方融资”技巧示例 .....	147
银行贷款——取之不竭的金矿 .....	149
信用贷款——短期快速融资的渠道 .....	151
买家融资——成本最低的渠道 .....	153
三方整合 .....	155
未战先胜的融资分析过程 .....	158
小结 .....	162
第十一课 以租代售——百万富翁的印钞机 .....	164
难以抗拒的诱惑——对买家的 5 大好处 .....	165
印钞机的威力——对投资者的 3 大益处 .....	168
什么样的房产适合“以租代售” .....	175
以租代售合同分析 .....	178
小结 .....	183
“炼金术”综述 .....	185
“炼金术”速览 .....	185
“炼金术”运用策略 .....	187
高级篇：“归隐术”及投资定律 .....	190
第十二课 “归隐术”——反璞归臻的投资境界 .....	191
做“银行”——“抵押放贷”获得长久保障 .....	192
做“老板”——“公司化持有”隐藏房产 .....	197
“做银行”与“做老板”的取舍 .....	204
万流归宗——构建个人财富堡垒 .....	207

三术比较 .....	207
三术合一 .....	208
第十三课 大道至简：房地产投资的普遍规律 .....	210
“三大定律”解开财富的密码 .....	210
零首付的终极秘密 .....	217
房神的投资习惯——做得越少，赚得越多 .....	220
附录：常见问题释疑 .....	224
如何对付二次置业税 .....	224
上家与下家合谋，怎么办？ .....	225
何时才是买房的最佳时机？ .....	226
交易合同备案可否阻止房东卖给其他人 .....	228
尾声：对投资新手的建议 .....	230
举枪——“法律”与“融资”是必修课 .....	230
射击——行动使人完美 .....	231
瞄准——经验上升为智慧 .....	232
后记 .....	235
精彩预告：《超级零首付》 .....	236
“房地产空手赚钱术特训营” .....	248
“超魔力自动赚钱机”就在你面前 .....	259

# 第一课 别无选择，唯有房地产

## 选择比努力更重要——什么是“理想的生意”

无论你是正从事哪一行，无论你正在起点如何，只要你还敢做梦——梦想自己成为有钱人，希望过上富足生活——那么，你就一定要看看《理想的生意》<sup>1</sup>这篇文章。因为，它是我们这么多年一直调整寻梦脚步的标尺，使我们受益无穷。

作者理查德·罗素是一位著名的股评家，但他写的所有股评文章的影响力都比不过这篇谈论如何判定一门生意是否值得做的短文。如今，这篇文章已经被视为微型经典，在西方商业世界被广为传诵和引用。

在文章中他列出了理想生意（或者称为“完美生意”）的 12 大标准，即：

- (1) 理想的生意，其销售的势力范围应该是全世界。
- (2) 理想的生意能够提供一种迎合无弹性需求的产品。
- (3) 理想的生意所销售的产品是难于被取代或仿制的。
- (4) 理想的生意对劳动力的需求是最小化的。
- (5) 理想的生意追求低廉的运营费用。
- (6) 理想的生意不需要大的现金支出或设备投资。

---

<sup>1</sup> 你可以访问 [www.fangshenmiji.cn/submail.htm](http://www.fangshenmiji.cn/submail.htm) 来免费获得此篇文章。

- (7)理想的生意喜欢现金结算的方式。
- (8)理想的生意相对较少地受到各种政府和行业的制约和非难。
- (9)理想的生意应易于迁移。
- (10)理想的生意给你带来心智/情感的满足。
- (11)理想的生意能给你更多的自由时间。
- (12)很重要的一点理想的生意不是以付出来衡量收入的。

这是一篇绝妙的文章，可以帮助你自省其身。如果你尝试做过一些行业，那么与上面的 12 条相对照，你就可以深切感受到“赚钱”的艰难。“选择比努力更重要”，方向错了，即使走得再积极，其旅途也不过是“踟躅艰程”。相反，选择正确的方向，即使“泛泛之辈”也能很快步入“阳关大道”。

“努力”只是“锦上添花”，却无法“雪中送炭”；“选择”才是打开事业成功之门的金钥匙。

## 其实你不懂这本“神奇天书”——房地产 12 条神奇密码

从某种角度而言，《理想的生意》其实就是为“房地产投资领域”度身定制的“广告词”，只是 99%的人难以读懂其中的隐语。

我们不懂魔术盒里的奥秘，但是我们可以看到从盒子跳出的“奇迹”。房地产财富滋养世界，从这个行业里崛起

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

的富豪不计其数。

不必看欧美港台，就看国内：2006 年胡润百富榜正式揭晓，此次排在胡润百富榜前十名的富豪中，有 6 位旗下企业主营业务为房地产，资产总值占前十大富豪总资产的 50% 以上。

**富人们不是靠房地产赚钱，就是靠房地产存钱。**

**——房神论道**

世界范围内，房地产历来都是财富的源泉！房地产是当之无愧的“世界富豪的通用语言”。

只是，这门“通用语言”对亿众平民来讲，却是“艰涉难懂”的“天书”。现在根据“理想生意”的 12 条标准，我们把房地产的“神奇”一一破译，为大家解读“天书”。

### (1) 销售的势力范围是全世界

房地产是不是“世界性”的黄金领域？这一点毋庸置疑！人人都要遮风避雨之地，家家都需栖身体养之所；商品世界里，房产的消费范围无出其右。而且无论地域、民族、经济状况如何，其运营规律与操作手段，都大同小异。掌握了“房地产投资”的游戏规则，真的就可以“四海为家、吃遍天下”。

### (2) 提供一种迎合无弹性需求的产品

无论穷人、富人，都要“居有定所”，中国人更是讲究

“有屋才有家”！它的需求是跨越阶层、时间、空间，它是需求是相对稳定的；任何经济周期性波动，都无法动摇其关乎国计民生的基础性地位。所以，“房地产”这种商品，其需求是“刚性”而“持久”的。

### (3)产品是难于被取代或仿制的

房地产卖的是房子吗？听起来有点“白痴”，但如果你回答：是！那我要反而叫你“白痴”。

房地产投资行业不仅是人们所说的“资本密集型”，更是“智力密集型”！这是个典型的靠“头脑”赚钱的天地。在这里，你销售的其实不是“房子”，而是“智慧产品”，我在后面会详细介绍它的秘密。

“智慧”可以被“取代”或“仿制”吗？

“智慧=知识+经验”。同样的知识用在不同的场合会有不同的结果，其给人带来的体验就是经验，经验反复沉淀与升华，最终才会形成“智慧”。所以，知识可以被“仿制”，但“智慧”绝对不会！

### (4)对劳动力的需求是最小化的

如果你创过业、开过公司、做过“老板”，就一定会懂得：“老板才是打工仔”——为员工薪水“发愁”，为员工购置办公设备“发愁”，为员工的业绩不佳“发愁”……雇员往往不是“人力资源”，而是“人力陷阱”。

所以，我们喜欢“房地产”们——每一处房产，都是



我们的“员工”，这些员工“不吃不喝”、“日夜操劳”、“忠心耿耿”、“几十年如一日”……地为我们打工，可惜我们的语言表达能力有限，除了亲吻它们以外，找不到什么方法最能表达自己的谢意！

房神们都是“一人公司”的典范：智慧才是价值最大的资源；房产才是最无私奉献的雇员。除了“自己”，别无所求！

### (5)追求低廉的运营费用

房神们提一个皮包，就可以“走遍天下都不怕”——有人戏谑地称之为“皮包公司”。所有的生意，都是通过网站、电话、面谈完成的，简单得让人吃惊！当然，也不用交任何公司才有的税费！

### (6)不需要大的现金支出或设备投资

理查德的爸爸不推荐他去搞房地产，是这篇文章唯一的缺憾——实际上，房地产最大的优点在于：有钱玩得了，没钱也无所谓。

房神们的投资起步，就是“零首付”玩转房地产的“经典”应用。后面，会教大家如何进行现金流筹划，如何开展真正的“空手道”投资术。

记住：房地产靠“智”，而不靠“资”。“没钱”反而是“智慧的发动机”。

## (7)喜欢现金结算的方式

房地产是最好的资本杠杆，有大量的方法可以进行现金流的“乾坤大挪移”！本书会教大家如何套现，如何筹资，如何“借鸡生蛋”。所以，是否“现金结算”完全靠玩家的手段！

## (8)较少受到各种政府和行业的制约和为难

房地产行业受政府及宏观形势影响较大，但聪明的“骨灰级玩家”（比如房神级——偷着自我表扬一翻）有许多办法可以“纵横捭阖”，不受大势影响！

始终要记住，我们出售的不是“房子”，而是“智慧”。

## (9)易于迁移

“智慧”会跟你“离婚、分家”吗？掌握了房地产投资的技巧，你就如乞丐一样“吃遍百家宴”（当然，你不用上街餐风露宿）。自由的理解之一就是：带着脑袋就可以启程了！

## (10)给你带来心智（更多时候是情感）的满足。

还有什么比住没有任何负担的宽阔舒适的家里，享受富足生活更开心惬意的呢？相反，一句老话是“贫贱夫妻百事哀”。市场经济的产物之一就是：98.09%的房奴被带上了“精神疾病”的枷锁。

但是，房神们却可以体验着“帮助别人拥有住房”之快乐；消化着“创造性提供双赢交易”之满足；享受着“富

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

足而平稳”之生活。

## (11)给你更多的自由时间

房地产以按“智力”衡量收入，而不是按“时间”的。房神们现在都过着自己理想的生活，工作不是为了“打工赚饭钱”。房子会自动为我们带来现金，无论白天黑夜。还有比这种“职业”时间更“自由”的生意吗？

**赚得越多，做得越少**

——罗安·雷安德（房地产投资专家）

反之，打工仔往往就是“赚得越多、做得越多”——被迫爬入“上升式陷阱”，时间被越来越多地消耗在“工作”中，以“生活自由”、“家庭幸福”为牺牲品；直到精力与身体被透支殆尽为止。

## (12)不是以付出来衡量收入

这一点请看上一条！还不明白的话，请看本书后面的部分！

## 最不可思议的秘密——房地产的“核威力”

《理想的生意》为我们的“房地产行业”倾注了那么多的“赞美”之词，但可惜的是，该文作者理查德一辈子却搞的都是股票；所以，他忽视了房地产行业所具备的另一番独特的魅力——而这些才是“房地产投资领域”核心

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

第7页

价值！

## （1）优良的资本杠杆

财富到底从哪里来？无数人都在穷其一生苦苦思索，甚至在不断地实践中探寻。经过不过的“捐献”与“布施”（让我们换个词汇来形容“失败”），房神们终于明白：财富的创造实质上就是一种“不对等交换”的行为，简言之就是“低买高卖”。

之所以会有买卖的差价，是因为借助了美妙的工具，或称之为“杠杆”！金融系统就是世界上最大的杠杆系统，而银行就是最大的“玩家”！他们借助存贷利率差，做事世界上最简单却又最安全的“不对等交换”。

罗伯特·清崎在“富爸爸”系列书中，提出“要做银行，而不做银行家”的观点。落实在房地产上，就是以低利率借入资本购入房地产，然后以较高利率向他人放贷，那么投资者就相当于“银行”一样，借助“房地产”实现了“增值”。

最可爱的一点是，银行最偏爱“房产”，以房产为抵押，是最容易借出钱来的，你看看各大银行的最新宣传就明白了。当然，你可能还是很难理解，本书会在后面详细讲解如何“借钱生财”以及“借房生财”。

## （2）严重的信息不对称

你知道“房地产交易”所依赖的最大法宝是什么吗？

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

信息！买家信息、房产信息、融资信息、政府信息……从某种意义上说，投资者就是一个“信息贩子”！但这种信息是极为有价值的！正因为这种信息的稀缺性，才为我们创造了大量的投资空间——这就导致了信息不对称。

所谓“信息不对称理论”，说起来也并不复杂，就是经济关系中的一方知情(私有信息)、另一方不知情，而知情的一方有着利用信息优势去不正当获利的动机。

大多数购房者，或者卖房者，一生一世只能接触很少的买卖机会，而且，这么重大的交易行为，却充斥着大量的“冲动”与“蛮干”等不理性行为。人云亦云，随从盲动。

你观察一下身边的同事或朋友，有多少家庭，购入房产后就后悔不迭，却徒呼奈何！而这背后，又有多少开发商的黑手行为！

信息不对称，才导致了暴利；信息不对称，才产生了机遇！而且，由于房产价值的独特性（很难找出价格、地段完全一致的两处房产），所以信息的获取过滤就显得非常专业，而普通的老百姓，又有几个能真正玩转的呢？

### （3）轻松分享经济发展成果

你知道为什么会有几千万人为股票市场痴迷吗？为什么痴迷者 99% 是普通的老百姓？

因为人人向往财富，而且绝大多数人都知道把钱存银

行里是会贬值的<sup>2</sup>。但是，普通老百姓怎么懂企业经营、项目运作、商业投资呢？所以，他们只好选择股票这种投资产品，以期望从那些“绩优股”公司的经营成果中分一杯羹。

在欧美健康的股票市场中，其长期收益都是与国家经济发展同步的，所以普通投资人可以借之分享经济发展成果；但是，中国的股票市场是个不健康的怪胎，甚至是个“大赌场”，众多公司都以上市做为“圈钱”的工具，骗取老百姓的血汗钱，从没想过要与老百姓分享成果；所以，在很长一段时间里，造成了股票市场与中国经济发展大势相背离的怪现象。

而不动产则刚好相反，世界范围内，房地产的长期趋势都是稳健升值的（当然在每一轮经济周期中，房价都会有起伏波动）。其收益状况与国家经济发展、地区市政建设紧密相关。更重要的，不动产的特性就是“不动”——它的保值与增值功能是以几十年为单位的。

所以，很多地方流行“一铺养三代”的说法；就是说，在不需要人为过多经营的情况下，可以获得长期的稳定收益。

普通老百姓可能不懂具体的经营与投资技巧，但只要持有一处好房产，就可以坐收渔利——经济发展会反映在

<sup>2</sup> 中国近年来的平均通胀率为 5% 左右，而银行的五年期整存整取存款利率为 4.14%（央行 2006 年 8 月 19 日公布数据）；扣除 20% 的利息税后，实际利率为 3.312%。这意味着，你存在银行里的钱，将每年贬值 1.688%。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

房地产上，城市建设会反映在房地产上，工资收入增加会反映在房地产上……

中国房地产的涨跌周期在五年左右，只有投资者以稳健风格操持就可以跨跃周期，长久获利。从长期趋势来看，房地产无疑是各种投资中最优良的品种。

房神们经常笑谈：有哪个老板是房地产开发商在为你打工？有哪个老板是银行在为你打工？有哪个老板是政府在为你打工？有哪个老板是全世界都在为你打工？

唯有房地产投资者！

#### （4）操作方法容易掌握

只要你具备小学的算术能力，能识字与用语言与人交流，就可以快速掌握房地产投资方法。

我们的教育体制，忽略了三个人生最核心的知识体系：财富、情感、健康。高等教育对“赚钱能力”的培养不但不感冒、甚至“嗤之以鼻”。

所以，很多成功人士都提出了“读书无用”的反讽。穷人们也该反思这种教育体制。幸好，房地产生意，挽救了房神们对自己“IQ”的自信，也同时肯定了中国“小学”教育的成功——因为，本书所将运用到的，全都是最简单、最基本的“算术”及“文字”功底。

本书将在后面介绍一系列的财务分析工具，全是房地产玩家之必备。你不必明白这些工具的实现细节，只要根据本书的说明，一步一步去输入数据就可以直接得出所需

要的数据。我们称之为“傻瓜式财务工具箱”。

而本书所介绍的操作方法也非常简单，但请大家绝对不能轻视它的效果——因为这些方法是大量实践的成果，是折射前人智慧的结晶，可称之为“简约而不简单”！

大家只要像背乘法口诀一样，记住这些操作方法，然后针对现实情况，有针对性的变通应用就可以发挥惊人的“化学变化”！

学到一定程度，大家就可以把各种方法融会贯通、信手拈来！呵呵，相信大家会比我们更聪明，玩得更好！

希望有机会见到你时，你可以用很熟练的“房神式”标准问候语来招呼大家：“今天你玩房地产了吗？”

## 不选择学习，就是选择“失败”

房地产既然具备如此之多的“神奇”，那为何在此领域里的成功之士却是“寥寥无几”？

**无知的人只能用钱来解决问题；而受过教育的人明白“钱”是最差的解决工具。**

**——房神论道**

房地产交易中最容易算计的是钱，最容易忽视的是教育。同样是“小学文化”，“房奴”与“房神”之间的天壤之别，就源起于一个用“资”；而另一个用“智”。

人们常常在损失100万之后，才想起来要去听一节100

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



元的课。“悔不该当初”就是失败者的叹息。

而这些人所犯的最严重的错误就在于不愿在“教育”上投资。从而只能把自己的惨痛当作别人的“案例”。

如果人们一定要在“失败之后才能学习”，那么为什么一定要是“自己的失败”？本书下面所总结的规律与方法，都是经过千锤百炼之后才“修成正果”的真知；里面包含了不知多少次的失败与反省。

如果你也想去“重复”体验一遍“谬误背后的真理”，那你可以抛弃本书。而我们也只能祈祷：在觉醒之前，你还没有放弃。

反之，如果你想站在“巨人的肩上”起航，本书不仅可以作为你房地产投资的“启蒙读物”，也将照亮你未来的财富之路。

本书所介绍的操作理念与手法，由易入难，由简至繁。请你一定要按照章节顺序依次学习。同时，也欢迎你将阅读感受反馈给我们，共同交流。

## 第二课 “黄金护甲”——立于不败之地的投资战略

听到我们前面的介绍，你可能早已磨拳擦掌、跃跃欲试了吧？且慢，不要急着开始学习具体的方法；如果你没有从思想深处培养起正确的“投资理念”，就很难真正理解后面课程将讲解的多种投资手段，更谈不上实现成功的房地产投资了。

所谓“厚积薄发”，又有道是“行百里者，半九十”！房神们就曾经因为投资理念不清晰，犯过大量的错误。所以，如果你想早点实现百万富翁梦想的话，就一定要花大力气来理解“不败的奥秘”。

取得“成功”往往不是因为“做对了”哪些事，  
而是因为“躲开了”哪些陷阱。

——房神论道

在付诸行动之前，树立正确的投资观念，为自己穿上“刀枪不入”的“黄金护甲”；从而立于不败之地。

### 股神的投资智慧——起点决定高度

带领日本制造创造奇迹的质量管理大师戴明，经过半个世纪的研究发现：每一个程序都有一个起点、终点，如

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

果你将重点放在该程序前面的 15%，保证程序的正确，那么你就至少能保证获得期望中的 85% 的产出。只要专注于任何事物的第一个 15% 的部分，剩下的 85% 不费力气。

**思路决定出路，起点决定高度。**

——房神论道

投资者一定要具备简单而正确的投资战略，才能面对千变万化的房地产机会自如施展、处变不惊。战略决定了自己的行动起点，起点正确，则结果就得到了保证。

### 凯恩斯也是“股神”

这里，我与大家分享一下享誉世界投资大师的投资理念。商业世界的规则往往是相通的，他们的成功经验，应该也成为我们的指导思路。

凯恩斯既是知名的经济学家，实际上也是成功的股票投资家。他的投资理念与股神巴菲特不谋而合。

#### 凯恩斯的投资智慧

所有的股票都会暴涨暴跌，安全第一的策略实际上是必不可少的，而一旦你实现了安全第一，就能获得资本利润。如何做到这一点呢？他说：我的目标是买卖具有令人满意的资产和获利能力，以及市场价格相对低的证券。如果我做到这一点，那么，我就同时做到了安全第一和资本获利。

一位严肃的投资者的责任，就是时常平静而自觉地接受手中股票贬值的事实。一个投资的目标，应当是长期收益。正确的投资方法是，将比较大的一批钱投资于自己较了解

的、并对其管理完全信任的企业。并不为市场价格的变动所影响，长期持有，才能最终有所获益。耐心是成功投资必不可少的原则。

凯恩斯的投资智慧使我们受益无穷。无论高手与低手，都会有投资失败。房地产像股票一样，具备了投资与投机的双重功能，而房地产积累财富的速度其实远远比普通人想像得慢得多。

当然，投资高手具备了大量的经验与技能，所以可以较常人为快；但从整体来看，房地产的财富效应更像摆在棋格上的大米，未来的巨大收益是前面的点滴投资积累起来的。

## 战略决定成败

所以，睿智的投资者要铭记以下三条“不败”的投资理念：

- (1) 投资交易价格低于其市场价值的房产；这样无论房产未来升值与否，都立即获得了相当的收益。
- (2) 安全第一；抵抗风险的最好的办法就是以安全为首要的考虑因素。成功不是靠运气与勇气，而是通过缜密的构思与详细的准备，从而预控风险。
- (3) 长期持有才会富有；快速转手的生意，可以让你较快的积累现金，但真正使人一生富足的，

却是具备稳定现金流入的长期持有房产。以不变应万变，其实是最大的智慧。

无论你做任何投资，只是始终以这三条理念作为投资原则，就可以稳立于不败之地。由此出发，我们一起探讨具体的指导策略。

## 高手的金钥匙——现金流为王

决定“房地产价值”的三个至关重要的因素是什么？90%的人会告诉你：第一是地段、第二是地段、第三还是地段！

那决定“房地产投资价值”的三个至关重要的因素是什么呢？请注意（“房地产价值”与“投资价值”的区别）告诉你，第一是“现金流”，第二是“现金流”，第三呢？呵呵，你一定猜出来了——对！还是“现金流”！

你知道希尔顿是如何开始他的酒店生意的吗？你知道顺驰的孙宏斌是如何实现在快速扩张的吗？他们共同的特点，就是“化整为零、分期支付，并最大化降低第一次支付金额，甚至实现零成本收购，然后借钱埋单”。

几乎所有资本玩家都是“现金流”运筹的高手。胡雪岩的投资之术就是：八个锅七个盖，盖来盖去不穿帮！说白了，就是“现金流腾挪术”！

“现金流为王”的理念到底如何理解呢？它可以化成以下几个观点：

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

## （1）费用估计要“宁滥毋缺”

无论什么房产，无论计划持有多久，都要在出手之前，100%的确定有人替自己埋单，而不需自己的资金！

比如，做二房东是一种投资思路，但如果不能肯定租金差为正，就绝对不能出手。

再如，你看中了一套急于出售的房子，开价很低，地段绝好，你非常中意，想低价买入后快速转手赚钱。但在你掏钱之前先且慢，你计算过交易费用了吗？计算过买入之后持有期的现金压力了吗？你计算过出售时买家可能的出价了吗？如果你只想长期持有靠出租获益，那你计算过投资年限及回报率了吗？如果你聪明点，想向银行进行抵押套现，那你计算过租金与月还款额之间的差额了吗？如果你是转按揭得来的，那你问清楚手续费多少了吗？

呵呵，如果你是新手，可能看到这些问题就已经头晕了吧？其实不用烦，这些东西都非常容易理解，只需要你接着往下看！

所以，一定要记住，最好把它写到书桌前，天天提醒自己：任何潜在的开销都可能成为“炸弹”，确保安全的唯一方法，就是“宁可杀错一千，也绝不放过一个！”

## （2）先找人埋单，再投资房产！

房地产投资最大的风险就是资金风险，即所谓的“流动性陷阱”——资金压在房产上面，无法正常流转。钱要流动起来才能赚钱；但靠自己的钱一点点流动来赚钱，速

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

度也太慢了。所以要“借钱生钱”！借别人的钱来进入自己的流动增值河道。

比如，一栋转租房产，每个月扣除交给上家的钱，还剩 100 元！要不要投资？

仅 100 元，听起来好像很少；但如果，你给上家是“一押一租，月租 600”；给下家的是“两押一租，月租 700”；那你实际上是“零成本”换来的 100 元收入；那你的投资收益率就是  $100 \div 0 = \infty$ （“无限大”）；

你可能还觉得 100 元太少！还不如出售房产来得多，那我们一起算个账：假如你拥有 4 处这样的“无限大”收益率的房产，一个月收益共计 400 元；则一年按 10 个月出租，收益可以计算为 4000 元。这 4000 元是净收益，而且所需要辅助工作并不多。

更重要的是，这样的房产为数众多，很容易找到并投资，最适合初学者入门。等你渐渐积累了经验与人脉，自然知道如何去玩收益更大的房产；而所需要的“钱”，当然是向别人“借”来的！

上面的例子只是告诉你如何借“租客”的钱！在后面的课程里，你还会学到如何借“卖家”的钱、借“银行”的钱、借“买家”的钱、借“信用贷款公司”的钱……

“借”——是一个非常有价值的学问！玩好它，你会发现无穷的投资机会。

### (3) 资金稳健大过天

任何房产都可能是好的机会，任何房产也都可能是陷阱，机会与陷阱的最大区别就是“融资方式”。假如有一套房子，位置也好、景观也好、交通条件一流，而且价格比同类房便宜 20%！我问你，要不要出手？

呵呵，答案很简单！是否出手，取决于“融资结果”！如果房主愿意接受低首付的分期付款，而且月均还款低于出租收益！那就可以考虑，相反，如果只能靠快速转售才能获利，就要加倍小心！

因为房子平均销售周期是 4 个月，20%的价差也不意味着能吸引其他买家“当场拿钱”！房产销售过程中，永远有意外；想靠“一不怕苦，二不怕死”的革命精神卖房，最终的结果很可能就是“壮烈牺牲”——呵呵，墨菲定律害死人呀！

**事情如果有变坏的可能，不管这种可能性有多小，它总会发生。**

**——墨菲定律**

所以，在投资之前，如果还不能以 95%的概率肯定现金流是稳健而安全的，就千万不能贸然行动！

记住一句话——房神们用多次惨痛的教训换来的——富贵稳中求！“成功学家”们所宣讲的“超速成功”常常是海市蜃楼，看似美丽却远在天边。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



#### (4) 流动速度比利润率更重要

你一定听过“复利是财富的秘密”的说法吧？“复利”理论常常给我们的结论就是“时间越长，收益越大”！

这一点，我们绝对同意！但要补充一点，“复利”理论不仅是说“一个月存 1000，十年成百万富翁”之类的内容，还有一个小秘密：就是“缩短滚动周期”会更快见效。

“复利”理论里有一个“72 法则”，就是说以 1% 的复利来计息，经过 72 年以后，你的本金就会变成原来的一倍。这个公式好用的地方在于它能以一推十，例如：利用 5% 年报酬率的投资工具，经过 14.4 年(即  $72 \div 5$ ) 本金就变成一倍；利用 12% 的投资工具，则要六年左右( $72 \div 12$ )，才能让一块钱变成二块钱。因此，今天如果你手中有 100 万元，运用了报酬率 15% 的投资工具，你可以很快便知道，经过约 4.8 年，你的 100 万元就会变成 200 万元。

那么，如果你投资房地产 10000 元，三个月的净收益 1000 元，则年收益率为 40% (三个月收益率为  $1000 \div 10000 = 10\%$ ，则年收益率为  $10\% \times 4 = 40\%$ )，则  $72 \div 40 = 1.8$  年，就是说 22 个月就翻番。

如果你将资金由三个月收回 1000 元，变成二个月就收 1000 元，那么你的年收益率就是 60%，则 15 个月就翻番。

所以，在你的房地产投资中，与其追求高额回报，不如追求“快速”回报！使你的钱周转更多次，流动得更快速！

尤其是启动初期，“小步快跑”是相对明智的选择！即选择收益低，但所需资金少、风险小、见效快、周转快的房产投资！所以，很多房地产投资高手，都不约而同地从“出租房”起步，你就应该理解此中的规律了！

## 亘古不变的财富哲学——富贵稳中求

成功靠运气，还是靠努力？

这是个让人“初看清楚、再看糊涂”的命题。我们也不敢下一个确切的结论，但我们知道：没有什么成功是来自于侥幸，没有什么财富是因为好运！那成功靠努力可以吗？

**梦想可以“速成”吗？**

我们最初是很受一些“成功学大师”所迷惑的！相信“努力、激情、不断的自我激励”，就是梦想速成的秘密！但是，当我们四处撞壁、伤痕累累后才发现，成功是绝对没有捷径的，任何企图绕过正常渠道取得“非凡成功”的尝试，最后都将付出更惨痛的代价。

所以，我们知道了，那些“成功学大师”其实不过是“催眠大师”，把听众“哄”得把那些违背客观规律的话都会奉为圣旨。“迷惑听众才是大师的成功之路”！“传销”不就是其最极端的产物吗？

与之相反，你看看中国那些真正人生、事业、品德都

非常受人尊敬的企业家们，绝大多数都具备显性的正凛风范！为人谦虚，做事实！“有诸内而形于外”，其人格魅力彰显于动静之间！

蒙牛的牛根生，18岁开始洗奶瓶，到了40岁才自立创业，仅6年间就成就了中国的第一！如果按“大师”们的计算，“6年”绝对是“超速”的了！但从18到40之间的22年磨练，才是“超速”背后的秘密！

从1层建大楼到10层只需要3个月，但打地基则需要半年。赚钱从1百万到2百万很快，但从0到1百万很慢！这是同样的道理。

### “超速”的背后

如果你还不明白的话，请想一想自己学习游泳的经历（如果你不会游泳，可以想想类似的学打球、学外语的经历）。我们以一个朋友的真实经历为例，一起思考：

#### “超速”是怎么炼成的

我用了两个月时间，从一个纯粹的“旱鸭子”锻炼成了很多人眼中的“游泳高手”。

我的计划很简单，就是平均每3天去游一次，每次学会一个新动作。当我学了一个半月的时候（也就是45天跨度，第13次下水），使用自由泳式，我终于可以从泳池的一头，游到另一头了（就是50米远）；虽然很累，却很开心。自认为这已经是一个天大的进步了——当然，我是一个很乐观的

人！

但更大的惊喜还在后面，当我第 14 次下水的时候，居然可以持续游 300 米——绝对的突飞猛进！

当我第 20 次下水的时候（也就是开始学游泳的两个个月后），连续游 500 米已经是很轻松的事了，而且可以保持很标准的泳姿与漂亮的速度！

从 50 米到 300 米，仅用了“2 次”就实现了（从第 13 次到第 14 次）。如果按“超速思维”，这绝对属于“飞跃”。但是别忘了，这“飞跃”实际上是因为有着“0 到 50 米”的“13 次”坚持！

成功的逻辑是什么？我们的理解就是“日积月累，等待突变”！“突变”常常被人们误解为“运气”，是偶然事件；实质上“突变”只是“进化”的必然！

## 慢就是快，快就是慢

那么，如何才能“日积月累”等到“突变”之时呢？

“坚持”其实是一件很磨炼人的事。之所以任何一个行业（包括房地产），成功者永远都是少数。因为大多数人都在“马拉松”式的“坚持”中弃权掉队了。而“掉队”的人往往在开始时，都是很“激情四射”、“行动迅猛”的人。

认识到“积累—突变”原理后，你就会明白，为什么跑马拉松的人都会在起跑后刻意地保持适当的慢速了。因为只有“慢”，才能“坚持”；只有前面的“慢”，才有后面

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

的“快”。

从地质变迁到生物进化，从社会演进到个人成长……  
这个世界无处不在宣示一个简单而深刻的道理：

**慢就是快，快就是慢！**

——房神论道

慢的表现就是“稳”！快的外衣就是“险”！

所以，上面的话，也可以说为“稳后有快”，“欲快实险”！

柳传志的实用主义哲学就是：“踏上一步，踩实了，再踏上一步，再踩实，当确认脚下是坚实的黄土地以后，撒腿就跑”。

这就是“慢就是快”、“稳后有快”的最鲜活的描述。

说了一大堆看似与“房地产”无关的论调，这些其实都非常重要——房地产投资中，“拖延”往往是“不败”的代名词。

请在以后的每一笔投资前，都问问自己：可以拖延一下，用于自省，以求稳健吗？

“稳健”是投资的指导思想，那么体现该思想的实施战术是什么呢？

## 百战不殆的兵法——逆向思考致胜术

孙子兵法有云：知己知彼，百战不殆；知己不知彼，

一胜一败；知己不知彼，每战必败。

如何有人问我们：这个世界是否有百战百胜的投资秘技。我们会说：有！那就是——永远都不去投资！

不去做就永远不会失败！

但不去做投资，你的财富人生实际上就是完全失败。

不怕失败，才能敢于尝试；而且有一些方法是可以帮你避免失败的。所谓的“百战百胜”是不可能的，但“百战不殆”是有可能实现的。即是说，你可能赚不到钱，但也有 99% 的把握不会亏钱！

**“不败”才是“胜利”的先导！**

——房神论道

总结这么多年的各项投资经验与教训，我们把所有的“不败”方法，浓缩为一句通俗易懂的话。你只要反复读它，融入你自己的潜意识中，并时刻提醒自己——它就一定会在投资之旅上为你“保驾护航”。

**“神奇的问句”引导你避过无数的陷阱**

这句话实际上非常简单，只有 5 个字——

“如果……怎么办？”

你只有在每次投资启动前，像做填空题一样把具体的内容填进去，并问问自己就可以帮你“绕开陷阱”。

## 分析举例

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

你发现一处位置很好（200 米外有一处超级大卖场将于半年后开业）、南北朝向的二手住宅商品房。由于房东急于移民离开本市，因此价格比市价抵 10% 以上（市场价 20 万，与房主还价到 18 万，交易税费各半。）；更关键的是，该房产刚刚过 5 年缴税期<sup>3</sup>，可以省下近 2 万的税费。相对而言，该房产很有吸引力！

你问过了银行，按交易价<sup>4</sup>可以按揭到 6.8 成<sup>5</sup>，则该房产只需要你首付 5.76 万即可（18 万的 32%）！

请问，此时如果你是投资者，而且你完全可以负担这 6 万左右的首付（5.76 万再加上其他交易税费），请问你是否要出手？

如果你是投资新手，此时很可能被房产的优惠条件吸引，甚至迫不及待地要出手购买。根据你的设想，希望可以买入后转售，或是以租养贷。

正当你头脑发热，就要冲动出手时……

且慢。

请搁置自己兴奋的心情，采取“如果”问句，来自我检讨一下，通过简单的“设问”来检验该投资是否合适，排查所有可能的风险：

（1）如果想快速转售，加上多种税费后总价上升，

<sup>3</sup>根据最新房产税法规定，二手房房主买入时间不超过 5 年的，要缴房产交易价格 5.5% 的营业税与城教税等。

<sup>4</sup>银行办理二手房按揭时，根据评估价与交易价的较低者计算贷款额度。

<sup>5</sup>央行规定二手房按揭最多 7 成，实际上各行都会比规定略低。而二手房抵押最多可以到 6 成。请注意按揭与抵押的区别。

没有新的买家愿意接手怎么办？

- (2) 如果需要装修，则装修费再加上买价，最后的总投资过高怎么办？
- (3) 如果该房产有其他债务纠纷怎么办？
- (4) 如果转为长期持有，月租金不能完全补偿月供款怎么办？
- (5) 如果……

你应该仔细分析一下这些“如果”，因为每一个“如果”都是潜在的地雷。只要忽视其中任何一个，都可能将自己“炸”伤。

那是否意味着，自己要准备一张包括所有“如果”问题的列表，每次投资都一一判断呢？

如果你是投资新手，那就一定需要制定这张表，时刻提醒自己所有可能的风险。但真正的高手，根本不需要这张表的。因为只要具备一种“简单的思维”即可以快速完成这些“如果”检验。

因为，这张表背后的逻辑很简单，就是：

### “逆向思考”是商业世界通行的兵法

房地产投资的基本方法就是两种：（1）出租；（2）转售。其他方法基本都是这两者的衍生物或是变体。

所以，当你判断一下房产是否应投资时，只要从这两个方面出发，把自己当作“下家”（租客或是新的买家）即可。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



还以前面的例子来说明，如果你想快速转售，那么该房产一定要对买家有很突出的吸引力才行。吸引力一般来源于：（1）房价低于市场均价较多；（2）融资方式灵活。

而上例中房价仅比市场价低 10%，如果再经你手转售，那点差价将全被过户税费吃掉<sup>6</sup>。所以，如果你是“新的买家”其真实的吸引力并不高。所以，你如果真的想购入的话，就可能需要设计出巧妙的“融资”方式来操作（后面会有非常实用的“招数”介绍。）

此外，“新买家”会在意“楼龄”、“装修”、“车位”……等等一系列的问题，但这些问题，都是“人之常情”。完全可以揣摩得到。

这样，当你还没有“买”时，就先通过“体验”下家的思考来确认该房产是否能“卖”；当你还没有成为房东时，就先“设想”将来是否能“租”。把自己想像成“新的买家”或是“租客”，来考察房产的现金流通、持有成本等问题，就会使自己的投资“立于不败之地”。

这种“逆向+换位”的思考模式，既反映了孙子兵法里“未战先胜”的思想，更是商业世界通行的秘诀。

你听说过“看板管理”吗？听说过“拉动式生产”吗？听说过“客户订制”吗？这些企业运作策略及商业技巧，实际上都是“逆向”思考的产物。

---

<sup>6</sup> 如果你有充裕的资金，可以让卖主收款后，签订“全权委托书”，然后自己持该委托书，直接与下家交易，这样实际上仅过户一次，可节省一倍的过户税费。

再举个例子，假如你有一个房产出租，有三个租客表达了入住意向，那该如何快速筛选合适的房客呢？

最简单而有效的技巧，就是“逆向”法！假如你是租客，那么你的“租赁”情况，谁最清楚呢？毋庸置疑，就是你所在公司的同事及跟你打过交道的“房东”。

所以，当你筛选租客时，只要让他们提供“所在公司同事”及“以前租房的房东”的联系方式就够了。向这些联系人打几个电话，就可以快速判断出哪个最合适——当然，有经验的投资人，靠多年形成的直觉来挑选，其效果也不错。

## 东方不败的秘密——买之前先卖

我有一个朋友，在圈子里号称“东方不败”——当然不是因为他“自宫”过，而是因为他的投资几乎从无败绩。他只做快速转手生意，每次房产从“买入”到“卖出”，从不超过3个月。那他的秘诀是什么呢？

他总结为三句话：（1）只在最好的地段投资；（2）只投资白领阶层的房产；（3）投资前，至少确定三个有意向的买家。

他解释说：最好的地段，其房产的吸引力不会差；白领阶层，其购买力不会差；投资之前，他会在自己的“买家”资料库里筛选出三个，通过电话确定他们的确有意向后，他才会动手。

如果一处房产，他自己认为很有吸引力，但是手中没

有合适的买家的资料，他就会在日报分类广告版或二手房网站上打出广告，征求买家意向——记住，这一切工作都是在他还没有出资将房产买入的时候完成的<sup>7</sup>。

如果打电话过来咨询的人特别多，那就意味着该房产是“安全的”投资，否则，他是绝对不会出手的。

他的“稳健”风格虽然让他错失过不少良机，但带给他的收益更多。

## 小结

房地产投资是其他投资领域的代表，浓缩了大多数投资行业的规律——先打造自己的“黄金护甲”，立于不败之地再“稳健”出击：

● 现金流为王——现金是投资运转的血液，只有稳健的现金流才能保证“投资项目”的生存。它是体现“稳健风格、不败战略”的出发点。

● 富贵稳中求——财富的增长逻辑，就是“先慢后快”；突破“临界”之后，才有“突变”效应。坚持“突变”之前的渐进式积累，才是创富者的焦点。

● 逆向思考术——“先求胜而后求战”之体现，就在于把行动可能带来的结果及风险，预先周全考虑并妥善准

---

<sup>7</sup> 注意，有些报纸可能需要发布售房广告的人提供房产证及身份证复印件。如果你得到了原房东的这些资料，直接借过来用就可以了；如果你没有得到这些文件，就寻找其他的广告发布渠道好了——没必要找“办证的”帮忙。

备。通过“换位”及“假设”的思考方式，由“结果倒推过程”，无疑是一种巧妙的“致胜术”。

穿上房神的“黄金护甲”，接下来就要拿起房神的“无坚不摧的长矛”！

## 第三课 房神式零首付——没钱， 该如何开始

你有致富的强烈欲望，却没有钱吗？

恭喜你，你很适合投资房地产。房地产最适合没有钱的人来起步投资。因为没有钱，所以你不会冒更大的风险；因为没有钱，所以你会从稳健的地方起步；因为没有钱，所以你不得不动你的大脑来解决问题。

始终记住，房地产同其他行业类似，成功的永远都是掌握知识并努力实践的人，而不是最初有钱的人。

终于要开始我们的最激动人心的学习之旅了，从这一课开始，我们将一起探秘那些房地产投资“操盘手”的“百宝箱”，挖出他们经过千辛万苦才百炼成钢的“独门秘技”。

但是，请记住，这些“秘技”只是帮你少走弯路的指引。只有“实践”才是最好的老师——你不可能奢望看完本书之后就一朝得道，从此“飞黄腾达”；没有长期的行动积累，你是不可能成为“顶尖高手”的。

**所谓“高手”就是勇气多一点、耐心多一点、行动多一点、反省多一点的人！**

**——房神论道**

热诚的你，可能已经等待得太久，那就让我们快速进

入正题，讲解“投资功夫”的“入门招术”。

## 无处不在的投资宝藏

本书所介绍的方法，主要是针对住宅用的“二手商品房”进行投资的，相当于房地产交易的“二级市场”。这类房产存量巨大，市场需求庞大，交易活跃，融资方法灵活；适于各个阶层及地区，资金规模跨度大，风险相以容易控制。

商业房地产投资方法类似，但不在本书的讨论范围内，但其投资道理都是一样的。

此外，对于“期房”本书也没有涉及。随着中国房地产市场的逐渐成熟，随着国家宏观调控政策的日益紧控，期房的投资空间越来越小，风险相对较大；并且，期房的投资技巧其实较为简单。所以，也不在本书的讨论范围内。

我们可选择的二手房只要具备以下二个主要特点即可：

- (1) 地段好，利于出租或出售；
- (2) 房东想尽快摆脱此房，交易方式灵活。

满足这二个条件的房产几乎在每个城市都有大量供应。我们敢打赌，你现在所居住的地方，就有很多这样的投资机会。绝对不用“千年等一回”。

使用本书介绍的方法，你立刻就可以找到多处适宜的

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

房产；而且可以快速判断出该房产的实际市场价值及投资价值。同时，后文将教你一套经过反复锤炼的“话术”，你只要上网查到房东资料，拨通电话，问几个问题，就可以快速确定它的投资潜力。

## “房神式零首付”投资路线图

本书所介绍的投资方法，基本可以概括如下图所示的基本路线<sup>8</sup>。

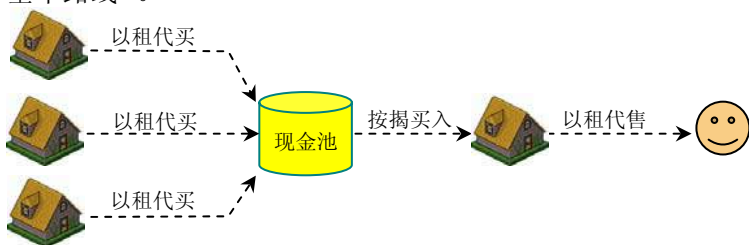
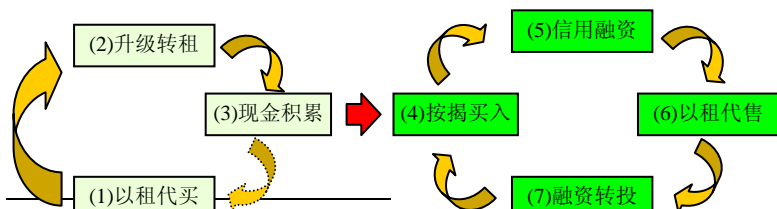


图 3-1 房神式零首付投资路线图

当然，这只是通常情况下的合适方案。具体情况当然还要具体分析，尤其不同的人有不同的投资偏好。这套路线图是房神多年投资积累的终极模式，我们将其称之为“房神式零首付”投资路线图。



<sup>8</sup> 为便于理解，我们简化了操作的过程。遍阅本书后，你就会明白，实际上“以租代买”应该换成“太极术”；“以租代售”应该换为“炼金术”。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

将其根据资金流转，划分为两套循环，左侧循环为“慢车道”，右侧为“快车道”，概括如上图。

图中的虚线箭头表示两个环节间没有资金流向关系，只是代表要形成一套闭路循环，以表示持续不断的行动。

“资金流转图”实际上揭示了“房神式零首付”投资手法的基本思路。我建议你将此图手绘下来，结合后文的描述反复领悟，下面将整个过程简述如下：

**(1) 以租代买：**找到利于出租的房产，与房东签订“以租代买”合同；按月交房租。

**(2) 升级转租：**将该房产升级后转租出去，赚取租金差价，积累自己的现金流；

**(3) 现金积累：**重复第(1)及(2)步快速积累多套出租房产，储蓄现金。

**(4) 按揭买入：**等现金积累到一定程度后，采取“二手房按揭贷款模式”支付30%首期后买入某房产，取得产权。(实际操作中，首付一般会比3成稍多。)

**(5) 信用融资：**通过信用贷款融资，将第(4)步所支付首期贷出来；每月偿还信用贷款和银行二手按揭贷款。

**(6) 以租代售：**将第(4)步所买入房产采取“以租代售”模式出售，让新的买家来承担第(5)步的每月还款。

**(7) 融资转投：**利用第(5)步所融出来的信用贷款的资金，再去重复第(4)步，购入新的房产，并进入(5)、

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



## (6) 的循环。

请你反复多遍分析这套“双循环”过程——两套资金流的循环操作，分别为“慢车道”与“快车道”。现在将两者的特色对比如下：

表 3-1 “慢车道”与“快车道”投资策略对比

	慢车道	快车道
投资首付	零首付	低首付
收益取向	先经验、后资金	资金积累
风险程序	几乎无风险	低风险
指导思想	零风险持有房产、静待赢利时机	多重融资、快速扩张
适合的投资者	投资新手	具备“慢车道”基础的熟手

“以租代买”为核心的“慢车道”是整个投资体系的基石，为后面“快车道”循环，提供了“操作经验”与“启动资金”。所以，“慢车道”的指导思想就是“零风险持有房产”，以便“静待赢利时机”。

顺应该指导思想，“慢车道”应该成为新手的“专业基础课”。学会如何不用自己的资金开展投资——这是所有“投资课程”的基本功。

**如果你没钱时赚不到钱，那么你有钱时也赚不到钱。**

**——罗安·雷安德（房地产投资专家）**

“房神秘笈”所揭示的“招术”，都是基于“零首付双循环”体系建立起来的。所以，你一定要把这套体系深印脑海，它将成为你未来投资之路的导航灯。

## 近乎完美的投资思维

“零首付双循环”体系设计巧妙，其优越的地方实难尽数：

### （一）完全“零资金”占用

回顾“零首付双循环”的资金流转过程：第（1）步的租房，所需的押金及月租，都是由新的租客承担的。而且由于是“升级转租”，所以每个月都可以产生正的现金流。而第（4）步买入房产所需的3成首付，实际上由后面的“信用融资”来代交了，并转而由新的买家承担还款。所以前面租房带来的“现金积累”，可以完全抽离出来投资新的房产。

### （二）整个过程风险极小

首先，对于资金风险来说。投资房地产常见的风险就是资金流动性陷阱，而这个投资体系中，由于实现了自有资金的零占用，所以资金风险极小。

其次，我们设计了巧妙的“以租代买”合同，即使无法通过出租获得较多的正现金流，我们也可以通过“转让合同”实现房产净值的回收（后文会详细介绍这种“净值回收”理念）。

第三，我们合理的安排了交易的前后次序及步骤（比如，只在找到愿意“以租代售”的买家后，才去申请信用贷款，以确保有人替我们还该贷款），将自己的风险大大降

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

低。

### （三）房产转租获益有保障

如何实现转租获益，是积累正现金流的关键。我们的理念就是“升级”变“升值”，而“升级”的关键就是“分隔”——时间的分隔、空间的分隔，尽可能提供房产的时空利用率。当然，还要配合上出众的租客筛选策略。

### （四）售房的时间及价格有保障

在普通的房地产投资环节中，“如何寻找合适的买家接手”是一个很耗时间的难题，二手房平均销售周期都要在4个月左右。而这个体系中，为新的买家设计了一种巧妙的“零首付买房方案”——这是一种重要的“融资”增值——所以出售变简单了，而且基本上可以按“高于市场价值”的价格出售。

这种模式下，“以租代售”的买家会把“房产”当作自己的房产一样用心照顾，所以作为投资者的我们既省心，又省力。更巧妙的是，这种模式下的买家大多数最后并不会买下该房产——这就意味着，我们既赚到了高出普通房租的租金，最后又保留了房产。

### （五）可以快速积累房产财富

如果你买下第一处房产后，相信已经基本摸清了本地地区的房产特色及适合自己的投资地域——恭喜你，这时就到了你的“Show Time”。你会比我更“疯狂”的开始自己

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

的收购之旅。反正不需要自己的现金，你所需要做的只是不断的找到好的房产，买入、买入、买入……

## （六）有助于巩固长期财富

记住，房地产与股票的投资秘密都类似，需要长期持有。所以，“多买少卖”应该让你谨记。

这里所谓的“少卖”是指，不要图眼前的现金诱惑，而将房产一次性转售给买家；你应该把买入的房产尽量通过“以租代售”的模式变成自己的“金鹅”。持有期越长，其“下”的“金蛋”就越多。

当你拥有价值几百万的房产，每个月有 6 位数的现金流入时，你自然而然的就实现了“经济自由”，可以提前退休了。只要你愿意，你可以去做任何自己喜欢的事。

此外，“房神式零首付”还可以帮你轻松安家置业，帮你合法避税，帮你由内而外地享受“富翁们”的高品质生活……

该路线图只是我们长期从事房产投资后总结出来的，是最适合稳健风格的投资选择。你不一定要生搬硬套，但最好在培养自己的投资风格前，先模仿别人的成功模式；先模仿、再创新，才是快速成长之道。

## 通过例子来学习“房神式零首付”

相信作为投资新手，此刻你还是一头雾水、似懂非懂。不要紧，把下面这个案例看完，你就会恍然大悟。建议多读几遍，直到精熟。

### “房神式零首付”操作示例

你找到一个厌倦于管理出租房屋的房东 A。A 想出售该房产，价格为 150,000 万，以前出租时月租金为 1000 元。你找到 A，跟他达成“以租代售”协议，约定每月租金 1200 元，该租金未来可用于冲减购房款。协议为期 3 年，3 年后一次性补交剩余房款。

并且约定，你首先交 1500 元作为保证协议生效的定金，可用于冲抵购房款。如果放弃购买而不退定金。租金方面为一押一租，就是说先交一个月的房租 1200 元，然后每个月的月初交本月的房租 1200 元。

这样子 3 年后，你决定购买该房产，你此时已经缴纳的预付房款为：

$$1200 \times 36 = 43,200$$

你所需要补交的房款为：

$$150,000 - 43,200 - 1,500 = 105,300$$

这种方式对房东有什么好处呢？

- (1) 你给的租金比普通市价高 20%，价格吸引人；
- (2) 租赁期间不用过户产权，没有风险；
- (3) 3 年之中获得了稳定的收益保障，对于急于摆脱

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

出租房屋日常烦恼的房东来说，很有价值。

正是基于以上好处，所以对房 A 的吸引力很直接。

那么对投资人的“你”有什么好处呢？

(1) 由于选定的房产有升级的潜力，所以租金超过 1200 元是完全有保障的。假如你升级后，每个月租金可得 1300 元，则每个月都会有正的 100 元现金流。

(2) 不用支付任何首付（1500 元保证金可以通过谈判技巧省略掉），交给房东的押金及月租都可以通过新的租客收回来。

(3) 如果 3 年后你不想购买，还可以把房产以原价 9 折（即 135,000 元）的价格转卖给别人；15 万的房产 3 年之后即使不升值，也不太可能贬值到 135,000 元，所以你的价格将是非常有吸引力的。这样，你还可以赚取一定的差额，即：

$$135,000 - 105,300 = 29,700$$

这样的话，你实际上三年的收益总计为：

$$100 \times 36 + 29,700 = 33300$$

看起来，用三年的时间好像并没有赚到什么钱呀？每个月的收益才 100 多元。

的确，一间这样的“以租代买”房产赚钱可能慢点，但是由于你是“零首付”，所以是“零成本”取得的 100 元收益。只要你操作上手，可以在短时间内操作大量这样的房产。积少成多，只要掌控 10 处房产，每个月就可以获得 1000 元净收益——记住，这里的每处 100 元收益是非常

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

保守的估计。

只要一年就可以获得 1 万元总收益（按 90% 的出租率估计，每年可保证出租 10 个月），三年就是 3 万元。

而这也只是靠一点出租差价。如果你转让房产，可以获得更多的收益。因为转让一间可以赚 29,700 的差价，转让上 10 间的一半（即 5 间）；呵呵，收益就是：

$$29,700 \times 5 = 148,500$$

那你三年的总收益实际上就是：

$$30,000 + 148,500 = 178,500$$

足够买下你最初签约的那处房产。

当然，以上的估计实际上建立在很多假设的基础上的，比如假设你只找到 10 处房产，假设你每处房产每个月只能获得 100 元净收益，假设你只按 9 折的价格出售房产……

而实际投资中，你的能力与投资数量会加速发展，根据个人经验，基本上 1 年后就可以买下你最初签约的某处房产；如果你申请按揭贷款的话，不到半年就足够你付首期款买下该房产了。

介绍到此，你应该开始慢慢明白“解放房奴”的技巧了吧？

## 解放房奴的根本之策

从资本运作角度来看，“房奴”就是典型的“现金流压力过度”造成的。实际上，“房奴”们的房产“净值”（即

购入房价减去贷款余额）是不断增加的，但是他们却无法将这些“净值”变现（除非他们出售房产）；反而要不断地为持有房产而付费。所以，房产才“账面上”是“资产”，实际上是“负债”。

所以，“房奴”的产生的原因就在于：

①“真正的资产”（房产净值）无法变现流通，成为“死钱”；

②“日常的开销”（每月还贷）无法承担，成为“过度负债”。

而理解了“房奴”产生的原因，就可以对症下药，有的放矢地提出解决方案：

①投资前就要“以卖为导向”锁定房产，解决“净值”变现问题；

②房产“租赁”期间，寻找“新租客”来承担“月供”，转嫁“持有成本”，实现“零风险”锁定房产。

**从房奴到房神，只差三个字的距离：“现金流”！**

**——房神论道**

由此可见，房神与房奴的区别，表现在“资金运筹”中，就是“现金流”的运作智慧。

所以，“解放房奴”之根本大计，不是让“房奴”们简单地将“房产”当作“难言之隐、一卖了之”；而是要采取“围魏救赵”的思路，开收入之“源”，补“养房”之“缺”。

而且不仅帮“房奴”们从“房困”中解救出来，还要为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



帮他们从平民成长为“投资高手”。

“高手”当然不只“以租代买”这一招；真正的好戏刚刚开场。

接前面的分析。当你运用“以租代买”筹集的资金，买下第一处房产后，你不必重复简单的“出租”方式来慢慢积累现金了。你只需要通过“信用贷款”及“抵押贷款”组合融资，就基本可以把用于买房的投资都抽调出来。

仍通过上例来看，你补交 105,000 元给 A 买下该房产，然后找到银行申请二手房抵押贷款，评估价为 150,000，由于房产建成年限较长，你只贷出 5 成贷款，即贷到 75,000 元。

然后你找到本地的信用贷款公司，他查看了你的房产材料，审批给你 2 年期 30,000 元贷款。

这样，你刚好获得了 105,000 元贷款。银行贷款加上信用贷款，每月需还贷约 2000 元左右。而这 2000 元的每月支出，你完全可以通过目前的多处房租收入来弥补。

这样子，买房款是“银行贷款”加“信用贷款”，每月还贷是“租金”代交——你相当于“零成本”买入了一处房产，而只用了三年时间。

然后你把这处房产使用更巧妙的“以租代售”模式出租（后文会介绍一种可产生更高收益的“以租代售”模式），这样每个月又会产生 1500 的正现金流，外加一部分“定金”收益。

这时，聪明的你可能想到，买入房产后，不算其他房

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

产的租金收益，实际上每个月就是收入 1500，而支出 2000，那不是亏本 500 的买卖吗？

其实不能这样算，因为信用贷款一般期限要求较短，常见的为两年，所以 500 的负现金流最多持续 2 年；2 年后还完信用贷款，每月还银行贷款开支应不超过 500 元，那么正现金流就基本可以达到 1000 元以上——相当于 10 处“以租代买”房产收益。

此外，更关键的是，你将前面贷出来的 105,000 元现金可以作为首付，利用银行“二手房 7 成按揭”的模式，买入新的房产。

比如，你买入两处价值 12 万的房产，共计价值 24 万；每处支付 5 万元首付，因此需要向银行申请按揭贷款 14 万（即 24 万 - 10 万）；然后再申请信用贷款，把前面的首付款（共计 10 万）贷出来。同时，汇总多种“以租代买”房产的租金总收益，用来补偿“贷款买入房产”的每月还贷支出。

现在，你共有 10 万的现金；接着拿这 10 万做首付，再去买 2 间房产，循环同样的过程……惊人的“裂变”扩张。

当然，在实际投资中，你很难扩张得如此理想，但只要你明白了这个“裂变”原理，就可以根据实际情况去灵活运用、快速发展。

## 最简单的百万财富公式

前面的“裂变”扩张过程看明白了吗？建设你一定要反复琢磨，将这套体系的思维消化透彻。

“房神式零首付体系”完全是从“一穷二白”起步，通过“房→钱→房”的不断增值循环，实现财富的自我繁殖。投资者有钱无钱，根本就无所谓。只要看透了这套增值魔术，就可以从“一无所有”，到“应有尽有”。

这套增值体系的核心秘密就是：

**“以租养钱” → “以租养贷” → “以房养老”**

一个简单而威力无穷的百万财富推演公式。其原理其实非常简洁明了。

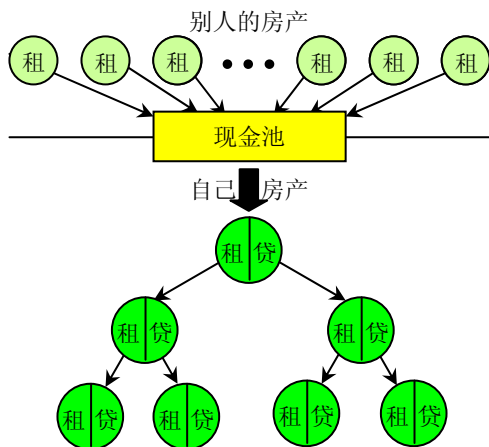


图 3-3 “房神式零首付”的裂变式扩张原理

根据上图（箭头代表“现金流向”）所示原理，再次重

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

温一下这套体系的原理：

首先，借用别人的房产来“以租养钱”，通过转租来积累现金流。若干年后，还可以转售这份“以租代买”的合同，从而把交给房东的租金再提取出来。

然后，使用前面积累的现金购入房产，通过多种融资组合实现“房产提现”；并借房产出租来“以租养贷”。

第三，重复前面的工作，不断的买入房产，并坚持“以租养贷”。

第四，光荣退休。

当你明白“跨行转按揭”、当你明白“循环信用”、当你明白“房主提供贷款”……当你明白“零首付”的一切秘密时，当你每个月有6位数以上的正现金流的时候，当你个人房产总价值在百万以上的时候，你当然可以过上自由的生活。

## 没钱就从信用卡起步

不动产是“自由生活”的支柱，但99%的投资新手却必须从“无产”起步。

即便是“房神式零首付”体系，其第一启动力也是需要钱的；尽管所需很少，最多几千元。如果你是真的不得不钟情于“纯粹的零首付”——直白一点说，就是所有能动用的现金加在一起也仅是3位数的话——那么我们建议

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

你从“信用卡”起步。

即使你有一定的储蓄基础，我们也不推荐你使用自己的钱去起步。因为对于新手而言，“钱”与“脑”往往是“冤家”，总有人想用“钱”来解决问题；实际上却是忽视了“脑”的潜力。

记住，“钱”买不来智慧。“脑”才是我们的最大资源。所以，无论你有钱没钱，最好都根据把自己当“穷光蛋”对待，尝试着不用自己的钱去解决问题，从小处培养自己的“零首付”意识。

我们强烈建议从信用卡开始，尝试着学习“融资”与“理财”。因为：

(1)信用卡具备了所有银行投融资产品的基本要素与特点，了解了信用卡的运作原理，就可以很轻松的明白其他的金融产品。对于未来的房产融资，好处极大。

(2)信用卡申请容易，融资便利。可以即时解决前期小额融资的需要。基本上你明白了我介绍的套现方法，可以快速融出5位数的现金来，而且全部免息、免手续费<sup>9</sup>。

(3)便于积累信用，利于后期向银行申请房贷、信用贷款等大额融资操作。尤其是使用分期还款的方式可以很

---

<sup>9</sup>免费获得《房神工具书之：信用卡使用秘笈》，请访问

<http://fangshenmiji.cn/submail.htm>

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

快帮你增加个人信用<sup>10</sup>。

正是具备上述优点，所以你现在还没有一张信用卡的话，就需要是尽快申请一张。关于信用卡使用的知识与技巧，网上有很多资源，推荐如下网站：

- “我爱卡” <http://www.51credit.com/>

你可以快速学到大量的信用卡的知识。而对于大多数还不太了解信用卡运作原理的人，推荐访问我们的网站，可以免费得到详细的信用卡使用介绍及原理。

## 从“房神式零首付”到“终极智慧”

“房神式零首付”体系是“房神秘笈”的核心；却远非全部。“房神秘笈”涵盖了“从无到有、从有到精”的众多投资进阶技术，它们分布在不同“课程环节”中，都被详细的披露与讲解。

这些创造性的知识与技巧，共同构成了相对完备的“房地产投资”系统；我们相信，这套“系统”就是“解放 3000 万房奴的终极智慧”。

为将这套“智慧”讲解清楚，我们将其分解为三个层面的操作子系统，分别冠之以“术”的名称：

- 太极术：告诉人们如何“借别人之房”来赚自己的钱；

---

<sup>10</sup> 如果你想了解自己的全面信用情况，可以到所在城市的“中国人民银行”网点，持本人身份证去查询。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

- 炼金术：讲解快速积累资金的技巧；
- 归隐术：介绍如何存储并保护巨额财富。

每个“招术”都是一套相对独立的投资操作体系，而且彼此之间存在着清晰的渐进关系。

希望你由“太极术”入门，由“炼金术”深化，由“归隐术”精通；最后，本“秘笈”以总结了一些通用性的投资规律。

精彩的“投资技术”，从下文开始！

# 入门篇：太极术

一没钱、二没经验的投资新手最适宜从“太极术”入门，因为：

- 风险小；
- 所需资金少；
- 利于熟悉某区域的房地产状况；
- 培养自己的投资判断能力。

强调“借”、“稳”二字诀的太极术，其主要的内容包括：

- ① “以租代买”锁定房产；
- ② “升级转租”实现“零成本”持有房产；
- ③ “融资转售”实现投资收益。

其中每个部分又涵盖了大量的操作细节，本“入门篇”将分5章分别详细介绍。



## 第四课 以租代买——“借房赚钱” 绝技

“太极术”是“房神秘笈”的“入门”操作，其核心思想已经体现在前面介绍的“房神式零首付体系”中。而“以租代买”则是“太极术”的“入门”之术。它贯彻了“消除风险、稳健发展”的思想，是“房神投资理念”的浓缩。

下面，让我们一起来了解“以租代买”的原理及运作思路。

### “以租代买”的奥妙

“以租代买”是从我们这些投资人的角度来说的，而这类合同从房东角度来看，常称之为“以租代售”。

最简单的理解，就是双方事先约定好一个交易价格及期限，在这段时间里，购房人可以先租用房产，每个月租金的一部分（或是全部）可用于冲抵购房款。到期如果购房人想购买，就可以直接补交剩余的房款，然后卖方将房屋产权转给购房人。

相反，如果购房人最后放弃购买，则他前面所交的租金就不能退还。

“以租代买”是一种绝妙的房产交易模式，它巧妙的

融合了“出租”与“购买”的特点，成功地将“资本围墙”拆除，使“卖房的人”与“买房的人”都保障了自己的利益——其本质就是一种“资本运作”模式。

我们的口号就是：“向房东借房、向租客借钱”——“以租代买”是“零首付”的经典模式，一个“借”字诀要玩得出神入化。

### “以租代买”的“零首付”运酬术

“以租代买”最诱人的地方在于：整个过程里，投资人实际上是“一毛不拔”。每一项支出，都可以巧妙地转嫁给别人。在整个过程中，有三项主要支出，即“租房押金”、“租金”、“买房款”。而这三项中，只有租房押金常常需要你预先垫支，其它两项都可以通过安排“时间差”模式直接由“下家”来承担。

请看下图所示支付流程：

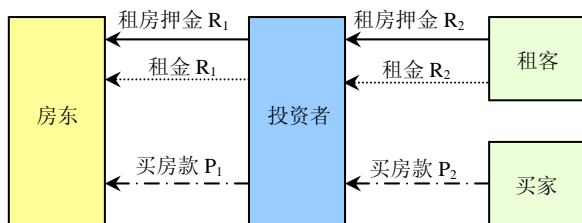


图 4-1 “以租代买”支付流程

就是说，你所有的支付都有人来“替”你完成。正常的操作可以参考如下的步骤说明：

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

- (1) 找到房产，与房东签订“以租代买”协议<sup>11</sup>，规定月租为 $R_1$ 元，并在3年内锁定房价为 $P_1$ 。
- (2) 领取房产钥匙的同时支付押金和首月月租，共计 $2R_1$ 元，并规定每月S日前交月租；
- (3) 购置必须家具及简单装修后，尽快锁定租客，签订租赁协议，租金为 $R_2$ ；
- (4) 收取租客押金及月租，每月获取租金差价为投资者收益： $R_1 - R_2$ ；
- (5) 要求租客在先于S日前的某日交房租；
- (6) 寻找到新的房产买家后，商定买价为 $P_2$ ；而此时投资者购买该房产所需支付的净价仅为： $L = P_1 - (R_1 \times 36)$ ；则要求新买家预先支付转让价差的一半，即： $M = (P_2 - L) / 2$ ，做为交易期权费。然后安排房东与买家签订真正的买房合同，同时新买家支付另一半，即M；

上面的步骤环环紧扣，层层推进。导演了一幕典型的“空手道”大戏。

## 投资者的核心收益来源——租金

要想了解“以租代买”的收益来源，必须通过实例讲解。

### “以租代买”操作示例

<sup>11</sup> 记住，一定要分别签订“租赁协议”和“期权协议”，后文会详细介绍这两种协议。

你找到房东张某，签订“以租代买”合同包（即一份“租赁”合同，一份“期权”合同），规定三年内每月于7号前交租金2000元，锁定买价250,000元。然后你转租出去，要求租客每月2号前交租金2200元。三年后房价未变，你找到买家李某，愿意出价240,000元买房，低于市场价格10000元。

你的资金流转将按如下进行：

- （1） 签订合同取到钥匙时，交给房东张某4000元（一押一租）；
- （2） 添置简单家具用400元；找到租客时，收取4400元，立即弥补了所有支出；
- （3） 每月于2号向租客收2200元，于7号交2000元给房东，每月收益200元；
- （4） 三年后，该房产的购买净价为：

$$250000 - (2000 \times 36) = 178000$$

则你向李某收取应得收益的一半，即：

$$\begin{aligned} & (240000 - 178000) \div 2 \\ & = 62000 \div 2 \\ & = 31000 \end{aligned}$$

当你安排李某与张某签订新的房产购买合同后，收取另一半31000元。

整个过程中，你总收益为：

$$200 \times 36 + 62000 = 69200$$

仔细分析这个过程，你会发现，实际上“房东”张某是赢家，因为他在三年时内里减去了租房的麻烦，并顺利获得取房屋销售收入。

“新买家”李某也是赢家，因为他用比市面便宜 1 万元的价格买到了房产。

投资者当然也是赢家，因为实际投资为零，却获得了近 7 万的收入。

租客也以市场平均租金，得到了自己需要的居住空间。

所以，整个交易的全过程中，没有输家——投资者通过“以租代买”合同，成功地实现了“四家全赢”的皆大欢喜结局。

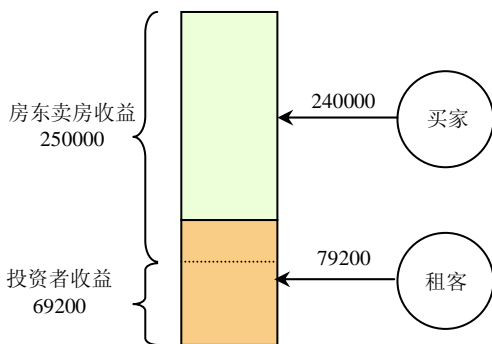


图 4-2 “以租代买”收益分配图

请仔细查看上图，可知道实际上投资者获取的收益基本上都是由“租客”提供的，租金是投资收益的主要构成。

租客实际上共支付了 79200 元（即  $2200 \times 36$ ），其中 1 万元用于“代”买家支付了购房款，其余的 69200 元支付

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

给了投资者。

而投资者所获得的 69200 元“支付”，是通过两种渠道完成的：

- 一种为“直接支付”：你可以通过每个月的租金差额产生正现金流；
- 另一种为“间接支付”：你通过“转让期权合同”，将房产按“原市场价值”出售给“新买家”。而期权合同价与市场价之间的差价，是由租金产生的，却是通过“买家”来支付的——即你把租金交给房东，买家又把“租金”支付了给你。这样就成功地前面已交给原房东的租金又赚回来了。

综上可知，“以租代买”最神奇的地方在于：投资者虽然并不拥有房产，却可以借别人的房子来赚取 100% 的全额租金，而不仅是“转租”的价差。更关键的是，这一切都是“免费”的“午餐”。

## “以租代买”的三大利润源泉

虽然说“租金”是我们的主要收益来源，但实际上我们的利润源不仅“租金”。除“租金”外，还有三大潜在利润来源：

### （1）低价买入

房产一般存在“市场价”与“合同价”两个价，当你

与房东商定“以租代买”的“买价”时，如果可以通过谈判技巧压低“买价”，那么你实际上就已经实现了一种利润——低价买入差价。这种利润最后将通过“买家”支付的“合同转让费”来实现。

比如，你找到一处市场价值 30 万的房产，与房东签订“以租代买”协议，运用谈判技巧，合同价定为 28 万。当三年后转让合同时，你以市场价出售该“房产”，即 30 万。那么，你就实际上赚到了通过谈判实现的 2 万差价。

所以，你要记住，最“暴利”的房地产投资环节就是“谈判”，几分钟也许就可以实现几万的收益。

## （2）地段升值

一般情况下，房产都会随着城市建设发展而升值；只是由于我们“以租代买”模式的年限较短，如果选择老城区的话，升值空间将较小；所以，聪明的投资者，一般会选择城乡结合部的地域投资——这也是万科集团的投资智慧。因为这类地区升值空间最大，一般房地产开发周期为 2~3 年（从地皮买入到出售），3 年后就可以实现投资回报。

你也可以借鉴这种投资思路，在升值空间较大的地区采取“以租代买”来锁定房价，并以“零成本”持有 3~5 年（因为一般“以租代买”的房东不愿意接受超过 5 年的期限），等待升值后，通过“转让合同”实现“地段升值”收益。

### (3) 高价转让

高于市场价值卖房是完全可能的。只要你能实现两个增值：“房产增值”和“交易增值”。

导致房产增值的最直接的因素还是外在的：即前面介绍的地段升值；另外，还有一些方法可以人为地快速增加房产价值：

#### 装修增值

找到好的装修专家，帮你设计并改造房产，往往可以实现“麻雀变凤凰”的效果。只是这种方法投资较高，存在一定风险。

#### 内涵增值

如果你可以为该房产找到一个比较独特的卖点，使其具备了不一样的内涵，那也可以实现增值；而且一文不出，坐地起价。比如：风水好。

我们投资过的一处房产，处于顶楼，价格又较高，正常来说比较难卖（60%的人不愿选择顶楼）。我们听房东提起，他买入这处房产后，不到两年就生了个儿子（他以前只有一个女儿），于是大受启发。我们立刻查找相关的风水书籍，提炼了一个“得子宝宅”的卖点。

一经推出，大受欢迎。很快就以高于市场价 10% 的价格出售了，买家也不介意什么“顶楼”了。

“卖点”一定要具备“与众不同”的特色，与同地段房产相比，对买家的吸引力才能十足，才能“包装”升值。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



## 融资增值

如果你可以帮助现金不足的买家买入房产，那么你就可以按高于市场价值的价格出售“房产”——因为你通过“帮助融资”，而使房产实现了“增值”。

比如，你找到一处市场价值 30 万的房产，通过“以租代售”持有三年。当转让合同时，你以市场价出售该“房产”，即 30 万。而买家最多一次性拿出 20 万，还差 10 万元。你为买家提供“过桥”担保，通过融资公司向买家提供 12 万元贷款，并要求把房价提供到 32 万。等房产过户完成了，将该贷款的担保转为“房产担保”。

这样，实际上你只不过是作了一个“过渡”作用：买家拥有房产前，是无法提供担保物的，所以无法贷款。买入房产后，就可以把该房产作为担保物来贷款。你就充当这个“过渡”性的担保职责，从而帮助买入得到贷款，支付购房款，购入房产后转由“房产担保”，买家承担日后的还款工作。然后你就可以抽身出来。

整个操作过程中，你可以完全操控房产的交接过程，可以直接控制风险。其收益却是非常直接。基本上 2~3 个月内就可以赚到几万元，而且买家会心甘情愿。

此外，后文将介绍其他一些“融资技巧”，都会帮助你轻松赚钱。

这里我们介绍了“装修”、“内涵”、“融资”三种增值方式。三种方式比较，我们更推荐“融资增值”。因为这种方式几乎不需要额外投资（相比于“装修增值”），适应面

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

广（相对于“卖点增值”），价值明显（可以立竿见影地解决买房人的经济障碍）。

房地产投资本质上是一种“资本游戏”，懂得“融资”操作的人可以获得更大的收益。

## 其他利润源

除了以上所介绍的三大利润源外，“以租代买”还具备其他潜在利润点：

- “税收减免”：由于房产证上写的不是你的名字，所以税务机关无法查实你的出租收益；
- 租金预交：你可以通过低租金策略，吸引租客一次性交纳较长时间租金，以方便资金流转进而获利；
- 直接转让“以租代买”合同：如果房东坚持索要较高定金，而你又不想放弃这处房产。你可以直接将该“以租代买”合同转让给别人，由别人接手完成合同。

只要你付诸大量实践，不断思考创造性的解决方案，就可以从“以租代买”挖掘出更多的利润点，从而加快自己的投资脚步。

## “以租代买”的暗礁

通过前面的反复讲解，相信你已经开始对“以租代买”

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

初具信心。但“以租代买”也存在一些“暗礁”，几个要点一定要谨记；否则“以租代买”将带给你的不是财富，而是噩运。

## 收益的核心源是“转让机会”

无论你是否努力地“把房屋升值”，以便出租个更好的价钱，都请不要忘了——只有“转让期权合同”才能让你真正致富。

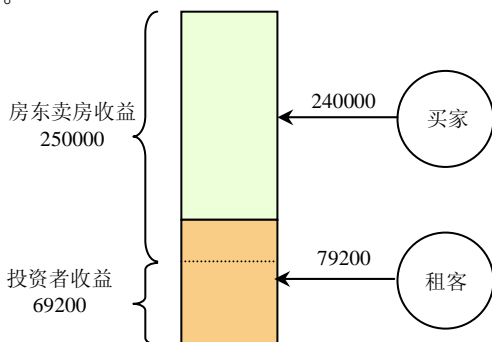


图 4-3 “以租代买”收益分配图

让我们再重温上面示例中的“收益分配图”。你辛辛苦苦地作“三明治式出租”（即转租）三年，所得的租金差价不过为：

$$200 \times 36 = 7200$$

而“转让期权合同”可以一个月内就收入 62000 元。与租金收益相比，有将近 8 倍的增幅。

所以，当你获得“以租代买”合同后，第一件事是找

到租客来承担前面的租房成本；第二件事，就是去寻找可能的“买房人”。

找“承租人”是立即减少你的房产持有风险，使自己稳立于“不败之地”，长期持有也不怕，可以克服多种潜在的困难。但“不败”的背面却是“不胜”——靠转租差价是不能帮你赚到钱的。

最主要的收益实际上是找到买房人，以吸引人的卖点（如价格、融资方案等）尽快转让那份期权合同，让买家掏钱出来购买，并支付给你应得的“价差”——就可以尽快实现大额现金流入。

根据我们的经验，最可行而且最容易的方案就是设计一套融资方案，帮助不够钱买房的人买房——不需等到地段升值，不需装修增值，不需设计独特“卖点”。只要买房人支付一部分房款，甚至只需 10% 的首期款就可以了（后文会详细介绍如何设计融资方案）。

你只要找到一处吸引买家的房产，通过设计一套好的融资方案实现房产交易增值，把合同转让给买家，帮助买家与房东签订购房合同，然后就可以提取你的“报酬”了——就是“期权房价”与“增值后房价”的差价；这个差价收益其实是远远高于转租差价的。

因此，你寻找并锁定的房产最主要的特征就是“吸引买房人”。如果你找到的房产只适合于出租，年限已长，地段治安较乱——那你获得的收益将微乎其微，甚至把你的时间与精力都耗费在“与租客斗争”上面了；那你就不是

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

在用脑去投资，而是在用体力。

所以，寻找有“转让机会”的房产，并增值化转让才是“以租代买”获利的根本所在。

## 多赢才能久赢

正因为你更多地借助“融资方案”的设计来使房产升值，而不是侵蚀房东的卖房收益；既帮助了买家，更帮助了卖家，真正的多赢设计。因而可以在交易整个过程里，始终保持顺利实施。

正所谓：“大家好，才是真的好；‘以租代买’真好！”

**多赢的表现之一，就是你不必“费尽心机”地同房东“侃价”了。**

**——房神论道**

只要房产状况及地段不错，根据市场价格与房东签订“以租代买”协议就可以了。从而不必太在意“议价技巧”。

因为谈判技巧好的投资者虽然可以在“交易价上”获胜，但是当转让期权合同后，需要新买家与房东签订购房合同时，却很容易引起房东的不满，从而影响交易的实现。

我们的目标是“多赢”——这种多赢不是建立在“短期小利”上，而是表现为：交易最终结束时，每个参与者都会发自内心的感谢投资者。

补充一句，如果你是转让房产，最后得到期权转让收益后，一定要给房东一点“惊喜”——比如，多给房东一

些钱。因为房东看到你利用它的房产获利，多少会心中不快。这些“意外”的收益，即使不多也会让房东“心理平衡”一下，甚至有助于帮你找到新的投资机会。

**多赢的表现之二，就是签订合同时，明白告诉房东未来可能的交易安排。**

**——房神论道**

很多投资新手常常忌讳告诉房东自己的投资意图。想用其他的“借口”来事前搪塞询问。

这是新手最容易犯的错误之一。记住：你可能一时欺骗一个人，但不可能一世欺骗所有人。面对买房目的方面的询问时，当你堂堂正正表明你的投资意向后，房东常常会在其他方面提出自己的“要价”，而很少会明确拒绝。因为房东的目的是“卖个好价钱”，而不是纠缠你买房的真正打算——每个人都最关心自己的利益得失。

所以，当被问起这个“地雷”般的问题时，你一定要立即琢磨到房东真正的“关注焦点”——大部分是怕自己的卖房收益受损，还有的是因为其他原因；找到“焦点”后，通过问句转移话题到房东的“焦点”上去，寻求共赢方案。

当被问：“你买房是自己住吗？”（99%的房东会问起这个问题。）

如果该房产没出租过，而且布置得比较精心，那么你可以尝试的回答方法就是：

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

“您这样问，是担心别人破坏您精心布置的家吧？你放心，我一定会保养好的。如果未来我转让的话，也一定会找到爱护它的人。你认为房产哪处最需要细心关照呢？”

如果该房产本身就正在出租，那就更容易回答：“我可能自己住，也希望有机会用于出租；那么，您有什么好建议？”

如果房东明确提出：忌讳“中介牟利”（90%的房东不希望中介从交易中赚钱）。

你可以补充一句：“我也不喜欢中介，除非他让我赚更多的钱；如果我转让这份协议给别人，把转让费的一半无偿送给您，做为您的额外收益，您感觉怎样？”

这时候，千万不能讹称：“自己不会转让”。否则你会后患无穷。

## 首付千万不能超过 2 倍租金

我们的“零首付”其实并不是真的“一分钱”都不需出，只是出钱之后很快会获得“补偿”——一般不超过 1 个月就会由“租客”补偿。

大量的实践经验诉自己，投入的钱越多，越可能出错——因为你自己的钱投入得过多，就容易失去判断理性。而且钱越多，风险越高。

当你投入的钱多到促使自己成为“狂热”推销员时，结果就往往相反——因为房产交易是一个很耗时的工作，一个小细节出差错都会使正常的程序拖上几天。

记住，租房永远比买房快。只有当通过租房使自己立于不败之地后，你才会平心静气、稳扎稳打地推进“期权转让”交易。

“租金差价”收益低，但启动快——是“不亏”的保障；“转让期权合同”收益高，但耗时长——是“获利”的核心。

房地产投资最忌讳“铤而走险”、“破釜沉舟”的投机主义行为。

“太极术”运作思路的“完美”，就在于巧妙地结合“出租”的稳健与“转让”的厚利。承担最小化风险，靠“智慧”投资，而非靠“现金”投机。

你首付给房东 2 倍月租作为“一押一租”后，可以通过租客快速周转资金。但是如果超过这个“首付”限额，风险就产生了。

我们明确告诉房东是“以租代买”而非“直接购买”，其中一个目的，就是不给房东多要“首付”的借口。既然是“以租代买”那么日常支付就是以“租金”为标准的，超出这个“标准”的“索取”都是不合理的。

“先租后转，稳中求胜”——要始终铭记“以租代买”的指导原则。

## 小结

本课介绍了“太极术”的入门“招术”：“以租代买”

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



的基本操作思路。

首先，要通过“以租代买”合同锁定房产；

其次，通过“转租”实现“零成本、零风险”地长期持有。

第三，寻找买家，通过多种方法实现“房产增值”后转售——转售的手段即“转让期权合同”。

了解“以租代买”的基本思路后，后文开始详细分解介绍每一个环节的操作。下一课就教你去寻找符合投资标准的房产。

## 第五课 “黄金屋”——简单3步 筛选房产

决定房地产投资成败的95%的因素，取决于整个房地产操作的最初——找到超值的房地产。所以，你也要将95%的精力放到获得房地产筛选上面。

对于投资新手来讲，这部“过滤”的工作量很大。你也不可能一间房、一间房的去找，一个房东、一个房东的去谈。聪明人总有捷径走，在这里我们推荐使用如下的“寻宝”方法：

### 第一步：网站过滤房源

**这一步的主要任务，就是找到基本满足出租要求的出售房源，并初步确定其市场价值。**

**——“网站寻宝”使命**

打开本地二手房产交易网站，进入“房屋出售”这类的版区，里面应该有大量的房主出售信息，而且基本上是每天都更新很快。

#### （一）找房源

你要仔细查阅，注意“配套设施”及“房源描述”信息栏。如果描述比较清晰，内容较全面，则70%的情况下

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

该信息不是中介发出来的——如果有中介参与，会对我们后期与房东谈判、签协议造成不利影响，而且要交纳一定的中介费。所以，首先要学会过滤中介。

而中介由于每天都要发布大量信息，所以很难在每条信息中都详细描述房产具体情况。因此，我们借助这种方法首先寻找房主自售的房子。

如果你对该房产所在区域的交通、生活配套情况比较了解，只是不清楚房产的具体位置及所在楼盘新旧，就可以通过E都市（<http://www.edushi.com/>）等电子地图网站了解（具体的使用方法在本书的第十四有介绍）。

注意，我们此时筛选的房产主要用于“转租”<sup>12</sup>，所以要求不必太高，只要满足以下两个条件就可以通过“过滤”：

- 地段因素：交通、生活比较便利，出租需求稳定，治安不算太差。
- 房产因素：有基本装修及水电设施，便于入住。  
公开出售价格属于该地段同类房产的中下水平。

这里要再次强调一下，你不可能把所在城市各区县全都调查清楚。尤其对于投资新手来说，最适宜的起步工作，就是先利用业余时间去本地老城区转转，因为这些地方往

---

<sup>12</sup> 房地产的一大特色就是：什么阶层的人都有需求。所以，即使你“以租代买”得到的房产再破、再旧，只要价格够低，都会有人愿意出价购买。所以，选房产时，以“转租”为主来过滤房产即可。当然，也要考虑未来“转售”的方便。

往建设较早，交通及生活配套不错，出租房较多。想出售房产的也较多。

这类地域还有一个非常容易识别的特色——就是“房产中介”的店铺特别多。你只要根据“中介”找房产就可以了，呵呵，也算他们的一大“贡献”了。

而第一步的主要工作就是初步圈定这类房产即可。

## （二）定价格

如何知道某房产的要价是高还是低呢？这对投资新手是一个较大的挑战。我们也曾长时间被此困扰，经过反复摸索，终于发现了一种特别简单而高效的办法，就是：“给中介打电话”。

感谢中介，他们总是“免费”而“热心”地帮助我们。由于前面讲过了，这类地段往往分布着大量的房产中介，所以，你只要记下他们的联系电话，一边看着网站上的房产描述信息，一边给他们打电话询问就行。

出于业务需要，他们对于附近地区的楼盘、小区都如数家珍，你就假借“自己是有房产出售的房东”去询价就好了。基本上，你只需要提供层高、装修、朝向、户型等信息就够了。一个电话不超过3分钟，就可以快速得到他们的报价。

而房产中介给出的“每平方米单价”，都是市场价格的90%左右——这就是为什么很多房东不愿意与中介打交道的原因，因为他们开出的单价往往都与房东的期望价相去

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

甚远。

最初确定房产市场价格，应问 5 家以上，才可以通过平均法得出相对公允的价格。随着经验的增加，你很快无须问中介，就可以自行判断出来了。

记住，中介给出的单价只能做参考，而且其往往与房东心理价位有一定差距，你在后面的接触中，不能以此为唯一的根据。

建议参考本书《配套计算工具》中的“(1) 二手房房价计算器”，可以帮你快速估算出某房产的价值。

通过“定价格”这一步，你就可以快速过滤出“超值”的房源信息出来。

## 第二步：电话筛选房东

在这一步里，要求挖掘出房东的售房动机，并了解其交易灵活性。

——“电话筛选”使命

### 为房产建档

你最好把初步过滤出来的房产信息拷贝下来，用一个专用的电子文档来保管——建议用 Excel，因为它一个文档里有多个单页，可以直接把很多网页上的房产信息表格粘贴到 Excel 的各个单页里。就相当于为每个房源建立了

一个电子档案，便于后期的跟踪与记录。当然，更便于针对此房产的一些数据分析计算工作。

与房东进行电话沟通，是一个很讲究技巧的工作，既不能太含蓄，又不能太直接；而且要做到言简义赅，节省时间。建议在晚上7点至9点之间打电话，否则很可能影响别人的正常工作。

## 8个简单而高效的问句

以下的8个问题是基本的问话，请面带微笑地打电话，以便营造良好的沟通气氛，在做过基本的问候之后，就可以开始提问了（方框里面的内容为该问话的辅助说明）：

### 1. 您的房子入住几年了？

说明：通过简单而无压力的问题，帮助大家进入主题，同时也了解房产的使用年限。尤其注意，是否超过5年。

### 2. 装修怎么样？

说明：装修会影响房产的出租情况，我们要求只具备基本的装修即可，家电及家具配备问题不大。

### 3. 每月的物业管理费是多少呀？

说明：物业管理费决定了该房产是否有小区，是否有保安值守等配套问题，直接影响将来的出租情况。

### 4. 有没有出租给别人？

说明：如果房东出租过该房产，则其出售动机很可能跟以前的出租管理太繁琐有关。直接影响与其交易方案的拟定。

### 5. 房产有按揭吗？供几年了，平均每个月多少呢？

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

说明：按揭情况会决定交易的执行细节，所以这个问题很重要。如果房东不愿回答，可以在面谈环节中再问。

#### 6. 您为什么要卖房？

说明：这个问题是整个交谈的核心，一定要通过前面问题的预热后再来询问，否则容易引起房东不快。

#### 7. 您希望最快什么时候搬走呢？（如果此房已经用于出租了，就改成：您希望最快什么时候出售呢？）

说明：此问题实质是确认房东是否急于出售，是对于其交易动机的深入探询。也有助于理解其交易灵活性。

#### 8. 如果可以尽快成交，是否愿意价格上便宜点？

说明：由动机出发，就可以通过此问题来确认交易的灵活性问题。而价格的灵活是一切灵活条件的开端。

我们的问题是逐渐深入的，对房东的压力也依次增强，如果缺乏前面的铺垫与情绪放松的过程，一些“冒昧”的问题可能引起房东的反感。所以你实际使用中最好不要打乱这种提问的顺序。

经过以上 8 个问题的确认，你基本上就可以明白房东的出售动机了。

### 探询动机

最常见的动机有以下四种，按比例由高到低排列为：

1. 卖旧房以便买本地新房；
2. 厌倦了出租管理，想一卖了之；

3. 工作调动或者搬迁异地;
4. 经济需要。

由于在这里我们选的是“以租代买”的合适对象，我们无法一次性交完所有房款并完成房屋过户，所以，我们最可能的合作对象就是符合（1）、（2）原因的房东。

幸运的是，这两种情况的房东占了总数的 60% 以上，所以我们的投资机会是大量存在的。

对于出售动机比较明确的房东而言，问题 7 和问题 8 常会引出他们的一大套“倾述”——这时，你要表现出足够的耐心与热情，因为这时将决定他们交易的灵活性。人们都是感情的动物嘛。你需要及时就他们讲出的线索，提一些关联性的问题，来进一步确认他们的交易灵活性。

如果经过一番沟通，你发现房东动机合适，而且表现出了交易方式的灵活性倾向，那么就可以把这类房产送入下一步了。否则就无情的删除这条信息。

记住，一定要边听边记录下来他们答问的要点，事后整理到你的房产电子档案中；以便及时的分析、总结及跟进。

### 第三步：面试房产

一般情况下，如果你在网上查看了 20 条房产信息，可能只有 3 条值得打电话确认。而 3 次电话后，只有 1 条线索值得继续跟进，去亲自看房。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



所以经过前面大量的筛选之后，我们就可以找到符合自己条件的房产了。

### （一）事先准备

看房前一定要做的两点准备：

- （1） 找一个搞装修的人做朋友，请他同去；
- （2） 事前打电话要求房东准备好房产证原件及复印件，并随身带来房产所有者的身份证；

之所以要带一个搞装修的朋友，是因为他会帮你检查房屋的质量并估计可能的装修成本——这一点对于投资新手尤其重要。

所以，事先通过各种渠道或者转介绍，一定要认识一个有丰富装修经验的人，他将成为你重要的合作伙伴。

同时，要求房东准备好房产证及其身份证，是便于核对房产的交房时间、户型面积等；如果房东推脱说，不方便提供这些证件，你就直接说：“等您愿意提供时，再面谈。”很多骗局及风险即可避开。

由于现在的房产证基本都是“房产+地产”的双证合一证书，所以你可以看到的往往就是《房地产权证》。该证书最后会有该房产的平面图，最新的平面图都是电脑图，标注有详细的长宽尺寸，房东不易在面积上造假<sup>13</sup>。

---

<sup>13</sup> 具体的房产证观察细节，请查看本书第十五课相关内容。

## （二）看房细节

看房是一个非常重要的环节，决定了未来投资成败，所以要细心加细心。

结合以前的大量经验，我们将其总结为下表，建议你将其打印一份，每次看房时都一一核对。

表 5-1 房屋检查核对表

项目	条目	得分
周边情况	楼下可否有停车位（摩托车/小汽车）	1 0
	是否有保安值勤	1 0
	是否有人负责楼道定期清扫	1 0
	该楼盘本地住户多不多	1 0
	周围是否噪音较小	1 0
房产情况	门口是否有装有防盗门	1 0
	是否有两个卫生间	1 0
	主客厅是否通风便利	1 0
	主客厅是否采光较好（以东、南朝向为佳）	1 0
	承重墙有无裂缝	1 0
	浴室、马桶漏水是否使用正常、地漏不堵塞	1 0
	房屋墙面有无变色、起泡、脱皮、掉灰的现象	1 0
	供水、供电、煤气、电话线、闭路电视线是否畅通到位	1 0
	暖气供、回水支管有无倒坡现象	1 0
	门窗开启是否灵活，门窗的密封性能好坏	1 0
	屋顶有无渗漏的痕迹	1 0
	阳台玻璃有无裂缝	1 0
	地板有无不平、松动或者颜色不一现象	1 0

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

其中重要的地方一定不能马虎：

### （1）检查房屋有无裂缝

首先要仔细查看房屋主卧及客厅靠近露台的地面和顶上有无裂缝，没有裂缝最好，如有裂缝，要看是什么样的裂缝。一般来说，与房间横梁平行的裂缝，虽属质量问题，但基本不存在危险，修补后不会妨碍使用。若裂缝与墙角呈 45 度斜角或与横梁垂直，说明该房屋沉降严重，存在结构性质量问题。

其次要看露台处的两侧墙面是否有裂缝，若有裂缝也属严重的质量问题。最后看承重墙是否有裂缝，若裂缝贯穿整个墙面且穿到背后，表示该房存在危险隐患，对这类房屋，一定不能报侥幸心理。

### （2）检查房屋有无渗漏

要注意察看房屋的地面和顶层渗水情况，要仔细检查房屋墙面是否有变色、起泡、脱皮、掉灰的现象，这些都是渗漏的迹象。还应察看厨房、卫生间、阳台的顶部和管道接口是否渗漏。把厨房、卫生间的水放一放，察看是否会渗漏。

### （3）检查房屋内开关、插座及总电闸有无问题

各种电路、闭路电视、电话插座的位置等，也应仔细了解。30% 的火灾是由于电气事故引起的，这与电气线路的设置有着相当的关系。为了用电的安全和方便，国家出台了《住宅设计规范》，规定每套住宅回路数不宜少于 5 个。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

增加回路可以保证电线的使用寿命，减少短路火灾事故的发生。

此外，我们找房的目的是“转租以快速获得正现金流”，所以，房屋检查还要关注“未来的租客是否方便”。因此应该在“卫生间、电源、噪音、通风、采光”五个方面重点考察。而其他方面，或者可以忽略，或者可以通过低成本的装修来弥补，因些不用太过斤斤计较——当然，房屋的不足可以成为与房东谈判的筹码。

## 小结

本课介绍了快速寻找并筛选房源的方法，归纳起来主要包括以下步骤：

- (1) 通过网站快速寻找房源信息；
- (2) 向中介打电话估计该房源市场价格；
- (3) 与房东通电话，确认其出售动机；
- (4) 上门检查房产。

如果房屋在这些方面基本都过关的话，那就可以考虑与房东进行谈判并签订合同了——而下面部分正是“以租代买”的核心环节。

## 第六课 双重合同——99%的人不懂的法律武器

“以租代买”是一种特殊的“组合式交易”，它包括了“房产租赁”与“购买期权”的双重属性——而这两种属性在法律上具备较大差异。

作为投资者，一定要明白“租赁关系”与“买卖关系”的差别，应该采取不同的法律文书形式分而治之。合同的标题必须注明该合同的“属性”，而这对于合同内容的法律关系界定具有重大意义。标题为“房屋租赁合同”的合同，与标题为“购买期权合同”的合同，在争议处理时会有较大差别。

因此，为同时表述清楚“租赁”与“期权”这两种交易性质，你必须与房东分别签订“租赁协议”与“购买期权协议”两份合同；这两份合同共同组成“以租代买”的交易协议。

采取两份合同的组合，还有个更大的好处隐含其中，请仔细学习这课内容。

### “租赁合同” —— “零成本”的保险单

巧妙的“租赁合同”，可以减少“入住风险”，保证我们的“转租”权益，进而“以租养租”的“零成本”持有

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

房产目的。因而，“租赁合同”的核心条款是为保证投资者可以合法利用该房产获得转租收益。故条款所涉及的内容基本上都要围绕“费用结算”、“房屋入住”展开。

下面让我们逐条分析（方框里的内容为条款示例）：

## 交租及入住规定

### 第\*\*条 费用结算

甲方保证有关本房产的燃气费、煤气费、水电费、电话费、有线电视费、网络使用费、物业管理费、环境卫生费、保安费等生活费用，均在本合同生效前结算清楚。

所有费用不能让房东留尾巴，一定要在入住前让他结算清楚。

### 第\*\*条 租金交纳

乙方每月应付租金为-----元（大写：-----元整）。  
乙方每次于当月-----号前交本月租金；乙方如拖欠房屋每月应付款-----天以上的，甲方可以按月应还款金额1%向乙方每天加收滞纳金。如果乙方未能在第二个月的---日前按期付款，甲方可以要求解除本协议。

与房东约定租金交纳的具体日期时，一定要预留下至少三天的时间缓冲，以便于首先索取租客的房租，再转向房东交租。

### 第\*\*条 房屋入住

在本合同签订后7日内，甲方保证乙方可以入住使用本

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

房产，乙方对房屋附属设施、家电、家具、房屋物件（钥匙、电卡、燃气卡、交费卡等）进行交接验收，如需维修，甲方在交房给乙方入住前应根据乙方要求维修完毕。甲方应保证在本合同签订时，本房产本身及附属设施（包括水、电等设备）处于能够正常使用状态，无大的质量问题并在约定期限内交房给乙方，否则乙方有权要求甲方退还定金，解除合同。

对于一般租赁而言，基本上很快就可以入住；但对于很多以卖房为目的的房东而言，他们往往还没有做到立即搬出去的准备。所以，你在合同条款里，要跟他们约定好，签订合同时，交一半定金；当他们搬走并将钥匙交给你时，你才交另一半定金，以便督促他们尽快把房产空出来，达到自己希望的出租状态。

同时，投资者应该在取到钥匙时对房产进行仔细检查，确保房产状况不影响正常生活。否则就立即要求房东维护。而不能把这种维修责任转嫁给自己。

## 使用权利

### 第\*\*条 使用权利

乙方入住后可以善意的改善房屋装修，但需事前取得甲方书面同意；费用由乙方自理。

关于房屋的“装修条款”是较容易引起争议的地方。因为“租赁期间”的房屋产权并没有转移给投资者，所以房东往往不愿意别人随意改动自己房屋的装修。

因此，建议你在做一些装修改动前，要征求房东的同意。当然一些简单家用设施的添置并不需要通知房东。但是你“粉刷墙面”、“吊顶”、“加隔间”等工作就需要与房东达成一致。

只要你的装修是增加房产价值，而且对于房屋结构没有太大影响的，一般房东不会拒绝——反正对他也是好事一件。

而且做为投资者，你也没必要对房产进行大规模的装修投资；这种工作往往费时费力，而且风险较高。不推荐新手从事这种投资。

## 转租权利

### 第\*\*条 转租权利

乙方在占有使用期间有权对房屋出租。对乙方经营房屋所的利益甲方无权主张。

此外，“转租权利”是一定要争取到的，这一点不容争议。如果房东要求必须经过他同意才能转租，那你就需要使用其他“更好的建议”来解除房东的疑虑。

最简单的“建议”就是提高“房租”，让“金钱”说服房东。所以，“以租代买”的方案中，往往需要投资者为房东支付比正常价格高一点的租金来获得“转租”权利。

如果房东已经把该房产出租过，那他就比较容易接受这种方案。如果房东没有出租过，那你就需要花点耐心。

不要试图绕开这个问题，因为房东迟早会知道你是“以



租养租”的投资者。如果他事后搞破坏，你会麻烦不断。

如果房东完全不容商量，那你直接走开好了，没必要因为一棵树木放弃整个森林——愿意接受方案的房东要多得多。

其他的要点就与普通“租赁合同”一样了，你可以很容易找到大量的“合同范本”参照，在此不必多述。

## “期权协议”——赢利的魔术盒

通过前面的学习，相信你已经认识到了“转让期权合同”是“以租代买”交易的“利润之源”。那么你一定很希望了解“期权”是什么，以及“期权协议”的秘密。下面我们就一起探索这个 99% 的人都不了解的法律武器。

由于这里涉及了一些法律专业术语，所以请你一定要认真的阅读，最好可以参考合同法文本。法律是房地产知识体系的重要环节，值得你花费巨大的时间与精力去研究、学习。

我们下文将做简单的“期权”解释，如果你想了解更多，就请查阅相关资料。

### “期权”简析

“期权买卖”本质上是“购买了一种权利”；交易双方签署期权合同以表达这种交易“有效”。

就好像车票一样，买家购了车票，该车票所标注的座

位就“唯一性”地属于买家，或者说是持票人；持票人出示该车票，就可以占用这个位置。车站不能把“占有”这个座位的票再卖给别人。但是，这个票是有时间限制的，超出这个时间范围，这个票就作废了。

期权与车票的原理一样，但是期权是不能“退票”的，而且过期立即失效。

假定房东为 G，投资者为 F。则期权合同的甲方为 G，乙方为 F。G 就是期权的卖家，F 即为期权的买家。搞清楚这两个角色，会对后面的理解有很大帮助。

F 向 G 支付期权费，用于购买“买房的权利”；G 收取期权费，把这种“买房的权利”卖给 F，这种权利是“独占性”的，即在约定的时间范围内，G 不能再把该房产出售给别人，因为“购买权利”已经出售给 F 了。同时，这种“权利”是有时间限制的，过期不“行权”（即“不买房”）即失效。

所以，F 与 G 双方构成债权债务关系，而这种“权”即“在指定的时间范围内，以指定的价格及付款方式，购买指定的房产”的“权利”；F 即“债主”（债权人），G 即“欠债者”（债务人）。

## “期权合同”的突出优点

为什么要使用“购买期权合同”呢？因为它具备无可比拟的好处，是衡量一个投资者水平高低的重要标尺。

简单来讲，它有 3 大好处：

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

### （1）便于转让

由于双方是债权债务关系。F是有权利，无义务；G是有义务，没权利。所以，从法律规定来看，F可以不经G同意，而转让该“期权”（债权）给第三方——有点类似于银行出售“不良资产”的做法。当然，最接近“期货买卖”操作。这就为F后面的“转让期权赚差价”埋下最有利的伏笔。

### （2）简洁易懂

相对于其他房屋买卖合同，动辄三、四十条，几十页纸的规模；期权协议只要说明关键点即可，一页纸内500字左右即可覆盖全部条款。非常便于同房东的交流及协商。可以帮助投资者快速完成谈判、快速锁定房产。

### （3）投入较低

房屋买卖合同的定金规模基本都在5000以上乃至上万，会对投资者造成较大风险与压力；而期权合同则无此弊端。与“租赁合同”配套，以租金加押金的形式抵扣期权费（相当于定金），一般不会超过租金的2倍。远低于买房定金的投入。低额定金很快又可以从“租客”身上取回，所以直接降低了投资者的风险，并有效地保障了“零成本”锁定房产的目标实现。

## 特殊条款——巧拟语言胜在先

虽然“期权合同”好处明显，但由于在国内房地产投资领域里，很少有人对它熟悉、甚至精通，所以，一定要

小心它应用在房地产投资时的特殊条款：

### (1) 转让条款

任何一方向遗产继承人、私人代理和其他受让人所做的关于本协议的转让，都无需另一方同意而生效，并具有法律效力。

虽然期权协议在本质上，F 是无需 G 同意即可转让的，但为安全起见，强烈建议加上这句话。这句话从逻辑上讲，G 与 F 都可以转让本协议。但是实际上，由于 G 是房东（“债务人”），别人是无法以“房东身份”替他履行“期权”义务的，所以 G 是无法转让协议的；除非 G 死亡，房产由其他人继承。所以，这句话真正的受益者是 F。

作为聪明的投资者，如果你直接表达出自己的“转让”意愿可能引起不必要的麻烦；更巧妙的解决办法是，你可以这样对房东说：

“如果您出现意外，这句话就可以保障本协议由您的继承人承担履行义务。”

这种解释是合情合理的，房东一般都不会提出异议。小小一句话，就可以帮你开启财富之门。

如果事后房东反悔，而不与新买家签订正式买卖合同的话，你直接起诉，要求相应的违约金及赔偿金就好了。

### (2) 逃跑条款

本协议的效力受乙方合作者对房产检查的影响。

看似简单的一句话，却可以起到巨大的“逃跑”作用。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

如果在期权协议规定的时间内，你无法找到新买家，你也可以找个“挑毛病的合作者”，帮你把“期权费”要回来。

当然，如果你使用的“以租代买”的模式的话，那些所谓的“期权费”（即定金）其实是“已交租金里可用于抵扣房款的部分”。

也就是说，“期权费”本来是“羊毛出在租客身上”，并不是投资者的“羊毛”。所以，即使房东最后不同意加上这条，也不会对投资者造成较大的风险。

### （3）协议展期

支付追加期权费-----元后，期权卖主在此赋予期权买主将上述期权展期-----的权利。

谁也不能保证你可以在期权期内一定能找到买家，所以，在期权合同中给自己留个“续期”的条款，就至关重要。

### （4）用租金支付购买款项

双方均同意承租人按照此处所附租赁合同支付的租金中的百分之----的部分可以用来支付购房款项。

这是期权合同的“中央芯片”，因为它规定了你每月所交款中，有多少可以作为房价的“预扣”部分。由于你未来通过转让期权时，“预扣”部分可以从买家的出价中“赚回来”，可以它实际上就是你的未来转让收益。

一般操作中，如果房东急于转手房产，你可以与他商量“房租全部用于抵扣房价”；但是这种情况时，房东往往

不愿意跟你签订太长的“以租代买”的期限（一般不会超过1年）。所以，你为了换取较长的“期权”期限，可以在“抵扣比例”上做一些让步；将租金的50%~30%作为未来的房款抵扣，是相对比较合适的。但关键还在于你的谈判策略。

一般情况下，30%用于抵扣，配合3年的期权——是一个大家都可以接受的折衷方案。

### （5）期权执行

承租人拥有以上述价格及条款优先购买房产的权利，发出书面通知30天后，执行期权。

期权的执行就比较简单了，只要找到买家，协同他一起与房东签订一份“房屋买卖合同”即可。

## 小结

本课介绍了“双重合同”的主要条款，尤其是“期权合同”的要素，以本课为蓝本，你很容易写出自己的“双重合同”——实际交易前，最好请律师再帮你拟定一份具体的合同，几百元的投资绝对超值。

最后再强调一下应注意的细节：

#### ①租赁合同：

- 交租的时间缓冲；
- 入住前费用结算；
- 入住后可以装修；

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

- 转租权利。

②期权协议：

- 可自由转让；
- 逃跑条款；
- 可展期；
- 租金支付房款。

与房东签订合同后，你就要开始了“零成本”持有房产之旅，但“零成本”是靠智慧实现的，因为“出租房产”绝对不简单。

## 第七课 出租管理——如何既轻松 又赚钱

通过“双重合同”锁定房产，获得收益权利之后，你的“万里长征”不过刚刚开始，如何巧妙出租，避免麻烦，才是“钱途”大计。

“房产”是你的“商品”；“租客”是你的消费者；赚取最大利润的方法就是：提升房产价值，吸引优良租客。

要使房产升值，事先要明确房产的目标消费者定位，然后“量体裁衣”，针对租客来“升级”。然后再有的放矢地吸引并管理租客。

这是一个讲究技巧的“系统工程”，需要精心的安排与筹划，并不断总结经验——因为“出租管理”将耗费你大量的时间与精力。

简言之，就是“向房产要钱”、“好营销”、“向租客要钱”这三个方面。

### 向房产要钱——如何升级房产使之增值

我们与房东签定协议前，一个至关重要的难点必须解决——如何升级房产，使转租后有正现金流。

因为采取“以租代买”模式时，你所要支付的房租往往比正常价格高出 10%~20%，以作为吸引房东的“鱼饵”；

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



如果你不能使该房升级，通过转租来“以租养租”，那你就无法实现正的现金流——“升级”决定成败！

## 升级大法汇总

这里列举了一些常的升级方法：

### 出租房升级大法

#### 一、装修升级

装修是最基本的，也是最常见的升级方式。这个大家都知道的，就不多说了。

#### 二、空间升级

就是以大变小，或者以小变大，或者以多变少，或者以少变多。比如说，将厅也改造成房间，或者将一个大房间分割成两个房间。当然，反其道而行之，也可以看看是不是可以拆掉墙，获取更宽大的面积。

常常有些户型比较奇怪，普通人不喜欢，但是经过升级，却能够增加出租的收益。甚至可以看看是不是可以隔成上下层式的。有些住宅室内净高也是非常高的，隔成上下层的，直接当床铺，也不失为一种升级方式。

#### 三、功能升级

一般人投资房产都是住宅型投资，因为商业地产需要的知识更多，但商业地产能够赚到更多的钱。将房子升级一下，出租给商人、公司等办公，收益肯定较高。而一些小公司也是喜欢租这样的房子的，办公成本费用低。

#### 四、规模升级

一些二级城市通常没有像北京、上海、广州这些大城市所谓的商业区。它们遍城皆商业，遍城皆住宅。高层楼通常是底层做生意，当店铺，商场，第二层以上就开始住人了。如果能够在繁华地段物色这种地产，在第二层一起搞定所有住户，与底层一起出租给比较大的商业公司，比如大的书店、商场等等，那就发大财了。

#### 五、房客升级

有个投资人在海边花大价钱搞了一个别墅，然后私底下将几个房屋搞成了酒店一样的布置，请了个管理员，然后出租给游客。游客都是想花钱的人，钞票有的是。虽然租期短，但租金比住宅高得惊人，却又比正式酒店低很多。这个人还花了很多心思，在晚上搞些什么情趣派对、杀人游戏、恐怖体验等之类的，以至于都有点名气了，口碑相传，要租到这个别墅还需要预订。

#### 六、服务升级

对房客提供更高的服务。比如提供洗衣服务、开通宽带、闭路电视等，可以根据租客的需要按项计费。

#### 七、时间升级

把出租的时间单位进行变更，以适合不同的需要。比如在学校附近的房产可以为参加寒、暑假培训的学生，提供“半月租”、“一周租”等。短租公寓与此类似。

上述介绍了一些升级方法，下面详细介绍最常用而且

效果最突出的技巧。

## 空间分隔——房产“繁殖”法

房产要出租到更多的租金，最直接的方法就是“分隔出租”——以大幅提高空间利用率；使房产“繁殖”出更多的可出租空间。

要始终记住，房产是一个“挡风遮雨、休养生息的空间”——人们是按照其使用空间来主要计费的，所以提高空间利用率是最直接的“升值”手段。

最容易出租的房产往往是“一室一卫”，具备基本居住功能的小户型——因为其满足了租客的基本需要，而且经济实惠。

所以，如果你可以找到“多室多卫”的中、大户型房产，就可以把它分隔成若干个“小户型”，从而实现租金翻倍。

同地段的房产，“三室两厅两卫”户型的出租价常常仅比“一室一厅一卫”的高出 30%~40%；比如，一间 50 平米的可以租到 700 元，则 100 平米的一般只为 900 元。

如果你可以将 100 平米的分隔成两户小户型（各带一个卫生间），则每间小户型可以获得 700 的租金，这样总共为 1400 元，就比 900 元升值了 55%。

你每月付给房东 1000 元租金，则每月可以获得 400 元的正现金流。

如果你有一个搞装修的朋友帮忙的话，实际上你并不

需要支付太多钱就可以做到这种效果。

我们通过案例来分析这种“空间分隔”的设计方法。请看下图。该图为某“三房两厅两卫”格局（其中两厅相连成为一个超级大厅）。为简化起见，并没有标注具体的尺寸。

分隔后的效果图也直接列示后面。（红虚线表示后加上的）

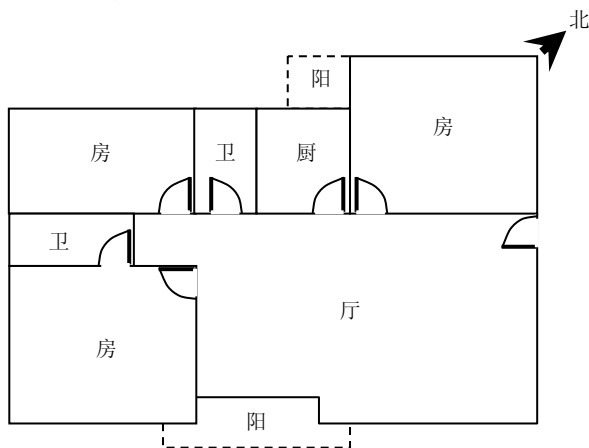


图 7-1 某房产平面图

我们采取的分隔设计为下图所示：

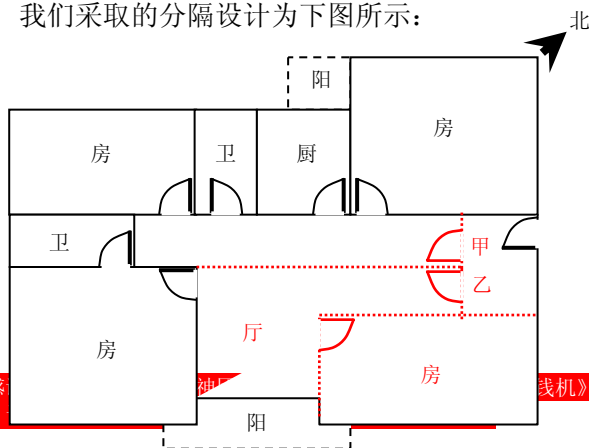


图 7-2 分隔设计平面图

那么我们根据以下原则来设计“分隔”方案：

- 每个“小单元”必须有一个卫生间；
- 每个“小单元”必须有一个阳台；
- 每个“小单元”最好有两间房；
- 每间房必须都有窗；
- 每个“小单元”尽量留出公共活动空间。

该户型是以“切割客厅”为主要思路的；分隔后，由一个单户变成了两个“小户型”，租金当然有大幅增加了。

你也可以根据实际情况采取多种分隔方法，前提就是要满足上面的“分隔”原则。

## 寄宿公寓——租客“降级”法

如果你问：“我一分钱也不想投入，可否空间升级？”

呵呵，当然可以；要不然，我们怎么称之为“零成本持有”呢？想不多花钱，就要在管理房客上多花时间。

就是指把每间可用厅室都尽量当作“单间”，分别出租给不同的房客，众多房客共用卫生间、阳台、厨房、客厅等设施。

这是另一种“分隔出租”。不想通过“改动房产”来吸引普通的租客，就很可能需要“改变定位”来吸引不一样的租客，常常是“单身房客”，最理想的就是学生。

“一室一厅一卫”的小户，针对的是“愿意以年为时

间单位长租、喜欢有一定私密空间与生活配套”的普通租客——这类需求为数众多，时间稳定，素质中等，管理工作适中。

而“单间分租”型出租房，面对的主要是“需要基本休息空间，不在意生活私密，最看重低价”的这种层次人群——这类租客为数也多，但时间不稳定，素质偏低。需要投资者付出较多的时间与精力。

每个单间的基本配备：

- 一张双人床(包括床架、弹簧床垫和垫子)。单人床一般不太受欢迎，所以除非房间特别小。通常应该选双人床。
- 窗帘。窗户上必须要有窗帘起到隔离和保护隐私的作用。
- 床头柜。
- 带镜子的梳妆台。或者也可以放一个衣橱。再在墙上挂面镜子。
- 台灯。如果天花板上没有照明设施的话，你必须提供。
- 坐椅。如果空间允许的话，提供一张舒服的椅子，最好木质，不易损坏。
- 在公共区准备一些简易的椅子、几个小桌子。或许还需要再准备一台二手电视。你还应该考虑是否在那里安一部公用电话。当然要打卡的那种。

寄宿公寓里，较理想的出租对象是：

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

- (1) 找到某间公司来承租，然后公司安排员工们统一住到里面。这样付款、管理等相对方便。房客们彼此熟悉也生活方便。
- (2) 找到一群相识的房客，比如是几个朋友相约共租，这样也可以生活中相互照顾。管理起来也方便许多。
- (3) 出租给在校学生——尤其是大学生。学生素质较高，便于管理，而且生活要求不高，价格实惠即可。
- (4) 出租给几个女性房客；当然一定要做正当职业的。否则你就会“麻烦不断”啦！

再强调一点，每个单间一定要有窗——因为通风及采光是非常重要的“卧室”要求，如果空间封闭、空气闭塞，可能会出现一些人身意外，所以千万别因小失大。因而杂物间之类的绝不能做单间。

建议投资新手先尝试“寄宿公寓”的形式，以低成本启动“出租”；既可以降低风险，又可以快速学到大量的经验。更关键的是，“寄宿公寓”的出租率一般比“小户型”的要高，流动性强；整体的租金收益比较有保障。

当然，“寄宿公寓”也意味着你要付出更多的时间与精力去管理，尤其是“麻烦”也会更多——要想减少麻烦，就要学习如何“吸引并留住好的租客”。

## 好营销——如何吸引潜在租客

不同层次的租客对房产有不同的要求，但基本可以定为“40: 30: 20: 10”这样的比例：即地段点 40%，租金高低占 30%，房产配置 20%，与房东关系好坏占 10%。

当你选好房产后，地段就已经无法改变；所以重点应放在定价及房产改善上。

无论你采取分隔出租还是设施增值等策略，快速租出去的秘诀都是“价格优势”——由于租客的选择往往是较多的，所以最核心的比较指标就是“价格”。

注意，“价格比较”的潜台词是：同等条件下，你的价格一定要“超值”；而不是“超低”。

### （1）增值化包装

什么叫“超值”呢？就是说你把很多租客在意的利益点组合起来，使租客感觉所付的租金同所得到的回报相比，完全是“物超所值”。

比如，常用的“增值方法”有：

- 定期清洗服务：雇佣兼职工来定期清洗衣服、被单等。
- 租金奖励计划：租满一年，奖励一个月租金等值的物品、或是退还一个月租金等。

这些方案并不会耗费多少钱，却可以取得良好增值印象。此时你再索取市场标准的租金时，租客就会觉得“物



美价廉”。

## （2）尾数定价

经过大量的市场分析与经验总结，我们发现 5 与 8 是最好的价格尾数——这一条通行于众多消费领域。如果市场价格是整数的话，建议你把实际租金减去一些。使之变成 5、8 为尾数的定价。对租客的影响是立竿见影的。

比如市场租金为“600 元/月”，我们建议你定价为“580 元/月”。20 元钱并不多，但对于潜在租客的心理吸纳很明显。因为他会认为你的租金是“500 元区间”的，而不是“600 元区间”的，中间的差距很有诱惑力。

如果市场租金为“850 元/月”，你可以定为“820 元/月”——道理是一样的。

## （3）宣传到位——利用互联网

这一点是很多出租房主最容易忽略的要素。大部分租客不愿意找中介，就是因为不愿意多给一个月租金。所以他们寻找租房信息就大多只能靠互联网。

但是房东们提供的出租信息往往都非常简单，只包括了位置、大小、租金、交通等基本内容——这是一个严重的失误。

要知道，其实租客要找到一处称心如意的出租房是很辛苦又费时的事，他们往往要跑很多地方，时间成本与路费累加都不小。

房东可以提供最简单而且增值的方法就是“宣传增值”——80%的租客并不会在同类地区看过多处房产后才做决定，因此他们对于房产“性/价比”的鉴定能力并不强。更多的是靠有限的现场观察来决定是否租房。

而现场观察的前提是得到房产的初步信息并简单过滤。所以你提供的房产信息越多、越详细，就越有可能被潜在租客选中。

而互联网房产类信息网站无疑是双方信息匹配的最快捷、最便宜的渠道。

“宣传到位”的做法很多，比如：

- 卖点组合：提炼房产的几个卖点，提供详细的说明会对租客带来的好处；
- 提供相片：为房产拍照，然后上传上免费的网上博客或相册系统中。并把该网址贴到“房产信息发布”中。
- “促销”信息：设定一个时限，比如 1 个星期；在该时段内租房可以享受某某优惠。

营销学上有一种术语叫“整合营销”，我们吸引租客也要“整合宣传”。把“增值服务”、“尾数定价”、“网络宣传”都组合起来，从而产生“1+1+1>3”的整体效果。

请看看下例，总结一下它的特点及吸引人之处：

## 房主忍痛以 9 折价出租房产

\*\*\*房产现供出租，除出行方便、配备基本家具及电器

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

外，还有三大好处：

- (1) 免费服务：每两个月提供一次**免费**被单清洗服务；
- (2) 年终奖励：租满一年并按时交租的租客被返还一个月租金作为奖励。
- (3) 价格优惠：本类房产租金为 600 元。本房产仅为 550 元，每个月为您节省 10% 的租房开支。

具体房产情况请访问 [http://\\*\\*\\*](http://***) 查看实地拍摄相片。

您千万要记住：只有在本**信息发布 7 天内**租下本房产的人，才能**享受 9 折优惠**。

附：由于求租电话太多，请于晚 7:00~8:00 之间打电话，联系：\*\*\*（中介勿扰），**先付定金者先得**。

## 向租客要钱——如何筛选并管理租客

找到合适的租客，是你“顺心、安心、省心”赚租金的关键，它决定了你出租成败的 90%。

### 快速筛选好租客

你发出广告后，会很快有很多人要求看房，此时你一定要安排集中看房，以便突出“抢手”的竞争气氛。并要求看房人当场填一份简单的联系信息表——这里面有一个重要的关键信息栏，即“联系人”及其“联系电话”。

你应该要求看房人填写至少两个联系人：同事或是以前租房的房东。如果他们问起为什么要填这一项，就说这

是“公安局统一要求”（在联系表中附上这几个字即可）。

如果看房人拒绝，你反而“省心”了——如果一个人都不愿意提供这些基本信息给你，本身就说明他的身份有问题。就自动过滤掉他们了。

如果看房人填好了此表，你事后要及时给他们提供的联系人打电话确认。

通过与这些联系人联络，你可以快速确定这些看房人的职业情况、品行素质——因为“物以类聚”，那些同事的沟通表现，与看房人本人应该不会相差太远。

你根据调查情况，要尽快通知看房人交定金——至少找到3个“候选人”，明确告诉他们：“先交定金者先得”。

这样你就可以快速将房产出租给合适的人选。而无须耗费太多时间。

当你见过众多租客后，就会渐渐形成一套良好的“直觉”，可以根据其言行举止高效地判断出其是否“可靠”。

把好了“入口”这一关，后面的租客管理就省心多了。

## 如何省心地管理租客

租客也是遵守 20:80 定律的群体。即其中 80% 会正常按时交纳租金，但会有 20% 给你带来麻烦。

省心与麻烦的最主要区别往往就是能否“按时交租”。解决这个问题的技巧就是“租金调控”。

### （1）租金调控

比如你索要的正常租金为 580 元，每个月 2 号前交租

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

金。那你就可以规定：凡是 2 号前将租金汇入指定帐号的，可以只交 580 元，超过 2 号后，每天加收 10 元。

人总是“趋利避害”的，通过这种财务杠杆，可以使租客按时交租金。如果租客拖延了一段时间租金，你就要不客气的按“规矩”赶人了。

在租金的问题上，千万不能“姑息”；否则就会后患无穷。记住，不能按时交租，往往是“房东贯坏”的。只要在这个问题上咬住不松，其他的就都好商量的了。

此外，每年应该根据市场行情进行租金的微调。不必一次性的上调较大幅度，你只需要每次增加一点就好。这样不会引起租客的反感。

## （2）正常沟通

没有人希望房产“苦难重重”——你必须把可能的隐患扼杀在摇篮中。而像“失火”、“漏水”、“被盗”等可能问题，其实都在租客日常生活中“早有苗头”。

应该形成定期检查的习惯。自己去做检查并不会花费太多时间，却可以预防很多问题。同时，也可以趁机与租客进行必要的沟通。及时了解他们的所思所想，解决日常的需要。

此外，应该记下租客的重要日子，比如生日（在抄录其身份证号码时就可以知道）。向其打个电话、送个贺卡，哪怕仅是封 Email 都不错。

## （3）租客搬出

如果租客要离开，你必须要求他至少提前一个月给出

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

通知——这一点应该在合同中有所体现。这样你就可以尽早安排重新招租。

房产有人住，其维护情况总好过空置。所以，当租客离开前，就尽早安排好下一位租客。

如果方便的话，请那些即将搬走的租客写一封推荐信，表达一下在这段租房期间的感受——如果你与租客的关系不是太差的话，租客都愿意给你写点好话的。

这类的推荐信以后会帮助吸引更多租客，却不必花费更多精力。“顾客见证”永远都是最好的广告。

## 小结

出租管理往往是一项耗时又费力的辛苦活，赚的都是“体力劳动”的钱。所以要更加讲究技巧。综合而言，要从以下方面做好：

(1) 房产升级，提高房产的“空间利用率”或改变房产的客户定位，以收益更高租金。主要使用的方法为：

- 空间分隔：一个大户型变多个小户型；需要一定的装修投资；
- 寄宿公寓：不改变房屋，而改变租客市场，出租给单身租户。投资很小，但是管理相对繁琐。

(2) 吸引租客，可以利用的方法有：

增值化包装：如提供“租金奖励”、“定期清洗”等。

尾数定价：比市场租金略低一点，最好设置为 5、8

为结尾的价格。

加强宣传：利用互联网，尽量多提供一些信息，如上传照片等。

（3）借租客提供的联系人信息来筛选租客，并通过巧妙的方法来激励租客按时交钱。

虽然出租管理是一种“生财之道”，但却只是“羊肠小道”；真正的“阳光大道”在后面的“转售”环节中。

## 第八课 融资转售——“太极术” 的钻石矿

我们在介绍“以租代买”的原理时，已经简述过几种将房产卖出高价的办法，如“装修升值”、“地段升值”、“卖点升值”等，但这些都不是最聪明的低风险、高收益的手段。

这一课将是本书中最有价值的部分之一，因为它将介绍一种非常高效且秘而不宣的操作手法，可以让房产拥有者们轻松地将房产卖出高价——而且是房东与买家双赢的“高价”。

如果说“房产”是投资者的“存折”；那么，“卖房环节”就是投资者的“提款机”。这一环节会帮助投资者们快速、高效的“提现”——将房产的利润变成为现金。

### “融资”魔术——速览交易过程

#### 案例中体验“融资神通”

请看如下案例所介绍的操作方法：

#### “融资转售”操作案例

投资者 A 采取“以租代买”的方式获得了房产 Q 为期 3 年的控制权，月租金 2500 元（正常租金为 2200 元），约定 30% 的租金（即 750 元）可用于抵扣房价。期权合同锁定房

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



价为 40 万，与当时市场价值相同。A 找到租客入住用以弥补前期的“一押一租”支出后，实现“零成本”持有。

于 2 年后，A 购买房屋 Q 所需补交的资金为 38.2 万（即  $400000 - 750 \times 12 \times 2 = 382000$ ）。A 找到了买家 E，协商交易价格为 44 万（此时该房产市场价格为 42 万）。这时，E 仅有 10 万现金，距离买房款差距较大。A 帮助 E 向银行申请二手房按揭贷款。银行评估价为 40 万（取评估价与交易价的较低者为计算依据），愿意贷款 6 成，共计 24 万；年利率为 6.84%，为期 15 年。

这样，E 购房款付首期就需要 20 万（ $440000 - 240000 = 200000$ ），还差 10 万。A 再为 E 提供担保，帮助 E 向信用贷款公司 H 申请信用贷款 10 万<sup>14</sup>，为期 2 年，年利率 8%。

这样 E 在 A 的帮助下，凑足了 44 万购房款。

房产交易完成后，E 再向信用贷款公司 K 申请新的信用贷款，归还还 H 的贷款，以免除 A 的担保责任。

最后，房产 Q 的房东既保证了这 2 年的出租收益，又以 40 万卖出了房产（按照 2 年前的市场价值）；买家以 10 万元现金（仅 2.3 成的首付）就买入了价值 42 万的房产，低于普通二手房按揭贷款首付。银行和信用贷款公司都获得了以房产为保障的贷款收益。

<sup>14</sup> 根据信用贷款公司规定，每个自然人的信用贷款（即无需任何担保）有一定的上限，比如 5 万元。而需要贷款额超过这个上限时，比如 10 万，就要找人担保，或者提供更多的资产证明（不是资产担保），以表示借款人具备还款能力。

当然，投资者 A 收获最丰，完全是零首付，最终获利 5.8 万元，并且事后脱离了未来可能的担保隐患。

由于整个过程涉及了较多环节与参与方，所以请你把它要再三分析理解。尤其是对于投资新手来说，可能较为复杂。但这是迈入“高手行列”的必经之路。

而这条“融资转售”路径中最关键的要素，就是“资金”的流动——新手一定会认为这里面风险重重，甚至望而却步；而真正的房神却“闲庭信步”。

### 紧控资金命脉——低风险“融资”的奥秘

现在，我们把整个“融资转售”过程的“命脉”抽离出来，单独放大分析，研究里面的“低风险奥秘”：

①A 为 E 提供担保，向 H 申请贷款 10 万元。

②H 批准后，直接将 10 万打入 A 与 E 的共同帐户。

③共同账户支付 7.1 万元，E 支付 7.1 万元，凑足 14.2 万交给房东作为首期款（即  $38.2 - 24 = 14.2$ ）；与此同时，E 汇 2.9 万元进入共同账户。

④房东将产权转给 E；同时共同账户转 2.9 万给 A；

⑤E 向银行提出申请。E 同时以房产为资产证明向 K 提出贷款申请；

⑥银行直接拨款 24 万给房东；K 批准 E 申请，向共同账户拨款 10 万。

⑦此时共同账户共有资金：

$$10 - 7.1 + 2.9 - 2.9 + 10 = 12.9 \text{（万）}$$

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

共同帐户还 H 的贷款 10 万，同时汇给 A 剩余的 2.9 万。刚好该共同帐户用尽余额。

我们再把整个过程描绘一遍，以便加深理解。请看下图，根据数字标号顺序来解读这种操作流程。

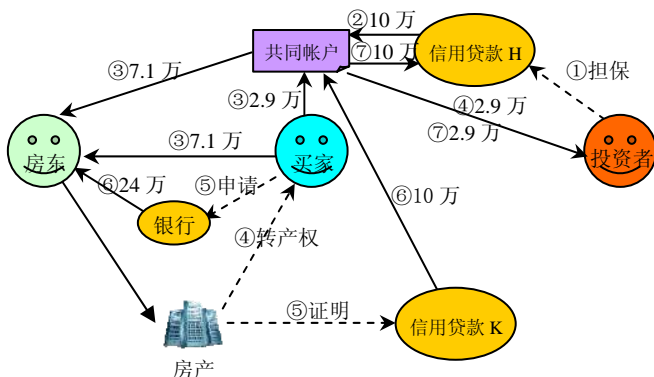


图 8-1 融资转售资金流转过程

以上的过程，希望你反复读多次，因为涉及了三个交易方，三个贷款机构，很容易把投资新手搞糊涂。

除了要了解以上的资金流转外，还要了解整个过程的操作顺序，否则你会误入歧途。

## 进退有序的交易顺序

操作过程可以说明如下：

①找到有意向的买家；

②与买家签订“期权转让协议”；协议里规定：如果最终没有签订房产购买合同，则本协议失效。此时，无需买

家支付任何费用给投资者，所以，也无需约定违约赔偿责任。

③投资者与买家一起找到房东，安排房东与买家签订房屋购买合同，根据期权约定价格抵扣租金后的房价作为协议价。

④买家持相关证件到银行申请按揭贷款，等待审批；

⑤银行审批后，买家以投资者为担保申请信用贷款，转而支付首期款给房东。同时支付一半的期权费给投资者。

⑥房东办理房产过户给买家。买家申请银行拨款给房东。银行办理房产抵押后将贷款划拨给房东。

⑦买家二次申请信用贷款。然后归还第一次信用贷款本金。然后支付另一半的期权费给投资者。整个交易结束。

请看下面的操作流程图：

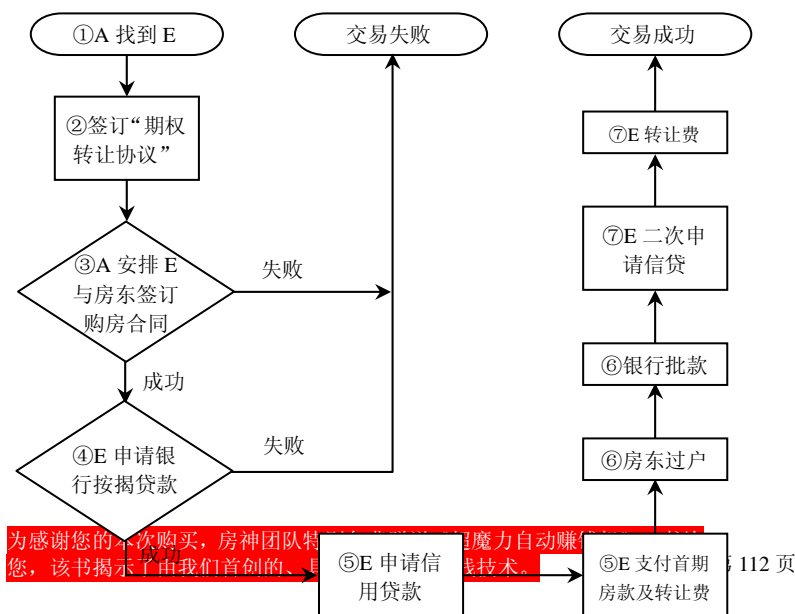


图 8-2 “融资转售”交易操作顺序

整个流程看起来略为复杂，实际操作并不麻烦。只需要买家填几张申请表就可以了——因为大部分工作是由投资者主导完成的。

这些环节的设计都“进退有序”、“有章有法”、“前后衔接”，整个交易过程全在投资者的指挥下完成。买卖双方都无需付出太多时间与精力。

投资者“付出的精力多”所以才能赚到远远超过普通中介的收益吗？不是。而是因为投资者为房产买卖双方都提供了增值的服务，并牢牢地掌握了交易过程的主导权；而不仅仅是跑跑腿、打电话、办手续这样简单。

因此，把投资高手看成“中介”，是人们的误解；把投资高手看成“炒楼者”，更是错上加错。投资高手（房神们）投入的是智慧与汗水，收获的是众家皆赢的成功。

## 玄机何在——“融资转售”的成败关键

从上面的案例可以分析得知，投资者的收益源于三部分：

- ①租金抵扣的房价 1.8 万（由 40 万变为 38.2 万）；
- ②房产升值 2 万（由 40 万变为 42 万）；
- ③融资方案设计，使房价增值 2 万（由 42 万变为 44

万)。

而可能的风险主要有：

- 房东与买家直接达成交易，绕开投资者；
- 投资者提供担保后，由于买家不还款，而可能造成  
的负债。

那么，投资者是如何保证以上收益，并控制可能风险的呢？其中关键的要素是什么呢？

### （1）投资者的收益怎样确定

投资者的收益来源于三部分，其中第②部分“房产升值”是难以保障的，因为影响因素难以控制。

而第①部分是“房产持有年限”有关的，即持有年限越长，这部分收益越高（因为抵扣的租金积累越多）。这部分是稳定的收益。

而第③部分“融资服务”的价值，则取决于“买家”的现有资金状况。一般来讲，买家的钱越少，融资服务的价值越高。但是为买家“融资”，实际上还是买家“借的钱”，毕竟要连本带利还的，所以，“借的钱”数目绝对不能超过买家的承受能力。

所以投资得不能奢望在买家身上捞到太多“油水”。见好即收。否则不但会“吓跑买家”，更可能引起房东的嫉妒，招来不必要的麻烦。

基本上，投资者赚到原合同房价（即与房东签订的“期权合同”约定的房价）的5%~10%左右，就可以满意。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

因此，根据本课案例数据，投资者 A 最终赚到 2~4 万即可；5.8 万已经略高。

## （2）买家未来无法还款怎么办？

精明的读者一定会问：交易完成后，买家能负担双重还款压力吗？我们可以快速估算一下买家未来的还款需求。

信用贷款 10 万，8% 的年利率，为期 2 年；而 2 年内，每月需还款额为：

$$100000 \times (1 + 8\% \times 2) \div 24 = 4833 \text{ (元)}$$

银行贷款 24 万，为期 10 年，6.84% 的年利率，则每月还款额为（以下为 EXCEL 计算公式）：

$$\text{“}=\text{PMT}(6.84\%/12,15*12,-240000)\text{”}$$

求得 2,135.78 元，即约为 2136 元。

这样，买家实际上每月还贷支出共计 6969 元，即约 7000 元。

2 年后还完信用贷款，则还贷额将降到 2136 元，压力骤降。

所以，当投资者为买家设计这种融资方案进行交易前，一定要清楚地问买家：是否愿意并有能力在 2 年的时间承担这样的压力？如果买家（可能是一个人，但更可能是夫妇两人）真心喜欢该房产，愿意为提前入住而捱过 2 年的拮据生活，那么才可以选择该买家。

否则，要不另选买家，要不改变交易方式。如果买家

冲动之下接受了这种交易方式，而又超出其正常收入水平；那么买家将来会苦不堪言。

当然，还有一种可以减轻买家压力的做法，就是借助银行提供的“循环房贷”的融资产品，把已经还完的贷款本金重新贷出来，归还利息较高的信用贷款。

比如，一年后，买家已经归还银行的贷款本金为 9508 元（可以使用本书配套工具里的表（2）计算得出），则可以重新贷出来，补 500 元，变为 1 万元，用于归还信用贷款，以便减轻还信用贷款的压力。

此外，买家还可以把房产多余的房间转租出去，收取的租金也可以缓解还款压力。

总之，买家必须确信自己具备还款能力，才可以通过投资者的帮助完成房产交易。投资者绝对不能掩盖这一事实，牺牲他人未来的经济安全，以换取自己的收益。

### （3）投资者为什么要提供担保？有没有其他的变通方法？

如果投资者只是一名普通的中介，那么你主要的工作就是联系一些银行及信用贷款公司给买家认识，然后帮助买家办手续就可以了——所以，也只能获得一点手续费收入，甚至还要冒“飞单”的风险——因为你并没有为买家提供吸引人的增值服务。

而作为“担保”这种角色来介入交易过程，会使投资者的“价值”立即倍增，成为交易过程中不可或缺的参与



者——而实际上，投资者可以通过其他方法极大避免可能的“担保风险”。

如果买家只有 10 万的现金，没有其他有价值的资产（如不动产、汽车等），一般情况下是不太可能从信用贷款公司贷到 10 万元的。因为信用贷款公司必须优先考虑自己的风险，会认为买家的“信用额度”不够 10 万。

此时，投资者的重要作用就是帮助买家提升其“信用额度”——这当然需要投资者事先熟悉各种信用贷款公司的政策与额度限制，可以根据买家的情况，快速锁定最适宜的信用贷款公司来合作。

作为投资新手，还可能碰上一种困难：如果加上投资者自己的担保，信用贷款公司还是不能提供买家相应的额度，该怎么办？

这时，就需要动用投资者的智慧，随机应变了。比如，可以帮助买家向房东融资。

以上例来看，房东实际上需要 38.2 万就可以卖房。银行批贷 24 万，那么给房东 14.2 万就可以了。而买家可以出 10 万现金。那么就可以跟房东商量，让房东仅收 10 万元，剩余的 4.2 万元作为“贷款”，由买家在规定的时间内付息归还。

比如，商定买家在未来的 2 年内归还，利息为 5%，每月等额本息归还，则每月需支付给房东约 1,840 元。5% 的利息约为银行利率为 2 倍（银行整存整取二年期利率为 3.06%，扣除 20% 的利息税，实际利率为 2.448%），对大多

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

数房东而言，都具备了一定的吸引力。

此时，由于投资者已经与房东有过 2 年的接触，彼此比较信任。必要时，可以由投资者 A 为买家做个人还款担保，向房东“贷款”。

向房东融资虽然可行，但请记住：它的效率终究不如“信用贷款”来得快！因为房东毕竟不是纯粹的“贷款机构”，说服房东是一种挑战。

当然，这种方法下，买家的还贷压力会小很多；而投资者的收益就要延迟收取了。

#### （4）如果房东不愿意转让给买家怎么办？

另一种很多投资新手可能疑虑的地方，就是房东变卦怎么办？

按上例来看，本来房东收取 38.2 万后，就应该转让房产给投资者指定的任意买家。但是如果房东认为自己的房产应该可以卖得更高的价格，比如 45 万；那就可能拒绝按原价转让房产。

这就意味着，房东认为当初定的 40 万太低了，得不偿失；或是不想让投资者赚那么多钱。所以想自己重新定价，重新找买家，重新卖个好价格，以便获得更高收益。

投资新手很可能会担心：如果发生这种情况，岂不是意味着自己要对买家“毁约”吗？不是要赔偿买家的损失吗？

实际上，这种情况根本不必担心，我们会通过巧妙的

安排来消除这种潜在的危机。

请再来看一遍交易顺序里的关键环节：

②与买家签订“期权转让协议”；协议里规定：**如果最终没有签订房产购买合同，则本协议失效。**此时，无需买家支付任何费用给投资者，所以，也无需约定违约赔偿责任。

③投资者与买家一起找到房东，**安排房东与买家签订房屋购买合同**，根据期权约定价格抵扣租金后的房价作为协议价。

从以上的交易过程可以看出，如果房东不愿意与买家签订正式的买卖合同的话，投资者与买家之间的协议就自动失效了（在第②步约定里），买家此前并没有支付任何费用给投资者，因而买家没有损失；所以投资者也无需对买家赔偿。

房东拒绝与买家签订正式的购买合同，就意味着房东“违反”了与投资者的“期权合同”，投资者只要根据双方约定，直接去找房东索赔就好。

## “无风险”获利的秘密

房地产的“风险”99%产生于“资金流动”过程，而“资金流动”主要涉及的是“金融机构”、“买家”二方，所以，房神级投资高手，就需要借助某些巧妙的工具，实现对各方的掌控，以消除风险——“共同帐户”就是最简

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

单而高效的“避险”工具。

## （1）通过“共同帐户”控制资金流动

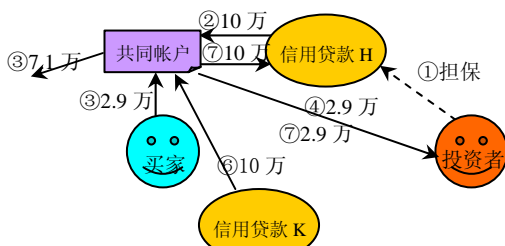
如果买家获得了信用贷款，却不用该贷款用来买房该怎么办？此时由于投资者身为“担保人”，要承担连带责任，所以，一定要预防这种现象的发生。

较合适的一种做法，就是与买家到银行申请一个“共同帐户”。有的也叫“关联帐户”，或是“联名帐户”；如果你所在地区的银行没有提供类似的服务，你也可以使用公证处的提存公证服务，或是银行的代收代付服务，甚至可以找一个律师做交易中介——只要满足互相监督与制约的功能即可。

“共同帐户”的好处就在于双方任何一方只能存款，不能取款。需要取款时，必须双方同时到场确认。

买家申请到的以投资者为担保的信用贷款直接由信用贷款公司存入该帐户，而不经由买家的手。这样，买家只能在投资者的允许下动用这笔钱。

而在实际的交易中，是由双方共同出面，将钱转入房东帐号，或是转入投资者个人帐户作为交易费的缴付。



为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

我们把与“共同帐户”相关的资金流转过程单独抽离出来，仔细观察一下这个帐户的使用情况（如上图）。可以发现：

- 除银行贷款外的所有资金进出，都要经过“共同帐户”；
- 买家只能向共同帐户里汇钱，却无法取钱。
- 两次信用贷款的资金流动，以及投资者应获利润的收取，都是由共同帐户来直接完成的。

所以，“共同帐户”就起到了一个非常关键的“监控者”的角色。没有投资者的指令，买家无法动用该帐户的一分钱，也就相当于买家全程都要受到投资者的指挥与管理。

一个“共同帐户”就帮助投资者成为整个交易的主导者。

## （2）二次信贷摆脱“尾巴”

一定要“二次申请信用贷款”，这一点是毋庸置疑的。“共同帐户”虽然帮助投资者消除了交易过程中的风险，却不能解决交易后买家不按时还信用贷款的潜在风险。因为投资者还有“担保”这个“尾巴”没有斩断。

出色的投资者是那些“算无遗漏”的人，绝不能留“祸根”在身边；无论买家表现得多么讲“诚信”，都要把自己的利益放在首位。

第一次申请信用贷款时，由于买家没有房产做资产证明，信用贷款公司往往需要投资者来做担保。但是第二次申请信用贷款时，买家已经成为了“房东”，可以证明自己是“可以还款”、“有信用”的人。

所以，第二次申请信用贷款时，基本就不再需要“担保”。投资者于是再次借助“共同帐户”，用二次信用贷款来归还前面的第一次“有担保”的信用贷款。

由于第一次信用贷款的借期不长，可以用较低的罚息为代价，从容地全额归还。也就相当于“全额地”解决了投资者的隐患。

投资者从此可以放心地拿到自己的全部获利，而没有半点祸胎。

### （3）先人后己，稳健获利

投资者应优先帮助买家一步步顺利完成交易，再考虑自己的回报。这样才能赢得买家的信任；因为这类操作，对 99%的买家而言，都会一开始就心存疑虑。所以，一定要通过“先干活，后拿钱”的流程安排，来解除买家的担心。

整个交易过程中，投资者应得报酬的获取，都是在买家真实“获利”之后：

第一次付一半：此时买家对房东支付首期款，表明交易已经顺利开始，投资者已经帮助买家取得了买房的权利；所以，买家应该对投资者付酬。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

第二次付另一半：此时交易已经完成，买家取得了房产，办理完了贷款。当然应该把剩余的报酬支付给投资者，完成与投资者签订的转让协议中的约定责任。

投资者每一次“领取薪水”之前，都让买家看到了实实在在的“好处”。当然可以取得买家的认同，配合“投资者”从共同帐户里支取现金。

## “融资转售”的价值

99%的房地产投资者不清楚“融资转售”的原理及手法，所以他们只能靠一些既常见、风险又高的方法试图实现“快速高价转售”。

### 被人忽视的“蓝海”

这些常见方法，在兑现的时间及增值幅度上，都不尽如人意：

“地段升值”法——需要时间，承担房价波动风险；

“装修升值”法——需要资金投入，风险过高。

“内涵升值”法——需要房产特色配合，失败率高。

只有“钱”才是最“诱人”的鱼饵；但是，之所以很少有人会运用，一则是因为中国人的理财教育刚刚启蒙，缺乏所需的专业知识；二则是因为这种操作过程对于“外行”来讲，涉及资金大、风险高、麻烦多，所以被“吓”退了——机遇于是留给了“智者”。

“融资转售”是“以租代买”整个流程中，最激动人心的部分，也是最能体现投资者智慧的部分。值得投资新手花费 80% 的时间去理解与实践。

## “融资转售”的价值创造

始终要记住：房地产交易的核心问题永远是“钱”。无论是对买家还是卖家，运筹“钱途”的手法，就是最有价值的手法——也就是“买家”愿意为之付高额报酬的“产品”。

与普通人对于房地产中“钱”的认识不同，“钱”不仅指“价钱”。它实际上包涵两个层面的内涵：一个是“总价”；一个是“支付方式”。这两点都需要通过买卖双方的“谈判”来确定。

如果买卖双方只关注“总价”，那么这种“谈判”就一定是“战争式”的：即有一方获胜，就一定有另一方失败。

“战争”是残酷的，有时甚至是“同归于尽”的。过于关注价格，就很多房产交易无法“快速完成”的祸首。

我们不需要这种解决方案。我们需要“合作式”的谈判：双方各取所需，都是“赢家”。即一方是“总价”的胜者，一方是“支付方式”的胜者。双方满足各自利益的基础上完成交易。

而房产的原来拥有者往往是谈判中的“强势”一方，他们往往更多地选择成为“总价”的维护人；那么做为“弱势”一方的“买家”，就相应地成为“支付方式”的胜利者。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



更重要的是，房东借“房产”之利，常常不会接受“支付方式”的变通，这时就需要引入“融资机构”作为协调人。所以，“二方共赢”就演变成了“三方共赢”：房东一次性的取得房款；银行“贷款获利”；买家赢得了“支付方式”的灵活。

这一切的“导演”就是投资者。所以，投资者通过“融资转售”充当了三方利益的组织者与协调者。所以，投资者整合“房东”的“房”、银行的“钱”、买家的“时间”（分期付款）三种资源，创造“三方共赢”的局面。

这么有创造性的工作难道不值得高额回报吗？

与此同时，对于那些经济不太宽裕的老百姓来说，好地段与好融资相比，哪个更重要呢？好装修与好融资相比，哪个更实际呢？好价格与好融资相比，哪个更有吸引力呢？

房神式的投资者，绝不是靠压榨哪方权益而谋利的“魔鬼”；而是靠智慧为大家创造价值的“天使”。

### “太极术”的“核按钮”

为别人创造价值，不代表别人就会“感激涕零”地回报你——房神会把自己的应得回报，牢牢地锁定在自己的手中。

房神演绎的“太极术”，必须实现对交易的“全程控制”。整个房产交易过程，就是“资金”（买家）换“产权”（卖家）的过程；而投资者“左右逢源”，分别通过“期权合同”

与“共同帐户”实现了全程的管理与掌控。

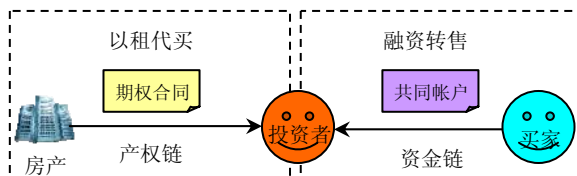


图 8-4 “太极术”的全程控制

如上图所示，投资者通过“以租代买”控制了整个房产交易链条的上游——即“期权合同”实现了对房产购买权的锁定，控制了交易流程中的“产权链”。尤其是强化“期权合同”里的惩罚条款，抑制房东的违约动机。

又通过“融资转售”控制了交易链条的下游——即使用“共同帐户”锁定买家的资金，控制了交易流程中的“资金链”。尤其是“共同帐户”粉碎了买家“飞单”的可能。

投资的风险大多源于交易过程的“失控”，只有投资者主导的交易才是“安全”的交易。而“期权合同”与“共同帐户”无疑就是其中最重要的控制工具。

## 小结

“融资转售”是“太极术”里的“大规模杀伤性武器”之一，也是“房神秘笈”中由“入门”晋升到“精通”的阶梯。

它的特色主要为：

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

- 投资者投入“融资方案”的“智”，而无资金风险；
- 可以快速找到并锁定买家；
- 多重利润组合，保证了投资者的高额收益；
- 以“增值”服务谋取多方共赢；
- 全程监控资金流动，保障利益，消除风险。

至此，你已经学完了“太极术”的全部内容。已经具备多种投资技巧与思维方法，以继续后面的学习时，建议边做边深化。

后文对“太极术”进行整理，帮你消化这套投资体系。

## “太极术”综述

至此，你已经浏览过了房神的“慢车道”投资技术——“太极投资体系”——的全部脉络。

为了加深对其的认知，我们在这里做个小结。

### “太极术”全景

请看“太极术”整体运作图：

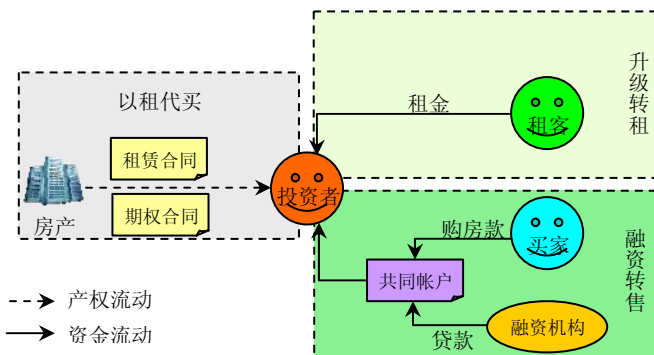


图 8-5 “太极术”的整体过程

投资者以自己的“智力”资本为轴心，主导着整个交易的实现：

- 以租代买：通过“双重合同”实现对房产的锁定；
- 升级转租：借助租客的资金实现房产的“零成本”持有；
- “融资转售”：借助“融资机构”（银行及信贷公

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

司)的力量,吸引买家“增值”化“购买”。

整个过程突出了一个“稳”字诀:

- 房产锁定很“稳”:使用“租赁合同”与“期权合同”分别锁定房产的“租赁使用权”与“购买权”。
- 风险控制很“稳”:借助租客完成所有的对房东的“支付”,整个过程完全“零成本”,极大的消除了资本投入带来的隐患。同时,“转售”是通过“共同帐户”实现了“资金”监控。
- 房产收益很“稳”:靠“转租”获得的租金差额虽小,却可以积少成多;靠“转让期权合同”获得的“售房差价”是赢利主流,且都是在帮助买家获益后再收取。

纵观整个运作流程,“太极术”是运用“零首付”实现房地产投资的经典体系。“稳中求胜”是它的指导精神;“借鸡下蛋”它的融资思路;“合作共赢”是它的运作目标。

此外,恰当发挥“太极术”的威力,必须深刻理解“升级转租”与“融资转售”这套组合拳的各自特性与优缺点:

表 8-1 “升级转租”与“融资转售”比较

	升级转租	融资转售
时间耗费	较长(1~3 年)	较短(2~5 个月)
获利能力	较少(百元为单位)	较高(万元为单位)
风险程度	低	高
操作复杂性	较容易	较复杂
组合次序	前(控制房产后首先做)	后(在“转租”基础上做)
管理对象	租客	买家

为感谢您的本次购买,房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您,该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

核心思路	零成本控制房产	全程控制资金流动
------	---------	----------

“太极术”强调“借力使力”、“以静制动”、“以慢打快”，具体来说，要注意以下细节：

## “太极术”运作细节

(1) 一定要明白“先慢后快”的道理，通过“升级转租”保证零成本控制房产，使自己立于不败之地之后，再去寻找“转售”机会，从而获取真正的高额回报。

(2) 与房东谈判时，不要过于在意“房价”、“租价”等问题；思考的关键点在于：

①该房产的未来转租后可以保证自己持有成本为零，甚至有正现金流吗？

②该房产有吸引买家的地方吗？

③该房产便于向银行融资吗？

(3) 寻找买家时，一定要充分宣传对买家的好处：

①房产吸引人；

②融资灵活，二手房也可以实现一手房才能做到的融资比例（8成左右）；

③交易过程无风险。

(4) 投资者收益相对透明，所以转售价格不能偏离市场价格太多，以保持对买、卖双方的吸引力。

(5) 坚持“共赢”、“公开”原则，以维护买卖双方的利益为先，保证交易的如约履行，再谋求自己收益。

(6) 交易过程中，对有关“钱”的问题，绝对不能马虎大意，不能相信“个人感觉”，而要相信“严密监控”。

(7) 坚决相信“法律”力量，对于不守信、不履约的行为，第一时间邀请律师介入，快速解决。

房神教你的“太极术”，只是完成“原始积累”的方法。拥有了可用于投资的“第一桶金”(包括“现金”与“经验”)之后，睿智的投资者应该尝试更高效的投资手段。

如果说，房地产投资是一种长距离的赛跑的话，那么你前面所学到的只能算做是“散步”——速度慢、效率低。

与之相比，后面将介绍的“炼金术”就是“飞奔”。那才是百万富翁的金矿。

## 中级篇：“炼金术”

前面介绍的“太极术”强调一个“借”字，但房产毕竟是别人的，收益的大部分还是落入了房东的口袋。

本篇介绍的“炼金术”将帮投资者真真正正地成为房东，从而进入“财富快车道”——仅使用很少自己的钱，就可以买入房产，并零成本持有它，直到买家向你支付大笔现金——就好像古代的“炼金术士”，把石头（少量投入）炼成黄金（大笔现金）一样的神奇。

众所周之，房地产是个典型的“资本密集型”产业，对开发商来说，动辄千万、几个亿的资金；对普通平民家庭而言，几十万的资本也常常是倾其半生所有，甚至还需还贷一、二十载——这么庞大的资金规模是房地产天然的特质，也是不能否认的事实。

那么，对于很多“一穷二白”的投资新人来讲，倒底该如何下手筹集这么大笔资金呢？即使筹集到了，又该如何面对资金的流动风险呢？

其实，这个问题，恰恰是房地产独具魅力的地方——一般的投资项目，很难顺利融到所需的资金，如果你曾经投资过其他动产类项目，就会很深刻的明白这点，但是房地产刚好相反，它是天生的“资本金矿”——因为是不动产，所以银行青睐它的保值功能；因为是不动产，所以它可以分享区域经济成果，坐享升值收益；因为是不



动产，所以不担心被盗被抢……

落实到具体的操作中，没钱的人玩房地产的方法就是一个字：“借”。

“借”是一个很深的学问，是所有白手起家的人都擅长的技能。也是穷人与富人之间的分水岭。

在投资房地产的操作中，“借”的渠道之多，绝对是普通人想像不到的。

综合而言，可将“借术”分为以下几种：

- (1) 向银行借——如信用卡、抵押贷款、按揭贷款等；
- (2) 向投资者借——如亲戚、朋友，担保公司、信用贷款公司等；
- (3) 向房东借——如抵押担保、分期付款、以租代售等；
- (4) 向下家借——如“转让购房合同”、以租养贷等。

而实际操作中，常常都是以上这些方法的“混合体”。掌握了以上四类“借术”的基本逻辑，就可以把房地产的融资问题轻巧地解决，达到“幻化万千”、“随心所欲”的境界。

“炼金术”主要内容有：“转按买房”及“以租代售”。其核心就是多种“融资”方式的组合。由于涉及到了大量的数据计算，所以，请你一定要细心观察、耐心分析；从而解开“资本魔方”的秘密。

## 第九课 “转按买房”——2686% 收益率的秘密

“你赶快低价买走我的房产吧！”

有很多房东迫不及待地想向你说这句话！你敢相信吗？而且他们的房产往往质量过硬、装修优良、地段出众，你相信吗？

说实话，当我们第一次碰到一个房东这样说的时候，简直以为自己在做梦。但是当事实发生之后，你不得不相信这一切——原来可以超低价买入的优良房产到处都是，只是常人没有具备识别的慧眼。

### “转按买房”操作实例

100%的人明白：房地产投资最好的利润点来源于超值的低价房。就是说，房东送给你钱——他愿意以很低的价格把房产卖给你。

为什么会有这样的“傻房东”呢？请看以下案例：

#### “转按买房”操作案例

房东 Q 于 2000 年某市房产处于泡沫高峰时以 26 万元的价格买入一套黄金地段的中小户型住宅商品房；该房产为 2 室 1 厅 1 卫的电梯楼顶层，套内建筑面积 78 平方米，普通

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

物业管理。位于市中心，附近有大型购物中心、步行街、公园、小学等设施，生活、交通都比较方便。Q 向银行申请贷款 8 成，20 年，浮动利率。房东 Q 月供近 1500 元。

至 2006 年底，离异后经济状态恶化的房东不堪还贷重负，急于低价处理房产。投资者 V 与房东经协商，达成 18 万成交价格，V 承担所有交易税费。此时，与之相近的 3 个新开楼盘，均价为 3400 元/平方米。同类房产每月租金为 1100 元。

房东 Q 还剩近 17 万的贷款本金未还。所以，V 直接通过银行同行转按揭续供该房贷，并支付了 1 万左右现金给房东。由于 Q 持有房产超过 5 年，所以免除大部分税费。

这样的故事每天都在发生，我们经常把这样的房东称为“房奴”。在本书的开篇就已经速览过“房奴”的苦难。而相信很多读者，可能现在就身处这种“水深火热”之中。

我们运用投资技巧，不是要“盘剥”他们，而是要“解救”他们，解其“燃眉之急”，成就双方的利益。

## “转按买房”基本规则

“转按买房”就是说，你与房东一起到银行办理手续，由房东把房产转给你，同时由你接替房东继续向银行每月支付贷款本息——即是“同行转按揭”的操作。

具体地讲，“同行转按揭”是指双方签定房地产买卖合同之后，共同向房东的原贷款银行申请办理转贷款（转按

揭)手续。这种方法的优点是,无须筹措资金提前还贷,没有融资的压力,而是将房东原有的还贷义务转由买方承受,通过变更抵押登记,将抵押人从卖方变更为买方:缺点是,转按揭手续较为复杂,且不是所有的银行都有这项业务——不同担心,现在已经有越来越多的银行支持这项业务了;因为银行房贷竞争激烈嘛!

下面让我们了解一下“同行转按揭”的官方说明:

## 个人住房转按揭贷款说明

(摘自工商银行网站 2006-10-23,有删节)

### ☆服务简介

个人住房转按揭贷款,是指已在银行办理个人住房贷款的借款人在还款期间,由于所购房屋出售、赠与、继承等原因,房屋产权和按揭借款需同时转让给他人,并由我行为其做贷款转移手续的业务。

### ☆贷款额度

因住房出售申请转按的,贷款额度最高不得超过该房屋交易价格或评估价值(以较小者为准)的70%,商用房最高不超过50%;因房屋赠与、继承等原因申请转按的,转按贷款额度不得超过原贷款余额。

### ☆贷款期限

个人住房转按贷款期限与房龄之和不得超过30年,个人商用房转按贷款期限不得超过10年。同时房龄一般不超过15年。

为感谢您的本次购买,房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您,该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

## ☆贷款利率

个人住房转按贷款利率最低按中国人民银行相应档次基准利率 0.85 倍的下浮利率执行；个人商用房转按贷款利率按中国人民银行期限利率执行。因房屋赠与、继承等原因申请转按的，贷款利率最低按原实际贷款期限加转按贷款期限对应的档次基准利率的 0.85 倍下浮利率执行。

此份文件，一些关键的数据说明，请你一定要注意。后文很多操作都是按此规定执行的。

## “转按买房”收益分析

“转按买房”是一种威力十足的武器，可以帮助投资者买到大量交易价远低于市场价的房产。

## 投资者初战告捷

我们再来分析一下前面所介绍的案例。请打开本书配套计算工具中的“（1）二手房房价计算器”，我们来计算一下该房产的真正价值。

表 9-1 房东 Q 的房产价值计算

二手房房价计算器	
(说明：浅青色区域数据可修改)	
同地段的新房（每平米价格）	¥3,400.00
楼龄（每年-2%）	6
屋内结构（三小的-10%）	-10%
楼层（一楼基准价，中间层+3%，次顶，次底-3%，顶楼-5%）	-5%
朝向（无朝南的门窗-5%，全明，南北通透+5%）	5%
教育（有重点中小学+15%）	15%
电梯（+200）	200
非独立封闭小区-5%，小区环境优雅+3%	5%
物业（无物业管理-5%，优秀物业管理+5%）	0%
心理因素-8%	-8%
总价格占新房百分比	90.00%
二手房价（每平米价格）	¥3,260.00
房屋建筑面积	78

为感谢，

一书给

第 137 页

如上图所示，把相关指标输入该“计算器”，可以快速得出该房产市场价值应在 25 万左右（注意，有些地区房价是以“套内建筑面积计价的，而有些城市是以“总建筑面积”计价的）。

而房东答应以 18 万的价格成交，就意味着，买入时可以立即获得了 7 万元的房产净值收益。

同时，房东到底还欠银行多少钱呢？我们可以快速估算出来。房东于 2000 年买入的房产，那时银行 5 年以上的贷款利率为 6.21%，按 0.9 倍的下浮比例计算，真实利率为 5.589%。房东是贷款 26 万的 8 成，即为 20.8 万。

则根据配套工具里的“等额本息计算表”可以立即算出其 2006 年底剩余贷款本金为：¥167,689.60 元，即约 168000 元（如果你想计算出更准确的数字，可以要求房东出示房产证，上面会有准确的购入时间，则你计算的贷款本金可以精确到月份）。

银行的评估价为 22 万（一般评估价都要比市场价低一些），高于交易价，所以按 18 万来计算贷款额。按 7 成贷款计算，V 实际上可以贷到的款项为：

$$180000 \times 70\% = 126000 \text{（元）}$$

最终，V 交给 Q 为 5.4 万元现金（ $18 - 12.6 = 5.4$ ），其

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

中 4.2 万元用于还银行贷款差额（即  $168000 - 126000 = 42000$ ），Q 配合 V 完成银行转按揭。Q 实际上仅得到了 1.2 万元（ $5.4 - 4.2 = 1.2$ ）。

新按揭贷款为 15 年，利率为 5.814%，每个月开支需要 1,050.64 元（使用“ $=PMT(5.814\%/12, 15*12, -126000)$ ”计算得出）。

V 以正常出租价出租房产，每月可得租金 1100 元。基本可以实现收支平衡。

这次房产交易 V 到底赚了多少钱呢？

准确地说，V 付出了 5.4 万元，获得了价值 25 万的房产，其中有 12.6 万的贷款，则房产实际净值 12.4 万。同时，由于是零成本持有房产，实际上租客每个月都在帮住 V 还贷款；也就是说，房产的净值在不断地增加。

则 V 的即时投资收益率为：

$$12.4 \div 5.4 = 230\%$$

V 相当于首付 5.4 万，即 21.6% 的首付款，就买下了该房产。多么划算的交易呀！

## 房东的理性选择

整个过程中，房东无疑是赔得最惨的一个。那么他到底赔了多少钱呢？

表 9-2 房东盈亏分析

	收入	支出
期初		
买房首付		52000(260000-208000)

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

期间		
还贷（月）		1450
6 年合计		104400（1450×12×6）
期末		
卖房	12000	
损失合计		144400

看过上表即可明白，实际上房东亏了 144400 元，约 14.4 万。绝大部分（约 10 万都是还贷支出）都给银行了。让人难以接受的是，这 10 万中，只有 4 万元用于还贷款本金（ $20.8 - 16.8 = 4$ ），其他的都用来还利息了。

还贷是一个沉重的包袱，把房产尽快抛出去，对房东来讲，当然是一个明智的选择。

那么房东为什么愿意忍受这么大的损失，而不去卖个更高的价格呢？这里面的原因很多：

1. 房东不太了解市场行情；
2. 止损比获利重要；
3. 缺乏谈判技巧。

最重要的原因就是第 2 条。对很多这类重负下的房东来讲，即使能够以超过 18 万的价格出售，但是销售时间就要延长，与其等待未知的收益，不如立即斩断眼前的负担（每个月近 1500 元的开支）。

此外，房东还有很多隐性的损失并没有计算在内：

- 装修的损失：不要以为这是小数目，即使是小户型的简单装修，开销都不会小于 3 万；
- 出租收益的损失：如果房东聪明的话，完全可以



采取出租的方法以租养贷,甚至获得正现金流(后文会教大家如何做)

不要以为投资者侵占了房东的资产,不能变现的资产是没有意义的。对房东而言,房产更像“房债”。所以,投资者以低于市场价值的价格买下房产,其实是在帮助这些房东“减债”——因为对这些人来讲,解“负”远比获利重要得多;不再给银行打工,不再超前享受房产,回归理性消费,才是房东当前应该选择的正道。

## 融资“炼金术”——打开 2686%的魔方

为了获得 230%的收益,投资者 V 投资了 5.4 万的首付;对于智慧型的投资者来说,这些钱还是太多了。用“智”不用“资”,是房神的一贯原则。如何才能花更少的钱完成同样的投资呢?

V 采取了后文将详细介绍的方法,把这个“炼金术”玩到了极至。现在简单介绍一下 V 的操作。

V 找到买家 I, 签订“以租代售”合同, 商定 25 万成交价, 收取 5% (即 1.25 万) 的首付; 约定每月租金为 1500 元, 其中 500 元作为将来买房的预付定金。

然后 V 申请 2 年 7.8% 年利率的信用贷款 1 万元, 每月需还款 482 元。加上 1050 的房贷还款, 每个月开销为 1532 元, 与租金相抵, 收支基本平衡。

这样, V 又收入 2.25 万元 (即  $1+1.25=2.25$ ), 5.4 万

的开销仅剩 3.15 万。

好戏还没完。紧接着 V 又向招商银行申请“跨行同名转按揭”，经评估房产价值为 22 元，可以贷 7 成。则贷款额变为 20 年 15.4 万，直接从银行提出 2.8 万（即  $15.4 - 12.6 = 2.8$ ），月供增加 30 余元。

这里请注意，根据招行规定，如果转按揭额不超过原贷款额，是不需要评估的。其他银行的情况类似。

最后，V 所需要的真正支出仅为：

$$54000 - 12500 - 10000 - 28000 = 3500 \text{（元）}$$

（为简便起见，一些手续费的开销并没有算在内。）

于是，V 的收益率发生了巨变：

$$(25 - 15.6) \div 0.35 = 2686\%$$

谜底揭开，V 经过一番财技运筹，只用 3500 元获得了 25 万的财产，在半年内获得了 2686% 的收益，比原收益 230% 足足增番了 11.7 倍。而且随着时间的推移，这种收益将不断增长。无论 V 工作还是睡觉，他的财富都在自动流入。

一个是净亏 14.4 万，一个是净赚 9.4 万；“原房东”与投资者是同一套房产的拥有者，投资收益的差距怎么会这样大呢？

用“智”不用“资”，用“智”巧融“资”；真正的房地产投资高手——或者说“房神”——必定是“借钱”的高手。

高超的融资手段，就是“合理合法，完全阳光操作”

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

的融资，就是把自己的财富建立在多赢的局面上的融资；这才是“智者”的游戏。

现在我们把这个过程再展示一下，帮你参透玄机。请仔细学习下图所示的资产组成变化，尤其注意比较“后两个阶段”的“投资者首付”的变化。

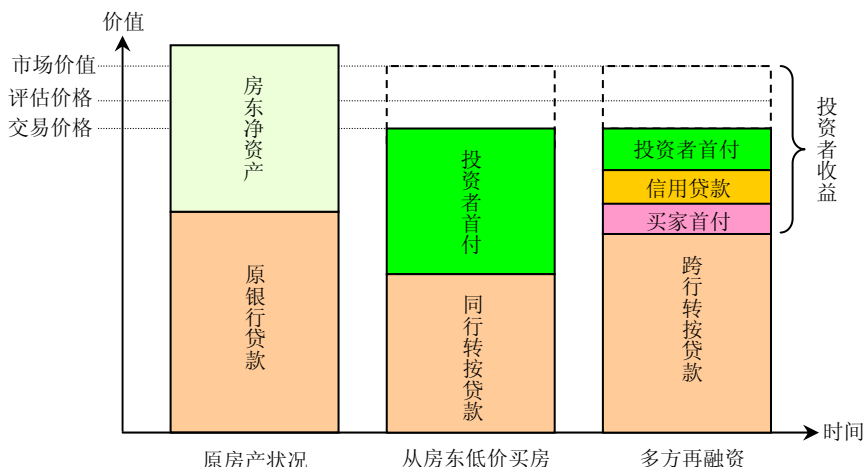


图 9-1 投资者 V 的“转按买房”资产组合变化图

整个过程分析起来并不复杂，我们按融资的思路再来梳理一下全部的资本“戏法”：

- （1）从“房奴型”房东那里通过“同行转按揭”方式低价买房；
- （2）通过“以租代售”寻找“还款替代者”；
- （3）使用“信用贷款”与“买家融资”组合；
- （4）办理“跨行转按揭”，提高贷款额度；

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

请你再温习一遍整个流程，看出“低投入、高产出”的关键了吗？

不错，房东“减负”思维的确带给我们巨大的收益，但是我们收益的不仅在于房东的“低价”，而更是因为“融资”技巧的高超。

即使房东并没有在价格上做太多让步，我们也一样可以获得“暴利”（聪明的你可以快速算出，如果最初房东 Q 以 22 万的价格出售，则 V 的收益率将是 220%）。

人们常妒忌房地产开发商的“暴利”，为他们的“100%”的投资回报喋喋不休、甚至咆哮怒骂。但是“100%”的数值在房神们看来却是“微不足道”。

## 小结

房地产天生是“暴利”行业，因为“智”才是“暴利”的引擎。与其抱怨开发商的不公，不如主动投身房地产投资，去分享这个“暴利”世界的成果。中国太缺乏“财商”教育了；所以人们才看不透很多“资本运营”的游戏。

幸亏房地产给了我们这些普通的老百姓同样的机遇。“借”吧、“借”吧，不是罪！向房东借钱、向买家借钱、向银行借钱——凭智才敢拼，爱拼才会赢。

看看你的身边，有多少不堪房贷重负的房奴，有多少绝妙的机遇在等待着你。

找到他们，与他们协商双赢的解决方案；打开 EXCEL

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

表，认真地计算一下未来的收益。跟银行的个贷经理交交友，找个搞信用贷款的哥们喝喝酒——中国人是最聪明而且善于学习的。破解资本魔方之后，你会快速成为一个“炼金术士”，终有一日会“得道成仙”。

## 第十课 三方融资——巧用杠杆展 “借术”

读过马克·吐温的《百万英镑》吗？主人公有了张百万英镑支票后，人们突然拼命地拉拢他，从免费吃饭，买衣服，到免费住宿，一个个像乞丐一样讨好他，并不断提高他的社会地位，一直到了除王室外最高的公爵之上。

一个小办事员是如何成为众人攀附的对象，并主动送上各种好处的呢？

乍看起来，这一切“奇遇”皆源起于“百万英镑支票”；但更重要的内因，在于主人公对这张“支票”的妙用。“支票”是他的杠杆，把一个“穷小子”顷刻变成“贵族”；这两种悬殊的身份，在“支票”杠杆的撬动下，居然如此轻松的完成了“转换”。

“百万英镑”的故事看似“天方夜谭”，实际上却在我们的生活中随处可见。在我们去贷款、融资过程中，“以貌取人”变成了“以产取人”——只要有不动产，基本上就可以一路“绿灯”。

我们就是要借助人们的这种“肤浅”的观察方式来帮助自己成就富有之路。“房地产”就是我们的杠杆，可以轻松撬起我们梦寐以求的财富。

## “三方融资”技巧示例

### “三方融资”案例

投资者 M 通过“以租代买+期权转让”的技巧，在三年时间里积累了 20 万元现金。他准备开始“快车道”的投资之旅。

他看中了一处地段不错的二手房 P，房龄 5 年，市价 30 万。他向银行申请二手房按揭贷款，贷到 6.5 成。银行评估房价为 28 万，即放贷给 M 的按揭款为

$$28 \times 6.5 = 18.2 \text{ 万}$$

这样 M 首付 11.8 万，加上贷款 18.2 万，一次性支付给房产 P 的款项共计 30 万。

银行贷给他 15 年，年利率为 6.84%，则每个月要归还的金额为 1,619.63 元。

然后 M 以房产 P 做为资信证明，申请信用贷款 5 万，两年期利率共计 15.8%（则年利率为 7.9%），等额本息归还，每个月需还款 2412.50 元。

则前两年每个月还款合计 4032.13，约计为 4000 元。两年后，每个月还款仅为 1,619.63 元。

该房产月租金 2400 元，M 采取“以租代售”模式，找到买家 L，约定 5 年后房价为 35 万。并当期向 L 收取 5% 的首付，即为 17,500 元。初期预付 3000 元租房押金。每个月收租金 3000 元，其中 800 元作为预付款，可用于 5 年后买房

时扣除购房款。

这样，M 在这 5 年里的收支情况为：

表 10-1 M 的 5 年收支情况计算表

	收入	支出
初期		
5%首付①	17,500	
押金②	3,000	
期中		
信用贷款③		$57,900.00=2,412.50 \times 12 \times 2$
银行抵押贷款④		$97,177.80=1,619.63 \times 12 \times 5$
支出合计⑤		155,077.8
租金⑥	$180,000=3,000 \times 12 \times 5$	
结余⑦	24,922.2	
期末		
购房款⑧	$281,500$ $=350,000 \times 95\% - 800 \times 12 \times 5 - 3,000$	
归还银贷本金⑨		140,488.60
最后结余 ⑩=⑦+⑧-⑨	165,933.6	

经过上面的分析计算可知，扣除交易税费，实际上 M 共计获利约 16 万。

而 M 的实际投资仅为：

$$118000 - 50000 - 17500 - 3000 = 47500$$

47500 的投资加上税费约计 5 万，即投资收益率为：

$$(160000 - 50000) \div 50000 = 220\%$$

而看上去，在这 5 年时间里，好像前 2 年 M 每个月有 1000 元的负现金流，2 年后转为正 1400 元左右。

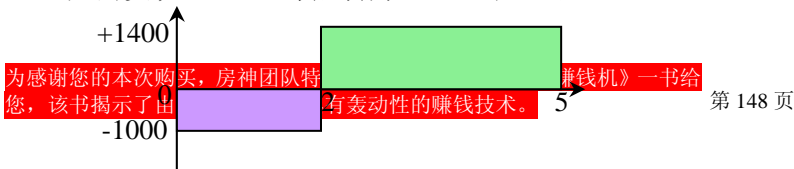


图 10-1 M 的月现金流状况



但实际上 M 基本上并没有负的现金流，因为 L 预付的款项共计 20500 元，平摊到 2 年内，每个月为 854 元。则相当于 M 每个月的负现金流仅为 146 元。

而同期银行 5 年期“整存整取”存款利率为 4.14%，5 年共计 20.7%；就是说，M 在 5 年内，获得了相当于银行存款 15 倍（即  $220\% \div 20.7\% \approx 11$ ）的回报。

绝对算得上是“收益惊人”了。把钱存在银行里，当然不如把钱存在“房产”上好。

投资者实际上相当于用 5 万元，控制了价值为 30 万的房产。以此类推可以算出，如果他有 20 万的现金，可以控制多少处这样的房产！

上面这个示例，就是典型的“房神式融资”技巧。它借助“房产”杠杆，从“银行、信用贷款机构、买家”三者身上同时融资，并由“买家”承担“融资成本”。从而保证自己实现低成本、高收益的投资过程。

现在就让我们来仔细分析一下具体的融资实现。

## 银行贷款——取之不竭的金矿

银行是最理想的融资渠道，因为它提供的资金量大，周期长，利率低，稳定性强。所以，是我们借助“房产”杠杆获得贷款的首选。

银行融资有几个特点与我们的融资模式密切相关，必须关注：

### (1) 只能保证一部分资金要求

二手房按揭贷款最高 7 成，但是扣除税费及评估因素，实际上能得到 6 成左右。这个比例低于新房的按揭成数。

#### 贷款额度要求<sup>15</sup>

1. 住房贷款借款人以所购住房作为贷款抵押物的，必须将住房价值**全额用于贷款抵押**。
2. 所购住房为一手楼时，贷款额度一般不超过购入价格的 80%；
3. 所购房为二手楼时，该住房的**已使用年限不得超过 10 年**，并且已经办好房产证且房屋结构良好不存在任何纠纷或问题，**最高贷款额度不得超过抵押物评估净值或购入价格两者中低者的 70%**。

所以，银行融资只能保证我们所需的一部分资金要求，必须采取多种融资手段的组合才能实现更高比例的融资。

### (2) 必须以房产全额为抵押

由于银行按揭贷款是以房产价值的“全额”为抵押担保的，所以还贷期间无法办理“二次抵押”或是“房产转让”，这就限制了进一步采取“抵押贷款”的方式来融资的

<sup>15</sup> 摘自“招商银行一网通”主页

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

可能。

这同国外的操作有很大的区别，欧美投资者完全可以采取“多重抵押”的方式来实现高比例房产贷款。在国内受到这样的限制，也就激发我们去寻找其他的融资方式。

### （3）可以采取“循环房贷”的模式滚动贷款

一些银行（如招商银行）提供了“循环房贷”的产品，就是说，你归还的房贷本金还可以再贷出来，实现滚动贷款。二手楼住房贷款的最长期限不超过 20 年（一手不超过 30 年）。

这是一个重要的融资工具。可以帮助我们源源不断地从“房产”中提取“现金”。

根据以上特点，需要我们在融资过程中做到：

- 以二手按揭贷款为先；
- 组合其他非抵押融资方式；
- 滚动融资保证资金所需。

建议向一些规模小的商业银行贷款，如深圳发展银行、招商银行等。这些银行办事效率高、服务好，更重要的是他们的贷款政策很灵活，利率相对优惠，便于实现多种“融资”方案。

## 信用贷款——短期快速融资的渠道

对于“非银行的信用贷款”机构，相信你一定略有耳

闻；在很多地方日报上，都有他们的广告，常常配以“快速放款、无需担保”之类的字样。

## 贷款利率

请不要担心，他们的身份并不都是民间的“高利贷”。根据法律规定：高于同期银行利率 4 倍的贷款即为“非法”。这类短期贷款一般情况下期限不超过 2 年，那么最高贷款利率就是： $6.30\% \times 4 = 25.2\%$ ，两年期总利率就是 50.4%。

而常见的规范性的信用贷款公司（以下都是指非银行机构），二年期利率都在 16% 左右，年利率就是 8% 左右，远低于“高利贷”的最高限额。

按年利率 8% 来计算，那么贷款 10000 元，为期 2 年，平均每月需归还：

$$10000 \times (1 + 16\%) \div 24 = 483 \text{ (元)}$$

即近 500 元。借此可以快速估算出借款 2 万、3 万等金额时，每个月需还贷额。

## 信用贷款特点

### （1）无需抵押担保

具备信用贷款特点，无需房产担保；但如果借款偏高的话，还是需要其他人来担保才能借得出。或者你出具房产证，证明自己财产状况及还款能力。

### （2）与银行抵押贷款相比，贷款数额较小

这类信用贷款数额一般不会太高，对于普通百姓的贷

款，一般最高限额不会超过 10 万（不同地区、不同机构会有不同）。

### （3）贷款快速、还款期短

很多这类公司都会保证“一周放款”，所需手续简便。但是要求即贷即还，贷款下月就必须开始等额本息还款。也可以实现滚动贷款。

## 融资策略

结合这类“信用贷款”特点，我们可以制定如下融资策略：

- 由于无需房产抵押，所以可以在办理银行房贷之后快速申请信用贷款。
- 由于数额偏小，所以只能作为银行房贷的补充，主要用于把买房的首付款再融通出来。
- 由于还款期短、月还款额高，应尽量通过“以租代售”的模式由买家承担还款压力。

## 买家融资——成本最低的渠道

之所以说“向买家融资的成本最低”，是因为你采取“以租代售”的模式，可以收取 3%~5% 的首付款。同时，每个月还可以收取高于平均租金的“名义租金”。这些所收的款项都是“免息”的，可以作为投资者购房所付首期的“第二重”弥补（“信用贷款”是第一重）；此外，买家还可以

替我们承担月付还贷。

关于“以租代售”的具体操作，请参考后面的相关章节。

向买家融资的几个特点：

### （1）首付额不能太高

首付额超过 5%，会限制一些潜在买家的购买欲望。会降低对买家的吸引力。买家之所以愿意接受“以租代售”，就是因为这种模式具有“低首付”的好处。

### （2）月付款不能太高

一般情况，每月支付的“名义租金”比普通租金高 20% 左右；“名义租金”总额的 30% 可以做为购房定金。这种比例下，不会对买家心理购成较大压力，而且会吸引他们持续交纳高额租金。

### （3）年限为 3~5 年最为理想

“以租代售”对买家的意义在于，可以使用较低的“首付”就入住，然后每个月支付的租金相当于“强制性储蓄”，用于筹集未来买房首付款，再补充以银行房贷，就可以买下该房产。所以，3~5 年就是“首付款”的筹集期。因为正常情况下，二手房贷最高 7 成，剩余的 3 成需要买家筹集。而买家预付了 5%，还需要利用 3 年~5 年的时间去筹集剩下的 25%。扣除每个月的预付定金，实际上，买家只需要再筹集 2 成左右即可。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

这对于现金紧张，但是可以接受细水长流式还款的买家来说，极具诱惑力。

更重要的是，银行二手房按揭规定：“所购房为二手房时，该住房的已使用年限不得超过 10 年。”由于二手房地投资者买入时，房产基本已经建成 3~5 年了。而再加上买家“以租代售”的 3~5 年，该房产就已经接近了银行规定的最长使用年限。

所以，如果买家在 3~5 年的时间里仍筹集不出剩余的首付（约 2 成左右），那么就失去了“贷款”的可能，进而也就失去了“购买”的可能。

结合以上这些特点，我们向买家融资的策略主要为：

- 向买家收取低首付吸引买家入住；
- 略高的租金保证“组合贷款”的还款能力；
- 不能超过 5 年的“以租代售”期

## 三方整合

我们现在把前面的“三方分析”重新整合为一体，从整体的角度再来分析“融资借术”。

- （1） 首先向银行申请按揭贷款，加上自己的首付款，购入房产。
- （2） 以房产作为“还款能力证明”，向信用贷款机构借款；第一次弥补“首付”。
- （3） 找到“以租代售”的买家，通过其首付来二次弥补

自己的“首付”。

- (4) 通过买家的“名义租金”，来承担“银行贷款”及“信用贷款”的双重还贷支出。
- (5) 轻松持有房产 3~5 年后，等待买家申请新的银行贷款来支付剩余的房款。

整个过程中，投资者所需要投入的实际资金一般不用超过 2 成，其余的投入全都由“银行”、“信贷”、“买家”三方承担。包括投资者在内，四方共赢。换种角度来看，投资者、银行、信贷公司共同对买家“贷款”，最后都是由买家“还贷买单”。

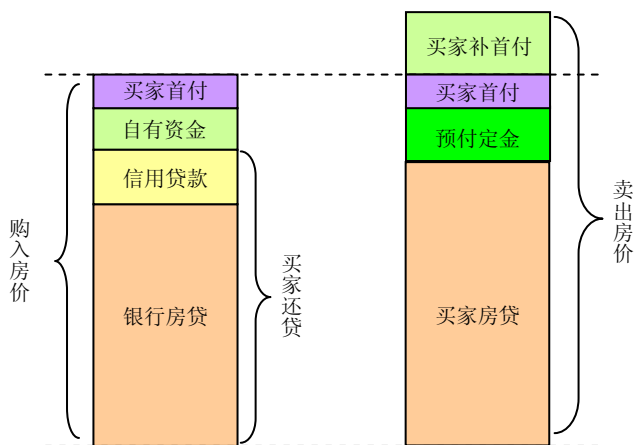


图 10-2 “三方融资”示意图

以前面的案例来看，“投资者”、“银行”、“信贷”的获利情况分析如下表：

机构	投入本金	时间	获利	收益率
----	------	----	----	-----

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



银行	182000	5 年	55,666.43	31%
信贷	50000	2 年	7900	15.8%
投资者	50000	5 年	160000	320%

显而易见，获利最丰的就是买家；而买家的暴利来源于哪里呢？请再次看上例中的收、支分析表（部分节取）：

	收入	支出
租金还贷后结余⑦	24922.2	
期末		
购房款⑧	281,500 $=350000 \times 95\% - 800 \times 12 \times 5 - 3000$	
归还银贷本金⑨		140,488.60
最后结余 ⑩=⑦+⑧-⑨	165933.6	

从上表⑨可以看出，按原房价 30 万计算，投资者此时的房产净值（即房产原价减去贷款余额）为：

$$300,000 - 140,488.60 = 159,511.4 \text{（元）}$$

无论买家是否最终支付购买，投资者实际上都已经获得了近 16 万的收益。

再从上表的⑩的计算分析，买家最后通过购买帮助投资者实现了这 16 万的净值变现过程。

实际操作中，不一定这么巧合，好像上例中都是 16 万。但如果买家最后没有购买，投资者虽然可以获得房产的净值 16 万，却必须通过其他手段才能提现，比如：通过循环房贷再从银行贷款，或是再申请信用贷款。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

当然，如果买家最后放弃购买，那么投资者就可以接着持有房产，再找到一个愿意“以租代售”的买家，以等待房产净值增加。

## 未战先胜的融资分析过程

融资的决策就是“找房产、做算术”的过程，在开始投入自己的金钱之前，就已经决出胜负。

只要具备小学的算术能力，配合“EXCEL”制表软件，就可以“纵横驰骋任我行”了！

请打开本书配套工具箱里的第（4）张工作表——“三方融资综合计算表”。

根据前面案例内容，把数据填到相关的黄色区域（只有黄色区域可以修改，其他地方的数据将自动计算得出）。

房屋买家（以租代售）	
约定房屋交易价	¥ 350,000.00
首付比例	5%
首付金额	¥ 17,500.00
租房押金	¥ 3,000.00
<b>实际首付合计额</b>	<b>¥ 20,500.00</b>
名义月租	¥ 3,000.00
名义月租中可抵扣房款的预付定金	¥ 800.00
实际月租	¥ 2,200.00
合同签订年限	5
实际月租支出合计	¥ 132,000.00
定金支出合计	¥ 48,000.00
合同期间共支出	¥ 180,000.00
<b>合同到期需补交房价</b>	<b>¥ 281,500.00</b>

请看上图，把数据填在黄色区域后，EXCEL 将自动计算得出“实际首付合计额”等数值。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

投资者收益	
②投资者前期每月现金流	¥-974.99
投资者后期每月现金流	¥1,437.51
合同到期租金净收益合计	¥28,350.35
③合同到期时还剩银贷本金	¥140,488.60
合同到期时房产剩余价值	¥159,511.40
④买家最后购买，投资人收益合计	¥169,361.75
购买时，投资收益率	356.55%
⑤买家最后不买，投资人收益合计	¥187,861.75
不买时，投资收益率	395.50%

最关键的就是上面这张表，请注意“红色”标注的数据，那表示该数值为“负”，即前期2年（归还信用贷款的期间）现金流为负974.99元。

这时，就需要你根据自己的实际投资情况来反复调整数据。以达到令自己满意的现金流状况及收益率。

### “信用贷款”调整方法

由于月还款额较低，所以银行贷款是“越多越好”；而信用贷款是造成负现金流的罪魁祸首，所以使现金流为正的方法主要是调整“信用贷款”额度。

如下图所示，将“信用贷款”调整为40000元后，可以发现负现金流减少了，但是自有资金比例及收益率都下降了。也就是说，这时要求投资者一次性拿出更多的钱，来保证每月现金流的安全。

现金流调整表	
信用贷款额	¥40,000.00
投资者自有资金	¥57,500.00
投资者自有资金比例	19.17%
投资者前期每月现金流	¥-492.49
名义月租	¥3,000.00
购买时，投资收益率	314.68%
不买时，投资收益率	346.86%

以此类推，当调整“信用贷款”额为 30000 时，现金流基本为零。对于偏好“低风险”的投资者，可以调整为这类的数字。

“现金流调整表”仅是数据的显示表，要调整相应的数据，必须到左侧对应的黄色区域标识的方框内调整。

它把与现金流相关的数据集中列示出来，目的是便于查看比较。

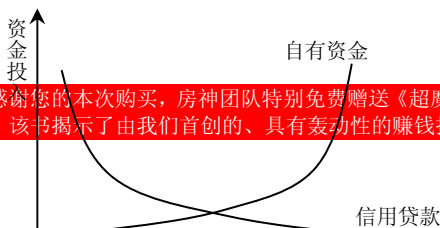
## 租金调整

另一项影响现金流的重要数据就是“名义租金”（即包括实际租金与预付定金的租金）。它与“信用贷款”不同的地方在于：还要受市场租金及买家支付能力影响；而不仅是调整数据的事。

主要应该通过与买家的谈判达到一致意见才行。对于投资者来说，当然是名义租金越高越好。但一定要以保证买家支付能力为前提。一般以不超过正常租金的 1/4 为宜。

## 总体变化规律

这里面有几个总体的变化规律，应该引起重视，作为调整数据的重要参考。



为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

如上面两图所示，可以得出以下规律：

- 信用贷款与收益额成反向增长。即信用贷款越多，则它吞蚀的利益越多，所以留给投资者的收益越少。
- 信有贷款与收益率成同向增长。即信用贷款越多，投资自有资金就越少，所以收益率也相对增加。

综上，我们可以得出的融资预算总体思路：

（1）首先要保证每个月现金流状况的稳健；即使可以忍受出现负值，也不能超出太多；

（2）在满足（1）的前提下，尽量增加信用贷款，减少自有资金，增加收益率。虽然减少自有资金投入会降低最终的收益额；但是在投资中，初始自有资金投入越少，越可以降低风险，增加投资的灵活性。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

(3) 把自有资金分散投于若干不同类型的房产，远都比投于一处安全得多。

(4) 房产“存钱增值”效果虽然好，但一定要注意保留一部分现金的流动性，用于投资中应急；因为房产的变现速度很差，不能太追求“房产净值”效应。

## 小结

本课为“房神秘笈”的核心章节，充分展示了“融资绝技”的思路与预算过程。涉及了较多的数据分析与报表比较。

借助“配套计算工具”，你可以完成以下分析：

- 银行贷款：利率低、周期长。是贷款的首选。
- 信用贷款：无需担保，但利率高、周期短。
- 买家借款：金额小，无利率。而且可以转嫁还贷支出。

所以“三方融资”的重点，就是根据投资者的风险偏好、收益率及投资额度，来预算“三方融资”的比例及金额。

除本课所介绍的“三方融资”技巧外，还有很多融资渠道可资利用。但无论什么渠道，其基本思路都是类似的，就是“尽量借钱投资”，然后“找人替你还钱”。

当你明白这种思路后，就可以很容易看懂很多企业的资本运营逻辑——借鸡下蛋，卖蛋养鸡。

当个幸福的“养鸡专业户”也是一件快乐的事！

# 第十一课 以租代售——百万富翁的印钞机

在前面的课程里，我们简单介绍了“以租代售”的操作方法。可能看到前面的案例时，你会一面为高额的收益而激动，另一面也在心中质疑：为什么买家会接受这种“以租代售”的方案，从而将大把资金付给投资者呢？

这里就有必要详细介绍一下“以租代售”的原理及操作细节——这一部分非常重要，因为它将是你长期、巨额财富的聚宝盆。

如果说“慢车道”里的“以租代买”是“现金蓄水池”的话，那么“快车道”里的“以租代售”就是“现金海洋”。这两种投资思路的收益完全不是同一个数量级。

“以租代售”与“以租代买”只差一个字，它们不仅在理解角度上不同，二者的操作手法也存在着较大区别。

举例来看这种方式的具体操作原理。

## “以租代售”案例

投资者 U 以 200,000 元价格购入一处房产，该房产中等装修，前房东留下了全部家具及家电；U 申请的 10 年按揭贷款为 12 万，年利率为 6.84%（现在大多数银行根据 0.85 的下限倍数采取 5.814% 的实际年利率，本案例为简单起见，仍采取 6.84%，但道理是一样的）。该房产所在地段同类房屋的

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



平均月租为 1200 元。U 采取“以租代售”模式，与买家 T 达成协议：新房租为 1500 元（即名义租金），其中 500 元作为以后购房款的预付定金。协议有效期为 3 年，约定 3 年后购买房价为 23 万，签订协议时，交纳购房 5% 的首付款，即 11,500 元，外加一个月的租房押金 1500 元。

并同时约定：不满意可以随时搬走，但所付的 5% 首付及名义租金不能退还。

我们通过下图来观察一下“以租代售”操作中，“租金”的组成变化情况。

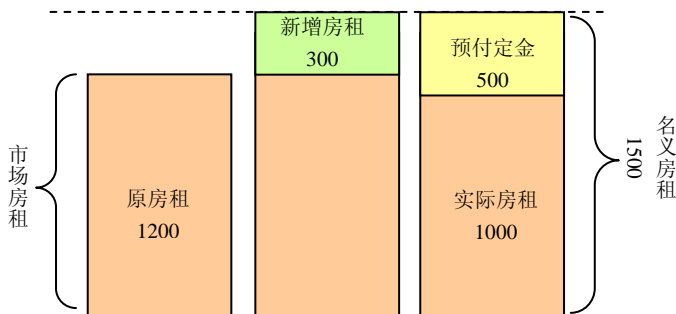


图 11-1 “以租代售”租金变化情况

## 难以抗拒的诱惑——对买家的 5 大好处

“以租代售”对那些现在无法一次性付清全款（或是首付款）、却想“自有住房”的买家，具有很强的诱惑力，因为这种灵活的融资方式，可以解决他们很多现存的困难，同时避免了很多其他解决方案的麻烦：

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

## (1) 无需高额首付，即可立即入住

“首付”是很多买房人的痛，很多人坚持若干年的“省吃简用”，就是为了积蓄首付款，以便可以入住自己的家。尤其是很多刚入职 3~4 年的普通白领，他们可能有稳定的收入，可以支付月供，却由于首付款不够，也无法圆自己的“家园梦”，甚至影响到了结婚生子。

而这种“以租代售”的方式，虽然暂时挂以“租”的外壳，其实质却是“买”为导向。一方面，买家可以及时入住；另一方面，却是真正拥有了“家”的归属感。

这种方式的首付只有 5%，即 11,500 元，相比于普通房贷首付 20% 来讲（23 万的房产，首付 20% 就需要 46,000 元），大大降低了“买”的门槛，可以吸引大把“无首付、有月供”的年轻人。

## (2) 月供不高，容易承受

名义租金 1500 虽然高于市场租金 1200，却往往低于正常贷款的月供——23 万的房子，即使可以向银行贷到 7 成 10 年贷款，按 5.814% 的贷款利率（6.84% 的利率，浮动 0.85 倍后）计算，每个月也要还款¥1,772.43 元<sup>16</sup>。因此，名义租金对买家造成的经济压力要小。

同时，虽然“以租代售”的名义租金比市场租金要高出 25% 左右，但由于其中的三分之一可用于最后购买时扣

<sup>16</sup>可以在 EXCEL 中使用公式“=PMT(5.814%/12,10\*12,-230000\*0.7)”快速计算得出。

减房价，所以其实际租金 1000 要比市场租金 1200 要低。

所以，实际上买家付出了较少的租金，就住到了喜欢的房产。

### （3）预付定金可以起到“强制储蓄”作用

很多缺钱付首期款的年轻人往往不是因为月薪太低，而是因为开销太大。不成熟的消费习惯及给付家用等支出，导致了“月光族”的队伍逐渐庞大。

所以，每个月的“预付定金”500 元的支出，相当于强制这些“月光族”储蓄购房款。500 元对他们的压力不大，却可以在 3 年后购房时积少成多，变为 18000。好像公积金的作用一样，变成对他们未来的一种保障。

### （4）免除装修、家具购置等开销，直接进行试住体验

由于是“二手房”，所以买家往往不必再出钱装修，甚至很多情况下，不必再购置大件的家具、家电。这本身就是一种可观的费用节省。

同时，由于具有“不满意可以随时搬走”的条款，买家可以抱着“试住”的轻松心情来体验实际的居住效果。不满意就以较低的代价离开——即失去了前面所交纳的所有款项。但这种成本，也远低于真正购入一间不满意的房产所造成的损失。

“以租代售”相当于“先住后买”，充分保障了买家的自身利益，降低了“后悔成本”。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

## （5）心理归属感完全不同

“这房是我租的”和“这房是我自己的”——这代表了两种完全不同的“表达”语境。有过两年以上租房经历的人，绝大部分都对“租房”有苦难言，对于“买房”则热切期待。

不仅是因为租房的舒适性差，更重要的是没有“归属感”，常常“任其破烂”。“反正也是租的”这种心理会导致租房内部环境的恶性循环。

而“以租代售”则打破了“租”与“买”之间的分水岭，使买家从心理开始“认同”房产——毕竟，这将成为他们未来自己的家。

所以，“这房是我自己的”将导致买家愿意认真维护房屋，甚至花心思布置、整理。

此外，家庭生活很大程度上与房产相关；所以，心理有归属感的房产会对家庭和睦产生不可忽视的影响。

## 印钞机的威力——对投资者的3大益处

对投资者来说，无论是收益、灵活性、便利几个方面来看，“以租代售”的好处都是显而易见的。

### （1）收益高、风险低

投资者获得房产所有权后，总共可以采取四种办法来处理。我们现在分别估算其收益，并列表比较说明如下：

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

表 11-1 处理房产的四种办法的收益比较

	I 仅租不售	II 以租代售	III 先租后售	IV 只售不租
每月租金收入	1200	1500	1200	
每月还贷支出	1400	1400	1400	
每月净现金流	-200	100	-200	
3 年净收益①	-7200 $= -200 \times 12 \times 3$	3600 $= 100 \times 12 \times 3$	-7200 $= -200 \times 12 \times 3$	
出售价		230000	230000	210000
销售收益②	108000 $= 200000 - 92000$ (房产净值, 非现金)	108500 $= 230000 - 11500 -$ $500 \times 12 \times 3 - 92000$	138000 $= 230000 - 92000$	10000
收益合计 ③=①+②	100800	112100	130800	10000

(注: 92000 为三年后银行贷款本金余额)

上表中, 假设“IV 只售不租”时, 销售价格定为 21 万 (不是 3 年后才出售, 而是当期出售, 所以出售价不能按 23 万估算); 假设“III 先租后售”方式中, 出租 3 年后可以按 23 万的价格出售。

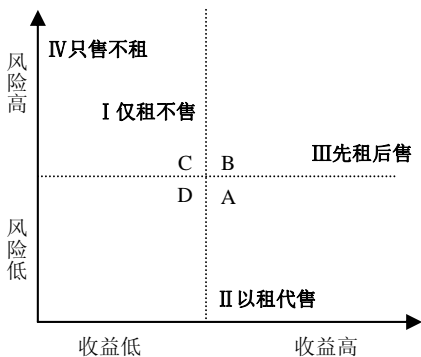


图 11-2 四种方法收益及风险比较

我们将上述四种方式，根据其风险及收益划分成四个象限，表示为上图。

房产处理过程中，主要有以下两种风险：

- 持有风险：每月现金流为负，维护费用过高等。
- 交易风险：费税过高，房价贬值可能。

很明显，“Ⅳ只售不租”将大量资金压在房产上，而且只靠出售获利，所以交易风险也高；同时，收益却最低，所以是第一个要剔除的对象。

“Ⅰ仅租不售”每月现金流为负，持有风险也属偏高；而且收益偏低。也不是理想的投资方式。

剩余的两种方法中，“Ⅲ先租后售”所面临的持有风险与“Ⅰ”类似，交易风险比“Ⅱ以租代售”高；但收益也比“Ⅱ”要高。

最理想的投资方案应该处在上图中象限④的区域，即风险低、收益大。而且应该优先考虑风险因素的影响。

从“稳健投资、未战先胜”的投资策略出发，应优先考虑“以租代售”方案：

- 持有风险很低：每个月都有正现金流，可以保证应付各种投资意外，而无需持续输血；
- 交易风险很低：提前3年锁定未来交易房价，可以克服意外因素造成的房价波动。
- 一劳永逸地解决房产变现问题：“Ⅲ先租后售”虽然投资收益最高，但是3年后的销售情况未知因素

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

太多，房产变现很难掌握。

而看上面的计算表，好像“以租代售”并没有比“仅租不售”的收益高出多少；但请不要忘了，“仅租不售”的收益大多是非现金的“房产净值”，其资金的流动性要远远不及“以租代售”。所以，收益应不仅看“数量”，也应看“质量”（流动性）。

投资项目的成功，往往不是因为你战胜了多少困难；而是因为你避开了很多陷阱。最小化风险，才能谈到未来的收益。风险常不期而至，收益却姗姗来迟。

**难得意外之财，易遭意外之灾。**

**——房神论道**

而且，如果你选择向银行申请“按揭贷款”，采取等额本息的方式还款，月还款常常会高过市场租金；想采取普通的“以租养贷”的方式往往要承担负的现金流。本例中就是如此，正常租金 1200 元，低于房贷的 1,383.43 元月供。每个月有 200 元负的现金流，看上去似乎并不多。

但如果 3 年后房屋贬值的话，你承受的压力将倍增：因为你很可能等不到弥补这“负现金流”的一天，就急着出售了。只有每个月的现金流都为正，可以真正实现“以租养贷”时，你才能“稳坐钓鱼台”，平心静气地持有房产直到可以获利的时候。

任何时候，都不能拿投资当“赌博”。宁可高估风险，也绝不能高估收益。从这种角度来考虑，投资者选择“以

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

租代售”是无疑是非常明智的。

而且，根据经验统计，有三分之二的“以租代售”的买家最后会因为种种原因（如贷不到款、筹集不到首付、有了更好的选择等）不会补齐差价，购买该房产；这就意味着有很大的可能是，投资者最后既获得了高租金，又保留了房产。

## （2）寻找买家更容易，保持资金流动性

普通的房产，如果不是在价格上有很大的优惠，其销售的速度都不会很快，基本在3个月左右。对于投资者而言，时间就是金钱；如果资金积压在某处房产上，那么销售每耽误一个月，就会损失一个月的租金收入，甚至还要白白负担房贷还款支出；此外，还有日常维护等隐性开销。

总之，普通的销售交易很容易把投资者困入资金流动性陷阱——这绝不是明智投资者的应该选择。

反之，“出租比出售容易”——这是尽人皆知的道理。由于无需买家一次性支付太高首付款，虽然月租稍高，但基本都容易接受。“以租代售”对买家造成的“后悔成本”相当的低，使买家更容易做出“选择”。

更重要的是，真正理解“以租代售”威力的房东很少；普通的卖房者，只图一次性获得房款的“快捷”，所以99%的都选择了直接出售。

因此，提供“以租代售”模式的房产就显得“凤毛麟角”——想要“少花钱”的买房人多，支持“少花钱”方

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



案的房东少——“资源稀缺性”导致买家之间必然出现竞购现象。

所以，“以租代售”会帮助投资者快速找到买家，借助买家的资金来还贷，从而保证自有资金的有效流动及潜在风险的规避。

### (3) 房产管理起来省心省力

采取“以租代售”要3~5年时间才能获利，乍看起来似乎时间过长，不如直接销售快速。实际上这种直接比较“时间长短”的做法，是非常短视的。更有意义的比较标准是“付出的努力”。

假如你为了快速销售一处房产，花费的时间是：每天3个小时，一周工作5天，历时3个月（12周）。则你一共为销售而付出的时间成本为：

$$3 \times 5 \times 12 = 180 \text{（小时）}$$

而采取“以租代售”，你可能只需要按3×5（每天3小时，每周5天）的付出在半个月（即两周）里找到买家，然后每个月交租时联系一下，最后成交时再完成过户手续即可。

假设每个月花1天时间，每天按3个小时计算，成交耗时1周，则总时间付出为：

$$3 \times 5 \times 2 + 3 \times 1 \times 12 \times 3 + 3 \times 5 \times 1 = 153 \text{（小时）}$$

看到了吧！实际上“以租代售”所花时间并不比直接销售多，甚至很多情况还要短。

“3年 $\leq$ 3个月”——这个公式成立的秘密在于我们前面提到的“归属感”。

管理出租房产的房东，最头痛的事莫过于“收租”；常常需要打过N多次电话，甚至上门催债；而且租客也常常不愿维护房屋内部装修及设施——出租出去就贬值——这是很多房东的另一“痛”；经常是出租一段时间就要重新粉刷维护一次，否则难再招租。

而“以租代售”就很少存在这样的问题。首先“租客”实际上是“买家”——否则就不会付出更高的“名义租金”来居住；既然是“自己的”，当然要倍加爱护；“未来要买的”——将会极力促使他们爱护好“自己的”房子。

此外，如果买家不能按时交租，那么根据合同中的违约规定，他们就很可能丧失前面所交纳的所有租金——包括实际租金，也包括预付定金。人们对于将获得的好处常常忽视漠然，却对眼前的损失敏感异常。

已交纳的预付定金越多，他们就越是受其牵制——所以，“以租代售”存在一个有趣的现象：越到合同后期，“租客”越好相处，越容易“管理”。

房屋的卫生、装修、墙面等，一般情况下，都无需投资者多加提醒与注意。买家都会自动自觉的维护。甚至，你可以设立一个小小的“维修基金”——即把应缴月租中的一部分做为维修费用，从买家的缴租总额中扣除，借此鼓励他们主动维护房屋。

所以，如果你的房产有一些缺陷也不要紧，通过“维

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

修基金”的方式，转嫁给买家去搞就好了。

所以，综上所述，无论从买家来看，还是从卖家角度，“以租代售”都是巧妙而双赢的选择。

说它是“百万富翁”的印钞机，也并不为过——在欧美地区，“以租代售”是90%的房地产投资富翁的共同选择，它的威力由此可见一斑。

## 什么样的房产适合“以租代售”

“以租代售”是一种销售方式与融资技巧的整合，然而这两点却都不是“以租代售”成功的关键——“找到大多数人愿意买的房子”才是硬道理。

### 几层的楼受欢迎

根据某项调查显示：有65%受访者底层、顶楼不考虑；而仅有13%的受访者无所谓。

为什么人们不愿意选择底层和顶层？  
如果你自己长期住过

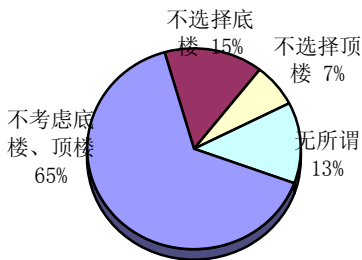


图 11-3 房屋层高因素

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

这两类房子就明白了。底层易潮，光照及通风都不好；顶楼易漏水、受曝晒，上下楼不便；虽说顶楼常常有一个天台，但愿意选择人的还是少数。

一般楼宇中，底层与顶层都是价格相对便宜的。

## 多少年内的房产较好

有42%受访者

选择 1996-2000 年

的二手房，有 34%

受访者选择 2000

年以后的二手房，

有 13%受访者选择

1991~1995 年的二

手房，有 6%受访者对

建筑年代无要求，有 5%受访者选择 1985-1990 年的二手

房。从数据中可以发现，购房者对十年内二手房的需求相对集中。

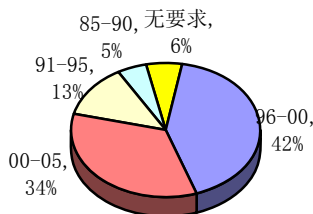


图 11-4 房屋年代因素

如果考虑“以租代售”的合同期为 3~5 年的缘故，5

年内的房产（即 2000 年以后建成的）最为适宜。

## 月供款多少才愿意接受

数据显示：受访者中由

67%的购房者选择商业按

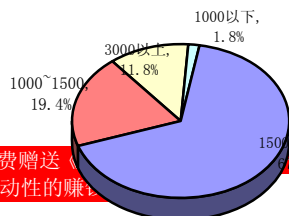


图 11-5 月供贷范围

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《私房发神》给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱方法，让您在最短的时间内实现财富自由。

揭，有 25% 的购房者选择一次性付款，有 8% 的购房者选择分期。受访者中最理想的月供是 **1500~3000 元占 67%**，其次是 1000~1500 元占 19.4%。月供在 3000 元以上的占 11.8%，月供在 1000 元以下的占 1.8%。

所以，投资者应该注意要求的月租款不能高过大多数买家的心理极限。而实际操作中 1500~2500 之间的价位既可以吸引大多数买家，又不至于高于月租太多；是个相对比较合适的价位。

## 什么样的户型最受欢迎

数据显示：购房者最需要的面积范围是 50~90 平方米占 65%，其次是 90~110 平方米以下占 15.6%，50 平方米以下占 5.6%，110~130 平方米占 9.4%，最后 130 平方米以上的占 4.4%。受访者中有 46% 的购房者选择 2 室 1 厅 1 卫，有 23% 的购房者选择 2 室 2 厅 1 卫，有 16% 的购房者选择 3 室 1 厅 1 卫，有 8% 的购房者选择 3 室 2 厅 2 卫。

随着二手房市场进入稳定期，购房者选择二手房在面积和户型上也非常务实，面积在 50~90 平方米，2 房 1 厅 1 卫（2 房 2 厅 1 卫）基本满足自用客户的要求。

相反升级客户大都选择 110~130 平方米，3 房 2 厅 2 卫的二手房。所以不同类型的

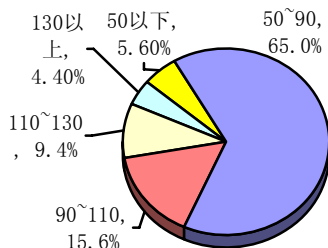


图 11-6 面积要求

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

客户对面积、户型的差距也将进一步拉大。

## 受欢迎的房产特性综合

经过前面的分析，以租代售比较适合定位于中、下等收入家庭，主要应具备的特点列述如下：

项目	要求
层高	非顶楼或底楼
年代	建成 5 年以内
月供款	1500~3000
户型	50~90 的小户型

此外，还要考虑小区物业、附近学校、交通状况、生活配套、治安情况等多种因素。

在本书《配套计算工具》中的“(1) 二手房房价计算器”里，可以帮你综合衡量多种房产计价因素。

## 以租代售合同分析

“以租代售”的合同条款（当然也是两份合同“租赁合同”与“期权合同”的组合）是至关重要的一环，它可以帮投资者将很多潜在的问题都事先扼杀。所以请你一定要认真了解下面的合同要点：

### 合同期限

“以租代售”的期限一般在 3~5 年；这个期限主要是根据买家筹集首付款的时间而定的。

一处二手房产，买家如果不够现金，就必须通过“二手房按揭贷款”；但是这类贷款首付要求比新房高，年限越长，贷款额度越小。所以，必须控制一个合适的年限，既可以帮助买家储蓄首付款，又便于申请银行贷款。

根据规定，银行至多可以为买家提供 7 成贷款；实际上加上手续费等开销，往往在 6 成左右。这样就需要买家筹集至少 4 成的首付款。

这 4 成的首付款扣除签订合同时预付的 5%，及 3~5 年的月付定金，还需要买家筹集 2 成左右。正常情况下，如果房价大约为买家 10 年的净收入，基本是可以接受的。所以 3~5 年的净收入支付 2 成的房价，是基本没有问题的。

如果买家超过这个期限还没有筹集 2 成首付，那很可能说明买家不具备买房的条件。再拖延期限，错过了房贷申请可能性，就更没有意义了。

当然，还有一种可备选的方案：就是由买家采取“转按揭”方式“继承”投资者的贷款，然后由买家直接负责还款。但是这种方案存在一些潜在的问题，比如：

- 很多银行可以“同行转按揭”，而不允许跨行转；
- 转按揭的手续费等开支往往较高。

这些都需要买家慎重处理。

此外，如果年限过长，那么投资者很可能承受较大的房产升值损失。房产周期一般为 5 年左右，3~5 年常常可以跨越一个房价波动周期的波峰与波谷。超过 5 年，房价的波动将比较显著，实际房价将距离协商房价有一个较大

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

的差异。所以，如果超过 5 年而投资者还延续协商的房价，对于自己的收益也是非常不利的。

还有，由于协商房价是没有计息的，所以超过 5 年的合同，会对投资者的售房收益造成较大影响——现在中国每年平均通胀率在 5% 左右，5 年后的通胀将达到 25%，就是说，现在的 20 万元的房产，按 25% 的通胀率计算，应该于 5 年后变为：

$$20 \times (1 + 25\%) = 25 \text{ (万元)}$$

虽然实际情况中，房价不能如此简单计算；但合同不超过 5 年是一个底线。

实际操作中，建议以 3 年至 3 年半为宜。到期的具体时间可以选在三节前（即五一、十一、春节）；因为这些节庆前后，是买房的高峰；如果买家放弃购买，可以很容易地找到新的买家。

## 签约时的首付比例

为什么不可以在签约时“零首付”呢？

这是很多投资新手容易糊涂的问题。“零首付”是我们向房东“借房”时的技巧，却绝不能随便应用到与买家的交易上。

国家为什么三令五申禁止零首付？就是因为零首付的房产，会过于依赖银行贷款，可能造成较高的房贷风险。

投资者也应引以为戒：如果买家连 5% 的首付都拿不出来，你相信他会有持续交付租金的保障能力吗？

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



以本课前面的案例来看，首付款为 5%，即 11,500 元。每月租金为 1500 元，一般租金开支不能超过正常收入的 30%，才能保证收支平衡。即该买家月收入应该至少 5000 元。即首付款应该为月收入的 2 倍左右。

如果买家掏不出 11500 元，说明他很可能没有 5000 元的稳定月收入，或者说其收支失衡。那也就意味着他很可能无法保证未来每个月 1500 元的租金支付。

你愿意把房产租给一个租金很可能超越其收入水平的买家吗？明知他可能会“断租”，你还会坚持跟他签“以租代售”协议吗？

所以，5%的首付可以有效地过滤一些不合格的买家，可以阻止投资者犯可能的错误。

5%的首付不是绝对的数额，你也可以选择 3%，一般不会高到 10%，否则会极大影响买家的接受程度。比如，房价为 40 万，你就可以只收 3%的首付，计 1.2 万。房价为 20 万，可以收 5%的首付，计 1 万元。

其数额应“让买家掏得容易，却又费思量”——这是一个很考究细节功夫的经验数值。

当然，5%的首付款也是投资者向买家融资的一种渠道。可以免息占用 3~5 年，何乐而不为呢？

## 合同可否转让

“以租代售”与前面介绍的“以租代买”一样，应该是“租赁合同”与“期权合同”的合同包（而不是将二个

合同变成一个合同)。

为了避免可能的风险与麻烦，应该在“租赁合同”注明：

“未经卖方书面同意，买方不得转租房产或转让本合同给任何第三方。”

即禁止买家将房产转租出去，也禁止买家转让“租赁合同”。

同样，在“期权合同”中也应标明“禁止转让”的字样。

我们在“以租代买”的操作中，曾经明确提出：“期权合同”要加上“允许转让”的字样。那是因为，我们的主要收益就源于“转让费”收益。

但是，现在调转身份，我们做为明智的投资者，应该禁止这种行为发生在自己的房产上——因为我们希望吸引到的是真正的买家，而不是另一个“投资者”。

买家会给我们添财，而投资者会给我们“添乱”。

## 违约责任

违约责任是一项重要制约条款，可以有力地保障我们房产的买家对待交易的态度是“认真而负责”的。

我们规定：“如果买家在合同到期前（包括到期时）放弃购买，则将失去前面已经交纳的所有首付款及月付定金。租金的押金可以酌情考虑部分退还。”

这一点会对买家形成较强的制约。因为“延期不交租

金”就是一种“违约事件”——其制裁力量是数倍于普通租房的。

同理，“破坏房屋设施”，“未经许可转租”，“擅自转让合同”……都是“违约”的触发扳机。

买家受到“违约条款”制约，会认真履行其责任与义务，从而保证投资者的利益。

此外，还有一些条款，如“期权行权应提前 15 日书面通知”、“买家入住后承担正常的维修责任及相应支出”等条款，也都会帮助投资者消除隐患。

## 小结

本课是“房神秘笈”的核心部分，详细说明了“以租代售”的操作过程及收益计算。是前面课程的内容的深化，尤其强调了“对买家融资”的细节。

之所以称之为“百万富翁”的印钞机，是因为：

- 操作简便，双方洽谈并签订协议即可，无需其他交易方参与；
- 风险较小：“以租代售”期间，可以收取高额租金弥补还贷支出，持有风险小；并且通过合同提前锁定交易价格，保证售房利益，减少房价波动风险。
- 收益较高：无论是租金收益，还是售房收益，都

较其他方式有一定优势。

- 管理轻松：买家会比普通租客更加爱惜该房产，所以会减轻大量的维护工作。

当然，满足这种“以租代售”要求的房产，必须是经过“精挑细选”的，要在“户型、年限”等方面提前考虑。

## “炼金术”综述

至此，我们已经用三课的篇幅全面介绍了“炼金术”的操作过程。做为“快车道”投资技术，“炼金术”以“房产”为“炼金炉”，实现了“石头”（低投入）到“黄金”（高回报）的神奇变化。

### “炼金术”速览

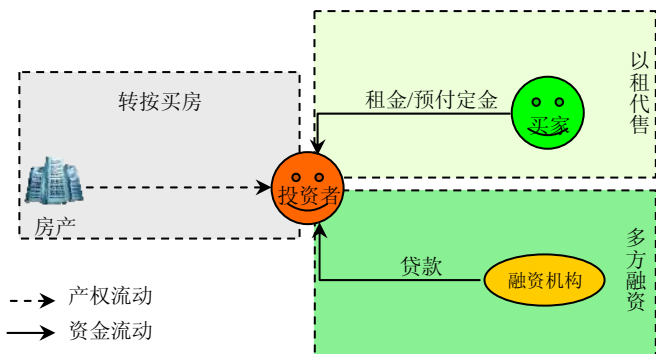


图 11-7 “炼金术”的运作过程

钱不会从天而降，却实实在在可以从“房子”里面“长”出来。因为我们“播种”（购入）了房产，所以“房东”、“贷款机构”、“买家”就会帮我们收获“黄金”，向我们支付“报酬”：

### 转按买房——房东为我们“付酬”

寻找背负“房债”的房东，是我们的首要责任。因为

“房产净值”对这些“房奴型”房东而言，并不是“财富”，而是无法变现的“空头支票”。他们更需要可以立即拿到手里的现金，并解除还贷重负。

投资者不是“落井下石”的炒房者，而是帮房东尽快远离痛苦的“天使”。所以，投资者不必靠“挤压”房产交易价格来获利，而是与房东协商一个双方都可以接受的中间价，尽快成交。

由于房东的特殊情况，即使这样的“中间价”也已经大幅度低于市场价值。所以投资者购入房产（通常需要转按揭）的同时，就已经获得了可观的房产净值收益；当然这些收益现在还无法变现。

为了将其“变现”，就需要引入其他“贷款人”。

## 多方融资——银行及信贷公司为我们“服务”

这些“贷款融资机构”不是我们的上帝，而是我们的“侍者”——因为投资者“购买”了他们的“服务”，并且有“房产”担保。

投资者借助他们的力量可以快速回笼资金，从而扩大投资数量。此时投资者必须深入了解各种银行及信贷机构的政策，随时准备申请“低利率、长周期”的贷款。

那么，这些“贷款”由谁来承担“还债”责任呢？

## 以租代售——买家替我们“还贷”

买家才是我们的“上帝”，因为买家会“认真而负责”

地帮我们归还贷款，不断帮我们提升着“房产净值”，甚至每月还会提供现金盈余。

当然，买家也是“赢家”，因为他们“低成本、低风险、快捷方便”地入住了自己中意的房产。

投资者的管理付出将极大地降低，可以放心地做个“撒手掌柜”。当然，投资者不是完全不管，而是将精力用到了其他方面。

## “炼金术”运用策略

### （1）追求“净值积累”，房产数量快速扩张

经历过“太极术”的锤炼后，投资者已经从“新兵”变成了“老将”。应用积累起来的“眼界”与“经验”，完全可以灵活、巧妙地运筹资金，快速购入适宜的房产。

而投资者此时自己名下并无房产（即使有也很少），可以较少地受到各方政策方面的限制，因而可以“大量”囤积房产、土地等有增值空间的不动产。

配合“以租代售”的融资增值服务，房产可以快速找到买家，替投资者来负担房产持有成本。所以，买入的房产越多，相当于“免费”为你打工的“员工”越多；而你的管理成本却不会随之同比增加——这种“半卖半赠”的好买卖，投资者当然是“多多益善”。

## (2) 不要随意抽调资金，保证未来收益

再次强调，这个阶段的投资者主要任务是“快速扩张”，积累房产“净值”，而不是立即“变现”——因为追求“变现”就会抽走“房产”的“养分”，从而影响“房产”未来的价值。

假如我告诉你，今天你花掉 1 元钱，3 年后就会损失 2686 元——你还会花掉这 1 元钱吗？（请重温第九课）

聪明的人当然不会做出愚蠢的决定。“炼金”需要“七七四十九”天，哪怕少一天都会“功败垂成”；同样的道理，“炼金式房神投资术”的周期至少是 3 年，提前一点都可能会极大地影响未来的收益。

但是如果你真的需要“现金流”应急，该怎么办？

## (3) “太极术”与“炼金术”的组合

如果你真的需要每月现金流入，可以采取“太极术”与“炼金术”并行的办法，让前者来“变现”，让后者来“种钱”。

比如你前期通过“太极术”运筹，积累了 10 万的资金；于是你尝试着买入第一处“炼金炉” A；当你从 A 那里运用“三方融资”术又“套现”回来 8 万后，回上同期“太极术”重新积累的 2 万元，又凑足 10 万元，于是购入第二处“炼金炉” B。于是，再用从 B 上套现的钱，加上“太极术”的积累，再买入 C……以此类推。

你实际上筹集到买入 A 的资金后，就可以像滚雪球一

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



样启动投资循环；仅用较少的后续资金来补充，就可以从A到Z，自身造血、自我繁殖。

而你日常所需的现金流，完全可以通过“太极术”来满足，而不必动用“炼金炉”里的“种子资金”。

记住，“太极术”让你今天赚小钱，“炼金术”让你明天发大财。

## 继续登顶——眺望投资的第三重境界

“炼金术”不是投资故事的终点，拥有再多的“黄金”，你也可能找不到“幸福”的影子。当财富积累变成“数字游戏”时，你需要的是超越“炼金”的“顶峰的风景”：

- 如何攻克税费、融资等瓶颈；
- 如何最安全的储蓄财富；
- 如何留出时间享受人生；
- 如何将财富以低成本馈赠子孙；

以上就是“归隐术”精彩预告。

此外，投资之道，天外有天。“房神秘笈”不仅帮你在“财富”人生中丰富多彩，还将帮你“由术入道”、“窥探天机”——总结出“三大投资定律”。从而促使你由外而内地完成从“凡人”到“房神”的“进化”。

## 高级篇：“归隐术”及投资定律

“美恶相饰，命曰复周，物极则反，命曰环流。”

——《鹖冠子·环流》

无论是“太极”还是“炼金”都是“工于机巧”之术，非“万法归一”之道。从本篇开始，将帮助投资者从“炼金”循环中超脱出来，真正登顶“财富之峰”；感受“无为而治”的“归隐哲学”。

由“归隐”再引申一步，升华出“放之四海而皆准”的投资定律，并揭示房神的投资境界。

## 第十二课 “归隐术”——反璞归臻的投资境界

“武林高手的至高境界是什么？”

读过金大侠著作的人，一定知道“无招胜有招”是“至高境界”的标志；从不懂“招术”，到精通“招术”，最后再变成“忘却招术”——武林高手都需要走过“无→有→无”的螺旋式晋升之路。

房地产投资也存在这样的规律：

- 不懂“投资术”、也没有钱的老百姓无法拥有房产、也不可能靠房产赚钱。
- 掌握“太极术”的可以“借房起步、稳健发展”；借别人的房产来赚自己的钱。
- 精通“炼金术”的就能“买房融资、快速增值”；借别人的钱买入自己的房产，更快地积累资金。

但这些都算不上房地产投资的至高境界。

当你熟悉了“炼金术”后，可以在短时间内购入很多房产。但是实际上，当你拥有的房产到达一定数量后，再想申请贷款就会碰到障碍——因为银行会怀疑你的还款能力；他们可不管什么“以租代售”之类的零成本持有方法。他们只会看重自己的“贷款风险”。此外，一此地方也有规定，第二套、第三套房产会提高首付比例。

同时，你拥有的房产越多，你的管理麻烦就会越多；即使“以租代售”也是如此。只要这些房产在你名下，你就不可避免地要“消受”这些麻烦。

更重要的是，这些房产虽然净值较高，但都是“不动产”——流动变现能力很差。无法让你真正尝到“经济自由”的生活享受。

这类投资“招术”有如逆水行舟，不进则退；内外交煎，难以“停车止步”。不提升投资模式，就无法真正的“功成身退”。

那该如何突破“招术”的瓶颈呢？

解决之道，就在于“忘却招术”，把投资之道回归本源——“有房”的本源就是“无房”；即通过各种方式，把房产转让出去，使自己“无房一身轻”、归隐幕后。

无为而治的投资方法，方是大成化境。

## 做“银行”——“抵押放贷”获得长久保障

### 操作方法——整存零取

“以租代售”是“借买家的钱来还银行的贷”。另一种思维就是“自己做银行，让买家还贷”。

### “抵押放贷”操作案例

投资者 Z 用全部现金购买，一次性买入某价值 35 万的房产。然后发布广告“无需银行贷款，仅需 10% 首付；即付

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

即转产权。低月供，20 年还清。”很快吸引到一户买家 Y，双方约定房产价格为 40 万，年利率为 9%，月供 3300 元。签好购买合同，过户转让产权；产权办理下来的同时，立即签订抵押贷款合同并办理抵押登记。

投资者是否犯傻了？把 35 万现金押在房产上，还仅收 4 万元首付，就转了产权。

且慢下结论，我们可以计算一下投资者 Z 的真正收益。他与 Y 约定的年利率为 9%，则月付款为 ¥3,239.01，即：

$$=PMT(9\%/12,20*12,-400000*0.9)''$$

那么，20 年后，Z 的总收益为：

$$3239.01 \times 12 \times 20 = 777362.4 \text{ (元)}$$

如果我们把每个月的收益再存入银行，按“零存整取”处理，则总收益变为 ¥1,009,421.76，即：

$$=FV(2.52\%/12,20*12,-3239.01)''$$

20 年的投资收益率为：

$$1,009,421.76 \div 350,000 = 288\%$$

每个月有 3300 左右的现金流。

由于该房产已经不是你的了，所以你再也不必为它花任何心思，安心地每月享受 3300 元的自动收益即可。

### 财富溯源——何为“百万”

看起来，这种收益率与“炼金术”真的无法相提并论，时间长，收率小；似乎得不偿失。但这正是需要你改变思

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

维的地方。

记住，真正的财富不是按“元”算的，而是按“年”算的。财富不是指你有多少钱！而是指你不去工作后，保持现在的生活质量的时间。如果你正常消费水平每个月需要 3300 元的支出，而且你有 33000 元的存款，那么你的财富就是“10 个月”；而你现在拥有了“房产存折”，可以持续 20 年的稳定现金流入；那么，你现在的财富就是“20 年”。

因此，你的 35 万的房产已经转化为你“养老 20 年”的保障；财富的形式转化了，所以你的认知也一定要跟着转变。

当然，你也可以把钱投资到股票、国债上面。但从资产组合角度来看，你必须留一些投资在房地产上；因为长久的趋势就是“房地产是金矿”，不会随着货币通膨而贬值。而且你定的收益率为 9%，已经远超过一些投资项目的回报。

此外，越是大资本的投入，其要求的回报率越低，而其追求的稳定性越强。所以，你也应该适时改变自己的投资思路。在追求稳健与安全的前提下，获得适当的回报。这是典型的银行投资策略。因为你此时就是“银行”的角色。

根据这种思路，当你操作“抵押放贷”有三处以上时，每个月就会有 1 万多的稳定现金流。现金流的持续性才是财富的标尺。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

百万的现金要转化为“百年的财富”才有意义。

## 执行方略——无为而治

### （1）压缩规模、全额投入

执行这种策略，你首先要压缩投资规模，从以前的靠量取胜，改为靠质取胜。不要追求“低首付”、甚至是“零首付”，而是扎扎实实花真金白银把房子买下来，记住是全额现款，而没有银行贷款。

为什么不能向银行贷款呢？因为向银行贷款时，银行要求房东把房产全额用于抵押，而且把“典当”、“赠予”等也屏蔽了（当然“转按”可以）；所以，在中国不能搞房产的“二次抵押”。因此，如果你自己准备做“银行”时，就只能一个人掏钱“放贷”了。

如果买家违约停止还款，你可以根据抵押登记证明，直接取回房产产权即可，一点风险都没有。由于有抵押登记，所以买家也不可能再转让或是再抵押、再贷款等——当然，如果你同意的话，他就可以二次抵押；但银行不会接受充当“第二抵押”人的角色，所以也不会给他放贷。

你相当于握住了买家的房产命脉。他们只有乖乖还款，要不就还房。

这就叫“与其给银行打工，不如给我们卖力”。

### （2）收益适当、谋取双赢

这时，要强调一下，你不能向买房人索取过高的首付

及利率。因为首付过高，会弱化对买家的吸引力——毕竟买家购买的更多的是“融资方案”，而不仅是“房产”。你可以把房产价格适当提高，但不应高于 10%（跟市场价格相比）。即 40 万的房产，你可以出售 44 万；但你如果出售 48 万，而会大大压制买家的积极性。

而利率过高，也会增加买家的压力，甚至打消他们持续月供动力。控制在银行同期利率的 1.2~1.6 倍之间即可；就是说，按现行的 5.814% 的银行实际贷款利率计算，你应该设计的利率范围为：6.9768%~9.3024%。当然，利率也不能太低，如果低于银行同期利率，就会失去了对投资者的吸引力。

#### （4）借“名”抵押、巧避风险

办理抵押时，实际上就是“以房产为担保，买家向投资者贷款买房”。所以，买家就是“借钱人”，或者叫“债务人”；而投资者就是“放贷人”，或者叫“债权人”。

在抵押角度来看，买家就是“抵押人”；投资者就是“抵押权人”。为保证投资者与该房产无关的债务关系影响，建议投资者在办理抵押时，把“抵押权人”登记为自己的信得过的人的名字（如父母、老婆、儿女等）。

而且最好是将不同的房产过户抵押后，分别登记在不同人的名下——真正的分散风险。当然，让买家写“借条”的时候，把“债权人”也要写成“抵押权人”的名字（实际上，“抵押”与“借贷”是合在一起的一份合同，即《抵押贷款合同》，贷款额即为房价）。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



这样，即使投资者因其他债务关系而需要动用个人财产还债时，该房产的收益也将不受影响地持续流入投资者的手中。因为，从法律上讲，这些房产是“的确确实”与投资者“无关”的。

这是一种很巧妙、且受用无穷的设计，可以使投资者真正做到“无忧无虑、无为而治”。

## 做“老板”——“公司化持有”隐藏房产

如果你还是舍不得房产升值可能带来的巨大收益，并想将房产作为永久的财富赐福子孙，那你就可以考虑本节所介绍的“归隐术”之二——公司化持有。

### 操作方法——雇个“法人”当“保镖”

其原理很简单：就是把房产以“入股”方式转入公司的名下，由公司“法人”作房产“主人”；投资人以“法人代表”的身份来管理该公司即可。

### “公司化持有”操作案例

投资者 W 花 30000 元注册成立“X 清洁公司”，W 为法人代表；共 3 个股东，其中一个为 W 的朋友 N，名义出资 2000 元；另两个股东为 W 及其父亲，各自名义出资 14000 元；同时 N 签署一份无时间标注的协议书，声明“无偿转让所持有的全部股份给 W（或其父亲）”。然后 W 一次性支付 50 万现金，买入房产 R，要求房东以“入股形式”过户房产到“X 清洁

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

公司”名下（同时也签署了“无偿转让股份协议”）；根据税法规定，“房产投资入股”过户时，除契税外免交其他一切税费。

W 将房产 R 只租不卖，并通过“成本抵减”作账，降低了出租房产的应纳税额。每个月租金为 3600 元/月。

聪明的你，是否看出了其中的奥秘？投资者 W 的这一系列运作，除卖房外的投资极少，顺利地借助“X 清洁公司”实现了降低交易税费、减少持有税费、隐藏个人房产的三重目的。

“公司法人”是法律赐予老百姓的最好的资产保护武器；在中国，为什么有钱的人反而不交税？就是因为他们懂得借助“法人”来隐藏自己的财产。而普通老百姓因为“无知”，反而成为了纳税的“主力”。

而公司（“法人”）纳税，与“老百姓”（自然人）纳税最大的区别是什么呢？前者是“净利润”作为纳税的计算依据，而后者是“总收入”作为纳税的计算依据；所以“法人”就可以“理直气壮”地通过“成本费用”来抵扣应纳税款。

比如，一个“法人”与一个“自然人”同样赚了 20000 元，但是“法人”可以扣掉“运营成本”18000 元，剩余 2000 元纳所得税；而“自然人”则必须按 20000 元来纳所得税；两者的“计税依据”可以相差 10 倍。所以，借助“法人”的身份，就可以大幅降低税额。

房地产投资领域也是如此。“法人”就是我们的“亲人”，更是我们的“保护人”。借助法律赋予“法人”的权利，我们要为自己的投资“保驾护航”。

### （1）降低交易环节税费

#### 关于“入股”纳税的相关文件摘录

“纳税人将房地产投资入股，企业之间合并、分立、重组而发生产权转移……不征收（或免征）营业税……以土地（房地产）作价入股进行投资或联营的，不用征税。但如果所投资、联营的企业从事房地产开发的，或者房地产开发企业以其建造的商品房进行投资和联营的，则要征收土地增值税。”

根据建设部第 96 号令《建设部关于修改(城市房地产转让管理规定)的决定》第三条，以房地产作价入股、与他人成立企业法人，房地产权属发生变更的，属于房地产转让行为。房产作价入股，房产所有权转移给新成立的企业法人，投资者同时取得股权。根据《中华人民共和国城市房地产管理法》的规定，房地产权属转移应办理房地产权属变更登记并领取有关房地产权属证书。因此，《契税暂行条例实施细则》规定，以土地、房屋权属作价投资、入股视同土地使用权转让、房屋买卖或者房屋赠与征收契税。

以上就是相关的法律条文的说明，投资者只要“邀请”房东入股，就可以避开除“契税”外的一切税务。而普通

商品住宅的契税仅为 1.5%（具体应纳税务请看本书《超级工具箱》一课），并且没有 5 年期限。

而上面案例中，W 购入房产所交的契税仅为 7500 元。好处显而易见。

## （2）减少持有环节税费

中国房地产税务中，比较偏重“交易环节”；而忽视了“持有环节”。相信未来会加强“持有环节”的纳税管理。那么“出租环节”需要交纳哪些税费呢？

### 个人出租房屋应纳税费

1、房产税。产权所有人在房产税开征范围内出租房屋的，依照房产余值计算缴纳的，税率为 1.2%；依照房产租金收入计算缴纳的，税率为 12%（月税率为 1.2%）。房产税实行按年征收，分期缴纳。

2、城镇土地使用税。拥有房屋产权的个人；出租的房屋坐落在城镇土地使用税开征范围内的，应按房屋占地（含出租的院落占地）面积，依土地等级及适用的土地等级税额，计算缴纳城镇土地使用税。根据建设状况和经济繁荣程度等条件，每平方米征收 0.2 元—0.5 元。

3、营业税。个人出租（包括转租）房屋应按照规定租金收入的 5% 缴纳营业税。

4、城市维护建设税。个人在缴纳营业税的同时，应以缴纳的营业税金额为计税依据，按适用税率缴纳维护建设

税。其中：纳税人所在地在城区（含郊区）的，税率为 7%；纳税人所在地在建制镇的，税率为 5%；其余的为 1%。

5、印花税。个人出租房屋，应于签订合同时按照双方订立的书面租赁合同所载金额的千分之一贴花。税额不足 1 元的，按 1 元贴花。

6、个人所得税。个人出租房屋，月租金在 4000 元以下的，应按月租金收入扣除 800 元费用后的应纳税所得额计算缴纳个人所得税；月租金收入在 4000 元以上的，按月租金收入扣除 20% 后的应纳税所得额计算出纳个人所得税、税率均为 20%。

7、教育费（地方）附加。个人在缴纳营业税的同时，以缴纳的营业税税额为计税依据，征收率分别为 3% 和 1%。

以企业作为房产所有人出租经营的，应纳税额基本与个人出租房产的情况一样。只是在“个人所得税”那里，改为“企业所得税”。

除“所得税”不计算，我们可以估算出“出租房产”应纳税额的总体比例为（以月为纳税的时间单位）：

$$1.2\% \text{ 房产税} + 5.5\% \text{ 营业税（包括城/教）} = 6.7\%$$

则上例中，投资者 W 每个月出租房产所需要缴纳的税费为：

$$3600 \times 6.7\% = 241.2 \text{（元）}$$

而个人所得税为：

$$(3600 - 800) \times 20\% = 560 \text{（元）}$$

则个人持有出租房产时，税费占收入比例为：

$$(241.2 + 560) \div 3600 = 22.3\%$$

而以公司为房产所有人时，可以把各种开销都列入成本项目，以减免“所得税”开销。当公司没有“所得”时，税费就仅占 6.7%。

所以，同样的一套房产，当个人为产权所有人时，就要多交约 16% 的税费（ $22.3\% - 6.7\% = 15.6\%$ ）。

你现在明白为什么说“富人反而少交税”了吧？

### （3）隐藏个人房产

投资者不是要“房产所有权”的“虚名”，而是图“房产收入受益者”的“实利”。把房产转入公司名下，好处很多：

#### ①避免因个人债务纠纷而失去该房产

投资者 W 如果欠下巨债，他可以提前将所持有的“X 公司”股份转让给他父亲；这样个人债务就不会影响该房产。而“X 公司”仅是为持有房产而设立的，所以也不会因为“欠债”而被“破产”；即使真的“破产”，也不会影响投资者 W 的个人经济状况。

这样使房产真正成为投资人 W 的“隐藏”财富：不怕偷、不怕抢、不怕债；可谓是“刀枪不入”。即使公司的另一个股东 N 想使坏，也可以随时取出事先签订的“协议书”，立即取消他的股东资格。

#### ②可以凭借个人名义持续购入新房产

为感谢您的本次购买，房产团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

如果个人拥有的房产过多,会被金融机构“重点关照”,从而在融资贷款方面受到“不公正对待”。但是,投资者 W 就没有这种风险。因为房产 R 在购入时,是由房东直接过户给了“X 清洁公司”。

所以,房产 R 并不影响 W 采取“炼金术”等手段以个人名义再去投资各种房产。而且金融机构也很难查证 R 与 W 的经济关系。

### ③便于子女继承房产

如果你希望子女可以“零成本”继承财产(尤其是房产),就可以直接将公司的股份转让给子女即可,根本不用办理任何“房产过户手续”。也可以避开可能的“赠予”、“继承”方面的税费(中国大陆还没有开征“遗产税”,但在房产“继承”过程中,有一些税费是要交的)。

### 注意要点

当然,通过“法人”来持有房产,也不是轻而易举就可以实现的,需要在很多细节的地方加以注意,否则将隐患丛生:

#### ①公司要求

应注册成为税率较低的服务类型的公司。这样便于注册、便于计税。当然,作为法人,以“有限责任公司”形式较为理想。根据新公司法,3 万块钱可以办公司,而且可以分期缴纳出资。股东只需先把 20% 的注册资本缴足,剩下的钱在公司成立之日起两年之内缴足。

## ②股东要求

股东人数最少可以为一人，但是要求注册资本最低10万。建议设立两人左右，便于未来的“避债”安排。为以防万一，如果引入一些“外人”的话，一定要他签署“股权放弃协议”，或是“无偿转让协议”。同时，这个“外人”的股份一定不能太多。把投资者最信任的人拉进来最好。当然，拉老婆“入股”也可以；但是，要注意，夫妻共同财产很容易被牵涉进个人债务纠纷中，所以建议你的“X公司”股东里，最好不要有“配偶”。父、母最安全。

## ③其他要求

关于做账、年检等事务，请专业的代理做账公司每个月仅需花一点钱就可以搞定。既方便又专业。

同时要注意，让房东“入股”时，也需要他同时签署一份“无偿转让股份”协议，生效日期定为房产过户后。这样也不必担心房东日后找“麻烦”（当然，通过“全权委托书”也可以）。

## “做银行”与“做老板”的取舍

虽然“法人”是非常优秀的“保护人”，但“法人”绝不是“乖乖宝贝”。如果你经营过一家公司就明白，“上级主管机关”总有一大堆的理由让你“交钱”。到处都是“婆婆”，哪里都有“红袖标”出没。

如果你不是真正地想靠“公司”化经营把你的房地产



事业做强、做大，而仅是想借助“公司”来保护房产的话，那我还是建议你“一卖了之”。

因为房产的正常使用寿命一般是30年（实际上不到30年就可能“拆”了）。而且房产也不会永远都是“牛市”，香港房地产市场就是一个最好的教训。

你需要的不是“保护房产”，而是“保护财产”。

虽然你秉持“公司化持有”的思想，实际管理中你仍会很快陷入“公司化经营”的泥潭里——租金、房客、税费……会吞噬你大量的时间与精力。使你不得不雇人帮忙。雇人就需要开工资，就需要活动场地，就需要日常管理……于是你又不得不投入更多的钱与时间去维持、不自觉地扩大投资。

从某种角度来讲，“公司”就是“毒品”——你的“毒瘾”很难越来越小，99%的情况下会“越来越重”。最终把你拖到“筋疲力尽”。

“归隐术”本质上是一种“做减法”的投资思路，它是帮你超脱于各种房产烦恼的“丹药”，提前退休、享受人生；但是“公司化持有”本质上却是“做乘法”的途径，可以迅速发展壮大（因为各种因素会迫使你必须做大，否则必死）；“公司化”看似诱人，却很容易使人误入歧途。

房地产投资与“公司经营”是两类“井水不犯河水”的技能体系；但“公司化持有”就将两者打通，吸引投资者走上“规模化”、“集团化”、“正规化”的经营之路。

很多人是“投资天才”，却也是“管理白痴”——如果

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

你真的是想“急流勇退”，而不是“迎难而上”的话；我还是建议你“做银行”，而不是“做老板”。

“公司化持有”不是房地产投资者的“天堂”，也不是“地狱”。它只是通往另一个世界的走廊。

## 万流归宗——构建个人财富堡垒

本书中介绍了许多投资理念与操作手法，尤其是“太极术”、“炼金术”、“归隐术”三大体系又各自容纳众多细节，很容易将投资新手引入思想混沌。而最难理解的地方，在于这些“术”及其所处于的投资者的进阶状态，并不是“泾渭分明”的；而是互相交叉、逐渐过度的。

本节帮助你理清思路，构建一套完整的投资路线图。

### 三术比较

现将他们各自的特性归纳如下：

太极术——稳健起步、避免风险、慢积资金；侧重于无风险地学习投资经验与技巧。

炼金术——快速发展、承担风险、较高回报；侧重于财产的迅速增值。

归隐术——无为而治、不担风险；侧重于财富的保障与储存功能。

所以，这三种方式的基本特性与功能都是不同的，说得直接点：

太极术——少出智力、多出体力；赚经验优先。

炼金术——多出智力、少出体力；赚钱优先。

归隐术——少出智力、少出体力，存钱优先。

所以，你不能把三者截然分开。而应根据你自己所处

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

的阶段、风险偏好、投资目标等因素酌情考虑，并组合应用。

## 三术合一

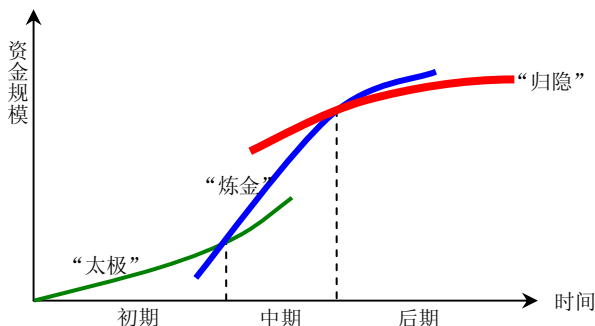


图 12-1 三术合一的投资路线图

投资讲究的就是“随机应变”、“有的放矢”。根据投资者所处的不同“情境”，应采取不同的投资策略：

### （1）初期——“太极”为主，尝试“炼金”

这时，投资者往往没钱，也没有经验。这时必须“稳中求小胜”。不怕多走路，不怕赚小钱。运作“太极术”重点锤炼自己的谈判能力、合同条文辨析能力、房产识别能力；借别人的房子，来打造自己的投资掌控能力。在初期的后一段时间里，可以逐渐尝试“炼金”。

### （2）中期——“炼金”为主，准备“归隐”

在初期积累的经验与资金的支持下，可以大规模的投入“炼金”操作。借助多重组合式的融资手段，快速壮大

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

自己的资金实力、房产净值。

把富余的资金开始投入“归隐”的退休准备。

### (3) 后期——“归隐”为主，少量“炼金”

把资金大量投入“抵押放贷”业务，不求资金快速增长；以保值为先，减少投入的精力与时间。坐拥稳定的现金流入，享受经济自由的人生。

三个时期并没有清晰的分界，关键在于个人投入资金及精力的比例。可以同时运用“三术”来投资，既可以分散风险，也可以稳定收益。

最妙的是，这“三术”都是可以兼职从事的行业：无需经受繁琐的学习与培训，无需你脱离现在的工作环境，无需你改变自己的喜好及追求，无需你周旋于复杂的关系与应酬，无需你透支你的健康与时间。

你可以：帮助自己尽早实现家园梦，帮助无家的人拥有房产帮助，卖房的人顺利解决烦恼，帮助租客找到理想的住房，最重要的是，帮助自己获得经济自由。

做销售，你可能羞于不断地拜访与开口；去经商，可能没有资本与渠道；炒股票，你可能没有耐心与分析能力；开公司，你可能不具备管理与产品资源……

只有房地产：一个人搞，无所谓；业余时间做，无所谓；没经验，无所谓。没有钱，更无所谓。

因为本书已经把房地产的重点投资技巧都倾囊相赠。你所需要的不再是闭门造车，而是“社会大学”。

# 第十三课 大道至简：房地产投资的普遍规律

普通的理财投资书籍，要不专注于“**How-to**”之类的行动细节，要不侧重于抽象理念传播。但人类的学习规律就是“由个性到一般，由感性到理性”，依次贯通“术、法、道”的鸿沟。本课程就是帮你把前面的知识深化，由“术入乎道”，探寻更深层次的投资规律。

## “三大定律”解开财富的密码

房地产投资是一项汇集法律、营销、谈判、资本运营、室内装修等多项知识领域的综合型应用学科，从其衍生出来的投资细分方向数不胜数。

但是大道至简，万变不离其中。根据长期的投资积累，把众多的投资手段进行剥茧抽丝、缩小聚类，终于由感性经验，提炼出来了有共性的理性逻辑——我们称之为“三流定律”。

### 三流定律

**三流定律：任何房地产投资交易形式都是“信息流”、“产权流”、“资金流”这三个流程的衍生及组合。**

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

我们以普通的房产交易为例来理解一下这条定律。买房人 A 首先通过“中介 B”了解到了一处房产（房东为 C）的信息，A 看中了该房产，于是 A 与 C 签订了购房合同；A 没有足够现金，由是向银行 D 申请二手房按揭贷款，D 审批通过。A 于是向 C 支付首期款，银行向 C 支付按揭贷款，B 帮助买卖双方完成过户。过户给 A 后，A 定期向 D 还款。

这个过程可以描述如下图所示。

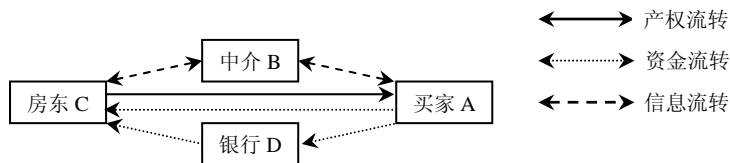


图 13-1 普通房产交易过程

这三种流程贯穿始终，我们可以简单划分如下：

表 13-1 三种流程示例说明

流程分类	流向	内容
信息流	① C→B	房东 C 向中介 B 发布卖房信息
	② B→A	中介 B 将信息传递给买家 A
产权流	③ C→A	房东 C 将房屋过户给 A
资金流	④ A→C	买家 A 付首期给房东 C
	⑤ D→C	银行 D 付按揭贷款给房东 C
	⑥ A→D	买家 A 定期向银行 D 还贷

如果 A 与 C 直接接洽房产交易，那么就可以省略中介 B 的角色，即“信息流”是由买卖双方直接接触完成——

但在实际交易过程中，往往需要一个“中介”环节，即使不是“房屋中介公司”，也可能变为“互联网网站”、“熟人”、“同事”之类的来充当“中介”。

如果 A 不需要贷款，那就可以省略“银行 D”的角色。“资金流”由双方直接对接完成。

这是简单的房产买卖过程，如果中间插入投资者的角色，也可以按“三流定律”来理解。

普通的“低买高卖”式投资行为中，往往是投资者首先买入房产，然后转售，其交易过程可浓缩为：

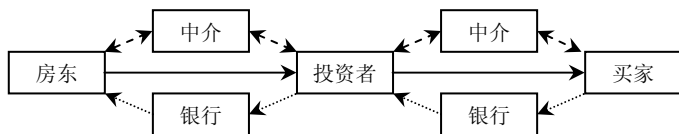


图 13-2 普通的投资者加入后的流程

## 风险定律

在这种交易行为中，投资者常常的操作手法就是同时涉及“信息”、“资金”、“所有权”三种流程，相当于三重风险的同时承担。

**风险定律：投资风险按“信息流”、“产权流”、“资金流”的顺序依次递增。**

就是说，如果投资者只涉及“信息中介”，即负责买卖双方的联系与普通过户手续的办理，那么他的风险就最小。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



相反，如果他首先用钱把房产买下来，再转而卖给其他人——如“全权委托书”投资方式——那么他就要面对“资金流动性陷阱”、“房产贬值”等风险，即“资金流”带来的风险最高。

为什么这样说呢？比如：中介完成双方撮合后，可能遭遇“飞单”的风险（即买卖双方撇开中介，直接交易，以便免去中介费），付出一点“跑腿成本”与“电话费”，赚不到“中介费”罢了，并没有更多的成本风险。

而“产权流”的风险居中，因为涉及“产权流”的投资方式如“期权合同转让”、“以租代买”等，只是付出“定金”、“租金押金”之类的支出，相对于购房款动则上几十万的资金规模而言，风险小得多。

对于有经验的“房神”级高手而言，当然可以同时操控好这三种风险；但对于大多数投资新手来说，却是“暗礁处处、风险重生”——这就是常见的“低买高卖”式投资手法的致命之处：即同时承担三重风险，其累加效应远超单一风险；所以投资新手一定要避免这种“蛮干”的投资行为。

与此同时，房地产投资是否也符合“风险与收益成正比”的规律呢？就是说“资金流”带来的投资收益最高？

## 收益定律

**收益定律：投资收益与资金投入无关；而是与对增值环节的“控制”程度成正比。**

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力日动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

不是说，你投入的资金越多，在房地产交易中就越能获得更高的收益。实际上，投资收益与初始的资金规模并没有必然联系；相反，如果初始投资高，风险却是直线上升。所以，“有钱”反而是房地产投资的“大忌”——这就解释了为什么 90% 的房地产投资者赚不到钱：因为他们用钱“买”风险，却不知道该如何用“智”换“收益”。

“与房地产投资的增值环节控制程度成正比”是什么意思呢？就是说，房地产投资的环节很多，其中一些是不增值的，而一些是增值的。投资者将那些增值环节控制的程度越深，就越能获利。

首先，让我们来分析一下房地产投资到底有哪些增值环节。请看下图：

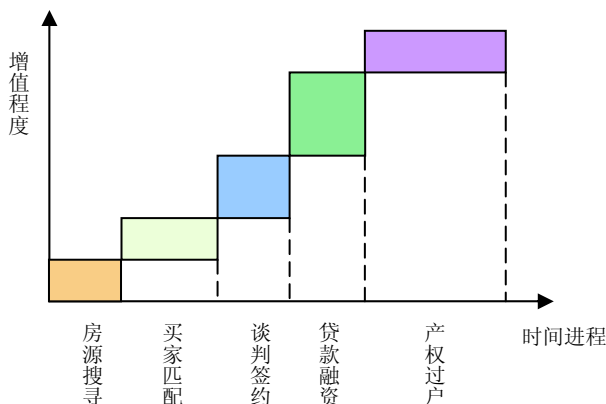


图 13-3 房地产投资环节增值效应分析

我们以纵坐标表示“增值程度”高低，以横坐标表示

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

“时间进程”，即耗时长短。共列了五个增值环节，基本包括了房地产投资的主要切入点。

从图中所示可以一目了然地看出，最理想的投资环节就是“增值程度高”（纵向较长），而且“时间进程短”（横向较短）的环节。

那么最理想的无疑就是“谈判签约”与“贷款融资”；而最差就是“产权过户”——这一点很容易理解，因为这一环节耗时又长，交税又多，手续繁琐。基本只是“成本中心”（总想着怎么省钱），而不是“利润中心”（想着如何赚钱）——这也就解释了“为什么买卖双方不愿意找中介”的原因了。试想，你愿意仅因为中介帮你找房、帮你办手续而支付高价吗？

所以，“谈判签约”与“贷款融资”就是“性价比”最高的环节，是投资的“黄金地带”。

之所以说这两个环节是“黄金地带”，还与“控制力”相关。我们从五个环节分别比较可知，“房源搜索”与“买家匹配”是很难彻底受“控制”的。因为房东既然想卖房，就会四处发布信息，以便吸引大量的买家竞争，从中取高价获利。所以，他通常不会将信息仅限于告诉少数的投资者。即便投资者优先得到这些信息，也必须尽快将其转变成为“合同锁定”（即“谈判签约”环节），才有可能真正的“控制”。

“买家匹配”更是如此，有潜力买房的人太多了，投资者不可能限定死让谁买。“产权过户”当然也不用多说，

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

既然我们无法“控制政府”，当然也无法控制这个环节。

所以，“黄金地带”意味着不仅“增值—时间”比例高，更意味着“控制力”容易实现。

根据“收益定律”可知，我们对“黄金地带”的控制力越强，就越能获得高收益。

这里面很多人可能会疑惑，为什么“贷款融资”会成为“控制力”强的环节呢？可以提供房贷融资的银行很多，怎么能谈得上“控制”呢？

学过前面“以租代售”的融资课程的人，应该可以理解这种“控制力”。

## 控制力决定成败

简单地说，就是当我们获得“期权合同”后，不是简单地找到买家“一卖了之”，而是常常需要提供“融资服务”。这样才能“卖出高价”。而由于我们的“融资服务”是与房产挂勾的，即只有买我们的房产才能得到我们提供的“融资服务”——如“过桥担保贷款”、“零首付以租代售”等——这样买家必须支付一定程度的溢价才能获得原本超出其购买力的房产。

这样，我们就通过“融资”与“买房”的挂勾机制，实现了“谈判签约”与“贷款融资”这两大增值环节的同时控制——这种复合式的“锁定”能力非常强，对于交易双方都是强有力的约束与吸引。

通过“谈判签约”形成的“期权合同”或“购房合同”

保证对房源的锁定，同时通过“房源”及“贷款融资”条款形成对“溢价”的锁定，并最终形成对“收益”的锁定。

所以，“做得越少，赚得越多”的秘密就是：

**“谈判”与“融资”是解开房地产快速致富的密码。**

**——房神财富观**

所以，要想真正快速实现自己的房地产投资宏图，就要从“谈判能力”入手来实现“产权流”的控制，从“融资能力”入手实现“资金流”的锁定。

在实践摸索之中，你会逐渐形成自己独特的投资手法，但“条条大路通罗马”，最终你会向这三大规律所指明的方向前进。“学习→模仿→创造”这是一条屡试不爽的发展之路，由本书所介绍的方法起步，你会走上自己的财富大道。

## 零首付的终极秘密

我们听过最多的关于投资疑虑的问题，就是：我没钱，那怎么可能投资房地产呢？

看完前面课程，相信你已经可以自己回答这个问题了。结合以上“三大定律”，你就可以真正理解“零首付”的实质，从而运用出千变万化的手段出来。

在从前面学习具体投资技巧的基础上，我们一起深入探讨“零首付”的深层内涵。

零首付——也可以称之为“零现金”，其本质为：

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

**借助别人的资源（或自己的非现金资源），获得产权流及资金流的控制权，进而获得低风险的收益保障。**

**——“房神式零首付”实质**

只要不是自己的钱，就可以奉行“借来主义”，用于获得房产交易的控制权，并通过“转让”获利。

毋庸置疑，“以租代买”就是最好的例子：借助“租客”的钱来完成房产交易权的控制，并积极寻找转让“期权”的机会。

这里有三个隐含意义：

（1）“零首付”是指首付的现金为“零”，尤其是指自己的现金为“零”。使用其他的资源来替代，从而降低自己的风险与投资。

（2）交易结果是“获得房产交易的控制权”，而不是“房屋产权”。也就是说，在一定期限内，自己垄断了房产的交易权利，根据某一价格可以转让，也可以自己买入。

（3）最重要的是，“零首付”是一种“整合资源”的过程，必须结合实际情况，灵活运用。

下面，让我们一同快速浏览“零首付”的众多技巧，希望可以启发你的智慧，举一反三，灵活运用。

## 零首付的十大技巧<sup>17</sup>

<sup>17</sup> 摘自马克·汉森与罗伯特·艾伦合著的《一分钟百万富翁》，有删节

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

### 零首付技巧一 提高价格，降低条件

与房东商定，分期支付房款，同时以某高于银行存款的利率按期等额本息还款。这样房东相当于贷款给买房人，买房人无需支付首期，每个月定期还款即可。

### 零首付技巧二 用才能，而不是钱

买方通常具有专业知识，可以用来“交换”首付资金：承包商、画家、园林学家、保健专家、律师、房地产经纪人、保险代理、汽车经销商、商人——所行这些人人都能够提供有价值的服务或折扣，可以用来交换首付款。有时，在没有资金的情况下，卖点苦力也能对交易产生决定性影响。

### 零首付技巧三 承担卖方的债务，使债权人成为合伙人

在谈判的时候，你需要问一个敏感的问题：“卖主先生，我知道这事与我无关，但是如果我知道你计划用这笔买卖的收入做什么的话，也许我能帮助你解决你的问题。”你希望听到的是卖主计划用自己从这笔交易中获得的钱支付某种债务。如果你能安排承担这些债务，然后将来逐步偿还，你就能避免不得不一下子投入首付款。

### 零首付技巧四 利用租金和押金

房东常常会要求承租人支付第一个月和最后一个月的房租作为押租。如果房产售出，那么这些押金就一起转给新买主。除非当地的法律有禁止规定，否则买主可以在结案的时候用这些给他的押租冲抵首付款。

### 零首付技巧五 以租代售

本书中已经有详细介绍。

### 零首付技巧六 不惜一切代价借钱

信用卡、短期信用贷款、住房抵押贷款、其他个人财产再融资。你并不在乎借钱的成本。只要你能很快转手出售。要让这种技巧起作用的惟一办法就是要谈成一个超级优惠的买卖。但是，如果你的确找到了这么一个项目，就有必要知道有哪些筹措现金的办法。

### 零首付技巧七 折扣致富，按揭持有人成为合伙人

这里的策略就是要说服某个私人按揭持有人打折出售按揭，换取现金，然后用房产获得新贷款来支付打了折扣的按揭。

### 零首付技巧八 运用隐性资产分割致富

小心谨慎的买主会学习如何认识附属在房产上的额外资产——可以卖出这种额外资产，筹措购房款；这种资产的类型非常多，从固件到部分土地本身，不一而足。

### 零首付技巧九 你没有的别人有，借用合伙人的钱支付首付

### 零首付技巧十 转让期权

请参考本书的相关章节。

## 房神的投资习惯——做得越少，赚得越多

作为投资新手，最容易犯的一个毛病就是“熊瞎子掰

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



包米”——掰一个，觉得下个更好；扔掉，再掰一个，最后一个无剩。或者叫“见一个爱一个，喜新厌旧”。

实际上殊途同归，无论哪种投资方法，最后都会有意无意地依照“三大定律”的脉络，发展成为“房神”。

投资新手需要做的就是“看准一个投资思路，坚持到底，不成功决不放弃。”

而最充分体现“零首付”思想而且简单易学的，就是“房神式零首付”投资路线图，从“以租代买”开始学习投资，理解投资规律，借借鉴“太极术”、“炼金术”思路，形成自己的独特投资习惯，最后从“归隐术”中荣休。

而这一切的“个人投资发展路径”，都暗合着“做得越少，赚得越多”的上升阶梯。

**房神投资习惯之一：只对“最增值、最省时、最易控”的环节投资。**

同时满足“最增值、最省时、最易控”这三大条件的投资环节，基本集中在“合同控制”与“买家融资”上面。房神集中精力于“最有生产力的事情”上面，当然“一击即中”、快速获利，并保证获得“多赢局面”。

不可否认，其他的手法如“地段升值”、“装修升值”等也都可以获得不菲收益，但这些因素受外界影响大，而且周转期长、投资较高，不是“房神级玩家”的优选。

**房神投资习惯之二：成功姓“智”，不姓“资”。**

任何行业都有这样的特点，即能取得最高成就的，往往是“最有智慧”的“行者”——房地产也不例外。

房神们无疑都是最肯在“教育”上投资时间与金钱的人——无知才是最昂贵的学费。

他们会不断地与同行交流，不断地搜索最新的信息，不断地吸收别人的智慧。他们最常参加的就是投资类的课程、购买行业内的最新时事通讯。

相对于每笔5位数以上的收益，那些课程与培训实在是太便宜了。

### 房神投资习惯之三：坚持稳健，才能“速成”。

房神们追求的是“不管风吹浪打，胜似闲庭信步”的从容；而这种气度的后面，就是“未战先胜”的“稳健”。

即不投入过多资本，以免承担风险；以不盲目依赖预测，不奢求靠外界升值；不追求短期暴利，忌犯过度贪婪。

理财大师名言：人们常常高估自己一年内的成果，却常常低估自己十年内的成就。

以三十年为职业生涯的标准年限，房地产投资只需要你集中精力投入五年左右（刚好是中国房地产市场的经济周期）。即六分之一，就可以功成身退——相对于其他事业的动辄数十寒暑的努力，难道还不算是“速成”吗？

所以，没有必要追求“三月买房”、“一年百万”之类

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

的短视目标。

我们中的很多人，大多是经历了一段较长时期的“不赔不赚”的起步期，然后才“一朝得道”迅速致富。反之，那些总是追求“捷径”的人，往往掉进“投机”的陷阱。把大把钞票砸到房地产市场，最终血本无归。所以，有钱容易使人“急进”，这反成为“无产者”的优势。

学到这里，你已经洞悉了“房神秘笈”的全部智慧。后面的章节不是必需，却可以为你的财富大厦添砖加瓦。

## 附录：常见问题释疑

### 如何对付二次置业税

**问：**听说我这边要实行征收买房二次置业税，象我们这样的新生代，如果要买房的话，如果想免去这笔税就得有结婚证。如果没有的话就要打二次置业税，而且至少打30%，以一间20万的二手房来推算，就要6万的二次置业税，请教有没有其它方法可以合法的避税呢？

**答：**其实，“二次置业税”与其他处于“交易环节”的税收一样，都是纸老虎。对付普通的投资者可能有效，可以限制一些大量买入房产炒作的人。但对于“房神级投资者”根本没有什么影响。

这里介绍三种对付这类“交易环节”税收的办法，你可以根据自身的情况酌情处理：

#### （1）期权转让法

你获得购入房产的期权后，再将该期权转给别人（具体操作请看书相关课程）；最终是由下家与房东完成交易的，只要下家符合“二次置业税”的免税条件，就可以顺利避开此税种，完成交易。投资者根本不必过户到自己名下，即可完成投资。

#### （2）公司入股法

当你需要长期持有该房产时，就注册一家公司，让房

东签订房产入股协议；根据税法规定，房产入股是不必缴纳交易税费的。当你付完房款后，要求房东签订无偿放弃股权协议。这样，房东收到了钱，你也顺利地通过公司持有该房产——房产处于公司名下。你自己做该公司的法人代表即可。整个过程基本无需交税。

### （3）全权委托法

你一次性支付给房东所有购房款，但不要求房东过户。只是把房产证给你，同时签订全权委托书。这样你找到下家后，可以赁借全权委托书与房产证，直接过户给下家，而无需原房东参与。这种方法中投资老手常用的手法，只是对于资金要求较高。

除以上三种方法外，还有很多类似的操作手法。但建议投资新手优先考虑第一种，因为操作方便而且资本风险较小。记住，税收只是针对穷人和蠢人的；那些富翁可以结合自己的钱与专家的智去避开种种税赋——我们这些没钱的投资者一样可以“借鉴”。

这不是“偷漏税”，而是“合法避税”——应该理直气壮的把富人的权利取为己用。

## 上家与下家合谋，怎么办？

问：我是初哥，对于如何处理上家与下家合作造“飞单”（上家通过投资者与下家相识后，想省下中间费用，绕开投资者直接签约）的处理方法，想请教？产权没有过户，

户主可以自主就买卖房产,有什么办法制止这种现象?

**答：**当投资者与房东签订期权合同时，可以请一位律师作签约见证，在期权协议中明确提出：“违约就起诉”。同时，在合同上规定好相关的违约责任。一般情况下，房东都不太敢“上法院”解决。

即使出现意外，房东真的与下家合谋，绕开投资者直接与下家交易了。你也不用怕，直接起诉就好了。由于你有律师见证，基本都可以轻松“胜诉”，让房东给你相应的赔偿就行了。

虽然胜诉也要不回房产，但可以获得让房东承受巨大的损失，也算达到目的了！记住，上家卖房的目的是获利，如果他的损失超过可能的获利，他就不会选择“飞单”了。而且在实际操作中，上家即使不太“心甘情愿”，但也不太敢面对“上法院”的风险。

投资新手不要自己吓自己，积极去实践才明白如何处理这种现象。

## 何时才是买房的最佳时机？

**问：**房价越来越高，政府调控迟迟不见成效。不知何时才是买房的最佳时机，可以少交税、少交利息，最关键的是房价降下来。

**答：**任何时候都是最佳时机，只要你肯积极实践，去寻找投资的“引爆点”。房神秘笈中所介绍的方法，基本都

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

是不受房价影响的：

### （1）“以租代买”避了资金风险

“租”的过程中，通过租客来支付“给房东的租金”——首先解决了持有房产的日常资金支付风险。“买”的操作，是直接由下家来提供最终的购房款，投资者从中取得“期权转让费”，由于没有一分支出，所以更是没有风险。

因此，从资金投入角度来看，房价对于“以租代买”的投资模式根本没有影响。相反，房价涨得越高，投资者未来的获利更可观。

### （2）房价波动的现象并不是“全国一盘棋”

现在房价虽在上涨，但是全国的不同地区，地区的不同城市，城市的不同镇区，并不是完全同步的。而是形成一个水波扩散式的梯状递延。新城区往往是房地产开发的重点区域，房价上涨一定较快。但与其相邻的地域，或是老城区并不一定会上涨得那么快。

所以投资者完全可以锁定一片处于“上涨前夜”的地块，在这里深耕细作，集中投资。然后坐等升值收益就好了。

### （3）实践是最好的老师，拖延永远不会带来成功

这一点不必多讲；财富世界是“行者”的天下。任何时机都只有实践才能把握。

## 交易合同备案可否阻止房东卖给别人

问：将与房东签订的合同（包括租赁、期权等）到房产交易部门备案，可否起到限制房东将该房产再转售给其他人的作用？

答：备案的效力有限，很难起到“限制性”作用。

一则，房产交易合同备案的目的是了为约束开发商不能在楼盘建好后，随意损害事先已部分支付房款人的利益，因此主要应用于新商品房预售，二手房不涉及预售，房产部门应该是不会给备案的。

二则，备案的效力在实践中也是被常常推翻的。新商品房预售房备案后，若是开发商私自再行出售，并给新买家办了房产证，实践中仍是按违约处理的，并不会因为“备案过”而改变房产权属。

“备案”更多地是起到“证据”的作用，即证明该交易是“有效的”。其实，公证是更有效的“证明”办法。而且，公证机构是事业单位，他们的收费是依据合同的标的，不同的公证机构的收费标准也不同，完全可以还价。

为起到“阻止”作用，可以采取“违约金”的办法，合同法一般只支持标的物（即“约定房价”）的20%。同时，可以要求“赔偿金”（一般等同于“损失”，即已付期权费）。如果房东拒绝与新买家签订买卖合同，投资者就可以起诉房东，即使在房东给付了违约金的情况下。因为房东违约了。这类关系很明确，一般3~6个月即可结案。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



虽然投资者要不回房产，但一样可以获得收益。房产是其次的，收益是首要的。

在 2007 年 10 月 1 日开始实施的《物权法》里，已经有相关规定，可以办理“预告登记”，可以解决此问题。

详情请看房神博客。

## 尾声：对投资新手的建议

投资新手最缺的不是“热情”，而是“经验”——“经验”体现在对于细节的把握能力。而弥补这一缺陷的最好的办法就是“举枪、射击、瞄准”。

### 举枪——“法律”与“融资”是必修课

下定决心的投资新手，一定要在理解基本的投资模式与规律的基础上，认真学习具体的投资知识——相比于英语、数学等动辄十几年的学习生涯，房地产投资的学习就要快得多了。

本书只是一本介绍房地产投资的书籍，要想持续深化掌握更全面的投资相关知识，你必须优先学习两大类课程：法律与融资。

就“法律”而言，你没有必要从民法、刑法之类的课程开始；房地产投资是一门“应用学科”，你直接学习与“房地产买卖”相关的《合同法》即可。

要深入掌握“房地产买卖合同”、“分期付款合同”、“抵押担保合同”、“期权合同”这四种合同。明白这些合同众多条款的潜台词与应用价值。

而与“融资”知识相关的，就是“各大银行最新的贷款政策”、“信用贷款操作”、“利率及还款方式分析”……

本书介绍了一些基本的“融资”技巧，更多的方式必

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

须通过你自己的努力来搜索与消化。

中国人的理财意识刚刚启蒙，“融资创造财富”的观念尚未深入人心——这就是我们的历史机遇，只要你把握住百姓的“知识盲点”，创造性的提供“融资解决方案”，将发现“买家”会朝你汹涌而至。

只要成为融汇“法律”与“融资”这两方面知识的“复合型”专家，你就会发现身边的金矿无处不在。

“知识改变命运”，房地产投资领域更是如此。想改变你现在的状况，就要从这些知识学起。每投入一分努力，都会获得千万倍的回报。

## 射击——行动使人完美

没有完美的计划，只有完美的行动。举起你的枪，射击好了。打不中不要紧，关键是你看到了进步。

“患得患失、停滞不前”是投资新手的通病。创富高手无一例外的提到“坚持行动”是他们成功的要素。

你需要做的很简单：给自己定一个时间表，坚持去做就好了。一天一小步，很快就能飞跃。

刚开始的行动，应该包括以下内容——简单易做，又意义深远。

- 买一张本市地图，选定一块区域，用双脚把它“丈量”几遍——获得直接的房地产体验。
- 浏览本地房地产交易网站，记录下来一些吸引人

的信息，比较一下重要的房产评价要素。

- 选定几个房东，给他们打电话，问问为什么要出售——学会快速分析出售的动机。
- 看几处房子，跟房东聊聊天，不做任何承诺——学会如何查看房产与谈判。
- 找到银行的信贷经理，跟他们约时间面谈，问清最新的融资政策。
- 从报纸上找到“信用贷款”的提供者，了解他们的利率政策及操作手法。
- 拟一份简单的“以租代售”合同，向房地产专业律师请教。
- 选定有潜力的房产，开始正式谈判签约。

你慢慢地开始尝试，从简单的做起，很快就能找到“感觉”，会很愉快、甚至是“迫不及待”地要去跟进。

“我们不是因为快乐才唱歌，而是因为唱歌才快乐。”只要把自己引入“快乐投资者”的心态，你就会发现“房地产是你寻寻觅觅才终于发现的理想事业”。

## 瞄准——经验上升为智慧

小学一年级读了6回，也不能小学毕业。同理，简单的经验积累并重复，并不会帮你迈上更高台阶。

失败是成功之母，但反省是成功之父。而反省的价值就在于把感性经验上升为理性智慧。

为什么中国有为数千万的房地产二级市场相关从业者——比如房地产中介、物业公司、装修公司——却只有不到 1% 的人可以在房地产领域成功致富？

他们所缺少的绝对不是经验，而是更高层次的“智慧”——智慧就是对于多方面的知识与经验融会贯通，从而形成的对事物本质规律的把握与运用。

投资新手一忌“邯郸学步”、二忌“浅尝辄止”。打通经验与智慧之间屏障的最好办法，就是“仰止于高山”。

向比你高明 10 倍的人学习，向比你厉害 10 倍的人请教。取乎其上，得乎其中；取乎其中，得乎其下；取乎其下，则无所得矣。

“圈子决定高度”——向什么人学习，就决定了你进入了什么样的思维模式，获得取什么样的沟通平台；获得什么样的沟通平台，决定了你可以进入什么样的“人际圈”，也就决定了你的“高度”。

开始“经验→智慧→高度”循环，进而在更高层次上开始“经验→智慧→高度”循环。普通与卓越的区别就在于能否完成每个阶段的“蜕变”与“跨越”。

进步无止境，智慧无极限。想“从成功走向成功”的投资新手，就必须明白“举枪、射击、瞄准”的道理。

可以看到这本书的人何止千万，但是看到之后愿意付诸行动的人绝对凤毛麟角。“坐而论道，还是入世修行”；这是所有投资新手必须解答的疑问。

“幸好只是看过”——应该引发“行者”的“窃笑”。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

大道至简，房地产财富之路归根结底就是那“三招两式”，但简单的事情，却不容易。

“绝不只是看过”——希望成为你的座右铭，与“行者”同勉。

## 后记

经过近半年的讨论与整理，本书终于付梓面世。写作是一次思想的旅行，可以帮助我们完成由“知识”到“智慧”的飞跃。

这是团队的飞跃，而不仅是个人的成果。所以，我们最终选择了“匿名”——本书将以“房神团队”的名义发表，而不仅是某个人。

“房神团队”实际上分布于全国各地，有的通过网络交流中结识，有的在交易合作中相知。大家各有知识专长及投资偏好，但都有一个鲜明的特点：愿意开放式的互助与学习。

读到此书的你，不也是“互助与学习”的获益者吗？

所以，如果你在阅读的过程中，发现一些问题与缺漏，欢迎随时与我们联系。当然，如果你愿意分享自己的投资心得，我们更是引颈期盼。

更加精彩的《超级零首付》及《空手赚钱术》等待着你的召唤！

始终不能忘记，“解放”千百万元的“穷人”，必先“解放”千百万元的“大脑”。《房神秘笈》愿为此贡献绵薄之力。

房神团队，2007年1月

## 精彩预告：《超级零首付》

你今天住在哪里？

所住的地方，属于你吗？

你能在这里找到“家”一样的归属感吗？

你愿意几十年都困在这样的“窝”里吗？

如果，你不满意现在的环境，为什么不想办法拥有自己的“家”呢？

但是……

房价节节攀高，你的月工资可以买几平方米？

父母年老体衰，你狠心拿他们的养老钱献给贪婪的开发商？

银行不断加息，你希望现在就成为给银行打工的“房奴”？

……

如果现在有一处房产，可以让你马上拥有属于自己的

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



“家”，而且避免上面的痛苦！您愿意了解一下吗？

如果，它让你避免高额首付！

如果，它让你无需申请银行贷款！

如果，它让你无需每个月偿付高额月供！

如果，它让你无需装修投资！

如果，它使你可以立即入住，享受只有“家”才有的  
“自由”与“安全”！你愿意尝试吗？

此处房产到底在哪里？怎么可能有这样的好事？

呵呵，绝对让你出乎意料的是：此处房产，现在就位  
于你的隔壁！

只是，你现在却无法打开它，因为——

“它的钥匙是知识！”

**《超级零首付》就在你的面前！**

**点击购买吧！**



## 独一无二的完全实战手册

它浓缩了我们大量的实战经验，你可以一步到位——  
否则，全额退款！

它提供了反复打磨的合同范本，你可以“即插即用”

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给  
您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

——否则，全额退款！

它剔除了城市及经济差异，你会发现“零首付”随处可见——否则，全额退款！

它经过了学员的实践验证，你将明白“什么是空手变钱的魔术”——否则，全额退款。

所以，《超级零首付》对您最大的保障，就是“毫无风险”——我们郑重承诺：“不受益，必退款”。

当然，这门课程的确是很贵！

**知识有时是很贵的，但“愚昧更昂贵”！**

你的时间成本、你的买房失误、你的税费开销……任何一个陷阱都会让你付出更高昂的代价。

而且，你反而应该感谢它很贵——因为“贵”，所以，只有少数人才敢于投资；因为贵，所以只有少数人才能学到里面的知识。

因为贵，所以你才能躲开 99% 的竞争对手，从而第一时间为自己买到喜欢的房产！

文字不是文字，它是力量的体现。

这门课程将告诉你的，绝对是物超所值的“成功法则”。

宁可一时为价格解释，绝不一辈子为品质道歉！

——我们的坦诚

## 何谓“物超所值”——工具决定效率

这是一本与众不同的“秘笈”——它首次披露了我们经大量实践与摸索才研究成功的，一套非常先进的“零首付买房”方法；你看过之后就会明白，为什么我们敢称“与众不同”。

这是一本帮你突破思维局限的训练手册——它整合了一系列非常先进的投资理念；你将会看到许许多多过去看不见的投资机会。

看过之后，你会说：“哇！原来零首付这么简单！”

这是一本有魔力的书——它证明给你看“赚钱是不需要本钱”的，用自己的“智慧”可以从空气中变出“钱”来。致富之路千万条，最简单而最适合普通人的通天大道就从你脚下延伸。

**《超级零首付》就在你的面前！**

**点击购买吧！**



由此刻开始，您将感受到前所未有的思想洗礼。

同样去爬山，人们有多种方式可以选择。第一，走路；第二，坐缆车。如果走路需要1天（即24个小时）的话，

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

第 239 页

坐缆车也许 1 个小时就够了！

时间效率比 24：1！

这就是“工具”的价值！与人本身的才能高低无关。  
再笨的人也会“坐缆车”。因为它只需要三人动作：买票、上车、下车。

在软件业，有一句名言：“天才设计软件，傻瓜使用软件。”

“超级零首付”就是这样一套“软件”；运用原理及机制是复杂的，但已经由我们以大量的经验与教训为代价设计并封装好了，你只需要根据指示，一步步去操作就会成功。

做同样的事，就会有同样的结果——这就是“成功法则”的定义。

从“超级零首付”中，你将学到：

- 如何用全新的视角来理解房地产；
- 如何使用最简单的方法寻找有意向的房东；
- 如何使自己的提议不被拒绝；
- 如何借助法律武器保障自己的权益；
- 最关键的，如何零首付、零风险买到你的“家”！

无论你现在是否要买房，都应该来学习“超级零首付”

能由你自己自由支配的三大资源是：时间，金钱和创

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

造力。但是大部分的人往往喜欢偷懒，不去好好利用时间和创造力，只是简简单单地把钱花出去。

中国有 3000 万“房奴”，每天不敢消费、不敢享受；为了所谓“家园之梦”，只好给银行和开发商打工，像个奴隶一样活着；难道他们不想过更自由、潇洒的生活吗？难道他们智商低下吗？难道他们喜欢被“房产”像山一样重压吗？

无论你是否是这个群体的一员，你都必须警醒自己：大多数人与“房奴”类似，都缺乏基本的理财能力。

房地产投资理财，与其他领域的消费及理财都是一脉相通的。不懂房地产投资理财的人，即使不做“房奴”，也很可能成为其他方面的“奴隶”，如“车奴”、“卡奴”——直白的讲，都是“金钱的奴隶”——因为不懂理财投资，所以，只好被“金钱”所奴役。

而理财能力最关键的一点，就是“创造性思维”。“超级零首付”正是人们“创造力惰性”的解药。它会对你的投资观念形成强大的冲击，帮你树立正确的投资思维。

## 人生苦短，何必削足适履！

不满意自己现状，希望像有房人一样拥有“家”的感觉；不满意自己的贫穷，希望 1% 的有钱人一样过上富足的生活……

《超级零首付》正是为你准备的机遇快车。

有点迫不及待了吗？

好的，让我们整装待发！

激动人心的“超级零首付”学习之旅，马上起程！

**《超级零首付》就在你的面前！**

**点击购买吧！**



## “超级零首付”的超值课程体系

互联网带给大家“学习的革命”。

你不用天南地北跑去求学问道，只要坐在电脑前就可以接受指导，快速学习。

我们将提供：

●包括众多案例的“超级零首付”完整操作教材

与其他房地产投资书籍不同，“超级零首付”不是多种方法的泛泛之谈，不是理念思想的浅尝之说，而是“一种方法”的集中讲解。从“入门”到“中级”，再到“高级”，层层推进；使你可以真正学好一门技巧、学懂一门投资。

所谓大道至简，“超级零首付”的简单之道也正是“神奇之道”——人人做得到，却非人人想得到。

●为期一个月的在线跟进指导

在“跟进指导”里，将定期地回答大家实践中的各种疑问，指导每一个人开展投资活动。随时解决每个人的投

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

资疑惑。

这种“长期实践性、指导性的教学”，将一改常见的阅读或是短训的弊端，真正帮助你进步，帮助你成功。

●加入全国性的学员网络，随时交流最新咨询

我们的学员来自于全国众多城市，你可以借《超级零首付》的投资，迈入一个终身的人际网络、学习网络——这将是您一辈子的隐性财富。

**如果您在优惠时段购买，还将获以下超值大礼**

### **专题报告之一：操作过程中的常见疑问**

将您可能在实践中碰到的问题一一解答，使您未雨筹谋，快速提升行动的成功比例。这份常见疑问报告将是“活性书”，就是指随着实践需要将逐渐完善与增加，你相当于获得了一份动态更新的“使用大全”。

### **专题报告之二：精彩的广告标题集锦**

由于《超级零首付》应用了与众不同的行销手段，所以，拟好广告是至关重要的成功元素。本报告列举了大量的成功标题，帮你无需摸索即可快速见效。（强调一点，这里所谓的“广告”与您所想象的“广告”有根本的不同，您读过之后，才会明白“巧妙”的含义。）

### **至关重要的超值赠品：三套合同范本**

任何实践者都明白，“合同”是决定胜败的“核武器”。再好的理论没有配备优良的公司，也是徒唤奈何、毫无用

武之地。

本课程将赠送的三套合同范本，将是“零首付”体系里最有价值的财宝。它们都是久经考验的成功实践品，有了它们的保驾护航，你的“零首付”之旅将事半功倍。

这里，我们留下一个小小的悬念，暂不告诉你是哪三套合同——其实你只要看完抢鲜版的课程，就会立刻明白它们是什么，以及它们的价值。

**最后提示：如果您在优惠期购买，还将获得一份超值大礼**

### 《特别报告：借力“病毒营销”赚大钱》

该报告于国内首创性地提出了使用“病毒营销”的三大架构及独特的设计模式，并结合“超级零首付”提出了具体的使用方法及 2 个生动的案例。

它最大的价值，在于解决了普通房地产投资者最头痛的苦恼：即如何在最短的时间内，赢得大量的成功交易。

学员称其为“超级零首付”的“终极武器”。

了解它，也就了解了房地产财富的秘密。

**需要投资多少呢？**

“超级零首付”完整操作教材——浓缩房神团队大量的投资智慧，价值 1580 元！

一个月的“超级零首付”跟进辅导——前所未有的实

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



践中学习的机遇，价值 1300 元！

以上所有的资料，加在一起，需要 2880 元！

但是，如果你选在 2007 年 10 月 02 日 星期二 以前报名，将只需要投资 880 元！也就是说，从今天，你下载免费的抢鲜版开始，你只要抓住剩余的 7 天时间，就可以节省 2000 元！相当于每天节省 333 元。

也就是说：如果错过这最珍贵的 7 天时间，您不但将遭受 2000 元的损失，还将错过四份超值大礼。

只需要投资 880 元！你很可能在课程结束之前就已经翻倍地赚回了所有的投资！

只需要投资 880 元！你将避免付出别人上百万的投资错误！

只需要投资 880 元！你将解开困扰心中已久的投资迷团！

只需要投资 880 元！你将快速跨越新手到高手的天堑！

只需要投资 880 元！你将超越 99% 的竞争对手！

只需要投资 880 元！你将改变自己对房地产投资的传统观念！

只需要投资 880 元！你很可能将改变自己发展机遇！人生短暂！你有多少次机会可以“拖延”？

最好的，一定就是最贵的；因为，它告诉你便宜的方法做不到的事！

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

最好的，一定就是最划算的；因为，它把事情一次就做对了！

**特大喜讯：两门程课一起报名，将节省**

**3880**

请特别注意一点：您投资 880 元可以获得的收益中，并不包括“空手赚钱术特训营”；

您必须在投资 880 元加入“超级零首付”课程之后，再投资 400 元，就有资格加入“空手赚钱术”特训营。也就是说，您只要投资 1280 元，就获得了《超级零首付》及《空手赚钱术》两门课程的学习资格，而正常情况下这两门课要一起学习，需要您投资 880+4280，共计 5160 元！但是在优惠期内，您只需要投资 1280 元。

机会有限，以后不会再有这样的超级优惠了。

**《超级零首付》就在你的面前！**

**点击购买吧！**



为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



## “房地产空手赚钱术特训营”

最简单、最快速、无任何风险的

房地产致富绝技

“**房地产空手赚钱术**”

**特训营**

《超级零首付》购书者报名，可以**节省 3880 元学费**

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

## 你可曾期望？

有这样一种方法：你无需任何投资，无需任何现金即可开始！

有这样一种方法：你无需任何基础，就可以即学即用！

有这样一种方法：你无需冒任何风险，就能快速见效！

有这样一种方法：你无论在哪个城市，都能找到大量的市场机会！

有这样一种方法：你可以在一年的时间内，实现平常人几年才能获得的财富。

如果，这种方法，现在就摆在你的面前，你会对这种方法感兴趣吗？

## 这种投资方法，真的有这么大的价值吗？

也许，你已经看过很多房地产投资方面的书籍，但你找到适合国情的投资之路了吗？

也许，你已经看过很多房神博客的文章，但你真正理清属于新手的投资思路了吗？

也许，你已经下定决心，希望从零开始，进入房地产投资领域，但你找到导师了吗？

也许，你感觉自己已经明白了所有的投资技巧，但你真正能运用它们了吗？

也许，你已经尝试过一些投资实践，但你真正赚到钱了吗？

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

.....

如果，你也曾经被上面的问题困扰过，请立即往下看，了解：

## 非常超前的创造性投资绝技

“房地产空手赚钱术”是一种非常超前的创造性投资绝技——在国内你绝对前所未见。

所谓“时间就是金钱”；如果，你错过了这种“空手赚钱术”的“机会窗”，你将丧失中国最重要的房地产爆发期的海量财富。

何为“机会窗”：即机会的窗口，一闪即逝；只有少数人能抢先发现，抢先获得巨额收益；后面的人只能徒叹奈何，追悔莫及！

此刻的你，一定对“空手赚钱术”非常感兴趣——它到底是什么，从何而来呢？

此时，请让我们回顾一下《房神秘笈》的历程。

房神团队总结自己的投资经历，参考国内外的投资手法，凝聚众人智慧，写成了《房神秘笈——解放 3000 万房奴的终极智慧》一书，为“房神秘笈”系列的第一本投资解密书。

写书的初衷，不过是想对大家进行投资启蒙，帮助网友们改变过去的房地产理念；进而，让房产由“负债”变

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

成“金矿”。

但是，很多购书读者反馈说，他们肯定《房神秘笈》的价值的同时，却被书中所介绍的大量的投资手法所困扰——甚至无所适从，不知该如何开始。

《房神秘笈》书中描写了大量的操作手法，但我却无所适从；不知到底该如何开始；你们能否不要一次性告诉我全部，而是一步步指导我前进……

——困惑的网友

毕竟，90%的读者都是从零开始的“新手”，一开始就给予太多的资讯，反而可能造成“知识噪音”，导致无法着手。

好比把十几年的求学知识都灌输给小学生，他们能消化得了吗？不但不会学到适合的知识，反而连基本的内容都不知该从何学起。

正是汲取这种经验，我们决定改变过去的风格，针对不同阶段的学习者设置不同的课程。

“空手赚钱术”于是应运而生：

它是什么？

它是房地产投资大量经验与教训的总结，你从此不必再重复；

它是高手们长期投资实践的提炼，帮助你举一反三；

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

第 251 页

它是超乎普通人想象的实战技巧，你从此可以跨越式成长；

它是短缩新手到熟手、再到高手历程的捷径；

它是远超所谓“以租代售”、“期权”等技巧的“钻石”；

它是先行者跨行业聪明才智的浓缩；

它是你的财富“一飞冲天”的发动机！

## 它不是什么？

它不是“传销”/网状直销之类的非法方法；

它不是投资理论的无谓重复；

它不是传统方法的简单加工；

它不是复杂技巧的盲目整合；

它不是你听过的任何投资方法。

它就是直接打通“富足”与“贫穷”森严壁垒的“通天秘径”。

最简单、最快速、无任何风险的

房地产致富绝技

“房地产空手赚钱术”特训营



《超级零首付》的购书者，仅投资 400 元，即

可立即参加本课程！

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



与其他你所知的所有投资技巧都不同，它轰动性的创造价值在于：

### (1) “零投资”：

真正的无需任何投资——无需一分钱投资；意味着，无需首付，一分首付都不必掏；无需定金，一分定金也不需要；无需其他投资手法的任何投入，你就可以开始赚钱；所以，无论是“以租代售”、“期权转让”等你能找到的任何方法，都无法比拟“空手赚钱术”的“零”特质。

### (2) “零风险”：

除了前面的“零投资”外，无需买入、无需过户、无需转租、无需借款、无需担保……你能想到的任何投资风险，都被“空手赚钱术”一一消灭——这就是“空手赚钱术”最具革命性的一点。你不用担心任何问题，只要全力出击去赚钱即可。

### (3) “超速度”：

你试过“转租”吗？那种投资的月收益，往往只能按“百元”来计；你试过“快速转售”吗？那种投资的单笔收益虽高，但你能长年持续获得投资机遇吗？至于“期权”、“转让合同”等，投资收益更低，而且手续繁琐，收益没有保障。感谢“空手赚钱术”吧，因为它帮你设计了一种非常巧妙而且先进的“一串流程”，你只要一环环前进即可。

从月入几千（由于成本为“零”，所以完全是纯收益）到几万，一般情况下只需要一年时间。

#### (4) “超简单”：

它比“转租”、“期权”、“融资转售”等投资方法都简单得多，简单到一学就会；但不代表“一学就精”；需要我们不断的指导与督促，你才能快速前进。

“简单”不代表“不值钱”。简单是复杂的浓缩，它是优化所有投资链条后，抽离出来的最增值的投资环节。

就好比公式：“能量等于质量和光速的平方之积”

简单不？但你能说它“不值钱”吗？因为，它是大量理论支持后的总结。

“空手赚钱术”提供的就是这样一种方法，让你无需再去体验“试错性学习”的煎熬；你只需要模仿最成功的行动即可。

最简单、最快速、无任何风险的

房地产致富绝技

“房地产空手赚钱术”特训营



**《超级零首付》的购书者，仅投资 400 元，即可立即参加本课程！**

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

## 那么，如何学习这种“空手赚钱术”？

互联网给大家“学习的革命”。

你不用天南地北地跑去求学问道，只要每天坐在家里——在实践中学习，在指导中致富。

我们将提供：

●为期“一个月”的“突破性课程”

和

●为期“三个月”的“跟进性课程”。

在“突破性课程”里，将每周提供三期的在线实时教学；集中讨论、Email 答疑等都将介入教学过程，借助互联网，你将体验到身临其境的教学效果。

在“跟进性课程”里，将不定期地回答大家实践中的各种疑问，指导每一个人开展投资活动。随时解决每个人的投资疑惑。

这种“长期实践性、指导性的教学”，将一改常见的短期培训教学的弊端，真正帮助你进步，帮助你致富。

## 真正超值的投资！

为期一个月的在线实时教学——由我们的理财师专业指导。传授各种实战技巧。价值 1500 元。

三个月的跟进投资辅导——通过互联网跟进辅导，帮助你真正从实践中学习，价值 1800 元！

“收入流”系列教学资料——浓缩房神团队大量的投

资智慧，价值 1280 元！

以上所有价值加在一起，共需要 4280 元！

但是，如果你是《超级零首付》的购书者，你只要报名时出示本书（相当于已经购买了教学资料），即可给予节省 3000 元的超级优惠。

也就是说，你只需要投资 1280 元，就可以：

- 参加为期一个月的在线学习课程；
- 获得为期三个月的跟进指导；
- 分享不断更新的各类实战资料与操作案例。
- 与全国各地的学员交流提高。

更重要的是，你可以投资一次，终生免费复训：

最简单、最快速、无任何风险的

房地产致富绝技

“房地产空手赚钱术”特训营

《超级零首付》的购书者，仅投资 400 元，即可

立即参加本课程！

只需要投资 1280 元！你很可能在课程结束之前就已经翻倍地赚回了所有的投资！

只需要投资 1280 元！你将避免付出别人上百万元的投资

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

错误！

只需要投资 1280 元！你将解开困扰心中已久的投资迷团！

只需要投资 1280 元！你将快速跨越新手到高手的天堑！

只需要投资 1280 元！你将超越 99% 的竞争对手！

只需要投资 1280 元！你将改变自己对房地产投资的传统观念！

只需要投资 1280 元！你很可能将改变自己发展机遇！  
人生短暂！你有多少次机会可以“拖延”？

如果，你身边的房价不断地在上涨，你相信等待一年后，也会有同样的投资机遇吗？

如果，你身边的朋友都在寻找金矿，你相信一年的时间里，他们都跟你一样在徘徊吗？

最好的，一定就是最贵的；因为，它告诉你便宜的方法做不到的事！

最好的，一定就是最划算的；因为，它把事情一次就做对了！

你的时间才是最珍贵的！

最简单、最快速、无任何风险的

房地产致富绝技

“房地产空手赚钱术”特训营

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



《超级零首付》的购书者，仅投资 400 元，即

可立即参加本课程！

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

## “超魔力自动赚钱机”就在你面前

亲爱的朋友，你被“超魔力”这三个字吓到了吗？

如果你曾经读过我们的系列作品，从《房神秘笈》到《超级零首付》，再到《空手赚钱术》的话，你一定会明白：我们对各级课程所起的名称，都是言之有物、货真价实的。

所以，今天你所读到的，的确确实是一种前所未有的突破性赚钱技术——绝对当得起“超魔力”这三个字！

当我们把这套思路介绍给朋友时，他们都发疯似的马上跑去执行——毫不夸张。他们还主动要求介绍好朋友一起来做，因为他们认为这种赚钱大智慧实在太吸引人了，任何人都难以抗拒。

何谓难以抗拒？

在所有赚钱的方法中：

如果在“复杂”和“简单”之间做选择，人们无疑会选择“简单”。

如果在“困难”与“容易”之间做选择，人们无疑会选择“容易”。

如果在“辛苦”与“轻松”之间做选择，人们无疑会选择“轻松”。

如果在“缓慢”与“快速”之间作选择，人们无疑会

选择“快速”。

如果在“风险高”与“风险低”之间作选择，人们无疑会选择“风险低”。

如果在“赚大钱”与“赚小钱”之间做选择，人们无疑会选择“赚大钱”。

.....

所以，我们可以把上面的各种“选择”，总结成为人们难以抗拒的赚钱方法的标准：

### “超魔力”的标准

好的赚钱方法，一要简单、二要容易、三要轻松、四要快速、五要风险低、六要赚大钱。

如果，我们本课程将介绍的方法，完全满足上面的标准，你认为它称得上“超魔力”吗？

然而，仅有上面的标准，还不够；根据我们房神团队的习惯，还要加上以下的三条：

- 合情合理合法；
- 所有参与者共赢；
- 一切工作自动化。

把这以上的九条都记住，在后面的阅读中，你要一一对照，去体验绝对让你彻底震撼的“超魔力空手赚钱术”。

再强调一遍：

### 房神团队的教学法则

不让你浪费时间听理论讲解；而让你通过案例来体验实

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。



战经验。

不重复别人的陈词滥调，只记述我们实践总结的独门秘技。

总之，但求帮助你“不花一分钱、轻松赚大钱”！

你可能读过很多关于致富的书，但哪本书能让你读完之后，可以马上实施、即学即用？

你可能听过很多关于富人的创业传奇，但哪种故事是可以让你听过之后，可以完全模仿？

人们的常理告诉自己：

### 复制“成功”的悖论

道理可以相通，细节无法重复——因为各种互相匹配的环境、个人的特长都不同；所以，“成功故事”没有“拷贝”。

在“创富技术研究”不成熟的过去，上面的“推论”是合乎常理的。写一样的字，也有的人写的大些，有的写得小些。有的写得难看，有的写得好看。有的写正楷，有的写狂草。

但是，随着世界范围内创富实践与理论不断发展，“成功没有拷贝”这句话本身也受到了越来越多的挑战与质疑。

你的毛笔字很难无法与“王羲之”一样。但你的目的如果是“得到王羲之一样的字”的话，你其实根本不必“花毕生之力习字”，只要找台“复印机”就好。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

同样是获得了“精妙的毛笔字”，一个要花一辈子的时间与精力，一个只要用一秒钟、按一个按钮。

与之同理，如果你目的是“体验创富过程的酸甜苦辣”，那么，你可以选择“听别人的故事，摸索自己的路”；只是，别忘了，99%的人以失败告终。

但是，如果你的目的是“简单、容易、轻松、快速、风险低、赚大钱”，那么，你只要找台“复印机”即可。

呵呵，当然不是要你去“复印钞票”——那是画饼充饥的笑谈。

而是要你去“复制一套经过验证的成功机制”。

麦当劳式的连锁、安利式的直销……？

此刻你的脑中一定浮起似曾相识的重重概念——但是，你错了。你想到的这些都不是“超魔力自动赚钱机”的真正定义。

加盟麦当劳？你有百万元的原始投资吗？

加盟安利？你有面对无数次亲朋好友冷眼相对的勇气吗？

如果这些条件你都不具备，就启动“超魔力”吧！

因为，在“超魔力”里，除了上面的好处外，还有：

你不需要投资一分钱；

你不需要向别人推销；

你不需要面对别人的拒绝；

你不需要发展下线；

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

你不需要回答客户咨询；  
你不需要研发产品；  
你不需要生产产品；  
你不需要物流配送；  
你不需要进行售后服务；  
你不需要出门餐风宿雨；  
你不需要为人打工；

.....

最重要的，你不需要承担任何风险，就能轻松地赚到大钱。任何人只要不是文盲，就可以借“超魔力”的魔力，穿着拖鞋在家创富。

为什么“超魔力”会如此神奇？

听过下面这句话吗？

赚钱的方式几十年都没有变，而让人亏钱的方式却天天都在变化着。

——沃伦·巴菲特

你知道什么是巴菲特老先生所说的“亏钱的方式”吗？

如果你自己创过业，做过老板，一定体验过这些“布满鲜花的陷阱”：

- 好创意；
- 好投资；
- 好技术；
- 好产品；

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

- 好伙伴;
- 好关系;
- 好团队;
- 好意志;
- 好运气。

看起来似乎让人困惑不解，那让我们快速切入老先生所提到的“赚钱的方式”：

### 赚钱的方式

把所有的精力都集中在一件最增值的事情上面，你就一定能赚钱。

听起来，似是而非，像是这类的“禅语”好像好处都有“量贩”，但“超魔力”远超其他同类的地方就在于——我们不仅告诉你“是什么”，还告诉你“怎么做”！

“超魔力”将彻底改变你“赚钱好难”的思想谬误，将告诉你：

- 什么才是财富最核心的秘密；
- 如何消灭一切风险；
- 如何锁定创富链条里最增值的一环；
- 怎样利用最先进的创富技术化解阻碍；
- 如何打造“自动赚钱机”。

“超魔力”读完之后，你马上就可以实践！2 个小时之内，你就拥有了自己的“自动赚钱机”。

听起来不可思议，实践过才知道“何谓神奇”。

为感谢您的本次购买，房神团队特别免费赠送《超魔力自动赚钱机》一书给您，该书揭示了由我们首创的、具有轰动性的赚钱技术。

99%的人会情不自禁地向朋友推荐这套“自动赚钱机”，你不信吗？立即进入“超魔力”……

点击此处免费下载 [《超魔力自动赚钱机》](#)教材！