

# 欧神文集（隐匿篇终极版）



作者： yevon\_ou（水库教主）

编辑：一笑加一笑（水库群主）

版本：Ver6.0\_2020.09.25

（2015.2.18 至 2020.9.25）

## 欧成效简介：

水库教主，中国房产投资体系开山鼻祖，人称欧神。博览群书，通晓古今。  
网络常用名 yevon\_ou。

## 一笑加一笑简介：

自由意志主义者，奥地利经济学爱好者，自由市场经济支持者。2013 年，加入水库。

爱好：房地产投资和证券低风险投资。

微信号(同 QQ 号)：150500211，邮箱：Shuikuer@qq.com，此文集每月一更新。联系一笑加一笑，获取最新版文集。

以文会友，加微信，入水库微信群，共同学习房产投资知识。验证语：水库群。

如果哪天水库失联，请联系 QQ 或邮箱，告诉大家大部队在哪儿。

水库论坛公众号自 2015 年 2 月 18 首发文章，至 2020 年 9 月 25 日关闭。此电子文集为终极版，包含所有这段时间内：不外发文章、隐匿文章、被删除文章

《楼市黄金十年》系列，写自于 2003.6.9-至 015.2.18 之间。很多文章并没有流传于世间，故不提供电子版本。若需要，请私聊一笑加一笑。



# 隐藏篇目录

五张 ppt，他赚了一亿美刀.....	4
中介篇（二）---房源（全） #2455 .....	9
炒房客的流派（三）---法租民宿派 #485.....	22
对 7 月 4 日股灾的分析 #2435 .....	36
天诛进阶之 D 算法 #3700.....	46
论组织资源 #F315 .....	53
众筹买房计划 #Z01 .....	72
六国论 #F1375 .....	84
天诛晋阶方案 #F690 .....	116

# 五张 ppt，他赚了一亿美刀

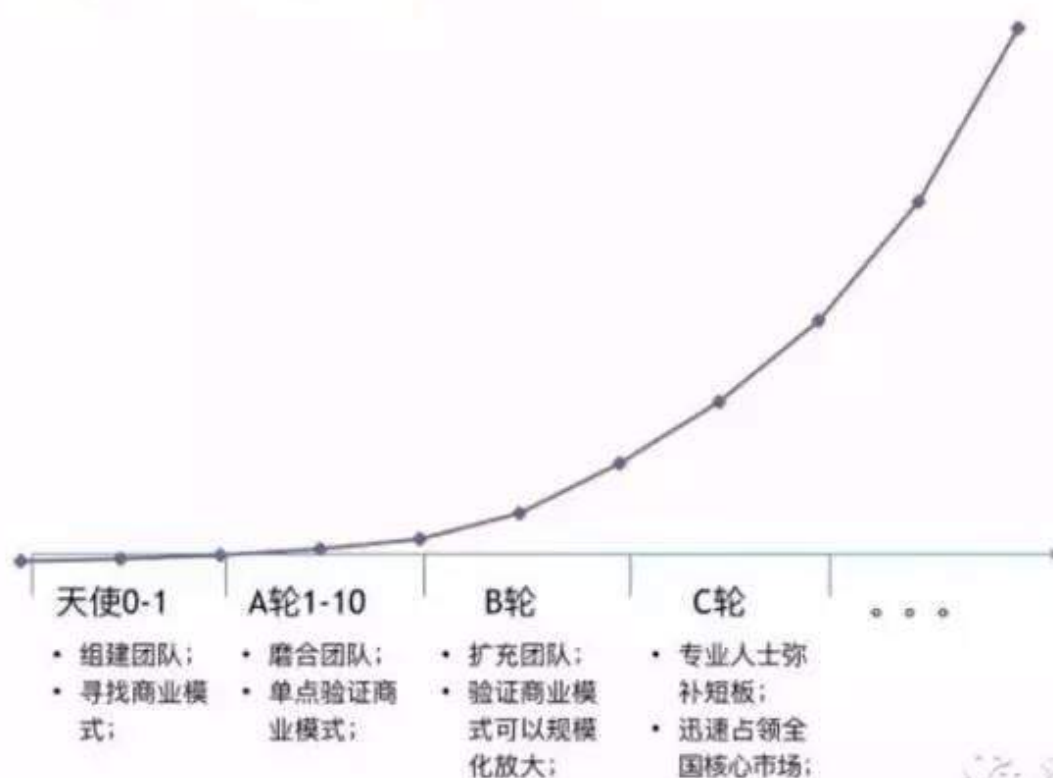
2016-05-15GGirl[水库论坛](#)

5 张 PPT 浓缩滴滴映客投资人朱啸虎毕生投资心血；导语：滴滴映客饿了么大智慧回家吃饭

A 轮之后估值增长 100 倍的秘密



## A轮关键在于尽快证明商业模式



沙里淘金

2

## 切入点要小而痛!



Facebook的创业初心是看美眉照片!



## 证明商业模式前严格控制成本！

### 正确

- 在一个城市，甚至只选择某城市的一个区域试点；
- 保持小而精干的团队；
- 尽快上线产品，获取实际用户反馈；
- 小规模地尝试客户获取，测试ROI；
- 密切关注用户留存和活跃度；

### 错误

- 迅速扩张到多个城市；
- 团队迅速扩张到上百人；
- 精益求精，产品不打磨完美不上线；
- 大规模的通过各种渠道洗流量，或者通过高额补贴获取用户；
- 只关心用户总数；

## 密切关注用户留存！



- 6个月用户留存如果低于20%，很难发展成10亿美金以上的互联网大型平台；
- 密切关注不同版本和运营策略是否提升用户留存；
- 强网络效应的应用场景可能会有留存翘尾的现象；

## 伤敌十指，不如断其一指！

- 创业初期必须在一个痛点上做到极致；
- 最忌讳纠结各种细节，用力不够集中，同时延误宝贵的时间；



滴滴打车

### 只做

- 出租车；

### 不做

- 专车；
- 支付；
- 用户积分；

滴滴在创业初期只集中精力做好一件事情，就是让用户能尽快的打到出租车，其他事情甚至包括支付都先不考虑！

## 先拼长板，再拼短板！



- 创业者需要先把长板发挥到极致，从千军万马中杀出一条血路，抢先获得融资，把业务优势转化成融资优势（关键是速度，不要过分纠结估值和金额）；

- 业务和融资暂时领先后，需要尽快补齐自己的短板，再次转化成下一轮的融资优势；

### 案例：某社交电商

- 擅长社交传播能力，借助社交媒体迅速低成本的获取了大量用户，但是供应链能力不足，客户体验不好，早期留存很差；
- A轮融资后，迅速完善供应链能力，提升用户体验，留存大幅提高；



## 如何防御？善用兵者，未虑胜，先虑败！



## 中介篇（二） ----房源（全） #2455



### 中介篇（二） ----房源 #2455

在很久很久以前，中介是分为寻找房源和寻找客户二个组的。

#### 一）房源组

中介要促使成交。他有二个方向可以努力：

##### 1) 更豪爽的客户

##### 2) 更便宜的房源

你门店开在那里，就是等顾客上门。最理想的是进来一个土豪，看啥都便宜。

随便聊几句就下一排订单。

优质的客户就意味着金矿，人形 ATM。就象温州富婆一样。

但是，中介还有一个努力方向。更便宜的笋盘。

譬如，你找套内环线的房子，只卖 5000 元/平米。或者找套汤臣一品，卖 100 万元/套。

那么，你的客户会从人民广场排到老西门，几十组人疯抢一套房子。

发掘到了笋盘，也就意味着大把握成交。意味着大把握获得佣金。

寻觅优质的房源，和寻觅优质的客户一样重要。

这是中介发展的二大方向。

### 三) 掠夺

2006 年时，上海市政府出台政策法规，要求所有的二手房挂牌。统一先登记在 fangdi.com，然后才可以对外销售。[注[1]]

当天晚上，我和几个四大的 P 在新天地吃饭。会计师们纷纷表示支持政府的决定。认为这样可以建立一个“公正，透明，公开”的市场。避免二手房市场的价格不透明，恶意跳价等等现象。

我幽幽地说道，“几位身为四大的高级 Partner，如果有一天离开了四大，你们还剩下的最宝贵资产是什么”。

几个经理们面面相觑，然后说：“资历”。

“经验”“工作经历”。

我冷冷地继续问，如果老板请你去，纯粹因为你的个人能力。那你最宝贵的资产是什么，凭什么说你是从四大出来的。

“你最宝贵的资产。其实是你的小本本。上面记录着你这些年接触过的客户，CEO 和 CFO，他们的电话，联络方式，喜好和搭讪方法”。

“信息，信息才是一个高级管理人员最宝贵的珍藏”。

同样道理，对于房产中介来说，信息就是宝贵的财富。

获取一个电话号码，平均至少需要人民币 30 元。

如果你要上门拍照，每一组成熟详尽的含照片数据。至少价值 200 元。因为这至少意味着 2 个员工，1 小时以上的工时。

对一个业务员来说，他最宝贵的就是他的客户租户信息。对于一个公司来说，他最宝贵的就是房源信息。

“fangdi.com 是一家商业机构，不是政府部门。你今天强行要求全市的中介，无偿把信息全部都登录到 fangdi.com 上去。你这不是抢钱是什么”。

事情的解决方案，自然是富有中国特色的幽默喜感。

信息就是财富。IP 就是金钱。

各大房产公司自然不会配合，谁也不会免费地把信息共享给 fangdi.com。

后来上海市政府强行规定，任何二手房交易，必须先把房源公示在 fangdi.com 上面十四天，然后才可交易。

于是各大中介公司，约好了客户，签好了合同。再把房源上传公示。无非多一道手续，拉长点交易流程罢了。

再之后，上海市政府也觉得无趣。Fangdi.com 就这样不死不活地挂着，前几天还见过二个该公司的人。事业单位。

#### 四) 生态的摧毁

Fangdi.com 事件并没有平息。但其背后，则是对应着整个业界生态圈的破坏。

自从 2006 年 fangdi.com 时间后，各大经纪公司，不约而同地，开始削减了“房源组”的规模。

因为现在政府不找你麻烦。而你做大做强之后，始终是一个法律上的隐患。政府告你隐藏数据库怎么办？

之后各大经纪公司的做法，是扩大“销售”部分，削减“房源”部分。强大四肢而萎缩大脑。

宏观调控之后，交易量骤减。又加上一连串削减成本的要求，于是房源组越发萎缩。到今天已经微乎其微了。

今时今日我们接触的是什么，是安居客，是房多多，是 Q 房，是搜房，爱屋及乌，德佑在线。

他们共同的特点，一是互联网，二是海量房源。

这是一件让人完全无法理解的事情。我很难想象一家网站，如何拥有上海 80 万，全国 1000 万条房源的。

众所周知，房源是需要维护的。因为房价时时在变，房源时时在变。最多 3 个月，报价就会不同。有时候连房屋状态都会不同。

找到一个真实的电话，再打过去，这些都需要成本。维护一条真实的信息，每个月至少需要 2~5 元。

可是，许多网站，一出手就是几十万条房源，几百万条全国。

这么多的房源，他们怎么维护的。“天下房源一大抄”。

## 五) 抄袭的时代

现在的网站，基本就是一个大杂烩。

你譬如某中介有个 15 万条的数据库。另一个中介有个 20 万条的数据库。拿过来拼在一起，就成了 35 万条房源。

再找个机器爬虫，爬在网页上一条条搜。于是数据库都成了大家拷贝来拷贝去，谁的都一样。

建立一个 1000W 条房源信息的大网站，可能只需要三个月。而成本几乎为零。

这样的信息系统建立起来，结果是他非常地“脏”。

房源需要维护。你不要责怪中介每天 18:30 吃饭的时候打你电话，但其实房源一定频率的更新是必须的。

上海楼市，大致是每个月 1% 的上涨速度。十分稳定。任何一个数据库，如果不更新的话，那他十二个月后就彻底没用。

最近我们看到许多用“大数据”分析房地产市场的文章。我们可以肯定地说你没用。

不是分析的方法没用。而是数据本身太脏。

“房源组”已经被解散了许多年。当这套体制，这套系统没有建立之前。你只在垃圾堆里分析，再怎么也找不出黄金的。

今时今日，数据隐藏在一线业务员的小本本里。而不是中央电脑数据库里。只有解放自由，让贩卖信息的可盈利可图，整个生态圈才会好转。

链家近期拿出 4 亿现金，希望能更新 3000 万条真房源。这无疑是走在正确的道路上。他们也被“脏”数据折磨得死去活来。

但可以预言的，他们仍然会是失败。因为他们还是轻视了这个问题，10 元/条的预算根本只够完成一期工程。

整个产业的 30% 收入，要投入房源维护，才能差不多把房源更新到最新。

## 六) 安居客的时代

直到今天，篱笆上的一些小白，仍然坚持地相信，“安居客比真实价格低 15~20%”，“取最高的价格，差不多就是真实房价”。



这真是一个绝妙的主意。看来我只要在网页上加一个小插件，每次 App 查询时自动乘以 1.15 倍，那安居客就是精准的，完备的，一致的？

事实上，任何一个学过统计学的人都知道。如果乘以 1.15 就精确，所有房源“步伐一致”地矮一截。那他根本不是混乱，而是绝对的精确。

真正的混乱是什么。

有一些房源高，有一些房源低，有一些房源低估 15%，有一些房源低估 25%，有一些房源低估 50%。问题是，你还不知道那些是低估 15%，那些是低估 50%的。

这才叫一团乱麻。连做反向指标的价值都没有。

小白们从来没有经营过一个企业，从来没有操办过一个实体。他们不知道“精确的错误”有多难。

如果 Anjuke 上所有的房源都是 85% 的价格。那意味着他每一条房源都得到过核实，每一个客户都打过电话，每一个跟进电话都是确实的。

所有的行政区，所有的板块，同比比例同幅度的更新，同尺度的犯错。

这么精确的事情。他根本做不到。

所以实际的情况是，他有的数据低估 15%，有的低估 25%，有的低估 50%，以至于完全没有任何参考价值。

一团乱麻。脏到尽。

## 七) 德佑在线

讲了这么多务虚的话，我们来点实际的。

譬如，长期抱怨中介的电脑系统完全不准。那我们来实际举例。

很多人都知道，我住在新天地复式。再熟悉不过了。

打开德佑在线 [www.lianjia.com](http://www.lianjia.com)，输入：“黄浦众鑫城”。

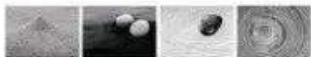


## 项目属性 - 超大规模城市综合体中住宅的一期

**项目属性：**翠湖天地项目总规划 52 公顷，涵盖住宅、商业、写字楼、酒店四大类物业，拥有上海最顶级的商业生活配套，属于城市综合体概念。目前已成为上海豪宅标杆。

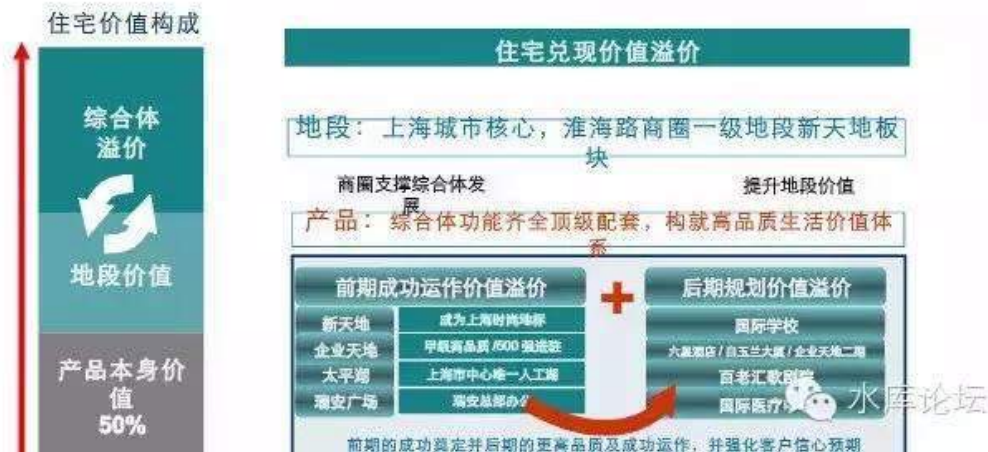


- |  |   |
|--|---|
| <b>1、瑞安广场</b><br>3.7 万㎡办公及<br>3 万㎡商场             | <b>5、汉唐新天地</b><br>2 幢楼均为六星<br>级酒店、预计 2<br>0 1 0 年开业 |
| <b>2、新天地</b><br>5.7 万㎡综合商<br>业餐饮、零售、<br>娱乐等      | <b>6、国际学校</b><br>规划中的国际学<br>校是片区重要的<br>教育资源         |
| <b>3、太平桥公园</b><br>市中心最大的人<br>工湖，公园占地<br>4.4 万平。  | <b>7、白玉兰大厦</b><br>规划中的 68 层<br>超高甲级写字楼<br>，浦西最高     |
| <b>4、企业天地</b><br>规划 39 万㎡总<br>建筑面积，一期<br>04 年已落成 | <b>8、艺术中心</b><br>规划中的剧院，是<br>片区顶级文化娱乐<br>设施之一       |
- 等等以及更多...



## 翠湖天地项目住宅价值解构

**住宅价值：**主要由商业、办公、稀缺人工湖等综合因素带动地段价值，及未来规划带来较高的预期溢价，在产品本身打造相对不是非常出色。



其中，地铁 8/10 上方的白色建筑是黄浦众鑫城。它也是上海极少数的“地铁通车库”的小区。

黄浦众鑫城和翠湖天地 6，是完全连在一起的。

德佑在线上显示，黄浦众鑫城一共有 34 套房源。而且单价非常之低。

让我们按照总价排个序，这是第一页。

实景图模式 户型图模式		共有 31 套上海二手房源		
	<b>稀缺顶楼复式，老西门商圈！带露台！人车分流！学区房</b> 黄浦众鑫城 4室2厅 324平米 南 老西门二手房 / 高楼层(共34层) / 2004年建 距离8号线老西门站79米 房本满两年	<b>1600万</b> 49266 元/m²	0人 看过此房	
	<b>黄浦众鑫城 3室2厅 1590万</b> 黄浦众鑫城 3室2厅 158平米 老西门二手房 / 中楼层(共32层) / 2002年建 距离10号线老西门站67米 房本满两年	<b>1590万</b> 100133 元/m²	0人 看过此房	
	<b>6房朝南+店就在小区楼下看房方便+业主一手把控</b> 黄浦众鑫城 5室3厅 275平米 南 老西门二手房 / 高楼层(共32层) / 2002年建 距离10号线老西门站67米 房本满两年	<b>1500万</b> 54532 元/m²	0人 看过此房	
	<b>老西门地铁站 顶楼毛坯复式房 急急急售</b> 黄浦众鑫城 4室4厅 284平米 南北 老西门二手房 / 高楼层(共34层) / 2004年建 距离10号线老西门站79米 房本满两年	<b>1450万</b> 50996 元/m²	8人 看过此房	
	<b>黄浦众鑫城 4室2厅 1450万</b> 黄浦众鑫城 4室2厅 145平米 南 老西门二手房 / 中楼层(共29层) / 2002年建 距离8号线老西门站70米 房本满两年	<b>1450万</b> 99877 元/m²	0人 看过此房	
	<b>老西门板块 南北通透户型 近距地铁8.10号线</b> 黄浦众鑫城 3室2厅 145平米 南 老西门二手房 / 高楼层(共29层) / 2002年建 距离10号线老西门站70米	<b>1450万</b> 99877 元/m²	0人 看过此房	水库论坛

第二页：



	<b>老西门地段三房 M8 10号线地铁房 南北通透户型</b> 黄浦众鑫城 3室2厅 136平米 南 老西门二手房 / 高楼层(共32层) / 2002年建 距离8号线老西门站67米 房本满两年	<b>1360万</b> 99693 元/m²	0人 看过此房
	<b>黄浦众鑫城 2室2厅 1200万</b> 黄浦众鑫城 2室2厅 119平米 南 老西门二手房 / 高楼层(共29层) / 2002年建 距离10号线老西门站70米 房本满两年	<b>1200万</b> 100017 元/m²	0人 看过此房
	<b>繁华地段 高区顶楼复式景观房 房东诚意出售 有钥匙看</b> 黄浦众鑫城 4室2厅 238平米 南 老西门二手房 / 中楼层(共34层) / 2004年建 距离8号线老西门站79米 房本满两年	<b>1150万</b> 48251 元/m²	5人 看过此房
	<b>黄浦众鑫城 4室2厅 1130万</b> 黄浦众鑫城 4室2厅 238平米 南北 老西门二手房 / 低楼层(共34层) / 2004年建 距离8号线老西门站79米 满五年唯一	<b>1130万</b> 47412 元/m²	0人 看过此房
	<b>稀缺复式四房，高区阳光无敌，对口重点小学，双地铁口</b> 黄浦众鑫城 4室2厅 238平米 南 老西门二手房 / 低楼层(共34层) / 2004年建 距离10号线老西门站79米 房本满两年	<b>1090万</b> 45733 元/m²	1人 看过此房
	<b>【04年小区】【单价3.7万】【稀缺复式】8号10号</b> 黄浦众鑫城 4室4厅 238平米 南 老西门二手房 / 低楼层(共34层) / 2004年建 距离10号线老西门站79米 满五年唯一	<b>1000万</b> 41957 元/m²	1人 看过此房
	<b>黄浦众鑫城 2室2厅 970万</b> 黄浦众鑫城 2室2厅 121平米	<b>970万</b>	水库论坛

让我们看看，这前二页的信息中，有多少错误么。

我有一套二房 119m 的，和三房 136m 的，我对外报价是 100000/m，十万到手。

- 119m, 1200W
- 136m, 1360W

这二套是真实房源。

在中介的操作中，他会把 01 室和 02 室搞错。也就是衍生出 145m 和 159m。

- 145m, 1450w
- 159m, 1590w

这二套是衍生的错误房源。电话也是打到我这里的。

二套相加，会产生 284m, 275m 等总面积。有一些中介是西部山区来的，他们不明白上海有 10W 元一平米的房子。所以他们产生了：

- 284m, 1450W
- 275m, 1500W
- 324m, 1600W

这三套房源，其实他们是“二套房子，一套总价”。把 1600W 当成了可以买二套的价格。

接着我们往下看，238m 那套房子，依次有 1000, 1090, 1130, 1150 四个报价。

好吧，我承认我在 119 二房+136 三房之外，还有 238m 的四房。

很多中介打电话来，由于他们是以手机号作为客户 id 的。有时候会把二房的价格按到四房上去。

- 238m, 1000w
- 238m, 1090w
- 238m, 1130w
- 238m, 1150w

这四套都是假房源哦。



有人问，你为何如此自信。肯定是这套。

因为黄浦众鑫城四房，一共只有一个户型，15套房子总计。分属于12个业主。

其中，2套在我手里。剩下的11个业主，电话我全部都有。有6户我认识。

电话哪来的，呵呵，资深人士。

这样，前二页12套房源之中，只有2套是真的。

而且真的信息还没有登上去，238m四房我也卖的。报价是2600W。

同样道理，有一倍的，也有减半的。

你二套打通，卖1190W+1360W，但到了中介的手里，登记上去就是1360W买二套。单套675W。

- 136m, 700w
- 121m, 700w
- 121m, 660w
- 119m, 636w
- 121m, 600w

这四套也是假房源。电话都打到我的手里来的。

就在我写文章的这一天，6月22日，有一个客户，从河南中路，一直到西藏南路，再到陆家浜路。

从下午13:00，一直到晚上22:00。他打了近三十个电话给我。

开头都是一样的。

“您好，我是河南中路的xx房产”。

“请问您黄浦众鑫城的二房可以看房么”。

“十万到手”。

“什么，不是 675W 么。人与人之间的诚信都到哪去了”。

“先生，我们能接受您的跳价，但您也不能跳得这么离谱呀。”。

“嗡”地挂了电话。

客户不死心。河南南路中介店电脑里调出来的资料，他不相信，再到隔壁。

“先生，我们是西藏南路 x 佑房产，请问你黄浦众鑫城房子还在么”。

“先生，我们是建国路 xx 洋房产，请问您黄浦众鑫城房子还在么”。

“先生，我们是陆家浜路 x 庆房产，请问您黄浦众鑫城 675W 房子还在么”。

从下午一点，一直折腾到了晚上近十点。客户沿着房源 2KM 之内的所有中介，一家家问过去。

我叹了口气。“一家店找不到，十家店也找不到”。

“天下若真有四五万的众鑫城房源，你打电话给我干什么”。

我们继续往下看。第三页中，121m，970W 报价，也是我的。只不过是我二年前的报价。当是单价是八万。

同理，还有下面的 152m，900w 报价。七万五单价，他面积写错了。

链家网

**黄浦众鑫城 2室2厅 970万**

黄浦众鑫城 2室2厅 121平米  
老西门二手房 / 高楼层(共31层) / 2002年建

距离8号线老西门站40米 房本满两年

**970万**  
79751 元/m<sup>2</sup>

0人  
看过此房

链家网

**黄浦众鑫城 3室2厅 900万**

黄浦众鑫城 3室2厅 152平米 南北  
老西门二手房 / 中楼层(共34层) / 2004年建

距离8号线老西门站79米 房本满两年

**900万**  
58905 元/m<sup>2</sup>

0人  
看过此房



**黄浦众鑫城 3室2厅 890万**

黄浦众鑫城 3室2厅 158平米 南  
老西门二手房 / 低楼层(共34层) / 2002年建

距离10号线老西门站44米 房本满两年 独家

**890万**  
56049 元/m<sup>2</sup>

1人  
看过此房



**(独家降价50万) (议价2次) (3房朝南) (随时看)**

黄浦众鑫城 3室2厅 158平米 南  
老西门二手房 / 高楼层(共34层) / 2004年建

距离10号线老西门站79米 房本满两年

**850万**  
53649 元/m<sup>2</sup>

0人  
看过此房



**老西门板块！地铁学区房！市中心地段！升值空间巨大！**

黄浦众鑫城 3室2厅 158平米 东南  
老西门二手房 / 高楼层(共32层) / 2002年建

距离8号线老西门站67米 房本满两年

**850万**  
53530 元/m<sup>2</sup>

0人  
看过此房



**黄浦众鑫城 3室2厅 850万**

黄浦众鑫城 3室2厅 158平米 南  
老西门二手房 / 高楼层(共34层) / 2002年建

距离10号线老西门站44米 房本满两年

**850万**  
53530 元/m<sup>2</sup>

0人  
看过此房



**老西门新天地 地铁8.10号线 对口学区 高区采光好**

黄浦众鑫城 3室2厅 158平米 南  
老西门二手房 / 低楼层(共34层) / 2004年建

距离10号线老西门站79米 房本满两年

**850万**  
53649 元/m<sup>2</sup>

17人  
看过此房



**《铂金地段》《稀缺户型》《2房朝南》《独家委托出售》**

水库论坛

下面真正不受我控制的，是有一套 158m 的房子，德佑上的报价依次有 830，850，850，850，850，890 等六个报价。单价 54000/m，加税后约 6W。

这一套真不是我的房子。也可能是整个众鑫城中，唯一不由我出售的房子。它的房东应该是 C 红阿姨。

如果你想买老西门的话，那可得抓紧了。这位阿姨有点二。但错过了这个村，从 54000 一直到 100000，当中全部都是空白。

没有七万八万的报价的。

整个网站 34 套房源，就只有 3 套是真实的。

至于第四页，众鑫城四万五万的单价，反正我是没见到。如果您能见到，您去买四万的，不用打电话给我。我这只有十万的。

可能还有人问，众鑫城为什么不可能“真实”售价，就是 5W。

您自己去买张地图看看。我就不教您了。

(yevon\_ou@163.com, 2015 年 6 月 22 日晚)

---

[1]《莫让行政公权跨越边界——惊闻二手房网上备案制度》<http://bbs.tianya.cn/post-house-39774-1.shtml>

# 炒房客的流派（三）---法租民宿派 #485

2015-11-20 yevon\_ou 水库论坛 水库论坛



## 炒房客的流派（三）---法租民宿派 #485

优雅地赚钱。

### 一）鱼和熊掌

职业炒家的第三个流派，是法租/民宿派。

在之前的文章中，我们说道“大面积低单价”流派防止破产的最后防线是“成本足够地低”，买来就是七折。

而老破小流派不注重资本利得。却特别地注重“租金%”，只要持续地有 5% 现金回报，长线收租天塌下来也不怕。

好了，现在有一个流派，他兼得二派优势。比二派都强。

当老破小流派绞尽脑汁，谋求“3.5~4.0%”租金回报标的时，有一个流派，他的纯租金回报可以做到 8~10%

而且这个流派，他还不耽搁你赚钱。在资本利得方面一样很强，壮牛狂奔。



这个流派，就是法租/民宿派。

## 二) 法租派

我们说过，要获取高额租金%，有二种方式：

1) 最最最低端。以至于基本生活需求无法压缩。最最极小面积户型。

2) 做外国人生意

法租流，其实做的是外国人生意。

做外国人生意，有专门只做外国人生意的地域板块。譬如古北，虹梅，碧云，主打的都是国际社区。

如果你的房子买在了古北，碧云，那么很不幸，你的房子，可能是过去十五年涨幅最低的房子。古北从 1997 年\$2000 美金，到今天就没涨几倍。

炒古北不是流派。因为死亡的不是多军流派。

多军流派，都是指赚钱的流派。

所谓的“法租流”，主要是指买湖南路，天平路，武康路，衡山路一带，传统法租界，绿树成荫的地方。

这几乎是上海最好的地区。康办也在这里。

而法租流之所有可以胜出，则是在[获取高额租金的同时，控制了成本](#)。

就总体而言，法租派的内功心法，可以归结为以下几条：

1) 选择湖南天平街道，传统法租界地区。但是购入房价又很低，是跟土著价走，而不是外销房走。

2) 进行极为[专业](#)的改建和整修

3) 出租给老外。

4) 或出售

因为法租界并没有古北那种成片，成规模的名都城外销房小区。在法租界选筹，主要是：

- 50~60 平米老公房
- 新里
- 独院小洋房（之部分）

“法租派”这一系列的领航人物是网友 Wonderful，譬如他在 2013.7 分享了一个案例：**武康路 47 平米租 10000**。

房子在武康路星巴克旁，1981 年老公房 4/6F，实在是普通得不能再普通。

本帖最后由 wonderful 于 2013-6-26 10:21 编辑

liyang bb写过一篇出租房的装修，里面有个震撼人心的口号：出门是地狱，进门是天堂。

俺最近在做地狱的改造，房子是1981年的老公房，位于6楼的4楼，建筑面积48平方，前房东出租给中介公司做宿舍，租金2500元。库友先猜猜改造后的租金...

库友的租金预期在5000-8000之间，只有极少数人报出了极限：\*4，俺这次挑战了这个极限。现在言归正传：

老公房的改造，是一个价值再发现的过程。这次实战，证明了合适的选址，适当的改动，取得立竿见影的效果。

经过了系统的改造，房租由 2500->10000，简直是神一样的飞跃！

由于版权所限，我们不可复述 Wonderful 先生种种神奇手法。但可以转载他当年在水库论坛（Shuiku.net）上公开发表的文章：

文字版：

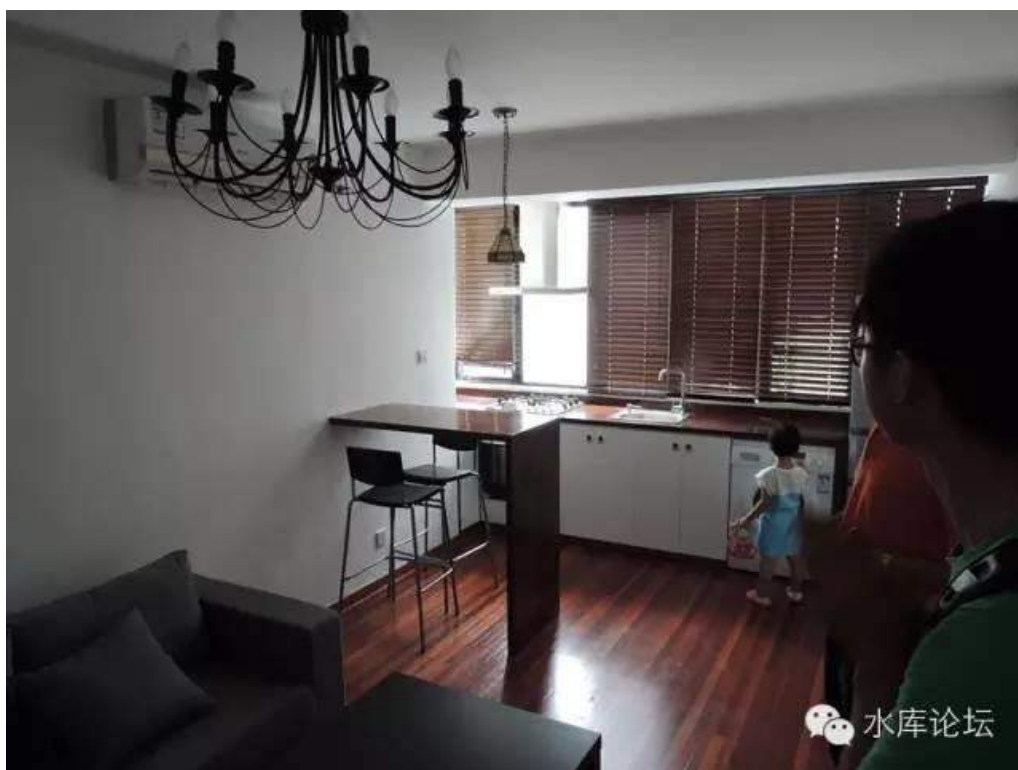
《进门是天堂 实战篇》

<http://www.shuiku.net/forum.php?mod=viewthread&tid=10605>

图片版：

《WONDERFUL 房子图片!!》

<http://www.shuiku.net/forum.php?mod=viewthread&tid=11162>





为了 Wonderful 这套房子，水库论坛专门组织了一次规模上百人的大型考察团。专门去了一次武康路考察观摩。

学习下来的总结，只有五个字：“魔鬼在细节”。

这里面的门道太多，就是你毫不在意的一二个细节，打动了老外的心，一下子俘获了欧美人的审美观。

再强调一次，Marketing 是分类的，一千个人有一千个哈姆雷特。你觉得不喜欢不重要，关键是打动“目标客户”的心。

真正的内功心法不传之秘，LZ 是隔壁门派的，俺也一知半解。

请自行找“法租流”高人学艺拜师。

三）法租派的升值

当你 2500→10000 房租翻四倍，法租派在“租金回报”上就已经超过了老破小流派，甚至达到 8~10%的境界。

可是你以为法租派只擅长赚租金么，你又错了。2015 年，Wonderful 又一次分享了他在买卖上的巨大斩获。

2015.04 Wonderful 买入“定西路/法华镇路”42 平米一楼老公房，130W

破限购 15W

装修 10W，税费 5W

2015.09 出租 9000

2015.10 售吉 230W

也就是短短六个月之间，130W->230W。

闲话少说，直接上图：







水库论坛



水库论坛

是不是有一种惊艳的感觉。等我们再上一张装修前的照片：

---

一笑加一笑（微信号：150500211）邀您加入水库交流群。群内文集每月一更新.....



这张装修前的照片，才是重点中的重点！

也就是目前我们这个社会，我们这个民族，我们这些国民；

你扑上去第一眼看见的，就是这么破破烂烂的房子，然后你“啐，垃圾”。

你不善于挖掘事物背后的价值，你看到一些很肤浅表面的东西。

如果你想要精致，优雅的生活，你并不懂得如何去创造。

你只会**硬扛**。花六万，八万单价，去买别人包装设计好的精装一手品牌 CEO，然后再哭诉抱怨房价怎么这么贵。

而我们，则是那个设计好六万八万，然后再卖给你的人。

---

一笑加一笑（微信号：150500211）邀您加入水库交流群。群内文集每月一更新.....

巧劲之道，借力打力。

攻城最下。

现在，让我告诉你一个真正秘诀中的秘诀。

你回看照片“未装修的状态”，其隔壁那套，还仍处于这种破破烂烂的状态。

而且，也还是卖 130W 小加。

上士闻道，勤而行之。现在你知道该怎么办了么。

#### 四）法租派的局限性

法租流拥有非常好的租金，而且投入也很低。远远不到专业外销房的一个零头。

法租流拥有非常良好的升值能力，在极短时间内，房价就能涨 50%~80%

那么，法租流是不是集所有的优点于一身。他是不是无敌的呢。

从某种意义上讲，法租流的确是无敌，无懈可击的存在。

法租流唯一的问题，是他始终做不大。

法租的生存范围十分有限，基本就局限于湖南，天平二个街道。

47 平米租 10000 元的客户有，但你绝不可以认为满大街都是。

这只有在极少数城市极少数区域的极少数房源的环境下，才有法租流的生存市场。

他是最典型的“小众市场”。

法租流是优雅的流派，是绅士的流派。是少而精的贵族流派。

他和大众市场是分开的。适合豪门贵胄公子玩二套排遣寂寞。而如果你拿了几十套几百套想做大，那就没可能了。



最后，分享一段视频：



<http://video.weibo.com/show?fid=1034:5af135868630f3b92bfecb303b973327>

这段视频告诉我们的是，像我们这样一个国家，需要多少家“牙签厂”。

这样一个圆筒木，短短一截木头，可以制造多少人用的牙签。

答案是 2100W 套。

## 五) 民宿流

随着法租流的描述，我们要讲讲另外一个流派：“民宿流”。

民宿流可以视为法租流的“全面加强版”，它在各个指数方面都要胜过法租流。

曾经有人说，奋斗的真谛就是：“35 岁之前拼命地压榨自己，35 岁之后享受人生，35 周岁整退休”。

这句话到了没心没肺的某多军口里，就变成了：“既然有人可以 35 岁退休，为什么不可以 28 岁退休”。

28 岁退休，很 NB 么。

不，我们还是低估了中国 90 后的威力。这句话到了某 90 后的嘴里，又变成了“既然可以 28 岁退休，为什么不可以 23 岁就退休”。

于是某人一毕业，毕业第一年就退休了。



她退休的主要方法，是搞“民宿”。

民宿是什么，没见过猪你至少知道国外 Top 20 中有一个 Airbnb 网站，国内有蚂蚁(mayi.com)，小猪(xiaozhu.com)等山寨跟风。

民宿就是短租。其主要的特色，是把房间装修成非常有特色温馨之所。

然后在空间上分割：出租一个卧室，提供早餐。

在时间上分割：提供 1~3 天的短租。

民宿的主要竞争对手是酒店和长租，但是；

1) 虽然民宿和住酒店都是 800 元/晚，并不便宜。但是酒店标房一般只有 25 平米，行政套房 37 平米。

而 800 元住民宿，可以住到 80~120 平米的二房。几乎比酒店总统套房更宽敞。

2) 虽然酒店有更标准化的洁净服务，但民宿一般可以通过房东的温馨，聊天，导游指引，提供更 Face to face 的人性化体验。

3) 虽然民宿比月租要贵，一般贵三倍左右。但是民宿灵活。可以提供 1~3 天的超短租赁。也能提供一个卧室，甚至一个储藏室的超廉价产品。

4) 如果形成 Hostel 类似群体，则在民宿中可以结识新的朋友。

民宿一般租得很贵。如果按照房间数\*天数，则它的总租金，可以租到整租月租的 300%左右。

也就是你普通月租 6000 的三房；

如果搞民宿，则是 800 一天。

可是，这是非常非常高的利润。也很容易赚钱。

论租金，民宿甚至比专门做外国人生意的“法租派”还要高。

论升值，鉴于“出售时品相一定要好”理论，民宿和法租派都极佳流派。民宿甚至更好一点。因为软装花团锦簇。

论适应性，法租派严格地被局限在法租界以内。浦东和郊环都根本没有这种生态。而民宿派则相对宽松得多。最佳民宿虽然仍是在 Downtown，但其他区域也是有移植活下去的可能。

民宿相当于“法租流”的全面加强版。

## 六）民宿派的缺点

民宿派的弱点是什么。

在悲观主义者的眼里，他们几乎想也不想就列出来了：

1) 持牌旅馆的灰色地带，警察的骚扰

2) 如家七天等经济型酒店的竞争

3) 门槛低，同业新对手竞争

但我们要说，这几个问题都是麻烦，会削弱你的利润率。但绝对不是灾难。

民宿有其市场定位，在五星级酒店/经济型酒店/普通住宅之间，的确能划出这么一片细分市场。

他兼有五星级酒店的高 bigger，经济型酒店的价位，和民间住宅的宽敞。

从细分市场而言，这一个划分是有效的。所以民宿市场，是可以活下去的。

至于竞争，天下哪行没有竞争。只要仍处于灰色角落，竞争没有刺刀见血狂打价格战就可以了。

那么“民宿流”的真正瓶颈和缺陷在哪里呢。

在于“心力”。

你如果真的管过这事就知道了。假设一个房子有三个房间，一个月 30 天，理论山最多有 90 批客人。

实际算个对折 45 批吧。这 45 批人的 Check In, CheckOut,

来之前会在网上问你一堆的问题，这房子好不好。

来之中会打电话和你说找不着路，接飞机的人没赶上。

走之后每个人要结算看看有没有损坏，设施要重新添补维修。

这些事都不难。就是破。一堆破事。

眼睛一睁，就是一堆破事。一直到你眼睛闭上，梦里还是破事。

这还仅仅是一个场子的例子。如果你有 4 个场子，8 个场子呢。

这事，也就只有精力充沛的小姑娘折腾得动。90 后折腾得动。

象我们这种半截入土的大叔，即使知道分割出租赚钱，花簇软装赚钱。可是我们每天睡醒 10:45，成功击败全国 99.999% 网友，想想再躲回被窝睡回笼觉。折腾不动啊。

大叔们的时间，是要用来打游戏和睡懒觉的。

“民宿流”对心力消耗太大。

想想就觉得犯怵。还不如交给助理和手下干吧。助理其实还得要你看，能省一部分心，但绝对不是不操心。

所以，这钱我们赚不动。留给斗志昂扬的 90 后赚吧。哥哥睡觉去了。

(yevon\_ou@163.com, 2015 年 11 月 11 日剁手节)

# 对 7 月 4 日股灾的分析 #2435

2015-11-20 yevon\_ou [水库论坛](#) 水库论坛



## 对 7 月 4 日股灾的分析 #2435

乱了，脱轨了。

### 一) 陷阱

首先说明一下，我在股市上的造诣，远远不如楼市造诣的 1/10。

本文不构成任何投资建议，错误几率较大。读者自己权衡。

对于 2014 年冬-2015 年夏的这波股市行情，yevon\_ou 有几句话是说出口的，一直白纸黑字，落笔为凭的。

1) 这轮行情可以到 12000 点

2) 6000 点之前会有回调

3) A 股内在价值是 600 点

这三句话都是我说的。从来不抵赖，以后也不会抵赖。也不会有自相矛盾的另一套说法，也不会有滑头，一切都是君子风范。

上周四，也就是7月2日大跌之后，俺LP问我，目前行情是否仍看12000点。我毫不犹豫地：“是的，肯定的”。

“为什么”。

“国家还没有赚到钱”。

股市从2800点涨到5000点，诞生了象蓝光科技，汉能国际等一批首富股。但其实你很清楚，这一段航程中，是游资在赚钱。

市场的热点是小盘股，次新股，科技股。没有人会去碰工商银行。

为什么，因为股票根本就是庄。不是价值投资。价值投资是600点以下。

既然是庄，当然找控盘小盘股。又有谁会去碰工商银行呢。

在这个大前提下，股市涨到了4800点，国家除了每一天的印花税之外，其实并没有赚到太多的钱。

这不符合tg的利益。

TG的利益是什么。股市一定要涨到12000点。

因为涨到12000点，还有六至八个月的时间，他可以来得及安排巨型国有企业上市，巨型上市公司配股，而中核电只不过第一步。

12000点的时候，股市比目前指数高三倍。在这个点位，有获利回吐需求，或许有资金从小盘股出来，避险买入国企大蓝筹。

12000点，实在再不行。国家可以约请所有的基金经理们“喝咖啡”么。敦促他们“价值投资”，买入大蓝筹。

中国股市，创立的目的就是为了国企改制筹资。其他全是附带骗人的。



可是资本也是聪明的，人家宁可爆炒暴风科技，就是不碰你工商银行。

那怎么办，请基金经理们喝咖啡嘛。强制他们买入。反正基金也是国营的，有的是10000种方法。

按照我的计算，在12000点峰顶位置，ipo+配股，需要撒奶油撒脂20000亿左右，才能把奶牛杀光。

一开始还犹豫哪找有这么多大盘股上市。可是后来听说要搞资产证券化，要把“国家优质资产”，铁路啊，大桥啊，做成资产包。金额7万亿。

看见国家这么流氓，于是我也就放心了。

也有人问，为什么是12000点。不是6000点，也不是18000点。

因为在2800点的时候，当时成交量已经有15000亿了。创了人类有史以来所有国家所有证券交易所的最高纪录。

从2800点这15000亿交易量来说，资金面足以撑到12000点。

这就是一个“大图景”。牛市是允许的，由民资无意间发动，但是国家是欢迎的。

因为牛市猝发，国家队ipo没有准备好，所以牛市必须持续到2015年4Q。

中国任何一次股市崩盘，都不是毁于市场。而是毁于高位的大量国企抽水。譬如上一次6124点，毁于中石油的上市。

所以在4800点，看见牛市连连回撤，李总是不高兴的，“国家还没有赚到钱，谁允许你们撤退的。不允许，牛市必须坚持下去”。

牛市对李总来说十分重要。自上任以来，政绩乏善可陈。GDP增速连创新低。

2015年祭出的偏方，就是拉升股市。希望股市的疯长，能达到一箭三雕的目的；

1) 在顶峰掠夺20000亿，能填补地方债和中央亏空

2) 股市上涨，凝聚人心，增加口碑好评度

3) 股市拉动消费

这就是中国股市的一个大框架。在过去十几年，他们一直都是这样玩的。对于 12000 点，我充满了信心。

“国企没赚钱，牛市不会完”。

二) 回撤

7 月 2 日周四晚，股指相对于高值，已经下来了约 1000 点。到 3900 点左右。但是我一点也不担心。

“在 6000 点之前有一个回调”，这是必然的，必须的。

市场本身有这个需求，甩掉一批尾巴。否则以后怎么拉。而一旦洗盘结束，直接往上攻，速度也是很快的。

当调整结束了以后，4000 点到 8000 点，可能只需要二个月的时间。一路单边上扬，市场不会给你上车的机会。

6124 绝对不是阻力位。历史上任何一个高点都未构成阻力位，一旦突破六千，就直接是八千。

市场走得很好，一切都在意料之中。唯一没想到的，十二道金牌来了。

直到今天，我也没想明，十二道金牌是什么意思。

市场是正常的回调，既没有恐惧，也没有贪婪。唯一坐不定的，反倒是老板坐不定了。接下来，他就犯了一连串的错误。

1) 首先，他在战略上就错了。

市场根本不需要救，没必要救。这仍然是牛市，一点没有熊市的味道。

周围所有的人，还都在讨论着抄底补仓的事情。大伙气氛都很热情，丝毫没有恐惧恐慌的态度。

而在头寸上，99%的人仍然是赢利的。擦去的不过是前期的利润，即使是利润，还有很多。从赢利 190%擦到赢利 160%而已。根本没有伤筋动骨。

还在大幅赢利的时候，要什么救市，完全不需要。

2) 好消息要一个一个来。坏消息要一起来。

美国白宫公布坏消息，习惯上是选择周五下午的 16:50。因为还有十分钟就要下班了，编辑们最多来得及发一条简讯。

然后就是二天的周末。到了下周一，“新闻”已经不再是新闻了。

好消息要一个一个公布，坏消息要一起公布。

如果政府想要托市，选择在周五的下午收盘后公布好消息，是最差的抉择。因为无论你叠加多少的好消息，也不过在周一 9:30am 集中“一次性”反映。

而一次性反映，是会烧灼浪费掉不少利好的。

正确的战术应该是把好消息分成十批，每二个小时公布一条。市场略有下滑就公布一条，保证让人心 High 到翻天。

现在“降息降准”和平准基金等利好都叠加掉了。从战术上讲，这是极臭的牌技。

3) ipo 暂停

这是最莫名其妙的一步棋。到了这一步，整个计划就全乱了。再也看不清主席台想干些什么事情了。

Ipo 是股市之重。整个股市就是为了圈钱设计的。而不是本末倒置。

你停了 ipo，还要股市干什么。

而且历史上来看，每一次 ipo 的停止和重启都不是小事。当中的间隔至少要 90 天以上。也就是说，“国家股”的下次圈钱要到很多天以后，这不是把整个计划都打乱掉了。

难道国家不想圈钱了。迷惘，迷惑中。

而且哪怕你要停 ipo，你也不能停周五的 ipo。至少要停下周一申购的 ipo。最好能把已入队的都走完。

股市这么大，也不差你这三亿五亿。也不差你这一二只股票。

周五的 ipo，众散户已经申购，资金都打出去了，利息都开始结算。

此时你强行截断 ipo，把整个市场的契约精神荡然无存，法制精神荡然无存，万众侧目，张口结舌，二十年未遇之奇景。就为了少发三亿五亿资金。

你这不是“**以最小的收益得罪最广大的人民群众**”么，三个代表都学哪去了。战术水准不行啊。

#### 4) 央行买股票

第四个错误，是央行买股票。

《央行法》明确阻止财政赤字货币化。朱镕基时代央行便连国债都不许买。现在可好，一夜之间二步跨，央行直接进场买股票了。

央行买股票，在全世界范围都是一个巨大的禁忌。这意味着 RMB 彻底的废纸化，走向堕落的这个斜角和速度都是极快的。

#### 5) 明确 4500 点

这是史无前例的。在证监会所有的历史文件中，第一次出现了具体点数。

在过往，我们只是说“让股票恢复合理价值”。而从来没有过任何一个中央领导，明确地说过他心理中的合理价位是多少。

这是一个巨大的事件，会引起一系列连锁反应。不展开了。

## 6) 严抓做空者

如果说前五项还仅仅是蠢的话，到了第六项，就真的犯忌讳了。

谁都知道中国是一个盗匪国家。可盗亦有道，还是有一些游戏规则，有一些江湖义气的。这一次，你又一次的突破了底线。

严抓做空者？哎哟，好害怕呀。

请问，做空违反了贵国哪一条，哪一款的法规。

皇天荡荡，开了期货市场。哪有允许只能做多，不能做空的道理。

现在你说，你要用手枪来对付做空者，手枪还是机关枪。

这件事，就彻底突破了底线。

也彻底葬送了牛市。如果说，之前各位庄家还在犹豫多空转战。此时此刻，必有很多资本想要落袋为安。抽钱出国移民之类的。

中国实在太可怕了！做空居然还要突突突，喝咖啡之类的。

还是把钱卷走，暂时离场观望，看看清风头或许移民再说。

从 2800 点到 4800 点，这轮牛市是由游资和老庄股炒起来的。没有庄家，就没有暴风科技。

当 4800 点降到 3800 点，洗掉无数跟风浮筹。这些庄家，其实还是在市场里的。只不过筹码集中度更集中，他们本来随时准备上攻的，目标 8000 点。

只要你 XG 不干预，牛市本来还在，牛本来要向前冲的。

可是现在，好可怕。你居然能说用宪兵突突突。

那谁还敢炒股呢。万一托到了 9000 点你又说突突突怎么办。





### 三) 大输家

到了今天7月7日，救市和股灾基本都尘埃落定。从目前的反应看，我们基本可以肯定几点：

- 1) 牛没了
- 2) 国家没赚到钱
- 3) 游资在撤退。老庄股在清货

如果说大输家的话，中堂可以算是一个。他几乎没有完成所有的战略目标：

- 1) 在不发纸币的情况下，提振经济
- 2) 在不发纸币的情况下，获取人心
- 3) 政府信誉
- 4) 增进个人威望

如果牛市至今天结束，则国家几乎没赚到钱，还要赔进去之前的印花税。而人心也没有收获，散户只会怨恨。

从 2015 年初，中国的经济一直萎靡不振。唯一的偏方只能指望股市提振经济，这场事件下来，不知道更有多沮丧失望。

法家有云“不动如山”。就是指对于最高层级领导，他必需做到泰山崩于眼前而不倒。

哪怕你心里吓得要命，可你脸上一定要装出云淡风轻。任何情况下都是铁板一块坚强的人。

为什么，因为高层领导是次下一层领导的指导，是导航和舵手。

大海茫茫，文明竞争激烈。谁也不知道下一步该怎么走。局级干部迷惘的时候看看部级干部，部级干部迷惘的时候看看国级干部。眼看国级干部沉着冷静，整个国家于是也就安定了。

所以对于最高层级干部，“不动如山”是最重要的评语。而轻浮惶恐之人，则往往被认为不堪大任。

股灾发生时，中堂正在欧洲。对情况不了解。我们不知道是谁给他汇报的工作。但里面显然大有玄机。

在汇报中，将中国的“金融形势”描绘得惊险万分。罔顾 170%普遍赢利的现实，把中国描绘成券商资金链几乎断裂，融资配资连锁反应，恶劣到象 2008 年美国次贷危机前夜。

我们不知道是谁做的二五仔，但这显然是个坑。

我们不知道这次是谁挖了坑给中堂跳。但他显然是被牺牲的。因为在整件事中，哪怕救市的结果南辕北辙，但真正的损失，却是中堂在大事件面前的“慌张”。

他真是慌了。慌得失去了分寸，慌得失去了仪表。

经此一役，人望和口碑都降到了极低。难道该轮到了草花 A。

四) 未来的展望

我曾经非常坚定地相信 12000 点，这是一套成熟的大战略。在过去的股市 25 年中，被反复使用，反复抽血。每一届都刮到了很多钱。

可是这一次，似乎都乱了。从周四宣布“严抓做空者”，事情就偏出了轨道。中堂做了一系列不合法的事情，只获得微不足道的利益。完全不明白他打牌的思路。

我必须修正之前的预测。因为我看不清这背后的事。

我只能用一句话来结束这整件事：“娘希匹，只赤佬么股票户头呃，来咯搭瞎三话四捣糨糊。滚”

(yevon\_ou@163.com, 2015 年 7 月 7 日)

# 天诛进阶之 D 算法 #3700

2015-11-24 yevon\_ou [水库论坛](#) 水库论坛



## 天诛进阶之 D 算法 #3700

越是到了后期，内功心法越是简单。往往就只有一句话，一个公式。

天诛进阶传说已久的 D 算法，说穿了只有一个智识障：“贷款永不归还”。

### 一) 世界观

“贷款永不归还”。这句话是什么意思。

在我们正统的 AB 算法之中，遵循的是传统的思路。也就是田园风格，小家碧玉，宁静而又恬逸。

在这样的生活中，是没有“贷款”的存在的。生活也永远没有压力。

当进化到 C 算法之后，我们有了贷款，并尽力去偿还贷款。

可是你仔细看，C 算法的最终目的，还是“还清贷款”。也就是你按照现金流盈亏平衡的原则，尽可能去多贷。

每月勤勤恳恳地活着。终有一天，360 个月以后，你会还清贷款。回归“正常人”的生活。

可是，这样的思路是不对的。

水库论坛是一个“毁三观”的论坛。

因为从小生活在一个 Communism 的国家，这养成了我们质疑一切的习惯。因为谁也不知道哪条准则原则，就是国家精心安排的洗脑教育。

“贷款”真的应该还清么。

你看李嘉诚的长江实业，现在还有上千亿的银行贷款。可是直到李嘉诚退休，过世，你认为长江实业会还清银行贷款么。你认为长江实业会以“还清银行贷款”作为奋斗目标么。

不会的。对于整个李嘉诚，长江实业，富人阶层来说，这 1000 亿已经成为“底仓”了。或许会有 800~1200 亿的波动范围，但无论如何，长实绝不可能将贷款还完。

贷款是什么。贷款绝不是一种要归还的东西，贷款是一种理财产品。

## 二) D 算法

搞清楚了这个概念。我们再回过头来看 D 算法，就显得十分清晰。

算法	思路	公式	下限	上限
A	最好不贷款	贷款=闲散资金	0	贷款=收入 33%
B	尽个人能力贷款	贷款=个人收入	贷款=收入 33% 自由现金流很大	贷款=收入 75% 自由现金流为零
C	尽全部可挖掘能力贷款	贷款=个人收入+房租	贷款=收入 75% 一套房也不出租	贷款=收入 75% 所有房都出租
D	贷款就是一个数字	利息=个人收入+房租	收入=月供	收入=利息

C 算法的上限=D 算法的下限，大致是年收入的 30 倍左右。

计算如下，按照目前的利率水准，每一期的月供，大约是贷款总额的 0.6%，一年 7.2%

房屋本身的租金，1000W 房子租 25000，大约是房价的 3%，或贷款额的 4%



则每一套房子，你现金缺口： $7.2\%-4\%=3.2\%$

这部分要靠你自己的工薪性收入去填。所以就是 30 倍。

你每年“税后消费后”结余 60W，你就能撑起 2000W 的房贷规模。

但是我们从 C 算法跨入到 D 算法时，我们的扩张能力要增加不少。

在 D 算法中，你只需要和利息打平。

目前基准利率是 5%，房租收入等于贷款额的 4%

则你每年的缺口，仅仅只有  $5\%-4\%=1\%$

也就是说，你可以撑起自己收入“100 倍”的资产组合包。50W 的年薪，可以维持运作 5000W 贷款。

这仅仅是一个最简单的举例。在真实的世界中，多军的资金来源往往很杂。

按揭贷款，抵押贷款，私人借款，信用卡，企业经营贷款。在这么众多“借款来源”之中，30 年期按揭贷款往往只有一笔。只有第一笔才能做按揭。

这就导致多军的资金流压力，远远大于理论值。

当你只有一千多万的外债借款时，往往月供就要上 10W 了。这极大地限制了你的扩张步伐。

因为你没有那么多的现金流来源去补，无法做到现金流平衡。

而当你知道了 D 算法之后，你就相当于吃了一颗定心丸。

你只要计算一下“总收入=总利息”支出。只要这二项打平。在 D 算法下你就是可以活过来的。

即使你扩张锐意，也不会遭遇麻烦。

### 三) D 算法的实务操作

在实际实战中，D 算法主要靠“持续不断的加按揭”。

譬如说南瓜太妹搞了笔 800W 的企业贷款，分 36 期，每个月还 25 万多。还到吐血~怨声载道，死去活来。

她一度质疑在如此艰辛的生活下，还能不能进一步扩张，还有没有未来。

我说没问题啊，随时迈入下一个关口。

因为你归还的 800W 贷款，每月月供 25W。其中有 21W 其实是还本金，只有 4W 是还利息。

看似你每个月都在往银行搬桑塔纳，其实你是在存款，不经意间银行又有 300W~400W 的信用恢复。

那么你该怎么办呢。过个二年二年半，重新再问银行申请借出来！

这时候，你一笔又可以再借个五六百万，马上就是大型项目的首付。金额增加，时间拉长，而月供也并没有变化。

一般而言，我们对抵押贷款的利率并不敏感。甚至对抵押贷款是 10 年，还是 20 年 30 年，也并不敏感。

而后者，往往是新晋多军津津乐道，以为天大的事情一般。

为什么，因为我们清楚，无论怎样的抵押贷款，“**三年之内肯定要毁掉重新做**”。

一笔十年期的抵押贷，过了三年，我们往往并不等到他全程都结束。

截断他。

重新向银行申请借出来。哪怕其他所有的条件都不变，我之前 36 个月还进去的几十万“本金”至少可以重新借出来。

一笔 10 年期贷款，到了第 7 年末。我们就重新办一下。再把他“展期”成十年。

哪怕和当初月供利率都不变，我也能加按套出几十万。

而实际操作中，因为房价总是在涨的。还款三年之后，再去做的抵押借款，往往可以借得比当年多。某些情况下，甚至可以做到“**正现金流**”。

抵押，本身会有一点运作成本。假设为贷款金额的 0.5%。如果你每三年操作一次，这些成本要平摊到每年中去。即利率上升 0.2%

真实利率由 7.6% 升到 7.8% 左右。

此处可以精算。

#### 四）流水线操作

假设你有 8 套房子。那么你可以按照如下图表操作：

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
A	+200								+200			
B		+200								+200		
C			+200								+200	
D				+200								+200
E					+200							
F						+200						
G							+200					
H								+200				

在 2015 年，你以 A 标的向银行申请加按 200W 元。

这 200 万，部分用于还月供贷款，部分用于买新房 2N 扩张，部分用于个人花天酒地消费。

到了 2016 年，你以 B 单位向银行申请加按 200W 元。

这 200 万，部分用于还月供贷款，部分用于买新房 2N 扩张，部分用于个人花天酒地消费。

到 2017 年，你以 C 单元向银行申请加按 200W 元。

到 2018 年，你以 D 单元向银行申请加按 200W 元。

.....

.....

到 2023 年，你再以 A 单元向银行申请加按 200W 元。

也许有人会问，你 A 元不是已经借过 200W 元了么。怎么又可以再借？

别忘了，这时候已经过了八年，你的贷款已经还得差不多了。

你每个月还进去的，其实一大半都是本金，只有小部分才是利息。现在这些本金又积累成你的财富了。

按照这个 pipeline 流水线的模式，你每一年都可以新增 200W 的现金流。一小部分留出作月供，足够的实力够你再去 2N，足够的实力够你花天酒地。

这是一件了不起的事啊！

你想象一下，一个“税后年薪”200W 元的钻石级领，过的是什么样的人生。而普通人一年五六十万，又是怎样的生活质量。

有这个 Pipeline 存在，你就可以保证在可预见的将来，每一年都有 200W 现金年收入。

要做到这一点，首先你要有十个“成熟”的儿子。

我们一直说，在第 1 套，6 套，16 套时，会有明显的分界线边际。

要形成这套流水线架构，你至少需要八套房子，最好十套，最少六套。

## 五) 结语

从一开始，我们就没想把贷款还清过。任何一个资深的多军都明白，“完全没有贷款”，是一种不可想象的生活。晚上也是睡不着觉的。

工业时代，城市生活，我们和田园农村永别，再也不是那样的三观。

我们假设的是 D 算法永远维持那个水准，贷款永远不变。当一套房子的贷款，由 100W 降到 70W 时，我们就再做一次加按揭，再把他的负债率泵上去。

贷款是什么，贷款只不过是一种理财工具。

(yevon\_ou@163.com, 2015 年 9 月 22 日晚) [1][2][3]

---

[1]参考文献《第三个负号》[http://www.libaclub.com/t\\_113\\_6371667\\_1.htm](http://www.libaclub.com/t_113_6371667_1.htm)

[2]《第三个负号之 D 算法之戏说篇》<http://www.shuiku.net/forum.php?mod=viewthread&tid=18830>

[3]《第三个负号之 D 算法》<http://www.shuiku.net/forum.php?mod=viewthread&tid=18789>

# 论组织资源 #F315

2016-02-29 yevon\_ou 水库论坛 水库论坛



## 论组织资源 #F315

首先，让我们看一段长微博。

转：五毛大战美分，基层民猪那破事。。。

就是小区业委会的事，根据业委会相关法律，合法选举上台的业委会算是比较民主的，大家没意见吧。

小区 2003 年入住，魔都商品房小区，不是动迁小区，外地人比本地人略多；基本自住很少租户；小区算是典型的中产社区，我认识的硕士博士一大堆，尤其外地人，基本是大专以上学历，本地人稍低些，但大学以上学历也占大部分，小区人均受教育程度在天朝算不错了吧。

自入住以来，先后换过 5、6 届业委会。前几届都是三四十岁的年轻人，本地外地人都有，一把手有律师、私营业主、职业经理人等等，都非等闲之辈，全都是抱着满腔的热情上台，上台后努力折腾半年一年的，热情耗尽，什么事也做不了，热情耗尽后进入僵尸期，直到忍无可忍，另一拨人夺权上台，接棒挥洒他们的热情。

我中间有几年参与过业委会的工作，深感这事费力不讨好，尤其业委会主任，不是人干的活。



要做什么事情得花钱，但凡花钱的活基本通不过，但凡收钱的议案一定通不过，物业费一直维持 9 毛每坪，停车费 100 每月，从来没涨过；由于小区治理不利，这点钱还很难收。由于钱收不到，物业也越来越懈怠，换两次物业公司也不管用，还出现过保安队长代收物业费后给业主\*\*把钱黑了，被下届业委会发现后坐牢去了。

每次开会，要么没人来，要么来一堆愤怒的群众提意见找麻烦，会开着开着就发散性跑题了，“我是一位业主，我有说话的权力”，主持者根本控制不住。业委会一把手，要做什么事，宣传、投票等零零碎碎很多花销要自己掏腰包，基本什么事都办不成，做一段时间小团队人心就散了；但小区所有不满的业主可都会找业委会主任，每天 n 多个业主找解决问题的电话，还无力给解决，经常被业主堵在小区里不让走要给解决问题的。总之，当这个家，就是没权，钱少还没法花，所有责任和过错都你兜着。

有一届业委会我比较熟，也是上台没多久，一次好像是顶楼漏水的事，开会时被众多业主给闹了，那场面，真可谓群情激奋，骂声一片。会后，业委会团队聚在一起，全部心灰意懒，谈起这段时间为了做这事，几乎花费了所有的业余时间和精力，个人牺牲这么多却落得鸡飞蛋打，还没机会花小区一分钱，却被人诬陷黑了多少钱，说到冤屈处有几人当场落泪。那一天，全体业委会成员决定全体主动辞职。之后业委会缺位很长一段时间。真个小区就这样一天天风化、自然破败下去。

直到三、四年前 M 伯的出场。

M 伯是很早入住的业主他爹，长住上海个儿子带小孩呢，退休前是江苏某市的某局的党政一把手。

某天不知什么原因，在小区住了很久的 m 伯决定自己来把小区弄弄好。”我就不信了，这么点事情也办不了。”我老爸和 m 伯熟识，他这样转述。

首先要面对的就是怎样让在任业委会下台的事。其实在任业委会也同前面几届一样，进入什么事也没办成，什么事也不想再办的僵尸状态，只要给个台阶自己就下了，可能是对 m 伯的所作所为很反感，就是不让位。要说 M 伯的作为，那真是典型的我党作风，又狠又直接，还有点黑。M 伯团结了小区里比较好事的十几个退休大爷大妈，贴标语、大字报，揭露在任业委会的丑恶嘴脸，在我看来多是捕风捉影无中生有，还肯下工夫，小团队挨家挨户家访，丑

化现任，收集选票造反。更狠的是，不时找上在任业委会主任家门去闹，早晨上班时间路上堵住找麻烦，据说还发生过肢体冲突。我对此很反感，感觉跟文革一样，我相信许多业主也有同感。在任的四十岁左右，正直事业上升期，哪架得住一伙人软硬兼施地磨泡耗，没几个月也就下了，以 m 伯为核心的新一代大爷大妈领导集体正式接任，和前任之间的矛盾立即按下，之前大字报里所述的所谓黑幕再也不提。

上得台来，我党的优秀干部 M 伯做事方式就不一样。

首先不管正式非正式，通过各种途径建立基层组织，以业委会为核心向外扩展选举楼组长，每个单元都有负责人，基本都是退休党员，我老爸也被他们网罗进去负责我们这栋楼。

其次，利用党组织关系强化组织的有效性、向上沟通居委会党支部和基层政府，组织逐渐成型效率逐步提高，下能指挥得动，上得到政府和上级党组织的支持配合；

M 伯从不直接经手具体事务，所有事项都有业委会或楼组长内的人专人负责，他只协调和总览，他自己干得一点看不出累，该买菜买菜，该接小孩接小孩，而各部负责人还挺卖力，我老爸对 M 伯有诸多不满，经常当面黑他，但有任务分下来却也不拒绝，认真完成，M 伯也从不打击报复。

再次，程序合法，不管是上台还是执政，有些手段可能让人反感，但程序上确实挑不出问题，事项公示，投票，决议，该有的流程和文件都有，选票的选项设计和发收票安排很讲究很有水平，能合法的地拿到所需比例票数，比如最近一次投票决定小区重大事项，其中一项意向就有些荒谬很能挑动人的不满情绪，在我看来就是为其他几个意向打掩护转移注意力的，其他意向里面就有小幅上涨物业费的，现在投票结果还不清楚，不过以我了解到的情况，我估计物业费上涨应该是办成了，佩服佩服；

很快，M 伯的业委会成了首个有实际控制力，能大笔合法花钱，并能实际干事的业委会。

好吧，说了这么多，说说这三四年在 M 伯的坚强领导下，小区的社会主义和谐家园建设取得的哪些成绩，不管你喜欢不喜欢，一句话：不服不行！

1、原来物业公司该作为的不作为，不该作为的偏爱作为，任性不说，还出过贪污犯保安队长，换物业也无济于事；现在呢，物业完全成了业委会乖得不能再乖的狗，大小事情都要经过业

委会七长老决定，连物业公司小区的雇员都得看业委会意见；是好事呢还是坏事呢，我也不知道，反正没人骂物业了，人家就一跑腿的也还算勤快，有啥事能赖物业吗？

2、小区顶楼和墙面年久失修，多有漏水，墙面发霉发青污秽难看，业委会统一计划外聘承包商，搭脚手架，一栋一栋挨个修，别的我不知道，墙面是认认真真刷了好几遍，现在，我家阳台是不漏水了，屋里几处发霉的地方也再也没湿过；小区外观焕然一新，顺带着楼顶锈蚀的避雷针也给换了；

3、阳台栏杆原为铁质刷漆，早已破败，这次搭脚手架统一给换成不锈钢的，自己掏钱哦，我看大部分人家都换了，不换也能请人修理刷漆，收不收钱我就知道了；

4、魔都 02 年建成的小区，车位情况可想而知，一到晚上路牙上、草地上、树底下爬满了车，经常会因车位问题发生冲突，动不动里面就堵上了；业委会公议在尽可能少破坏绿化的情况下，见缝插针建车位，原则上保证有车的每户一个车位，他们又做到了，现在没有业主间因车位发生矛盾，总共扩建了一百好几十个车位吧，公共活动区域受到一定影响。这事有不少人意见很大，主要是不开车的老年业主，我个人双手赞成。

说到车位，还有可以说道的，就是死硬不交钱蹭车位的业主，M 伯斗争起来丝毫不手软：专挑早晨上班最着急的时候，组织人马把这些车堵在小区出口收钱，按次收，不交别想走；每次只堵一辆，堵上后马上有人指挥后面的车辆绕从出口出去。我有一次看到被堵上的动起手来了，那也没用，个人跟组织斗，还有物业保安呢。

堵了不到一个月吧，估计流氓都挺不住了，早高峰收队，看来该拔的钉子都拔完了，而且之后再也没堵过门，大家都抢着交车位费，因为一次交一年减一个月的钱，逾期不交，车位不保留，你要闹，组织上奉陪到底。

5、小区门禁电子化，每车一卡，每人一卡，自动开闸；今年又在改，不发卡了，自动识别车牌号。

6、好神奇的是，小区争创区里还是上海市什么先进小区，居然从哪级政府搞到了经费，小区全面装上了视频监控，我上个月车两轮被猫放气，还到监控室查了纪录。

7、好神奇的是，业委会、楼组长等“体制内”的人，不知从哪搞到的经费，以居委会名义组

织到附近一日游，加强组织凝聚力。偶尔发个洗发水什么的小福利。另，居委会在隔壁小区。当然，这好像不能算成绩吧，但好像经常能从党、政渠道搞到多重名义的经费为小区做这个做那个。

8、最神奇的是，不是成绩，应该算是恶行，车位费涨了，物业费好像马上要涨了，都在不知不觉中合法合规的发生了。M 伯，算你狠。

其他小的、不记得的变化难以一一列举。总而言之，几年功夫下来，业主们就算想找茬恐怕也难找到借口了，就这么点大小区，事事都有组织盯着呢，路上刚出现一个坑，还没等开口骂呢，再去就已经填平了，还想咋样？我个人总结，在党的优秀干部 M 伯的领导下，呃，应该说在党的领导下，和谐社会在我们小区的已经初步建成了，M 伯所做的，不过是把党领导政府的工作方式，成功应用到社会主义和谐小区建设的伟大实践当中。我等满脑子自由民主平等博爱的高素质年轻一代，屁事都干不成，姜还是老的辣，最了解中国人民的，还是我党。

等等，我是要说民主的问题吗，好像是，前任们用民主的方式解决问题，只招来民主自由的谩骂和反对，什么问题都没解决；m 伯用党的方式解决问题，竟然无往而不利，晚辈真心佩服，但你能说他是不民主吗，好像不能，所有的决策都合法合乎民主流程，背后又充满 tg 式组织方式的幕后操纵。到底民主还是不民主，大家自己考虑吧。

我自己观察，小区里面真正愿意并且真正付出时间和精力来参与公共事务和决策的人，少之又少，漠不关心的业主占绝大多数；主动参与的人基本都是自身利益受到伤害的人，除了跳起来愤怒的强烈地反对，最基本的哪怕一点点的妥协精神都没有，而一旦自己的问题被解决了，马上又变回了漠不关心的绝大多数，而这些人在中国还属于受教育水平高的人群。如果民主的内涵是大家熟知的英美式的美好民主，我敢肯定这样人民是享用不了这种美好的，至少现在以及短期内不能。

我个人认为，民主不是，也不应该是目的，它不是目的，而是方式和工具，一种解决公众问题、妥协和分配利益的方式和工具。工具合不合用，取决于使用工具的主人会不会用，善不善用，评判的标准是能否解决问题、能否高效地解决问题。

如果一定要说民主是公认最高级最好的一把工具的话，那么我们现在真的不会用它，说明书都看不懂，不要跟我说你看得懂，我们小区里的高素质年轻一代就看不懂，我们用它解决不

了问题，我们不如继续使用手头粗鄙不堪但至少还能解决问题的工具，同时认真学习使用那个高级货；孙先生的军政、训政、宪政，不就是这一路子吗？

而我个人更喜欢的方式是，保持工具称手的前提下，逐步打磨手头这把的工具，只要工具高效、我用得舒服就好。大家都说民主的工具用得很舒服，就是效率低些，那我看还是优先效率，逐步向舒服方向靠吧。毕竟，工具再舒服，出不来活，终究与我是废物。

### 一) 轻微暴力

对于这篇文章，我想说的是，作者观察到的事实完全正确。

但是他的理解与分析，却是全盘错误的。

为什么，“物业管理”这种事，你交给我，我也能完美办成的。而且肯定比 m 先生办得更好。差只需要一柄“尚方宝剑”。

让我们看看 m 先生都干了些什么；

- 为了掌控开会流程，可以堵住上班，挨家挨户闹。
- 为了收停车费，可以堵住不让出门，十几个打一个。

掌握了业委会流程，就等于掌握了权力。以后要通过什么“涨物业费”，“刷小区栏杆”，“刷小区外墙”，直接橡皮图章敲上去就行。

而掌握了堵门收费，就掌握了“财权”。每个月有了固定收入。这样组织才可以活下去，顺带还发点洗发水牙膏，小恩小惠收买人心。

但是，上任会长为什么搞不成。你换了 yevon\_ou 上，俺左手行右手不行。

为什么，这里面牵涉到关键性的四个大字：“**轻微暴力**”。

看问题要看实质。

实质是什么。实质就是四个大字“**轻微暴力**”。



当你使用了暴力，整件事就有了天与地的区别。

当业主拖欠物业费，当业主拖欠停车费，当业主不满意你的账单时；

凭什么 m 先生可以收得上来，凭什么前任会长就收不上来。

因为 m 先生使用了“轻微暴力”。他派人堵住了大门口，不让你出门去上班。

你如果和他理论的话，他手下有十几个人，双拳难敌四手。

你感到愤懑，你感到不合法，你打 110。可是当地的片警以“事情轻微”为理由不出警，或者出警了也不处理，平白拖上几个小时。

所以你斗不过他，认怂交钱。

这个道理至为简单，为什么 m 先生每件事都干得成，为什么前任会长每件事都干不成。

- 小区物业费收不齐
- 物业费长期落后通胀，无法涨价
- 停车费收不齐，抢停车位
- 任何大型的维修项目都通不过

这些都是业主委员会的固定顽疾。几乎全上海任何一个小区都有这样的问题。

这一些列的问题，只要你能给我一项大杀器“轻微暴力”。则以上都不是问题。

只要游戏规则，能允许我每天晚上 3:00am 去敲不付费业主的门，则俺保证；任何物业费都榨得出汁来。保证比 m 先生办得更好。更有效率。

但如果要求我老老实实做个正人“君子”，凡事合法守规则讲道理。则我的表现，未必有前任会长好。

## 二) 黑社会

那么，问题更进一步，“**轻微暴力**”可不可以被使用呢。



在本文中，你见到的是一片“**开明专制**”的景象。

文中的m先生是一心为公，“暴力”使用的结果，也完全是为了公共工程。

但是，暴力是极容易失控的。

你想象一下，假如m先生是个坏人，或者“初期的好人，长期的堕落”。

那么，这样一个业委会的统治，完全可以是非常黑暗的。

他完全可以将物业费调整到5~6元每平米。而其中的大部分，会落入他个人的腰包。

以一个120000平米的小区为例。每个月就是20~30万元的纯收入。

另一方面，仅仅当业主本身。他们对这样的“恶政”是完全没有任何反抗能力的。

前文说过，m伯可以在门口堵住你的车，不让你上班。而普通的业主，根本不会在上班高峰耗时和你吵。

另一方面，m伯可以通过拉大字报，上门骚扰等方式，使你不得安宁。

**最恶劣的是，110居然还不出警。**

在这样的情况下，哪怕让你付6元/平米的物业费。每个月也不过数百元钱。

想想还是息事宁人吧。

邪恶是很容易弥漫的。

政权是一个国家的基础。

什么叫政权，从小到大所有的顺民主义教科书都没有说清楚。

“政权=暴力权”。

暴力权是一定要捏在国家手里的。

也就是民间不可以抢劫，不可以私斗。“刑罚”都要归于官府。

如果某一块土地，官府失去了“刑罚权”，那等于 GCD 的政权也丧失了。[\[1\]](#)

在这个故事中，我们一定要注意 m 伯的特例。

- m 伯本身就是公务员，高级局级干部
- 他们 15 个老头子，加起来 1000 岁。
- 他们仅有 15 个人

这三个条件，缺一个都不可以。

- 因为你们是 15 个 70 岁的老头子，官府知道你们搞不出事来。
- 因为 m 伯有一定的官方背景
- 因为你们仅有 15 个人，再多也不行。

这三个条件一起叠加，才使得 110 捏鼻子忍了。

也就是说，当你 m 伯最初拦路，不让业主上班堵车时，肯定有人打过 110 电话。

这个时候，110 被买通了，放弃了一定的出警责任。

必需得有 110 的纵容，m 伯才能实施他的“轻微暴力”。你如果想做野心家，千万记住通篇文章这 110 才是关键一步。

在这一刻，110 其实是“渎职”的。也放弃了基层政权的一定领域。

在一定时间一定空间，110 放弃了“[政权](#)”。m 伯才成了这片土地上的土皇帝。

只要可以使用暴力，不是夸口。有六七条精壮汉子，别说一个小区，一整条街都可以拿下来。前提是 110 不出警。

或许有人说，想法那么美。那么你去做，你去试试啊。

呃，东北有一个人，名叫“刘涌”你知道么。

刘涌是被枪毙的。罪名是有组织的黑社会犯罪。例如踢倒菜市场老奶奶菜篓，横行霸道之类的。

可是如果你真的到东北去问问，事实的真相并非如此。

刘涌颇有侠名，民间对他的评语，也并非全盘黑的。

刘涌最早的出现，也和 m 伯很象。民间某些环节出现了死结，类似于物业费不交所有人都是输家。

而刘涌通过了“轻微暴力”，踢倒了菜市场老奶奶的菜篓子，很快把这事解决了。

但是你黑帮做久了，终究是有变化。就好像你 m 伯做久了，也难保你组织内有几个腐化份子。

你最初的时候，规模很小。基层可以当没看见。可是等你规模大了，都是精壮汉子，110 一定会出警的。

很多事，当年你做的时候，可能并不算是一件事。但一旦清算起来，每件事都够让你喝一壶。

类似于“堵车门口”不让上班这类事，鸡毛蒜皮也就算了。可一旦上头办案组要组织黑材料，顿时就会有委屈群众哭诉，“民警同志啊，可把您给盼来了……”

你说这事怎么办。

你不要小觑天下英雄，别以为除了你都是笨蛋。明眼人多着呢。

你 m 伯肯做，因为你 70 岁了。

俺们不吃子弹。

### 三) 组织资源

冬川豆的文章，其核心就是“组织资源”。

阿姨天天都在喊，“大洪水”“华夏崩溃”“大屠杀”。

他全部的逻辑，在于中国人是一盘散沙化的费拉民族。毫无组织力，也就没有团伙战斗力。

而另一方面，冬川豆所醉心的歌颂的，则是西欧，尤其是中世纪的“封建制度”。

爵士，男爵，伯爵，公爵，君王，一层层封建上去。

每一层对大人效忠，但其内部，是一个自治自洽系统。每一个骑士领，都是一个独立小王国。

换到格林童话里面，每一块方圆 5KM 的土地。小镇首富都能称为“王子”。

冬川豆认为这样的组织，形成了一个水密“密封舱”。

而当“大洪水”来临之际，以土豪和小型堡垒组成的体系。能极大地保护其臣民。

土豪和缙绅组织的军队，有更好的战斗力和效率。所谓“组织能力”。

显然，我们对他的评价是：“以上全错”。

什么叫“封建自治领”。春秋以下，中国历史中出现过比较类似的生物，是唐代的“藩镇”。

当时唐律这样描写到：“既有其土地，又有其人民，既有其军队，又有其财赋，此所谓节度使”

你要当一个自治的“政治实体”。是依靠高贵的血统，钢琴芭蕾礼仪等贵族文化，还是对艺术品的鉴赏和品味？

都不是。你要当贵族，当君王，有且仅有二条主线：“**经济特权**”和“**政治特权**”。

一个独立的政治实体，类似于西欧中世纪的骑士领，又或者中唐的“节度使”。他关键要拥有：土地，税赋，人民，军队。

经济特权：土地，税赋

政治特权：人民，军队

身为一个节度使，你首先要拥有土地（领地）。有了土地还不够，你还要能够截留上面的税赋。

譬如明清二代，巡抚和布政司是分开的。地方上收入一律纳入预算，输送中央。

这样，哪怕你是一省的最高行政长官。但是财政权并不在你的手里。你也不可能以河北省的产出，去扩军备战。

行政权和财政权的分开，意味着中央政权的落实。唐代节度使一旦被削平，换上的中央官员一律是“行政”和“财权”分开。也是这个道理。

其次，作为一个独立的政治实体，你还需要拥有“政治特权”。

政治特权：人民，军队

首先你要有人民，光有地盘没人口也不行。其次你要有军队，要有一支完全听命你的军队。

唐代的节度使为什么削不平，因为他“土地，税赋，人口，军队”四样东西是齐的。党政军都是第一把手。

这样，你在地方上穷兵黩武，你在地方上挖掘潜力。就有很大的空间可以做了。甚至可以跨省抢劫。

一开始朝廷糊涂，削平了一个节度使。新封的，还是“四个一把手”。

于是屠龙的勇士长出鳞甲，成为新的恶龙。

“节度使”终成大患，最终埋葬了整个唐王朝。

在唐之后的宋，明清，民国乃至今朝。“政”和“军”是绝对分开的。

地方上管民政的“巡抚”和武职的“提督”绝对不是同一个人。

你市委书记再大，也调动不了南京军区。

以上我们解释了所谓“组织资源”。

一个类似于中世纪西欧的骑士领，或者唐代的割据“节度使”。如果你想要模仿这样的生态位的话，你需要四样东西：“土地，税赋，人口，军队”。

简称为“经济特权”和“政治特权”。

其次，我们要介绍另一个奇葩生物，名叫“公司”。

今天的美国社会，可以说就是大公司的竞争。大公司无所不在，Syndicate 或者托拉斯。几乎每一个人都在为大公司打工。

而剩下的，则是一些“卫星”公司。围绕着大公司周边做服务，或者创业孵化器。

但在 19 世纪之前，美国不是这样子的。美利坚刚刚草创的时候，整个 American 是分割为一个一个小型的地方经济体。

以乡镇，集市，本土中小企业为主。

美国真正“全国性”的大型市场形成，要等到 19 世纪中叶以后。尤其是遍布全国的铁路网，以及远程交流电科技发明之后。

此后，经过无数次兼并重组，渐渐地产生了一批“巨无霸”级企业。类似于 GM，GE，AT&T，Exxon Mobile，BOA，BOE。

冬川豆说中国人缺乏“组织资源”，这句话放 30 年前是正确的。

因为 1980 年代，中国真的没什么企业。

明清之际，中国是古典的乡村社会。你基本看不到“跨省贸易”。简单的南北货炒花生都要数倍利润。

绝大多数的都是手工艺人，家庭作坊。雇佣不超过 20 人。

如果你要说大型组织，除了“宗祠帮派”就没选择了。

可是在今天，在 2016 年，而不是 1980 年。

如果我告诉你，人类文明史上最复杂，最精密，最有效率的组织，就在你身边，你知道么。

那是什么，JD.com

对的，京东，JD.com。刘强东那个大脑袋。



如果你打开电脑，输入京东。他有差不多近 30 万个 SKU。

这些商品，来自于全国各地不同的仓储渠道。面对数万家供应商，牵涉到复杂的物流和仓储关系，进货商管理。

可是京东留给你的，却是一个简单的界面。

你只需要用鼠标点点点，拖入购物车里。

剩下的事，京东全都帮你办齐了。晚上 0:37 下的单，到第二天早上八九点就可以快递上门，一日三送。

打开箱子，包裹得整整齐齐。洗发水卸妆水都有塑料充气垫子层层包裹，确保了不会损毁和分类清点。

而在这样的情况下，京东还能控制成本，还能提供一个极有竞争力的价格。

这是什么，这是神迹呀！

其中央电脑系统之精密，之复杂，之高效有效性，超出了 20 世纪之前的任何一个世纪。在过去千年任何一个组织，都未可能达到。

象马云，王健林这样的人物，每一个都拥有数百亿的财富。以财富论，是封建时代“小国君王”的上百倍。

作为一个小国君王，你需要“经济特权”和“政治特权”。

经济特权，指有一批人帮你去收税。汲取养分，才能维持整个组织的生存。

你要说“[经济上的组织能力](#)”有么，中国有的。目前每一家企业，就是一个独立王国。

象京东，天猫这样的巨型公司，稍加以改造，就是一个“总后勤部”。

你要维持十万人的队伍到淮海前线，没问题。根本不需要你政府插手，一个 Tmall 就帮你全搞定了。成本效率还更优。

至于象“中国铁建”“上海建工”之类的企业，稍加改造，就是一个工程兵兵团。你要在战场上修条简易补给公路，没问题，二三天就帮你办好。

大公司就是组织。其“组织能力”高到什么程度呢。每一份都是现成的。

不客气地说，举个例子。

假设一个“穿越剧”。穿越到另一个时空，但给你一个小国家。例如洪都拉斯。

假设这个“穿越剧”里面，洪都拉斯的现政府，恰巧全部都穿死光了。

我给你一家大公司，德国 SIEMENS。

请问你能否维持运作。

答案是完全可以运作。框架都是现成的。

从 CEO 到董事会到中层干部到底层的员工，再到各层级沟通的 email 系统。以及层级之间的指令和服从。

经过初期一些慌乱和迷乱之后，SIEMENS 公司可以迅速地控制整个国家。哪怕他们以前是专做电子和医疗系统的。

这就是“组织资源”。

那么，我们这个社会缺乏的是什么呢。

缺乏土司军阀伯爵领的“政治特权”。换言之：“暴力资源”的组织性。

各位，请让我提醒你们一下，目前我们生活在一个几乎“零暴力”的世界。是极其难得的太平盛世。

我们为什么要举篇首这个“物业小区”的故事。正因为我们生活在一个零暴力的世界，所以轻微暴力，就取得了极其可观的回报。物以稀为贵。

各位，请珍惜“太平盛世”吧。不要去打断他。

如果你贪图暴力的美果，那就是潘多拉的盛宴。通往地狱的芬芳。

冬川豆整天恐吓各位的是什麼，一旦帝国崩溃，“暴力组织”无法迅速地凝聚起来。

我们有足够完善的经济组织。有几十万人的大公司。可是我们没有暴力组织。

好比你万达集团，有数十万员工，遍布神州各个二三四线城市。

论“经济特权”，你是有的。你有调动百亿物资的能力和經驗。

可是论“政治特权”，你没有的。高管若杀了一个员工，他还是要坐牢的。

从上到下，无论一个企业多庞大，刘强东有多少手下，对于如何使用“暴力”，京东公司是完全没有任何概念的。

日本匪军在开发海南岛碌口铁矿时，是纯粹用人命堆出来的。用华工的尸体，堆出了迅速的工期。

对于这种事，现代人没概念没经验玩不来。

一旦帝国崩溃，你经济上的“组织架构”存在。

可是政治上的“暴力玩法手册”，大部分的守法企业家都没有概念。

若说一个老王，一个马云，一个建工集团，几个 CEO 一凑，顿时就是一套班子。供养上百万的军队都可以。

可是怎样把经济机构，变成暴力组织，这事大伙都没经验。

TG 也不会让你学的。

那么，是否中国人就是冬川豆所谓的“费拉民族”呢。

那也不是。因为你放眼看世界，其他国家也是散沙。

好比说德国，法国。

在整个欧洲，中古世纪的“封建领主”，都已经不复存在。

作为一个“封建领主”，他最核心的是“经济特权”和“政治特权”。

经济特权指的是“收税”能力，有了财政收入，整个组织才能够活下去。

在现代社会，那些大型的企业和企业家，一样有钱源。而且是你的百千倍。

可是对于“政治特权”。人民的效忠，私属军队。

今天欧洲也不复存在了。

为什么，因为你首先有一部《刑法》。整个德国内部，整个德意志联邦，只有一部《刑法》。只有联邦政府的刑法，再没有私设刑堂。

而如果你是独立君王，你必需有一部自己的《刑法》。

唯赏与罚，不可假手与他人。

没有刑法，你怎样酬庸骑士的效忠。没有刑罚，你怎样惩办手下的背叛。没有刑罚，你怎样对付手下人的抗拒不服从。

一个组织，如果手下人的小弟不听话，最好的办法是“咔嚓”。

有了组织性纪律性，大家才能拧成一股绳。才能团结有力量。

如果手下任何人都可以随意地违逆你的命令，都可以抗旨甚至投入地方阵营。

那你就不是组织。

而是游园会了。

《刑法》集中到联邦政府的层面，其结果，就是萨克森，巴伐利亚，黑森等大公，再不能控制他的手下。

当我要处分一个手下。我不能下手，而要到了联邦层面，由联邦法庭判。

他可以出卖我的利益，卖给联邦政府。而联邦政府会庇护他。

于是我再也获不得手下的效忠。

除了世袭的几个管家之外，所有的荣耀随风而逝，再也不会有人习惯性效忠。

大公国，伯爵领，都如灰烬般吹散为孤家寡人。

所以我们看历史，德意志诸加盟国，大公国独立性的丧失，其实是从他们交出《刑法》，而由联邦层面统一审判开始。

而不是其他更盛大冠冕的事件。

如果你法国，德国，是一个统一性的民族国家。是一个联邦的话。

则你自然没有“小国君王”存在的空间。

如果你全国只有一部《刑法》的话，则暴力资源也是高度垄断于政府。而在民间没有任何实践的。

近期的新闻是绿教徒移民，在德国 Rape 德国女人。甚至发生了汉堡“千人围歼”大规模轮奸之类骇人听闻的恶行。

而对于如此恶行，德国人除了奔走呼号，哀嚎连连。他们也是没有任何还手之力的。

为什么，因为“暴力”垄断于政府。一旦 110 不出警，德国人只能象绵羊一样没有任何反抗能力的。

因为德国人也没有“暴力组织资源”。

还说什么别人费拉民族，贵德意志自己就是费拉民族。

所以，要说目前的整个社会“组织资源”“费拉民族”“大洪水”。和法国德国西欧美国日本比；

- 如果说“经济”上的组织能力，大型公司合伙赚钱，调度物资。这套架构你有，我也有。

- 如果说“政治”上的组织能力，对暴力的组织和实践。你没有，我也没有。

(yevon\_ou@163.com, 2016 年 2 月 29 日晚) [\[2\]](#)

---

[\[1\]](#)可参见元末蒙元政权的崩溃历史

[\[2\]](#)据说 m 先生指的是小富人家业委会马主任



# 众筹买房计划 #Z01

2016-05-31 yevon\_ou [水库论坛](#) 水库论坛



## 众筹买房计划 #Z01

起因，方法，利益，发展，目标。

### 一）众筹买房的起因

“众筹”这种事，早在三四年之前就想搞了。

想要搞众筹，有几个显然的历史原因。

首先，2011~2012 年市场上充满了笋盘。有大量我们“明知”可以翻三四倍的房源。

“炒楼”是一片蓝海。这个市场广阔广袤。货源不是问题。根本不愁收割不完。

但是，眼看一大群沙丁鱼在眼前。这钱你却是赚不完的。

因为你“啃了一套”“又啃了一套”“再啃了一套”。

这事终究是有底的。你家又不是开银行的。瓶颈主要困于“自有资金”。当你自有资金打光了，你也就啃不动了。

但接着你可以动用“债权”，你可以向小伙伴们融资，借钱。

---

一笑加一笑（微信号：150500211）邀您加入水库交流群。群内文集每月一更新.....

通过“债权”的方式，你可以再啃 NN 套。

但是若干年后，举债这条路也是走尽了。

因为你身边可以借钱的“小伙伴”是有限的。小伙伴往往也是多军。

而且债权融资随着潜力的挖尽，利率是不断上扬的。最终廉价资金再也搞不到。

你可以多买 N 套房子。但终究也有极限的。

到了“天诛”后期，瓶颈越来越厉害，越来越厉害。所以你就一定要转型。

任何赚钱之路，走了十年，就一定要转型。否则速度会越来越慢，阻力会越来越大。

转型的一个方向，是 OPM (Other People's Money)。

所谓“OPM”，基金经理代客理财，就是一个非常好的例子。

因为任何一个人，他的“自有资金”永远是有限的。

但是代客理财就不同了。你可以操纵一笔大得多的资金，然后仅抽取 1% 的“管理费”。

靠管理费，就可以让你活得很好，活得很滋润。

最重要的是，“代客理财”的上限，就可以大很多。成长无极限。

天底下的“基金经理”千千万万。但如果你仔细看，“股票基金”“债券基金”很多。却从未见“炒楼基金”。甚至连这个行业都没有。

连“私募”都没有。

根本不是政策法规的问题。真的一家也没有。

为什么？

答案出在根本性的一个问题：“无法确定收益”。

这是致命的关键性的天与地分界线的一点。

因为无法解决“收益”问题，所以根本不存在“众筹炒房”。连一家都没有。

股票基金，或者债券基金。我们知道，最简单一点，他是有“报价”的，是有每日成交价的。

你一个组合，拥有几十只股票。每天收盘价算一算，就算出了基金“净值”。把净值连起来，就成了K线走势图。

每个月你给股东寄一封信，“亲，老乡们，咱们又赚钱啦”。每个人看着，心里都暖洋洋的。

可能你的股票是新三板的，根本没有交易。可能你的股票是“老庄股”，股价根本没有意义。

“股票基金”一再被人诟病，里面的问题很多。

但再多的问题，他至少还有一个“价”。至少还有一个明确的数值，可以给你参考。

但是楼市不是这样的。

“房子”是没有每日报价的。

假设30个人众筹买了一套房子。你说这房子很好，很棒，很有升值潜力。

旁边的周浦拍地已经8W了。可你周浦买下来可能才一万多。

你说你账面已经翻了600%了。

别人说好呀，那你卖掉呀。

卖的话，你就会出问题了。

首先你卖掉要交税。随着北京上海各个城市政策不同，交税可能占掉总值的10~20%

房产之道，首在于囤。也就是你今天“营业税所得税”交易成本的政策不取消，我就不卖。打死也不卖，我和你死耗。反正大势看涨。

但是你“打死”都不卖。就和“基金理财”的概念相抵触了。

别人都知道你 2010 年买周浦赚了钱。可是究竟赚多少，投资回报率多少。这是谁也说不清的。

如果你十几年不分红，不清盘，不结算的话，股东们的耐心也是有限的。

另外一方面的障碍，则是你“卖出”时按照什么价格。

同样的道理，假设 30 个人众筹买了一套周浦。10000 多买进，现在拍地都到 8W 了。

请问你这股基金什么价，清盘什么价。

你把房子卖掉的话，是按照 5W，6W，7W，8W 卖？

真实情况是，可能连 4W 都卖不到。目前刚开盘的现房不过 4W，你二手盘想抛，或许仅有 28000。

那么，我“基金经理”按照哪一个价格来抛。才不会挨骂呢。

假设我按照 5W/平米来抛，那是肯定卖不掉的。

假设我按照 25000/平米来抛。再交 10%的交易税，则拿到手的仅不过 22000 多一点。算起来回报五年翻一倍。

我会不会被股东们骂“卖国贼”呢。

进一步，股东们会不会怀疑你这其中有“猫腻”呢。

是不是卖给你的朋友，亲戚，小舅子呢。

管理当中，是不是有腐败存在呢。

这种扯皮的事一旦开了头，你的声誉就算是完了。互相争执人心，也是不愿意看到的事。

在上升轨抛，还是在下降轨抛。抛之前要不要股东投票。

如果客户讨价还价怎么办。是不是还要再搞一次投票？

某些情况下，争议是极大的。譬如对 KC，ZXC 的估值。

如果你坚持去做，肯定会得罪 50%的人。另 50%也不念你的好。

所以“众筹买房”最大的一个困难，就是对于你“资产”的估值。

这是一个绕不过去的技术门槛。困扰了我四五年。

“房子到底值多少钱”，这个技术难题不解决。“众筹买房”就没法搞。

拖着拖着就耗了四五年。

## 二) 众筹买房的方法

5.28 日和 Shinehigh 聊（就是 SPI 那位），他说他正在拉几个朋友合伙买房。

因为上海的豪宅，实在被低估得不象话。陆家嘴滨江二岸，买二套大户型高区景观房。才是永久的稀缺资源。

聊天中他无意的一句话，“设定目标价”。

顿时让我灵光一闪，豁然开朗。困扰了四五年的难题，一下子全解决了。

“众筹买房”的路就此通了。

解决的方案，是将整个的逻辑倒置。

好比我拉 30 个人，大家一起合伙买了套 500W 的房子。

我们不约定“操作技巧”。我们直接约定“目标价位”。

好比我和各位说，“这次买的是 xxx 房子，买进 500，目标价 1000”。

从买下的第二天开始，就在中介市场挂牌。

挂牌价 1000W，绝不还价。但也绝不涨价。

只要出到“净到手 1000”，就必走。没有任何理由，没有任何借口。不可以拒绝。

投资的股东方，朋友方，你们也可以带朋友来。

如果你们的朋友喜欢，任何人看中，出到 1000W 就可以拿走。

这样的投资项目，他的“回报”就是被锁死的。就是 200%

而唯一不确定的呢，则是“时间”。

你有可能仅仅花二年的时间，就翻了 200%，则你的年化有 40%多。

你也有可能花了 20 年时间，期间经历大跌，再经历楼市复苏。一直到苦难周折，最后到你的孙子手里，才遇到 1000W 出货。廿年年化 3.5%回报。

但无论如何，从“套利和套险”的角度来看。

你的收益永远是正收益。只不过赚大赚小而已。

这就保证了你第一级安全性。

同时，因为房地产本身是一个“通胀驱动”行业。

只要纸币不断滥发。大排面不断涨价。从长远来看，核心城市的房价永远是涨的。

所以你这个 200%的目标也是可以实现的。只不过时间长短而已。

而这个策略的好处是什么呢。

最大的好处，是绕过了“估值”这个大难题。

这套房子，当你买下来时，是按照 500W 的市值来买的。

买下那一刻，他肯定是不值 1000W 的。

此后，随着纸币的通胀，只要某一天纸币后面多加三个零。1000W 是肯定到来的。这点也是毋庸置疑的。

那么，如何面对股东的指责“贱卖”呢。



不存在贱卖。

在之前的任何一个岁月里。它的价格都没有到过 1000W。

如果哪个股东不服气，那您买呀。

您能拉任何一个客户过来买，1000W 我必卖。绝不含糊。

这就从逻辑上，解决了“腐败”和“贱卖”问题。

在实际操作中，我们可能会出“众筹产品一号”“众筹二号”“众筹三号”之类的项目。

升值幅度，不一定是 200%。

更有可能的是，“一号”目标 150%，“二号产品”目标 200%，“三号产品”目标 300%

因为楼市的涨幅，本身是“波浪型”的。他明显地区分为“高潮期”和“观望期”。

最怕的就是，上一轮涨幅，正好到你“目标价”的 90%，九百万差一口气没卖掉。

然后你就要多卖二年。

极大地拉低了回报率。

所以这事很考究“产品经理”的设计能力。

当我们设计一个产品，“xxx 房屋，买进 yyy 万，目标 zzz 万”。其实我们心中是有谱的。

对目标有一个大致的估算。

什么样的房子，第一级阻力位，第二级阻力位……………

目标 150%，200%，250%，本身是不同的产品策略。

考究的是产品经理对市场的理解，预测能力。考的是功力。

三) 众筹买房的流程

今天的文献，是一个框架。

“A8 群”内讨论。如果各家觉得可以的话，再进一步请商务律师，拟订更详细的文本。

在产品设计中；

我会做完前期工作。并定下“哪一套房子，买入价多少”。

一般出于利益冲突，该项目会从市场上，第三方陌生业主手中买入二手盘。

市场价买入。我方尽量做到笋盘。

然后我会拟订一个“目标价”。完成计划书，找有意向人士入股。

你看“房屋，买入价，卖出价”这三大要素都是被完全锁定的。

也就是整个流程之中，是完全没有“人力干预”空间的。

宛如机器人一样操作。完全没有腐败的余地。管理维护成本也很低。

项目的租金收入，扣除物业费，会定期汇给股东。账目完全透明。

维修费用实报实销。

这些都是细节问题。

我方不提供“赎回”功能。如果你需要退出，请自行找一个买家受让。

或者专注于一些更“短期”，升值 20~30%的短炒产品。

#### 四) 产权和贷款

对于“众筹一号”“二号”“三号”，我们考虑做一些非常小型的项目。主要目的在于试水，并探测这个商业模式能否可行。众人合伙，有没有流程上的争议。

“众筹一号”的标的，将会是一处 250W 元左右的老公房。

因为他足够小。无论出任何问题，都可以挥洒自如地调头。

按照中华人民共和国法律，众筹是合法的。但不得超过 30 个自然人。

所以每一股认筹金额，8W 元起。上限不限。

按比例分配。

该房产将挂在我的名下。

通过欧成效与各位的商业契约，约定各位利益。

具体合约由律师拟订。

可以做一个大授权。给各位推举的“三位股东”。

如果我不在场的话，凭三股东一起签名。也可以处置房产。

你要问项目在哪。

其实我 pipeline 中，本身已经有三四套房子下了定金了。正在要做，约定了 6 月尾交易。

相当于把项目拿出来，与各位分享。

## 五）利益

一般的基金业。收费有三种模式：

基金业：	
前端模式：	认购时收 3%
后端模式：	利润的 20%
中端模式：	每年 1%

也有混合模式。例如外面大牌的：“金沙江创投”。

他们的收费是 2%+20%

每年收入份额的 2%，最后再收利润的 20%。盘剥是非常严重的。

那我们的收费是多少呢：

众筹买房：	
前端模式：	0%
后端模式：	0%
中端模式：	0%

嗯，三个零。前端后端中端都不收。

那么别人要问，你赚什么呢？

这么大一摊子，30 个人的沟通协调成本，本身就已经是不低。

办公行政宿务，也是杂事。

你把自己圈好的单子让出来。图啥呢。

## 我方有权将房屋拿去借银行。

从房屋买下一刻起，我方有可能以房屋向银行申请借款。

从买下之日起-----到卖出之日还清。

在卖出之前，我方会负责把“房贷”先还掉。所以这件事对各位是完全透明的。完全没有感觉的。

如果以 250W 的房子，则大概可以获得 170W 的贷款。而且是低息贷款。

我不收你们的佣金。我只赚贷款的钱。

贷到就是赚到。

如果你要问我，“贷出来”的钱干什么。

则大概率，是和你们买一套“一模一样”的房子。

就在隔壁，首付三成，一模一样。

如果 30 个人的标的能升值到 200%，并且触发卖掉清算。

则我这套，同样也翻了 200%，卖掉还贷毫无压力。

**相当于我一个人，赚了你们 30 个人一样多的钱。**

那么，又有人问；

为什么需要众筹呢？

既然这么好赚，你一个人赚我们 30 个人的钱。为什么我们不跳过你，自己去干。

这里面有几个问题；

1) 众筹只需要 8~10W 的闲散资金。炒房本身有门槛。

2) 限购

3) 限贷。即使我告诉你了，你也没法贷款。

4) 其他利益

这第四点利益。只有等项目实地展开了，我们才会告诉你。而且 4 很重要。

六) 众筹买房的目标

众筹“一号”“二号”“三号”计划做到 10~15% 的回报率。

这只是纸面上的回报率。实际操作，大概率会超过。

当然，往低里说。降低客户的预期。

请记住，我们这个净回报。已经扣除了交易的税费，已包括房产不易于出货的种种劣势。

从长远看，“众筹”系列的定位，将定在“稳健低风险”。而不是“进取高收益”。

我们的业务模式高度单一，财务资料充分透明。

我们立志做全世界最“透明”的基金。道德风险越低越好。

从长远看，我们希望能够成为一支，你可以推荐给三大姑，七大姨的基金。

你的那些姑妈姨娘，跳广场舞的大妈。

如果她们向你咨询“理财回报”，你可以向她们推荐“众筹 N 号”。

只需要 8~10W 的资金，就可以分享楼市升值的收益。

财务透明，回报稳定。

能获得比银行更高的回报。但是几乎很小风险。楼市不败。

水库 A8 群的钱都很贵。在初期可能需要你们捧捧场。

做得久了，就请你们推荐七大姑八大姨们捧场了。

(yevon\_ou@163.com, 2016 年 5 月 31 日午)



# 六国论 #F1375

2017-11-01 yevon\_ou 水库论坛 水库论坛



## 六国论 #F1375

试使山东之国与陈涉度长絜大，比权量力，则不可同年而语矣。然秦以区区之地，致万乘之势，序八州而朝同列，百有余年矣；然后以六合之家，崤函为宫；一夫作难而七庙隳，身死人手，为天下笑者，何也？仁义不施而攻守之势异也 ----- 贾

---

一笑加一笑（微信号：150500211）邀您加入水库交流群。群内文集每月一更新.....

谊《过秦论》

## 一) 第一重

我少年读书，强闻博记。课本中不懂的地方不多。

《过秦论》是少数几篇，严重桎梏，想了许久都不明白的课文。

最最令我抓狂的，是“秦国”为什么会灭亡。

当时，俺正没日没夜地玩游戏，KOEI 的《三国志》。

《三国志》是一款三观严重不正的游戏。小孩子千万别玩。绝对把你带歪了。[1]

哥哥就是掉入三国志的大坑。连续十几年没有明白。历史，政治，社科，全部都晚悟了。

因为《三国志》，它基本是一款单向变强的游戏。

最早开局的时候，你只有刘备，一座小小的城市，2000 兵力。几个将领。

随着时间的推移，城市等级越来越高，户外农田产量狂升。

兵力积累，武将如云。

最神奇的是，武将“忠诚度”也是可以提高的。只要赏赐 200 金，就可以提到 100。而且永远都不会下降。

“城池”忠诚度也能升。不断地开仓放粮，城池忠诚度也到 100，而且持久不降。

没有贪污，没有腐败。

没有九品中正制，没有府兵制破产。也没有结党和权臣。

《三国志》系列只要你坚持玩下去，你就会变得很强很强。各项指数修满。

从一座小城，到席卷河北。再到统一天下。指数增长。

因此我对于“秦朝末年，民不聊生。黄巾军起义此起彼伏，朝廷无法控制”这句话，是无论如何不能理解的。

为什么你会越混越回去了。为什么当你只有一座小城的时候，你可以席卷天下。

等你变成大一统王朝了，可以调度全天下的资源。

反而 PK 不过一座小城？

《三国志》玩得多了，你是无论如何不能理解，一个王朝为何会崩溃的。

当我把所有的资源，城池，都抢到手里。造兵，造粮，都是超级大。

我为什么反而灭亡了。谁能灭了我。

当年看《过秦论》，哥哥感到极大的困扰。

秦军强悍，横扫六国。

六国拥有山东之地，2/3 的人口，2/3 的土地。还是被秦国团灭。

秦国大一统后，没有变更强，反而变弱了。

连义军都打不过。



我去问当年的老师，老师含含糊糊说。

“仁义不施”，指的是施政要仁道，要做好人，要做仁君。得道多助失道寡助。别人都帮你，你才能打赢。

哥哥向来三观极歪。您骗小孩子么。

这个解释，显然是不满意的。

## 二) 第二重

后来我看史书，写《三代之治》<sup>#F129</sup>。

秦国的灭亡，虽说是秦政暴虐，但其实很大要归咎运气。

Victor Chan, Broad Wu, 历史再走一次，未必如此。

关键是，**当时秦军的主力，并不在国内。**

秦始皇灭六国之后，非常奇异地，秦军并没有回归咸阳。也没有“军转民”化。

后世的大一统王朝，一般的做法，是有一支精锐的中央职业军。驻扎首都。



可以叫御林军，羽林军，神策军，近卫军。

在各地关键节点，核心城市，再有小型的警备司令部。

除此之外，小城基本没有驻军。国家也负担不起常备军团。

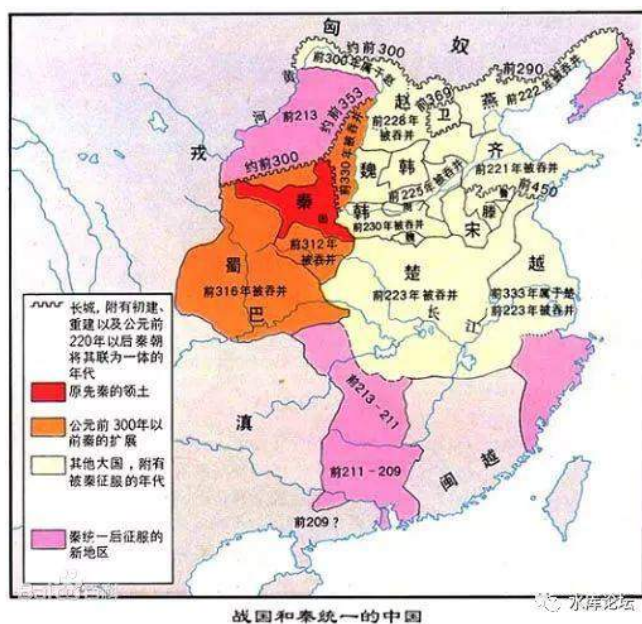
但是 BC214 年的秦军结构，并不是这样的。

史记记载：“秦已并天下，乃使蒙恬将三十万众北逐戎狄，收河南。筑长城，因地形，用制险塞，起临洮，至辽东，延袤万余里。于是渡河，据阳山，逶蛇而北。暴师于外十余年，居上郡。”

“发诸尝逋亡人、赘婿、贾人为兵，略取南越陆梁地，置桂林、南海、象郡；以谪徙民五十万人戍五岭，与越杂处”。

秦始皇在 BC221 年统一天下，BC214 年开始南北二支大型的军团活动，BC210 年死于河北邢台。

- BC209 年 7 月，陈涉，吴广，在大泽乡发动起义
- BC209 年 9 月，部将周文，就已经打到了函谷关



“大泽乡”在安徽宿县，离徐州不远。

简单地在地图上看一下，二个月时间，按照古代的行军速度，从徐州走到洛阳还差不多。

如果算上大型军团，基本上从无到有组建。还涉及到士兵的招募，组织，粮草，后勤，铠甲。

则周文这一路西进，几乎可以用“如入无人之地”来形容了。

而事实上，也的确是如此。

“陈涉”起义之后，传统山东六国的膏腴之地，如陈留，颍川，谯县，纷纷响应。项梁，刘邦，都在那时候崭露头角。

而他们的共同点是“无人干涉”。

如果是后世的唐宋元明清等王朝，这样“大摇大摆”的起事，早就被卫戍部队干掉了。公安干警奋勇制服，毫不手软。

可是在秦末，为什么一下子野火燎原了呢。是什么让义军获得了最初的六个月，黄金般的时间窗口呢。

因为秦军主力根本不在国内。

百战百胜，虎狼成性的秦军主力，精锐的野战兵团。分为二支。

一支在长城沿线，抵抗匈奴。首府上郡（包头），得到消息以后匆匆南下。

古代时候交通不便，使者先跑到九原。

然后王离再带着大军南下。拖家带口，带上全部辎重。

参考千年之后，“安史之乱”唐军安西都护府精锐军团的回调速度。

“南下”这支大军，最终和咸阳章邯军团，会合在一起。

巨鹿之战，20万秦军意外被2万楚军击败。项羽“破釜沉舟”一战而定天下。

秦廷败亡，遂不可逆转。

另一股南线秦军主力，驻扎南海（广州）。

因为距离实在实在太远。等屠睢接到消息时，函谷关已破，秦王室投降。



因此军官团联合计谋，破坏道路，堵塞交通。

关起门来，在广州成立了“南越王朝”，赵佗自己当皇帝。

一直维持到了汉武帝时代，被刘彻所灭。

总而言之，从战术上，你可以这样解释。

因为秦国是中国第一个“大一统”王朝，对于控制天下，很没有经验。

因此秦军主力，北军南军外调。整个中原腹地，居然没有任何成建制军团。

一旦叛乱兴起，顿时如野火燎原。

在初期不能遏止，中后期就会呈指数成长。

再加上一点运气不好，巨鹿之战，王离于是挂了。

当然，也不能苛求。“治国”这种事，坑子埋子无数。

后来刘邦的西汉，小心翼翼学习秦弊，控制地方。

没想到出了个王莽。也挂了。

第二重的解释，“攻守之势异也”，秦亡是因为运气不好。

技术上讲，二支主力军团都不在国内。

秦政苛刻，但是如果职业军团镇亚的话，应该也可以维持个十世，八世。

第二重解释，依然是肤浅的。

三) 第三重



因为，他们就是秦国的“基本盘”啊。

秦国的扩张，是一个漫长而缓慢的过程。

“战国”时代，延续近 250 年。其中，仅秦昭襄王（卅月）执政，就超过 55 年。

秦始皇之前，“基本盘”的统治岁月，已经超过了整整三代人。

三代人是什么概念。

“遗老遗少”早已经死光。对前朝的忠诚，烟消云散。

生在红旗下，长在红旗下。都是忠实的子民。

“秦末汉初”的历史，放在大背景下，其实是“郡县制”和“分封制”竞争的历史。

皇帝是谁，不重要。士大夫们，才是真正在背后下棋的人。

其中，秦国基本盘“郡县制”的人口，他们已经习惯了郡县制。

无论如何不肯再回去到“分封制”。

哪怕项羽一时武勇，击败了秦国王廷。

他们改头换面，换了一个唱戏的。“汉王刘邦”，表面上是沛县军功集团，但中下层当兵的，还是雄赳赳的“老秦人”。

“楚汉相争”归根到底，是秦人和六国的再一次交锋。只不过这次，西军又赢了。



那么问题来了。“郡县制”和“分封制”，为什么这么重要。

值得拿命去争取呢。

请看这篇帖子：《秦凭借军功爵制灭掉六国，六国为何不能如法炮制？》<sup>[3]</sup>

众所周知，战国初期，秦国并不是最强的国家。

论人口，魏国最强。初期魏国的“重装铁甲”步兵军团，战国无敌。

论国土，楚国最强。延绵长江流域。最后还吞并了吴越。

论文化，齐国最强。稷下学宫，诸子百家一半出在里面。

秦国象开挂一样，一下子彗星般的崛起，主要是靠“商鞅变法”。

商鞅变法，秦国十年间由极弱变为极强。千百年后读来这段历史，仍然令人目眩神迷。

但是，“商鞅”变法，究竟做了些什么呢。

中国的教科书，就喜欢在干货上遮遮掩掩。

好比我们背了八小时“工业革命”伟大意义。

你真的让一个大学生穿越回 18 世纪。你问他，工业革命是什么。该如何主导。该如何刺激发生。

是珍妮纺织机么，显然不是。还不如黄道婆。

瞠目结舌，其实你对于“工业革命”一无所知。[4]

“商鞅变法”究竟是什么，我们打开百度，大致有这么几条：

- 1) 废井田、开阡陌
- 2) 重农抑商、奖励耕织
- 3) 实行连坐法
- 4) 励军功，实行二十等爵制
- 5) 改革户籍制度，禁止父子同席
- 6) 推行县制

现在我告诉你，开阡陌，鼓励农桑这种事，各国都在做。你不鼓励人家也勤劳。

连坐法，统一度量衡，后世也玩烂了。没多大杀伤力。

“商鞅变法”写了六条。

其中五条是虚的。都为了掩饰真正一条：励军功，二十等爵制。

水库论坛，很久之前，有一篇论文《三代之治》#F129.

在其中，我们讲了一个“分封制”的道理。

天子的儿子是诸侯，诸侯的儿子是大夫，大夫的儿子是公卿，公卿的儿子是士，士的儿子是庶人。

这个天子是你的。但天下不是你的，还有很多小伙伴。

不过不要紧。你只要生，使劲地生，拼命地生。

沙特阿拉伯开国皇帝“伊本·沙特”是二战时期的人物。到现在满打满算，也不过 70 年。

他有 100 多个儿子，每个儿子又再有无数子孙。

今天沙特的“皇室”，足足有 5000 个“王子”。每一个都皇室血脉，货真价实。

当你有了 5000 个王子以后，你就可以把政府部门，上到石油大臣，中到电信局长，小到门口开超市的。

国民经济中的每一个环节，全部都用你的“王子”填满。

整个国家，所有的公务员系统，所有的“公卿”，都是“伊本·沙特”的子孙，统统 Prince。

然后您说，这样的国家有战斗力么？



“春秋战国”时期的中国政治局势，与此类似。

你别看“东周列国志”似乎人才辈出，各领风骚数十年。但其实你仔细看。

魏国姓魏，其实姓姬。

韩国姓韩，其实姓姬。

燕国姓姬。



楚国有景、屈、怀、昭四大姓。

“山东六国”的庙堂上，如果你不带点蓝色血统。如果祖宗十八代，不能上溯到尧帝，舜帝，那基本是没法混的。也没有资格当官。

然后商鞅来了。哦，商鞅也姓姬。他本是卫国的王子。全称“公孙鞅”。

商鞅大笔一挥。“我们要进行彻底的改革”。

## 唯有军功可以封侯

## 王子犯法与庶民同罪

这个大笔一挥。整个秦国就天翻地覆了。这意味着；

- 1) 平民百姓从此有了出头之日
- 2) 王子贵族，再不享有荣华富贵

严格地说，“变法”一出，除了秦王，整个秦国就没有“贵族”了。

因此不出所料，一个月之后，愤怒的 3000 名“非群众”，就挤跨了秦孝公的大门。

包括你的堂哥堂弟，表哥表弟，亲侄子干儿子庶生子，所有你手心手背的肉，一起在控诉不发粮。

可是秦孝公不给所动。嬴渠梁才是真正的大英雄。



“十八级军功制”实行了以后，秦国迅速地变强。

平民百姓，人数是贵族的百倍。勤奋人才，更是恒河沙数。

最初等的军功，斩首一级，就可以升一阶。汉语中的“首级”，就是从商鞅变法而来。

对于山东六国来说，他们看见了秦国的迅速变强。

羡慕么，羡慕的。

想学么，没有什么秘密的。

可是能做到么。太祖教导我们，改变利益，比触动灵魂还要困难。

事实就是，山东六国，一直到快要亡国了。

公主们都叛为奴隶了。

“改革”的刀，就是砍不到自己身上。

就好比大清快玩脱了，快亡国了。

“工业革命”也不能放手让汉臣去搞。满人又实在派不出人才。

美国的民主党，德国的默克尔，非法移民快把国家害死了。但是为了“一己私利”，为了政党的选票，仍然不惜大开大赦窗口。



自古以来，“政治清明”最重要。哪怕小国寡民，只要摊到二个明君，励精图治，几代人之间，“秦子”“楚子”，都从一个进贡茅草的小国，成长成西侧南侧国际大国。

但是，一旦陷入了政治“死锁”。

统治阶级为了自己的利益，不惜拉民族和国家陪葬。卖国求荣，只求保住自己的选票。

那么这个国家，就只能眼睁睁地看着陆沉。

举个例子，今日中国如火如荼，蒸蒸日上。

隔壁的日本，只要进行“全面的改革”，就可以摆脱颓气废气。摆脱“失去的二十年”。

但是他们肯自我开刀么。



项羽的赢，是一次逆袭。

“分封制”的旧贵族们，凭着项羽的无双勇力。居然击败了王离的平民军团。并重新建立起了贵族分封制度。

“项羽和他的小伙伴们”占据关东十国，基本都是六国苗裔。

重新实施六国的制度。恢复旧贵族统治，重新“贵者恒贵”的生活。

而秦地“郡县制”的人民，他们不愿意过这样的生活。

无论是和平时期的举孝廉也好，战争时期的军功制也好。还是后世的“科举制”也好。

你总要给底层留出一条生路，留出一条上升的通道。

否则人民就不乐意了。“关西”人民就跟汉王走了。“楚汉相争”再起。

这一股“十八级军功制”的欲望，是非常非常强大的。

我们可以联想一下，秦始皇 BC214 年，为什么要派南军，北军，二支主力离开中原。去南北寻找“不可见”的敌人。

因为手下人嗷嗷待哺，杀红了眼，等升职啊。

我好不容易熬到了上尉副营，你和我说，六国亡了，天下统一了。

没有仗打了，没有军功拿了。那我怎么乐意呢。

老家伙们爵位都升足了，钱也捞够了。可是“少壮派”们还没吃饱呢。

日本“9·18”事变之后占领东三省。几乎所有的战略家，石原莞尔一致建议“知止止步”。

东北已经是一笔暴利了。只要能好好利用。肥厚的黑土地有无数的煤铁矿，重工业的天堂，足以把日本帝国带入到工业化国家。

可是“二·二六”事变之后的日本中下层军官们不肯啊。他们非要走“军国主义”。

如果你现在停下了，少壮派军官怎么邀功。

熟读汉史的人都知道，虽然有“汉宫飞燕”等旖旎的说法，但“汉”代从骨子里，是一个穷兵黩武的王朝。

“汉室”的目标，简直和俄罗斯没有什么二样。剧烈扩张到每一寸可以达到的极限。

中华汉人，是极其好武的。

参考阅读《为什么历史上更推崇曹操而不是司马懿？如何正确比较曹操和司马懿？》[5]。

王陶陶的帖子，请注意我点的反对。

秦二世而亡，固然有运气不好的解读。

但是“十八级军功制”，对于军功的渴望，使得主力兵团远拓蛮荒，深入沙漠，变生肘腋。这也是事实。

说到底还是有点基因上的缘故。这是第三重的解读。

四) 第四重

试使山东之国与陈涉度长絜大，比权量力，则不可同年而语矣。

仁义不施而攻守之势异也

秦军虎狼之师，从信陵君窃符救赵“邯郸保卫战”之后，就再也没有打过任何败仗。

可是巨鹿之战，秦军一败涂地。楚军不管是质量，还是士气上，都超过了秦国。

哪怕不看“巨鹿之战”这样偶然性的战役。仅看山东诸国，在此起彼伏的起义潮中，所表现出的“组织力”，募兵能力，战斗能力，秦军的胜绩并不高。英雄豪杰，屡屡辈出。

至少，和“战国末期”，秦军打六国的军队，宛如敲石打豆腐一般，百战百胜碾压。完全不能比。

当我年少读书的时候，我就在思考一个问题。

“为什么战国末年，六国拥有广袤的土地，数倍的人口，却那么不经打”。

“秦末，六国叛军的领土，铠甲，财力，远远不能和灭国前比。却显示得非常有战斗力”。

为什么，答案已经呼之欲出了。

在战国的末期，“六国”的领军将领，君王和公卿，全部都是“旧贵族”。

就是那种最腐朽，最无能，当了几百年贾宝玉的皮骨。

六国一直无法实行彻底的改革，一直无法象秦国一样，“让最优秀的人浮起来”。

这里面主要的障碍，不是秦王的压迫，而是六国贵族本身的压迫。

你让大清载沣载湉领兵，中国人民就永远打不过八国联军。永远都是二等公民。

“清洗”这件事，其实是由秦始皇来完成了。

嬴政扫平了六国君王。在灭掉了六国政府同时，也把们“三百年腐朽”的首脑们，一扫而空。



此后，在“反秦战争”中，成长起来的一代人。哪个是前朝太子？

项羽，项梁，魏豹，赵歇，张耳，韩广，臧荼，田荣，英布，彭越……

除了田荣是皇室血脉之外，其他人最多只能算贵族。

连“王族旁系”都算不上。

六国起义时，相当于大换血。

把原本的王爷，贝勒，全部都换掉。换成了彭德怀，林彪，粟裕。

因此虽然地盘少了点，装备差了点，战斗力反而却**猛增**。

“仁义不施而攻守之势异也”，这句话是整篇《过秦论》的核心。

当年语文老师在解词的时候说，秦王暴政，因此注定灭亡。

我想，真正的解法，“外交”固然是一个方面。

战国末期，六国各怀鬼胎。始终不能齐心协力抗秦，连横。

到“大泽乡”起义时，大家的目标却都是很明确的。秦军是唯一的敌人，团结起来，绝不内斗。先把秦军干掉。

但是整句话，更深层的解释，应该在这个“**势**”字。

秦灭六国时，秦军占**势**。

秦国代表更先进的生产力，秦国代表寒门可以靠军功出头。秦国代表按劳分配。

六国则是腐朽的，抢劫的，垄断的门阀贵族制度。

秦国打六国，是仗势欺人，居高临下。

可是等“大泽乡”六国起义时，起义军内部，只有更少的等级制。更多的自由，更少的束缚。

秦律苛刻，官吏已经开始腐朽。

刘邦入武关，沿途官吏皆降。越是等级高的，降得越快。狠命贪污贿赂刘邦越严重。

揭开秦国的面纱，赵高指鹿为马，脓疮早已溃烂。

**打破了罐头，释放出了恶龙。**

英国在印度，宁可使用土司统治。也不愿意对尼赫鲁进行现代化教育。

永远不要让印度开化，永远不要让印度开化。

德国人费尽心机干掉了沙皇俄国，结果迎来了斯大林。

黑船震惊了日本，结果送来了太平洋战争。

英国人带来 Opium 战争，反而导致了中国的崛起。

你干掉了腐朽的封建王朝，结果让这个国家获得了新生。

以为是痛扁一顿，实际是破茧重生。

英国如果真的想征服日本的话，**根本就不应该打破她的封闭状态。**

让德川幕府在“闭关锁国”的状态下，再维持 300 年。

让双方的科技继续拉大。拉大到欧美殖民者，对非洲土著的地步。

**这样子只打一拳，一拳打死。根本不给他反思学习和翻身的机会。**

秦国“扫平旧贵族”这件事，正是为秦国自己，挖上了覆亡的坑。

这是第四重的想法。

## 五) 第五重

我对于中美争霸，感到忧心忡忡。

我觉得中国不应该去挑战美国，不应该去超越美国。这未必是对我们最有利的做法。



万里长城永不倒罗文 - 在线热搜(华语)系列Ⅲ

如果你看美利坚的今天，可以说是“昏睡五十年”。

英国人自工业革命开始，整个西欧国力突飞猛进。继而扩散到全球各地。Anglo-Saxon 人，占领了美洲和澳洲。

到了冷战之后，USA 的国力更是如日中天。世界格局呈现为“一超多强”。

美国是绝对的，唯一的，毫无争议的超级大国。

参考阅读：《如果全世界的海军（不包括美国）在太平洋与美国海军决一死战谁会赢？》[6]

现代科技不幸，有一个 bug。

在古代，燧发枪比长弓领先一代。后膛枪比前膛枪领先一代。

但即使差个二代三代，二只军队还是可以 PK 一下的。

科学技术的扩散，又使得二个工业国家之间，英法之间，技差不会超过一代。

但是现代武器和科技，威力十分巨大。“体系”的放大作用更是惊人。

表现作为，工业实力，只要超越“半代”。比如美国的钛合金工艺，比德国工业仅领先半代。

“半代”换算成武器上，就是 10 倍的差异。AV-8B 和 F22 根本没法格斗。这是作战体系的差异。

因此美国在军事上，获得了人类文明从来没有过的记录“打遍天下无敌手”。

如前文那个知乎贴，不考虑战争潜力的话。仅仅凭人类现有的水面舰艇。“其他国家”所有的海军，加在一起，也不够美国野战打。

“天下无敌”的反噬力是很严重的。

在文明的长跑竞争中，“先行者惩罚”一定要尽量避免，非常非常沉痛。

因为美国已经是“天下无敌”了。

美国人在军事上，在帝国扩张上，在安全上，再没有进一步的追求。

一个富家女，整天无所事事，闲得发闷。会怎么样。

回答正确，“会嗑药”。

对于美国的中上层社会青年而言，他们的人生已经没有追求。

美国已经是世界 No. 1，哪怕更优秀，也是 No. 1，甚至连敌人都没有了。

而“优秀青年”，又是在光环中出生。从小寄托着父辈的期望，接受更好的教育，你不做出点成绩怎么行。

因此美帝青年们，只能从“人文”上想点办法。

你都这么富裕而强大了，为什么还有人饿死街头。

为什么还有人露宿街头。

为什么还有人生病街头。

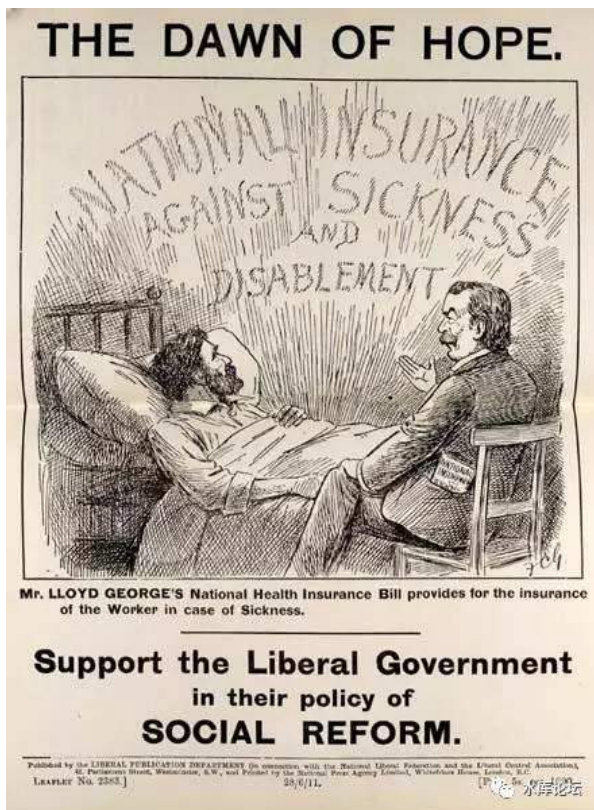
为什么还有小猫小狗小金鱼冻死街头。

为什么还有非洲的小猫小狗小男生小狮子小云雀小蜘蛛饿死街头。

为什么非法移民不能享受我们同等的待遇

为什么气候变暖，吃肉放屁，杀鸡要惨叫。

.....



这些东西串在一起，就是我们所谓的“白左”病毒。

“白左”是一种富贵病。公子小姐们日子过得太逍遥了，才会想到用十八层鸡汤熬茄豉。

美国人的“富家儿女”太悠闲了，才会记得保护非洲的金鱼和猎豹。

**“白左”带给了整个美利坚，毁灭性的打击。**

我们可以看到，从 1968 年越战反战，以约翰逊总统给予黑人选举权力，作为 Liberal 的崛起。

短短五十年，“美利坚”已经被折腾得彻底不成样子了。

白人的人口，极度萎缩。目前新生儿比例，已经跌破 45%。

意味着当 60 年以后，现有的所有人口死光==>

美国就是一个 55%拉丁黑裔，45%白人的拉美化国家。

考虑到黑人人口，依然以加速度增长。美国白人甚至会跌破 25%

这个比例，则是危险的“南非白人”比例。

白人会作为“被压迫民族”。从财产到社会地位，被全面掠夺。

另一方面，Liberal 彻底摧毁了美国的财政基础。

9700 万人口领食品券，Glasgow 三分之二的人口不工作[7]，美国未来医疗亏空 40 万亿。

随着“食利者”越来越多，劳动者越来越少。越来越多的人吃福利。

美国的工商业税收，已经崩溃，占财政收入不到 8%。

个人所得税，也濒临崩溃。与其辛劳成为纳税人，不如偷懒吃福利。

参考阅读：《怎样看待 2015 年美国本土 77% 的黑人婴儿、56% 的拉美裔婴儿出生于单亲妈妈家庭？》[8]



# New American way of life

submitted by John Tabb

The new American way of life...Get on board~~~

For a guy and his girlfriend with two kids, all you have to do is follow these proven steps:

1. Don't marry her!
2. Always use your mom's address to get your mail.
3. The guy buys a house..
4. The guy rents out house to his girlfriend with his two kids..
5. Section 8 will pay \$900 a month for a 3 bedroom home.
6. Girlfriend signs up for Obamacare, so guy doesn't have to pay for family insurance.
7. Girlfriend gets to go to college for free being a single mother.

8. Girlfriend gets \$600 a month for food stamps.

9. Girlfriend gets a free cell phone.

10. Girlfriend get free utilities.

11. Guy moves into home, but continues to use mom's address for his mail.

12. Girlfriend claims one kid and guy claims the other kid on their tax forms. Now both get to claim head of household at \$1800 credit.

13. Girlfriend gets \$1,800 a month disability for being "crazy" or having a "bad back" and never has to work again. This plan is perfectly legal and is being executed now by millions of people.

A married couple with

a stay-at-home mom yields \$0 dollars.

An unmarried couple with stay-at-home mom nets \$21,600 disability + \$10,800 free housing + \$6,000 free Obamacare + \$6,000 free food + \$4,800 free utilities + \$6,000 Pell grant money to spend + \$12,000 a year in college tuition free from Pell grant + \$8,800 tax benefit for being a single mother = \$75,000 a year in benefits!

Any idea why the country is \$18 trillion plus in debt and half the population is sitting around letting the other half pay their way?

Maybe this is a good reason to clean house in Washington in 2016!

翻译一下：如果你跟你的女朋友有两个孩子，那么作为新美国人应该这样生活。

- 不要跟她结婚！
- 用你妈妈的邮箱收邮件
- 男方买一套房子
- 男方把这套房子租给女方和俩孩子
- section 8 会给 3 卧的房子每月发放 900 美金的补贴
- 女方签下奥巴马医保，这样男方就不用付家庭保险了
- 女方因为单亲妈妈可享受上大学免费。
- 女方每月可拿到 600 美金的食物券
- 女方可拿到一部免费的手机女方可免去 utilities（一般指水电网）
- 男方搬进房子，但是任然使用妈妈的邮箱收邮件
- 男方和女方在填税收单的时候各自承认一个孩子，这样可以因为“head ofhousehold”条款，可免去 1800 刀的 credit
- 女友可以以“crazy”或者“badback”申请残疾补贴，一个月可拿\$1800 刀，并且可以终生不用工作。

一对已婚夫妇的家庭主妇母亲，一年可以拿到的补贴为 **0 刀**。

一对未婚情侣，作为单亲妈妈：一年可拿到 21600 刀残疾补贴+10800 刀免费住房补贴+6000 刀奥巴马医疗补贴+6000 刀免费食物补贴+4800 刀水电网补贴+ 6000 刀联邦助学金补贴 + 12000 刀免费大学学费助学金补贴+8800 刀税收补贴，一年共计 **7 万 5 千美金** 补贴。

除了人口，财政。美帝的军事，其实不如“白左”们想象的强大。已经露出疲态。

参考阅读：《美国水兵每天工作 14 小时，工作状态犹如酒驾》[9]



要问美国海军最大的敌人是谁，很多人会说是中国，但是现在他们面对着一个更恐怖的对手——过劳！

首先表现在无休止加班，以及因此产生的睡眠不足！

**USS John S. McCain 和 Fitzgerald 与货船的碰撞**的病因都是这个！

兰德公司发布的一份 2015 年报告显示，睡眠时间不足，睡眠质量差，与睡眠问题有关的白天损伤是军队普遍存在的问题，甚至比整个社会平均情况都要严重。

**在约翰·麦凯恩与 MV ACX 水晶发生碰撞后**，海军单位纷纷拿出新措施应对。最重要的一项是对日本前沿部署的舰艇进行新的评估，并采取措施“巩固对日本前沿部署的船舶的培训和认证”，

但这些官僚主义的行动是不够的。

---

一笑加一笑（微信号：150500211）邀您加入水库交流群。群内文集每月一更新.....

因为病根不是训练不足，而是过劳！是加班太多导致水兵没时间训练！

美国人要求他们的军舰立刻在太多的地方，但军舰数量太少了，根本不可能合理响应这些需求，唯一的办法是加班。

据海军透露，水兵经常一周工作 100 小时，如果按 7 天工作日算，相等于每天工作 14 小时，这要是搁在公司里，早 tm 造反了。

国际劳工组织建议的工作时长是，平民海员每周工作时间不得超过 72 小时，且最短休息时间为每周 77 次，这样要求的原因很简单 - 逼得太狠就难免出错。

然而，

美国不是国际劳工组织的成员国，而且针对平民的要求在任何情况下都不适用于军事组织。

所以，美国水兵只能为疲劳耗费生命。

美海军军令部长理查德森在 2017 年 9 月 19 日在美国参议院接受质询时表示：海员是世界上最艰苦的工作之一，需要不间断的关注。任务增加、疲劳和压力也增加，一定会出事！

水兵们疲劳状态下执行任务，相等于酒后驾驶。

美国海军目前的兵力达到 279 艘，但只有大约一半的船可以出任务，其他的则在进行日常训练或维护。

为什么不能多造点船，多招点水兵来分担工作量？

因为穷。

一个最大的问题是国防预算的持续、自动削减，除非国会短期暂时许可，海军拿不到足够的经费去买船。

川普许诺了 350 艘船只，但他不能解决的问题是，造这些船的钱从哪里来，，，

如果你想要一个全球作战的舰队，你必须化相应的钱，可是无论行政部门还是国会都没有这样做。

然而，海军不可能对上级命令说“NO”。

你的船没准备好，水兵很疲劳，但命令来了，作为指挥官没有太多的选择，所以，这个问题是持久的，会长期存在。

不仅仅是人口，财政，军事的衰退，甚至连后备潜力，也在衰退。

参考阅读：《美国已经造不出来比现在更好的武器装备了吗？》[10]



当年美帝旭日初升之时，搞“八八舰队”。

意思是八艘战列舰，八艘巡洋舰，而且平均舰龄控制在八年以内。

今天呢，美帝所有的飞机，平均役龄超过二十五年。

而且国会表示，不会有下一轮大规模投资计划。不再有理工科的人才，可以继续开发。

一个帝国的腐烂，是从内部开始的。当腐烂到军事战败，基本已经是癌症晚期。

以前我玩《三国志》游戏。我怎么也不能理解。

为什么有的国家，有的势力，会越玩越回去的。

你从一个小城出发，到控制整个益州，再到控制整个天下。

三国志游戏里面，没有腐败，没有叛乱，也没有整个文官体制的桎梏。

可是看了“美国现代政治”，看了白左圣母们的表演。

你不由得赞叹，这样的国家，**不亡国才是没天理了。**





如果任由把国家交到“白左”圣母手里，她们可以摧毁一切生产力。



SB 总是觉得自己最聪明。



一笑加一笑（微信号：150500211）邀您加入水库交流群。群内文集每月一更新.....

如果我们仅仅是做什么也不用做。

仅仅关起门来，和平发展生产。

目前的国际形势对我们**极其有利**，美国持续衰弱中，“昏睡百年”，五十年耗光了祖先五百年的积蓄。

参考阅读：《如果欧洲现在解除对华军售禁令，我们还能买到哪些武器呢？》<sup>[11]</sup>

在文明的长跑中，“先行者惩罚”是非常非常严重的。

美国是老大，科技文化军事财政，都是绝对的 No. 1

因此美国就蒙受了“惩罚”。

美国的年青人，既然已经是第一了。

他们就没有继续发展的方向。没有了模仿的对象。

剩下的攀爬，只能自己尝试，自己试错，所谓“进步主义”。

“进步主义”的惩罚是非常非常严重的。非常容易掉坑。

历史上的古巴比伦帝国，雅典，1789 年法国，福利英国，都是毁于“进步主义”。

新的业态尝试，不一定是对的。

**也可能毁灭文明。**

而“圣母白左婊”的尝试，政治正确，民主和爱护小动物；

目前看来大概率是**错的**。美国正在付出代价。

说回我们对国际政治的判断。



我认为中国不应该挑战美国的权威，“韬光养晦”对我们更为有利。

“昏睡百年”，让美国，西欧，继续昏睡下去。

让圣母们，继续感觉良好。

让穆斯林，继续以美欧为第一目的地。

而如果你现在打脸了，打疼了，甚至打醒了。

打得越重，对中国越不利。

就象秦始皇扫平“六国”。秦国其实有许多内部缺陷，秦国也是有腐败缺点的。

只不过六国的“旧贵族”更烂。

目前的中国增长率，不过 6.5%，内部积弊丛生，国企和管制，正在侵蚀着中国的活力。

我们在国际上“一枝独秀”，引领全球经济增长。

只不过因为其他国家更烂，占据世界人口 50%的白人，正在昏睡。正在遭受“白左”病毒的晚癌。

但是你一旦把他们打醒了，甚至打痛了。把“旧贵族”都扫下台。

换上项羽，韩信，英布等一千强兵悍将，中国在世界民族之林的竞争中，未必能占上风。

或者夸张点说，如果中国成为了世界 No.1 强，超级特强。

那必然会引得世界各国“抛弃”旧制度，转身学习中国。

以中国目前内政半死不活的鸟样，“攻守之势异也”，我们被无情击败，是看得到的事。

(yevon\_ou@163.com, 2017 年 10 月 31 日晚)

---

[1] 现在也有三观不正的游戏，就是大学生玩的《维多利亚 2》。绝对深坑。

[2] 《项羽为什么当不上皇帝》

<https://www.zhihu.com/question/26425578/answer/226167317>

还有一个跟帖，也很不错。

<https://www.zhihu.com/question/26425578/answer/223935528>

[3] 《秦凭借军功爵制灭掉六国，六国为何不能如法炮制？》

[https://mp.weixin.qq.com/s?\\_biz=MjM5MDg1NjA2NA==&mid=2650451183&idx=1&sn=0fbd47658d2491f92f0c49195d6f45e1&chksm=beb06a0089c7e316901a0efc210be6ad039b07778d5ece6ac03d7b9e3b2a3b3cee6bba87dc03&mpshare=1&scene=1&srcid=1020OzdvlUINBgQYJY5fC56z#rd](https://mp.weixin.qq.com/s?_biz=MjM5MDg1NjA2NA==&mid=2650451183&idx=1&sn=0fbd47658d2491f92f0c49195d6f45e1&chksm=beb06a0089c7e316901a0efc210be6ad039b07778d5ece6ac03d7b9e3b2a3b3cee6bba87dc03&mpshare=1&scene=1&srcid=1020OzdvlUINBgQYJY5fC56z#rd)

[4] 有空写《工业革命》杂卷 N 篇。

[5] 《为什么历史上更推崇曹操而不是司马懿？如何正确比较曹操和司马懿？》

<https://www.zhihu.com/question/61821946/answer/250842041>

[6] 《如果全世界的海军（不包括美国）在太平洋与美国海军决一死战谁会赢？》

<https://www.zhihu.com/question/63871126>

[7] 苏格兰第一大城市

[8] 《怎样看待 2015 年美国本土 77% 的黑人婴儿、56% 的拉美裔婴儿出生于单亲妈妈家庭？》

<https://www.zhihu.com/question/59538033/answer/227116654>

[9] 《美国水兵每天工作 14 小时，工作状态犹如酒驾》

<https://www.6ccn.com/yuedu-12097452-1.shtml>

[10] 《美国已经造不出来比现在更好的武器装备了吗？》

<https://www.zhihu.com/question/62023084/answer/194584073>

[11] 《如果欧洲现在解除对华军售禁令，我们还能买到哪些武器呢？》

<https://www.zhihu.com/question/67434946>

# 天诛晋阶方案 #F690

2016-10-29 yevon\_ou [水库论坛](#)



## 天诛晋阶方案 #F690

我们家带二个小孩，忙得天昏地暗。天天爬在屁股后面收拾残骸都来不及。  
听说旧家庭都是生八个，九个孩子。俺怀着崇敬的心情，问家里老人当年是怎么撑过来的。  
老太太眨眨眼睛，“柴捆柴”啊。

### 一) 天诛的瓶颈

炒楼到达 1 套，6 套，16 套，都会遇到明显的瓶颈。

在 16 套时，较主要的是“资源”的瓶颈。

在这一个阶段，基本所有潜能都已经开发了。现金和定期存款几万年没见到过了，理财产品也很久没买了。基金股票被削减，被抽血，只剩小股部队。

所有能挖掘的财源，信用卡已到了尽头。父母亲友的钱都打滚借过了。而多军池子里的拆借，都是同路苦难人。

在 16 套时，一个明显的瓶颈：“没钱了”。

这是切切实实，实实在在的没钱。每年的 2N，似乎是一个无底深渊。吞噬了你所有的精力和潜力。

2N 已经履行了太久的时间，感受是“诸军皆溃”。各条战线都已经透支作战，疲惫不堪。

别说继续扩张，加速度的扩张。哪怕是你仅仅维持目前的水准，都已经开始有了漏水。有时甚至都是负现金。

今天 zhifei 问我，该如何破。

### 二) 柴捆柴

老人们的回答，是“柴捆柴”。

柴捆柴本是乡村术语。意思是上山砍柴的时候，你不用带一根很长的绳子。真的砍了许许多多柴火，你可以将软枝抽出来当绳索。以软树枝束硬树枝，把整捆扛回来。

引申到带孩子上。就是以“大孩子带小孩子”。

如果你真的生八个九孩子，那么等你小孩子出生的时候，老大早已经8~10岁，甚至13~15岁。

在这样情况下，老大已经是一个很懂事的孩子。他可以照顾弟弟妹妹，分摊家务，甚至完全不用家长操心。

我们举“柴捆柴”的例子，对应的是天诛的困境。

从炒楼这件事一开始，我们就是2N的节奏。第一年2套，第二年4套，第三年6套，第4年八套……

你们有没有发现其中的逻辑谬误？

逻辑的谬误在于，你永远都是“付出”。

这件事，对于刚开始炒楼，或者入行不深的人。是一恍惚不会想到的。

但其实“单纯的付出”，是很不合理的。

就好像父母抚养孩儿，当孩子1~2岁，3~4岁，5~6岁，8~10岁的时候，父母都是单方面的付出。

可是然后呢。

### 三）次级火箭

孩子终究要长大，好单子终究会开花结果。

如果你每年2N，那么当你买到16套时，差不多是第九个年头。

一般而言，我们的“项目”，十年无论如何见到了回报。

上海的房产，2005年的价格大约是2015年的20%。

十年之间，上海房价翻了五倍。如果算上杠杆，则赢利更是惊人。

譬如我05年初买的黄浦众鑫城四房复式，240平米，当年轻花了200W。

三成六十万贷款。

今天他的估价能到2600W。扣除贷款后净2400W。相当于60W翻了40倍！

由60W变成2400W是什么样的感觉。妥妥的A6变A8。

法语简直就是Nouveau Riche啊。

用带孩子的感觉，相当于你每年2N，终于带出头了。孩子22岁，上大学毕业开始工作了。

不仅不需要向家里拿钱，而且还能反哺家庭了。

同样道理，如果你每年2N。坚持八年。到第九年实在再也抽不出血时，怎么办。

你回头看看自己的苗子，有没有茁壮成长的？

### 四）苗子

我们这个流派，称之为“大户型低单价”。其核心思想，是放弃掉一切的流动性，专心追逐升值。

我们这个流派，可能是过得最苦的，最难修行的，但一定是“账面”财富增长最快的。

但是，再漫长的路程，终究是有尽头。是金子总会发光，哪怕这个时间再远。但终究要一鸣惊人，一飞冲天的。

在这个时间段中，我们给予它的是“十年”的耐心。十年已经是一个足够长的时间，足够你将现实和理论中的珍珠沉析出来。

2015 年，你借助的其实是 2005 年的单子。这个单子必需，必然，必定已经足够的赚钱。

譬如你 60W 变成 2400W 的例子。然后这套房子。你再进行资本运作，无论是出售，加租，再抵押。都足以支撑你下一轮今年 2N 的运作。

而 2016 年呢，你用的是 2006 年的单子。

2017 年，用的是 2007 年单子。

.....

.....

到了 2025 年实在没存货了。可是，不还有今年 2015 新买的么。

到了这个阶段，2N 定理算是通关了。

我们一直说 2N 通关不难。难的是下一句。

五) 结语

人无远虑，必有近忧。

你今天的财务状况，是由十年前的举动所决定的。

我们说炒楼是一件升级修真的道。从 6 套一直可以修到 54 套。

但是，其中每一个阶段，其实是环环相扣的。

你必需在前一个阶段完成得很好，才有后一个阶段继续上升的潜力。

“房价翻五倍”“没有大的损耗”“没有走弯路”，才能共同构建起你今天继续升级的潜力。如果当年你买得不够多，涨得不够快，期货浪费损失了很多钱。手里最优质资产只不过是一些小炮舰；

那你就很难维持极速的发展速度。换句话说，内功基础没打好，吃吃补药吧。

(yevon\_ou@163.com, 2015 年 5 月 16 日晚)

---

六) 最后一段话是写给 zhifei 的

Zhifei:

如果要我给你开财务重组药方的话，我的建议如下：

1) 专注于“巨幅升值楼盘”。赚钱归根到底是靠一套套房子累积起来的。你目前甚至没有一套房子可以升值 5 倍以上。这是方向错误。

2) 未来二三年，你可能没有激进扩张的能力。不如接受这个现实。

3) 但是，希望永远是在明天。从现在开始战略伏笔某些巨大潜力股，你可以比 2N 更快。





一笑加一笑（微信号：150500211）邀您加入水库交流群。群内文集每月一更新.....



文集购买渠道：



(包含 2003. 6. 19-2020. 9. 25，共 17 年的全部文章)

含不外传的文章、隐匿的文章、被删除的文章。

## 书库 | 有房

星主：一笑加一笑-购房



知识星球

有房知识星球