

# 筑基篇

# Section 2 筑基卷总纲 #2000

Original yevon\_ou [水库论坛](#) 2016-05-30



Section 2 筑基卷总纲 #2000

## 一) 筑基

截止到今天 2016.02.24, “宏观调控卷”写完了六轮。

- 营业税
- 所得税和土增税
- 针对 KFS 的土地和信贷收紧
- 7090 及差异化信贷
- 经济适用房和保障房
- 加息加准

----- 华丽丽的四万亿 -----

- 限贷
- 限购
- 房产税

按照进度, 下面还有“限贷, 限购, 房产税”三轮分析。

此外, 还会写几篇;

- 《交易成本有多高》
- 《南辕北辙, 黄金时代》
- 《抽死现金》

- 《吃毒药涨内力》
- 《雅房的覆灭》
- 《上海楼市的真实走势》

等等。

“宏观调控”是一个大系列。当然不会照本宣科把“9轮”分析完就算结束。而是要分析前因后果，能量守恒。使得你下次遇见类似情况，也能做出自己判断。

譬如说，如果再搞一次“宏观调控”。譬如搞个特别印花税SSD，非户籍买家额外增加10%的契税。这样一来，深圳“雅房群”顿时就崩溃了。

为什么，因为他们不懂科学，也不懂经济学。哪怕他们规模和人群都很庞大，但生态位却是脆弱的。不堪一击。

举个例子，“临高启明”中，临高的穿越集团500人来到了海南。

在东南洋面，是郑芝龙和刘香的地盘。

福建郑芝龙，汕头刘香，这二股实力，随便哪一方都拥有十几万人马。

可是相对于只有500人的临高“穿越集团”。哪一方对大明的威胁大。

当然是临高集团。因为他们虽然仅仅只有500人。可是他们的科技树高。

过了二三年，水泥，钢铁，燧发枪都出来了。

而海盗集团呢。十几万人只是土鸡木瓦。过了几年，他们还是海盗。

言归正传，当“宏观调控卷”写完；预计还有十几篇。

此时，Section 1还没有写光。后面还有不少大卷。例如炒房客的心态等等。

但是，我们可能要做个调整，提前开始写Section 2。筑基卷的最初几篇。

因为我们再三强调，“水库微信”首先我们是一个商业号。

我们尊重商业，信奉商业。赚到钱远远比做学术更高尚。

作为一个商业号，我们当然要关心“流量”方面的问题。

阳春白雪，曲高和寡，阅读量和文章的含金量，并不是正比。

在“各卷”系列中，最受欢迎，读者最踊跃的，其实是“炒房客的流派”大卷。

这一卷有营养么，没有。

这一卷有内容么，没有。

按我们的理解，这一卷根本就如阑尾，是可以割掉的。

但是群众就爱看这个，最卖座的电影，永远是“富家女爱上穷小子”屌丝逆袭。最卖座的电视剧，永远是综艺节目。

所以我们要调整一下，插几段Section 2的东西。再回来写Section 1.

## 二) 筑基

筑基卷写什么。

你去问99.999%的人，他们都会回答你“更高深的炒楼”。

按照我们普通人的理解。如果“初阶”入门卷是讲基本技巧。那么“中阶”进阶卷，就是讲更复杂的技

巧。

更精细地细分市场，更详尽的流派手法，更复杂的板块精算。

不是的

我们一向认为，那些推出“888 普通课程”和“18888 VIP 课程”，凡是讲课分为普通课和高级课的，大多都是江湖骗子。

为什么，因为人最重要的是“观点”。

或者说，对于一个优秀的股神大师，我们想要问的，无非是二个字“涨”还是“跌”。

Up 还是 Down

这二个字值 10000000。剩下的最多只值 300 元。

一个人讲真话，那么他的态度是无法掩饰的。

一个人讲了“初级”技巧，那么他的框架就摆在那里了。剩下的无非是细节和拓展。

这些东西值 18888 么，不值。你听听 888 了解基础目录就可以了。万变不离其宗。

在我们之前的篇幅中，我们已经写过《上海楼市的三分天下》《世界上最好的房型》等等。

我们是诚实的人，这二篇是诚实的话。道理已经讲到了尽头。

也就是说，我们不会推翻自己的结论，我们也没有隐藏的 Point。

Section 1 中所有的知识，就是最终的知识。没有藏着掖着的东西。

DNA 中没有水分子。因为插不进。

那么水库的第二阶，“筑基篇”讲的是什么东西呢。

讲的是完全不同的东西。

### 三) 鱼化龙

从 2000 年到 2016 年，上海楼市的累计涨幅，大约是在 15 倍左右。

在 Section 1 中，我们花费了大量的篇幅。来讲述“购房的选择”。

包括不要购买“CEO 盘”，注意一手和二手的区别“处房情结”。

“上海楼市的三分天下”。

“重心和城市趋势”

“拆骨法和溢价”

但是，我们要注意的，无论你“算计”得如何精确。你最终能赚得的超额收益，其实是十分有限的。

在“不买”CEO 盘的情况下；

- 无非就是 13 倍和 17 倍的区别。

$17/13=130\%$ ，哪怕你上车时价格比较高。落注的板块涨幅比较慢。没轮到热点轮涨。

哪怕是人口，户型，偏好，各大细分子因素，全部都对你不利。

最多最多，你的差距也就 30%

花市场价的 130% 买楼，已经是明显的傻瓜了。

但是，我们知道，自从 2000~2016 年，其实是阶级急剧分化，财富急剧积累，天与地一踢世界二类人的分割。

做“多军”和“傻空”，他们是十倍二十倍的财富距离。

哪怕多军内部，也是 A9 和 A8 和 A7 的距离。

那问题出在哪里。

假设 2000 年时，你有 100W 的净资产。

- 涨 1300% 是 1300W，净赚 1200W。
- 涨 1700% 是 1700W，净赚 1600W。

请问，有没有一种办法，可以赚得比 1700 更多。

有没有一种办法，可以让你跳出 A8，甚至达到 A9。

答案至为简单。如果你想“秒杀”掉那个 1700W 的对手，哪怕对方在“选筹”上已经做到尽善尽美，最优化。

- 买二套房子。100->1300，二套赚 2400W

如果你还想更进一步：

- 买二套房子。净赚 2400W
- 买三套房子，净赚 3600W
- 买五套房子，净赚 6000W

买了八套十套，今年你就是 A9 了。这就是秒杀 1700 的最佳方法。

很多人会结结巴巴，“你，你这是什么方法”。

是不是听着挺有点作弊的意思。

Section 2 第二卷，第二卷就是讲的**钱**的办法。只讲钱的办法。

#### 四）十倍利益

上了水库论坛，你才知道。如果你要买房子，绝不是跑到售楼处，“啪”地把钱扔桌子上。短短的买房子这一件事，细分衍化下去，里面有无数的技巧。

同样道理，对于金钱的态度，绝不是简单地跑到售楼处，“啪”地把金钱扔在了桌子上。这其中的技巧和花俏，可以从细纹处衍生出无数的用法。

Section2，这是讲钱的一卷。通篇从头到底，讲的全部都是钱的道理。“金钱”的用法。

除非为了特殊原因，例如“航母理论”，篇中还会带动一二句对面积的描写。否则全卷的话，从头到尾。整个 Section 2 中，是不出现房子的。

也就是说，“房子”这个概念。是被彻底虚化的。

假设世界上有其他“保值增值”的东西，例如可以定投红酒券，则以上的道理也是通用的。房子仅仅是一个载体。金钱才是灵魂。

之前一篇《列兵和阶层》中说，真正的升级，绝不是枪手变成神枪手。而是枪手变成指挥官。框架的改变，才是真正の中阶。整套赚钱模式的改变，才是我们命名《筑基卷》的原因。

在 Section 2 中，我们会焕发出巨大的能量。

如果说 Section 1 是教你如何选择房子。从最高的到最低的，无非是 13 倍和 17 倍的区别，30% 的区别。

则 Section 2 告诉你的，是十倍，二十倍，一百倍的区别。

同样的 100W 起步资金。你只能买一套，哪怕是 17 倍收益而沾沾自喜。

可是别人可以买二套，三套，总收益轻松超过你。

而真正的绝顶高手，可以以 100W 启动资金，买 10 套，20 套，50 套。

“中阶卷”的威力，是远远超出初阶的。甚至是十倍百倍的威力。

这才是水库。

浦东帮和浦西帮的争执，互相看不惯。互相嘲讽回报率和涨幅。

其实这些事毫无意义。

真正的决战，在资金的运作效率。在中阶的“啃啃啃”之上。

只要你啃得足够多，你就是无敌的。二套房子总比一套赚得多。

## 五) 中阶的特性

如我们在《列兵和阶层》一文中所说的，当你跨入中阶后：

- 回报率会增加十几倍。
- 付出的劳动努力，绝不是增加十几倍。可能就加 +50%
- 毕竟还是更累的。
- 需要更多的前置科技，需要更多的配套资源。更高的失败死亡率。

谨以此作为 Section 2 的前言和总纲。

(yevon\_ou@163.com, 2016 年 2 月 24 日晚)

# 发财的数量级 #2010

Original yevon\_ou [水库论坛](#) 2016-05-31



发财的数量级 #2010

假设一只蚂蚁，放大1000倍到大象的尺寸。会发生什么情况。

它的腿会断。

一) 分答

最近哥哥开了一个“分答”账号。前二天有人花500问了一个问题：



## 分答 - 付费语音问答



yevon\_ou

yevon\_ou

仅回答炒房相关 答案可能简单到一二个字 概不退款  
yevon\_ou@163.com



我已回答了18个问题  
微信扫码，来「分答」向我提问



Q:“我目前的净资产在 1000W 左右，请问如何才能让我的净资产变成 3000W”。

A: 我的回答是：“买 2000W 的房子，等过了四五年房价翻倍。你就赚了 2000W”。

至于如何买 2000W 的房子，买在哪个区域，哪个版块，哪个户型，哪个定位，那就是 Section 1 要讨论的问题了。暂且不展开赘述。

这个问题的真正精髓之处。在于他的后半部分。

譬如说，我们拿一个非常典型的白领家庭来举例；

一对小夫妻，年龄在 27~28 岁之间。

码农或者外企文员。男方收入 20000\*15，女方收入 13000\*15，合计税前 50W。

现有积蓄 150W，双方父母可以补贴 100W。另有股票理财朋友借款若干。

目标是二居室，中环附近。地铁学区。

求解决方案。可见，这是一种非常典型的客户主流。而我们给出的理财建议，往往也是千篇一律的。

购买 90 \* 55000 的标准二房。总价 500W，首付 150W。

月供 18500 元。扣除公积金后，占收入 50%

大约 4~5 年之后，中环附近的房产，可以涨到 10 万元/平米。则房屋升值为 1000W，净赚 500W。

后几年的积蓄填进去，到 32~33 岁左右可以还清贷款。这就是一个“A8”家庭。

显然，这是一个非常非常典型，非常“中规中矩”的理财模型。

“工薪族攀到高位 A7”的路是通的。在恶性通货膨胀的大背景下，普通京沪市民家庭，都有 1000W 的愿望。

## 二) 数量级

那么，问题出在哪呢。问题出在下一步，也就是蚂蚁变大象的一步。

让我们扩大十倍：

假设夫妻双方。男方收入 20000\*15，女方收入 13000\*15。

现有积蓄 1500W，双方父母可以补贴 1000W。请问如何变成 1E 资产。

回答说：购买 90 \* 55000 二房。买 10 套。

总价 5000W，贷款 3500W。

月供 185000 元。。。。。。

明眼人一眼就看出了。这里面有 bug 了。

也就是你把“买一套”的行为，简单放大 10 倍，变成“买十套”。这样是行不通的。

月供 18 万，你拿什么来还呢？

一套房子，你可能是自住。月供有公积金冲抵。

可是十套房子，你就一定要出租。租金回报率又那么低，公积金也没了。你拿什么还呢？

更进一步，买 10 套房子，原本 350W 的贷款，就要扩大成 3500W。

银行凭什么贷给你。你的收入证明，要开到近 400000 元/月。天底下有几个人开得出呢？

在最初的小夫妻“150W 买房”故事中，父母资助了 100W 元。  
可是如果你沿着“炒房”的这条路走下去。父母都是退休工人，100W 元已经是啃老他们毕生积蓄了。  
如果你要扩大十倍的话，父母哪还有 900W 补贴给你？

如果你有亲朋好友往来账，可以向朋友们信用卡借点钱支措头寸。  
如果你“扩大十倍”的话。  
则你的私人借贷，也需要扩大十倍。小伙伴财务伴侣们能否也同比放大呢。

再进一步，目前中国兴旺的只有北京，上海，深圳三个一线城市。  
如果你想在京沪深置业，则还牵涉到一个“房票限贷”的问题。  
首房，首贷，购房资格。这些都是现实的阻碍。  
你只有买“第一套”时，完全感受不到阻力。而如果你要买十套，腾挪折腾的余地大大受限。  
再幻想一步，如果你要买 100 套呢？

在“水库论坛”非常早期的微信号中，第十一篇就是《[回报率误解 #110](#)》。  
为什么回报率的问题，要放到这么前面。接近于总纲级的位置。

因为回报率是件大事。我们在文中写道：

“当你规模增长十倍时，你并不仅仅是资金量增长十倍。而是所有的资源都需要增长十倍。  
包括但不限于房票，限购资格，主贷人收入证明，信用卡，打滚借钱对象，人力管理精力……”

### 三）蚂蚁和大象

假如你把一只蚂蚁，简单放大 1000 倍，放大到大象的尺寸。<sup>[1]</sup>

- 则蚂蚁纤细的四肢，并不是为象腿准备的。他脆弱的肢节比例，会立刻被自身的体重压垮。
- 越是大的动物，需要越强烈的新陈代谢。而蚂蚁的呼吸管口径，仅仅是简单放大，他会窒息而死。
- 动物熵减过程产生的热量，和体重成正比。而散热和表面积成正比。简单放大之后，蚂蚁会被热死。

这些都是很现实的问题。意思是说，买“一套房子”和买“十套房子”和买“一百套房子”。  
**绝对不是相同的手法。**

刘慈欣有一篇《流浪地球》，讲的是地球离开黄道轨道。哪怕仅出去 1% 的距离，则光照日晒，地球上的大气洋流全部都要彻底改变。  
温室效应，二氧化碳热量散发，冰川凝结，农作物减收。  
地缘政治重新洗牌。国际政治人口动荡。

假如一只蚂蚁，要成长成大象的尺寸。它绝对不是简单地放大。  
蚂蚁长大一点点，叫做“大蚂蚁”。  
再长大，它就要对身体进行“改造”。

它必须拥有更强壮的四肢，而越来越弱的弹跳能力。  
相应的，为了给四肢提供更多的体积和营养，它必须削弱其他方面的能量供应。

更大的体积，能支持更大的大脑。  
随着体型大型化，动物界的智商远远比昆虫界高一个数量级。

你的外表体型必须发生变化。根据“体积三次方，表面积二次方”的定律。  
你长得越来越大，最终你就越来越不象是一只蚂蚁。

以上都是“生物学”的知识。如果我们引申到“炒楼学”，则：

- 1套，6套，16套，是三个门槛。<sup>[2]</sup>
- 从1~5套，6~15套，16~100套。你必须换一个模式。不停地改造身体。
- 如果不换模式的话，阻力会越来越大。

#### 四) 务实者

在前面我们提到了，随着你的规模越来越大。你的：

- 收入证明
- 月供能力
- 房票，贷款资格
- 打滚对象/短借对象
- 政策法规限制

种种资源每一个都会成为瓶颈。

人世间最悲哀的事呢，是别人写小说吹牛，可以分分钟写自己是亿万富翁炒了一百套房子。  
而如果你想在现实生活生存，想在现实生活拥有巨量财富。你就得把这些困难实地一个个全给克服了。

这实在是太痛苦了，实在太折磨人了。

Section 2接下来要讲的事，就是如何实实在在把这些困难克服过去。

说起来都是线，做起来都是泪。

有人问，“我有700W净资产，请问如何靠炒楼赚到一个亿”。

这其实不是一套内功心法，而是三套内功心法。

- 1~5
- 6~15
- 16+

你先要学会第一重的心法，但第一重心法，只能支持你到5套。然后就遭遇“瓶颈”，修炼进度缓慢。

然后你要获取第二重心法，“破阶”。第二重心法能支持你到15套，大概A9.1的样子。

再往上，阻力又大了。得换第三重心法。

蚂蚁到大象不是一蹴而就的。蚂蚁要先变成天牛，天牛变成小耗子，耗子变成麋鹿，最后麋鹿才能升级成大象。

这就是“数量级”的奥秘。

财富的阶梯，大约每3倍是一个社会阶层。财富每多三倍，消费观，人生观，交际圈，都会有明显的不同。

相应的，从1到100，就要差四阶。

#### 五) 傻空写作指南

最后，我们举一个反面例子。

请参考这篇帖子；作者么，咳咳，你拉到底部就知道了。

《命运逆袭之路——献给那些为了改变命运而背景离乡的草根》

[http://blog.sina.cn/dpool/blog/s/blog\\_0d99a7460102vq55.html](http://blog.sina.cn/dpool/blog/s/blog_0d99a7460102vq55.html)

这篇帖子，2015年在水库是被批到烂的。水库链接在这里。

《傻空写作指南》

<http://www.shuiku.net/forum.php?mod=viewthread&tid=28062>

为什么说这篇帖子烂。

因为它就是一个“蚂蚁变大象”的例子。

作者07~08年号称炒了100套房子。但是如果你细看他的运作手法的话，他还是“蚂蚁”的手法。

就好比某人和你吹，“今天我走在马路上，看见一只身高3米的蚂蚁”。

我们知道身高3米的蚂蚁是不可能的。蚂蚁如果要长到3米，它就必须要在体型上加以改变。否则就会四肢折断。

消化道，呼吸道，毛细血管，心肺系统，全部都要改变。

在水库上有句名言：“撒谎是件系统工程”。

为什么是系统工程。因为简单地将蚂蚁放大1000倍。那是不现实的。

蚂蚁放大的同时，必然伴随着身体的改造。否则生物学无法存活。

当你买100套房子时，必然伴随着手法和框架的改变。

100套房子绝对不是简单的1套房子\*100次。

如果你仅有123次房产的运作经验，甚至连6套的初步门槛都没有摸到。

你才会以“一套”的方式，幻想100套的方法。“皇帝蘸着大酱吃馍馍”。

所以在明眼人眼里一看，你到处都是破绽。

至于100套的具体模式是什么呢。哟哟哟，这可不好说。全中国也没几个人知道。

(未完待续)

(yevon\_ou@163.com, 2016年5月30日)

# 爬阶基础概念 #2020

Original yevon\_ou [水库论坛](#) 2016-06-02



爬阶基础概念 #2020

维持极高的投资回报率，并坚持尽可能长的时间。

## 一) 暴富者

这个世界上发财的路径，主要有二种模式。

第一种模式，是指一个35岁的人，二手空空。

前几天还蹲在路边摊大排档，问你借了钱吃烤串。

可是突然之间，一夜之间，他接了一个市政工程项目。顿时就赚了几千万。三来二去，生意就爆发成了大老板。

又或者是TMT行业创业。穷屌丝工程师，网站上线，一夜之间有了百万用户。于是你也有了10亿估值。

几乎是睡醒之后，一夜之间，财富就成了暴富。

第二种模式，则是一步一个脚印。首先先有工资，然后是储蓄。再然后是理财，投资。抓尽所有的商机。一笔一笔地钱赚。

这就牵涉到一个“回报率”的问题。呈复利增长。要花很多年的时间一点一点变富。

由于本人才疏学浅阅历所限，我们仅讨论第二种模式。

说实在的，第一种模式到现在我也不懂。市政工程怎么会就交给马路上的一个小混混。又或者是成立三个月的公司，凭什么估值10亿。你的市盈率市梦率肯定都是乱来。

鉴于哥哥还是中古时代的保守伦理动物，我们仅讨论第二种模式。

## 二) 干货

在水库系列文章中，被广泛转载的只有二篇。

水库编号：	转载名称：
《向上爬 #2120》 《权力啊，北京 #2130》	《怎样才能改变你所处的阶层》 《为什么你改变不了自己的阶层》
《香港楼市崩盘始末(上) #970》 《香港楼市崩盘始末(下) #980》	《香港楼市崩盘始末》

这二篇传播的原因，是《凤凰财知道》的大力转载。对此表示感谢。

但是，《怎样才能改变你所处的阶层》这篇文章，其实是有残缺的。  
在文中，我们写道：

“我一直很羡慕一些国产“奋斗剧”的编剧。前20集主角是穷学生和屌丝，酸气冲天。  
后20集主角是创业成功事业有成，A10几百号员工左拥右抱众星拱卫。  
中间5集呢，中间5集是空白的。  
主角如何在几年间赚到A9，A10，成为屌丝逆袭。这段故事是空白的。”

在这篇吸引无数屌丝眼球的文章中，我们指出了问题的错误：“奋斗史空白”。  
可是解决方案呢。A5如何变成A9。  
在这篇广泛传播的文章中，他是没有说的。没答奋斗的细节。  
如何A5变A9的干货。

那么，干货到底是什么呢：干货就是 Section 2



## 分答 - 付费语音问答



yevon\_ou

yevon\_ou

仅回答炒房相关 答案可能简单到一二个字 概不退款  
yevon\_ou@163.com



我已回答了18个问题  
微信扫码，来「分答」向我提问

前二天在“分答”账号里，有人问了我一个问题：

Q：“请问100W买5000W的房子是分成5次（5套）操作吗。还是一次可以搞定”？

A：我说“哎哟哟，你这500元咨询费可是扔到水里去了”。

“这个问题，可不是1分钟60秒能够说清的”。

“维系D算法，是一个庞大的系统工程。需要筹款，调度，调峰，反哺，诡道，合作等种种手段”。

这个绝对不是300字可以讲清的。

而是要N个3000字。在“卷二”中，会有数十百篇的文章，围绕着详详细细才能把整个套路说清楚。

### 三）成阶之路

炒楼这一行，用一句话概括，就是：

“维持极高的投资回报率，并坚持尽可能长的时间”。

因为我们真心不懂，那些“一夜之间翻1000000倍”的生意，是怎么回事。

我们接触的世界，“回报率”是3%，5%，10%，20%

众所周知。在过去的十六年中，“房地产”是举世公认的涨得最厉害，最有利润的行业。

在这个行业中，再有非常非常NB的老手，他的回报能做到多少呢。

其实也不多，25~30%顶天了。

很多人会说，切，那也没什么呢。股市里二个涨停板就抵消了。

你这样说，是因为你没有真正经历过财富。

25~30%这个年回报可怕在什么地方呢。

1) 他是“全资产”回报率。

你有一二支股票涨停板不稀奇。但你没有“全副身家”，凑光卖光，将所有的钱都押上去然后涨停板。

一般涨停板的股票，可能占你总组合的10%都不到。

绝大多数人的“全资产”回报率连10%都不到。

2) 他是“持续”回报率。

持续这二字极度极度极度可怕。一个永不犯错的人，就是最强的人。

因为绝大多数的投资市场，无论是股票，期货，债券。他都是有输有赢的。

许许多多人都吹嘘过“大胜”。甚至一年40~50%利润也不出奇。

可是他们第二年就输回去了。

输的时候，他们不和你说话。总体年化平均率，连10%都不到。

最近嘲笑段子，你出去找任何一个VIP“理财经理”。

他们都会告诉你，1990年~2000年，美国股市成功地实现了12%的年复利回报。

可是他们没有告诉你的，2001~2016年，美股年化一共仅有3.6%的回报率。

平摊下来，整个股票市场的“理论基础”已经崩溃。

股票已经不再是理财之王。

甚至“股票中心”理论都要改写。围绕股票构建的资产组合包都要改写了。



言归正传，炒楼这一行，他的精神是：

- 怎样成为 A9。答：先成为 A8，A7
- A8 怎样变 A9。答：保持极高回报率，并坚持尽可能长的时间。

于是我们就补全了“财富阶梯”中缺掉的几块板。

至于高回报率怎么做。请看后续章节。

#### 四) 时间

在炒楼这一行，我们对“高回报率”的定义是 25~30%。

有人或许会说，也没多少嘛。

25% 的回报率意味着什么呢。 $1.25 \times 1.25 \times 1.25 = 2$   
意味着每三年翻翻。

假设现在有一个 1250W 净资产的人群。他们可以保持着 25% 的复合年增长率。  
则九年之后，到 2025 年时，他们全部都是 1 亿身家。  
哇塞。

现在水库微信群里，有 1250W 净资产的人不在少数。  
对于他们来说，“亿万富翁”是不是一个很遥远的故事。这辈子甚至从未妄想企及。  
但其实不远，“职业炒家”只需要坚持 9 年就可以。

#### 五) 消费

顺便提一个消费的问题。

有很多人都说，“诗和远方”。

人生还有诗和远方。没必要为了房奴困顿青春，将最美好的岁月，停留在省吃俭用咸菜萝卜干。等你老了，七八十岁了，纵然有钱也没用。

这碗鸡汤炖得很好。只可惜他是远古遗留，不适合这个疯狂的年代。  
在“远古”，也就是你父母一代。全社会的投资回报，大约是 4~5%。  
这意味着如果要将你的财富增加一倍，需要 18~20 年的时间。整整整个青春。

很多人都面临这样一个问题。“给你 300W，你是消费还是投资”。  
青春是非常有限的。在你最美好的岁月，可能时光一去就不复返。  
如果你拿了这 300W 去消费，你可以玩得没心没肺。可以花天酒地，可以醉生梦死。可以炫耀，可以虐狗。  
但是如果你拿了 300W 去投资。你就要艰苦朴素，坚毅忍耐，默默奉献，黑白青春。

这样的“鸡汤文”，在“炒楼学”面前，被撕淋得稀烂破碎。  
“炒楼学”给出的回答是：

- 既拥有 300W 去花天酒地
- 又拥有 300W 去投资

相当于开挂“作弊”了。拥有 600W，人生自然没有这么多的烦恼。  
幸福，怎么拥有 600W 呢。

答案是，25%的复合年回报率。三年翻翻。

你到了28岁的时候，就可以享用“既有300W消费”“又有300W投资”的二全生活。  
而比同龄人的付出。不过25和28岁三年差异。

## 六) 富气侧泄

一般“职业炒家”专业人士的消费观如何。

一般而言，“炒楼”本身就是一件极其“清教徒”，极其财迷的事。  
如果一个人醉心炒楼，则他的目光在明天。本身对于“花天酒地”及时行乐的兴趣就不大。

如果普通的A8，一个总资产1000W的标准白领中上家庭，一年花费的金额是5%，计五十万。  
而对于节俭的炒楼业者。当他拥有A8第一个一千万时，他的消费欲望可能仅1%，每年花十万。

真正的问题，发生在十年之后。  
十年之后，炒楼业者A8，已经成长成了A9。拥有一亿资产。  
而他的消费癖好还是不变。每年1%  
则他每一年的“零花钱”，就是一百万。

这是真实发生的情况。  
当2005年时，职业炒家和职业金领，海龟ABC的距离还差得不是很大。  
当海龟们在武康路喝着红酒，看话剧，品味小资情调时。  
职业炒家落寞地买入一套，买又一套房子。  
相比之下，大家资产相差不大。你还显得更土一点。

十年之后，“职业炒家”不动声色地拿出1%的资产来消费。  
这1%，就是你的很多很多很多倍。

## 七) 停车线

和很多人想象的不同。“炒楼”的科技树，在多军内部是公开的。

也就是yevon\_ou虽然是话痨。但是在我们的多军内部小圈子，几十个人之间，你说的这些东西，大家都知道。

那么问题来了，多军也是分层次的。

- 绝大多数是A8.4~8.5
- 一部分A9
- 极少数A9.x

既然你说科技树是公开的。为何多军内部的财富，还可以差好几倍。

让我们再看一看人生爬阶的基本规律：  
“维持极高的投资回报率，并坚持尽可能长的时间”

其中，维持极高的投资回报率，因为科技树公开，是每个人都做得到的。  
真正难的，是“坚持尽可能长的时间”。

这玩意就和“坚持不榘”一样，听起来容易，做起来难如登天。

- 从1~5套，6~15套，16套之上，要换三种模式方法。
- 在每一个模式内部，难度是指数上升的。
- 何苦呢。

任何一个稍许有实战经验的人都知道。买第二第三套房，难度绝对和“首套”不一样，至少难好几倍。买第四五六套，难度又翻了好几倍。

这事绝对不是1\*100，而是呈现指数上扬的。随着买房套数的增加，整个流程越来越难，越来越痛苦。越来越痛苦。

就算我告诉你秘笈，刀绞火淋的修行阶段，你也做不到。

不是动手做不到，而是“心”做不到。

另外一方面，随着你财富的增加，“消费”的诱惑越来越大。

再往上走，事倍功半。

而财富的消费享受，却相差无几。

对于多军中的许许多多的人来说，他们满足于6~8套的层级。然后他们就停下来了。有5000W享受人生挺好的，何必何苦呢。

只有极少数的多军，走到了16套的层级。1亿左右身家。在这个位置他们觉得疲倦了。觉得也够了，相比之下已经是够勤奋了。

只有极极端少数的变态，走到了16套之上。甚至还在继续走下去。

相对于超音速的壁障来说，你获得的额外喜悦微不足道。百难换一成。

只能归咎为“犯贱”。

(yevon\_ou@163.com,2016年6月2日午)

# 业绩的上限 #2030

Original yevon\_ou [水库论坛](#) 2016-06-03



业绩的上限 #2030

假设有一个从2050年穿越回来的人。他清楚地知道2000~2016年之间楼市发生的所有事。

请问他可以赚多少倍？

一) 翻倍

很久很久以前，我们就在想这个问题。假设一个人绝对不犯错。他清楚地知道，过去16年中，开了16把大。

他既预知了全部的K线图，而且也是一个行动能力很强的人。拼了全力去做。今天他能多有钱。

一些无知的人，譬如那些“蚂蚁变大象”，很喜欢将06~07一波行情，就夸大为升值一百倍。其实这是绝对不可能的。

房地产最大的问题，是出不了货。一轮“暴涨”的行情，譬如2015.10~2016.3，在短短的五个月内，上海房价就涨了50%。五百万的房子涨到了750W。

账面上看是不错。可是在750W这个价位，真正内行的人都知道，他是非常非常难以出货的。

因为市场上价格已经到了，但是买家还没有“屈服”。

买家喜欢的是什么呢。喜欢“观望”。你一下子涨了+50%，再让我接，我岂不是冤大头？

所以买家非常喜欢观望。价格虽然锁死在750W，但是成交殊为不易。

而真的要大量成交，或许又要等 18 个月。等到买家“观望结束”，确信房价就是这个价。

而这时候，新一轮的上涨又蠢蠢欲动。或许房东就跳价到 950W 了。

“出货不易”，导致外行人写的小说，处处破绽处处笑料。

好了，我们言归正传。假设有一人，站在 AD2000 年的关口。他手里有 50W 元现金。请问他 2016 年有多少钱。



## 比毒品还暴利的产品有哪些?



海贼-王路飞

发明“撩妹”这词的人是个傻逼。



73

毒品必须坚决抵制！04年我染上了冰毒，之后原本就潦倒的我更是入不敷出，便开始了以卖供吸的生活，那段日子简直生不如死，拿到钱第一时间就是再去进货，自己吃两口，发展了20多个下线，一年下来不但没赚到钱，还借下高利贷十多万。以前的朋友看到我这个样子说：“有这种生意头脑你不如去做其他生意。”我开始深思，怀疑毒品到底是不是赚钱的了...之后我放弃了卖毒品，咬牙逼着老父亲去跟村里拿房子压了50万跟着同村人去上海炒房，当时上海不限购不限贷，我50万在普陀中环付了3套3房2厅的首付，然后在上海兼职做起了房产中介。14年，我名下3套房子价值过千万，我全部售出，开了一个加油站。如今每当我坐在滨江凯旋门内300多平米的房子里拿着溜冰壶看着窗外时，我都在想，要是我他妈一直贩毒，不知道现在能不能赚到一套上海中环两房的首付.....



感谢作者



没有帮助



加入收藏



评论(71)

[1]

如果单纯以房价论，上海楼市十六年大概涨了16倍。50万可以变成800万元左右。  
如果算上贷款的话，50W元三成首付，可以买入150W的房产。剩余部分付契税维修基金。

\* 一般单套150W元，在当时已经算顶级豪宅了。CEO盘涨幅不高。  
如果他绕开第一个坑，买入三套50W的房子。譬如4000\*125平米。  
则今天总资产在150W\*16倍=2400万左右。

如果我们算一下的话，2400/50=48，勉强强当五十倍吧。

## 二) 收入模型

所以，2016年和2000年的换算比例是50倍。  
2016年的5000W，相当于2000年的100W身家地位？  
这个说法，可以说是完全错误。

为什么，因为以上的“上限状况”，仅限于一类人群：“80岁无子女孤寡老人”。  
为什么这么说呢，因为15年前，除非你65岁了。否则你不可能没收入的！

对于绝大多数人来说，更有可能的一种资产模型，应该是：  
“2000年时你25岁，拥有一定的资产和家族支持。此后的15年你在职场上班，收入薪水不断上涨，持续投资”。

这样的—个模型，才是更贴切的模型。

也就是说，更有可能的模型是：“2000年时，你有50W。还有每年5W的收入，收入按照每年+20%递增”。

请问这样一个模型。你最终的资产额，可以积累到多少。

为了这个模型，我们需要一个复杂得多的表格。

	现金	房价/m	面积	总价	三成首付
2000	500000	3000	500	1500000	450000
2001	50000	3568	42	150000	45000
2002	60000	4243	42	180000	54000
2003	72000	5045	43	216000	64800
2004	86400	6000	43	259200	77760
2005	103680	7135	44	311040	93312
2006	124416	8485	44	373248	111974
2007	149299	10091	44	447898	134369
2008	179159	12000	45	537477	161243
2009	214991	14270	45	644973	193492
2010	257989	16971	46	773967	232190
2011	309587	20182	46	928760	278628
2012	371504	24000	46	1114513	334354
2013	445805	28541	47	1337415	401225
2014	534966	33941	47	1604898	481469
2015	641959	40363	48	1925878	577763
2016	770351	48000	48	2311053	693316

这是一个大幅精简的表格。已经省略了“月供—房租”的差额。

夫妻二个，假设都是 50000 元/年的年收入。生活开销只花一个人的钱，净储蓄 50000 元。

考虑到税费装修杂项，“三成首付”=现金\*90%

如果我们观察这个表格的话，他最终买入了 1221 平米。比模型 1 几乎多了 2.4 倍。

如果按照尾端房价  $48000 * 1221 = 5858W$

贷款还剩下：1023W

实际净资产：4835W

负债率：17.5%

这是一个现实得多的模型。也是许多白领小夫妻“应该”有的模型。

或者说，在多军内部，“死多”的下场。

多军内部不乏许多“死多”拥趸派。

所谓“死多”，就是 2000 年时非常非常早期，就极度极度看好。一枪头把所有子弹打光。

把所有子弹打光还不够。随着时间的推移，此后每一年你会有“新的积蓄”。

“新的积蓄”是一件非常奇妙的事。之前一年，你觉得骨髓都要流尽了。筋疲力尽，把所有的血液骨髓榨光。

可是开春过了几个月，拿到了年终奖，补贴，外快，零零碎碎总有收入。

渐渐地，你手里又有了一笔小钱。

这真的是非常“奇妙”的一种体验。所谓贱贱贱贱，再买就剁手。

前一阵子满地打滚，发誓再买不是人。后一阵子则千手观音，手永远剁不完的。

如果你是一个“死多”，或者买房已上瘾，中度或者重度患者。

则你会想尽了法子，把每一分钱都变成房子。将每一寸力量都榨干。过一阵子就去买套 42 平米的老公房。十几年十几套老公房。

对于“死多”来说，资产的极限，大概是 100 倍。总金额在 5000W 元的样子。

这就是今天“多军”内部，极大多数人身家维持在 4000~5000W 水准的原因。

数学模型决定了上限。

请记住五字真言：“买买买买买”。

### 三) 上上限

那么，为什么多军内部，会有人资产比 5000W 更多呢。

因为他们的算法不对。

在“死多”之上，还有“死多多多”。要换一种玩法，比死多更死多。

A9 和 A8 是二种算法。很后面再讲。

### 四) 普通人



5858W，100倍，是一种极限算法。

一般情况下，一般普通人，是连 5858W 都达不到的。

为什么，因为普通人一眼就看到：“你的按揭哪去了”？

普通人买房子，最关心的就是按揭。

上手 50W 买 150W 的房子，就要有 100W 按揭。月供 5500 元左右。

在 2000 年的时候，5500 元是一个天文数字了。你旁边也可以看见，对于白领夫妻的设定，不过是“年收入 5W”元。

更糟糕的是，此后部队没有得到休整。紧接着 2001 年，你又开始了第二场“战役”。

首付 5W 元，买入 15W 元的老公房。于是你又多了 10W 贷款。

你又多了 10W 贷款。

你又多了 20W 贷款。

你又多了 30W 贷款。

.....

财务象压死骆驼的稻草，是不停积聚着的。虽然多军看到此处时，已经是“会心一笑”。

可是傻空始终要揪着你的领头，蠢蠢问个清楚的。

问题的第二个部分，还是“全资产”收益率。

在 2000 年时，你其实是没可能“全资产”扑上的。

2000 年假设你有 50W 元。但是这五十万不一定是你的钱，可能是你妈的钱，可能是退休工人一辈子的收入。

你初出茅庐，大学毕业。

你说你要全仓扑上，投资于一项“三倍杠杆”的危险事业。

家里人的第一反应，肯定是“稳健不足，轻佻草率”。

当你青涩无毛时，你是绝对不可能指挥全家跟着你搏命的。

真正的情况，更象是什么呢。以某情圣为例。

某情圣弃笔从戎，拿着设计院三年积蓄，30000 大洋。去买了一套房子，赚了 20W。

然后他以这 20W 元为根本，晓之以理，动之以情。

“这玩意赚钱啊，回报大大地高”。

老太太被说动了。答应取 10W 出来入股。

然后他拿了 20+10W。再去炒套房子，又赚了 20W。

分给老太太 10W。

老太太激动了。颤悠着又掏出了 30W。

他拿着 30W，又去赚了 30W。

老太太又掏出了 50W.....

可见，“信任”是一步步建立的。

只有随着你的成功，你才获有更大的声望。有了更大的声望，你才有更大的授权。如此循环。

等到某情圣最终把老太太手里的几百万全部都争取出来时。时间已拨过了2005年。炒楼业最黄金的，涨得最快的几年。已悄然度过。这也是没办法的事。你的确是尽力了。

“实战”的成绩，肯定是要比理论上限要低的。一般我们身边，能翻到100倍“上限”的人极少。或者不说倍数吧，资产能超过5858W的人极少。

通常情况下，能做到50倍。或者净资产可以突破3000W元。已经可以说你是成功人士了。

(yevon\_ou@163.com,2016年6月3日晨)

# 信用卡是什么 #2100

Original yevon\_ou [水库论坛](#) 2016-06-20



信用卡是什么 #2100

对于银行的角度而言；  
信用卡和借记卡有什么区别？

## 一）高管

大约五年之前，当时我们和中国第五大银行谈 pre-ipo 的事宜。  
并且就数据中心，客户挖掘，信用卡等领域探讨技术转让协作。

因为会谈的规格很高。因此整个部级大佬董事长，行长，也都见了很多次。  
信用卡产品线总经理，作为陪同人员。在吃饭喝酒的下座，自然有不少沟通聊天的机会。

谈话的结果，感觉怎么说呢。根正苗红的好干部，政治忠诚是毋庸置疑的。  
但是对于信用卡的确是一窍不懂的。

“信用卡是什么”，很多银行都有自己独立的信用卡部门。甚至包括一些微小型的地方商业银行，类似于台州银行，浙商银行，包钢银行，也都有自己的信用卡产品发行。  
如果你有幸提拔到“信用卡部总经理”这个位置，照抄竞争对手，混口饭吃。应该是不会有难度的。

譬如说，绝大多数银行的信用卡，都提供 50~56 天的免息期。  
信用卡消费有积分，积分可以换礼品。  
白金卡则给你提供高尔夫果岭，航空保险，高端体检等项目。  
抄来抄去，大家都一样。

可是，如果你要追求“卓越”，则 CopyCat 就不行了。  
至少你得知道，信用卡是什么。

## 二) 借记卡的愤怒

大概在 2006 年时，51Credit 上就有一篇文章。建议一看。

《将准贷记卡打造成为具有中国特色的信用卡》  
<http://www.51credit.com/HangYe/CeLueFuWu/T-CeLueFuWu/article14911.shtml>

该文的作者，是一个资深的银行卡部业内人士。  
他以一个非常愤怒的口吻质问：“为什么我们需要信用卡”。

在美国，是先有信用卡，后有借记卡的。消费者大数据搜集依赖信用卡。  
而在中国，是先有借记卡，后有信用卡的。

作者以非常愤怒的口吻质问，“为什么我们需要信用卡”。  
信用卡能做的一切事情，例如方便结算，方便刷卡，消费者数据搜集，赚取店家佣金。  
这些事情，中国的借记卡一样都可以做。

站在一个银行卡部的人员角度，银行发信用卡，完全是一门“亏本生意”。  
因为银行发信用卡，他就要给你“免息期”。有 56 天的资金成本。

信用卡 vs 借记卡，这相对于银行来说完全就是亏本生意。  
作者愤怒地质询，白金卡刷封顶机，银行单笔业务亏损 1000 元左右。  
“亏钱的买卖有什么好发展的”。

作者说，不如发一种中国特色的“准贷记卡”。  
没有免息期，永远 18% 的透支利息。银行赚得更多？

## 三) 信用卡的实质

作者发出如此论调，是因为他作为国内干部，完全不明白信用卡的“实质”

信用卡的实质是什么。  
实质就是：**个人小额借贷**

小额借贷，金额很小。最多不超过五万元。  
批次很多，单笔可能就十几元，超市买瓶酱油。  
但是信用卡的实质，就是个人小额借贷，银行借了一笔钱给你。

当你用借记卡去超市购物。你其实是发生了一笔业务。

- 刷卡结算，商家支付 0.7% 的手续费。

而你用信用卡去超市购物。银行其实做了二笔业务。

- 刷卡结算，商家支付 0.7% 的手续费。
- 个人小额借贷，银行借给了你 13 元钱。

看到没有。信用卡业务其实是“搭售”，借着刷卡的春风，银行又偷偷地借给了你 13 元钱。  
银行主要要推的，是“个人小额借贷”业务。

可是接着又有人要问，银行推“个人小额借贷”业务干嘛呢。他又不收我利息钱。给我56天的免费免息期。

朋友，商店门口派发的“免费饼干”“试吃香肠”，你吃过么。

“个人小额借贷”，并不是不收钱。

他只不过是“试吃期”不收钱。

好比银行和你说，给你56天的免息期。你“按时全额”还款，他就不收利息。

你哪一天忘记还款了呢，不要紧，付10%“最小还款额”就可以了。

你哪一天还不出呢，那么按照18%的利息“最小还款额”利滚利，利滚利，利滚利利利。

我一向认为中华民族在世界民族之林，是最优秀的民族，排名可以排到No.2

排第一的呢，当然是Anglo-Saxon人。

只不过盎格鲁撒克逊人最近快灭绝了。此是后话。

当英国人美国人做起生意时，实在是天才的商人，那脑子是棒棒的。

“个人小额贷款”，是一种设计得非常巧妙地商业模式。

象上一节说的，中国干部构想的“准贷记卡”，简单粗暴。

银行摆着高高的高柜，强制收你18%利息。

这么高的收费标准，银行能赚钱么？

赚不到钱。因为客户不是傻子，你收费太高。家长父母就会逼着你剪卡，象毒品一样碰都不许碰。

而设计精巧的呢。

是欧美人的“骗局”。也就是目前全世界流行的“信用卡模式”。

在最初开始的时候，它是免费的。就好像Walmart商场里面卖的芝麻糊，小孩子免费一小杯。

你喜欢了，你尝尝了，你慢慢丧失了戒心。

中国人有一句老话，“长在河边走，哪能不湿鞋”。

信用卡这种东西，就是鼓励你消费。尤其是当受薪人口的50%是女性。

请你使劲刷，使劲刷，你终有一天刷得超过你的月薪的。

在最初的岁月，你坚持每月“全额还款”。

但是只要消费的欲望不受到控制。终有一天，你会变成有几期全额还款，有几期部分还款。

再过一段岁月，你会只还最低额的。

在美国，有一句土话，叫做“华尔街那帮混蛋拿走你1/4工资”。

这句话说的是，一个人的信用卡“余额”超过30000美金，他就很难翻身了。

因为美国信用卡的利率是36%，如果你欠30000美金并且付利息，一年就是USD10000多点。

而一般的美国人，年收入税后只不过40000美金。

这就是“拿走你的25%工资”。

你想象一下，这是威力非常非常巨大的。

\* 截止2016年，美国信用卡市场余额约1万亿。平均每个家庭欠款10000美金。超过5000万人深受信

用卡利率折磨。

#### 四) 金融市场的工业革命

在美国，信用卡被誉为“金融市场的工业革命”。

这其中说的，主要是信用卡的“电子支付”，使得买方，卖方，交易时间，都有了记录可查。人类历史上，第一次脱离了现金交易。进入了电子记录时代。

进入了电子时代，你就可以做很多事。

譬如说，你第一次知道了，某消费者是餐厅的忠实用户。一个月光顾了五次。

那你就可以有针对性的给他发优惠券。送八折券。以鼓励和留着这个忠实客户。

有了电子时代，你才可以统计不同年龄段，不同性别，不同收入段，各类消费者在玛莎百货的消费。这样你就可以有针对性的投放广告，调整产品线。

进入了电子时代，银行和消费者之间才可以构建更为复杂的商业协议。例如你刷卡后可以不用还钱。只要还“最小还款额”10%就可以了。还能办分期付款和积分商品促销。

但是，我们仔细看以上功能，发现他们的基础都是“电子支付”。

当你去超市买瓶水，你其实发生了二笔业务；

- 1) 普通的刷卡消费
- 2) 信用卡透支借款

所谓的“金融业的工业革命”，全是指前一条，电子支付以及引来的大数据分析。

这些功能，在借记卡上已足以实现。

所以这是一条和我们无关的科技树。在之后的篇幅中，也不会再提及。

我们主要关注于“个人小额借贷”。

#### 五) 个人小额借贷市场

中国的银行业，大概从2005年开始“大规模”开拓信用卡产品线。

其行为的背后，实质是开拓“个人小额借贷”市场。

这是一个巨大无比的市场。刚刚从农耕时代过来的中国人，还没有意识到这个“市场”有多庞大。刚刚完成城市化，泥腿子进城第一代，还不能领会到“个人小额借贷”的需求旺盛和重要地位。

每个人都需要借钱。你曾经以为你完全不需要借钱。直到某一天你开始接触了房地产。

如果你作为“第N大银行信用卡卡部总经理”。你应该站在一个更高的高度，也就是“个人小额借贷”的高度来思考问题。

信用卡发展的。其实是二笔业务；

- 1) 普通的刷卡业务
- 2) 搭售的小贷业务 [\[1\]](#)

其中，刷卡仅仅是表象。是皮相。是因为银监会规定：“不可以发放无定向用途贷款”。

所谓的“二个规范，一个指引”。

而对于银行来说，他应该考虑的是“个人小额借贷”业务如何发展。

- 1) 免息期只能 56 天，延长到 86 天可不可以。
- 2) 前面免息 56 天，后面延长 30 天收手续费，可不可以。
- 3) 给你全程 86 天，但是收一个更低的利率，可不可以。
- 4) 积分兑换为什么要换礼品。礼品是最不实惠的。你给我换“额外免息一个月”一次，可不可以。
- 5) 高额白金卡为什么要换高尔夫果岭，航空保险。这些都是彻底重复的东西。你给我白金卡一次“全额免息分期”，可不可以。

如果我们看国外的信用卡实践经验。他们基本上都是在“利率”上面打转。

也就是客户需要的是“借钱”。

而银行信用卡部门，满足的是客户“借钱需求”。

对于美国欧洲的各种信用卡，他们有琳琅满目的“利率促销”产品。只要你肯付费，让银行也赚一点。当你借了 50000 元出来，在如何还款，按照什么价格还款之间，大有无数无数促销套餐。

这个才是创新的方向。

(yevon\_ou@163.com, 2016 年 6 月 19 日午) [\[2\]](#)

# 从小数点揭示的财富信息 #2230

Original yevon\_ou [水库论坛](#) 2016-07-21



从小数点揭示的财富信息 #2230

原文注：这是2011.11.18和篱笆网空军领袖“落袋为安”的一个吵架贴。引用至此处。

近期的多空争辩，和落袋为安1111先生在篱笆网上争论。

[http://bbs.liba.com/t\\_507\\_6850819\\_1.htm](http://bbs.liba.com/t_507_6850819_1.htm)

落袋提出了二个非常尖锐的问题，得意洋洋，自以为大获全胜。

落袋先生的问题是：“1) 你的资产负债率是多少，2) 你的房产占比率是多少”。你让我怎么回答呢，我无法回答。俺只能掩面而逃。

落袋先生乘胜追击，说我都不问你具体数字，那涉及到个人隐私。我只需要问你“占比率”。只要一个小数点数字，这总可以回答了吧。你答不出，你就是吹牛皮。

**我要告诉你，这可是真不能回答的。**

在第73楼，落袋为安先生自己做了一个示范，告诉我们，他的负债占总资产1.17%，房产占总资产60%。

俗话说，福尔摩斯看见华生医生裤子上一个小白点，就知道他南美矿业的投资失败。让我们试试，从这二个小数点中，挖掘出足够的信息。



## 一) 结论

落袋为安先生的总资产:	300W
房产价值:	180W
房屋面积:	76m
房屋地段:	中环, 90年代屋宇
购房日期:	2003年中
房主:	落袋父亲
主贷人:	落袋父亲
贷款余额:	公积金 35000
落袋职业:	非公务员
落袋收入:	约 20W/年

以上是仅仅凭这二个小数点, 就可以推算出来的。

## 二) 推算

好了, 现在让我们具体展开推衍过程。首先, 让我们来看这个负债率 1.17%。

众所周知, 在中国, 借钱是极端困难的是, 简略地排一下, 我们一共只有五种借钱渠道:

- 1) 房贷
- 2) 房贷公积金
- 3) 车贷
- 4) 信用卡
- 5) 私人借贷

在我们这个例子中, 一般估算“落袋为安 1111”先生, 总资产在 200~500W 之间。作为一个有房子的上海人, 一般资产不会低于 200W。而他的谈吐和心态, 资产也不象高过千万。

所以, 在这样的情况下, 落袋总资产的 1.17%, 就是一个几万元的数量级。

在这个级别内, 我们可以依次排除掉 1, 3, 4, 5。首先, 如果你是借商业贷款, 或者民间信贷的话, 几万元平白多一桩事, 还不如还掉还清。其次, 如果你没有房贷的话, 更不可能去借车贷了。不如全款付清。

而对于信用卡借款, 几万元这个数量级又太大了。对于普通老百姓是很难想象的。

所以结论很清楚, 借的是住房公积金贷款, 反正不借白不借。

进而, 第二步, 我们这里有一个很奇妙的数字 1.17%。众所周知, 人脑的自由心算, 其实只能处理二位有效数字。譬如  $17 \times 23$ , 大部分人就得按计算器了。而如果牵涉到除法, 更是双眼白瞪。

在落袋的这个例子里，他给出的是3位有效数字除法结果。那么结论只有一样，那就是除法很简单。简单地说，只有二种可能。

- 1) 300万资产，35000贷款，比例1.17%。
- 2) 600万资产，70000贷款，比例1.17%。

其中，17是一个很敏感的数字，学数学的人一看就知道是50除以3。

针对落袋的个人资产分析，我们有理由认为，他的总资产不可能有600W，而300W更合理一些。

所以这样一来，整体的脉络也很清楚了。总资产300W，房产占六成180W，负债35000元公积金。

第三步，我们再来看，人在什么样的情况下，会欠35000元公积金。

如果这部分的借款，占你的总资产比例已经微乎其微，才1.17%多一点，而你完全不急着还。说明这部分资产是以“月供一年冲”状态自然归还着。

而你这35000元，还款周期只到半途。所以结论就很明显了，你贷的当初，是贷100000元公积金。

众所周知，上海的公积金流程，经过了几次调整。从最初的2002年，可以贷10万。到2005年可以贷20万，到2007年可以贷30万，到2009年可以贷40万。

而以落袋的行事流程，公积金不贷白不贷，一次性贷足也只有100000。可以推算出，他是在2003年买的房子。

再进一步的计算，我们甚至还可以算出，他的公积金贷款，已贷了8年5个月。

为什么，因为如果是2003年左右购买的房子，那么落袋的年纪就很小，刚出道或者还在读书的样子。主贷人一般是落袋的父亲母亲。

对于老人家来说，公积金是有长期积累的。虽然过去的工资很低，但二三十年的工龄累加起来，普遍的每人也有一二万的公积金节余。

当2003年落袋家里买房子的时候，贷款十万，应该是用公积金余额冲掉一部分的。也就是说，实际贷款金额，也就是75000元。

而落袋今天还需要买房子，换房子，说明他家当年的住房条件不是太好。购房之后要继续换房。所以落袋一般购买的不会是一次到位的郊区新房，而最有可能的是棉纺新村，宜川新村之类的二室居。

在这样的情况下，公积金购买五年以上次新房，就不可以贷款30年，而最多只能贷15年。假设最开

始本金 75000 元，现在还剩 35000 元，拿张银行对照表或者 Excel 简单算一下，就知道落袋贷款一共已过了 8.5 年左右。确切的购房时间是 2003 年 6 月。

第四步，按前文推算落袋的房产价值在 180W 左右。而他的购房时间在 2003 年中。假设不太笋也不太斩冲头，那么房子在这些年内，一般该涨了 6 倍左右。

也就是落袋现在居住的房子，在 2003 年买入时，价值 30 万。这个估算，和他的“公积金贷款 10 万元”也是相匹配的。

按照 2003 年当时房价，并结合落袋“当时改善住房，现在还要改善住房”来看，我们估算他最有可能购买的房型，是二室户或者小二室一厅。同时，在落袋的潜意识里，他是绝对不认为他这个 95 年的小破房子，也能值 3W 一平米的。所以他的 180W 房子，总面积肯定超过 60。

我们一般估算，落袋的房子，面积在 76 平米左右，不上不下。小孩子长大了要成家结婚，老二口家里面不够住了。

换算成单价，2003 年时在 4000 元/m 左右。按照当年名都新城 3500 的价格，考虑到落袋买的又是二手房，他应该更靠近中环以内。落袋并不赞美浦东，所以他的方向应该在西南或者西北。如果是西南，或许到南方商城，钦州路龙茗路一带。如果是西北，可能靠近岚皋路沪太路一带。此处需要进一步的信息。

第五步，我们可以推算出，落袋绝对不是公务员。至少不是每月公积金五六千的那种。

为什么，因为落袋现住的房子是他爸的。而落袋一直叫嚣着他还有房票，说明房产证上没有他的名字，也没有他的贷款记录。

但是，子女的公积金，是可以辅助冲还贷的。

如果落袋本身的公积金非常高，高到三四千，五六千的样子，那么，他很快会积累到四五万的公积金。即使是一开始不懂，后来也会想办法想到用子女的公积金，冲还父母的公积金房贷多省利息。

而落袋只想把贷款按月还掉。说明他的公积金月缴额，和总留存额，也不是太大的数字，换言之，落袋的工资福利不高。

对于落袋的收入，我们还有更好的估算。按照老牌人士的作风，如果 2003 年他们家买 30 万出头的房子，要借 10 万公积金。那肯定是说，凑满了装修和必需生活款，家里真是一分钱也没剩了。否则老派的家长，必然不同意贷款。

这样算下来，2003 年落袋家现金口袋，可以估算为 0。而今天落袋的货币性资产，包括存款，定期，股票，按说法有 40% 折合 120W 左右。

这个 120 万，的确是落袋全家，在最近的八年之中，含辛茹苦，一年一年省出来的。积水成滴，一口一分地积累。

粗略地估算，以落袋父亲 10 年前，终身积蓄 20W 的样子，仅仅是一个社会底层的老派工人。这样的

人，在最近十年也不会发大财。最多温饱然后积累少量的积蓄。

我们可以认为，这 120W 家庭总积蓄中，有 100W 是落袋自己一个人攒的。

再考虑到在人的职业生涯中，前低后高，毕业前几年除去生活费，几乎一无所留。而只有到 30 岁左右，成为公司骨干之后，才能有稳定的留存。落袋又是单身者，开销更少一点。

所以我们对落袋的估算，在年收入 22 万左右。每年勒紧裤腰带可以存 15W。

### 三) 结语

分析到此为止，就告一段落。接下来，我们试图用望远镜，对“落袋为安 1111”先生未来的命运，做一个大胆粗略的预测。

落袋目前的现金股票，在 120W 左右。他是首套购房，可以购买的房产价值在 350W 左右。一般而言，他目前是和父母一起住 76 平米的宜川新村类老公房，一旦结婚，是肯定要搬出去的。

这样，落袋为安先生所需要的房产面积，在 120 平米左右。折合的单价为 30000/m。贷款 200 万，月供约 10000 元出头。虽然紧了点，但以落袋为安先生“每年存 15W”的大无畏精神，其实是一点困难也没有的。

许多时候，作为空军代表，空方仅仅是嘴巴上叫得凶。真要买房，个个都凑得出钱的。所以多军对于购买力，实在是一点也不担心。

其次呢，我告诉你，“个人负债率”信息，真的是一点也不能告诉别人的。这几个数据其实是互相影响的，内行看门道，只要你说出一二个精确的数据，我们就能顺藤摸瓜，最终连你爸你妈干什么工作的，都能算出来。连你爸你妈哪一年在什么地方初吻的，都能推算出一二。

前二天看小说《三体 2----黑暗森林》。我们的宇宙，就宛如黑暗森林中，无知者在那里大叫大嚷。懂行的人则噤声噤气，一点信息也不敢透露出来。

(yevon\_ou@yahoo.com, 2011 年 11 月 18 日午)

# 针刺效应 #2420

Original yevon\_ou [水库论坛](#) 2016-09-06



针刺效应 #2420

根据 2014-02-16 旧帖《现金管理入门2》，整理改写版。[\[1\]](#)

## 一) 不动产

今天是9月5日。假设有一个项目，从9月25日开始，一直到10月25日结束。

一个月，我给你5%的回报！！金额不限。

请问你参加么。

答案是：“不参加”。

为什么。因为我没法参加啊。

我手里的全部都是房子。如果我想掺合，我就得把房子卖了。然后赶在9月25日之前拿到钱。

而且你还只有一个月的时间。

到了10月25日，我又变成Cash了。为了保值增值，我又得赶紧想办法，破限购破限贷。再把钱变回成房子。

可是，你知道么，房子一买一卖，其中的税费损失有多大么。

如果你赶着9月5日卖，9月25日之前要拿到钱，那就得急卖。这其中的“压价效应”又有多惨么。

所以我是没法卖的。别说你月5%的回报，哪怕月10%，月15%的回报，我也是无法参与的。

要不，哥哥手里还有3W元应急款。您看看收不收。

这就是不动产的“低流动性”。一般身上只有现金，余额宝，粉痘的屌丝男士，是无法理解这种情怀的。

(图片来自于 5.16 极左翼屌丝愤青份子文革纪念日，电视采访)



同样道理，如果你要鉴别一个人是不是屌丝，有没有真实富贵经历，你只要看他的谈吐。凡是说：

- 06年抛房
- 07年买股
- 08年抛股
- 09年买房

凡是用波段轮动，妄图抓住每一段热点的。必属屌丝无疑。

病情更严重的，甚至如当年水库原贴，妄图抓住每一个小数点，连债券基金0.1%的涨幅都要吃到的；

《非亲友无抵押借款的资金价格到底该多少？》

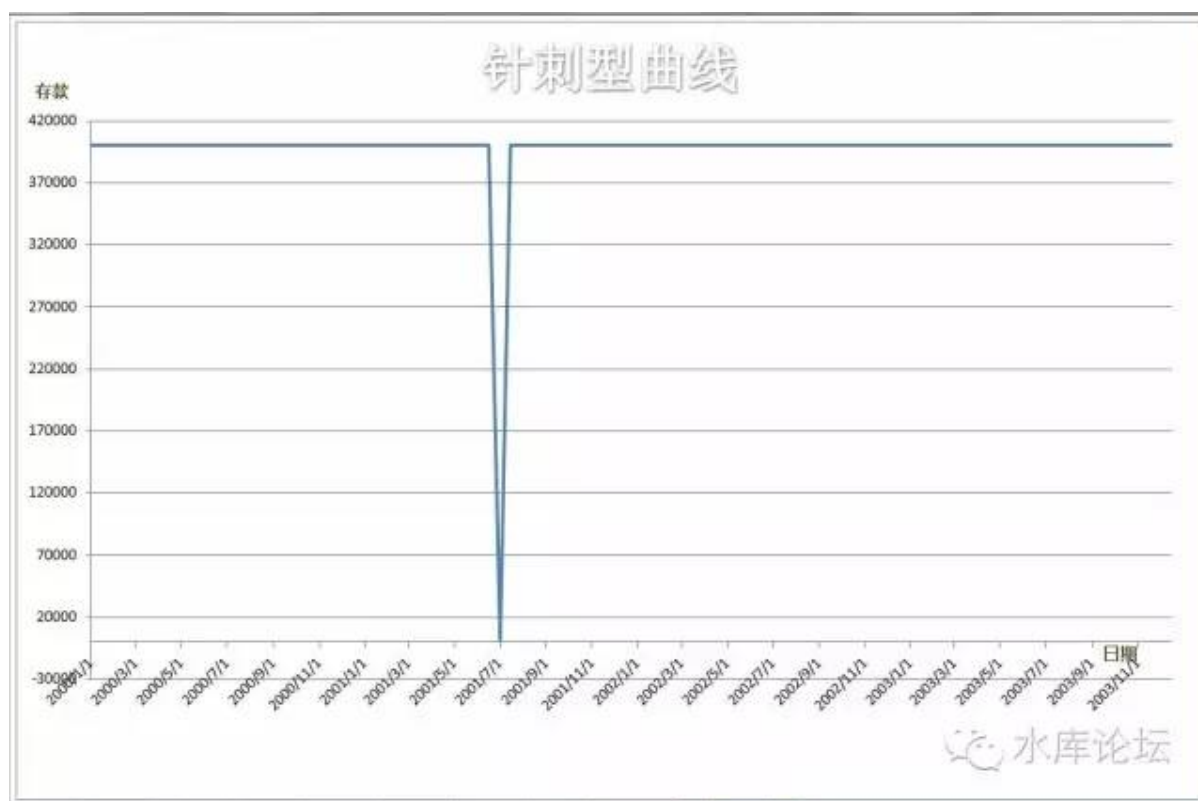
<http://www.shuiku.net/forum.php?mod=redirect&goto=findpost&ptid=19737&pid=320033&fromuid=3>

重度患者无可救药。您的这辈子，也就黄焖鸡米饭。

## 二) 针刺效应

如果以学术一点的讲法，那种短期“一两个月2%”回报项目。我们称之为“针刺效应”。

在现金流量表上，它表示为一根刺。



“针刺效应”和炒房这一行，是严重不相容的。

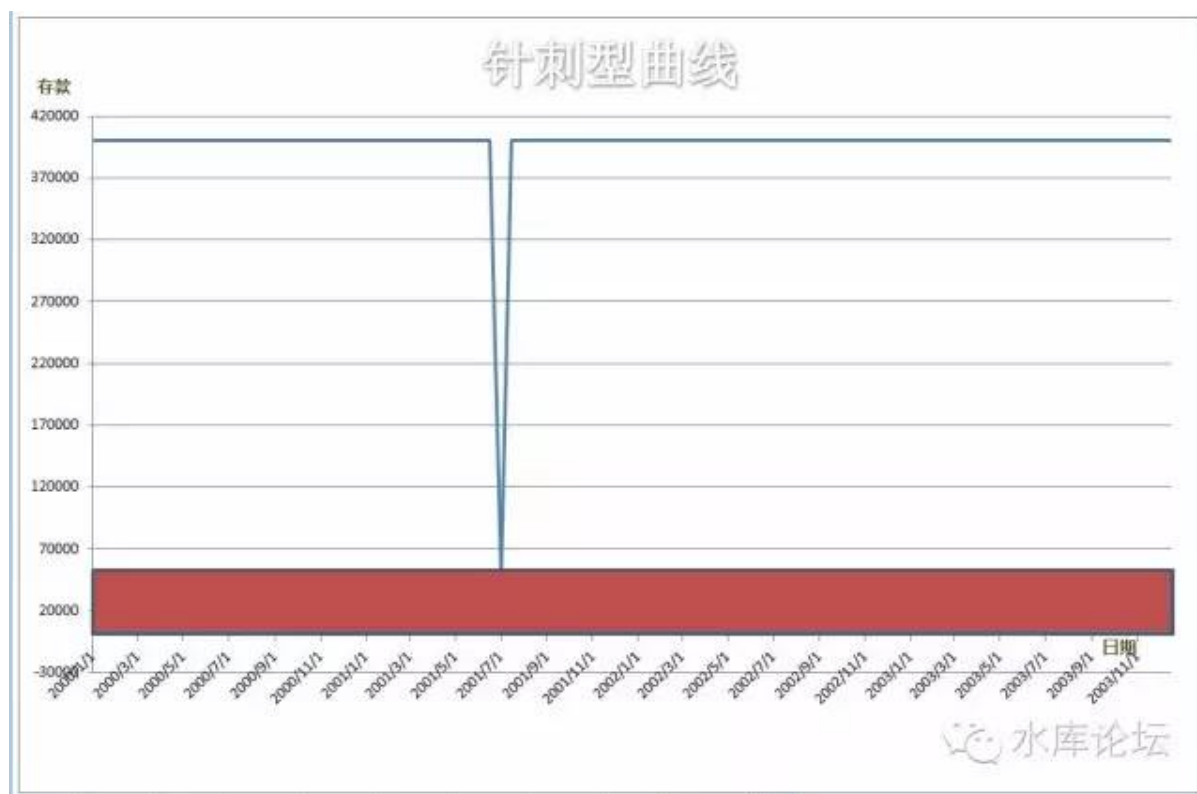
一入水库深似海，从此现金是路人。

我是绝对没有能力，在回家过年的时候，带1000W现金，给乡亲们露露脸。一个月后再存回银行的。

如《[现金管理入门1](#)》中所说的，现金流的最大输出能力，在于最大的长方形柱子。

当有“针刺”存在时，你能买的房子就仅仅有：





因此“针刺”对于职业炒家来说，是非常非常忌讳梦魇的。

我们要尽可能地避免“针刺”。

一般的解决方法，都是“短借”。

按日借钱的话，“针刺”的面积并不大。相应的支付的利息也很少。

通过外部力量，借款周转度过针刺，才是最有利的选择。

### 三）全局视野

炒楼为什么赚钱。

在原文中，我们举了一个例子。例如2014~2015年的股市大行情。

从14年的8月份开始启动，大概2000点。最高涨到了5178，算是260%的升幅。

但是绝大多数的人，是不可能从“鱼头吃到鱼尾”的。

你不可能正好在2000点时，全部全仓买入。而到了5178那一刻，彻底全仓抛出。

一般人是怎么做的呢。磨磨蹭蹭，2000点开始，至少要到2400，涨了20%，看看也差不多了。确立牛市开始。

5178你也不可能抛到最高点的。能在4700~4800抛掉，就算不错高手了。

股市一波行情，你从“鱼头吃到鱼尾”，能吃到70%就算不错了。

而你又不可能全程满仓。能满80%仓位也不错了。

这样，即使特别大的大牛市， $260\% \times 70\% \times 80\% = 146\%$

仔细算算，你也就赚了46%。



更糟糕的是，你“之前”“之后”在干什么。

2014.08之前和2015.06之后，你的资金在干什么。

对于很多人来说，是 Stand By.

所以市面上很多银行“理财产品”，其实际回报，要低于票面利率。

哪怕一个承诺4.6%的理财产品，可是他前端有准备期，后端有清算期。

你资金拿到手，还要再问“有没有下一个产品”。

这些东西加在一起，都是对你的生命，你的时间的浪费。

将这些因素加在一起，一个“30天”的理财产品，你一年绝对周转不到12次。

能周转10次就不错了。

理财回报大大折扣。

而炒楼业不同。

炒楼是真正“从鱼头吃到鱼尾”。从2003年一直吃到了2016年。没有 Stand By.

而且你还加杠杆，几倍的满仓。

因此楼市象母鸡下蛋一样，批量制造者千万富翁。

混股市那批人，依然穷鬼地为一二百万市值操心。

这些故事告诉我们的什么呢。要回避理财中的“针刺效应”。

哪怕有一个短期项目，回报非常之强。

哪怕“七年一遇特大牛市”，也是不值得追求的。

你们都低估了“针刺”的危害。

你要把“之前”“之后”，整个生命周期结合起来看。

如果你在2014.08~2015.06炒了股票。则你之前之后的三四年，你都无法拥有巨量房产。

总体算下来还是亏的。

理财需要具有“全局视野”。需要具有三五年的“统筹能力”。

系统的切换，并非那么容易。

#### 四) 逆向针刺效应

理财就是对现金流的统筹。变来变去，凑一笔尽可能多的金钱，[“更多更早”](#)买入房产。

但是每个人的资金总有起伏。除非你的资金利用效率非常非常之低，否则每个极致的人，总会遇到“缺口”。需要借钱削峰填谷的情况。

“借30W，四天”

“借200W，一个月”

“借200W，四天”

接着就有人问，“您这个居心不良啊”。

你把“针刺”问题，通过“借款”来解决了。可是你的债主呢，对于他来说，岂不是他的现金流量表出现了“针刺”？

答案是“分散”。

不仅仅从金额上分散，而且从时间上分散。

就好比“150W 借二个月”这个需求，最终可能拆散成：

张三：借 50W 元二个月

李四：借 100W 元一个月

王五：借 50W 元一个月

郑六：借 50W 元一个月

	150W 元		
第一个月	张三	李四	
第二个月		王五	郑六
第三个月	吴七		陈八

如图。你就好像是“搭积木”一样。一段一段拼起来的。

在我们很早的《[准备借钱](#)》#2090 一文中就说了，炒家的 80% 时间在干什么。

- 最下贱的文科生小编，以为我们整天在“炒”。在对敲，在制造热点舆论新闻。
- 次一级的人物，则以为我们在“找笋盘”。

其实不是的。职业炒家的生活，简单而无趣。

我们绝大多数时间，都在“拼积木”。

因为炒家对自己的压榨，都已经到了非常严峻苛刻的地步。

我们把石头缝里的每一滴油，都榨取了出来，看看能否多买一套。

今天多投资几万，五年后就是几十万。

炒家很大一部分精力，都放在“空当接龙”上面。信用卡是一件人力密集型产业。

其次一大块精力，放在了“拼积木借钱”上面。

真是痛苦而毫无意义的人生。其实我并不想多买一套，把自己搞得那么累。

可是你上水库一看。

今年有人买了 11N，有人买了 7N，9N，13N。（已知文明世界）

这日子没法过了。这还让不让人退休啊。

## 五) 结语

借钱这种事，他有三个困难。

- 1) 对方要有钱借给你
- 2) 对方要信任你
- 3) 时间要匹配

好比你说我现在要收购虹桥商务楼，3 个亿的资金。那你是无法从“拆借圈”筹措的。

整个池子就那么大。哪怕把所有水都吸干了。也拼不出几亿现金。

其次，在“小伙伴们有钱”的前提下，其实大家很乐意互相拆借，互相帮助。目前上海地区资金成本如

下。华南会更贵一点。

- 日息：万四
- 月息：1%
- 长期：9~11%年化。

这个拆借利率，是建立在“内圈朋友”的基础上的。

也就是双方完全没有风险，纯粹是“纯资金成本”。地主家也没有余粮。所有的多军，都在不停地买房子。

一般来说，我们会慢慢地将“外圈朋友”演化成“内圈朋友”。

但是信用的培养，是非常缓慢的。

现代商业逻辑的培养，也是非常缓慢的。

我们会从比较简单小额的5W，10W，20W借贷开始。纯信用借款。

等到一来二回，彼此熟悉常见了。

然后再逐渐横向介绍熟人见面构筑网络。最终每一个人在圈子里N \* N都有联系都是朋友都可信任。

这个圈子的成长，是非常非常缓慢的。因为借贷的利率始终维持在12%不变。

如果朋友足够多的话，资金绝不会枯竭如此。

其三，哪怕“有钱”和“信任”这二个环节都不是问题的话，你还面临一个“时间不匹配”。

拆出方能借给你的时间，和你实际需要使用的的不匹配。

变态如 ciaccona 这样的奇葩，甚至会说出“第九天晚上 19:00”之类的要求。因为 ICBC 通常是 19:45 扣房贷。

在这样的情况下，你还需要“搭积木”。把许许多多人的许许多多笔资金，一笔笔小心翼翼地拼起来。最终填补满你财务的大窟窿。

每天晚上，你披头散发，黑灯瞎火地坐在地板上。

盘算着明天还需要融资几万，后天还需要融资几万。七天后缺口几万.....

这笔钱哪一天还，那笔钱哪一天还。

谁还有可能再借一点。哪个角落还有一丝余粮。

手机通讯录一遍遍地刷，一遍遍地刷，一遍遍地刷。

一边理，你一边哭，“我为什么要过这种生活”。“我为什么要受这份苦”。

好好的平淡人生不过。多买一套房子，十倍痛苦。贪婪永无止境。

然后你上水库，刷刷朋友圈。

发现有人在炫7N，9N，11N，13N。

今年啊，2016才刚刚 Sep 5。

抹了抹眼泪，哭完再买一套吧。

(yevon\_ou@163.com,2016年9月5日午)

# 财富追赶问题 #2450

Original yevon\_ou [水库论坛](#) 2016-09-10



财富追赶问题 #2450

一条科技树分支，没有太大的意义。

原文写于 2013.11.29

假设有 A 和 B 二个人。A 是土豪，B 是金领。

A 的净资产比金领多 X 元。

B 的工资每年比土豪多 Y 元。

请问：

- 1) B 能否追上 A
- 2) 如果岁月有限，B 能否追上 A
- 3) A 有消费，会坐吃山空么
- 4) 利率的影响

答案比你们想象中的简单。

## 一) 简单模型

这是一个很古老的问题。包括马克思主义天天在宣扬仇富，宣扬“富者愈富，贫者益贫”。

但其实贫富分化完全没有学术上的支持。无论理论还是现实，贫富分化都是“内生性缩小”的。

一个很富有的富二代 A，但是完全不工作。

一个穷二代 B，但是辛劳勤奋节俭。

请问，B能否追赶上A，有朝一日也成为富二代，形成阶层的替换。  
这是一个很古老，很有趣的话题。但是他的答案，他的解，远远超出我们的想象。

如果要严谨地分析这个问题，我们发现我们需要很多变量。  
首先我们要A的“资产回报率” $R_1$ ，A的财富就如滚雪球一样，复利指数增长。在最初的几年，A仅仅是利息就要远远超过B的所有收入。如果 $R_1$ 太高，这真是令人绝望。

其次我们需要穷二代B的理财“资产回报率” $R_2$ ，很多人都忽视了这一点。以为B纯靠工资性收入。但实际情况是，随着B跨过最初的一二年，B也会渐渐有积蓄。B的投资回报率 $R_2$ 也非常非常地重要，甚至是关系B能否最终赶上A的核心指标。

第三个参数，也是很多人忽视的。是B的工资增长率 $R_3$ ， $R_3$ 的重要性后面再讲。

好了，现在我们要说结论了。 $R_1=R_2=R_3=0\%$

## 二) 纯零定律

很多事情，一旦点穿了就很容易看得清楚。在纯零定律下， $R_1=R_2=R_3=0\%$ ，我们篇首的四大问题，该如何解答。

问：B能否追上A。

答：可以追上。譬如土豪的净资产是2000W，土豪的工资是60W，那他大约需要33年就可以追上B=A

问：如果岁月有限，B能否追上A。

答：追不上。譬如某人今年35岁，年薪120W，那么 $25 \times 120 = 3000W$

如果土豪的净资产超过3000W，土豪就赚够了金领一辈子的钱，卅五岁的金领无论如何也追不上。

问：土豪有消费，会坐吃山空么。

答：必然会。譬如土豪有3000W，每年消耗70W，那么他的财富可以维持43年。也就是到他儿子那辈就花完了。

不要妄想什么“吃利息”， $R_1=0$

问：如果金领也有消费，追赶需要多少年。

答：照例计算。

譬如土豪有3000W，每年消耗70W。

金领赚120W，实际可以存下80W。

那么二人的距离，每年缩小150W，二十年后就可以追平。

问：投资有回报，利率有加息， $R_1=R_2=R_3=0\%$ 你这不是胡扯么。

答：这才是正确的算法

## 三) 零的原因

为什么。为什么 $R_1=R_2=R_3=0\%$

首先让我们看一个近似简化的案例， $R_1=R_2=R_3=5\%$

假设第一年，A有3000W，B有200W，那他们的财富是30:2

第二年，A的投资回报，财富增长了到3150W。

B则有二笔收入，首先是200W财富增长到了210W。其次是B的工资105W。

这样B的总资产是315W。A和B的财富比例是30:3

第三年，A的财富增长5%，到了3307.5W

B有二笔收入。首先是315W的理财收入，变成330.75W

其次是110.25W工资

总计441W

二者的比例是30:4

第四年，A是3472.86W，B是463.05W，二者比例是30:5

第五年，二者比例是30:6

第六年，二者比例是30:7

第七年，二者比例是30:8

.....

.....

可见，当 $R_1=R_2=R_3=5\%$ 时，结论和纯零定律是一样的。

$A=3000W$

$B=200W, 300W, 400W, 500W, 600W, 700W, \dots$

事实上，你把这个5%换成任何一个数字，答案都是一样的。都和0%一样。

#### 四) 逻辑分析

为什么会如此神奇，哪怕取 $R=6.7890\%$ ，算出来的结果也是精确的30:7呢。

我们专心于货币，很多年前，我们就研究出，所谓“钱存在银行生利息”，所谓的利息，其实并不是利息。而是印钞机幻觉。

央行规定5%的法定存款利率，每年又向市场多投放5%的纸币。“你所赚到的一切利息，其实都是印出来的”。

当然，实际情况没那么简单。央行真实滥发率达到15%，而给储民的，却只有3.25%定期存款利率。而且利息所得他算你收入，有时候还要交税。

但是，有一点我们是十分清楚的。“年复一年的财富增长，有时候并不是羊多了，而仅仅是货币幻觉”。

既然增长是充水泛起来的，那么 $R_1=R_2=R_3$ 就是很自然的事。

这其中唯一有一点点需要修正的，是 $R_3 \neq R_1$ ，也就是工资的增长，不等于通胀率。

因为对于22岁年轻人来说，有一个明显的梯形走势。

人总是从 Junior 做起的。起薪很低，可能只有一二千元。但你职场的前十年，加薪会非常地快。每年加 30%，50% 不出奇。十年之内可能会翻了七八倍。

工资的走势，永远是梯形的。最初的几年你还是菜鸟，几乎什么事也不能做。公司等于在培训你。所以给的起薪很低。

但随着你经验的增长，渐渐你可以胜任高资历的岗位，并拿到 2W~3W 的月薪。

同样，这也不意味着你的工资可以按 +30% 每年无限增长上去。因为随着梯形的上升，你就到了“平台”期。在之后漫长的“平台”期，从 30 岁~55 岁，你可能都拿着同样的工资，干着同样的活。

譬如说公司里的财务，行政，HR，他们的增值非常之低。工作也没有变化。每年仅有可怜的 5% 加薪，这个加薪的幅度，就近似和 CPI 贴近。

如果我们刨去年轻人 22~30 岁的迅猛上升期。仅仅取他们“35 周岁”的工资，作为他们一生收入的平均。则这个平台大致是平和的，是稳定的，是逐年 5% 上涨的。这个模型有很好的吻合性。

所以  $R_1=R_2=R_3$

当然也会有人问，会不会有意外。譬如忽总就总是忽悠着说，“金领好啊，难保哪天上市了可以分股份”。

同样道理蓝色水库也在忽悠：“土豪好啊，我们都是天才，年回报 20% 远远超过炒股白骨精”。

我个人，从感情上来说，比较同意脑细胞是有限的。当金领们每天工作 8 小时，工作 12 小时；他们花在理财上的思考时间就会相对少，总体来说  $R_2 < R_1$

但是我们做数学模型，不能掺杂感情因素。富人中也有傻帽，花钱买 Accumulate 被人屠宰。穷二代出生的，也会有理财天赋，譬如水库多军本身就是此类。

所以总体而言，我们假设  $R_1=R_2$ ，这样才是公平的合理的。

只要  $R_1=R_2=R_3$ ，这四个问题的答案就是纯零定律。

## 五) 一个土豪的自我修养

这个话题突然热起来，是因为今天早上蓝色水库在论坛上说，“我有 1000W 啦，哈哈哈，年薪百万的金领一辈子也赶不上我”。

严格地说，你的这个算法是错误的。因为按照纯零定律，对方年薪 100W 的话，只要十年就可以追上你了。你娃还没有上小学。

假如你要赚够对方一辈子的钱的话，你得有 2750W。假设 63 岁退休。

但是，我想说的，不是钱多钱少的问题。

而是一个土豪的自我修养。

身为一个土豪，不能秉着“我一年赚了你好 10 年的工资”。我奋斗三年，赚了你 30 年一直到退休（还有 27.5 年）的工资。

所以我一辈子不用工作了，所以我开始只花钱不赚钱了？

我觉得，这不是一个积极向上的土豪心态。

正确的 TH 心态应该是：“我炒一套房，抵你十年工资”。

“我又炒一套房”。

“我又炒一套房”。

“我又炒一套房”。

.....

多军提倡 2N。2N 不是一个数字，是一种精神。

这个世界赚钱这么困难，你看看街头卖小贩的，你看看企业卖产品的，你看看大超市卖吆喝的。他们赚一分钱是那么辛苦，一年熬死熬活几十万。

你炒一套房子，轻轻松松几十万。

你还不知足么。天下哪有这样的好事。这么坐着不辛苦的钱，你不多捡一点，你对得起自己良心么。当别人赚钱都这么辛苦时，你有了 1000W，你难道不想为你的子孙多积蓄一点。为了你的子孙不用站在百货商场里卖吆喝。

一个积极的土豪，每年至少应该 1N。“我炒一套房，抵你十年工资”。

土豪不仅仅吃利息，土豪也可以主动工作的。

所谓 OC，Operation Contributions，运作带来收益。炒房就是运作之一。

我们公司以前每年 P&L 都要算 OC，我希望你这是一个大大的正数。

(yevon\_ou@163.com, 2013 年 11 月 29 日晚)



# 航母理论 #2510

Original yevon\_ou [水库论坛](#) 2016-09-21



航母理论 #2510

根据原《炒房基础知识入门》改写版。[\[1\]](#)

原文写于 2012.10.27

虽然更大的资金，并不一定代表更高的回报。

但很多情况下是的。

## 一) 总价天花板

目前的 2016 年上海市场，面临着一个非常切实，非常实际的棘手问题。

那就是“总价天花板”。

譬如说，前二天 SPI 刚发了一篇文章《上海人的反攻》，讲述淮海路的房子，十年前比中环贵 500%，而现在仅仅贵 50%，这是极度不合理的状态。

从目前来看，上海面临一个非常严峻的“总价约束”。

- 我知道你是好东西。
- 哪怕多付 +20% 的价格，就能获得 +50% 的品质。
- 可我就是拿不出。

从目前来看，房价已经不低。至少已经不是“游刃有余”的阶段。

上海人消费者，已经普遍地为了“总价约束”，而抛弃了“性价比”。

从中低端来看，目前最好卖的产品。是“90平米，450W，地铁三房”。

例如上周热销的嘉定马陆某楼盘。

如果仅仅从单价上讲，马陆也要卖到了50000元/m，实在是没什么诱惑力。

而从“功能”和总价上讲，450w的三房总价控制得非常好。

在这样的基础上，消费者宁可坐出去十几公里，每天通行三小时，而买了一个非常非常之偏远的地段。

从中端上讲，中端市场的“红海”，绞杀最激烈的，集中在600~700W的区间。

这个区间，典型的以88m\*8W，或者75m\*9W

这也就是诸多“中环”八万，九万盘的由来。例如大宁大批楼盘。

在上海市场，120平米的二房，古董已经绝迹很久了。

以单价论，闸北8~9~11W并没有什么优势。

但是以总价论，巧妙符合了这一区段的消费者需求。

以房型做小，舒适品质下降作为代价。

如果我们观察豪宅市场的话，目前的豪宅市场2000W是个槛。

突破了2000W以后，性价比急剧提高。

前二天有人问我，全上海最低估的地段是哪里。

我毫不犹豫地回答：小陆家嘴

纯粹从字面上讲，同为“浦东”。小陆家嘴的房价甚至比周浦还要便宜！

周浦新拍地八万。我们不犹豫它可能推出80平米以下房型为主。

而小陆家嘴呢，小陆的房价也是八万。

从世茂滨江，仁恒滨江。盛大金磐重灾区。

鹏利海景，财富海景，也就不过10W卖盘遍地。

甚至新盘九龙仓，单价才9.5W。唯一的痛苦，是面积要400平米。总价4000W以上。

## 二）涨潮退潮

随着“总价天花板”随之而来的，则是“涨潮退潮”。

上海楼市，如果到了2025年顶峰，顶峰价卖250000元/平米。

则内/中/外的结构，很有可能是25/20/15.

而不是一贯以为的25/15/10.

为什么，真正的问题，不是“外环涨太快”。而是“内环涨不动”。

因为你这是“涨潮期”。房价升得很快，而工资和购买力跟不上。

在涨潮期，才会发生“总价约束”。才会发生+20%价格，+50%品质的现象。

在涨潮期，品质比较卖不出价钱。因为人民为了搭上房产这趟列车，已经精疲力竭了。

你再让他们多跨一步。追求品质和生活质量，哪怕多跨一步他们也跨不动了。

但是我们要反过来想一想，除了“涨潮期”，你还有“退潮期”。

在“退潮期”，并不是每一套房子都跌价的。

真要跌起来，很有可能是25/20/15，跌到了25/15/10.

内环纹丝不动。而外环跌掉了-30%

你设想一下，在一个年收入+14%的国度中，假设房价跌掉了-30%

一来一去，最多三五年的时间，“房价/收入比”压力就会大大减轻。

当生存不再成为一道难题时，人们就会开始追逐生活品质。

你住在马陆，每天花二个小时上班。何苦呢。

如果有能力的话，如果能够负担的话，为什么不换到中环线边上呢。

所以在“退潮期”，优质物业的抗跌能力就会显现。“品质”就能卖出价钱。

人民吃饱了之后，才会开始追逐生存质量。

优质的物业，不一定是涨的时候涨得最快。

也包括跌的时候跌的最慢。

### 三) 跨入蓝海

虽然更大的资金，并不一定代表更高的回报。

但很多情况下是的。

一般而言，我们依然笃信“投资门槛”。

一项投资，门槛越是高，其回报也越高。

对于房地产市场，这也一样成立。

如果你真的能够“多掏一点”。则有希望跨出红海，跨入蓝海。

有人问，Garbage in garbage out.

所谓的“热买热卖”。

就如同顶楼老复式，一楼地下室一样。你买的时候很便宜，不值钱，高折扣。

可是等你卖的时候，你也一样garbage。一样折扣，一样卖不出价钱。

相反，如果你现在买的是70平米二房，小户型，学区房，热得发紫。

等你卖出时，你也一样是“热得发紫”。一样高溢价。从回报比例上来说，并没有亏。

**这些人的说法，完全错误。**

因为市场口味偏好，并不是“一成不变”的。

所谓的“小户型溢价”“70平米偏好”，完全是建立在“涨潮”阶段。又或者是购买力跟不上的“特殊时间段”。

你去成都重庆看看，成都低于120平米的房子根本没人要。因为购买力不是瓶颈。

- 我们最担心的，是“买入时热得烫手”的偏好。到卖出时变得“无人问津”。
- 我们最喜欢的，是“买入时无人问津”的笋盘。到卖出时“热得烫手”。

所以品质还是很重要的。

品质至少保证了你在“退潮周期”，跌得比别人慢。品质是最后的防线。

我们的建议是，“跨出红海，跨入蓝海”。

只要你拼拼凑凑，挤一挤，你就能买一个“性价比”高得多的东西。

往往也意味着以后“更好的回报”。

#### 四) 航母理论

在上一篇《流动性的黄昏》中，我们说到了，其实你并不需要 100% 的资产，都保持着非常高的流动性。

哪怕一个几千万的富人，他对流动性的需求，也就是 500W 够了。剩余的资本，大可以沉淀下来谋取更高的回报。

当我们讲到理财，讲到炒房。

当你只有 1 套房的时候，的确是无所谓。

可是当你有 10 套房，20 套，30 套时。为什么你还要保持着“100% 的流动性”呢。

当你具有 10 套房，甚至 6~7 套的时候。你就可以开始考虑，用一种 Portfolio 的眼光来看资产。

你要用一个“资产组合包”的态度，来看待你的 10 套房产。

其中；

- 有一些是攻的，有一些是守的。
- 有一些是长持的，有一些是短炒的。
- 有一些是蓝筹的，有一些是妖股的。
- 有一些新区的，有一些博动迁的。
- 有一些博短期热点，有一些博长期政策变化。

变化万千，各有玩法不同。

我们喜欢用“航母编队”来描述这样一种运作。

首先，既然“更高的蓝海，意味着更好的回报”。我们往往会拼凑力量，凑出一艘“航母”。

航母并不一定要 2000W。对于极贫穷的钟点工来说，哪怕能挤上上海房产这趟列车，对她来说已经是“航母”。

对于中产阶级，如果踮起脚“跳一跳”，多花 200W，性价比更上一层楼。也算是毕生心血构筑的航母了。

“君佐臣辅”。在航母的基础上，我们再构建一些外围舰队。

有驱逐舰，巡洋舰，护卫舰。

这些舰艇本身有一定的战斗力。可是他们更多的时候，是为航母提供掩护。以防止你的航母不被“击沉”。

譬如说，经济环境突变，你的大房子空关几个月，还不上月供之类的。

如果手里有二套老公房，你就可以度过寒冬。

海军上有一个关键指标，“火力/吨位”比。

这些辅助性舰艇，虽然“火力/吨位”比赶不上航母。但却是可以提供多功能的用途。

#### 五) Portfolio 的演化

如果你考察任何一支军队的“单兵装备”。则一般都要装备红外线望远镜，无线电通话机，野外生存包裹，以及医药急救包。

但是如果你不是一个人穿越火线，而是以连队为单位集体活动。则你的负担就会轻许多。因为在“连”的基础上，他可以派出专门的侦察兵。也可以有专门的通讯兵，背负大功率步话机。可以有专门的医生。

而节约出来的体力，则可以以二至三名战士为基础。背负一些机枪，迫击炮之类的机械武器。显然，一支100人的连队，其战斗力要远远强于单人\*100

同样道理，如果你把行动规模扩展到“团”的级别。

则在团的基础上，你的兵种更复杂，搭配更合理，战斗力更强大。

在团的基础上，你可以有专门的工兵连，汽车连，火箭炮连，摩托车侦察大队。

再进一步，扩展到万人级别的“师”。或者十万人级别的“军”。

则结构更加复杂。兵种更加繁复。战斗力也是指数增长的。

在我们很早的文章，《[发财的数量级](#)》#2010一文中，我们就说到。

一只蚂蚁变成大象，绝对不是简单的把尺寸放大1000倍。

同样道理，当一个炒楼客，从1套房变成10套房。

他可以获得额外的“加成”。

主要是靠“流动性”的管理。

你不需要连队的每一个人都背负医疗包和野战包。同样道理，你也不需要你手中每一套房子都“攻守兼备”。

他们完全可以梯次分布，形成航母，驱逐舰，护卫舰的层次关系。

兵种搭配合理，捏成一个拳头。

(yevon\_ou@163.com, 2016年9月18日晚)

# 异大陆的审美观 #2700

Original yevon\_ou [水库论坛](#) 2016-12-14



异大陆的审美观 #2700

近期身体一直不佳，更新缓慢，抱歉

原来树并不都是长同一个样子的。

## 一）树叶

我曾在加拿大住了非常长的时间。迄今为止，随手拿一张照片。哪怕地况地貌非常类似，但我几乎立刻可以分辨出，哪张是中国，哪张是北美。

这事，一开始我也搞不清楚，直觉从何而来。  
直到后来，我恍恍惚惚地发现。是树不对。

虽然我完全不懂植物学，对分行概念也是一知半解。  
但是北美的植被，和亚洲的植被，有着巨大的区别。科属种都不一样。  
一张照片，看看背景，就觉得怪怪的。觉得不似你的家乡。

同样道理，也适合非洲。  
非洲大峡谷，大转弯。它整个的天空颜色就是怪怪的，悬崖也怪怪的，森林也怪怪的。充满了一种魔幻的色彩。

好吧，我们言归正传，来看一段楼书。

### 【皇冠国际】

本次推售项目收官之作，总体量26万方，涵盖品质高层、奢侈一线江景豪宅、滨江酒店式公寓、高

档写字楼.

项目地址：南滨路中段（喜来登酒店旁）

在售产品：1.2.3号楼。3号楼品质高层、1，2号江景豪宅.

3号楼在售户型：（均价11000~13000）

A户型：建面102.14，套内85.99

B户型：建面91.28，套内76.85

C户型：建面74.72，套内62.91

D户型：建面127.20，套内107.09

E户型：建面115.89，套内97.57

配置：总层高：29层4梯11户 物管：2.8

教育配套：小学（浦辉珊瑚实验小学带指标进合同）.中学（辅仁中学划片区）。

1，2号楼在售户型：（均价17000~19000）

A户型：建面194.61，套内161.05

B户型：建面179.55，套内148.59

配置：总层高：33层3梯3户 物管：3.2

客户姓名				电话		
身份证号码						
通讯地址						
意向房号:				3-8-7		
套内产权面积:	62.91	套内单价	13222.06	总价:	831800	
建筑面积:	74.72	建面单价	11132.22	实得面积:		实得单价:
房款						
银行按揭 70%						
团购优惠				100000		
按时签约				2%		
付款方式优惠 (按揭9%一次性10%)				9%		
员工及业主优惠				1%		
综合折扣				12%		
套内单价 (元/m²)				10236.59		
折后总价 (元)				643984		
首付房款 (元)				193984		
贷款金额 (元)				450000		
代收费用						
抵押登记费: 80元/户					80	
1、首套房: 建面90平方米以下的总房款×1%; 建面90-144平方米之间的总房款×1.5%, 建面144平方米以上的及二套房均按总房款*3%征收。					19319.52	
权证印花税: 5元/户					5	
同付款金额: 213388.52				239366		
问: 梁艺 联系电话: 18522227222						
全 (客户自行缴纳): 5978				算价日期 20		
府最终确认为准, 本资料所有图片及文字仅供参考, 最后以政府部门批准和售房合同						

水库论坛

这是重庆的一个楼盘。你们先别激动，本段不是广告。  
房子已经【快卖完了】，所以才举例给你们看。

水库论坛到现在也没接过“硬广”。真的要接，第一个也一定是高大上的，例如翠湖之类的。

我举这个楼盘的例子，是让你们“划重点”。



划重点，划重点。找到了没有？  
15秒之内找不到，投资功力减一级。

这个楼盘的重点。就在于“价格”对不上。  
你看JPG图片中的例子，建面74.72的房子，最后折下来总价是643984元，8618元/平米。

而如果你看楼书中的宣传。  
3号楼在售户型：（均价11000~13000）  
1，2号楼在售户型：（均价17000~19000）

那么，问题出在哪里呢。

## 二）倒挂

我们研究重庆的房地产市场，惊讶地发现，“大小户型倒挂”。

- 越大面积户型越贵
- 越小面积户型越便宜。

这在上海房地产市场，是无论如何理解不了的。

上海目前有二大情况；

- 1) 房价太贵，购买力跟不上
- 2) 中产旺盛，纺锤型社会阶层

其中，近年上海楼市户型是不断做小的。大约每年减3平米的样子。

在2000年时，“主流”二房120平米。

到2016年时，“主流”二房70平米。

为什么要户型做小。因为购买力跟不上，房价太贵，超出购房者负担能力。  
只能靠面积的缩小，总价不变，单价抬高。

另一方面，则是近年“实体民营工厂”纷纷破产。塑料铅桶，小老板这一个阶层萎靡不振。  
因此3000W以上的区段销售乏力。反倒是屌丝中环线房子卖得给力。

我们一直密切关注着上海楼市的“主流户型”面积趋势。这是判断楼市有没有泡沫，以及泡沫会不会破裂的一个非常有用的微观信号。

而重庆楼市，是完全不一样的。就好比亚洲和北美的植被。猛一看你只觉得眼睛火辣辣，涂上了马应龙。

- 重庆户型越大，单价越高。
- 楼龄超过5年，价值急剧贬值。

这说明重庆的楼市运行规律；

- 1) 住房不是压力。一个以自住为主导的市场
- 2) “总价约束”不存在，小户型没有溢价
- 3) 社会各阶层神完气足，购买力潜力巨大

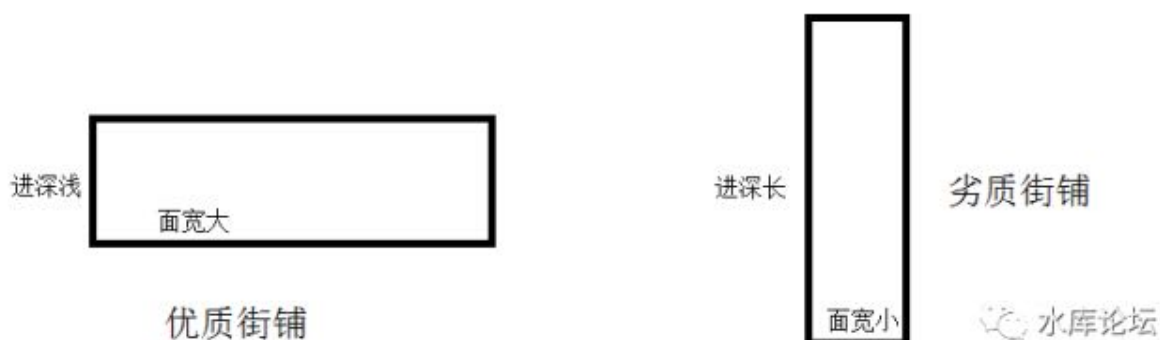
在重庆的微观户型选择中，我倾向于小户型。理由后面再说。

同样道理，另一个特征，则是商铺市场。  
2012年我在重庆的时候，正赶上卖商铺。

当时，某一个小区，住宅均价大约5600元/平米。  
商铺（二楼）卖36000元/平米。

售楼员小姑娘特热情，一个劲地拉住我。  
“您是上海来的，那您一定很资深啦”。  
“资深的投资客，我推荐你买商铺。俺们这里重庆资深炒家全部都是买商铺的”。

我白了白眼睛。“住宅5600的地方，你让我36000买商铺。而且还是二楼，而且还是深筒型进深”。



“你知不知道，上海住宅卖100000元/平米的地方，商铺卖多少钱”。  
“那总得，50W/平米了吧”。  
“36000”。

	住宅	商铺
上海	100000	36000
重庆	5600	36000

顺手转一段御用中介(微信：HU15000199431)发过来的商铺消息。二个月前的。

【内环内 倒挂商铺 诚意出售】

东绣路1152号商铺，面积113.24平；

东绣路1154号商铺，面积117.73平。

售 价：24000元/平

合同价：31000元/平

商铺1-2层，无贷款无抵押。

1152号商铺租约情况：租户艾灸、小儿推拿，租期至2021年08月01日，目前租金6615元/月；

1154号商铺租约情况：租户面包烘焙，租期至2019年3月31日，目前租金6825元/月；

周边小区有爱家亚洲花园、涵合园、东方龙苑、上海绿城、锦绣天第、锦绣满堂花园、东城新村，售价70000-100000元/平。

各付各税。买方仅3%契税。

### 三) 异见

很多人在上海生活了三十年。

从他们一出生，就生活在了这个大都市。一直到童年，青年，成年。

途中他们虽然有旅游，有出差，有短暂地居住在另一个城市。

但是他们从未真正融入过另一个城市。

他们不知道在另一片大陆上，连树叶的形状都是不一样的。

我们有幸，比他们的视野更宽阔一些。

当我们接触了不同的城市，不同的国家，不同的市场，不同的人群。

我们最终发现，很多“天经地义”的伦理。其实未必成立。

在上海房地产市场形成的估计逻辑，喜好，优劣，价差，尊卑；

等你换了一个市场，未必成立。

曾经有浦东帮和浦西帮吵得热火朝天。浦东帮坚持认为“清静”比“热闹”号。

乡下鸟不拉屎的地方，比内环线好。

也有浦东帮认为，“绿化”决定一切。公园绿地最多就是最好的地段。

还有浦东帮是“仁恒”粉。

凡事非仁恒不买。一个个仁恒盘跟过去，结果每次都花+150%价格买CEO盘。

结果这些浦东帮“估值”“偏好”“价值”，等你去了一趟重庆。在重庆的面前，全都被击得粉碎。



自从我们推介重庆之后，前前后后有了十几拨人，飞去了重庆。  
当他们出发时，往往是抱着不屑，不认可的态度。  
可是真等他们落地，站在售楼处的大厅里。剩下的，唯有“泪流满面”。

你需要为“仁恒”的品质付多少钱。

象上图中的楼盘，就是 8618/m。所有的建筑物品质，都在这里了。



#### 四) 异大陆的审美观

当我们的见识越来越多，当我们走出上海，见过越来越多的城市。  
在每一个城市，价格体系和审美观都是不一样的。

譬如说在北京，CBD商业几乎全部都在东边，写字楼按面积论绝大多数在东三环。  
海淀破破烂烂，就是一个北大荒。  
而海淀西城却是北京房价最高的二个区。比朝阳贵近一倍。  
其主要的卖点，是“学区”。

北京买房，关键看学区。一张“学票”的价格，几乎要400~500W。  
所谓的房价贵，其实是学票贵。

这次中关村二小爆出“霸凌”事件，给学区房敲响了警钟。  
“学票”价格，存在着巨大的价值风险。  
但是“前仆后继”依然是不可改变的肉猪。

同样的“学票”逻辑，拿到上海，就行不通了。  
上海的私立教育，远远好于北京。尤其是上海最Top的顶尖名校，几乎全是私立的。前十名中，只有一二名公立。

而上海土著，大致有各种各样的“关系”。可以进好的小学。  
上海最好的重点初中，也全部都在浦西。

基本只有湖南，湖北籍贯的一些衡水妈妈。还在苦苦致力于购买“上海学区房”。所谓“浦东成功地以全市 10% 好学校，创造了全市 90% 的学区房”。全部都是炮灰。

而目前上海影响整个房地产市场，最看中最严重的，却是“总价约束”。总价约束，购买力就这么点了。面积决定一切。小户型卖出天价。

什么地段，什么品质，统统都不重要。  
你把户型再做小 10%，你的单价就能卖高 10%

这样的“游戏规则”，拿到重庆去，又不适用了。  
重庆目前几乎没有“购房压力”。房价远远低于直辖市的负担线。  
重庆人买房子纯粹是由于“自住需求”，家庭有需要才买。  
因此更有钱的人，不仅仅是买更好地段，更贵的单价，而且面积也会大一点。

重庆的容积率比较高。和广州，深圳差不多，有 4~5 左右。  
同时，重庆的城市比较密集。不象北京上海深圳，发了命一样开发新区。  
重庆受电商的冲击又比较小。  
因此重庆的“商铺”和香港的“商铺”一样很值钱。

重庆房价很低，股市又不振。  
重庆人如果完成了生活基本必需。他们的钱是没有去处，没有地方可投的。  
住宅的标的太小。50~60W 一套。  
对于真的有钱人，买上百套住宅。打理烦也烦死了。

因此重庆的“投资”喜欢买商铺。商铺被炒成天价。  
而上海人都知道，“商铺”是个坑。是吃人的大坑。  
上海商铺根本卖不动。职业炒家也不会去碰铺。

**每一个市场，都有每一个市场的运行逻辑。**  
**价值观彼此之间，是互相矛盾的。**

哪怕你把这些事情，内外逻辑，前因后果，都想得清清楚楚。市场“三分”，各个细分市场，消费者心理也都摸透了。  
你把这样的经验，拿到海外市场。顿时又是一番水土不服。

譬如你在硅谷，在澳洲，同样一套独立屋。估值应该是 60W 澳币，还是 80W 澳币。  
相邻二个街区。学区都是差不多的。楼龄也类似。  
价格却可以相差 20~30%  
这时候应该怎么判断。这里面的学费是永远也交不完的。唯有靠时间积累。

## 五）解决方案

最后我们来看解决方案，如图；

	住宅	商铺
上海	<del>100000</del>	36000
重庆	5600	<del>36000</del>

首先，我们假定你并不能“通晓明悟”。

世界上的道理那么多，Marketing细分的消费者心理那么细腻。

我们只能说略懂。谁也不敢狂妄地说透彻人心。

我在房地产市场做了16年，最后只能说越做越迷惘。

那么，我们应该如何投资判断？

我的答案是：**如果无法判断，那就选最便宜的**

好比在小户型，大户型这个选择上。

到底是重庆人错了，还是上海人错了。

应该是重庆学上海的样，小户型单价>>大户型

还是上海人学重庆人样，同一小区大户型单价>小户型

你可以研究“消费者心理”“人口趋势”“通货膨胀趋势”“购买力趋势”等等一系列的Marketing分析。

但我们还有更简单的方法：买便宜的。

- 在上海，我就倾向于买大户型
- 在重庆，我就倾向于买小户型

你先把成本降下来，先立于不败之地。

然后再慢慢想办法去看风云变幻。

同样道理，2012年我去重庆的时候，小姑娘和我说：“每差一个楼层，单价差10元人民币”。

什么，我差点把舌头吞了下去。

你再说一遍，你确定你的单位没有问题的。

每一层差10元。不是10元一平方英尺，或者立方英尺之类的？

(再次圈重点)



清风创投大厦  
VENTURE CAPITAL BUILDING

SMART 公馆

55m<sup>2</sup>四房  
1.3万元/m<sup>3</sup>起



效果图

不限购  
不限贷

福田中心 双轨综合体上盖

7、9号线双地铁物业 | 55m<sup>2</sup>复式四房 | 通天然气精装入住



(0755) 888 555 99 | 深圳·福田·八卦三路88号

水库论坛

回答说，就差10元。好比10楼单价是5600

11楼单价5610

12楼单价5620

13楼单价5630

.....

.....



30楼单价 5800 元/m

我毫不犹豫地说，“给我买次顶吧”。越高越好。

因为上海的高层建筑，每一层差不多是 0.8%，按照八万的单价，每一层就要 500 元/m  
楼上楼下，单价可以差一万。

而你只差 10 元/层。

我真心不明白这个 KFS 怎么想的。反正我买高的。

同样道理，重庆对于“朝向”的价值判断，和上海很不一样。

“全北”的户型完全没有任何折价。一样能卖得出去。

“全南”也没有溢价。

那你该怎么办。想也不用想。

对于商铺的选择也是一样。

基本对重庆商铺敬而远之。

## 六) 结语

我们长期在上海，久而久之形成了一套“价值判断体系”。

但是这套体系，并不是放之四海而皆准的。北京有北京的审美体系，重庆有重庆的审美体系。北美有北美的审美体系。

当我们走出去，看得更多。才知道我们曾经的“坚持”和信仰错得有多厉害。

当二种“价值体系”开始碰撞时，你会感到迷惘。

你会不确定“价值”的真正位置所在。

这时候，你可以靠 Marketing 的分析，分析消费者的趋势，分析市场的定位，分析未来对手盘在哪里。最后做出细微的判断。

但你也有一种直截了当的处理方法：

买便宜的

(yevon\_ou@163.com, 2016 年 12 月 13 日晚)