

亨通堂财经精品

温州赚钱模式系列 I

温州资本最大知情人现身说法

逐条破解温州炒房团绝密档案

以小博大、以少博多的炒房秘籍

揭示温州人赚钱的最隐秘手段

最牛买房客

周德文 著

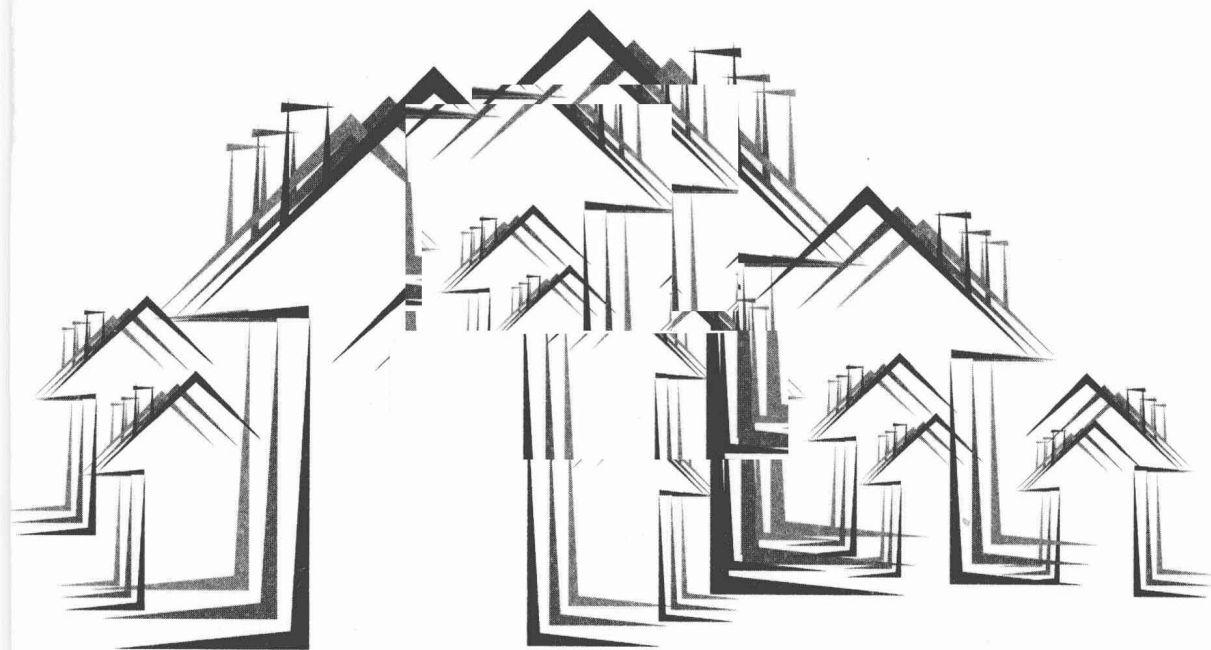


山西出版集团
山西人民出版社

温州赚钱模式系列 I

最牛买房客

周德文 著



山西出版集团
山西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

最牛买房客 / 周德文著. —太原: 山西人民出版社, 2011.7
(温州赚钱模式系列: I)
ISBN 978-7-203-07315-4

I. ①最… II. ①周… III. ①住宅 - 私人投资 - 研究 -
温州市 IV. ①F299.233.5 ②F832.48

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 105854 号

最牛买房客

著 者: 周德文

责任编辑: 隋兆芸 翟丽娟

装帧设计: 李尘工作室

出 版 者: 山西出版集团·山西人民出版社

地 址: 太原市建设南路 21 号

邮 编: 030012

发行营销: 0351-4922220 4955996 4956039

0351-4922127(传真) 4956038(邮购)

E-mail: sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址: www.sxskcb.com

经 销 者: 山西出版集团·山西人民出版社

承 印 者: 三河市南阳印刷有限公司

开 本: 700mm × 1000mm 1/16

印 张: 15.5

字 数: 200 千字

版 次: 2011 年 7 月 第 1 版

印 次: 2011 年 7 月 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-203-07315-4

定 价: 32.00 元

如有印装质量问题请与本社联系调换

自序： 房地产新政下，跟着温州人买房仍有“钱”途

经济踏着市场化的脚步运行，却也不可避免地受到政策的引导和限制。自中国房地产市场商品化以来，针对房价上涨过快，中国政府实施了数次旨在平稳房价的宏观调控政策。与前几次相比，自2010年开始，至今仍未有“手软”迹象的房产新政，很难不让人心生敬畏。

其中，房产投资者是最心急如焚的一群。毕竟，房产新政的火力集中点之一，就是打击炒房：2010年4月15日，国务院出台政策，将二套房贷款首付比提升至50%；4月17日，“史上最严”的“新国十条”，对第三套房暂停发放贷款；9月29日，比“史上最严更严”的“新五条”，又将首套房的首付提升至30%、对非本地居民暂停发放购房贷款；2011年1月26日，“比史上更严还严”的“新国八条”将二套房首付提高至60%，并向全国推行限购令；2011年春节前，千呼万唤的房产税也初露真容……

每一招都扼住投资者的“脖子”，足以令其毙命，而且，谁也不敢保证，今后会不会有更重的“拳头”打来。



房产大势对投资者越来越不利，房产投资还有利可图吗？投资者们还像以前一样闭着眼睛就能轻轻松松挣钱吗？往日赚取暴利的温州炒房团是不是“伤亡惨重”，已经从房产投资市场全线撤离？恐怕多数人心头都有此疑问。

诚然，与现有政策对抗不是明智的投资之举，但是，如果你认为他们已经放弃了房产投资这只“肥羊”，就有些小瞧温州人了。

在别人恐慌时贪婪，巴菲特的这句投资箴言用来形容温州人面对房产新政时的投资举措极为适用。现在，温州资本并没有大规模撤离，温州炒房团仍旧活跃，依然坚守在房地产投资这片“希望的田野”上。只是，处在风头浪尖的住宅市场可能暂时没有被作为投资的重点，他们又发现了新的“猎物”——商业地产以及二、三线城市房产。

2010年初，温州人就开始涉足国内商业地产，在一轮轮房产新政之后，他们更坚定了这种投资方向，尤其是一些更具发展潜力的二、三线城市成为首选对象。据估计，潜伏在商业地产中的温州资本约有1000多亿，山西、内蒙古、广东、浙江等地，随处可见温州人开发的商业项目。

正如在竞争激烈的“红海”，只要你有一双善于发现的眼睛，仍然可以找到自己的“一方天地”。投资市场上，也不存在完全被透支、彻底没有机会的投资领域。与住宅市场投资深受房产新政的“打压”、投资者处于水深火热中不同，商业地产并没有被列入宏观调控范围之内。

投资商业地产，既不限贷款套数，更不限制贷款人户籍，不必承受来自房产新政的压力，自然成为温州房产投资者的最佳选择。而且，自古以来，就有“一铺养三代”的说法。与住宅投资相比，商业地产投资的回报丝毫不差，甚至更高，对投资者来说更有吸引力。

长期以来，商业地产价值一直被低估，是一块不折不扣的“价值洼地”。按照经济运行规律，商用物业是宏观经济的“晴雨表”。在一个健康的房地产市场，相近地段的商业地产项目价格应该比住宅项目高出

30%。在中国，情况却恰恰相反。过去几年间，房地产市场的火爆主要体现在住宅价格的暴涨上。

商业地产与同一地区的住宅项目，形成了商住价格倒挂的态势。随着中国城市经济的发展，人们重商意识的增强以及住宅市场的“挤出”效应，这种“倒挂”大有被快速扭转的趋势。

发现商业地产升值潜力的同时，温州人还看到了二、三线城市的希望。与一线城市高高在上的房价相比，二、三线城市房价并不显山露水，其增长速度却并不“寒碜”，更何况还得到了政策上的扶持。“十二五”规划建议明确指出，今后的工作重点是“缓解特大城市中心城区压力，强化中小城市产业功能，增强小城镇公共服务和居住功能，推进大中小城市交通、通信、供电、给排水等基础设施一体化建设和网络化发展”。

无疑，中小城市将受益于中心城市的辐射。当然，各种生产要素也会加速流入其中，房地产市场自然会迎来自己的黄金时代。

对投资者来说，还有什么比一个处于黄金期的行业更值得投资？

在房产投资这条道路上，温州人走得更快，而且能够在绝望处看到希望，其投资收益自然可以更加“辉煌”。

在房产新政下，投资房地产不是死路一条，关键是要选对方向，选择合适的房产投资方式，比如，跟着火眼金睛的温州人投资商业地产和二三线城市房产，还是一件挺靠谱的事儿。说不定，你不仅可以轻轻松松跑赢CPI，而且，还能够将其远远抛在身后。

周德文

（本文作者周德文，温州管理科学研究院院长、温州中小企业协会会长。长期跟踪研究温州模式，被誉为温州民间资本代言人，长期带领温州资本团体赴各地考察房产等投资项目。）

引言：

房地产投资是都市人应知应会的必备技能

时下的中国，买房，乃至炒房，几乎可以说是从八岁到八十的人都感觉刺激的滑梯。很少有人可以躲得开，也很少有人会没有话想说。事实上，由人类社会发展历史来看，由一百多年来各国经济起飞的经验来看，在现代化城市置业购买房产，是都市人为自己进行合理财务安排，保证个人与家庭财富增值保值的一个关键手段！

作为现代人，不了解或者回避买房这个大课题，就是对自己不负责任，对家庭不负责任。无论你是买房初哥还是置业老手，都有必要通过本书中温州人买房的精彩案例，吸取他们的成功经验，提升自己的财商，增加自己的盈利能力。

其实，近代社会，让中国人能够放开手脚进行房产投资的历史不太长。1990年，国务院55号令首次从法律上承认土地交易的合法性，这标志着我国房地产商品化的开始，市场渐现端倪；1998年，我国取消了计划经济指导下的福利分房政策，房地产的购买主体实现了从企事业单位为主体，向消费者和投资者为主体的转变。

而这个时候，与市场经济一起成长的温州人敏锐地嗅到了这股改革的春风，乘着改革的浪潮，在初见端倪的中国房地产市场中发展壮大。2000年之后，温州人在炒“热”、炒“熟”本地楼市之后，开始以上海、杭州、苏州等地为起点，在全国各大、中城市大量购房置业，甚至连海外市场亦大刀阔斧进行投资尝试。温州资金所到之处，无不引起楼市震动，房价大涨。

纵观中国经济21世纪以来的飞速发展，各行各业中房地产业独占鳌头，迅速成长为中国经济的重要引擎和支柱产业。这一崛起带来了无数财富机会，投资者、消费者纷纷施展出看家本领，想在这庞大的产业链中分一杯羹。

在投资者中，山西煤老板购房团、机构投资者、个人投资者等都敌不过温州购房团这个“吸金”高手。在各路人马的羡慕、惊恐、争议、批判声中，温州人在中国的房地产市场中快速实现了财富的又一次飞跃。

是什么让温州人最早发现了房地产这块投资宝地？是什么让温州人在房地产市场群雄逐鹿中遥遥领先？是什么让温州人在房地产市场上收获财富的同时，还能集体保持缄默？这些疑问，让消费者、投资者无不对温州、温州人、温州购房团，产生浓厚的兴趣，期盼能揭开温州购房团在中国楼市呼风唤雨、叱咤风云的神秘面纱。

通过深入的跟踪调查，我们发现：

胆大包天、眼光独到、微利是图、行动迅速是温州人在变化莫测的市场中，抢占先机的制胜法宝；

“扎堆”抱团、讲究诚信是温州人在房地产“江湖”中“打遍天下无敌手”的坚实基础；

只爱楼市、不爱股票，异地购房开拓市场，梯度转移、全线铺开是温州购房团转战中国楼市的战略方针；

注重地段、讲究户型选择、偏爱中心城区、看重物业等，是温州购



房团执行购房战略的实施细则；

通过集体融资、靠诚信融资、玩转资金空手道、以租还贷等，又是温州购房团源源不断、流淌不息的资金渠道；

住宅投资、商业地产投资市场的不断变换，长期持有、短期炒作的战术交错，是温州购房团张弛有度、随势而动的有效战术；

“统一”置业顾问、倚重中介、寻找代理等是温州购房团知人善任的用人手段；

低调为人、低调做事，成败坦然是温州购房团在房地产市场上“稳坐钓鱼台”的处世哲学。

从做人到做事，从战略到战术，从资金到人脉，温州购房团的成功靠的是全方位、多层次的功力。

我作为温州商会的带头人，长期以来和温州人以及资本朝夕相处，亲自见证了一个个温州资本在房产投资领域南征北战的成功案例，因此，应新锐图书公司亨通堂文化的邀请，特意在 2011 年的夏天完成此书，就是从以上各个方面一一为读者进行详细解读。

本书不仅分析了温州购房团在房地产市场是怎样“做事”成功的，更注重为您揭开成功做事背后的“做人”法宝；不仅为您解答房地产投资市场上纷繁复杂的战术技巧，还为您理清温州购房团成竹于胸、高瞻远瞩的布局谋略；不仅让您看清温州购房团巧妙多样的资金渠道，还和您一起感受温州购房团互帮互爱、“有钱大家赚”所传递出的义重情长。

相信，通过阅读这本全程记录温州购房团投资宝典的“圣经”，您应该能领略到房地产投资的精髓，了解房地产投资的全效攻略，您的房产投资水平也将得到大幅度提升，能够为您自己和您的家庭创造更多财富！



目录

Contents

自序：房地产新政下，跟着温州人买房仍有“钱”途 / I

引言：房地产投资是都市人应知应会的必备技能 / IV

第一章 姓“房”的温州人 / 1

胆大包天的温州人 / 2

炒房的先行者 / 6

温州人慧眼识地产 / 12

“全民皆商”时代的“全民炒房” / 18

是谁给了温州人闪亮的眼睛 / 23

第二章 上帝为什么爱温州人 / 29

斤斤计较，微利是图 / 30

秒杀于无形之中 / 35

性价比定律，爱你没商量 / 39

要想学会游泳，就得自己先下水 / 44

下注，离不开那些值钱的经验 / 49

价格，听温州人怎么说 / 54

第三章 温州人眼中的“林妹妹” / 59

“出身”一定要好 / 60

三“围”很重要 / 66

多“材”多“宜”最好 / 70



“三点式”，大家都喜欢 / 76

“做生意”的优先考虑 / 80

最好在城中心“长大” / 85

没有潜质决不“培养” / 90

好“管家”必不可少 / 94

第四章 温州人的团长，温州人的团 / 99

温州人：令人仰慕的圈子 / 100

咱们团，力量大 / 106

温州人炒房“不差钱” / 110

我的资本你做主 / 114

炒房要低调 / 118

“温州炒房团”只是个代名词 / 122

第五章 炒炒，价格会更高 / 127

“短、平、快”，小炒也无妨 / 128

大“炒”要学会潜伏 / 133

不要做“孙悟空” / 138

切不可拿“炒”当回事儿 / 142

抄底需要的“两把刷子” / 146

第六章 “清蒸”，味道也不错 / 153

月供不能承受之“轻” / 154

小户型里的大财富 / 159

代理房东好处多 / 164

商铺自持让你快乐当地主 / 168

不收租金也能赚大钱 / 174

第七章 温州人卖房有妙招 / 179

- 弱水三千，只取一瓢饮 / 180
- 置业顾问，不能不统一的“战线” / 186
- 中介的作用不容忽视 / 190
- 精装房里文章多 / 194
- 卖房要趁早 / 200
- 看准了再出手 / 204

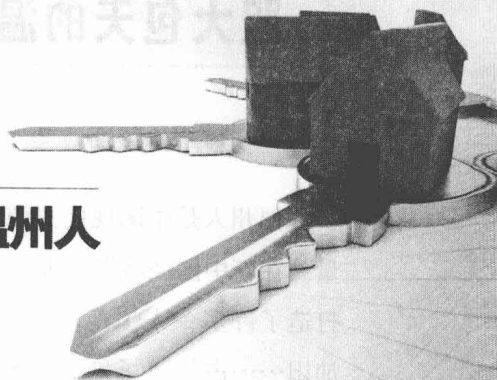
第八章 “高压”下的投资之道 / 209

- 拿中心城市“开刀” / 210
- “二进制”的炒房逻辑 / 215
- “限购令”下的多选题 / 220
- “泡沫”中的炒房绝学 / 227
- 温州炒房团：永远的财富传奇 / 231

1

第一章

姓“房”的温州人





胆大包天的温州人

温州人是中国现代“商”场中最具影响力和传奇色彩的一支中坚力量。在新中国经济发展大潮中，温州人敢想、敢试、敢做、敢为天下先，打造了许多令人惊羡的第一；温州人胆大包天、包地、包海、包岛、包油田……占尽市场先机、屡屡得胜。这些不是个别人的行为，它更深刻地体现为整个温州人团体的特征和品质，并在社会各界广为流传。

提起温州人的胆大包天，均瑶集团已故掌门人、来自苍南县龙港镇的农民王均瑶是其中的典型代表。1991年春节前，老乡的一句玩笑“嫌火车慢，你坐飞机呀”让王均瑶看到了商机。在大多数国人连飞机都没坐过的情况下，王均瑶竟然于1991年开辟了温州—长沙的第一条私人包机航线，随后还成立了中国第一家民营包机公司，这一决定为王均瑶赢得了“胆大包天第一人”的耀眼名片。

2002年，王均瑶创办的均瑶集团以18%的股份参股中国东方航空武汉有限责任公司，开创了民营资本进入垄断性行业——航空业的先河。2003年，均瑶集团获批购买和改造宜昌机场，这也是中国第一次批准民营企业购买机场。王均瑶在航空业的一连串第一，不仅使得他积累了巨额的财产，也成就了他极具传奇色彩的人生经历。

王均瑶不仅胆大包天，而且胆大包楼。在人们对炒房豪客一举买下10套、20套，甚至整个单元感到震惊不已时，王均瑶却拿下整整一栋

摩天大厦，更令人瞠目结舌的是，这是一栋烂尾楼。2002年，王均瑶以迅雷不及掩耳之势斥资3.5亿元收购了上海位于繁华的徐家汇肇嘉浜路的32层烂尾楼——金汇大厦，从8月到11月，仅用3个月时间就完成了谈判、签意向书、办手续等所有事项。之后经过重新布局、重新设计、重新定位后，其楼价到2003年2月就暴涨了近一倍，到今天该楼的楼价更是早翻了几翻。王均瑶这种敢于让“咸鱼翻身”的惊人胆识又一次证明了冒险与机遇并存的市场法则。

王均瑶曾说过：“要想别人之不敢想，做别人之不敢做。”这句看似普通的话，真切地道出了他成功的秘诀，王均瑶创业的一生，也是冒险的一生。如果没有当初的胆大包天，也就没有他日后的宏图大业。但王均瑶的胆大并不等同于胆大妄为，更不是胆大违法，他只是领先于市场趋势，敢于在市场大势初现端倪时身先士卒，抢占利润制高点。

王均瑶的成功理念是温州商人极其推崇并一直践行的。大胆包天那一年，王均瑶才24岁，在无数年轻人苦苦寻找一份安稳工作的时候，王均瑶却在四处闯荡、打拼中经营着一份完全属于自己的事业。

美国《纽约时报》某记者这样评价王均瑶：“有超人胆识和魄力的王均瑶和中国其他具有开拓和创业精神的企业家，可以引发中国民营经济的腾飞。”在市场经济日益繁荣的今天，需要无数敢于承担风险、开拓进取、披荆斩棘的创业者，王均瑶被作为温州商人的楷模，也树立了温州人胆大务实、不因循守旧的“拓荒者”形象。

温州人胆识过人、敢于捕捉市场机会的成功范例不胜枚举，其中体现了温州人的冒险精神，从王均瑶以及整个温州商人群体的成功我们可以学习到不少宝贵的经验。

一、敢为人先

胆大，首先是指敢于做大多数人还没有做的事情，尤其是还没有人做过的事情。温州人信奉“头道汤味道好”，认为没有人做就没有人抢，应抢占市场先机，敢于做“第一个吃螃蟹的人”。温州有中国第一



个个体工商户营业执照申领者、第一个私人包机者、第一家实行利率改革的农村信用社、第一座农民城、第一个股份合作制的城市信用社、第一个私人跨国农业公司、第一个制定“质量立市”地方性法规的城市、第一个建立信用体系的城市……这种敢为天下先的精神让温州人抓住了宝贵机遇，积累起雄厚的资本，并不断在新的领域占领新的制高点。

二、敢于冒险

风险与机遇并存，几乎人人都知道这个投资法则，可现实生活中具有冒险精神的人却不多。温州商人被誉为“世界上最敢于冒险的商人”，温州人认为风险和危机是财富的附着物，无法拒绝，面对风险时无所畏惧的精神为他们赢得了通向成功的力量。他们不无调侃地说，我本来就是草根，失败了大不了做回草根农民。这种平和的心态使他们比大多数人更敢于迎接困难和挑战，即使失败仍酝酿下一次的冒险行动，正是这一次又一次冒险之旅，把温州人带向了成功。

三、敢于大胆言利

温州人敢于冒险的动力在于对财富的追逐和向往。在多数人还停留在讨论资本属性的阶段时，温州人已经默不作声地开始勤劳致富了。温州人从不掩饰对财富的追求，他们客观地看待金钱和财富，主张堂堂正正赚钱，大钱要赚，小钱也要赚。他们把钱花在刀刃上，不断地投资到利润高的领域。但这并不代表温州商人利欲熏心，尽管资产颇丰，但温州人依然不改质朴的农民本色；同时温州商人一直热心慈善事业，不断把资产捐助给需要的人和地方。

四、敢于打破铁饭碗

“毕业等于失业”、“金饭碗”、“铁饭碗”等流行语都说明了“饭碗”是困扰当年轻年人的一大难题，似乎每个人都在为一个“饭碗”而苦苦奔波。温州人有浓厚的商业情结，不甘打工，愿意自己当老板，无论生意大小都精心经营。这种观念在新一代温州人身上得到继承，即使在高等学府深造甚至海外留学后，他们也没有时下青年一代求稳、坐

享其成的心态，而是放弃安稳的工作，积极投入创业，与父辈一起在商海中打拼。正是这种敢于吃苦、敢拼、敢于打破“铁饭碗”的积极态度为温州人和整个社会注入了源源不断的财富与活力，也为更多人创造了“饭碗”。

五、敢于冲破禁区

历史的车轮不断前进，观念会更新、制度会更新、政策会更新，有些原先禁止的领域逐渐为投资者放开。王均瑶提前看到民航业会向民营资本解禁的趋势，率先一步冲破禁区，获得了成功。这种敢于冲破禁区的精神为开拓者提供了更多的机会和成功的可能。

但正如温州商人周之若说的，在一定程度上失去勇气，就失去了整个人生，胆量和勇气对一个人的人生至关重要。所以无“胆”不“商”的温州人在全国大部分投资客“觉醒”之前就现身楼市，敢为人先，敢于冒险，敢于大胆言利的勇气实在可嘉。