



撬动财富的法宝
打点自己的帝国

王志勇 口述 沉石 编著

解读政策信息
揭示中介秘密
公开投资技巧
勾画投资地图

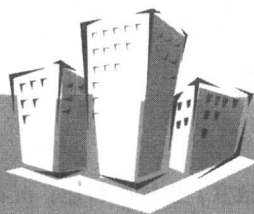
平民富翁教你投资房产的实用秘诀

我是平民

一个平民怎样**投资**房产致富



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



平民投资书系之一

我是平民

一个平民怎样投资房产致富



王志勇 口述 沉石 编著

中国经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

我是平民：一个平民怎样投资房产致富 / 王志勇 口述；沉石 编著.

—北京：中国经济出版社，2005.5

ISBN 7-5017-7028-X

I. 我… II. ①王…②沉… III. 房地产 - 私人投资 - 基本知识
IV. F293.35

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 043141 号

(此书作者版权由杭州博克版权咨询服务公司代理)

出版发行：中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址：www.economyph.com

责任编辑：徐子毅 (电话：010-88361078 89819327 13801076540)

齐 佳

电子信箱：xzy_20042008@yahoo.com.cn

责任印制：张江虹

技术编辑：薛维民

经 销：各地新华书店

承 印：三河市华润印刷有限公司

开 本：787mm × 960mm 1/16

印 张：17.75 **字 数：**130 千字

版 次：2005 年 6 月第 1 版

印 次：2005 年 6 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 7-5017-7028-X/F · 5634

定 价：26.00 元

版权所有 翻印必究

举报电话：68359418 68319282

服务热线：68344225、68369586、68346406、68309176



在最近的报纸上,我看到一条非常中肯的说法。

说中国的改革与前进,需要领导人的高瞻远瞩和蓝图

勾画,更需要平民老百姓的坚忍与承担。平民是什么?平民就是我们这些为祖国的建设默默地奉献与

牺牲的普普通通的老百姓。



曾几何时,平民两字曾被冠以无上的荣耀,这样的出生仿佛是一个彻底的进步者的代称。但当这层光辉在经济改革的大潮中褪尽之后,平民不得不检点自己的身份。什么是平民?平民就是在受教育程度、社会地位、经济收入、甚至是血统、族裔等方面都非常普通的人。这个身份既不带给我们耻辱,也不带给我们荣耀,只是平平常常,平平静静。我们只守卫着自己的生活,听任社会发展和个人生活中一次又一次的惊雷与狂涛。

作为平民,你能认清自己吗?你能善待自己吗?你能在生活中实现自己的价值吗?

你不要仅仅因为普通平民的身份,就把属于自己的梦想抛掉;不要仅仅因为普通平民的姿态,就把可以赢

序 言

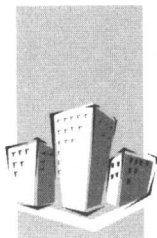


得的机会让掉。面对生活中的重重困难,你可以凭着平民的名义,完成对自身的救赎,完成一个光辉而并不伟大的愿望。

出于对平民自身的关注与同情,让我可以静下心来观察一般老百姓的经济生活。这让我发现,一个人就算生活中没有很大的空间,他也可以通过自己的选择来达到富足和自由的目的,而这种经验对同样身为平民的我们有着不同一般的教育意义。当一个个小人物用心完成自己的事业时,他得到世界丰盈的赐予,也感到做人的满足。

这种愿望让我有编写平民投资书系的愿望。这本房产投资只是其中的一本。我想通过这套书系展现平民通过投资达到生活富有、思想富有的生活常态,让那些还固守着自己卑微思想的人们振作起来,开启自己的财富自由之路。

编写者



上篇 一个平民的当代神话

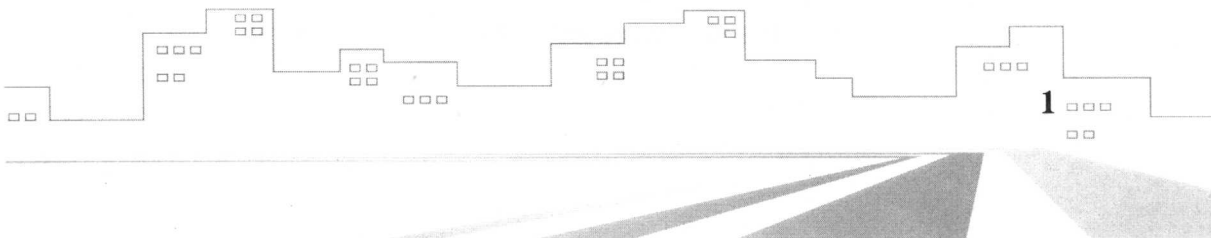
目录

第1章 咸鱼翻身

- 第一节 你无处可逃 ※ 3
- 第二节 小试牛刀 ※ 14

第2章 坐拥百万

- 第一节 再接再厉 ※ 25
- 第二节 财务自由之路 ※ 49





中篇

平民富翁的诞生

目录

第3章 投资前的热身准备

- 第一节 关于房产投资 ※ 58
- 第二节 头口水的启示 ※ 87

第4章 机不可失

- 第一节 不做哈姆雷特 ※ 94
- 第二节 房产大戏正在拉开帷幕 ※ 100
- 第三节 寻找属于你的机会 ※ 106
- 第四节 房东时代的到来 ※ 110

第5章 投资房产的方法

- 第一节 大多数人说的你不要信 ※ 115
- 第二节 你可以这样投资房产 ※ 128
- 第三节 你必须做的功课 ※ 132



第6章 我的独门法宝

法宝之一：倾家当产	※ 160
法宝之二：小而俏的对象	※ 163
法宝之三：重要的第一现场	※ 177
法宝之四：差位进入法	※ 181
法宝之五：在房价最高时买进房子	※ 184
法宝之六：抛绣球的时间	※ 188
法宝之七：漂亮的姑娘容易嫁	※ 190
法宝之八：学会和经纪人眉来眼去	※ 192
法宝之九：攻心为上	※ 200
法宝之十：花银行的钱，挣自己的钱	※ 202
法宝之十一：网络传书	※ 207

第7章 未雨绸缪的办法

第一节 关于指向灯	※ 209
第二节 关于风险	※ 213
第三节 关于房产投资的第二次谈话	※ 221



我是平民
一个平民怎样投资房产致富

第8章 我的投资地图

第一节 城市的投资地图 ※ 231

第二节 未来的投资地图 ※ 242

目录



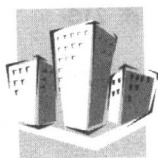
下篇

平民富翁的忠言

第9章 关注自己的事业

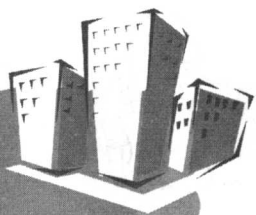
第一节 投资是个计划 ※ 251

第二节 令人迷惑的数字 ※ 267



后记

放大你的能力



上篇 一个平民的当代神话



我是平民

一个平民怎样投资房产致富





一个年近不惑之年的男人，工作勤恳，突然毫无征兆地接近下岗的边缘。在新年此起彼伏的鞭炮声中，他看清了自己那张写着平民标记的脸。身为平民，你要认识到这个称号既不荣耀，也不是耻辱。关键是，在这个没有上帝的时代，你要成为自己的上帝！于是，一个平民对着自己说：我要获得尊严，先要获得建立尊严的基础。于是，他开始了自己创造财富的历程。



第一章 咸鱼翻身

第一章 咸鱼翻身

第一节 你无处可逃

我现在开始讲述的是我自己的故事。或许我的故事是所谓平民阶层的老百姓耳熟能详的故事中的一个，但是我想让你从我的遭遇中看出平民在这个时代中所处的劣势和可以遇见的机会。当你读完我的故事以后，你就会知道我为什么会关注起投资这个问题，又是如何去做的。我的用意是让你真正看清楚自己，然后行动！

我先要声明的是我的身上有着平民大众所共有的特征和美德。比如说，我从父辈那里接受了努力学习、勤奋工作的优点。我脚踏实地，从不夸夸其谈，也不好高骛远，我谨守着“多一事不如少一事”的训条，规规矩矩地度过了我的小学和中学时代。

比一般孩子更为光荣的是，我的小学和中学时代可以说是父母的骄傲。我年年获得三好学生的奖状，成绩一



直在年级前三名之内。我还一直担任学生干部，在好几种竞赛中获奖。我的事迹一直在亲戚之间传颂，作为榜样，被经常挂在一个表叔的口中，教育他那个一心想吃想喝而不肯学习的儿子。我一心读书，远离娱乐和其他事物。所以在我到了青春期的时候，我还不知道追星。这倒不是由于我天生成熟，而是没有追星方面的机会。总之，我符合一切好学生的标准。这一状况一直持续到我的高中与大学阶段。

依我的成绩，进入大学是一件没有任何悬念的事。唯一遗憾的是，如果我在高考时能发挥得更好一些，我可能会进入更好的大学深造。不过对此我的父母已经十分满足。他们庆幸的是我没有像表叔的儿子一样连考三年也没有进入大学的门槛。那位恼怒的表叔在逼儿子考了三年之后终于没有了耐心，而我的表弟则进了一家餐馆打工，业余进修厨艺。

我在亲戚的羡慕眼光里读完了大学，然后分配到了一个中学里教书。一直到那时为止，我的所有进程都十分顺利。父母的抱怨也只是为什么我不能像有背景的大学生一样被分配到机关工作，那样会使他们更有脸面一些。和所有付出代价得到收获的家长一样，他们苦尽甘来，他们如释重负。接下来我就可以遵循他们的生活轨道，进行我的生活。



第一章
咸鱼翻身



开始时我也是那样做的。我的工作无可挑剔。我准时到校，我诲人不倦，我为人师表，保持一种低调而又内敛的生活方式。而且我也依然没有更深地去思考除工作之外的一些东西，生活是按部就班的，用老人的话来说：“平安是福”，我也是这样相信的。

而我的那个表弟呢，继续进行他的打工生活，换了几个地方，从开始时的小工已经做到了一家小餐馆的大厨。他每天的时间是“颠三倒四”，待遇也不怎么高。特别是，他“没有保障”，表叔一再强调。每当他和我父亲聊天时一提起这件事来，他就感叹他儿子不是吃皇粮的。这时，父亲的腰杆明显挺直了许多。表叔认为，表弟没有读大学，那就已经失去了进入主流社会的入场券，被主流社会淘汰出局了。而这入场券的获得，只有通过进入大学学习才能



获得。父母对这点深为赞

同，所以即便表弟在进行

业余的学习提高他的知识

水平，在家里的亲戚们面

前也于事无补。父母从不

正视我作为教师的清贫现

状，认为那只是个人对物

质追求的淡漠，作为一个

有自尊有知识的人，是不

会去在意的。起初我也这样相信，我保持着对于财富敬而远之甚至是鄙而远之的态度。



随着生活的继续，我发现金钱的阴影无处不在。女儿的出生、父母的衰老、我的抱负，有许多事只能以金钱来解决问题，甚至是用金钱的数量来表现我的价值。我决定下海。这并不是我的首选，但却是在经济压力下被迫的选择。我的下海之路坎坎坷坷，到处碰壁。我缺乏高瞻远瞩的魄力，缺乏破釜沉舟的勇气，缺乏根深蒂固的人脉关系，这让我举步维艰。我承认我在商海里失败了，在这个惟以成败论英雄的年代，我被人看成了是瞎胡闹、不安份的反面典型。我生活在别人异样的眼光里，我让老父亲脸上无光，让妻儿饱受他人的调侃。这种情景逼使我下决心离开家乡，到就业机会多一些的大城市谋生。

1997年，我离开家乡的时候，实际上已经身无分文。辞



第一章

咸鱼翻身

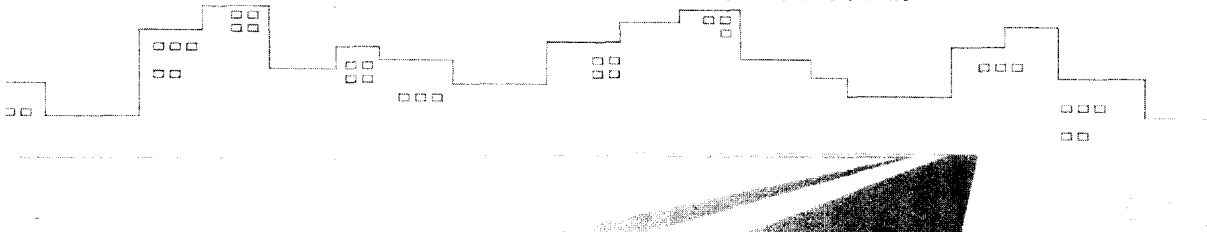
职离开学校，已经让我的养老金和其他的福利化为乌有。家里可怜的一点积蓄，被我几年的下海消耗殆尽。那年我已经 36 岁了。我两手空空地离开了家乡。临走时我分析了自己的情况，发现了自己的优势：我是男性；有一张大学文凭；也还算年轻。

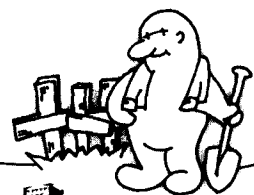
再说一下我的表弟。那年他终于开了自己的一家小餐馆。因为我的家乡的旅游资源越来越得到重视和开发，餐饮业正在蓬勃发展起来，我表弟的手艺又越来越好，回头客越来越多，这一切促成表弟下决心开创自己的事业。餐馆开张时生意非常好。我也在那里接受了他的饯行。在座的表叔和父亲都有些找不到言词，只有表弟意气风发，劝我喝了三大杯，喝完后，我就无着无落地离开了家乡。

我的目标很简单，去省城杭州，找一个待遇不错的单位，然后从头开始，慢慢做出成绩来。我要在打工的同时增加自己的积蓄，在这个美丽的城市度过晚年。

到了杭州之后，我才发现找到一份好工作的机会远比自己想象的要难得多。那年是 1997 年，像我这样有实际经历又不算老的人还不多，老实说现在这种机率更要降低一些了。当时我在杭州曾先后找了几个单位，没有很长的时间我就在一个电信企业中谋到了一份销售的差使。中国的电信正处于不断发展的阶段，所以我对它充满了信心。

企业开始的效益并不怎么好，而销售的工作和我以前





的工作完全不同。销售是和市场经济的终端最接近的一个环节。在这个环节上，你会明白“客户就是上帝”的道理其实再简单不过了，往往就是落实到“我买”或者“我不买”上。为了达到成功销售的目的你必须充很多电，明白自己到底在做什么。比如，自己产品的优势、市场的结构，然后你必须很明白你的客户是怎样的一个人，他对你的产品有无好感，愿意不愿意尝试你的产品，信不信你的说辞等等。做销售工作让我发现自己身上的一些潜能，比如，如何去和人沟通，如何触摸到市场细腻的变化，如何通过运作来营造商机等等。这对于任何一个人来说都是一笔宝贵的经验财富。我之所以在此絮叨不休，就是为了告诉你，只要你开始关注自己的事业，那么你以前生活中的一切体验就都能为你提供最直接最有效的经验。只是那时我还不明白而已。

那时，我只想低调地生活，储蓄更多的钱，为将来做打算。可是我发现自己储备的资金总是在下一轮物价上涨时跌破身价。表面上，我的银行存款可能在增加，但实际上，它却在不断贬值。不过我还是精打细算地积攒着，因为我有父母要赡养，有子女要教育，有不可预知的用钱之处，还有朋友间应酬的需求。但是尽管我有着这样好的打算，我却发现自己每月的工资，除去一部分房租，一部分生活必须品，再去掉子女的教育费用之后，自己竟然是“一穷二白”了！不过我没有绝望，因为我所在的企业正