

HZ BOOKS
华章经管

房西苑◎著

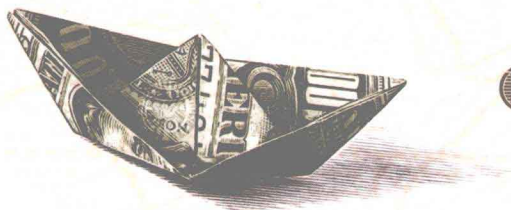
彩·图·本

产品运营是爬楼梯，资本运营是上电梯，
前者一代致富，后者一夜致富。

第2版

资本的游戏

CAPITAL GAME 的



机械工业出版社
China Machine Press

彩·图·本

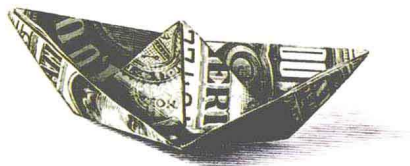
第2版

房西苑◎著

资本

CAPITAL 的
GAME

游戏



机械工业出版社
China Machine Press

本书跳出了资本家的立场并打破了西方投资学的框架，完全站在企业家的立场上阐述了资本运营的游戏规则。全书论述以企业家关心的直接投资及融资为主线，阐述与资本家打交道的战略战术、商务模式设计、项目包装技巧、投入产出的计算方式。作者既从融资者的立场又从投资者的立场进行论述，主要让融资者学会站到对方的立场上打算盘，以实用性为出发点。

封底无防伪标均为盗版

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目 (CIP) 数据

资本的游戏 / 房西苑著. —2 版. —北京: 机械工业出版社, 2012. 5
ISBN 978-7-111-38446-5

I. 资… II. 房… III. 企业管理-资本经营 IV. F275.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 102019 号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑: 岳小月 版式设计: 刘永青

中国电影出版社印刷厂印刷

2012 年 7 月第 2 版第 1 次印刷

170mm × 242mm · 19.25 印张

标准书号: ISBN 978-7-111-38446-5

定 价: 99.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261; 88361066

购书热线: (010) 68326294; 88379649; 68995259

投稿热线: (010) 88379007

读者信箱: hzjg@hzbook.com

前言



本书是写给中国企业家看的。不过，需要阅读本书的不是一般意义上的企业家，而是那些准备和资本家打交道的企业家，或者是准备向资本家角色过渡的企业家。

资本运营游戏主要涉及两种人：企业家和资本家。企业家靠运营资产赚钱，资本家靠运营资本赚钱，资本与资产之间的交易，产生了资本运营。市面上关于资本运营的书，绝大多数是由资本家写的，或者是为资本家写的。很少能看到一本关于资本运营的书是专门写给企业家看的，或站在企业家立场上去理解资本与资产之间的游戏规则。这就难怪人们总是习惯把这门学问称为“资本运营”而不是“资产运营”，因为无论其作者还是读者的立场都是以资本作为本位的。

为什么会这样呢？因为世间多数资本家都不是在“玩”自己的钱，他们中间诸如银行行长、基金经理、证券公司项目经理、信托投资公司老总、富人的理财顾问等，都是替别人管钱的专业人士。那么，他们凭什么让别人心甘情愿地从口袋里掏出钱来交给自己去打理呢？最好的办法莫过于编出一套深奥的理论，把大多数人挡在门外才能达到目的。难怪在我读过的西方工商管理的专业书中，最难懂的就是投资学，上面尽是曲线、公式、图表，不把人绕懵了绝不罢休。许多人一看到这些深不可测的理论，就会油然而生畏惧感，于是便知难而退了。心想：这门学问果然了得，不是我等凡人能够学会

的，不如放弃努力，老老实实把钱从口袋里掏出来交给这些专家去打理。用政治经济学的概念去解释，这种现象就是寻租行为。

不久前，一个听过我讲课的企业家给我发了一条短信，请我为他推荐几本关于资本运营的专业书。我给他回了一条短信说：“很对不起，我没法给你推荐，因为我不看这类书。”那个企业家大为惊讶，回了条短信问：“那您在课堂上讲的那些道理是从哪里来的？”我回道：“自己瞎编的。”接着，一个电话打进来了，那位企业家在电话里哈哈大笑，说：“房老师，你给了我自信。这道理我也能编。”

我没法推荐书给我的学员，因为市面上大多数关于资本运营的书，都是从西方投资学照搬来的理论。西方投资学中的很多理论，都建立在成熟资本市场的假设前提之上，与中国目前这种缺乏流动性的资本市场有天壤之别。这些书应该给那些替别人管钱的专家们看，给大大小小的基金经理们看，用来指导他们证券投资。可是对于多数求钱若渴的中国企业家而言，且不说这类书籍大多晦涩难懂，即使读懂了，也解决不了他们企业面临的问题。

我不否认，整个资本运营的理论框架是西方人奠定的。但我认为，自己需要做的工作是把西方的理论框架嚼碎了吞下去，然后用中国式的思维方式吐出来。我觉得，把国际上通用的理念引进国内，让它们在中国的土地上“生根开花”，是一个曾经留过洋的人不可推卸的使命。只有在中国土地上长大，同时也在海外生活、工作过的人，才能够充分理解东西方文化的差异，并冷静地跨越其间的沟壑。为了避免陷入照搬西方理论的前车之鉴，我在写作本书的整个过程中，除了电脑之外，桌面上总是干干净净的，没有一本参考书。本书从头到尾都是在用中国式的语言对资本运营的规律和架构进行诠释，甚至很多概念是我的原创。例如我给资本运营中买和卖下的定义：买就是用流动性较强的资产交换流动性较差的资产；卖就是用流动性较差的资产交换流动性较强的资产。又如：企业的四种做法、两种战略、三个层面的竞争、投资者三种商务模式、多元化的正反解释、报告文学加科幻小说和双指标评估法工具等。要说这些内容是我瞎编的，一点儿也

不夸张。

在这个世界上有人喜欢把小道理讲成大道理，也有人喜欢把大道理讲成小道理，我属于后者。在本书中，我常常运用人与人之间的关系去诠释企业之间的关系，运用家庭关系去解释资本的游戏规则。这些比喻尽管在专家眼里俗了些，但是通俗易懂，在课堂上很受企业家学员的欢迎，让他们备感亲切。也许，这也是某种程度上的客户导向。

为了帮助读者理解，书中每一个观点、工具、案例介绍几乎都附有图示，这构成本书最大的特色。有时候，一幅图所能表达的信息，远远超过文字的涵盖面。习惯于象形文字的中国人，对图形结构的敏感度往往超过习惯拼音文字的西方人。我在讲课时，总是伴随着全程的动画图解，从学员们的反应中我发现，他们对于一个理念的理解会永远地附在一张图形结构上，以致今后每当他们想起这个理念时，眼前就会随之浮现出那幅诠释这个理念的图形。对于中国读者来说，深入浅出，莫过于图示。

最后，千万不要用过于苛刻的学术眼光去看待本书。也许很多资本运营专家会对本书的专业水平提出质疑。不过这种质疑大可不必，因为本书就是要故意打破专业光环给人们造成的畏惧感，把资本运营这门学问“请”下神坛，成为企业家的普及读物。我希望，每一位企业家读者在读完本书之后都会产生这样的自信：资本运营的道理原来并没有想象得那么复杂，这道理姓房的能编，我也能编。这种效果，正是笔者所期望的。

房氏经典语录60条

- 1 从产品运营进入资本运营，中间就隔着一层纸，捅破了也就什么都想通了。无非就是过去卖产品，现在卖企业；过去卖力，现在卖身嘛。
- 2 杨白劳靠卖豆腐这一辈子也还不起黄世仁的债，他只有靠卖喜儿才能彻底翻身。
- 3 孩子的奶不够吃，你可以聘请奶妈，但这并不意味着你必须把奶妈娶回家。
- 4 实业投资者是“丈夫”，金融投资者就是“情人”，情人会与你同居，但是绝不会与你结婚。你千万别指望情人会忠于爱情，他终有一天会把你转手卖掉，然后拿着卖你的钱去另寻新欢。
- 5 广大股民就是“嫖客”，他们只用脚投票，不用手投票，不負責任是他们的缺点，也是他们最大的优点。他们会大把地往你身上扔钱，但是从来不过问你的家务事儿。
- 6 什么叫做经济转型？转型的表现形式就是剧烈的资产兼并，不是你吃掉别人，就是你被别人吃掉。
- 7 勇敢地迎接资产兼并的大潮，保持一个开放心态：干成了“老子”就把联想、海尔娶回家，干不成“老娘”就嫁给联想、海尔。你要是有这等豪情壮志，就天下无敌了。
- 8 企业可以当女儿养，打扮得花枝招展去吸引龙头企业，一心一意把自己嫁给龙头企业，当不了王，咱就当王妃，嫁入豪门，改姓从夫。
- 9 企业可以当儿子养，拿风险投资的钱，靠娶媳妇发家，你缺什么资产，就娶有什么资产的媳妇，把媳妇娶回家就什么都有了。娶她个“三妻六妾”，生他个人丁兴旺，然后拖着一群老婆孩子上市。
- 10 资产并购就是个交易。嫁女儿得彩礼，然后用彩礼钱给儿子娶媳妇，这套把戏连乡下的农民都会玩，何况企业家？

11 我从来不跟我的企业谈恋爱。你的企业若是当猪养的，猪是养来卖的，你怎么能爱上它呢？

12 当年在企业红火的时候你没把它嫁出去，现在金融危机来了，想转手还有人要吗？你错过了企业的青春，在一个姑娘花样年华的时候你没把她嫁出去，现在她人老珠黄了还会有人娶她吗？

13 资本的一级半市场是以正规的二级市场作为参照物。就好像甲乙两人都是正常恋爱关系发展起来的女友，由于甲最后结婚成了妻子，乙才变成了第三者，没有法定配偶作为参照物，就没有“小三”的概念。

14 在中国，首先诞生的是正规的二级市场，然后才有了地方的产权交易中心和新三板之类的一级半市场。这好比初恋女友一步到位成了妻子，但妻子不能满足需求，才有了填充的角色“小三”。

15 吹牛要有原则，把小牛吹成大牛是可以的，但是绝不能把马吹成牛。前者是吹牛，后者是撒谎；前者是“人民内部矛盾”，后者是“敌我矛盾”。

16 很多一起创业的合作伙伴，因为没有建立好的合作模式，第一年同舟共济，第二年还能同心协力，第三年已经同床异梦，第四年开始同室操戈，到了第五年就该同归于尽了。

17 按图索骥、削足适履，在中国成语中是用来形容教条主义的贬义词，但是世界上经典的经营模式无不是用这两个原则打造出来的。

18 中餐馆要想开得成功，就得让老婆去管账收银，否则你很难堵住财务的漏洞。中餐馆的连锁店之所以很难做大，原因是老婆不够用。

19 合作伙伴与员工不一样，员工如同子女，可以削足适履，通过培训来让其适应角色；而合作者如同妻子，不能培训，只能选择，只能按图索骥。选错合作者如同娶错媳妇，娶回家生不出孩子，结果当然不会愉快。

20 换合作伙伴如同离婚换妻，不死也得脱层皮。所以要先恋爱，后结婚，最好奉子成婚。结婚前还要把离婚条件谈好。

21 企业就像一列在轨道上运行的列车，不能招手即停。选择客户关键在设置车站，你只能抓住愿意到你设定车站上车的客户。

22 你可以永远伺候好部分上帝，也可以暂时伺候好全体上帝，但是你休想天狗吞日，妄想永远伺候好全体上帝。你只能为客户提供有限的服务，那种什么都想抓住的企业，结果往往是什么都抓不住。

23 传统企业的经营理念是：有形资产为皮，无形资产为毛，产品的信誉只不过是资产规模创造出来的附属品。而现代企业的经营理念是：无形资产为本，有形资产为用，资产规模只是用来赢得产品信誉的道具。

24 有形资产消耗可变成本，无形资产享用沉没成本；有形资产增值靠聚变，无形资产增值靠裂变；有形资产越分越少，无形资产越分越多；有形资产以数量级增长，无形资产以几何级增长；有形资产一代致富，无形资产一夜致富。

25 确立合作模式需要博弈，合作双方除了准备好双赢心态外，还需要两样东西：左手握着剪刀，右手抓着针线。剪刀用来捍卫底线，针线用来衔接分歧。

26 在和风险的博弈中，我们总是在捕捉一个自己都不愿意抓住的影子，在部署一场自己都不愿意打赢的战争，而其中最大的成就就是白忙，最大的胜利就是失算。

27 买和卖的定义归根结底与资产的流动性相关。我们通常称用流动性较强的资产交换流动性较弱的资产为买；称用流动性较弱的资产交换流动性较强的资产为卖；而称流动性相当的资产之间的交易为置换。

28 投资和融资是资本运营的实质内容，而资产兼并和公司重组则是它的具体表现形式。如果我们把投资和融资比作资本运营的经线和纬线，资产兼并重组就是由经线和纬线织成的花布。

29 多元化战略到底是馅饼还是陷阱，与资产的流动性相关。对于流动性强的资产，多元化的战略就是有益的，可防范风险；而对于流动性差的资产，多元化的战略就是有害的，是套牢的陷阱。

30 同样都是娶三妻六妾，好色之徒属于进攻型多元化，吃着碗里的看着锅里的，看谁都比到手的老婆漂亮；守业之輩属于防守型多元化，为了养儿防老、传宗接代、继承祖业，降低断绝香火的风险。

31 企业家要讲专业化，资本家要讲多元化。你可以右手扮演企业家角色，左手扮演资本家角色。用右手抓主营业务，实行专业化战略；用左手发起基金，实行多元化战略。右手溢出的资金交给左手管理，右手缺钱的时候再向左手融资。

32 主营专业化的风险，由资产多元化分担；资产多元化的风险，由股权多元化解；股权多元化的损失，由资产多元化弥补。

33 忠诚和执著不是资本的天性，资本信奉流寇主义，它的天性是水性杨花，见异思迁，得陇望蜀。没有流动，就没有安全。

34 未成之事求全责备，将成之事委曲求全。这就是资本的嘴脸：宁愿锦上添花，绝不雪中送炭。

35 股市中投机倒把分子的功能就是拉平差价，抗击风险，因此被套牢就是他们的使命。上帝之手在进行市场调节的时候需要大批的牺牲者，用他们的财产和躯体去填平市场供需的沟壑。

36 什么是好项目，一不怕老外，二不怕老乡，与老外比特色，与老乡比档次。

37 跟着群众走尝不到好果子。当北京人都在骑自行车的时候，砸锅卖铁你也得买辆小汽车，以便跑在群众前面；可是当所有的北京人都开上小汽车的时候，你最好还是买辆自行车吧，这样仍可以跑在群众前面。

38 成功者无非干了三件事：别人想不到的，别人干不了的，别人不愿干的。

39 阿基米德说：给我一个杠杆，我就能撬动地球。基金管理公司就是这样一个杠杆，它可以用区区数万元，调动亿万资金。

40 单赢思维如同象棋规则，你死我活；双赢思维好比围棋规则，你活我也活。商场如同战场，也不同于战场。战场上讲的是象棋原则，而商场上则应该多讲围棋原则。

41 签约之前，算盘要两面打，要替对方打算盘；签约之后，算盘要一面打，你只打自己的算盘好了。

42 资本运营就是资本与资产之间的交易，用资本换资产叫做投资，用资产换回资本叫做融资。它的具体体现形式就是资产并购。

43 企业有一半是被撑死的。因为它们只学会了投资，没有学会融资。投资是当“爷”，融资要当“孙子”，它们只想当爷不想当孙子，吃了一大堆资产，吞不下去，吐不出来，最后活活被噎死了。

44 一个企业被资产撑死了，是这个企业的财务危机；如果千百个企业被资产撑死了，就是世界金融危机。温州发生的金融危机，倒闭的企业也几乎都被撑死的。

45 产品运营是上楼梯，资本运营是上电梯。上电梯与上楼梯的玩法完全不同，你的公司根本就不用生产产品，你要靠“娶媳妇”（资产）发家，孩子（产品）用不着你亲生，由媳妇替你生。

46 技术层面的竞争你赢得时间，市场层面的竞争帮你赢得空间，资本层面的竞争帮你赢得战略上的主动权。你手里若抓着大把的钱，想要什么就买什么，可以为所欲为。用武侠小说的语言说，资本层面的竞争是最高段位的武功。

47 如果用一句话来总结资本游戏的最主要规则，那我只需要四个字：击鼓传花。击鼓传花传什么？传两样东西：一是风险，二是利益。

48 风险投资，是以小钱搏大钱；四两拨千斤，玩的就是风险的杠杆，玩的就是心跳。

49 在这个世界上，多深的深渊都有人敢跳，关键是见底。若看不见底，脸盆你敢跳吗？

50 融资就有两种模式，一种是股权融资，一种是债权融资。股权融资是砍腿换车，债权融资是寅吃卯粮；股权融资是用空间换时间，债权融资是用时间换空间。

51 资本市场上的基本交易规则由买方确立，但是融资战略策划则往往由卖方策划。也就是说，象棋中马走日、象走田的基本规则由买方确立，但是实施卧槽马还是沉底炮的战略策划则出自卖方之手。中国人常说：上有政策，下有对策。投资者在上，制定政策（规则）；融资者在下，谋划对策（战术）。

52 房氏定律：千万不要让技术人员去写说明书，尽管产品是他开发出来的。发明者和使用者的思路是完全不一样的。

53 我们宁要三流的大师加一流的翻译，也不要一流的大师加三流的翻译，至少前者的性价比要比后者高得多。

54 做一个项目需要深入，卖一个项目需要浅出，深入和浅出是两种完全不同的本事。

55 把项目包装的成果比作一个建筑物，那么数据就是它的地基，思路就是它的框架，而概念就是它的装修。这三个要素缺一不可，相辅相成。

56 在进行财务测算时，数据的准确性一点也不重要，数据是用来沟通的。全世界只有一种语言不用翻译，就是那10个阿拉伯数字。

57 选择投资项目，产品是箭，员工是弓，客户是靶。在这三者的关系中，核心是产品，它的动力来自员工，目标对准客户。这三者选好了，关系理顺了，没有不赢的道理。

58 在中国，关系最好使，关系也最靠不住。你可以一次两次靠关系办成事，这只不过证明你走路捡到了钱。但是如果你想次次都靠关系办成事，就等于把走路捡人民币总结出一套经验来，把一个可遇不可求的事情当成一个可以复制成功的商务模式。

59 击鼓传花，第一轮你会感到幸运，第二轮你会感到担心，到了第三轮你该感到恐惧了，那已经从游戏变成了杂技。若你能在第三轮之前退出游戏，就能避免成为那个最后接盘的傻瓜。

60 在这个世界上，有人喜欢把小道理说成大道理，也有人喜欢把大道理说成小道理，我属于后一种人。

前 言

目 录



第1章 资本运营入门 1

- 1.1 资本运营有两个大门 1
- 1.2 企业资金有两个循环 5
- 1.3 企业发展有两个战略 6
- 1.4 企业融资有两个渠道 11
- 1.5 投资融资的两把算盘 13

第2章 资本游戏规则 16

- 2.1 资本市场的批发零售 16
- 2.2 公募资金与私募资金 19
- 2.3 买鸡卖蛋与买蛋卖鸡 21
- 2.4 击鼓传花，花落谁家 24
- 2.5 草鸡变凤凰的三级跳 27

第3章 融资者的选择 32

- 3.1 股权融资，债权融资 32
- 3.2 先内后外，先债后股 37
- 3.3 时空互换，股债博弈 39
- 3.4 金融租赁，借鸡生蛋 40
- 3.5 买方信贷，贸易补偿 43
- 3.6 围点求援，以小搏大 46
- 3.7 市场孵化，凭奶认娘 48
- 3.8 对接政策，引水浇地 52
- 3.9 整合资源，空手套狼 56
- 3.10 资产信托，表外融资 58
- 3.11 股权质押，典船借桨 60

3.12	一夫二妻，一胎双子	63
3.13	项目融资，画饼赊账	65
第4章 投资者的思路		67
4.1	投资决策的四项原则	67
4.2	投资主体的角色定位	75
4.3	投资基金的权益结构	77
4.4	选择项目的三道门槛	83
4.5	不怕老外也不怕老乡	93
4.6	成也关系，败也关系	94
4.7	投资决策的思维框架	96
4.8	双指标评估决策模型	98
4.9	指标加权平均量化表	103
4.10	竞争性要素评估模型	106
4.11	规范的投资决策流程	107
4.12	市场前景的分析预测	109
第5章 资金退出之路		113
5.1	股权投资的三条退路	113
5.2	如何提高资产流动性	115
5.3	股权投资的退出机制	116
5.4	呆滞流动资产证券化	119
5.5	流动性过剩的滑铁卢	121
5.6	企业上市的实质意义	126
5.7	上市路径与操作流程	128
5.8	规范化的一级半市场	133
第6章 项目包装技巧		139
6.1	报告文学与科幻小说	139
6.2	如何给投资者讲故事	142

6.3	让投资者拍板的条件	145
6.4	深入浅出乃沟通捷径	150
6.5	中介服务机构的角色	153
6.6	融资成功的三个要素	156
6.7	商务模式的三个板块	157
6.8	技术模式的设计策划	159
6.9	经营模式的设计策划	162
6.10	合作模式的设计策划	180
6.11	商务计划书通用模板	189
第7章 投入产出分析		194
7.1	从三个基础问题出发	194
7.2	如何评估资产的价值	195
7.3	有形资产与无形资产	198
7.4	现金流的分析与功能	202
7.5	贴现率是怎样计算的	204
7.6	资金的加权平均成本	206
7.7	项目的现金流量预测	208
7.8	项目评估的三大指标	209
7.9	投资者期望的回报率	215
7.10	投入产出的数量模型	217
第8章 投资风险分析		219
8.1	内部风险与外部风险	219
8.2	风险识别与头脑风暴	221
8.3	风险的模拟情景分析	224
8.4	商务模式的流程分析	225
8.5	风险加权平均量化表	226
8.6	风险发展趋势的推测	228
8.7	项目概率树风险分析	229

8.8	项目的盈亏平衡分析	233
8.9	项目要素敏感性分析	236
8.10	风险应对流程及措施	237
8.11	风险管理的四项原则	240
第9章 资产重组		243
9.1	没有区别就没有政策	243
9.2	女儿战略与儿子战略	246
9.3	资产重组的法律形式	251
9.4	资产重组的交易模式	253
9.5	资产重组的效益分析	255
9.6	多元化的陷阱和馅饼	257
9.7	多元化的进攻和撤退	259
9.8	资产兼并的优先抉择	264
9.9	现金并购的定价模型	267
9.10	股权并购的定价模型	271
9.11	上市之前的并购重组	277
9.12	反向收购, 借壳上市	285

第1章

资本运营入门



1.1 资本运营有两个大门

资本运营讲的是钱的运营，钱是企业的血液，它通过企业进行循环。如图1-1所示，任何一个企业都有两个门，一个是投资之门，一个是融资之门。钱从投资之门进入企业，然后从融资之门退出企业，这一过程被称之为资本运营。

我们可以给资本运营下一个非常简单的定义：资本运营就是资本和资产的交易。用资本换资产为投资，以资产换资本为融资。不过上述涉及的资产涵盖了诸多的表现形式，其中包括各种形态的无形资产和预期资产，正是这些不同形态的表现形式，才使资本运营的概念显得如此深奥。

既然资本运营是一场交易，那么交易至少需要两种角色：运营资本者，被称为资本家；运营资产者，被称为企业家；人们常常把两者混为一谈，是因为很多企业家或资本家身兼两种角色。如果从商务模式的角度考察，两者赚钱的方式有本质区别。资本家主要是靠钱来赚钱，而企业家主要是

用时间、精力、资源来赚钱。资本运营离开了两者的交易就无从谈起。你可以只当资本家，把钱存进银行吃利息，或者把钱交给投资基金获取分红，全靠资金理财赚钱；你也可以只做企业家，像传统的农场主、手工业者或当今的“知本家”一样，只用资源、经验和知识赚钱，完全靠经营利润滚动发展。如果这两类人的运行轨迹像平行线一样永不相交，资本运营便无从谈起。



图1-1 投资与融资殊途同归

从图1-1我们还可以注意到一个细节，资金从投资之门进入的时候是一个小钱袋子，但是从融资之门退出的时候变成了一个大钱袋子。这说明什么问题呢？说明资本运营的目的是为了**让资本（或者资产）增值**。

那么资本（或者资产）到底是通过哪一个门实现了它的增值呢，是投资之门还是融资之门？这个问题我曾经问过很多企业家，他们大部分人都认为是因为投资而实现了增值。但是我的观点刚好与他们的相反，我认为资本（或者资产）是在**融资之门**实现了它的增值。

举一个浅显的例子，比如你用手里的钱买了房产，你用资金交换资产，这叫做投资。假设房子开始涨价，从每平方米1万元涨到了2万元，请问你赚钱了吗？答案是：没有。那只不过是个画饼充饥的数字游戏，房价今后有可能会跌落，甚至跌回你的资产原值以下。那么什么时候你才算真正把钱赚到手了呢？是把手中的房产卖掉，换回人民币的时候。形象地说就是你要找到下一位投资