

Making Money From Scratch

空手赚钱术

零投资、零风险的房地产空手赚钱绝技



www.lingshoufu.cn

www.fangshenmiji.cn

房神团队 著



严正声明

本书为“空手赚钱术”的内部培训资料。由“房神团队”（fangshenmiji.cn 及 lingshoufu.cn）独家版权所有。

本书任何部分未经“房神团队”书面许可，不得以电子、纸质、机械或其它任何方式予以复制和传播，包括复印、网络转播（供他人下载，Email 散播）等，否则将追究其法律责任。

本书不提供赚钱承诺或保证。在达到书中所述结果过程中，您的成功程度取决于下列因素：您为此项计划、方法和技巧所投入的时间、知识和外在条件。由于上述因素因人而异，所以我们不能保证您的成功程度或收入水平。同样的我们也不对您的任何行为负责。

与其它所有的商机一样，结果会不同，您的收入也会有多或少。但是，任何商机中的成功都源于辛勤的工作、付出时间和其它各种因素。

对于任何个人或实体由于本书所含信息所造成直接或间接产生的损失或损害、或者是宣称将由本书造成损失或损害，作者对此不负有义务和责任。本书的目的仅为了教育和提供信息。



目 录

前 言	1
第一章 空赚术速览	1
一、 不可思议的神奇效果	2
二、 为什么普通的投资者赚不到钱?	4
三、 “空赚术”如何帮你一次性地解决以上的所有问题?	5
四、 现在揭开“终极投资空赚术”的面纱	8
五、 与众不同的成功法则	9
六、 请你马上实践, 经济自由只要做对一件事	14
第二章 空赚术快速进阶	16
一、 房地产世界的终极规则	18
二、 对你思维的全新挑战	22
三、 提供专业的“以租代售”服务	25
四、 标准化产品复制传播	31
五、 自动流水线	36
几点寄语	41
常见操作疑难	45
附录一: “以租代售”服务委托协议书	48
附录二: 房屋转租合同样本	50
附录三: 给买家的免费报告示例(5%首付)	54
附录四: 给买家的免费报告示例(零首付)	64
附录五: 适合“以租代售”的房产	74



前言

如果一个项目需要投入金钱，才能赚钱——那么它不是好项目；
如果一个项目需要招聘员工，才能赚钱——那么它也不是好项目；
真正的好项目，即不需要用钱，也不需要用人；
真正的好项目，是靠智慧整合别人的资源来赚钱。

——房神论道

《房神秘笈——解放 3000 万房奴的终极智慧》（电子版）于 2007 年初正式公布，好评如潮。在得到广大读者的热烈回应之同，他们中的很多人也都追问：书中的观点让人耳目一新，为什么不继续出新书将这种投资理念深化下去，造福更多的人呢？

其实，这个问题我们也一直在问自己：《房神秘笈》结合国内实际，提出了众多的投资手法——尤其是零首付投资思维——非常适合没钱、没经验的投资新手开展。

但是，根据我们的投资经验，虽然房地产是一个钻石矿，但能从中挖到宝贝的，仍然是少数——无论他们是否积极、努力——本质的区别在于“工具”的选择。

同样去爬山，人们可以选择走路，也可以选择坐缆车。如果走路需要 1 天的话，坐缆车只需要 1 个小时就够了！

时间效率比 24: 1!

这就是“工具”的价值！这就是“聪明”与“普通”的区别！而“工具”（或



者称之为“方法”)更多源于智慧的头脑。

请看下面一则在房神博客里曾经提到过的小故事：

空手变钱的女孩

关于“提高识别机遇的能力”的培训中，一位美国的培训师要求：把学员的钱包、手表、口袋里的硬币以及其他值钱的东西都放在公司的写字台上。然后，让公司把学员送到城里离家最远的地方，跟着开车离开；无论出了什么事都不要来接学员——学员必须靠一路挣钱回到家。

这种方法听起来有点疯狂？但却非常有效。有时，训练的结果甚至非常惊人。

有一个女孩在出门前一言未发，只是把她的行头都放在桌面上就走了。四小时以后，她带回来一袋子钱。当其他学员报怨乞讨和挣点儿钱有多难的时候，这个女孩正在一擦擦地数硬币。

所有的学员都要报出自己挣到的钱数，其他人基本上都挣了2到10美元。当问到这个女孩的时候，她很酷地说：“118美元。”全班一下子静下来了。女孩身边摆着一擦擦的钱，她转过身来看着其他学员，及那些老谋深算的经理人员。

当问到她成功的秘密时，女孩说：我去了超市。有一个经理问：“你的钱不是抢来的吧？”

“当然不是。我的方法是从一个老人那儿学来的，他在另一个超市这样做：我在停车场对买完东西的人说，如果他们答应我可以把手推车存车处还回来的一美元押金留下的话，我就替他们去还手推车。”

年轻的女孩就是以这样简单的方式击败了那些老手。她抓住了购物者的心理：刚刚从超市买了一堆东西的人实在没兴趣再把手推车还回去，把车锁上，取回那一块钱的押金。他们只想把车门关，马上回家，免得刚买的冰激凌化在路上……

简单的挑战，惊人的差别——财富与其说源于勤奋，不如说源于智慧。

钱就呆在那儿等着你去挣。

擅长赚钱的人无论何时何地都能看见机会。

亲爱的学员，读到这里时，请你告诉我：“乞讨”的员工与“还手推车”的女孩，哪个最努力、哪个最辛苦呢？哪个最快活、哪个最轻松呢？哪个最聪明、哪个最普通呢？

包括这个女孩在内，所有学员的任务都是一样的，但他们的付出却不一样，



而他们的收获更是天差地别！

“劳苦”最少的人，获得了最大的回报！不是嘛？

真是对“努力就有回报”理念的一种莫大的讽刺。

世界上永远有聪明的方法与笨的方法，而二者的区别就是：笨的方法，是人人都能想到、人人都能做到的方法；而聪明的方法，就是人人都能做到，却不是人人都能想到的方法！

又应验了那句话：没有做不到，只有想不到。

在“空手赚钱术”（以后简称“空赚术”）教材里，就将介绍这样一种方法：

最简单：简单到任何人都可以立即上手，而无论您是什么文化基础，无论您的经济基础，无论您生活在何处；一学就会，一用就灵。

最快速：您使用的三个月里就可以见效——准确来讲，是“见钱”！获得收益；而且是别人心甘情愿地给您钱。因为您以最简单、最快速的方法为别人创造了价值。

无任何风险：在这种方法里，您不必投资一分钱——因为，您投资本课教时，就已经把应该花的钱都投入进去了！所以，您应用这种方法时，就不再需要任何金钱投入了。

教育是回报率最高的投资，您很快就会明白这句话的含义。

特别注意：关于本教材的使用

本教材是《空手赚钱术》的培训教材，它虽然是独立成体系的投资手段，但这本书的很多内容都是基于《房神秘笈》及《超级零首付》的知识基础的。为节约篇幅，本书有很多需要用到这两本书的知识点都省略了。

如果您在阅读过程中，发现似乎缺少了一些内容，就请您翻开这两本书，基本都能找到答案。

所以，本教材建议您先读《超级零首付》，再来学习《空手赚钱术》。这样您会更快的理解本教学的内容。

学习过程中如有不懂之处，可以通过 Q 群或是客服人员随时沟通与交流。



第一章 空赚术速览



这个世界的规律就是如此奇怪，你越想赚钱；你就越赚不到钱。

持续财富的秘密，就是“人脉”的持续扩张。

你的现金投资可以是“零”，绝对的“零”；因为，你的智慧投资才是最好的投资。

财富的秘密在于“一次生产，大量复制”。



相比于 58 元的《房神秘笈》，本课程的投资费用一下子增加了 20 多倍，相信对于很多“月光族”之类的网友而言，是很大的压力。

所谓“一分钱一分货”，到底是什么方法价值如此之高呢？

“空赚术”源自于房神团队中一位“天才”的赚钱创举；等会再介绍他的具体经过，先讲一讲这种“创举”的神奇之处：

一、不可思议的神奇效果

(1) 一分钱定金/首付也不需要

人们所能看到、想到的方法，如“转租”、“期权转让”、“转定金合同”……无论交易额大小，都是需要 3 位数、4 位数、甚至 5 位数的投资的。

但这位“天才”却与众不同，除了路费与电话费之外，他真的没有掏一分钱！在平常人看来不可思议的事，他却轻松做到了——当然，当你知道方法之后，就会恍然大悟！手段并不复杂，关键是你想不到。

(2) 最少力气的客户开发过程

普通的投资者，在找到合适的房东前，都要经历大量的被拒绝的过程；其间酸甜苦辣，自难言表，非大毅力之人难以坚持。所以，很少有投资者（包括看过《房神秘笈》的读者）能最后成功致富的。

然而，“天才”的方法，无意中应用了最新的营销思维，轻而易举地把潜在客户吸引过来，并毫无障碍地引导他们付费成交。

这还不算完，那些“成交”的客户大多成了他的终身客户，帮他转介绍；帮他优化服务过程——简直有些不可思议。

(3) 毫无风险的交易

除了无需任何资金投入外，“天才”也无需办理任何过户、担保、抵押等事宜，过程非常简单快速。“天才”是完全与“风险”无关的，每笔交易都可以“一

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



单结”、没有手尾。

(4) 海量的市场空间

房地产投资新手最常说的话就是：“合适的房东不好找”——其实，不是“房东不好找”，而是因为你不是“高手”。

在“天才”眼里，合适的房东“无处不在”；不是“房东”少，而是“新手”找不到“房东”的真正的、通用的、深层的、未满足的需求！

(5) 简单的收付款过程

以往的房地产投资过程里，往往充斥着大量复杂、繁琐的交易及沟通过程。比如需要引入交易第三方，订立复杂的交易条款，周期长、变数大的交易时间……都潜伏着众多的隐患与陷阱。

“天才”的方法里，把交易化繁为简，把交易参与方压缩最少。其合同内容一目了然，使参加交易的人不再费心于大量条款。进而，把收款周期极大缩短。

“转租”里，每个月才有一次收益；“转让合同”或是“转售”里，要几个月才有流转。而在“天才”方法里，把流转周期压缩最短。

(6) 爆发性的业务扩张速度

第一个月，一单；第二个月，三单；第三个月，十单……以后，每个月会加速膨胀。一年之内，你会看到惊人的扩张效益。而这种效益的前提，是“天才”一分投资也没有付出！所以，这种方法的回报率，就是无限大！

……

效果还有很多，比如，你会很快获得大量的正现金流；你会从中获得精神的快乐等等。只有体验过的人，才会明白。

相信，你此刻一定很好奇，这种“天才”的方法到底是什么？

你放心，为期4个月的“空赚术”特训营会把整个过程详细传授；你很快就会明白里面的秘密——但请不要外泄！绝对不能外泄。

因为，这1280元的投资，将成为你与普通投资者（或者说：赚不到钱的投



资者)之间的分水岭。你所获得的,将是“一级机密”。

二、为什么普通的投资者赚不到钱?

在接下去谈更深入的内容之前,请让我们从“方法原理”方面(非精神斗志方面)来谈谈,为什么普通的投资者赚不到钱?

简单来说,他们最常犯的三大错误就是:

(1) 总在想赚钱,却不想“贡献”

这个世间的规律就是如此奇怪,你越想赚钱;你就越赚不到钱。相反,你越是帮助别人赚到了钱,你就越能赚到钱;而且会比那个被你帮的人,赚到更多的钱。

普通投资者,总是想方设法为自己的利益“巧营钻利”,设置重重“巧心思”、“妙条款”。利用房东或是买家的急切心理(或是“无知”)来赚自己的钱。但天网恢恢,疏而不漏。

这种投资者总会遇到重重阻碍,比如房东不理解、买家不配合。殊不知,真正的阻碍源于他自身的“贪婪”。

反之,放开心胸;彻底地为房东、租客、买家着想,你反而会获得大量的商机。

有一句话说得好:“帮助别人成功,自己才能成功”!

所以,“空赚术”就是一门帮助“别人”成功的技术。“房东”赚到钱了,你就会赚到钱;买家获益了,你更会赚到钱!

(2) 总在找信息,却不找“经验”

普通投资者,总想着去找“房源”或是找“急卖”的房东信息,浪费了大量的有价值的房东线索;却不知道,很多房东都是有“需求”的潜在客户,你只在一面之差就浪费掉,实际上在浪费自己的财源。

看起来,你缺信息;实际上,你真正缺的是“经验”。

你追求的不仅是“房产”信息的多少,更应该是学习的速度;而学习必须基



于“经验”——经验一定源于市场一线；所以，你必须使用一种方法，可以在最短的时间内，接触大量的房东——这就要求你所使用的方法，能适应于广大房东的需求、挖掘出大多数房东的共同欲望。

你接触不同类型的房屋越多，接触不同特点的房东越多、越快，你的学习速度就越快。你的经验积累也就越快。

(3) 总在盼机遇，却不建“人脉”

人脉就是财富流淌的沟渠。你的人脉数量决定你的“财富”流入的速度。成功的商人，总是花最多的时间与客户在一起——就是为人脉而投入时间与精力。

普通投资者常说：不知哪里找投资机遇。

这句话的潜台词就是：关系少，信息闭塞。

无论有多少“专业技能”，如果不通过“人脉”网络传播出去，也不会有人来赏识你，认可你。

所以，财富持续流入的秘密，就是“人脉”的持续扩张。

人脉决定了你成就的速度与高度！

三、“空赚术”如何帮你一次性地解决以上的所有问题？

“空赚术”基于以下的思维逻辑来构建投资体系，无论你是否能一次性理解，都不要急于提出自己的见解——你只需要相信它，坚持去做，直到成功。

“要成功，先发疯，头脑简单向前冲”

(1) 最值钱的，不是房产本身，而是智慧

你可以穷，可以没钱；只要你有智慧，就一定能赚钱。而且是快速地赚钱。



房东的房产是沉睡的宝藏，能唤醒它的，只有你的智慧资本。所以，你的现金投资可以是“零”，绝对的“零”；因为，你的智慧投资才是最好的投资。

智慧这种商品，非常奇妙。它不会被偷，不会被抢；呼之即用，毫无负担。不怕分享，不怕价格战。只要被别人感性上认可，就可以产生巨大收益。更可以持续增值，打造终身美誉。

(2) 最容易启动的赚钱机会，在于出租的房产

很多投资者都只看到“转售”房产的暴利，却忽视了“转售”的长周期。一次转售，耗时三个月，赚3万。一次出租，耗时2周，赚1千。

你说，哪个划算呢？

你可能会说，直觉地算：三个月可以成交6次出租房产的交易，最多赚6千啦！当然是“转售”划算，赚钱更多。

你错了，而且错得很可笑。

因为你忽视了几个基本的前提：

- ① 市场空间。出租的房源信息庞大，远超过出售房产，更容易筛选。从需求方来看，租客也远多于买家。
- ② 流转速度。出租的环节少、流转速度快、成交容易；出售的环节多、流转速度慢、成交繁琐。
- ③ 资金筹措。出租的房产仅涉及租金问题，一般几千元；而买卖则关系到动辄几十万、上百万的资金，交易方怎能不小心谨慎、过程怎能不缓慢、繁杂？如果买家资金不够，还要涉及到银行按揭事宜，则更加麻烦。
- ④ 沟通复杂度。出租中，房东顾虑的因素少，容易谈判及成交；出售中，房东顾虑的因素更多，谈判必定繁琐。

所以，从多个角度综合分析，你就会明白：为什么沃尔玛可以成为世界500强之首？一个很重要的原因就是，他销售的总是需求大、流动性高的日常用品。

小心流动性陷阱

摘自《富爸爸·投资指南》

富爸爸常说：“大部分普通投资者亏本的原因，是因为投资进去很容易，但要退出来却很困难。如果你想成为一个智谋型的投资者，你需要知道怎样进行投



资，还要知道怎样撤出投资。”

今天当我投资的时候，我必须考虑的最重要的战略之一就叫作“退出战略”。富爸爸用这样的字眼来表达其重要性，以便我能理解它的重要地位。他说：“进行一项投资像结婚一样，刚开始时非常兴奋，但如果相处不融洽，离婚的痛苦就比开始的兴奋和快乐多得多。所以你必须真正意识到投资就像一桩婚姻的过程，进去常比出来容易得多。”

(3) 财富的秘密在于“一次生产，大量复制”

很多投资者一年才做几单投资，即使他可以每单赚到5位数；一年最多也不超过百万。而且这是很难持续性扩大的收益。

但是，如果你可以生产出标准化的“产品”，就像“电脑软件”；生产一次；无限次低成本复制，那么，你就可以快速扩张。

为什么比尔·盖茨是世界首富？因为他生产的是“软件产品”，而且是人人都需要的“操作系统”。为1个人生产，和为10亿人生产，所花费的时间与精力几乎一样；但10亿人使用，却不能仅由1个人付费。

虽然全球有数亿计的微软的盗版，但因有几千万人付费。所以，比尔·盖茨连续13年蝉联世界首富。

什么样的房产可以“大量复制”？没有

什么样的房东可以“大量复制”？没有

什么样的买家可以“大量复制”？没有

所以，普通的投资者，只能困顿于“无法复制”的投资对象上；所以，普通的投资者只有不断的付出，才能不断地赚钱。“付出”（或者说是“生产”）一旦停止，财富立即“断流”。

看了上面的分析，你是否所有顿悟？如果，你曾经试过投资房地产，就一定会有更深的体会。

有了以上三个“思维”支撑，你将很快明白真正的“通天秘术”。激动人心的，就在下面……



四、现在揭开“终极投资空赚术”的面纱

现在来看看那位“天才”的创举——下面的每句话，都价值千金！

“天才”在投资之初，从“转让合同”试起，做过“转租”，做过“以租代买”，做过“期权”……但全部失败，无一例外，不断受挫。最后一次尝试，甚至被假房东骗去了4000元的定金。为时一年，一事无成，分文未赚。

他屡战屡败之际，深刻自我反思。总结过往所有经历之得失，终于悟出房地产投资的真谛。

他于是创造性地提出了以下的6步“通天秘术”；从而一举扭转败局，成功致富。

(1) 他针对出租屋的房东最头痛的问题，写下一份报告《如何无需任何投资、不冒任何风险地让您的租金收入立即增加50%》；

(2) 然后在本地报纸的分类广告栏上刊登广告：“免费获取报告《如何无需任何投资、不冒任何风险地让您的房产租金收益立即增加50%》请立即拨打电话：*****”。

(3) 只要有房东打电话过来咨询。“天才”立即询问具体的房产情况，加入房东信息库。并邮寄免费报告。他平均每半个月邮寄一次，并经常打电话与房东联系。如果房东对于“以租代售”有一定兴趣，他就主动上门，为房东设计一套增加租金收入的“以租代售”方案。要求房东与租客成功签定“租买合同”后，立即支付等同于一个月租金收入的报酬。

(4) 第一个月，他找到20条房东信息。其中1人成交。他成功地赚到1500元。以此积累，不断增加。第四个月时，他的房东信息库已经积累到160人。成交12单，收入超过3万。

(5) “天才”的好戏刚刚上演。他不满足这种赚钱速度，开始改变模式，从而使收入井喷式成长。他在本地召开免费讲座，为房东提供“以租代售”的相关知识；1个多小时的免费讲座，吸引了大量的房东报名参加他的收费讲座，内容就是“以租代售”的操作细节。

讲座每人收费580元——他召开讲座的第一期就赚到了1万多，仅一天时间。在讲座上，他更是卖出了很多相关的资料。

(6) 随着房东信息库的不断膨胀，他的客户越来越多，大部分源自客户转



介绍。咨询与授课交替，使他的财富与日俱增。他也开始涉猎其他的投资方式。

.....

后面的，还用多说吗？

聪明的你，看明白整个过程了吗？无论你是否完全理解，都请不要批驳。整个6步流程，看似简单，实则环环相扣，步步推进。在时近半年的投资运作里，上演了一出精彩的“白手起家的创富传奇”。

我们以“天才”的案例为基础，又优化了很多环节，才设计出了现在的“终极投资空赚术”。空赚术的好处，必须通过比较才能确认——如果你以前尝试过其他的投资方法，就会很快想通里面的奥妙。

还记得那个“空手变钱的女孩”吗？女孩并不比别人聪明，她只是从一位老人那里听来了“聪明”的方法；所以，她就可以轻松、快速地“空手赚钱”，而且是对方心甘情愿。

作为房地产投资者，你也有这样的“空手变钱”之术——“天才”已经帮你设计出来了，你所需要的，只是忠实地执行即可。

即使你后面的内容不看，仅到这一页为止，你的1280元的投资就应该已经超值了！再强调一次，请立即背诵下面的6步法——它将预示你未来的前程。

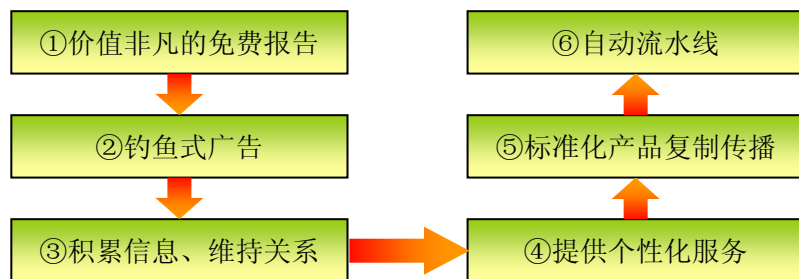


图1 “空赚术”6步流程

五、 与众不同的成功法则

看过“天才”的故事，你现在应该明白前面所讲的“空赚术”的特性了吧？它的效果突出，绝不是源自“偶然”；而是具有坚实的“成功法则”基石。



(1) 吸引法则

普通投资最容易发出的感叹就是：“房源都垄断在中介手中，如何直接找到房东并面谈呢？”

你其实并不需要主动出击，只要找到房东最经常接触信息的媒体，放出你的“鱼饵”就行！他们会自动上钩。他们会自动提供你所需要的一切信息。你根本就不会遭受“拒绝”。

你的鱼饵是“免费报告”。“上钩”是因为他们有这种“提高租金多赚钱”的需求。

“钱是被吸引过来的，而不是追逐到的”

上面的这句话，同样适用于“房东”。你贸然给房东打电话，必须会给房东带来打扰，在双方互不了解的情况下，根本谈不上“信息传递”；更谈不上“信任”。所以，“被拒绝”是非常正常的一件事。

“打电话介绍业务”就是现在很多公司都倍加推崇的“电话营销”手段。这套基于“推销”与“追逐”策略的方法，失败率惊人的高。尤其是在“通讯工具发达、广告信息泛滥”的时代。

曾听过一则有趣的小故事。一个年轻人问一位智者：如何获得知识与财富。智者说，知识与财富就像两个女人。当你追求“财富”的时候，她反而会弃你而去；而当你集中全力追求“知识”的时候，“财富”就会“妒忌”不已，反而追逐你来。

“吸引法则”与此类似。你的免费报告就相当于特制的“鱼饵”，把具备某些特征（或具备某些需求）的房东吸引过来。没有任何“拒绝”的事发生。

任何形式的慷慨付出都会为你带来快乐和意外好运。数千年以来，许许多多的人都以很少的付出就换来了巨大的成功和财富，他们经常将收入的10%或者更多用于他们认为值得付出的事业。这种慷慨付出的态度和行为似乎在他们周围建立了一个强大的引力场，为他们赢得了远远大于他们所付出的财富。

——博恩·崔西

这套“钓鱼”的策略，就是“许可营销”的思维。仅钓上来，还远远不够，你必须创建一套数据库，把房东的信息都记录下来。便于跟进及后续关系的开发。你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



(2) 许可营销

“许可营销”是由营销鬼才 Seth Godin 在《Permission Marketing》一书中提出的理念。

其基本思维就是：获得潜在客户的许可，发送有价值的资料，潜移默化地培养信任关系并教育客户，最终达成销售，并维持终身关系。

你要想了解“许可营销”的案例，只要想想在“房神网站”所获得的体验即可——我们就是许可营销的忠实拥趸。一举一动，无不遵从“许可→跟进→销售”的脉络。整个过程里，你会感觉被“不情愿地打扰”了吗？会感觉是被“推销产品”吗？

许可营销最大的魅力，在于不被拒绝地完成了整个销售过程。销售过程中最大的障碍往往在于“信任关系”的建立。而信任需要时间。所以，许可营销就通过有耐心地“定期资料”发送，平稳打通了“信任关系”的时间跨度。

当信任关系建立后（即房东相信你的“房地产理财的专家能力”后），销售就将是非常简单的事了。

无论你是否做过销售业务，你都必须承认“信任关系”永远是销售的核心。而它一旦建立起来，就将发挥长期、巨大的作用。

(3) 数据库营销

终身客户，就是“忠诚”的表现。而成为“终身”的前提，你必须记住客户一辈子，而不是试图让客户记住你一辈子——终身的客户关系，一定是商家主动出击的结果。

主动出击的依据，就是“客户数据库”（即“房东信息库”）。你必须搜集大量的房东信息，记录下他们的每一个喜好。这个信息库，将是你未来最大的财富。

终身的人脉关系，就将维系于这个数据库中。

你可曾听人说过：手机丢了没什么，只有里面的电话号码不丢就行。

电话号码的意义，不就是“人脉数据库”吗？单有这个数据库当然不是全部的意义。更关键的在于“如何挖掘与利用”。

数据库营销的基本思维，就是借助数据库资料，通过分析潜在客户的购买行为，来预测并激励他们的购买行动。

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



如果你的数据库里提示，某个客户将于何时出差一段时间；那么，在此之前，他更可能出于方便考虑，而将房产出租。这就是利用信息的价值来销售。

同理，如果你在客户的生日那天，送上一张贺卡；即使是寥寥几字，也会让他感动不止。

乔·吉拉德：只要6个月，我会在中国造成惊天动地的影响

乔·吉拉德，因售出13000多辆汽车创造了商品销售最高纪录而被载入吉尼斯大全。他曾经连续15年成为世界上售出新汽车最多的人，其中6年平均售出汽车1300辆。销售是需要智慧和策略的事业。在每位推销员的背后，都有自己独特的成功诀窍，那么，乔的推销业绩如此辉煌，他的秘诀是什么呢？

乔·吉拉德有一句名言：“推销活动真正的开始在成交之后，而不是之前。”他深信：在成交之后继续关心顾客，将会既赢得老顾客，又能吸引新顾客。于是，乔·吉拉德每月会给他曾经的顾客寄出上万张他亲笔签名的贺卡，让顾客们永远记住乔·吉拉德，永远记住，买汽车就只要去找一个人就可以了，那个人就是一一乔·吉拉德。

记者：你在你的职业生涯中，像你刚刚所谈到的，给客户寄一些明信片每月每年，对那些有可能成为你买车客户的潜在客户，你也给他们寄吗？现在时代发展了，很多人都用电子邮件，你还是坚持亲笔写明信片给你的客户吗？

乔·吉拉德：寄送个人信笺。电子邮件是种偷懒的方法。世界在变，产生了电子邮件，电子帐单。个人联系永远都存在，并且占有重要地位。人购买人。你需要面对人。因为你买车不能仅仅靠电子邮件，你需要知道具体谁卖给你车，他能为你做什么。就像我刚刚讲到的，在中国给我6个月，只要6个月，我会造成惊天动地的影响。因为我会再度创造一个口碑相传，吸引客户不离不弃的销售王国。你摆脱不了我的推销。逃离我的推销只有一种可能，那就是你离开人世了。即使你升到天堂，你也会在地球上空听到乔治拉德的名字，你的灵魂还会回来找我。哈哈。

(4) 会议营销

人在群体里，最容易被催眠——你信吗？



销售本身就是一种说服的过程，从广义角度来看，就是“催眠”的过程——因为人们相信你的话，就是“被你催眠”了。群体的空间里，人们最容易被感染，最容易被说服。这就是为什么革命年代里，“国民党的税多，共产党的会多”了——因为共产党最擅长做“思想”工作。而最好的“思想”工作，就是“开会”，集体“催眠”。

此外，从客户开发的效率来看。一个客户一个客户地拜访，你一天最多能拜访几个人？相反，你借助“免费”讲座的“鱼饵”，可以一个小时之内，“说服”大量的客户！

所以，采用会议营销，无论是时间效率，还是金钱效率，都远比其他的上门式、电话式要高明得多。

你如果在规范的销售导向的大公司里做过，就会明会议营销的威力。从医药到IT，都在会议营销上收获不匪。

“智力产品”更是如此。

当然，如果你自认为“口才不佳”，“形象不雅”，难以登台；那就要加强这个方面的训练与自我调整。因为这项技能将使你获益终身。

（5）口碑营销

口碑营销是营销效果迅速放大的核武器。开发新客户最好的方法就是“转介绍”。如何获得转介绍？必须创造传播的“口碑”。

“口碑”源于成功的案例、鲜明的形象、独特的卖点、直观的价值。老客户会推荐你的服务，往往不是因为“有提成”；而是因为多种因素使然：容易传播的卖点、传播者本身的人脉、有助于传播的环境……

最好看看《引爆流行》这本书。你会明白“口碑传播”的奥秘。

综合运用以上5种营销法则，你会发现“空赚术”妙不可言。每一个步骤的成功都绝非偶然。

“天才”的所为，其实是吃遍各种各样的亏与苦之后，才总结出来的“正道”；是体验各种投资方式的利与弊之后，才悟透的妙计。看上去简单，却绝不“平凡”。

“空赚术”绝不是异想天开的创造。它是让你避免再去碰壁与吃苦的锦囊。



六、 请你马上实践，经济自由只要做对一件事

所以，如果你是个新手，刚看过一些国内外的投资书，脑中还是一片糊涂的话，请你立即放弃所有的杂念，马上开始筹备这种非常手段。

所以，如果你曾经试过其他的房地产投资手法，它们并没有让你获得满意的成效的话，请你立即停止所有的尝试，马上开始全新的“空赚术”。

所以，如果你真的对自己充满期待，渴望美好生活的来临的话，请你立即订立具体的行动目标，马上开始这种其他人尚未了解的终极投资技巧。

在宣传资料里，我们曾写过“机会窗”一词。就是说，这种投资技巧是有“生命周期”的，因为它的强劲威力。你应用之后，很快会有人效仿，甚至超越你。所以，你必须第一时间成为所在区域的“金牌以租代售专家”——否则，马太效应将只把机会留给少数的几个后来者。

当房东了解多个“以租代售理财师”的广告之后，你就失去了机会；因为“许可营销”会把房东紧紧垄断在别人的“数据库”里。

第一时间走出去，把房东吸引过来，把他们的信息记录下来；每天坚持完成这些基础的工作，你很快就会赚到钱！

记住，你的财富与房东数据库的信息量成正比。集中精力于“数据库”的增加上，你会在最短的时间内创造最大量的财富。

你的“经济自由”梦想，其实也只不过是一个数字游戏。坚持扩大房东数据库的容量，就是这个游戏的所有秘密。



本章作业

(请你在读完本课程资料第一遍后,再来填写本作业——必须根据自己的实际情况来安排,切不可好高骛远。一旦确立,必须坚持完整的4个月。)

你的财富目标:

你决定在3年内赚到_____元;

因此,你在本年内要赚到_____元;

因此,你在从今天算起的4个月内,要赚到_____元;

因此,你在从今天算起的4个月内,要成交_____单(按每单_____元计算)。

你的行动计划:

每个房东从陌生到熟悉,平均需要1个月;由熟悉到信任,平均需要1个月;由信任到最后成功找到租客,平均需要1个月。

每5个熟悉的房东会产生1信任的房东;每3个信任的房东最终会有1个成交。

因此,你在从今天算起的4个月内:

- 要建立_____条房东线索;
- 要培养_____个信任房东;

才能实现你成交_____单的愿望。

你的财富公式为:

4个月的_____元财富=_____条房东线索



第二章 空赚术快速进阶



而图书、音像制品是典型的标准化产品，最容易大量复制。

只有讲座，才能只进行一次销售，就成交大量的客户。

要不就靠房子来帮你赚钱；要不就靠“人”来帮你赚钱——除了这两种方式，你别无选择。



我们喜欢的名言：

世界上最难的两件事，一是把别人的钱放在自己的口袋里；二是把自己的思想放在别人的脑袋里。
——无名氏

我们可以把上面的警句换为：

世界上最赚钱的两件事：一是帮别人的口袋里增加钱；二是帮别人的脑袋里增加思想。

第一件事，可以赚到眼前的小钱；第二件事，可以赚到未来的大钱。谁能把这两件事组合起来，并坚持做下去，谁就能获得永续的财富。

财富等于智慧的交换，其它都是这句话的注解。
——通天之道

你获得的财富与你付出的智慧成正比。就是说，你向越多的房东传播你的“智慧”，你就能获得越多的财富。

“空赚术”最与众不同的地方，在于突破了把“房产”做为研究、分析、搜索对象的局限，直接把“标靶”锁定于“房东”群体。

要学习“空赚术”，必须为自己重新洗脑，忘记过去所谓的投资知识，把自己变成一个“空杯”，重新倒入清澈的“通天之水”。这样才能真正融入这种创造性的投资思维。

把下面两句话牢牢记住！以后的每一步都需要它们的指示：

- (1) 全心全意帮房东¹赚钱；
- (2) 房东信息库就是你的存款。

从此以后，你要仔细分析房东这个群体的共同需求，找出最让他们“彻夜难眠”的要害，提供对应的“智力产品/服务”，维持长期关系，反复销售——这就是“空赚术”全部流程的最简洁概括。

¹ 除非特别说明，本课程所指的“房东”都是“出租房产的房东”。出售房产的房东，暂时不在本课程讨论范围之内。

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



把赚到的钱，再使用“炼金术”投资在房产上；从而借助房产来自动帮你赚钱。

绕开其他的投资曲径，把“空赚术”与“炼金术”结合使用，你就会快速地获得智慧与经济的自由。（关于“炼金术”的详情，请看《房神秘笈》）

一、 房地产世界的终极规则

这里面有一个核心的问题：为什么是“以租代售”？

相信很多学员读到这里，都会有此疑问。为什么要成为“以租代售理财师”？而不是其他投资手段的理财师呢？

这一点说来简单，但却经历了我们大量的尝试与思考，是本书最值得玩味的“结晶”。

终极游戏规则

在《房神秘笈》里，我们曾经提到过，对出租房而言，最好的“升级”手段，就是“融资设计”。

而在“炼金术”里，我们又强调了三种融资手段的各自特点。

- 房东融资——难。因为房东手里握有房产，也就拥有了交易里的最大话语权。
- 银行融资——繁。虽然房产最理想的融资对象就是银行，因为利率低、周期长。但最麻烦，最多负担的，也是银行。而且很容易受到个人财务基础的限制。银行不可能为你无限次的贷款。
- 买家融资——简。买家融资虽然数额不大，但长期来看，却总额惊人。而且，买家常处于“弱势”。所以，是最容易获得的长期融资渠道。

房地产就是一个“金钱换空间”的游戏，“融资”是这个游戏的主旋律。我们要透过现象看本质，凡是不需要“空间”的人，都是“图利”的一份子。

其实，如果你自己尝试过其他的投资手段的话，你最终会醒悟：你的财富，无论是以何种名目，最终都是来源于“买家”。



无论是“期权”，还是“转租”……你只不过是借助不同工具，经历不同的渠道来获得“买家”的“支付”罢了。

所以，房地产这个世界的游戏规则就是：

如何与房东合谋，简单、快速地从买家手里赚钱。

——房地产世界终极赚钱规则

请允许我们使用“合谋”这个略带贬义的词，但这是事实。

- 银行借融资为名，与房东（开发商）合谋，从买家里手赚钱；
- 房产中介以服务为名，与房东合谋，从买家/租客手里赚钱；
- 各种类型的投资者（无论戴上什么帽子），还是与房东合谋（无论房东是否知道），从买家手里赚钱。

在这个游戏里，没有第三者，只有“赚钱者”与“被赚钱者”。而买家必定成为后者。（即使投资者以低于市场价格的价格买入房产，但最终实现收益的，还是要等到买家付款。）

所以，想做“赚钱者”的投资者别无他策，必须选择“如何与房东合谋”。更具体的分类则是：用自己的“钱”与房东合谋，还是用自己的“智”与房东合谋。

很多可爱而幼稚的投资者，总想借“无知的房东”来赚钱。表现为，尽力寻找“被低估的房产”。却不知，找到之后，也不是说“一定就能赚到钱”；必须明白如何找到买家处理掉它才是真正地赚钱。

而如果可以轻易地找到“买家”的话，房东为何会留给你“赚钱的机会”？任何低估“房东智慧”的投资者，都要吃苦头。任何忽视“终极赚钱规则”的投资者，都必定走弯路。

现在，你该明白：为什么说，“空赚术”将是你与普通投资者的分水岭了吧？

- 普通投资者的信念——房地产投资的获利关键在于“买得准”；
- “空赚术”投资者的信念——房地产投资的关键在于“如何从买家手里赚钱”。

我们在《房神秘笈》里提到过“投资的链条”理念。分析过几个最增值的环节，并说：要把精力放在最增值的环节上。

普通投资者最容易犯的错误，就是总想把自己嵌入最增值的链条中，总梦想你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



着一步位到的赚大钱。

实际上，最扎实而务实的做法，就是附到最增值的环节中，帮那个环节赚钱，最后再把自己嵌进去，使自己成为增值链条中不可缺少的一环。

因此，“空赚术”针对投资新手设计的“秘径”，让你躲开无数的陷阱。让你放弃“找到超值房产，赚房东的钱”的幻想，定位清晰自己的角色，投身于“赚买家的钱”的正路上来。

一条近在眼前的通天秘径

读过《房神秘笈》的人一定会对“以租代售”印象深刻，因为这种结合“租”、“售”特点的处理方法，实际上是非常巧妙的融资手段。

它似租非租，似售非售，继承了二者的优点，剔除了二者的缺陷；房东无风险，有实利；买家低压力，有保障。一举双赢。

成交便利，资金流动快。协议条款少……是房东最赚钱的投资选择之一。

可惜，真正懂得这种方式的房东少之又少。而懂得这种方式的投资者却苦于没有房产来操作。

所以，“以租代售”就成了一条荒废的秘径，明明可以直通“钱途”，却无人穿行。

加上前面我们提出的“合谋”观点，你现在就该理解“空赚术”的奥妙了。

投资者贡献“智力”，房东贡献“房产”，二者合作设计“以租代售”交易，吸引买家“入套”。然后，投资者取得即期收益离开，房东依旧持有房产来持续获取未来收益。

整个交易过程中，投资者无需涉及任何产权流、资金流的环节，只要提供智力支持，就可以帮房东“点石成金”；效益显著，而且周期很短。无论投资者对这个地区的房产特性是否熟悉，无论投资者从什么时候开始启动生意，都有大量的房东可以立即成为你的潜在合作者——所以，作为“空赚术”的学员，你不必再费尽心机去寻找“超值的房产”了。

因为，房产可能因时、因地而变，但房东作为“人”，永远都有相同的“求财”特性。这是房东永远不变的“需求”。在任何时间、任何地点，投资者都可以“一击即中”；省却大量的对房产进行分析、调查、等待的繁琐过程。

你还能找到更好的“合谋”方法吗？



很多投资者都推崇“黄鼠狼条款”，就是在与房东签定的合同里做手脚，获得转让合同的权利，并希望找到接手合同的下家，获得转让差价——呵呵，简直就是把房东当弱智的投资行为。

有句话说得好，把别人当白痴的人，自己才是白痴。

在缺乏诚信气氛的中国商业社会里，房东绝不是文盲级傻瓜，他们都知道要去找律师保护自己的权益，都知道交易过程中可能的狡诈与陷阱。

欺人者，人恒欺之。

作为一个投资者，你即使依靠这种手段赚了一点钱，你能奢望房东还会信任你吗？你能奢望房东愿意与你长期维持关系吗？你能奢望房东帮你转介绍生意吗？

自作聪明的投资者，实际上不是在“蒙房东”，而是在骗自己。

所以，你必须把整个过程透明、公开，才能赢得真正的交易。这正是那些期望通过“转让合同”、“双重交易”等方式投资的人失败率居高不下的祸因。

你必须告诉房东：“以租代售的的确会帮您赚到最大的收益。”

你必须告诉房东：“我的收益来源于您的收益的一小部分。”

你必须告诉房东：“我会尽己所能，捍卫您的利益。”

然后，房东才可能真心与你合作，并乐见你赚到应得的收益。

当然，你也可能会想到，帮助房东直接高价卖房的话，房东收益不是更高吗？那么自己的收益是否也就水涨船高了呢？

大量的投资经历告诉我们自己，高价卖房与快速卖房，永远是一对矛盾。当房东着眼点是“高价”的时候，他们就很难在“速度”上让投资者满意。

而且，卖房涉及到了大量的相关手续与条款，投资者更难说服房东采取“激进”的变通手段。

更重要的是，迄今为止，我们也没有找到一种“放之四海而皆准”的方法，可以让房东“高价”卖房的（前提是不用再另行增加装修等任何投资）。

而“以租代售”却是我们能找到的，适应面最广的，让出租房产的房东²“高价”出租赚钱的手段。

所以，“以租代售”标准化最强、适应能力最强、效益最直接，潜在的房东

² 根据经验，70%的出租房产的房东，想过直接“一卖了之”；所以，“以租代售”的说服阻力，比你想象的小得多。

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



市场也最大、手续也不繁琐、风险几乎没有……无论从哪个角度来看，目前都找不到更好的方法，适合被投资者作为“与房东合谋”的工具。

有简单的方法，与复杂的方法，你喜欢哪个？

有容易推广的方法，与不容易推广的方法，你选择哪个？

有赚钱速度快而且安全的方法，与速度慢而且不稳妥的方法，你钟情哪个？

如果，您心中还有疑虑，请立即重温一下我们的“终极规则”：

如何与房东合谋，简单、快速地从买家手里赚钱。

分析到这里，相信你应该已经思路清晰了。作为懂得游戏规则的投资人，抛弃所有不切实际且失败率极高的投资手法吧，你的财富就在房东财富的隔壁，帮房东打开那扇虚掩的门，你的财富也将同时出现。

“空赚术”还不仅是“合谋规则”的简单发挥，它实际上孕育着颠覆性的投资哲理。

二、对你思维的全新挑战

我们把空赚术称之为“前所未有的投资创新”，并不是简单的“夸张宣传”，你的1280元的付出，更不是“投资泡沫”。

请仔细分析下面的比对表格，一项一项的分析，你会瞬时改变很多以前的投资思维——所谓：思路决定出路，即使不再学习后面的具体执行策略，你也一样会恍然间感到“天地宽广，财富遍地”。

表1 “空赚术”与“主流投资思维”的对比表

序号	对比项目	空赚术	主流投资思维
1	研究对象	广大房东的深层欲望	有特殊特征的房产
2	投入资本	智力资本	现金
3	推广形式	价值吸引	主动寻觅
4	市场空间	海量	狭窄
5	投资风险	低（最多的广告费）	高（租金或房产价值的一部分）
6	潜在隐患	低（最多是交易失败）	高（空置率、房产贬值）
7	启动速度	快	慢
8	始入门槛	高知识要求，低资金要求	高经验、高资金要求

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



9	收益来源	服务、教育收费	租金、售房
10	资金流动性	高	低
11	单次资金交易 额	由低到高，稳步上升	或低（租金）、或高（转售差价）不稳定
12	业务发展趋势	爆发性发展	缓慢、无规则
13	对个人智力财 产促进	作为交易指导方（非交易参与方），可以通过短时间内涉及大量的交易案例，来快速积累知识与经验	作为交易参与方，直接参与各个过程环节，涉及时间长、影响因素多，学习速度及经验积累慢。
14	对个人资金占 用	不占用任何流动资产，智力资产越用越多，可以作无限次投资	占用个人资产（借贷也是一种资产占用，比如对“信用资产”的占用），投资循环速度及次数受限。
15	财富形式	房东信息库为载体的人脉关系网（无形、增值潜力高）	个人拥有的出租/出售的房产（有形、增值潜力小）
16	业务持续性	以人情为纽带，永续发展	以房产持有时间为存续期，发展不稳定。
17	核心投资理念	投资于通用的需求	投资于好的房产

由于课程主体不在于理论探讨，所以对于上面的条目，不再做深入的分析；随着你们投资经历的增多，你们将很快领悟这些信息。

你必须记住两个关键词，它将指引你做一个“财技通天”的房地产投资者，而不是一个普通的投资者。

- 智力服务
- 通用需求

二者的关系不是“相加”，而是“相乘”。其衡量标准就是“房东信息库”。所以，你未来的财富公式就是：

$$\begin{aligned} \text{财富} &= \text{智力服务} \times \text{通用需求} \\ &= \text{房东信息库} \end{aligned}$$

所以，我们在宣传资料里说：空赚术是一种简单的投资技术；简单到一学就会；当然不代表“一学会精”。

这个公式的第一段“智力服务×通用需求”，可以用更通俗的话来表述，就你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>

是“全心全意帮房东赚钱”。

从今天开始，你不用“羞涩”于开口说：“我是房地产投资者”了；因为，你是帮房东赚钱的专家，你是让人值得信赖的理财师。

从今天开始，你不用害怕面对房东的质疑了。因为，你就像医生一样，面对的是“智力不对称”的房东；房东的话，你可以直接反驳，直接指出房东的错误，甚至直接说“不”。

正因为确立了投资者的“专家”身份，抛开了“房虫”（一些人对于房地产投资者的蔑称）的外衣，所以，你现在可以理直气壮地开展投资、宣传、教育活动。

一点突破，天地即宽！

这就是“空赚术”的魅力——我们尝试过把它介绍给身边的普通投资者，他们中的很多人一开始抱着将信将疑的态度去尝试“空赚术”；但是当他们坚持3个月后，都不约而同地放弃了以前投资手法，全身投入“空赚术”中来——直到他们有钱买入属于自己的房产。

既然“空赚术”的核心——以租代售——如此之好，那可否直接找到房东，上门推销“以租代售”呢？

当然不行！

因为，产品的好处，并不一定是顾客的价值点。你必须从房东切身利益出发，寻找他最看重的价值，然后帮他以“以租代售”为核心，设计一套解决方案。

也就是说，第一步需要“找到刺痛房东的针”。

相信你已经理解了“空赚术”的基本流程与规则，现在就让我们开始探索具体细节。

首先，让我们再来回顾一遍6步流程。每一步都将是走向经济自由的阶梯。

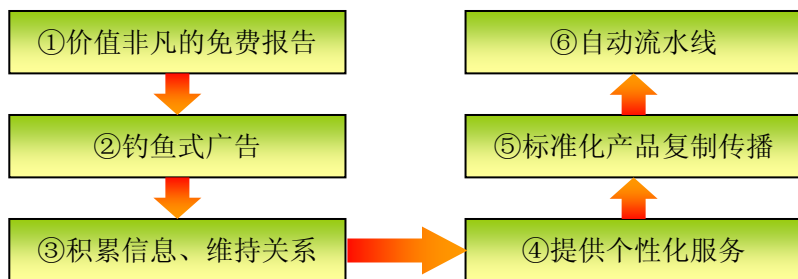


图3 “空赚术”6步流程

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



空赚术 6 步法是从“免费报告”开始的，让我们看一看，免费报告的示例³。

三、 提供专业的“以租代售”服务

当你与房东沟通一段时间之后，双方已经具备了基本的信任关系。随着房东主动询问“以租代售”相关细节的次数越来越多，你基本就可以判断：房东已经动心了。

这时，主动出击，约房东出来见个面，或者是上门去谈——这是你必不可少的推动业务发展的步骤。

如果房东对于约见的“邀请”没什么兴趣，你就该明白，实际上他还没有完成“信任”阶段。所以，你不用急，只要耐心地等待、持续沟通就好了。

正常情况下，你一个月之内（即使是从一个完全的新手开始）也应该至少获得 3 次约见——所以，第一个月之内成交一单，是完全有可能的。

这时，你必须准备好两样工具：

- “以租代售”收益核算表⁴；
- “期权合同”⁵。

“以租代售”收益核算分析

在《房神秘笈》里，我们详细介绍过“以租代售”的价值及收益，如果你现在还不是很清楚的话，请温习一下相关的章节。

这里，我们围绕“收益核算表”，结合实际数据来分析“以租代售”的具体收益。这部分非常重要，你必须深刻理解、熟练掌握各项数据的计算原理。

在 EXCEL 工具里，黄色区域的内容是可以修改的。

重点：

(1) 房屋交易价款：由于买家得到了“融资便利”；所以房东可以提高一些房价出售——但要记住，原房价（即 22 万）千万别跟买家说，更不能写在合同上；期权合同上只能标注 245000 这个交易房价。至于房价提高是 10% 还是 5%，需

³ 在附录里该示例《如何无需任何投资、毫无风险地立即让你的租金收入增加 50%？》。

⁴ 在配套工具里已经提供该表，为 EXCEL 格式。你可以打印出来一份。

⁵ 附录二已经提供合同样本。



要由双方协商确定。

(2) 定金比例：定金不能订得太高，也不能太低。在 5%左右比较恰当。至少要达到 5 位数，才有一定的约束力。

(在特殊情况下，比如房东潜在心理不想出售；可以不收取定金，便于违约时也不必承担过多损失)



“以租代售”各数据项意义

以租代售计算表		
①房屋市场价值	¥220,000.00	当前的房产市价（更多的表现为房东的心理价位）
②房屋交易价款	¥245,000.00	与买家商定的交易价格（一般要比市价高出10%左右）
③定金	5.00%	一般“以租代售”要交纳一部分定金，为交易价格②的5%左右。
④定金实际金额	¥12,250.00	由②×③得来
⑤租售年限	3	即合同有效期，同时也是租期。以3年为宜。
⑥租房押金	¥4,000.00	双方商定的押金。一般两个月租金即可。即为①×2
⑦实际首付合计	¥16,250.00	为④+⑥
⑧市场平均租金	¥1,500.00	为市场同类房产的平均值。也可以看作该房产的过去租金额。
⑨每月实际租金	¥1,300.00	为约定的数值
⑩每月预付金	¥650.00	为①-⑨；每个月扣除的买房定金（即期权费）
⑪每月买家支付总额	¥1,950.00	计算方法为⑧×1.3（系数可1.2~1.5）
⑫到期后租金总收益	¥46,800.00	计算方法为⑨×⑤×12
⑬到期后预付金合计 （不包括押金）	¥23,400.00	计算方法为⑩×⑤×12
⑭到期后收益合计	¥70,200.00	计算方法为⑫+⑬
⑮加上首付后收益合计	¥82,450.00	计算方法为⑭+④
⑯扣除预付金后房款 （扣除租房押金与定金）	¥205,350.00	计算方法为②-④-⑥-⑬
收益比较表		
⑰买家最后购买，投资人收益合计	¥67,800.00	计算方法为⑮+⑭-①
⑱收益率 （假设若干年内房价未变）	30.82%	计算方法为⑰÷①
⑲买家最后不买，投资人收益合计	¥82,450.00	即⑮
⑳收益率 （假设若干年内房价未变）	37.48%	计算方法为即⑲÷①
(21)普通出租收益合计	¥54,000.00	计算方法为即⑧×12
(22)收益率	24.55%	计算方法为即(21)÷①



(3) 买家最后购买时，房东可能发现收益率才 30% 左右，比普通出租 24% 的收益率仅高出 6%。这时，你一定要提醒房东：此时，房东能收到 ¥287,800 的现金；而普通出租时，22 万的房价是无法直接变成现金的；。

最后，房东的总收益为普通出租房子的：

$$(30.82\% \times 20\% + 37.48\% \times 80\%) \div 24.55\% = 1.47 \text{ 倍}$$

即三年总收益提高了近 50%。

由于 80% 的情况下，买家最后都不会购买⁶，所以，房东最可能收获的实际上是 37.48% 的收益率——不但多赚了房租，而且还保留了房产。

可能的顾虑

房东与你面谈时，最关心的往往不是收益，而是风险。所以，你必须首先让他打消顾虑。

常见的顾虑就是：

(1) 如果买家最后不买了，我需要退还他已经交的钱吗？

答：完全不用。一分钱也不用退。租房押金根据“租房合同”规定，满租期可退；未满不退。还可扣除一些水电费。

而其他的首付、每月定金等都完全不用退还。因为买家最后不买，相当于违约；这些钱都做为“违约金”补偿给房东了。

(2) 如果中途房产升值，我不想卖给买家了怎么办？

答：除租房押金要退还外。您要把买家已经支付的所有定金（包括首付、每月定金）都退还买家，而且还要增加这些金额一倍的违约金。如果您认为赔这些钱之外，卖了房子还能有钱赚，您就可以选择违约。

当然，最好的办法，就是您最初不收首付。这样零首付对买家吸引力更大；您悔约时的赔偿金额其实很小。如果房价上涨都不能超过这些赔偿金，那上涨的幅度一定很小，再加上税费，您转卖其实更不划算。

比如每个月租金里可以扣除 700 元做预付定金，两年后您决定转售给其他人。那您需要赔偿的金额就是 $700 \times 24 \times 2 = 33600$ 。

如果房价都没有涨幅超过 3 万块，您转售还有什么意义呢？这些钱根本弥补

⁶ 原因有很多，最常见的原因就是：如果买家现在筹不到 30% 左右的二手房按揭首付，3 年后可能也筹不到。

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



不了所要交的税费。相反，如果涨幅超过这个数，您实际上就值得悔约啦！损失的3万块，跟未来的收益相比，也不算什么呀！

(3) 交易期太长了，手尾太多！

答：实际上，这只是您跟租客签定的一份三年期的租约。您不希望找到一个稳定的租客吗？只签定一份合同，就可以一次租3年。3年里，您都不用再去找新的租客，不用再考虑维护房产，不用担心收租金的问题。您说，这是手尾多了，还是少了呢？

(4) 我比较传统，对于这种新的方法，以前从来没听说过，思维转变不过来！

答：您不需要转变思维。您需要的是解决问题。解决“找一个长期的、可靠的好租客”的问题。一个是想买房安家的租客，一个是临时找房子住的租客，您说，哪一个更让您放心呢？

(5) 那你不就是中介吗？

那个中介敢称：不花一分钱投资的情况下让您的租金立即提高50%呢？中介有他们自己的责任，就是尽快帮您租出去。

理财师的责任与他们根本不同，我们是帮您多赚钱！

(6) 万一我被骗了怎么办？

您需要掏钱给别人吗？不需要！

您需要过户房产给别人吗？不需要！

那别人怎样骗您呢？得不到您的钱，也得不到您的房子。您实现上就没有任何风险。

您不但不需要掏钱给别人，相反，别人还把钱给您。即使有风险，也是买家的风险；而不是您的风险。

.....

随着你接触的房东越来越多，你就会发现：他们问的问题其实都大体一致，所以，把这些常见问题的答案都记下来，整理出最精彩的回复——你会发现，说服房东其实是一件很简单的事。

你未来想到的回答一定会比本书的更加精彩，所以，发挥你的创作力吧！

当然，房东会不断提出新的问题。提得越多越说明他关心你所提出来的解决方案。你只要耐心地解释，帮他解除所有的顾虑即可。

这个过程非常重要，你千万不能隐瞒任何可能的风险与隐患。虽然“以租代你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



售”是多赢的设计，但也可能存在让房东难以接受的事。

比如，买家很可能要求办理“预告登记”⁷，以确保自己的购买权。而房东担心房子升值后无法转卖第三人，不愿办理此登记——就可能造成纠纷。

你需要耐心说服他。

收尾工作

房东答应后，一切都简单多了。你与房东签定一份简单的委托协议⁸即可，即委托你设计此“以租代售”的交易方案，此方案执行后，支付给你相当于一个月租金收入的回报。

然后，你与房东初步商定几个关键的数据之后（尤其是交易房价及总租金，用于帮助房东计算基本的令他满意的回报率），就可以帮房东去发布相关的信息。一般在本地的网站及报纸上打个小广告就行，很快会收到回复。

一般情况下，广告费需要由投资者来承担，反正费用也不高。广告上需要留下投资者的联系方式才好⁹。

假如，一周之内有5个人跟你联系；你约定一个时间集体看房即可。房东最好在场，但坚决由你来代表他谈判。

看房当场，应该要求有意向的租客立即下定金（比如800元）——不付钱的租客，不是有诚意的租客，切记切记。

最后，再保持一些耐心——租客会再与房东及你交涉几次，才能最后签约。当租客签约并支付首付之后，你就可以当场取得你的服务费（在本示例数据中，服务费可设为1500~2000）。由房东直接支付给你。

后面的事，基本就与你无关了。最多再帮房东回答一些后续的提问。3年租房期里可能出现的问题，都不再是你的麻烦了（原则上讲，与你无关了；但在道义上讲，你还应该跟进辅导一段时间）。

这就是聪明人与普通人的区别。聪明人只做最增值、最赚钱的事；而普通人却把所有的事都当做一样重要的事来处理。

租房过程中，最赚钱的无疑就是签约、拿钱的那一刻；此外都是低价值劳动。

⁷ 关于“预告登记”，请查看房神博客的文章《零首付买房投资者的重大法律保障》。

⁸ 附录三里已经提供了《委托协议书》样本。

⁹ 如何做广告吸引租客，请看《房神秘笈》相关章节，有详细的介绍。

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



而“空赚术”让你远离那些没用的事，直接做最有生产力的工作！

最后提醒

任何人，开始的第一单总是最麻烦的。因为没有经验，所以，不可避免地经历一些挫折与困扰。不过，“空赚术”已经帮你把这些都减到了最小化，你直接根据我们提供的合同文本、数据计算表去“按部就班”的与房东沟通即可。

最难的不是找到买家——找对了房东，就一定能找到买家——而是让房东放心由你操作“以租代售”的方案。

你不用担心房东会抛弃你，直接与买家协商；因为“以租代售”是个新事物，房东很多地方都不明白，甚至心存疑虑，必须由你来直接代理操作才能让他放心。

还有一点，非常重要。即使某个你与房东经过一系列的面谈协商，最终也没有达成交易。你千万不要丧气，有两件事，你一定要做：

第一，与他继续保持联系；始终记住：人是会变的，房东也一样。他现在不跟你合作，他未来可能跟你合作；他即使永远不跟你合作，但只有他受感于你的热情，也迟早会向别人转介绍你的服务。所以，持续沟通是永远的主题。

第二，一定、一定、一定要请他给你写“推荐信”。他可以通过电子邮件，可以通过书面写。可以写 1000 个字；也可以写 100 个字。信的内容要真实而朴素——这将成为你未来开展其他生意的重要工具。

四、 标准化产品复制传播

可以大量复制传播的产品主要分为两类：

- 现场教学；
- 图书、音像制品。



你了解《超魔力自利赚钱术》的复制传播的价值吗？市场规模图 ngshenmiji.cn/chaomoli.html



而图书、音像制品是典型的标准化产品，最容易大量复制。但现场教学的效果相对更突出一些。所以，当你逐渐积累起来一些个人的成功案例后，可以采取以下的推广方法（如图 4）：从免费讲座开始，推广到收费资料，再到收费讲座。

我们的经验是，免费讲座是最好的推广方式之一。因为它省时、量大、影响力强。

免费讲座

同样是一个小时，你最多能上门拜访 1 个客户；但在讲座上，你可以同时拜访几十个，甚至是上百个客户。此外，免费讲座还有很多好处：

表 3 免费讲座与上门拜访的区别

比较项目	免费讲座	上门拜访
时间利用率	高	低
影响的客户数	多	少
主要沟通方式	主动宣传、说服	以听为主，用于获取信息
说服效果	集中说服，群体影响快	慢
成交率	讲座现场一般都会成交 几单	很少会立即成交
经费开支	单个客户的平均开销低	单个客户的平均开销高
总体价值	高	低

所以，我们推荐，你可以主动向你的顾客们介绍免费讲座信息（当然也要配合网站、报纸的广告），邀请他们来听。

由于是免费的讲座，所以，正常情况下都能吸引很多人来听。不管熟悉的，还是不熟悉的房东，都将直接在讲座上，在 1 个多小时的时间里，任凭你“洗脑”与“灌输”。

由于你是“以租代售”的理财师——尽管在名片上印上这几个字，没有人会要你出示“理财师”的证明——所以你不必是一个“有钱人”，也不必是一个成功的“商人”，或是房地产投资巨匠。

就好像，人们不会要求医生自己也必须患过病一样；只要你说得有道理，房你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



东们自然会信服你——而不关心你的财产状况；即使你还是一个在校生，也一样可以凭借他们完全不熟悉的“高超的房地产投资知识”来说服他们。

这就是“空赚术”的一个非常重要的优点，完全可以从“一穷二白”起步，凭借你的知识而不是“资产”，就能赢得别人的信任。

相反，其他的投资技巧里，房东往往会要求你证明财产状况，甚至会“以貌取人”。

免费讲座的开销其实也并不大。你只要找到合适的课室即可。一次几百元，可以获得很多顾客线索，耗时又短，其投入、产出的效率较高。

注意：免费讲座上，最有说服力的手段，就是由已服务过的房东现身说法，谈自己的真实体会。这样的房东，找一个出来，就会极大提升你的会议效果。

表 4 讲座一般流程

序号	项目	主要内容
1	登记入场	房东写下姓名及联系方式；领取宣传资料、反馈表、理财师名片
2	造势活动	通过简单的身体运动来活跃气氛，调动情绪。（最好找其他的人来组织集体运动。可以参考其他讲座视频来安排。）
3	主题演讲	由理财师来讲解基本的房产理财思路。 内容要简单、案例要多，多提问。
4	收尾号召	发出“找***老师免费咨询详情”的号召； 或是，直接为“收费讲座”做广告——邀请有意向的房东当场索取报名表，便于事后跟进。
5	事后跟进	根据房东留下的联系方式，电话回访，询问其具体需求及建议。

收费资料

在讲座，你可以顺便销售你自己的收费资料——当然，如果你不知道该如何准备这些资料，就直接变成免费报告好了。

当然，还有更取巧的办法——就是直接把你操作过的案例汇编成小册子，印刷出售。加上自己的相关分析与点评。不要小瞧这些资料，其实对投资知识匮乏的广大房东来说，这些内容非常具有吸引力。

有一点要注意，如果你自己还没有操作过一些案例的话，开免费讲座也是可
你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



以的，但最好不要试图去销售什么案例资料，否则很容易“穿帮”！

而且，其他地域的案例，也不太适合本地的情况。所以，你必须自己扎扎实实地去实践，才能成为这方面的专家，也才有可能出售收费的资料。

收费讲座

曾经有一个学员问我们，如何才能在4个月内赚到5万块。我们跟他说，最好的办法就是“开办讲座”。

只有讲座，才能一次性收费，而无后续繁琐的事；只有讲座，才能无需投入过多本钱。只有讲座，才能只进行一次销售，就成交大量的客户。

所以，我们给他的建议，就是：

“用三个月的时间把自己变成‘以租代售’的专家，至少成交10单；用第四个月集中精力宣传你的讲座，用最后一天授课。用最后一个小时**数钱**！”

想利用讲座赚钱，你只要：

- 招到50名房东，每人收费1000元；
- 或者，招到100名房东，每人收费500元；
- 或者，招到200名房东，每人收费250元；
- 或者，招到500名房东，每人收费100元。

.....

随便你去计算数字。

如何才能招到这么多人呢？

一靠你的数据库；二靠广告；三靠传统的推销。

哪种最好呢？

各有利弊。所以，你必须综合利用这三种方法。

首先，根据数据库的名单，打电话介绍——这时，就不要再依赖信件了，因为信件的说服力永远比不上电话；

其次，在你使用过的最广泛的媒体上做广告；这一点支出是必要的。

第三，聘请临时的电话推销员。靠高提成的方法来激励他们（无底薪的哟）。比如，正常情况下收费200元，你把它提高到350元；那150元做为提成来奖励推销员。

那房东的联系电话从哪里来呢？就需要你开动脑筋了，一则直接到网上、报
你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



纸上找；另一方面，也可以直接从房产中介手里买……办法很多，关键在于敢于尝试。

把三者整合

我们建议把“免费讲座”、“收费资料”、“收费讲座”三者融合起来。即：

- (1) 通过免费讲座把房东吸引过来；
- (2) 在免费讲座上发出号召，请有意向的报名参加收费讲座；
- (3) 在免费讲座上同时出售收费资料。

所以，讲座营销，也是“先送后卖”的逻辑。靠免费把人吸引过来，然后再集体销售。

当你把这种“钓鱼式”营销手法融汇贯通的时候，无论你未来是否投资于房地产业，都可以广为应用——无往而不利。

一点忠告

根据我们的经验，我们更愿意在 200 人的免费讲座上，销售 1000 元的收费讲座。

因为任何群体里，真正会认同你的永远是少部分人。而对于这少部分人来说，收费多少已经不再重要（就是说，价格弹性不高），只要能帮他们赚钱，这点收费其实并不贵。

而且收费多，自然报名人数会少；所以，你可以提供更加细心的一对一辅导。帮他们提高。

而且，收费高，有助于确立你的专家地位——就好比：好车总是最贵的。

所谓“好货不便宜，便宜没好货”。

等你在本地的房东群体里确立高端的专业形象与口碑之后，更有利于你开展后续的服务及宣传工作。

如果时机成熟，你可以专职来作。成立自己的专业“工作室”，以便提供一个更加专业的形象向房东展示。

当然，你也可以选择把钱投到房产上：买入房产，自己做房东，利用“以租代售”赚大钱。



五、 自动流水线

在《房神秘笈》里面，我们倡导：“做得越少，赚得越多。”就是说，你的未来，应该是工作量递减，而收入递增的。

在那本投资者的入门读物里，我们介绍了几种“归隐术”的方法，可以实现这种赚钱方式：

- 放贷法；
- 公司法。

其实，在“空赚术”这种相对自成体系的投资模式里，也有一种技巧，可以让你打造自己的“赚钱自动流水线”。

(1) 找准伙伴赚大钱——初级自动线

要不就靠房子来帮你赚钱；要不就靠“人”来帮你赚钱——除了这两种方式，你别无选择。

哪种好呢？

各有利弊。我们建议你：两种都用。

一方面，把赚到的钱，做为首付，买入二手房，剩余的办理按揭贷款；通过“以租代售”的方式，高价出租。

另一方面，随着你业务的增多，你必然需要寻找帮手。把相对繁琐而价值低的工作分给他去做。然后，从低到高，逐渐培养他。

初期，最核心的工作（比如讲课、签合同、房东信息库）必须由你来直接负责。

在你的帮手逐渐上轨道之后，就可以直接与他合作，让他去开发客户了。最后，当你认为时机成熟的时候，由他来负责某个地区的开发工作，除了授课和数据库之外的事，都可以由他全权负责。你可以采取股权激励的方式留住他。

随着你市场地域的扩大，你可以在每个地区都设置这样的帮手。

最后，你会发现，你最终的工作，都浓缩为两件事：

- 开办讲座；



- 开发讲座课程。

由于你不需要任何形式的公司实体，所以，你的收益基本无需交税。你的收入即是你的净利。

不出意外，你将很快可以不靠“空赚术”来赚钱了——因为，你自己的“以租代售”的房产，每个月都可以产生足够多的现金流供你消费。

无需任何工作，自由安排时间，自由安排旅行……你经济自由了！

(2) 构建网络传口碑——中级自动线

我们说过，口碑传播的三大要素：附着力、关键人物、适宜环境。你所传播的“以租代售理财观念”本身具备了“附着力”的特点。你要想快速传播自己的业务，吸引更多的房东与你交易，就必须强化“关键人物”与“适宜环境”两个因素。

在众多方法中，我们推荐你使用“非正式组织”这种方法来完成“口碑网络”。

举例来说，你成功服务了10个房东，并且召开了两次讲座；手中拥有了100个房东线索的信息库。接下来，你发起成立了“聪明房东俱乐部”。邀请你信息库的房东参加不定期的俱乐部活动。

第一期，你设计的主题是：如何避免把房子租给可疑的人。邀请几个有经验的房东介绍自己的做法。然后围绕这个话题展开讨论。与此同时，你把活动发言精华总结出来，发表在网上及本地报纸上。并注明自己是这个俱乐部的联系人。

第二期、第三期……以此类推，你可以组织很多类似的活动，在活动上，自然而然地就把自己的业务宣传出去了。而且可以获得很多房东的转介绍。

口碑只有在组织里，才能最快的传播；你构建起“俱乐部”这个组织，使之成为传播自己理念的网络环境；随着俱乐部会员的增加，你会很快获得大量的业务——而且都是不需要你自己亲自宣传的。

(3) 公司化管理——高级自动线

如果你很年轻，真的希望可以开办属于自己的公司，体验做“老板”的感觉；那么，我们可以给你以下的建议：

- 自有房产：成立服务类型的公司，专门负责管理出租房产。借鉴自己管



理房产的经验，通过规模化的方法培训专职人员来管理（当你至少有10处房产的时候，才值得这样做）。

- 合作伙伴：与合作伙伴成立公司，统一运作原来的咨询、讲座等业务。以公司的品牌来推广。

在《房神秘笈》里我们强调过，公司化运作与个人单干，有很多不同的地方，需要你重头学起。也不是我们在这里能教的内容。

从一个机会入手，你会发现更多的机会。所以，你现在可能想不到：在“空赚术”之后，接下去会碰到哪些机遇。但想把业务规模做大，进行“自动化”运作是必不可少的。

所以，无论你选择何种方式。都需要与人合作，打造自己的团队——这是成功人士的必由之路。

这也是“自动化流水线”的另一种真谛：与人合作，把价值低的留给别人，自己向更高的层次发展；向更宽的“钱途”迈进。

切记：不要自投罗网

千万不要与房东签定某种长期服务的合同。比如，与房东签约，每个月收租客交纳的租金后，分10%给你，做为服务费，要求你定期提供智力支持——而不是，“一次性”支付你的“服务费”。

这类合同是彻底的陷阱，千万不能签定。你不要以为以后可以每个月定期收钱，好像很轻松得意。但你实际上犯了一个致命的错误——“空赚术”不研究房产，只研究人心。这种长期服务，实际上把你捆绑在房子上，三年之内都难以脱身。

以后，租客有了问题，会第一时间找你——因为是你把“以租代售”介绍给他的。

房东有了问题，会第一时间找你——因为你是他长期“聘请”的顾问。

你会发现自己陷身在没完没了的锁事之中。不但会耗费你大量的时间，而且会直接影响你的收益。

百鸟在林，不如一鸟在手。直接把钱拿走，然后就置身事外。是“空赚术”者最明智的选择。



即使你需要与房东培养长期的合作关系，也不需要这“长期服务合同”的方式自缚手脚。

以上，我们讲解了“空赚术”的6步流程；这些流程有些是可以交叉的（比如免费讲座与钓鱼广告），有些是有先后次序的（比如钓鱼广告与持续信件沟通）。

但无论是哪种流程，都需要你自身的大量实践去体验。

然而，你必须放稳心态，明白“量变”与“质变”的相互关系。也许，你在3个月里搜集了100个房东线索，却也没有成交一单——这不要紧，因为根据基本的数量规则，你第4个月里，一定会大有斩获。

所以，千万不要为前期的“缓慢”而气馁，更不能放弃。人生任何事业的发展，都是非线性的，99天里你可能都在爬行，但第100天里就可能会一飞冲天——但是，如果你坚持不到第100天，就前功尽废。

所以，我们才让你把房东线索数（而不是成交的单数）作为自己进步的标尺；因为线索数就是“量变与质变”的指示牌，当你每天都能看到自己的线索数增加时，实际上就相当于你每天都看到了自己的进步，成交当然指日可待——成功，只是“线索数再多那么一点”！



本章作业

(请你在读完本课程资料第一遍后，再来填写本作业。)

请你写下至少三种本书没有介绍过的“吸引房东”与你联系的方法：

房东对你说：“你就是一个骗人的中介。我见多了。”这时你该如何回应？

空赚术中最有价值的环节是：

空赚术中最值钱的工具是：

空赚术中最耗时间的环节是：

空赚术中最难的环节是：

你实践过的“吸引房东”最好的方法是（请在实践3个月后回答）：



几点寄语

本书截止到此，就把基本的内容讲完了。我们相信，你已经基本明白了“空赚术”的全部流程。

但是，“明白”是远远不够的；“行动”才是真正的“学习”。

所以，本节不是尾声，而是起点。

在这里，我们要向所有的学员发出一些心声，算是寄语，希望当你们处于投资的迷茫路口时，可以为作示路之灯——无论你们是否投资于房地产，都可以应用：

(1) 先做智者，再做笨人

当你们处于十字路口，不知何去何从的时候，要加倍小心。尽量搜索信息，反复琢磨——做一个善于用脑分析的智者。

但是，当你做出决策之后，就要忘记所有的噪音与干扰，坚持到底；决不放弃；无论是何建议与话语，都抛在脑后——做一个绝对执行的笨人。

很多投资者之所以一事无成，不是因为“笨”，而是因为“太聪明”了。聪明的人总想走捷径，最后却往往走上最弯的长路。

“空赚术”在目前的所有投资技巧里，就是你们最合适的选择。所以，你们不要再浪费时间想办法去“优化”它，甚至想去“推翻它”。你们只需要坚定不移地去实施、去执行，直到达到你们的财富目标。

无论别人怎样说，你们都不必在意。因为，那些“噪音”的来源者，往往都你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



是不如你了解情况的人。

一只手表就足够了

手表定理：带两只手表也未必能告诉你更准确的时间

只带一只手表可以很容易的知道现在的时间，那是不是带两只手表就可以精准的确定你刚才看到的时间是正确的呢？答案是否定的，拥有两只或者两只以上的手表并不能告诉你更准确的时间，它只会让你失去对准确时间的信息。当然前提是这两只表时间并不一样。

手表定理常应用于企业管理之中：

对一个企业，不能同时采用两种不同的管理方法，不能同时设置两个不同的目标，否则将使这个企业无所适从；一个人不能同时选择两种不同的价值观，否则，他的行为将陷于混乱；一个人不能由两个以上的人来指挥，否则将使这个人无所适从。

在房地产投资中更是如此，我们目睹过太多的聪明人，总在寻找快速成功的捷径，总在不断的尝试“新”的手段；却不知道，最好的往往已经在他们手中。

所以，你想真正的“快速成功”，就要“一以贯之”——空赚术一定可以帮你！

切记！你有一只手表，就够了。

(2) 练好直拳，打遍天下

“空赚术”其实是一门很简单的技术，或者说是“化繁为简”。比很多技术，如“零首付”、“期权交易”、“转租”……都要简单易学。所以，你不必再去费尽心机的研究其他的技术，只要把“推广以租代售”这一门技术学好，就会受益终身。

它就相当于拳击运动里的“直拳”，一拳前击，简简单单，却威力十足。反复把这个最基本的动作练好，你就会成为“房地产理财专家”了。自然也就可以

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



“经济自由”了。

“投资的本质”

摘自《富爸爸·富爸爸投资指南》

富爸爸说，“投资仅仅是一个由固定程序、策略和一系列能使人变富的措施组合而成的计划……这一切几乎能保证你成为富翁。”

“一个能保证你成为富翁的计划？”我问。

“是几乎能保证，”富爸爸重复道，“这期间仍有一些风险。”

“你是说投资不是一个冒险而激动人心的过程？”我迟疑地问。

“对。”富爸爸说：“当然，除非你认定了投资就是你想像中的那个样子。不过对我而言，投资就像按照食谱烤面包一样简单无味。我个人并不喜欢冒险，我只想成为富翁。因此我只要照计划、食谱或公式去做就行了。这就是我对投资的想法。”

“既然投资就像照食谱烤面包那样简单，那为什么有那么多人不愿意遵循投资程序呢？”我问他。

“我不知道。”富爸爸说，“我也时常问自己相同的问题。”

我很奇怪，每 100 个美国人中只有三个人是富翁，这是什么原因呢？在这样一个致富机会人人平等的国度里，只有少数人成为富翁，这又是怎么回事呢？我想富，可我没钱。因此对我而言，制订一个富有的计划和找出与之相应的方法，然后照着它们去做，这是很自然的想法。你有没有想过，当他人为你指引一条光明大道时，你为什么还要试图走老路呢？”

“我不知道。”我说，“大概我还没意识到那是一条成功之路吧。”

富爸爸接口说：“现在我知道了，为什么对大多数人而言，遵循一个简单的计划却难如登天。”

“为什么呢？”我问。

“因为遵循一个简单的计划是一件单调而乏味的事情。”富爸爸说，“人性是很容易对老做一件事变得厌倦无聊的，因此他们总要寻求刺激和有趣的事情来做。就是这个原因，导致 100 个人中只有三个人是富翁。他们起先照计划去做，没过多久，就感到这种日子索然无味。于是他们抛开计划，寻找一种能快速致富的魔法。他们的一生都在单调和趣味往返交错的过程中度过。所以他们没有成为富翁。他们不能忍受日复一日地遵循一个简单而枯燥的致富计划。许

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



多人认为，投资致富的过程很神奇，同时他们还会认为，如果计划不够复杂，那就不算是个好方案。相信我，涉及投资时，简单要比复杂好得多。”

(3) 被拒绝是好事

无论你多聪明，无论你多有能力，被拒绝都将常伴左右。为什么会被拒绝呢？因为你有一些地方做得不够好。所以，拒绝就是信号，提示你改进的信号。

我们一般都是这样做的。凡是客户拒绝时，我们必定问一个问题：

“您觉得还有什么地方不满意？”

被拒绝，却不问原因的人是纯粹的蠢人。因为拒绝时，就是客户教你的时候，你多问个问题，实际上就多学了一些知识。

所谓的经验，就是犯错后才领悟的“知识”。你犯错了，却不学习，那不是蠢人是什么？

所以，如果你养成了多问一个“为什么”的习惯，你将受益终身。

最后，要感谢所有的学员。因为，你们的行动，将帮助要本书及本课程不断地优化及更新。

这是一本活性的、动态更新的书。

这是一门与大家共成长的课程。

这是一段你们学习路程的记录。

这是一次让你们未来值得回首的学习之旅。

期待你的故事！



常见操作疑难

何时该 5% 首付，何时该零首付？

“以租代售”是以买房、或是租房为参考对象的。其中“名义租金”的参考对象为“贷款月供”及“正常租金”。所以，“名义租金”绝对不能高过“贷款月供”，否则买家没有动力。

简单来说，以租代售对买家的吸引力：（1）月供低；（2）首付低

而首付如果超过 5%，那就很难让买家心动——别忘了，房东收了 5% 的首付，却没有转产权的。

所以，首付不能太高。

如果“月供”与“首付”这两个因素都失去了，那以租代售根本就没有意义了！

如果房东根本不想卖房，又想通过“以租代售”来多赚钱，那么该如何帮他设计解决方案呢？

小李与赵先生签定合同，规定小李在此房产里入住 3 年，每个月支付 1800 元（同类房产市场平均租金 1200 元）的名义租金，其中 800 元为“购房期权费”，相当地预付定金，可以用来抵扣 3 年后买房时的价款。另 1000 元作为租金；双方同时约定 3 年后买房时，房价为 33 万。税费各付 50%。3 年里，如果小李放弃买房，则赵先生不退任何期权费及房租。3 年里赵先生也不能转售该房产给其他人，否则将赔偿小李 2 倍的期权费。

在合同签订前，赵先生找到理财师，突然提出一个想法：他认为未来房价

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



还会上涨，将来不希望小李买走它。所以，想让理财师帮助设计一个解决方案。使赵先生3年后还拥有房产产权，而3年间，还能收到小李1800的名义租金；3年后，也不用退还任何钱给小李。

看上去，房东真是“铁公鸡”，想“一毛不拔”地赚更多的租金。房子也不想卖，2倍定金的违约金更不想赔。如果要满足房东的要求，那买家明显要吃大亏。这样的买家谁愿意做呢？

房东与租客之间，就定金与房产产权而言，的确是个“零和游戏”，房东要产权，就要赔定金；房东不想赔定金，就要让产权，似乎没有其他的解决办法。此时，就要靠理财师的智慧。

其实，可以采取“第三方支付”的方法来解决这个“不可能完成的任务”。

理财师根据赵先生的要求，修改了“期权合同”条款，在《期权合同》里，有：

“如果乙方依照本协议选择购买该房产，乙方应该在协议到期日时或之前以书面通知甲方，发出书面通知30天内，甲方有义务与乙方应签定正式买卖合同。”

理财师在其后面增加几句话：

“甲方也可以寻找第三方签订新的‘购买期权合同’，新的‘购买期权合同’中要求第三方签订合同时就交纳‘期权转让费’。该转让费由甲方交给乙方，用于补偿乙方所累计交纳的期权费。如有不足，由甲方出资填补。甲方应在乙方发出‘购买房产’书面通知30天内填补乙方累计期权费。乙方收到该补偿费时，本期权合同正式失效，乙方同时放弃优先购买权。双方不得再行追究另一方责任。”

本例中，如果3年后，合同到期那天，小李向赵先生发出书面通知，要求购买房产。而赵先生不想卖房，此时就可以找到第三方小苏。

赵先生与小苏签订新的“以租代售”合同：

小苏与赵先生签定合同，规定小苏在此房产里入住3年，每个月支付2100元（此时同类房产市场平均租金1500元）的名义租金，其中800元为“购房期权费”，相当地预付定金，可以用来抵扣3年后买房时的价款。另1300元作为实际租金。

签订期权合同时，小苏交纳28800元的“期权转让费”。双方同时约定3年后买房时，房价为40万。税费各付50%。3年里，如果小苏放弃买房，则赵先生不退任何期权费及房租。3年里赵先生也不能转售该房给其他人，否则将赔偿小苏2倍的期权费。

此时，小李已经交纳的累计期权费为：

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



$$800 \times 12 \times 3 = 28800$$

而赵先生向小苏收取的期权转让费为 **28800 元**，刚好可以补偿小李的累计定金。如果不够补偿的话，就需要赵先生自己掏钱出来填补缺少的金额。

以此类推，当再过三年，小苏要行使期权时，如果赵先生不想卖房，就再找到第三个买家，让该买家出“期权转让费”：

$$28800 + 800 \times 12 \times 3 = 57600$$

用该费用来转交给小苏，用来补偿小苏的累计定金。

这种方式下，“转让费”是累计增加的，是否会导致有一天，“转让费”累计到非常高的位置，导致再也找不到新的买家愿意接手呢？

关键在于确定房产的每年涨价比率。如果根据 20% 的年复合增长率，则只要保证累计“转让费”不超过未来房价的 5%，即可以保证这种递增游戏不会触顶。

即使房价过几年进入平稳期，房东所赚的钱，也远远超过了正常租金收入，拿出一部分来填补“转让费累计”也问题不大。



附录一：“以租代售”服务委托协议书

委托协议书

甲方(受委托方):

乙方(委托方):

甲、乙双方本着“自愿、平等、守信”的原则，经协商达成委托“以租代售”协议如下：

一、乙方应如实填写《房屋登记表》，并出示产权证及身份证，提供产权证复印件。

二、乙方保证该房屋权属清楚无争议，无纠纷，并已征得共有人（或产权人）同意，否则造成不良后果均由乙方负责。

三、最终成交价由买卖双方自主商定，甲方只提供参考意见。乙方与甲方所介绍的买方达成买卖协议时，须向甲方支付相当于“以租代售”合同规定的一个月租金的服务费，不低于 2000 元。

四、乙方也可同时委托他人或自行联系出租或卖房，但不得与甲方介绍的买方以各种借口私下交易；否则，应承担双倍的服务费（乙方与买方一旦可以成交，但因乙方原因不能成交，乙方须按规定给付服务费）。

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



五、甲方应通过媒体发布信息。物色，筛选，推荐适合买方。带客户到乙方现场看房。如实传递买卖双方的要求，积极周旋，直至买卖成交。

六、甲方还可以为乙方提供下列服务：起草房屋买卖协议、调解纠纷、提供有关法律服务。

七、合同有效期：从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日

八、本协议壹式贰份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后生效，如双方今后另行签订协议或委托书，本协议终止，权利义务关系以后签协议为准。

甲方：

身份证号码：

电话：

乙方：

身份证号码：

电话：

委托日期： 年 月 日



附录二：房屋转租合同样本

房屋转租合同

根据《中华人民共和国合同法》的规定，甲、乙双方在平等、自愿、公平和诚实信用的基础上，经协商一致，就甲方将其依法承租的房屋转租给乙方使用、收益、由乙方向甲方支付租金等事宜、订立本合同。

一、转租房屋的情况

1-1 甲方依法承租的房屋座落于_____、房屋设施包括附件《房屋附属设施、设备清单》。

房屋已书面告知公房出租人/按房屋租赁合同的转租约定/征得房屋出租人书面同意，由甲方将上述承租房屋____室（以下简称该房屋）转租给乙方。该房屋的建筑面积_____平方米。

二、租赁用途

2-1 甲方已向乙方出示该房屋_____（租赁合同登记备案证明/租用公房赁证）（编号_____）。该房屋的用途为_____，乙方承诺按_____（租赁合同登记备案证明/租用公房赁证）所载明的用途使用该房屋。

2-2 乙方保证，在转租期间未事先书面通知甲方，并由甲方按租赁合同的约定取得出租人的书面同意以及按规定报经有关部门核准前，不得擅自改变该房屋

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



使用用途。

三、转租期限及交付日期

3-1 甲、乙双方约定，甲方于_____年____月____日前向乙方交付该房屋。转租期为____个月。自_____年____月____日起至_____年____月____日止。

3-2 转租期满，甲方有权收回该房屋，乙方应如期返还。在租赁合同约定的期限内，乙方需继续承租该房屋的，则应于转租期届满前____个月向甲方提出续租书面要求，经甲方同意后重新签订转租合同。

四、租金、支付方式和期限

4-1 甲、乙双方约定，该房屋月租金总计为_____元。（大写：_____百_____拾_____元_____角整）。该房屋租金_____（年/月）内不变。自第_____（年/月）起，双方可协商对租金进行调整。有关调整事宜由双方在补充条款中约定。

4-2 乙方支付租金的方式如下：

_____。

4-3 乙方交纳押金_____元，合同期满即归还乙方。

五、其它费用

5-1 在房屋转租期间，乙方使用该房屋所发生的水、电、煤气、通讯、设备、物业管理、_____等费用由_____（甲方/乙方）承担。

六、房屋使用要求和维修责任

6-1 在转租期间，乙方发现该房屋及其附属设施有损坏或故障时，应用时通知甲方；由甲方按租赁合同的约定，在接到乙方通知后的____日内进行维修。逾期不维修的，乙方可代为维修费用由甲方负责承担。

6-2 乙方应合理使用并爱护房屋及其附属设施。因乙方使用不当或不合理使用，致使该房屋及其附属设施损坏或发生故障的，乙方应负责修复。乙方拒不维修，甲方或出租人可代为维修，费用由乙方承担。

6-3 转租期间，甲方保证该房屋及其附属设施和设备处于正常的可使用和安全状态。甲方或出租人要对该房屋进行检查、养护的，应提前____日通知乙方。检查养护时，乙方应予配合。如因乙方阻挠养护、维修而产生的后果，则概由乙方负责。



6-4 在转租期间，出租人需要对该房屋进行改建、扩建或装修的，甲方负有告知乙方的义务。具体事宜可由甲、乙双方在条款中另行商定。

七、房屋返还时的状态

7-1 除甲方同意乙方续租外、乙方应在本合同的租期届满后的____日内应返还该房屋，未经甲方同意逾期返还房屋的，每逾期一日，乙方应按____元/平方米向甲方支付该房屋占用使用费。

7-2 乙方按本合同约定返还该房屋时，应经甲方验收认可，并相互结清各自的费用，方可办理退租手续。

八、转租、转让和交换

8-1 在转租期间，乙方再转租房屋须事先书面通知甲方，并由甲方按租赁合同的约定征得出租人的书面同意。

8-2 乙方向甲方承诺，在转租期间不将该房屋承租权转让给他人或与他人承租的房屋交换使用。

九、解除本合同的条例

9-1 在转租期间，租赁合同被解除的，本合同也随之终止，因本合同终止使乙方遭受损失的，甲方应按月租金的____倍向乙方支付违约金。如支付的违约金不足抵付乙方损失的，甲方还应负责赔偿。但下列情况除外：

- (一) 该房屋占用范围的土地使用权依法提前收回的；
- (二) 该房屋因社会公共利益或城市建设需要被依法征用的或者拆迁的。
- (三) 该房屋毁损、灭失或者被鉴定为危险房屋的；
- (四) 甲方已被告知该房屋出租前已设定抵押，现被处分的。

9-2 甲、乙双方同意，有下列情形之一的，一方可书面通知另一方解除本合同。违反合同的一方，应向另一方按月租金____倍支付违约金；给对方造成损失的，支付的违约金不足抵付一方损失的，还应赔偿造成的损失与违约金的差额部分。

十、其他约定事项

十一、本合同未尽事宜

一律按《中华人民共和国合同法》的有关规定，经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



本合同正本一式 2 份，出租方、承租方各执 1 份。

出租方：

承租方：

证件号码：

证件号码：

电话：

电话：

年 月 日

年 月 日



附录三：给买家的免费报告示例(5%首付)

无需银行贷款，5%首付，
轻松月供，你可以立即
拥有
自己的**家**!!!



望着四周高耸的公寓大厦，你是否梦想过自己的“家”？

你今天住在哪里？

所住的地方，属于你吗？

你能在这里找到“家”一样的归属感吗？

你愿意几十年都困在这样的“窝”里吗？

如果，你不满意现在的环境，为什么不想办法拥有自己的“家”呢？

但是……

房价节节攀高，你的月工资可以买几平方米？

父母年老体衰，你狠心拿他们的养老钱献给贪婪的开发商？

银行不断加息，你希望现在就成为给银行打工的“房奴”？

……

如果现在有一处房产，可以让你马上拥有属于自己的“家”，而且避免上面的痛苦，您愿意了解一下吗？

如果，它让你避免高额首付！

如果，它让你无需申请银行贷款！

如果，它让你无需每个月偿付高额月供！

如果，它让你无需装修投资！

如果，它使你可以立即入住，享受只有“家”才有的“自由”与“安全”！

你愿意尝试吗？

这处房产到底在哪里？怎么可能有这样的好事？

昆明最有发展潜力的地区、宜住宜投资的“泰旻欣城”就在你面前！

配套：毗邻“云南财贸学院”——社区文化程度较高，典型的院校升值区；

交通：靠近北市区公交车总站——交通方便、省时。

层高：共 19 层所在 8 层——不高不低，空气清新，噪音干扰少。

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



装修：中档——无需购置其他设备，即买即住。

面积：45m²——最适合单身白领居住，投资性与保值性一流。

.....

它虽然有这么多优点，但也有自身的缺点：

它最大的缺点就是——整个“泰旻欣城”，整个北市区，整个昆明；目前为止，仅有这一套提供“5%首付、轻松月供”的交易方式！

千载难逢的购房机遇

这种“5%首付、轻松月供”的交易方式究竟是什么，竟然如此让人难以置信？

它的全名叫：“以租代售”，是一种通行国外的房产交易技巧，但在国内却刚刚崭露头角。目前为止，昆明地区只有*老师所在的理财师团队，才能提供这种高级的房产交易咨询服务。

它的具体交易过程，请看如下案例：

“以租代售”案例

小陈打工3年，实在受够了租房的苦恼，早就渴望可以买入一套自己的房产。但房价不断上涨，高额首付款让他只能望楼兴叹。

我们的理财师团队接受了小陈的咨询申请。帮助他找到了李姨所拥有的一套出租房产。该房产价值14万，所在地段同类房屋的平均月租为1000元。房产已经出租3年，遇到过4个租客。收租、家具保养让李姨也不胜其烦。

二人在我们理财师帮助下，达成了“以租代售”的交易协议：新房租为1350元（即名义租金），其中450元作为以后购房款的预付定金。协议有效期为3年，约定3年后购买房价为15万，签订协议时，交纳购房5%的定金，即7500元，外加两个月的租房押金2700元。并同时约定：不满意可以随时搬走，但所付的5%首付及名义租金不能退还。

小陈是个非常聪明的人。他仔细分析过，3年里，除名义租金外，



他只要筹集 11 万元即可最终买入房产。也就是每年需要筹集 3.6 万左右。如果将来能申请到银行二手房按揭贷款，实际购房需要的现金会更少。

更重要的是，3 年后房价多半还会上涨，现在就锁定了 15 万元的房产交易价，以后就再也不用为房价担心了。就算 3 年后自己没有凑足 11 万，那时房价如果上涨，也可以转让“购买权”，从而把自己交过的钱都赚回来。（比如，3 年后房价 16 万，那时小陈可以向第三方出让“11 万”的购买期权，也就是说，小陈可以净赚 5 万元差价。）

他非常满意这次“以租代售”交易，从此以后，小陈终于找到了“家”的感觉。每天都把房子当作自己的家一样照顾，甚至还多买了两盆花放在阳台，过节时经常主动邀请李姨在家吃饭。

看出这种交易的巧妙之处了吗？

我们理财师为小陈所设计的交易有什么“隐藏”的神奇吗？为什么要这样安排呢？

其实，这是一次成功的双赢交易，请看我们下面的详细分析。

我们通过下图 1 来观察一下“以租代售”操作中，“租金”的组成变化情况。看到这点租金的变化了吗？

就是这一点变化，导致李姨的租金每月租金立即增加 35%，三年后总收益增加 51%。更何況，李姨还多了一笔立即的收入——7500 元的“定金”。

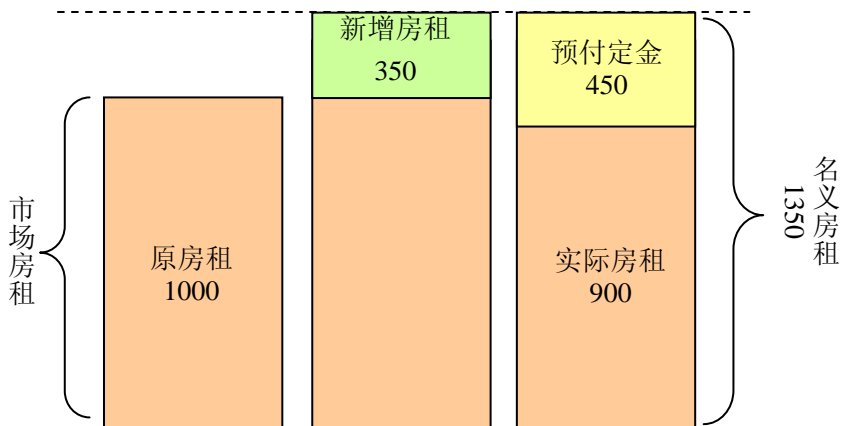


图 1 “以租代售”租金变化情况

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



难以抗拒的诱惑——“以租代售”对买家的8大好处

“以租代售”对那些现在无法一次性付清全款（或是首付款）、却想“自有住房”的买家，具有很强的诱惑力，因为这种灵活的融资方式，可以解决买家很多现存的困难，同时避免了很多麻烦：

（1）无需高额首付，即可立即入住

“首付”是很多买房人的痛，很多人坚持若干年的“省吃简用”，就是为了积蓄首付款，以便可以入住自己的家。尤其是很多刚入职3~4年的普通白领，他们可能有稳定的收入，可以支付月供，却由于首付款不够，也无法圆自己的“家园梦”，甚至影响到了结婚生子。

而这种“以租代售”的方式，虽然暂时挂以“租”的外壳，其实质却是“买”为导向。一方面，买家可以及时入住；另一方面，却是真正拥有了“家”的归属感。

这种方式的首付只有5%，即7500元，相比于普通房贷首付20%来讲，大大降低了“买”的门槛，可以吸引大把“无首付、有月供”的年轻家庭。

（2）月供不高，容易承受

很多情况下，名义租金都大大低于正常贷款的月供。因此，名义租金对买家造成的经济压力要小得多。

同时，虽然“以租代售”的名义租金比市场租金要高出35%左右，但由于其中的三分之一可用于最后购买时扣减房价，所以其实际租金900要比市场租金1000要低。

所以，实际上买家付出了较少的租金，就住到了喜欢的房产。

（3）预付定金可以起到“强制储蓄”作用

很多没钱付首期款的年轻人往往不是因为月薪太低，而是因为开销太大。不成熟的消费习惯及给付家用等支出，导致了“月光族”的队伍逐渐庞大。

所以，每个月的“预付定金”450元的支出，相当于强制这些“月光族”储蓄购房款。450元对他们的压力不大，却可以在3年后购房时积少成多。好像公积金的作用一样，变成对他们未来的一种保障。

（4）免除装修、家具购置等开销，直接进行试住体验

由于是“二手房”，所以买家往往不必再出钱装修，甚至很多情况下，不必

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



再购置大件的家具、家电。这本身就是一种可观的费用节省。

同时，由于具有“不满意可以随时搬走”的条款，买家可以抱着“试住”的轻松心情来体验实际的居住效果。不满意就以较低的代价离开——即失去了前面所交纳的所有款项。但这种成本，也远低于真正购入一间不满意的房产所造成的损失。

“以租代售”相当于“先住后买”，充分保障了买家的自身利益，降低了“后悔成本”。

(5) 心理归属感完全不同

“这房是我租的”和“这房是我自己的”——这代表了两种完全不同的“表达”语境。有过两年以上租房经历的人，绝大部分都对“租房”有苦难言，对于“买房”则热切期待。

不仅是因为租房的舒适性差，更重要的是没有“归属”感，常常“任其破烂”。“反正也是租的”这种心理会导致租房内部环境的恶性循环。

而“以租代售”则打破了“租”与“买”之间的分水岭，使买家从心理开始“认同”房产——毕竟，这将成为他们未来自己的家。

所以，“这房是我自己的”将导致买家愿意认真维护房屋，甚至花心思布置、整理。

此外，家庭生活很大程度上与房产相关；所以，心理有归属感的房产会对家庭和睦产生不可忽视的影响。

(6) 巧设期限，绕开 5 年高税规定

国家为限制炒房行为，制定了“二手房五年内交易要交 20% 的个人所得税”的规定。这条规定实际上也是买家的隐痛——因为房东往往会将这些 20% 的税负转移到买家身上；动辄几万的税费，哪个买家不心痛呢？

“以租代售”往往可以帮助买家躲过“5 年”限制，买卖双方可以根据“5 年”时期范围来制订合同生效期，避开 20% 的税负——单单这一项，就可以帮买家省下相当于几年的租金！多么吸引人的合作方式呀？

(7) 提前锁定房价，不为房价上涨犯愁！

近年来，全国范围内，房价涨声一片。根本专家的预期，未来 3 年，房价很难下降；但与此同此，工资却难以水涨船高；哪个普通的工薪阶层者，能忽视“钱变相贬值”的焦虑呢？



所以，“以租代售”恰恰给买家这样的“保障”——合同期内，价格锁定——买家不用再担心房价的变动，只要在3年内筹集到首付款即可。这难道不是对买家最大的好处吗？

(8) 即使自己最终不买，也可以做为投资，未来通过转让期权赢利。

在房东同意的情况下，买家可以获得转让“购买期权”的权利。即使未来不想购买此房，也可以转售此“购买期权”，从而获得一些转让费收益。如前面案例中的小陈一样操作，转让时获利5万元，而三年内的预付金共计

$$7500+32400=39900$$

近40000的定金都由5万元转让费弥补了，还多赚了1万元。即小陈不但低租金住到了好房产，而且还从中获了一些收益。

详细的数据分析，请看下表！

以租代售数据计算表	
房屋交易价款	¥150,000.00
定金	5.00%
定金实际金额	¥7,500.00
租售年限	3
租房押金	¥2,000.00
实际首付合计	¥9,500.00
市场平均租金	¥1,000.00
每月实际租金	¥450.00
每月预付金	¥900.00
每月买家支付总额	¥1,350.00
到期后租金合计	¥16,200.00
到期后预付金合计（不包括押金）	¥32,400.00
扣除预付金后需补交房款（扣除租房押金与定金）	¥108,100.00

那么，这种交易中，房东吃亏了吗？当然不是，因为：



真正双赢的交易——“以租代售”对房东的3大益处

对房东来说，无论是收益、灵活性、便利几个方面来看，“以租代售”的好处都是显而易见的。

(1) 收益高、风险低

由于采取了“有吸引力”的方案，房东可以立即把房价（市场价）提升10%作为交易价，同时租金提升35%。

再加上多收了5%的预付定金，房东的收益提高是毋庸置疑的。而且无需其他繁琐的手续，可以一天之内就完成交易。

(2) 锁定稳定的租客，管理更省心

由于买家是有诚意要购买的租客，所以愿意长期住在房屋里。房东的“一纸租约”实现直接锁定了一个“3年期”的租客。无需他再去为“招租”烦恼了。

同时，这类“租客”会把它当成自己的家一样来爱护。因为他们是以“买”为目的来“租”的，所以，绝不会像对待其他出租房一样“粗心”。他们会帮房东把“家”收拾得干净整齐。让房东省心省力。

此外，租客为这间房子交纳了大额的“定金”，如果因为“拖延”而损失前面的金钱，他们会有“很高的痛苦指数”！所以，租客会更加积极的交纳房租，保证“购买”时的“房款抵扣优惠”。

(3) 毫无风险，充分的法律保障

在3年的“以租代售”期中，并没有转让房产产权给“租客”，双方只是普通的“租赁”关系。3年后，“租客”必须补足房款，才可以获得产权。

所以，房东无需担忧房产产权风险。

此外，这样的“以租代售”交易法律认可吗？有法律保障吗？

双方只需要在我们理财师的指导下，签定一份“租赁合同”，再附上一份“期权合同”即可——这一切都有坚实的法律基础，都是合理合法的。

对交易双方，都有坚实的保障——任何一方毁约，都要承担相应的违约责任。对任何一方都有巨大的限制机制。

如果买家中途放弃，则会失去所有已经交纳的款项（包括定金、预付房款、实际租金等）。如果买家3年期到时，无力出资购房，也会失去所有的已交款项（除了2个月的租金押金要退还外）——所以，房东是有充分的利益保障的。

相反，如果房东违约，在3年期内希望转卖给第三方时，就需要赔偿2倍买



家已交的“预付定金”——这就是对买家的保障。

由此可见，“以租代售”的真正魅力了吧？

既然“以租代售”完全是一种“双赢”的交易，为什么市场上此类交易如此之少呢？

那是因为，大多数跟你一样的人，都不是专业的房产交易师，他们没有时间、没有精力、没有渠道去了解这些技巧——所以，这才是我们房产理财师的价值。

“泰旻欣城”只需你的“5%首付”，还在犹豫什么？

“以租代售”立即给你属于自己的“家”，你还愿意等待？

提醒一声，有许多人跟你一样正在浏览这次激动人心的交易机遇！

再次声明，我们每天要处理 50 多个咨询电话，你多犹豫一分钟，也许，你的“家”就已经属于别人的了！

昆明、北市区、泰旻欣城——2007 年只有一次机遇。

拨打***，找*老师咨询吧！

只是一个电话，就给带给你：

无需银行贷款，5%首付，轻松月供，你可以立即拥有自己的家!!!



“泰昶欣城”房产信息明细表

房源基本信息		
信息来源：个人	房源编号：	
城市：昆明	区县：北市区	商圈：龙泉路
房源地址：龙泉路与二环北路交叉口		
房源情况		
房屋类型：商品房	户型：2室2厅1卫1厨1阳台	结构：钢混
建筑面积：69.0m ²	使用面积：0.0m ²	朝向：西北
建成年份：2006年	装修情况：未装	楼层：13层/共19层
配套情况：水;电;煤气/天然气;太阳能;有线电视;电话;宽带		
设备情况：		
周边环境：人居环境优良，适宜单身白领或丁客家庭		
房源视频/图片		
图片资料：		
出售说明		
产权归属：产权房	支付方式：分期	
售价：27.8万		
有效期：90天	信息最后更新：	
备注：		
联系方式		
联系人：	电子信箱：	
联系电话：		



附录四：给买家的免费报告示例(零首付)

无需银行贷款，零首付，
轻松月供，你可以立即
拥有
自己的**家**!!!



望着四周高耸的公寓大厦，你是否梦想过自己的“家”？

你今天住在哪里？

所住的地方，属于你吗？

你能在这里找到“家”一样的归属感吗？

你愿意几十年都困在这样的“窝”里吗？

如果，你不满意现在的环境，为什么不想办法拥有自己的“家”呢？

但是……

房价节节攀高，你的月工资可以买几平方米？

父母年老体衰，你狠心拿他们的养老钱献给贪婪的开发商？

银行不断加息，你希望现在就成为给银行打工的“房奴”？

……

如果现在有一处房产，可以让你马上拥有属于自己的“家”，而且避免上面的痛苦，您愿意了解一下吗？

如果，它让你避免高额首付！

如果，它让你无需申请银行贷款！

如果，它让你无需每个月偿付高额月供！

如果，它让你无需装修投资！

如果，它使你可以立即入住，享受只有“家”才有的“自由”与“安全”！

你愿意尝试吗？

这处房产到底在哪里？怎么可能有这样的好事？

昆明最有发展潜力的地区、宜住宜投资的“泰旻欣城”就在你面前！

配套：毗邻“云南财贸学院”——社区文化程度较高，典型的院校升值区；

交通：靠近北市区公交车总站——交通方便、省时。

层高：共 19 层所在 8 层——不高不低，空气清新，噪音干扰少。

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



装修：中档——无需购置其他设备，即买即住。

面积：45m²——最适合单身白领居住，投资性与保值性一流。

.....

它虽然有这么多优点，但也有自身的缺点：

它最大的缺点就是——整个“泰旻欣城”，整个北市区，整个昆明；目前为止，仅有这一套提供“零首付、轻松月供”的交易方式！

千载难逢的购房机遇

这种“零首付、轻松月供”的交易方式究竟是什么，竟然如此让人难以置信？

它的全名叫：“以租代售”，是一种通行国外的房产交易技巧，但在国内却刚刚崭露头角。目前为止，昆明地区只有*老师所在的理财师团队，才能提供这种高级的房产交易咨询服务。

它的具体交易过程，请看如下案例：

“以租代售”案例

小陈打工5年，实在受够了租房的苦恼，早就渴望可以买入一套自己的房产。但房价不断上涨，高额首付款让他只能望楼兴叹。

我们的理财师团队接受了小陈的咨询申请。帮助他找到了李姨所拥有的一套出租房产。该房产价值14万，所在地段同类房屋的平均月租为1000元。房产已经出租5年，遇到过4个租客。收租、家具保养让李姨也不胜其烦。

二人在我们理财师帮助下，达成了“以租代售”的交易协议：新房租为1350元（即名义租金），其中450元作为以后购房款的预付定金。协议有效期为5年，约定5年后购买房价为15万，签订协议时，交纳购房5%的定金，即7500元，外加两个月的租房押金2700元。并同时约定：不满意可以随时搬走，但所付的5%首付及名义租金不能退还。

小陈是个非常聪明的人。他仔细分析过，5年里，除名义租金外，他只要筹集11万元即可最终买入房产。也就是每年需要筹集3.6万左右。如果将来能申请到银行二手房按揭贷款，实际购房需要的现金



会更少。

更重要的是，5年后房价多半还会上涨，现在就锁定了15万元的房产交易价，以后就再也不用为房价担心了。

他非常满意这次“以租代售”交易，从此以后，小陈终于找到了“家”的感觉。每天都把房子当作自己的家一样照顾，甚至还多买了两盆花放在阳台，过节时经常主动邀请李姨在家吃饭。

看出这种交易的巧妙之处了吗？

我们理财师为小陈所设计的交易有什么“隐藏”的神奇吗？为什么要这样安排呢？

其实，这是一次成功的双赢交易，请看我们下面的详细分析。

我们通过下图1来观察一下“以租代售”操作中，“租金”的组成变化情况。

看到这点租金的变化了吗？

就是这一点变化，导致李姨的租金每月租金立即增加35%，三年后总收益增加51%。

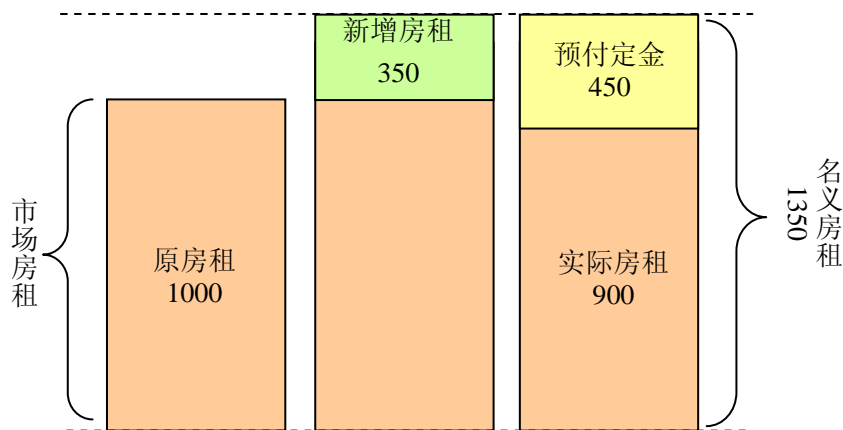


图1 “以租代售”租金变化情况

难以抗拒的诱惑——“以租代售”对买家的7大好处

“以租代售”对那些现在无法一次性付清全款（或是首付款）、却想“自有住房”的买家，具有很强的诱惑力，因为这种灵活的融资方式，可以解决买家很多现存的困难，同时避免了很多麻烦：

(1) 无需高额首付，即可立即入住

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



“首付”是很多买房人的痛，很多人坚持若干年的“省吃简用”，就是为了积蓄首付款，以便可以入住自己的家。尤其是很多刚入职 3~4 年的普通白领，他们可能有稳定的收入，可以支付月供，却由于首付款不够，也无法圆自己的“家园梦”，甚至影响到了结婚生子。

而这种“以租代售”的方式，虽然暂时挂以“租”的外壳，其实质却是“买”为导向。一方面，买家可以及时入住；另一方面，却是真正拥有了“家”的归属感。

这种零首付方式的，相比于普通房贷首付 20%来讲，大大降低了“买”的门槛，可以吸引大把“无首付、有月供”的年轻家庭。

(2) 月供不高，容易承受

很多情况下，名义租金都大大低于正常贷款的月供。因此，名义租金对买家造成的经济压力要小得多。

同时，虽然“以租代售”的名义租金比市场租金要高出 35%左右，但由于其中的三分之一可用于最后购买时扣减房价，所以其实际租金 900 要比市场租金 1000 要低。

所以，实际上买家付出了较少的租金，就住到了喜欢的房产。

(3) 预付定金可以起到“强制储蓄”作用

很多缺钱付首期款的年轻人往往不是因为月薪太低，而是因为开销太大。不成熟的消费习惯及给付家用等支出，导致了“月光族”的队伍逐渐庞大。

所以，每个月的“预付定金”450 元的支出，相当于强制这些“月光族”储蓄购房款。450 元对他们的压力不大，却可以在 5 年后购房时积少成多。好像公积金的作用一样，变成对他们未来的一种保障。

(4) 免除装修、家具购置等开销，直接进行试住体验

由于是“二手房”，所以买家往往不必再出钱装修，甚至很多情况下，不必再购置大件的家具、家电。这本身就是一种可观的费用节省。

同时，由于具有“不满意可以随时搬走”的条款，买家可以抱着“试住”的轻松心情来体验实际的居住效果。不满意就以较低的代价离开——即失去了前面所交纳的所有款项。但这种成本，也远低于真正购入一间不满意的房产所造成的损失。

“以租代售”相当于“先住后买”，充分保障了买家的自身利益，降低了“后



悔成本”。

(5) 心理归属感完全不同

“这房是我租的”和“这房是我自己的”——这代表了两种完全不同的“表达”语境。有过两年以上租房经历的人，绝大部分都对“租房”有苦难言，对于“买房”则热切期待。

不仅是因为租房的舒适性差，更重要的是没有“归属”感，常常“任其破烂”。“反正也是租的”这种心理会导致租房内部环境的恶性循环。

而“以租代售”则打破了“租”与“买”之间的分水岭，使买家从心理开始“认同”房产——毕竟，这将成为他们未来自己的家。

所以，“这房是我自己的”将导致买家愿意认真维护房屋，甚至花心思布置、整理。

此外，家庭生活很大程度上与房产相关；所以，心理有归属感的房产会对家庭和睦产生不可忽视的影响。

(6) 巧设期限，绕开 5 年高税规定

国家为限制炒房行为，制定了“二手房五年内交易要交 20% 的个人所得税”的规定。这条规定实际上也是买家的隐痛——因为房东往往会将这些 20% 的税负转移到买家身上；动辄几万的税费，哪个买家不心痛呢？

“以租代售”往往可以帮助买家躲过“5 年”限制，买卖双方可以根据“5 年”时期范围来制订合同生效期，避开 20% 的税负——单单这一项，就可以帮买家省下相当于几年的租金！多么吸引人的合作方式呀？

(7) 提前锁定房价，不为房价上涨犯愁！

近年来，全国范围内，房价涨声一片。根本专家的预期，未来 5 年，房价很难下降；但与此同此，工资却难以水涨船高；哪个普通的工薪阶层者，能忽视“钱变相贬值”的焦虑呢？

所以，“以租代售”恰恰给买家这样的“保障”——合同期内，价格锁定——买家不用再担心房价的变动，只要在 5 年内筹集到首付款即可。这难道不是对买家最大的好处吗？



超值的房产交易——买家的支付方法

对买家来说，这是一次难得的机遇。如果你还不清楚本次交易的支付方法，请看下表，里面有非常详细的分析与介绍。

整个过程的交易详细数据分析如下：

以租代售数据计算表	
房屋交易价款	¥220,000.00
定金	0
定金实际金额	¥0
租售年限	5
租房押金	¥2,100.00
实际首付合计	¥2,100.00
市场平均租金	¥700.00
每月实际租金	¥600.00
每月预付金	¥900.00
每月买家支付总额	¥1,050.00
到期后租金合计	¥36,000.00
到期后预付金合计（不包括押金）	¥27,000.00
扣除预付金后需补交房款（扣除租房押金与定金）	¥190,900.00

那么，这种交易中，房东吃亏了吗？当然不是，因为：

真正双赢的交易——“以租代售”对房东的3大益处

对房东来说，无论是收益、灵活性、便利几个方面来看，“以租代售”的好处都是显而易见的。

（1）收益高、风险低

由于采取了“有吸引力”的方案，房东可以立即把房价（市场价）提升10%



作为交易价，同时租金提升 35%。

房东的收益提高是毋庸置疑的。而且无需其他繁琐的手续，可以一天之内就完成交易。

(2) 锁定稳定的租客，管理更省心

由于买家是有诚意要购买的租客，所以愿意长期住在房屋里。房东的“一纸租约”实现直接锁定了一个“5 年期”的租客。无需他再去为“招租”烦恼了。

同时，这类“租客”会把它当成自己的家一样来爱护。因为他们是以“买”为目的来“租”的，所以，绝不会像对待其他出租房一样“粗心”。他们会帮房东把“家”收拾得干净整齐。让房东省心省力。

此外，租客为这间房子交纳了大额的“定金”，如果因为“拖延”而损失前面的金钱，他们会有“很高的痛苦指数”！所以，租客会更加积极的交纳房租，保证“购买”时的“房款抵扣优惠”。

(3) 毫无风险，充分的法律保障

在 5 年的“以租代售”期中，并没有转让房产产权给“租客”，双方只是普通的“租赁”关系。5 年后，“租客”必须补足房款，才可以获得产权。

所以，房东无需担忧房产产权风险。

此外，这样的“以租代售”交易法律认可吗？有法律保障吗？

双方只需要在我们理财师的指导下，签定一份“租赁合同”，再附上一份“期权合同”即可——这一切都有坚实的法律基础，都是合理合法的。

对交易双方，都有坚实的保障——任何一方毁约，都要承担相应的违约责任。对任何一方都有巨大的限制机制。

如果买家中途放弃，则会失去所有已经交纳的款项（包括定金、预付房款、实际租金等）。如果买家 5 年期到时，无力出资购房，也会失去所有的已交款项（除了 2 个月的租金押金要退还外）——所以，房东是有充分的利益保障的。

相反，如果房东违约，在 5 年期内希望转卖给第三方时，就需要赔偿 2 倍买家已交的“预付定金”——这就是对买家的保障。

由此可见，“以租代售”的真正魅力了吧？

既然“以租代售”完全是一种“双赢”的交易，为什么市场上此类交易如此之少呢？

那是因为，大多数跟你一样的人，都不是专业的房产交易师，他们没有时间、你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



没有精力、没有渠道去了解这些技巧——所以，这才是我们房产理财师的价值。

“泰旻欣城”只需你的“零首付”，还在犹豫什么？

“以租代售”立即给你属于自己的“家”，你还愿意等待？

提醒一声，有许多人跟你一样正在浏览这次激动人心的交易机遇！

再次声明，我们每天要处理 50 多个咨询电话，你多犹豫一分钟，也许，你的“家”就已经属于别人的了！

昆明、北市区、泰旻欣城——2007 年只有一次机遇。

拨打 6946069，找刘老师咨询吧！

只是一个电话，就给带给你：

无需银行贷款，零首付，轻松月供，你可以立即拥有自己的家!!!

“泰旻欣城”房产信息明细表

房源基本信息		
信息来源：个人	房源编号：	
城市：昆明	区县：北市区	商圈：龙泉路
房源地址：龙泉路与二环北路交叉口		
房源情况		

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



“空手赚钱术”：零投资、零风险的房地产空手赚钱绝技

房屋类型：商品房	户型：1室1厅1卫1厨1阳台	结构：混砖
建筑面积：45.0m ²	使用面积：0.0m ²	朝向：西北
建成年份：2006年	装修情况：中档	楼层：13层/共19层
配套情况：水;电;煤气/天然气;太阳能;有线电视;电话;宽带		
设备情况：		
周边环境：人居环境优良，适宜单身白领或丁客家庭		
房源视频/图片		
图片资料：		
出售说明		
产权归属：产权房	支付方式：分期	
售价：22万		
有效期：90天	信息最后更新：	
备注：		
联系方式		
联系人：*老师	电子信箱：	
联系电话：		

附录五：适合“以租代售”的房产¹⁰

“以租代售”是一种销售方式与融资技巧的整合，然而这两点却都不是“以租代售”成功的关键——“找到大多数人愿意买的房子”才是硬道理。

几层的楼受欢迎

根据某项调查显示：有65%受访者底楼、顶楼不考虑；而仅有13%的受访者无所谓。

为什么人们不愿意选择底层和顶层？

如果你自己长期住过这两类房子就明白了。

底层易潮，光照及通风都不好。

顶楼易漏水、受曝晒，上下楼不便；虽说顶楼常常有一个天台，但愿意选择人的还是少数。

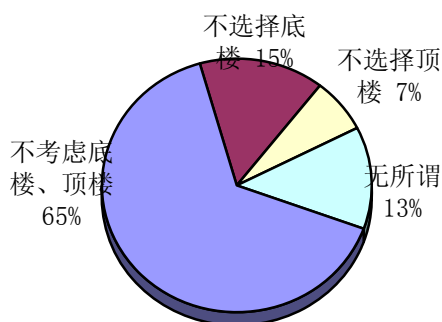


图1 房屋层高因素

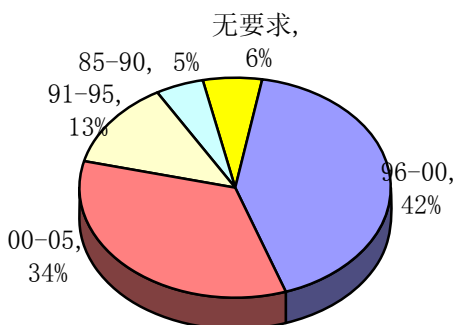


图2 房屋年代因素

¹⁰ 摘自《房神秘笈》相关章节

你了解《超魔力自动赚钱机》的威力吗？请点击立即加入：<http://fangshenmiji.cn/chaomoli.html>



一般楼宇中，底层与顶层都是价格相对便宜的（如图1）。

多少年内的房产较好

有42%受访者选择1996-2000年的二手房，有34%受访者选择2000年以后的二手房，有13%受访者选择1991~1995年的二手房，有6%受访者对建筑年代无要求，有5%受访者选择1985-1990年的二手房。从数据中可以发现，购房者对十年内二手房的需求相对集中（如图2）。

如果考虑“以租代售”的合同期为3~5年的缘故，5年内的房产（即2000年以后建成的）最为适宜。

月供款多少才愿意接受

数据显示：受访者中由67%的购房者选择商业按揭，有25%的购房者选择一次性付款，有8%的购房者选择分期。受访者中最理想的月供是1500~3000元占67%，其次是1000~1500元占19.4%。月供在3000元以上的占11.8%，月供在1000元以下的占1.8%。

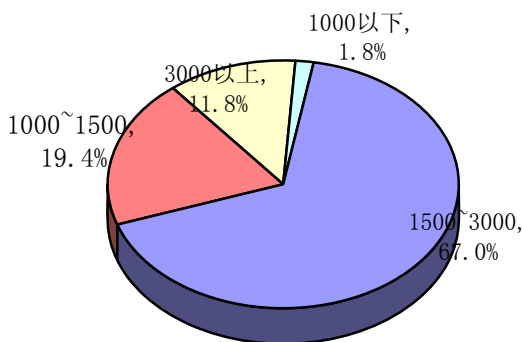


图3 月供贷范围

所以，投资者应该注意要求的月租款不能高过大多数买家的心理极限。而实际操作中1500~2500之间的价位既可以吸引大多数买家，又不至于高于月租太多；是个相对比较合适的价位。

什么样的户型最受欢迎

数据显示：购房者最需要的面积范围是50~90平方米占65%，其次是90~110平方米以下占15.6%，50平方米以下占5.6%，110~130平方米占9.4%，最后130平方米以上的占4.4%。受访者中有46%的购房者选择2室1厅1卫，有23%的购房者选择2室2厅1卫，有16%的购房者选择3室1厅1卫，有8%的购房者选择3室2厅2卫。



随着二手房市场进入稳定期，购房者选择二手房在面积和户型上也非常务实，面积在 50~90 平方米，2 房 1 厅 1 卫（2 房 2 厅 1 卫）基本满足自用客户的要求。

相反升级客户大都选择 110~130 平方米，3 房 2 厅 2 卫的二手房。所以不同类型的客户对面积、户型的差距也将进一步拉大。

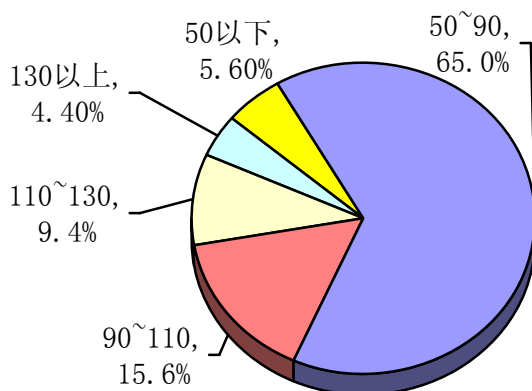


图 4 面积要求

受欢迎的房产特性综合

经过前面的分析，以租代售比较适合定位于中、下等收入家庭，主要应具备的特点列述如下：

表 1 适合“以租代售”的房产特征

项目	要求
层高	非顶楼或底楼
年代	建成 5 年以内
月供款	1500~3000
户型	50~90 的小户型

此外，还要考虑小区物业、附近学校、交通状况、生活配套、治安情况等多种因素。