

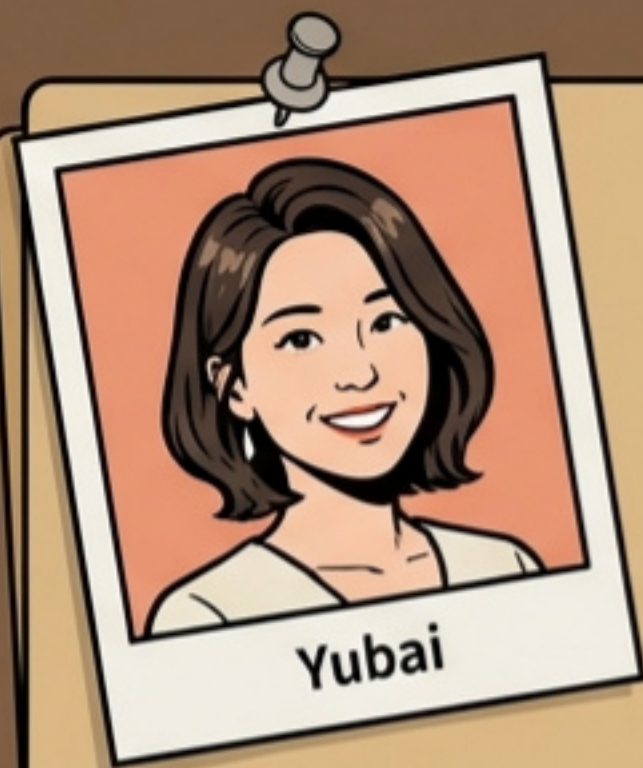
标识 63f82a12a42b41bccb657cfa
《知行小酒馆》E76 房产万事屋 1

我真希望！ 我在买房前知道这些房地产常识

远川研究所杨天楠的上海房市调查笔记

对于绝大多数中产家庭，房地产
占总资产的 60%-70%。但我们
每天花在了了解这笔核心资产上的
的时间，连30分钟都没有。

调查背景：解锁房地产金融这座“富矿”。房产知识复杂但不高深，持续关注是避坑的唯一途径。



人物档案：雨白

标签：探路者 / 播客主理人

档案记录：

现实中，绝大多数个体和家庭都没有花时间去学习这个市场。公积金选题让我们发现，普通人稍微花点耐心，就能在房产上避开无数坑。

听友来信

人物档案：杨天楠

标签：资深财经媒体人 /
上海 Local / 卖房实战派

战绩：

卖过四套房、买房，创造过
“24小时成交”神话。

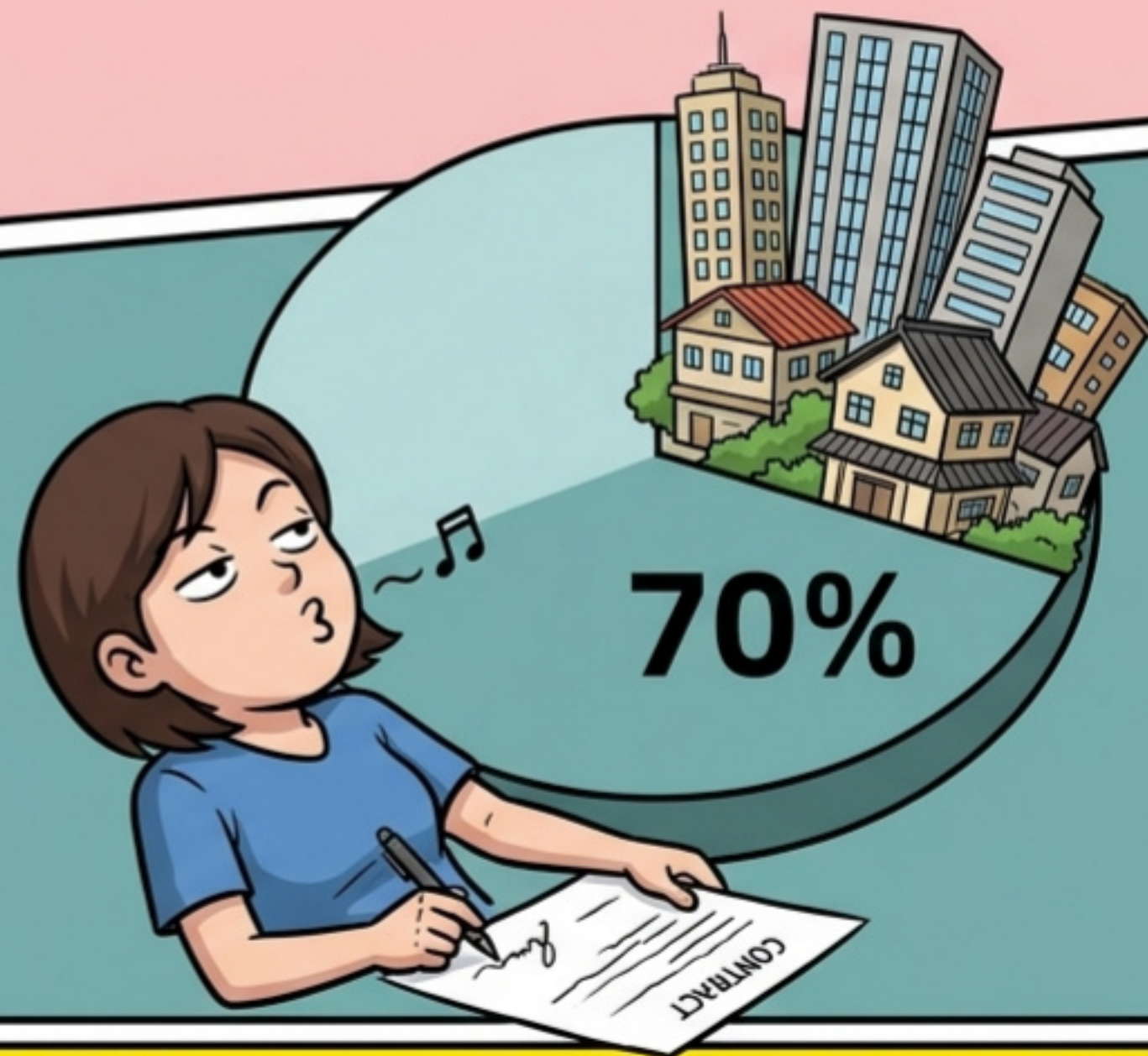
没有长期的关注，
当市场发生显速变化时，
你根本识别不出来。





日常消费：几十元一杯奶茶或日料
行为：翻看上百条点评，决策精力投入极大

低频高价资产：几百万甚至上千万的房产
行为：占据中国家庭 60%-70% 资产，但整体考虑极其有限，漫不经心



买不买在其次，你必须花精力去关注。在“低频高价”的市场里，漫不经心的代价是不可挽回的。

历史的因果：大城市的人，曾经住得“真不好”。

1998-2000s

1949-1978

1980s-1994s

2000年我妈花40万巨款
买下顶层复式，激动得
三天三夜没睡着。

1949年人均 3平米；1978年人均 4平米。
“楼上尿尿，楼下以为下雨。”

1994年售后公房改革。
大量宿舍性质的建筑，无独立厨卫。

1998年商品房改革。

市场的真相：房子真的够住了吗？别看总量，看结构。

总量：800万套房（对应2400万人口）
总量看似充足，三个人一套。

老旧存量：超500万套
1998年房改前建成的老房子，居住体验差。

每年新增：仅10万套左右新房投入市场。

优质核心资产：全上海估计不超过50万套。
带地下车库、人车分流的现代小区极度稀缺。

结论：只要人们愿意追求更美好的生活，高品质好房的“结构性稀缺”就永远存在。

Case File Photo

案情速写：世茂滨江

特征：2000年初顶配、一线江景、超大户型。

迷思：为什么这样的“顶配”十年几乎没涨？



Diagnostic Report

多重不利结构

- ⚠️ 供给端（极高容积率）：
香港设计师操刀超高层，一层多户，等电梯耗时，居住体验差。
- ⚠️ 品质端（房龄老化）：
近20年房龄，被陆家嘴大量新楼盘的品质全面超越。
- ⚠️ 结构端（投资客扎堆）：
08年金融危机前作为全球项目推广，外围投资客极高，抗风险极差，极易发生抛售。

对比结论：前滩只有几十套限量的大平层，才是是真正的“结构性稀缺”。首套房票极度珍贵，切勿浪费在多重不利的产品上。

隐喻

恒大海上威尼斯
(启东)
- 单价四千多

真相

数到三不拦我，
我就降价两万卖！

逃离文旅盘的底层逻辑

起因：虚假繁荣

惊艳的人造景观 + 极低单价 = 盲目上车。



危机：需求断层

缺乏扎实的本地产业支撑。作为南通下辖县，即便南通涨，这里的需求极不稳定，新城极易沦为“空城”。



教训：紧急出逃

非核心区、无产业支撑的文旅盘流动性最先丧失。当出现抛售窗口，必须果断降价脱手。

侦探的踩盘秘籍：买房不能只听规划画饼，实地踩盘才能看清活力与真实流动性。



熟食店多 = 老龄化社区

老年人做不动菜需要点熟食。
商务密度低，升值空间相对较低。



咖啡店多 = 新商务区

商务密度高，年轻人聚集，
产业活力强。升值空间大。

反直觉的中介门店定律

⚠️ **次新盘 + 中介极多 = 危险信号**：刚交房大家就想往外搬，居住体验或房屋质量大概率有雷。

✅ **老成熟社区 + 中介极多 = 优势信号**：交易极度活跃，流动性强，未来置换极易出手。

极端的 market 行为：当“原价茅台”一瓶难求时，魔幻操作就出现了。

背景：上海新房“积分政策”+一二手房严重倒挂。
痛点：分高的人没钱，有钱的人没资格。

高积分/
无房户

1. 配对



缺乏房票
资格

2. 合体



2. 合体

双方在民政局结婚，成为“既有高分又有钱”的超级购房者。

3. 协议

签定严密的婚前协议并成功摇号买下限价豪宅。

婚前协议



4. 分割



离婚。土豪拿走房产，高分者拿走巨额差价补偿（俗称“婚更”）。

结论：国际大都市资源错配下的畸形手段。长期来看，严重的倒挂难以持续，最终必将回归市场规律。

24小时卖房神话（准备篇）：低成本展现最大诚意。

中介是你的朋友，不是敌人。
明确告诉他们：
“我诚心卖，本周必卖！”

✓ 准备清单



视觉提亮

换掉所有旧灯泡，换成高亮度灯（显大、显新）。



保留家具（反直觉）

千万别清空！有家具才有准确的空间感（样板房甚至用非标小家具骗视觉，空房间反而显小）。



深度保洁

换掉脏窗帘，雇人做彻底的深度保洁，清理所有异味（尤其是租客留下的宠物味）。



天罗地网

多配几把钥匙，交给附近所有靠谱的大中介门店。

24小时卖房神话（博弈篇）：卖房博弈论。记住，你只需要卖一次就够了！

Step 1: 基准定价（力推盘策略）



绝不参考挂牌价。在真实历史成交价基础上加 3%（10-20万）报给中介，争取成为区域店长周末带看的“核心力推盘”。

Step 2: 过滤线索



无视离谱的超低报价，绝不破坏心情，静待周末海量带看后的精准意向。

Step 3: 单间熬鹰（谈判桌的心理战）



必备装备：带好充电宝！

让步策略：晚让价、少让价、均衡让价（如一次只让5万）。

缓冲洞察：中介玩半小时手机才去压买家的价，是谈判的必要缓冲。让子弹飞一会儿。

终极哲学：顺应趋势，保持资产的反脆弱性。

隐喻：

如果船上每一块木板都被替换了，它还是原来那艘船吗？
家还是这个家，但承载家庭财富的“木板（资产）”必须不断更新。



谬误与真相：

谬误：“换了这套房，我这辈子再也不换了。”

真相：房住不炒 ≠ 房住不换。你不换，其实是往坏改变的最快方式。只有拼命奔跑（折腾置换），才能让家庭资产停留在安全的原地。

结案陈词：未来三个月，如果不惜折腾，至少请保持关注。



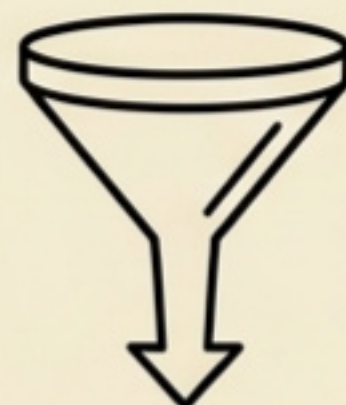
70%法则

房产占家庭资产大头，值得每周花30分钟研究。



看饼法则

买房看规划更要看产业。人跟着产业走，不是跟着住宅走。



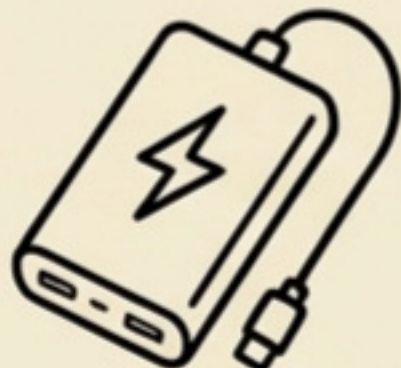
结构稀缺

总量不缺，但高品质、人车分流的次新房永远短缺。



避坑指南

远离供给无上限、无产业支撑的文旅盘与超高容积率盘。



卖房战术

诚意保洁 + 联合大中介 + 充电宝熬鹰谈判法。



资产迭代

做时间的朋友，定期审视并更新家庭资产的特修斯之船。

更多投资常识，尽在有知有幸《投资第一课》。长钱账户，伴你穿越牛熊周期。