

我们还好意思说：房地产投资与投机客没有进场吗？

在不确定的时代，最大的确定性，就是存在诸多不确定性。

这网红般的经济语汇，需要拨乱反正了。

曾几何时，买房未必赚钱了，个别城市、个别地方、个别品种出现价格下降回调，这成为不确定性。但是，你只要买到限价开盘的房子，与周边二手房形成价差，你“买到即赚到”甚至“赚到不少”，这就变成最大的确定性。

确定性的事，确定赚钱的事，环顾四周，环顾全球，怕当下找不到第二桩如此确定性的事情了。

是的，不是内需消费，不是新基建，不是新科技，眼下的确定性，就是能买到这样的一套房子。

最近，媒体持续关注，疫情未了，万人抢房一幕，在全国多地上演夏日的疯狂。

巴菲特：别人恐惧时我贪婪，别人贪婪时我恐惧。

投资的至理名言，不适用于中国楼市。明摆着有钱赚，傻瓜都懂的事，那是争先恐后，一往无前。

第一财经哥把笔聚焦杭州，5万人参加西溪科技城板块西溪公馆认筹摇号，实际中签情况不足2%。该楼盘项目均价为2.8万/平方米，而周边二手房已经超过了3.5万元/平方米，一旦买到上述楼盘理论上每平方米就出现了至少7000元的净收益。

而放眼全杭州，许多热点地区，若不考虑时间差，购房者用相对便宜的价格买了一手房之后，转手在二手房市场便存在

约20个点的收益。

花开两朵。

中国经营报报道，南京火爆的江北核心区板块江畔都会上城，共计区区223套精装房源，仅两天吸引12000多组顾客报名，最终11890组审核通过，中签率同样不到2%。除了区域优势，同样为价格倒挂。

深圳，戴口罩抢房，“茶水费”加价几十万上百万为买到房，殊途同归，不同的城市，相同的表现。

这种花，开了一朵、两朵、许多朵，就不一一赘述了。

差价，让利益像秃子头上的虱子，明晃晃的。加上，金融政策的宽松，流动性的增长，经济必须拉动，这些多少改变了客户购房预期：差价只赚不赔，流动性将推动资产价格，这一加一大于二的事赋能房地产，该出手时就要出手了。

摇号改变命运。买着房，全靠运气，全靠人品，全靠摇号摇一摇，像中彩票大奖。

有的客户接受采访时说，自己逢新必摇号，动员亲戚朋友一起摇号，或者想假离婚增加一个摇号，不排白不排，排到就赚到。

我们的政策是“房住不炒”，鼓励自住与改善。而这些“打新盘”的风起云涌，我们能认定，他们是刚需或改善型客户吗？

当然不是，他们具备投资客与投机客的典型特征。

有一位北京的大哥跟我说，买房不怕

贵，就怕不涨，如果明确还会涨，多少钱投进来，都不用害怕，稳赚。你1000元一平方的时候就嫌贵，3000元、10000万直到几万，没有你不觉得贵的时候，但若在旁边一直吃瓜乘凉，你的资产已经与上车的人相距一个太平洋了。

这么多人“打新盘”，还说明两点，一是这些限购地区，拥有购房资格的人还不少，目前的限购政策一时还不用退出，人才落户、纳税社保年限达标等，城市“房票”尚有余粮且稳定。二是说明，购买力还是有的，不管是按揭还款能力，还是集资购买能力，客户“子弹”没有被疫情打光光，也更愿意进行购房的消费。

我们要干预这一“打新”现象吗？

你可以说这一现象反市场化，说畸形变态不正常，但各方利益平衡下，“限价打新”却是一个别无选择的选择，是一个没有更好却只有刚好恰好选择，不妨让其像子弹那样再飞一会吧。

政府这边，限价有利于统计上的商品房房价，如果一手新盘一直高过二手房，二手房会迅速填平补齐，这个存量更大，更推新盘价高、土地飞涨，面粉贵过面包，不可收拾。把一手新房价格先压住，把价格压在笼子里，虽然“打新”打到的客户会赚到与周边二手房的差价，但毕竟这增量可控，拿到房产证再卖手续上至少还需要一两年，如果这个城市还限售几年政策的话，更属于后面二手房市场的事了。

开发商这边，限价盘的操作越发熟悉，怎么做到在限价的水平上高周转、赚

到钱，都有了各自的玩法。未必就是外面想象的偷工减料，开发商之前就算好了账，拿地就动工，销售就回钱。限价等于为你做了充分的蓄客准备，无须额外的推广营销费用，开盘日光、秒罄是大概率事件。当然，这种盘想赚超额利润很难，但赚多赚少都是赚，比活下去强多了，快速去化跑量贡献规模流水，那是相当值得的。

开发商想明白了，也算过得账来了，拿地就会大胆，积极主动出击。政府卖地时，多轮多家竞争，你来我往不甘示弱，大家看得心花怒放。

像在杭州，已被认为是“一座摇号才能买房的城市”，土地出让，疫情后毫发无伤，有价、有量、有热度。据第一财经援引中原地产统计数据，2016年-2020年，杭州总计土地收入10301亿，位居全国第一。溢价率29.95%，在排名前十城市同样位居第一。

土地有人买，土地价格稳定增长，开发商销售红火摇号一房难求，客户抢房一空导致库存下降，然后周转回来再买地再盖房，这一链条整体快速周转起来，对经济无疑是推进促动的，我们不能大话说这样做你好好大家好全都好，但目前看是一个多方接受的结果。

过去的经验告诉我们，中国房地产市场若有20%、30%的以上的投资客、投机客陆续进场，市场开始活跃起来，至少在一线与二级核心城市，这样的故事正在上演。

我们不妨先宽容以待。

“死后离婚”无情走俏日本的背后

在日语里面，有一个四字成语，叫做“偕老同穴”。据说，这个词来源于中国古典《诗经·王风》中的“穀则异室，死则同穴”。由此可见，死后将青骨埋于一处、长相厮守，无论在中国或是日本，都是广受民众认可的价值观念。

不过，近些年，有一种不同寻常的现象在日本悄然走俏——“死后离婚”。这就是夫妻双方的一方去世以后，健在的一方当地政府提出“婚姻关系终止申请书”（日语称为“婚姻关系终止届”），从而解除两人生前结下的婚姻关系。据日本厚生劳动省的统计数据，2008年至2018年的十年间，“死后离婚”案件的数量增长了2.2倍。这其中，提出“死后离婚”的，大多是女性。

如果按照字面意思去理解，对方已经死亡了，健在的一方还是坚持要通过某种形式化的方式与之“彻底划清界限”，显得有些冷酷、有些决绝。俗话说“十年修得同船度，百

年修得共枕眠。”那么，这些日本妻子为什么要和已故丈夫“摘”干净呢？

首先，经济问题是许多日本妻子隐忍多年、一朝爆发的根本原因。众所周知，日本女性在婚后通常会选择辞去工作、开始相夫教子的“专业主妇”生活。尽管日本的法律以及企业对于妻子一方采取了相对细致周全的保护措施，诸如丈夫的工资直接打到妻子的账户，一旦丈夫去世，不仅家庭住房归妻子所有，所欠住房贷款也一笔勾销，等等。但这一切都必须基于婚姻关系的正常存续。如果在丈夫生前提出离婚，妻子将无权分得丈夫身故保险金和遗族年金。但如果是“死后离婚”，就可以拿到亡夫的遗族年金和身故保险金。许多婚姻早出现裂痕的日本妻子，之所以一边把退休丈夫称为“粗大垃圾”，一边还要忍受同居一处的折磨，不过是看在他死后能拿到一大笔钱的份上。听起来有些残酷，甚至让人心寒，但事实就

是这样。

其次，这些日本女性希望解除沉重的家族负担。在日本，三等亲之内的亲属，都叫“姻族”，存在赡养的义务。按照日本《民法》的规定，配偶的父母和自己的父母属同等重要的一等亲，而配偶的祖父母、曾祖父母、兄弟姐妹、堂表兄弟姐妹也都属于三等亲的范围，委实是一个庞大的家族体系。尽管日本《民法》中并没有规定妻子需要承担丈夫家族的赡养和护养义务，但是在约定俗成的社会道德体系中，依然无法摆脱来自亲族的赡养护养压力。尽管日本的老年护养制度比较健全，但在老龄化问题重压之下，毫厘之龄的子女照顾期颐之躯的父母并不少见。更不要提照顾行动不便的异性姻亲，有多么艰难。当然，还有一些日本妻子，在丈夫生前，就与婆婆、大小姑子等关系恶劣。丈夫去世后，她就希望立即切断与其家庭的一切关系，把这些包袱全部卸掉，让自

己从此自由起来。

再次，“死后离婚”的手续愈来愈简便，也成为日本妻子“彻底解脱”的契机。如果丈夫去世，妻子只需要拿着自己的户口本以及丈夫的死亡证明书，到当地政府部门提交填写一张A4纸大小的“婚姻关系终止申请书”，签上自己的名字，盖上的印章，就可以解除婚姻关系，堪称方便快捷。

最后，日本女性寿命更长导致其成为“死后离婚”的主角。根据日本厚生劳动省2018年的统计数据，日本男性的平均寿命为81.25岁，女性的平均寿命为87.32岁。谁先走，谁被动，女性的这种生理优势，也导致“死后离婚”的主角多为妻子。

死者长已矣。生者若非伤透了心，又何以如此决绝？！幸福的家庭都是相似的，不幸的家庭却各有不同，这些提出“死后离婚”的妻子恐怕各自都有许多不足为外人道的心酸。



川陕名吃

地址 (DC店和Rockville店)
2700 New York Ave. NE,
Washington, DC 20002
316 N. Washington St.,
Rockville, MD, 20850

营业时间
周日至周四: 11am-10pm
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)
(202)534-1620 (DC)
(301)-875-5144 (MD)

* 从马里兰大学沿1号路南下，从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行，均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食，纵情欢歌。



肉夹馍



凉皮



羊肉泡馍



夫妻肺片

地道陕西名吃，聘请原陕西文八沟国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺；同时聘有精通川菜、粤菜和各类家常菜的驻店厨师；新的经营理念，为您提供一流的服务。店内设**钓鱼台豪华包厢**（最多容纳60人）及**大型宴会厅**（可容纳300人以上），酒水齐全，卡拉OK助兴。环境优雅，空间宽敞，自拥上百停车位，可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊，交通便利，诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: **柳奇** 敬呈



钓鱼台豪华包厢

长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理，有意者请电洽。