



— — — — —



## 职业炒家（一） #130

职业炒家有多少人，1万人还是10万人。  
职业炒家全中国不会超过1000人。

一）听说过，没见过

扯了这么久的准备工作，今天我们说一些大家比较感兴趣的话题，更贴近这一行的内幕。

很久很久以前，结识了一个朋友，我让他替我的工作。  
给出的提示是：“所有人都听说过，从来有人见到过”。  
然后让对方懂。  
对方想了很久，从航天技术员，到火山爆发专家，甚至到盗墓的，最后实在猜不出来。

然后我说，我是炒楼的。职业的，职业炒家。  
对方大失所望。说“哎，我以为什么高端的工种呢，炒楼的还不是满大街都是”。

哦，满大街都是么，你举几个例子。  
许多人会回答说，闻名遐耳的“温州炒房团”。

打开电视，CCAV2播的“炒房内幕”。

再不齐，满大街的中介店，中介比米铺多了，这不是炒楼么。

这些话，恰恰说明了职业炒家的稀少。  
炒楼是一个被极大误解，甚至完全“不是那么回事”的一个行业。

为此，我们不得不花好几篇的篇幅，详细地把这件事说清楚。

## 二）平庸

如果你是一个出租车司机，那么你的收入相基金非常大。  
因为一个出租车司机每天工作10\*12个小时，而前八个小时，都是份子钱，你是为出租车公司在打工。  
司机每天能否赚钱，就看剩下这最后2小时。如果扯几次肚子，撞个车，堵个空驶，那一天的收入就泡汤。

这告诉我们一个道理，每一个行业，都有他的“平均利润”，而超越平均的，才是你的超额利润。  
就像马克思主义说，行业利润率趋向平均，如果你赚“平均利润”，那也就是个苦力钱。  
如何才能发财？超越平均，追求卓越。  
你要比平均水准，做得好得多，超出平均的，才是你阶层上升机会。

房地产是一个非常好的行业，黄金行业，“正和游戏”。  
但是许许多多人在房地产中，却并没有赚到“传说中的一桶金”。  
他们或许赚了点钱，当年300W买的联洋，现在涨到了500W，可是就其金额和倍数而言，远远达不到“暴利”。更达不到传说中的高度。

为什么呢，因为他们赚取的是“平均利润”。虽然在房地产这个黄金市场中，平均利润也意味着三五百万RMB，2\*3倍的增值，超过白领一星子的工资。  
可是，这和“专业选手”是不同的。  
专业选手的获利，远远超乎你的想象。

职业炒家存在的意义，在于把事情做好，就好比一个优秀的木匠，一个优秀的网球员，一个优秀的基金经理。  
在某个行业做到极致。

## 三）专业

什么才叫专业。三百六十行，行有行规，术有术道。  
你把炒楼看作是一个行业。则其中的诀窍与技巧，浩瀚如烟海，叹为观止。

我们已经听到了，见到了，经历了无数次，常见于“炒楼者”对炒楼的蔑视：  
“炒楼是什么，不就是买进卖出么，一点没有技术含量”，哪像股票高深上。

那你炒股是什么，不也是买进卖出么。  
码农学了二手Python，Java，自以为精通了，被人耻笑。  
而炒股的满嘴二个CPI，QE，PMI，你以为你很NB，其实你是SB。

傲慢与无知，是你陷入贫穷的直接原因。

买房本身就是一门学问，一门很大的学问，等你意识并承认这一点，才是脱离傻空房奴，转身成为补充楼市的起点。  
那么，为什么从来没有人和你说过“炒楼学”呢。  
因为这一行你学不到，学校里不能，心灵鸡汤的书店里也买不到。当你找到水务论坛之前，你或许都不知道这事可以归纳成类。

一个原因，“炒楼学”的书籍在中国这发无由出版，政府不喜歡。  
另一个原因，则是“职业炒家”的稀少，因为职业炒家人数太少为稀少，所以没有人可以总结总结经验，因为人数稀少，所以更没有人出书。

## 四）职业炒家

前一阵子，一个非常熟的中介，喝茶聊天时说，认识你这样的客户真是三生有幸。  
为什么呢，因为中介这个行业，有一个很重要的特征：“没有回头客”。

营销学上说，越是回头客多的地方，越是热情周到，譬如每周必去的沃尔玛。  
而越是流动性大游客多的地方，一次性服务态度越差，譬如火车站，旅游景点。

许许多多人经手中介，绝大多数的人对中介印象都不大好。  
因为中介是一个完全“没有回头客”的行业。  
尤其是在房屋买卖这一块，谁会“过了三个月”又回头找你再买一套呢。

对于绝大多数的人来说，“买卖房屋”这种事，是以“次”为计算的。  
一个家庭，往往整一代人，才会买一次住宅。

你的父母买一次，你们小二口买一次。  
很少有人意识到，这其中资源的丧失。

因为买卖房屋，本身是会增加“经验值”的。  
你想买房，去哪里找的房屋，一手开发还是二手中介。  
国家的政策法规如何，限购和限贷有什么要求。  
房型哪一种好，地段哪个有升值潜力。  
中介有什么猫腻，有什么猫腻。  
交易流程需要哪些手续，注意哪些资料。

这些事情一件件做起来，每件事都要折腾掉你不少精力，等你把整个流程走完，四处询问发问解答，你也差不多成了半个专家。  
可是，然后，然后呢。  
然后所有的经验，全部都被废弃了！  
马放南山，当你买完这套房子，下一套住宅的购买，可能要到10年，甚至20年以后。  
到时候大环境小环境，办事的人和联络系统，全部被替换了。

也就是说，经验没有积累，经验也没有升华。  
当你刚开始买房时，你是一个菜鸟。当你买完第一套房时，你还是一个菜鸟。  
菜鸟没什么战斗力。

而职业炒家和普通人有什么区别呢。  
职业炒家，他买的不是第一套房，而是第10套房，第N套房。

和一般人想表的不同，“买房”里面其实大有学问，经验是可以积累的。

而当你经验积累以后，“成本”可以下降20%，“速度”上升20%，敏捷上升20%，内行上升20%，回血速度上升20%。  
各项指标提升，战斗力自然大大提高。  
于是就形成了良性循环。

职业炒家和普通人的区别，并不在于房子的多少，而在于运作效率。  
有一些温州富太太，买房也是十套八套地买的，可她们并不是职业炒家。  
CCAV中报导了许多楼市现象，可那些人也并非职业炒家。事实上，CCAV根本不知道真正的楼市运作是怎样的，媒体人半懂不懂。

## 五）职业炒家的传说

上次那个中介继续笑眯眯地和我说，他入行了这么久，为什么说没见过几个“职业”的呢。  
每人每年固定给他开单做生意，他就算早晚吃饭睡觉了。

而我和他说，“职业炒家”是很难很难见到的，其稀缺的程度，和大马路上碰见一个亿万富翁A9概率差不多。  
首先，一个职业炒家，他至少要有5000W的资产，小城市可以稍微低一点，但房子始终在那。  
为什么，因为如果你要成为一个职业炒家，你至少需要“买卖”过10套房。

有人说，做中介的，每年经手许多套，不算累。  
不算，隔行如隔山。中介和炒家其实是完全不沾边的二个行业，甚至没有任何共同处。  
这里还牵涉到一个广泛错误，我从未见过任何一个优秀的中介，同时也是优秀的炒家。当你说到家里入做中介时，别人肯定会摇头“哦，那他对房产一窍不通”，甚至会进一步劝你买房卖房的话。

大概，中介是中介，炒家是炒家，中介完全不懂炒楼，其距离之遥远以光年计，就好比银行做柜台的，完全不懂金融。  
因为中介做的是交易，他所做的所有事情，都是促成交易，中介不赚取差价。  
而炒家关心的是价格，你只有实地实践了，只有靠自己钱，拿5000W押在上面，才能感受到心跳的感觉。  
才能成长为优秀的交易者。

所以，职业炒家都是很有钱的人，你在马路上见到的概率，绝对会比普通A9更多。  
职业炒家的人数也很少，最早的时候，我们估计全上海大概有1000人，全中国有1万人。  
可综合最近的一些信息来看，我们认为“职业炒家”的人数比想象中的还要少得多，全中国可能不足1000人。  
这里的“职业”指的是手法，操作与套路。

另外，我们想说一下职业炒家的传说。  
为什么职业炒家人数这么少，因为他不符合逻辑。  
一个人要成为职业炒家，那么他至少要买卖过10套房子，拥有约5000W的资产（小城市3000W）。

可是，如果一个人拥有5000W资产，那么他早干啥去了，或者说，他怎么会有5000W的？  
答覆是，之前靠工厂，或者靠实业赚的。

问题就出在这里了，如果一个人靠工厂实业，赚了第一个5000W，那他在这个行业，一定已经做得很深了，少说也混了十几年，手下有200~300个工人，上下游熟悉的经销商。  
这便形成了“路远依树”，一个人是很难抛弃掉35岁之前的一切，抛弃300个员工和上下游人关系，重新开始另一个工种的。

另一种情况（二），可不可以从一开始是500W净资产，靠升值升成5000W净资产的。  
理论上是可行的。  
但实际上，这个人在500W的阶段，买第一第二套房时，经验不足，很有可能亏损，很大几率就卡在第一关了。

如果你完全没有障碍，完全没有人帮衬，纯粹靠自己摸索，一步步探讨出今天炒楼的诸多几十种手法，那么你必须要有：  
1）极好的运气  
2）极坚定的信念  
3）善于归纳总结  
4）没从事其他行业

这事看着看着也是挺稀有的，所以我们认为“野生”的职业炒家人数不会很多，最多不会超过1000个。

第三种情况（三），则是一个年轻人，拿着500W初出家产。

可是他一出来，就有人帮衬，有人开拓，有人抱团讨论，有人共享资源。

前面的路金都有人走过了，你只要跟着学就可以了。

哎哟，这种人都90后。

下篇继续。

（yeyon\_ou8163.com, 2015年5月19日晨）



微信说重庆还有4个月就会暴乱，还没有建完的重庆要加快行动了。  
扫描下方二维码，添加小编。

明年再回首，你会感谢自己的选择。

来源：水库千平会  
编辑：小圈A  
合作请加助手微信：shuikuqianpinghui



加入水库千平会VIP群  
轻松建仓1000平

· THE END ·



据说十个富豪九个会点“在看”