

包租公 筆記本



2

張明義
蕭子軒
著



學習別人「可以節省自己摸索時間」

我認識一個仲介轉過來的包租公，他提到以前他在淡水那一帶當仲介，但是因為當地買賣交易很清淡，所以不兼著做一些所謂代租代管的事宜，在幫房東收取租金的時候，常在想，如果這個房東就是我，該有多好，所以他就第一次買了一間中古屋，目的不放在賺買賣差價，目的放在做隔套收租，從此那種每個月等不到業績的不踏實感消失了，開始可以睡個好覺，就這樣自己的套房數量開始累積，接著開始開設自己的公司，也就是代租代管的公司，這就是一個仲介轉戰市場的心得。

所以他說，就算他是一個超級銷售員，他也不見得是每個月都有全壘打的機會，所以面對「不穩定的收入」，心裡的感觉真的是「很差勁」。

另外的一個包租公，是學習他在日本的女房東（過去的正職是老師），他說這個女房東的先生已經過世了，小孩也都移民到美國去了，她只有一棟兩層樓的建物，二樓拿來租給四個外國學生，一樓自住，光是靠一個月的收入就可以過著很優渥的日子，更不要說日本有好的老年照顧的政策，反觀她到日本去讀語言學校，在餐廳打工的過程中把兩隻手都甩鍋甩傷了，尤其是當他看到餐廳資深的老廚師在一個意氣之爭下辭職後又想回來繼續工作，跪在店門口的雪地上，他說如果這個人就是他學完廚藝後的未來，他不願意自己像這樣，他想學日本的女房東，開開心心的過完一生，這個條件是只有有一間收租的房子，所以他回台後選擇台中做為包租代管事業的根據地。

至於我的心得也是這樣，但我的學習對象是一個停車場的業者，他打電話過來我們公司，順便提議一個選項，也就是因為有很多里民在我們公司的土地上做資源回收，導致環境很髒亂，是不是他可以幫我們倒垃圾與維護環境整潔，請求本公司的同意，但不需要任何書面程序。

我當時心裡就想，這怎麼可能，我一定要去巡查土地一下。

結果看到我過去，他馬上把停放的汽車開走，順便跟我解說本公司土地的界址，順便把他以前幫本公司丟棄垃圾的照片翻給我看，言下之意就是他幫我們公司做了很多事情。

後來他又打電話過來說，可不可以將本公司的界址用透明鐵絲網圍起來，以免附近居民亂棄置一些不要的家具與設備，後來他又幾次幫我們清運掉這些大型垃圾。

接著後面的十年，本公司在南港的大型畸零地都請他幫忙處理垃圾的事宜，結果這就是他經營停車場的第一桶金。

他的停車場很特別的是，每一個車主都需要把鑰匙交給他，由他來停車，換句話說，他就像是夜店內的趴車小弟一樣，幫每一輛車都要找到一個位置，也正因為他熟悉本公司土地的地界，加上他負責那一片土地的環境清潔，所以他在整合這幾塊畸零土地上賺了不少錢。

後來，可能是因為與當地居民發生夜間停車的糾紛，他就跟本公司提議承租土地，接著我們就以公開招標的方式對外找承租的包商，可是因為其他鄰接的畸零地都被他承租走了，所以他也就成為唯一的競標廠商，這樣子又過了好幾年，一直到本公司在當地整合所有土地蓋出好宅為

止。

隨著他經營停車場的事業越做越大，後來也開始承租本公司在其他土地上的畸零地，不管是作為公共的汽機車停車場或者是洗車場，都有不錯的成績。

結果有一天他告訴我，沒有想到他本來是「建築工地的監工」，在「腿部受傷」之後（工傷解聘後），竟然可以「因為」幫忙協助「清運垃圾」，最後當上了「好幾家停車場的董事長」，這應該就像是「塞翁失馬，焉知非福」的故事典故一樣，自己也才可以做「停車場的二房東」，把事業擴及全省，甚至有這麼多的「親子接觸」時間（小小孩在貨櫃屋裡爬來爬去）。

至於「拖來拖去的貨櫃車」作為「停車票販售中心」這一點，我也是跟他學的；他說「這間貨櫃屋其實就是附近工地的福利社（停車場的便利商店）」，他說「你不要小看這兩台冰箱與冰櫃，每天都有上千台汽車在停妥汽車之後，還雙手買了一大袋的汽水飲料與結冰水（冰棒與雪糕），順便又帶了些一些檳榔」，業績不輸給附近的便利商店。

他說，他才是真正的0元包租公，只是這個包租公租給「汽車」與「攤車」使用，後來又把「停車場立體化」，開始「流動式的立體機械停車場」，這人真的是經商鬼才，天生是「包租公的料」。（後來當年「南港展覽場附近的汽車停車場」，也是給他標走，算是很強的一個停車場個體戶；聽說整地的費用還給他賺走，但這不是我簽的公文，我是絕對不會幹這種「賠了夫人又折兵」的事情。）

房地產有關的Youtube影音：

<https://www.youtube.com/watch?v=BqYXJykqS64>
<https://www.youtube.com/watch?v=He942CN-4oQ&t=262s>
<https://www.youtube.com/watch?v=jASNgIzgmbU&t=226s>
<https://www.youtube.com/watch?v=ZH786cUJAGY&t=71s>
https://www.youtube.com/watch?v=S4m_BKxDrm0&t=154s
<https://www.youtube.com/watch?v=jCB1pZYdjQA&t=23s>
<https://www.youtube.com/watch?v=PcsBrrNcMkI>
<https://www.youtube.com/watch?v=Xhc-79AUDog>
<https://www.youtube.com/watch?v=S8tkXU4Uvds>

馬上就變出一大筆錢的「例子」

人就像是被限制住在某一個地區的犯人，無法移動，也見識不到其他地區的有趣的地方，不僅地區有這個限制，連思想能力也有這種限制。

大多數人都是按照一定的規律在行事，也就是先有錢再投資，或者是先有錢再學習，或者先有錢再有投資想法，這時我倒是很想問一件事情，也就是說，萬一你這輩子都沒有錢，那先有錢的這個想法永遠沒有機會實現，那是不是就不用投資、學習、存錢或有任何的「投資想法」，換句話說，就是現在窮所以以後也窮，爲什窮的人就不能有投資想法呢？

換句話說，如果把這個所謂重要想法擺在前面，也就是有投資想法擺在前面，或者是學習擺在前面，是不是一切都可以有迎刃而解的空間。

這個地方我舉一個租賃金童的故事，當故事主角揩了一身地下錢莊的債之後，在自殺沒有成功之後，他看到失憶前寫下一大堆這一生最想做但卻沒做的小事，像是到哪裡去吃小吃，或到哪裡去泡免費溫泉，他想到他老師說的一句話，也就是你這樣的學歷應該找不到好的工作，結果他問老師，有沒有什麼事情都不用作，就可以拿到文憑的學校，老師說有，有這種助學貸款都幫你辦好的學校，結果主角就跑去讀了，請注意主角兼了四份工作，從凌晨的送羊奶，到早餐店兩個小時的煎吧檯工作，到電容工廠做測試人員，下班後直接到夜校趴著睡覺，下班後又到汐止的好樂迪做大夜班的少爺，下班後又直接跑去送羊奶，這樣周而復始的工作，假日就是在台北車站睡覺，也就是說，主要爲了以後能夠找

到一個像樣的工作，把學習擺在第一位。

而當他有投資想法時，他也是總是把投資想法擺在第一位，在哪一個時間點，他根本是窮到無立錐之地。

像：

爲了「收租金」，所以買了一間新成屋。

爲了「收更多租金」，所以把自己的小套房的門板拆了，讓別人可以自由參觀。

爲了「收更多間租金」，他競選主任委員。

爲了「收更多地區的租金」，他跑去買了二手名牌的事故車，以充當門面，才不會給代銷公司與銀行拒之門外。

爲了當「更大面積的二房東」，他帶領一大堆粉絲去購買預售屋。

「主角」認爲，當你有一個投資想法時，錢就會自然出現，他人生的第一桶金竟然是來自他的員工，一個老人，但有存一筆錢但找不到好工作的老人。

大家不要以爲聘請到很多員工的人，代表這個老闆很有錢，這種想法是錯的。

筆者曾經有一個購買道路用地的老闆，他旗下有一百多個人，他給員工什麼薪水，您知道嗎？

零元薪水，因爲道路用地買賣是有賺到才有抽成，所以聘請一百個員工根本就花不到一毛錢。

這句話，是我們業內才知道的祕密，至於主角在講到這一段話時，只提到仲介公司普專的抽成制度，其實就是「高佣金且沒有底薪」的員工聘任制度。

筆者的第一本書就是這樣產生的，也就是：

1. 借用別人的筆記型電腦。
2. 借用別人的「辦公室」。
3. 借用別人的「知識」與「時間」。
4. 借用別人的演講與教授筆記。
5. 借用別人的「經驗與人脈」。
6. 借用「未來的想像」。
7. 借用「講師費的支付變化」。

也就是說，我打的是「全國最大代銷公司招商經理的名號」，用她的「出書計畫」去訪問她所認識中業界的高手，借用她的筆記型電腦與辦公室，然後（錄音後）再回去她的辦公室跟她一一確認，最後寫成一本「轟動」代銷業的《代銷操盤實戰手冊》（列名共同作者），最後用這本「半成品的作品」，賣到全國最具知名度的補習班，取得「全系列」聽課「不用付費」的VIP身分（《完銷力》這本長銷書）。

如果說，我的「這一段經歷」還不算是「神鬼交鋒」，那我還想請問一下，有「誰」曾做過「更離譜」的事情；就像我此時此刻一樣，短短幾年之內寫成了二十幾本書呢？（筆者是完銷力與智在法拍的作者。）

「一無所有」從來就不會是「我的限制」，只會讓我有「更驚豔的表現」。

PS.

1. 筆者15天內從「保全員」升上「駐區主管」，三個月內升總幹事（新福全大樓與甲山林），六個月晉升「點交物業經理」（中正史坦威），一年內晉升總物業經理（亞太經貿廣場），兩年內進「建設公司」（台肥公司），這就像直昇機一樣，第三年把新竹中華路一帶汽車旗艦店補齊，靠的就是「一無所有」後面的「沒什麼可以害怕」；當你「一無所有」，就是可以「放膽嘗試」的時候。
2. 另外一篇「馬上變出錢」的故事，講的是「瞬間二房東+期貨轉現金+不點交法拍投資機會」的組合，敬請「期待」。
3. 筆者可以說是聽過市面上所有法拍屋的課程，不管是訴訟、共有物、34-1多數決、土地分割與變價分割，才練成這樣的功力，所以「人生」不要只有「一個老師」或「一種說法」（至於以「寫書」的那些其他作者，則沒有機會，因為他們是我書印出後才出現，請注意比較出書日期與時間「向塔木德學做出租達人」一書的「出租達人篇」），否則讀者會損失得更多。
4. 「包租公故事」到底是換一百個不同名字的「同樣故事經歷」，還是像「我的故事」一樣，是一百個「不同過程與經歷」的「包租公故事」；更多有趣的故事請參考底下的兩本電子書，也就是《0元包租公祕笈》與《包租公筆記本》這兩本書。

先有「想法」才有「行動」

先有「想法」才有「行動」，所以大多數的人都是因為沒有「想法」所以才沒有「行動」，至於「想法」怎麼來呢？也就是源於「空閒時間」的創造力。

換句話說，讀者如果沒有「空閒時間」，就不會有「美好的未來」。

有一天我去聽一場演講，講者在過程中問到「轉職準備金」這個概念，並請問在場聽眾有「超過三年的轉職準備金」的人「請舉手」，後來就要求我們每一個人都要去認識這一個人，說這個人未來的成就一定是遠超乎我們的想像；接著講者提到這就是代表一個人的「價值自主性」，也就是如果你認為你值五萬，也真的有人聘用你，您就真值五萬；接著一段時間之後，你覺得自己應該值個十萬，這時也真的有人願意聘用你（用十萬），而且是「用你堅持的這個價格」，你就成功了；一旦你的人生達到這種條件（多少萬由你決定），你就掌握「人生自主性」（你可以決定自己的「價值」與「價格」。）。

接著講師就又開始另外一輪的問答，也就是詢問每個人覺得自己價值多少，還有你為什麼會這麼認為「你的價值」就只值得「這個價格」呢？

事後，我「常常」在想這個過程，問「為什麼我不可以決定自己的價格？」。

直到有一天我遇到一個「比我強」的包租公，他提到他可以決定每一個投資物件的價格，而且都實現了，接著他拿出他的筆記，告訴我這一間他賺到多少錢，包含租金賺到多少錢與買賣差價賺到多少錢，而且這些都是「實現的數字」，也就是「他想賺到多少就可以賺到多少」。

所以說，如果用這個觀點來看他，他以「他賺到的錢」來決定「自己的價值」，所以他一直以包租公的身分活到今天（他是非賣品），所以他認為一個人的「人生自主權」體現在一個人的「時間自由」與「財務自由」（空閒自由與思想自由）。

他說，他看到太多人都是可以「被買賣」的（勞力市場），也就是透過「時間」來買賣（鐘點費），這就像是「爲五斗米折腰」的「說法」，又或者是「一文錢逼死英雄好漢」的「窘境」，在他眼前，每日都有這樣的「悲劇」上演著。

這讓我想到了，有一次我爲了改變我某個窮朋友的思維，在兩個月前就跟他約好，在「某年某月的某一天」一起去聽某一個「包租公的演講」，結果當天，突然一個久未見面的工頭打電話過來叫工（百年難得一見的稀客），結果他就跑去賺了這個2000元不到「打石工」的錢（清垃圾苦力），結果回來就先躺三天（累到下不了床）；因爲「人老了」就要「認命」，以爲自己還是那個「年輕無敵小飛俠」。

當天早上，我就告訴他，他有「六個」不能去的理由，分別是：

1. 「非水電專業」，人家只是叫你去清垃圾。
2. 你是領「技術工的工錢」（對不起乙匠證照），卻去領雜工的錢。
3. 「臨時」叫工，這工頭只是在利用你，今天叫你之後，一百年才會再來找你。

4. 我們約好的「演講」，下一場又是在一年以後。
5. 我是你最好的朋友，你卻放我鴿子，這算是什麼好朋友。
6. 2000元我可以付給你，請你不要去做這種粗工打石與清運垃圾。

也因此，我從此再也不連絡這個「幼年」的老朋友，原因如下：

1. 我看到他會難過。
2. 我無法幫助他。
3. 我無法改變他。
4. 我無法不跟他「吵架」。
5. 他沒有空閒時間，「他的生命」是別人在決定的。
(如果是協助鄰居、教友、巡守隊、救生隊，都還可以接受。)

我寧可「花時間」在「可以改變的人」身上，以免我自己被活活「氣死」。

我有另外一個好朋友，他成功的經歷就真的是在「一瞬間」就從「0爬到1」，也就是有了他「人生的第一桶金」，雖然不敢說是「多有錢」，但總算是給自己爭取到「無限的轉職準備金」。

事情是這樣的，有一天我們一起去聽了「演講」，他學到「共生公寓」的概念，他認為他的大四房（兩個衛浴）可以當作「共生公寓」來出租，可是他覺得這樣的金額太小（月租金），他覺得可以「賺更多的一點錢」（月租改成入租），所以他把他的共生公寓的其中兩間做成AirBnB的「日租套房改成日租」，接著請我介紹英文老師（外國人）去住其中一件的「雅房」；後來經過了一年，他在路上遇到我，竟然跟我說起英語來了，他認為他的英語現在比我好，畢竟他是每天都在「實戰練習」「英語會話」（真的是井底之蛙，不知筆者「英文文法」之

「強」，「聽寫領域」之「廣泛」。）。

原來，他找了「五個單位」跟他合作，分別是：

1. 服務酒店的物業管理公司，幫他「補充」備品、送洗床單與招攬外國客人。（這家酒店就在他公寓的旁邊。）
2. 他自己擔任Uber車夫、洗衣店、送洗員與導遊。
3. 萬一他「溝通」有問題的時候，他還有一個外國房客可以利用。
4. 他在AirBnB用他請人翻譯的英文與照片。（後來每個房客都幫倒忙，不管是文案撰寫、拍照與群體自拍。）
5. 請樓下的鄰居幫忙準備道地的台灣早餐。（錢會說話，有錢能使鬼推磨，其實是他自己愛吃早餐，請人準備並洗碗。）

後來他賺到錢，把樓上與樓下都買下來，做的都是套房的服務，而且是只租給外國人，不管是外國到台灣的學生，又或者是外國到台灣的英語老師，聽說他後來出國幾次，住的都是免費房客的家，真的是「像鬼的鬼靈精」。