

终极 天佑◎著 高手

生意场就是个牌局，
永远都是庄家制定规则。

綫裝書局

终极 天佑 著 高手

生意场就是个牌局，
永远都是庄家制定规则。

线装书局

图书在版编目(CIP)数据

终极高手 / 天佑著. — 北京 : 线装书局, 2013.1

ISBN 978-7-5120-0833-5

I. ①终… II. ①天… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 314651 号

终极高手

作 者: 天 佑

责任编辑: 杜 语

装帧设计: 书舟设计

出版发行: 线 装 书 局

地 址: 北京市西城区鼓楼西大街 41 号(100009)

电 话: 010-64045283 64041012

网 址: www.xzhbc.com

经 销: 新华书店

印 制: 北京天宇万达印刷有限公司

开 本: 710mm × 1020mm 1/16

印 张: 27

字 数: 400 千字

版 次: 2013 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

印 数: 00001—10000 册

定 价: 39.80 元

序

炒房,是一个令人玩上了就不肯罢手的游戏。它跟赌博不一样,赌博是一剂毒药,让你感到刺激的同时,说不定哪天就要了你的小命。而炒房,却是包赚不赔。

在炒房这个游戏中,当你成功地交易了几套房子以后,你就会觉得自己已经到了一个新的境界。你会不再迷惑于金钱的增加,因为仅仅是赚钱,那样的游戏太过无聊。炒房的游戏里有商场、情场的各类场景,你就像一个能力超群的魔法师,在里面纵横驰骋,尽情潇洒。只要你够聪明,善于把握机会,很快你就会发现自己已经达到了一览众山小的境界。这时候,什么销售精英的口若悬河,什么专家的专业分析,在你面前那全都是浮云。

当然,炒房这个游戏绝对不是一帆风顺,这里既会有急流险滩,也会有不知道从哪里冲出来、试图将你吃掉的怪兽。炒房是中国特有的,世界上其他任何地方都不存在这样疯狂的游戏,即使是像赤壁那样著名的以少胜多的战役,跟现在中国的炒房比起来,那也是小巫见大巫。究竟以如何之少对如何之多?只要你聪明,即使你是一个一文不名的穷光蛋,也会做得风生水起,进而得到无数人的追随与青睐。

炒房,一个能让你不求任何人就能改变自己命运的游戏,只要你有眼光,只要你看准时机,你就会成功。

你觉得我说的是天方夜谭吗?请跟我来,我带你看看一个炒房客的戏剧人生。

上

- 第一章 巧遇美女 / 002
- 第二章 韩山考察 / 050
- 第三章 商机无限 / 081
- 第四章 韩山之夜 / 098
- 第五章 圈套无形 / 144
- 第六章 打入资金 / 175
- 第七章 迷雾重重 / 204

下

- 第八章 接待任务 / 216
- 第九章 局中之局 / 229
- 第十章 初现端倪 / 270
- 第十一章 逃脱圈套 / 304
- 第十二章 亲情难忘 / 330
- 第十三章 省亲机遇 / 355
- 第十四章 省城市场 / 369
- 第十五章 乾坤挪移 / 379
- 第十六章 问题凸显 / 405
- 尾声 / 425

上

做生意就是这样,你即使是要赚对方的钱,也要让对方心里舒服,一旦让对方觉得你在跟他耍心眼儿,你就相当于把自己跟对方再次合作的机会丢掉了。失掉一个合作伙伴倒无所谓,可怕的是,你可能失去的是对方背后的一群朋友。

第一章 巧遇美女

谁也不知道林一凡是怎么发的财,大家只知道他是深圳有名的闲人之一,他没有职业,却有花不尽的钱。他是深圳人人羡慕的钻石王老五,就是在香港的投资圈里也小有名气。

林一凡住在关外一个别墅区最大的一栋房子里面,这是一栋深圳少有的亲水别墅。一湾碧蓝的湖水静静地铺展在房子前面,有独立的游泳池和一个不大不小的院子,整个别墅显得那样舒适。车库里停着一辆宝马 760 和一部奥迪 Q7。公务的时候开宝马,闲暇的时候开 Q7,用他自己的话来说,那就是要做不同的林一凡。

虽然林一凡在香蜜湖也有一套复式住宅和几套出租物业,但是,他却很少去那里住。用他的话说,香蜜湖虽然也是深圳的高档住宅区,但那里还是太乱,不能让他享受生活的惬意。他喜欢宁静,喜欢关外新鲜的空气。

这天,他正在自己家的游泳池里游泳,他很喜欢游泳,这样不仅可以保持体形,更重要的,他经常能在水里想出一些好点子来。他在水里来回回地冲刺着,忽然接到好朋友耿勇的电话,说他们报社有个异地看房团,问他有没有空参加。

他有点儿慵懒地回答,“没意思,最近看了些盘,都没太大兴趣。”

耿勇笑道,“怎么,有钱你也不想赚?”

林一凡靠在游泳池边,叹口气,“说真的,耿勇,外地的升值速度没有深圳这么快,我真有点儿觉得没情绪。”

“你是不是想今天买了房子,明天就翻番?”耿勇揶揄着他。耿勇是他多年的朋友,在某种意义上讲,可以说就像一个镜像的林一凡,所以,说话也毫不客气。

林一凡反唇相讥,“我是想,最好我根本不用动用资金,只出个名字,就有大把的钱进账。”他这样说话还真不是开玩笑,因为就连耿勇都不知道,当初他在深圳淘到第一桶金时,他就只出了个名字。

那还是 2001 年,他因为受不了龙华富士康里那些台干的白眼刚刚辞职,一时找不到工作,就四处跑人才市场。结果,有一天,他在街上转,正想找个路边摊买份米粉填饱肚子,忽然发现前面有个售楼部正搞什么冷餐会。他看看自己穿

着西装打着领带像模像样的,就想进去混一餐,好省下几块钱的午餐费留着下午坐车。

世界上很多事情就是这样不可思议,本来他只是想混一顿免费的午餐,谁知道却让他发现了一个改变人生的秘密。

他刚走进那个售楼部,就有一个唇红齿白的靓女过来跟他介绍房子,说这个房子位置怎么怎么好,价格怎么怎么便宜,最重要的是,这里的房子是零首付。

他一面听着那个漂亮的女销售顾问讲解,一面不停地吃东西,准备吃饱了随时找个借口走人。

就在他吃得差不多的时候,那个女销售顾问忽然说,如果今天签约,公司有红包奉送,他问红包是什么,销售顾问说,是200到1000现金不等。

这对林一凡来说很有吸引力,吃了一餐,签个约还有红包拿,天下还有这等好事?于是,他掏出身份证,假模假式地选了一套80多平方米的房子。他心里如意算盘打得很精,不就是签个约吗?至少拿200块钱,深圳这么大,他们到时候去哪里找自己啊?

签了约,吃饱喝足,他留了个电话给那个漂亮的销售顾问杨鸿,拿着红包就匆匆走出了那个售楼部。他想,从今以后我都不会再来了。回头看看那个漂亮的售楼部,他有一种得意:孙子,我赚了。

他手里拿着杨鸿给他的资料袋,真想把他们丢到路边去,可是,看看那个袋子印刷得还算精美,他没舍得丢掉。这个袋子完全可以装一些衣物,以后自己如果搬家,也能派上用场嘛。

晚上,他吃完白水煮面条,拿起存折看看,上面只有不到1.5万的存款,这是他在富士康工作三年的全部积蓄,这两天找工作又花了点儿。林一凡叹口气,这样下去可怎么得了啊?

他现在住的是一处跟别人合租的房子,每月200块,吃饭每月也要450,再加上找工作还要坐车,电话还要花钱,真得省着点儿。

他把碗拿到厨房仔细地洗起来,他现在已经有了经验,如果不把碗里最细微的食物残渣洗净,一定会招惹蟑螂的。深圳的蟑螂大,搞不好晚上会爬到你的身上,那滋味可不好受。

想躺下睡觉,忽然腰被硌了一下,他起身一看,原来是中午从杨鸿那里拿的那个资料袋。他生气地把袋子丢到角落里面,然后躺下去,一天的劳顿让他浑身酸疼,他一沾枕头就睡着了。

然而,他还没睡着,电话就刺耳地响了起来,一看正是杨鸿,他很不情愿地接

起来，杨鸿告诉他明天到她那里办理按揭手续。

林一凡很不耐烦地说，“我很忙，改天好不好？”

杨鸿说，“你明天必须来，现在是银行利率优惠，而且还有纪念品送。”一听有纪念品送，林一凡马上来了兴趣，明天正好没有面试，何不去一趟杨鸿那里，顺便拿点纪念品？

然而，他不知道，就为了这么一份银行的纪念品，他跑了一趟杨鸿那里，而这竟然改变了他的人生。

那天，他坐在那里等着跟银行的人谈话，忽然听到旁边一个香港人用白话打电话，香港人对电话那边的人说，“老婆，那好，我就买 10 套了，回头我转给你，用其中的差价咱们再去罗湖买两套。”

他有些纳闷儿，这人在这里买 10 套房子，然后转手给他老婆，中间怎么会有差价？而且，怎么又能拿着差价去罗湖买房子？

这些年林一凡在富士康工作，周围也有些同事买了房子，他们一直供得很辛苦，所以，买房子对林一凡来说那是不可想象的。这个香港人怎么这么有钱？

接着，那人的一番话忽然提醒了他，香港人又说，“老婆，你跟银行谈好了吗？我这 10 套转给你，他们会给贷多少款？”

那边怎么说的林一凡没有听到，但是，他忽然明白了，这个香港人在玩什么路子。

炒房最基本就是低价买进，高价卖出，比如 100 万买进，150 万卖出，赚 50 万。但是，谁去买这个 150 万的房子？人家香港人有老婆，自己卖给谁？林一凡坐在那里喝着杨鸿给他送来的茶，脑子里的 CPU 不断地运转着。林一凡毕竟对房地产不是一无所知，他把这么多年在深圳听说的关于房地产的知识和同事们平时谈论的只言片语迅速地放在一起进行分析、归纳和整理。

忽然，一个想法石破天惊地在他脑子里炸开，他乐得当时一拍大腿，差点蹦起来。香港人能做，我怎么不能做？

于是，他很快办完了按揭手续，然后坐车回家，他手里拿着的是买那套房子的所有手续。看着那套手续，他得意扬扬，每一页纸都像是存款单一样。他不由得感慨起来，人生就是这样的离奇，早上自己还是个穷光蛋，现在手里居然有了一套房子，一套能赚钱的房子。

许多年以后，他还后悔那天为什么不多买一套，如果多买一套，也许以后他的赚钱之路会更加顺畅一些。然而，历史是不能假设的，因为，那毕竟是已经发生的故事。

他当天办完了手续,准备好了三个月的月供以后,他惊讶地发现自己的卡里还有 9000 多块钱。而此时的林一凡,已经是一个 80 多平方米房子的户主,同时也是手握三个深圳户口指标的人了。林一凡不是一个头脑不灵活的人,在富士康上班的时候,他就知道很多人在买卖户口指标。于是,他最先想到的就是如何把这三个户口指标变现。

那个时候,一个深圳户口指标可以卖 1 万块钱,卖了这三个户口指标,他就有了装修的钱。这就相当于,那三个未来的深圳人在给他装修。

这套房子价值 30 万,一个月后,林一凡通过中介挂牌 60 万出售,有人问这么高的价格林一凡卖得出去吗?嘿,不瞒您说,林一凡本来就没想卖!

他叫老爸老妈把身份证从老家寄来,并用老家的房子作抵押,借了 10 万块钱给他。首付银行,通过银行的朋友用按揭贷款以 60 万的价格用父亲的名字买回了这套房子,然后,还掉父母的 10 万元借款和 30 万元的贷款后实际从银行套现 20 万元。

这时候,他手里有了一套房子,19 万块现金(办理过户手续花了 1 万多)和三个户口指标,事实上这相当于他手里有了 22 万的现金。他存了 2 万在银行作为第一套房子的按揭,因为,他时时刻刻想着自己有可能会断供,如果真的出现那样的问题就麻烦了。

然后,他找杨鸿又买了两套房子。两个月后以同样手法从银行套现 60 万元和六个深户指标。

那阵子,因为风传深圳要取消买房入户政策,深户指标价格上涨很厉害,本来他想卖 9 万的那些指标实际上卖了 12 万,这让他有点儿觉得是天上掉下来了金子。

现在,他手里有了将近 60 万现金(办理各种手续用掉了一些)和三套房子。他简单装修了一套自己住,其余两套也简单装修了一下,开始出租,放在那里慢慢地以租代供。虽然房租还不足以顶上月供,但是,每套贴到里面的月供也不过 400 多块。这比起房价上涨的速度来,他觉得还是很划算的。

现在,他手里有了钱,便开始琢磨怎么搞点短平快的项目赚钱,快点还掉手头三套房子的贷款。那时他的想法很简单,还掉了这三套房子的贷款,他就做寓公。娶个老婆,生个孩子,把父母接到深圳一起生活。

一阵微风吹过,游泳池上泛起细细的涟漪,就像无数银色的蛾子,在一块蓝宝石上快乐地舞蹈。一切显得那样的悠闲,生活居然是如此的惬意。

林一凡站起身来，他修长的身材上挂着细细的水珠，他的皮肤是很多人羡慕的古铜色，健美的肌肉恰到好处地体现着他是一个爱好运动的人。杨鸿曾经抚摸着他的胸肌说，你不去参加健美大赛太亏了。

电话那边的耿勇似乎听到了什么，问，“你小子在干什么？身边有人？是不是在洗鸳鸯浴？”

林一凡轻轻地笑了一下，这小子脑子里想什么呢？这个耿勇组织过几次异地看房团，拉着林一凡战斗在全国几个城市的高档洗浴中心和夜总会。甚至有一次他们喝多了，在上海的一个宾馆里，一起围绕着一个中心做过革命工作。正因为如此，这个耿勇跟林一凡说话总是能做到心照不宣。不过，今天他真的猜错了。

林一凡回答，“你小子长了千里眼？”他这样说纯属逗耿勇，让这小子心猿意马一番，也是件开心的事情。

耿勇嘻嘻地笑着，问，“怎么，小姐漂亮吗？”语气里透露出掩饰不住的忌妒。

林一凡故意叹口气，“马马虎虎，没什么太深的感觉，比李嘉欣是差一些。”

“你以为你那玩意儿是庞然巨物？还没什么太深的感觉。”耿勇马上骂道。

林一凡笑了，庞然巨物是那次他跟耿勇在上海做完革命工作以后耿勇对他的评价，耿勇有点儿胖，自然没有健硕的林一凡骄傲。所以，在这方面，林一凡在耿勇面前还是有绝对自信的。

林一凡骂了声耿勇，对他说，“行了，你要是觉得那个城市有投资潜力，这个看房团就算上我一个吧。不过，提成还是老规矩啊。”

耿勇嘟囔着说，“这还差不多，带你去发财还总是推三推四的。对了，晚上你有事吗？”

林一凡问，“怎么，想请我吃饭，葛朗台？”耿勇在林一凡面前那绝对是吃你的不嘴软，拿你的不手软，诋毁你也一点不客气的主儿。用他的话说，他就是林一凡的最佳损友。

耿勇呵呵地笑着，“请客就免了，我这里很忙。是这样，为了组织这次异地看房团，那个城市的开发区组织了一次说明会，就在我们报社的大会议室举行，你来参加一下吧。”

“说明会有什么意思？”林一凡有点儿提不起兴趣来。

“可是，有很多美女哦。”耿勇道。

“真的？”林一凡问。

耿勇骂道，“你小子，怎么一听到美女就跟打了鸡血一样？”

虽然这是在骂他，但是，林一凡还是觉得很受用。男人嘛，不好色就意味着没

有进取心,爱好美女就像士兵想当将军一样很正常。

晚上,林一凡如约赶到耿勇的报社,门口早有他熟悉的一个女记者琳琳在迎接他,“林总,耿主任在忙着,请跟我来。”

琳琳今天穿得很随意,一身原色的亚麻布,纤细的身材在半透明的布料里若隐若现。琳琳的身体林一凡一直想研究,但是,他一直怀疑她是耿勇的菜,他不想吃那个胖子的刷锅水。这跟他与耿勇在上海的荒唐不一样,那是绝对的两种概念,动朋友的菜总是有点儿不厚道。

林一凡曾开玩笑地问过耿勇,他跟琳琳上过床没有,可是,耿勇却给了他一个含糊的回答,“情在一夜之前,爱在两腿之间。”这让林一凡更加糊涂,耿胖子到底吃过这菜没有啊?要是他没吃过,放着这么好的菜不吃,那可是亏得很啊。

现在看着琳琳青春的身材,他又寻思研究一下,毕竟最近老研究杨鸿那熟悉的身体,有点儿审美疲劳了。

琳琳有意无意地用手轻轻地扶着林一凡的胳膊,林一凡一时有点儿想入非非,不知道她是主动还是礼貌。

琳琳把林一凡领到前排就座,作为深圳知名的房地产投资客,林一凡在圈子里还是颇有名气的,他坐下来,跟周围熟识的人一一打招呼。他就是一个这样的人,跟每一个熟悉的人都要打招呼,都要微笑。他不想让人家觉得他有什么了不起,平易近人别人才好跟你交心,而心若有了沟通,就会有无数的好信息传到这里。

跟大家打过招呼,他便一个人静静地坐在那里。眼睛的余光里,有些人在对他指指点点,是在评论他这一身阿玛尼,还是在议论他在关外最近那精彩的一役?不管怎样,他都是此刻会场里的热点之一。

他故意使自己变得放松,他心里明白,越是这样,他越会引人注目。此刻,他感觉自己飘浮在一片温软的阳光下,浑身享受着阳光轻柔的抚摸。

伴随着各种目光,以前的往事开始历历在目,甚至他睡过的那些置业顾问们,也开始一一跳到他的面前,像奥运会的那些雨伞一样,各种笑脸一个个地在绽放。

在这些姹紫嫣红里面,杨鸿是他睡过的第一个职业顾问——准确地来讲,自己是被杨鸿给睡了。关于这点,林一凡现在想起来还有点儿咬牙切齿。

那年,自己在杨鸿那里买了三套房子以后,没敢再按那种方式操作。因为2002年的房地产市场还不算火爆,虽然新开盘的房子价格都有所上升,但是,市场的热情并不高。林一凡虽然手里持有了三套房子,但是,脱手还是他的最终目的。



虽然他手里有大量的现金,但是,他不敢去炒股。他来深圳三四年,看到的听过的都是在股市上亏钱的,杨百万却是一个也没有见过。可是,这么多钱在手里也要寻个出路不是?有一阵子,他甚至想跟别人去山西开煤矿,考虑来考虑去,最终还是没敢下手。

他叫父母来深圳,可是父母都不来,他现在又无心去找工作,甚至想开个餐馆算了。于是,他开始四处找店面。可是,找来找去,一直没找到合适的。

这天,他在梅林关前面等车,忽然有人拍了他的肩膀一下,他一回头,居然是久违的杨鸿。“林一凡,你怎么会在这里?”杨鸿风情万种地笑着。林一凡也觉得诧异,问,“你怎么会在这里?”

两人这么一聊,他这才知道,杨鸿这时已经被公司调到附近的一个项目来工作了,不过,这次她是作为销售部经理在负责这个项目。也就是说,现在她有权了,能打折了。

杨鸿把林一凡领到她们刚刚修好的售楼部,介绍了一下项目。原来这是一个公寓项目,每套公寓都是三四十个平方,价格也非常合理,现在正处于内部认购阶段。所谓的内部认购是当时房地产商回收资金的一个常用方法,就是在预售许可证没有下来之前,以内部认购的方式卖房子,当然,价格会比正式开盘便宜不少。

林一凡问杨鸿,这个开发商实力怎么样?杨鸿自然把她的那个公司吹得天花乱坠,林一凡毕竟通过杨鸿赚到过钱,所以,对她的说法也没太在意。于是,就以他们公司内部价格八三折,一次性付款买了三套公寓,这下子花掉了他近40万的现金。

那时,他很得意,想我这回又要发大财了。一时间,他不再去找店面,开饭馆的念头也完全打消了。人就是这样,有赚大钱的机会,小钱就显得那么无关紧要了。

谁知道,那个开发商其实是个空手套白狼的货色,林一凡交了钱,他们却迟迟不开盘,而他们不开盘,林一凡手里的房子就无法脱手,于是,林一凡开始找开发商维权。一开始,开发商并没把林一凡这个看起来斯斯文文的年轻人当回事。没想到,他在找了几次开发商没有结果的情况下开始采取极端行为,自己头上缠着白布条,穿着孝袍,打着“向无良开发商讨还血汗钱”的横幅坐在售楼部的门前,结果搞得没人敢进售楼部。

开发商派保安来赶林一凡,林一凡马上就大喊打人了,那个地方临近公交车站,这么一喊,马上就有很多人围上来,人一多,保安也不敢把林一凡怎么着。

开发商找警察,警察说这是经济纠纷,原则上不介入。开发商找黑社会,林一凡直接就在黑社会面前用一把刀划破了自己的大腿,黑社会也不想摊上人命官司,也撤了。

开发商有点儿怕他,开始跟他谈,要退给他钱,以及付出适当利息。林一凡不同意,非要对方以开盘价回购,而且要付给他每天3‰的罚金。这个要求开发商是难以忍受的,于是,在几次协商未果的情况下,他们使出了美人计。

他们派出了杨鸿,带着一个协商方案来找林一凡。结果是,敌人用老虎凳辣椒水都没有让林一凡妥协,而在美人计前,林一凡却将计就计顺水推舟地答应了那个方案。

林一凡至今还记得杨鸿那个晚上在床上的尽心尽力,林一凡在杨鸿之前不是没有经历过女人,但是,像杨鸿那样技术如此炉火纯青、态度如此投入的女人还是头一次见到。后来许多年,林一凡每每反思与杨鸿的接触,都不得不承认,他是中了杨鸿的毒了。一个男人要是痴迷某个女人的身体,那就是一种中毒。

事情的结果是,开发商以每间公寓加价6万元的价格回购了林一凡手里的三间公寓,同时承诺给他付划破大腿的医药费,以换取他不再在售楼部前闹事。这样,他又净赚18万。

而林一凡也从此跟杨鸿结成了革命的友谊,这么多年,只要是两人中的任何一个有生理需要,通个电话,他们就会到对方家里大战三百回合。

只是,他们清楚,他们只是合作伙伴,不管是生意上还是身体上。因而他们绝对不谈感情,也无从去谈感情。

这么多年,杨鸿又换了两家公司,不管她去哪里,只要打电话,林一凡一定会支持她的工作,而且还会带动一些朋友去买杨鸿销售的房子。杨鸿慢慢地成了业内有名的销售精英,收入颇丰,而林一凡也通过杨鸿拿到许多开发商的内部价,然后转手,从而成为炒房圈子里的执牛耳者。

“杨总。”林一凡的脸上露出一丝微笑,有种见怪不怪的慵懒,杨鸿知道这笑容是老朋友的亲切。

杨鸿的表情显得很淡定,对林一凡道,“我有事跟你说,你出来一下。”

两个人一前一后往外走,琳琳似乎很紧张,赶紧跑过来问林一凡,“你要走吗?等下还有你的发言呢。”

杨鸿依旧表情平静,保持着一种成熟女人在青涩小女生面前的雍容,对琳琳道,“我们只是出去谈点事。”

走到会场外面一个僻静的角落,杨鸿回头看看会场那边,只见琳琳正在向这

边张望着，她问林一凡，“怎么，新菜？”

说来也怪，杨鸿这么多年虽然跟林一凡经常有身体上的合作，但是，对林一凡跟别的女人身体合作似乎并没有多大醋味，有时候甚至会帮忙介绍几盘新菜给林一凡。今天是怎么啦？她似乎对琳琳有点儿特殊的注意，可能是因为琳琳对她构成了某种威胁吧？

林一凡摇摇头，手插在裤袋里面，轻笑了一下，道，“还没到嘴里边。”

杨鸿眼睛蒙眬了一下，道，“还有你林一凡拿不下的阵地？”

林一凡知道她这是什么意思，但是，他不想跟她纠缠一盘还没有端到他面前的菜的味道，于是他问，“有事啊？”

杨鸿微笑着问，“记得刘义陶吗？”

林一凡记得这个人，这个人原来是杨鸿的同事，也是杨鸿的追求者之一，前几年忽然辞职，自己搞了一个房地产公司，不过一直没听说搞成什么项目。

“记得，怎么忽然提起他来了？”林一凡问。

杨鸿低声道，“他最近在惠州江北搞了一个小项目，现在现金流非常紧张，我跟他推荐了你，你可以包下他几百套房子。”

林一凡笑了，“几百套，我手里哪有那么多钱啊？”

杨鸿道，“这个你不用太操心，我跟姜行长说了，用你在中心区买的那些写字楼作抵押，他给你个额度，你可以循环使用。”

林一凡认识那个姜行长，他怀疑杨鸿跟他谈这事肯定是在床上谈的。于是，他问，“这件事要给姜行长什么好处？”

杨鸿笑了，“好处就是，你帮姜行长和我理财，我俩一人打 1000 万到你账上，你给我们固定的回报。”

林一凡明白，这哪里是理财啊？分明是向自己要钱，要钱就明着说，搞这么复杂干什么？

心里这样想，但是他嘴上却笑着回答，“你告诉姜行长，让他放心，只要能操作成功，利润一定不会少。”

杨鸿低声道，“回头我约刘义陶，开完说明会，你俩见一面。”

林一凡点点头，转身往回走，杨鸿也很淑女地走在他身边，走到琳琳面前，她特地向琳琳嫣然一笑，神色很是怪异，不知道她心里想的是什么。

说明会没有什么新鲜的内容，无非是当地官员吹了一通，上来两个人介绍一下当地的规划和当地经济发展水平。轮到林一凡上场，作为铺垫，耿勇照例吹了一通林一凡炒房的传奇，光辉事迹吹得比天还大。明明一套房赚 10 万，他至少也

说赚18万,再加上他那类似赵本山一般的忽悠,下面自然是掌声雷动。

林一凡显得很低调,简单地聊几句他最近对房地产市场的看法,特别强调了一下风险和机会,这让人们感到他很实在。在他讲话快结束的时候,忽然有人问起他最近有没有什么目标?他灵机一动,想起了刘义陶,说道,“我最近正在关注惠州的江北片区,至于哪个盘升值潜力大,到时候你们问问耿勇主任就好。”

他的眼光看了一下耿勇,耿勇正用很得意的姿态向下面的人挥手。耿胖子需要这个氛围,因为等下说明会很可能会有哪个漂亮的女投资客去要他的电话,至于以后他在哪里向女投资客透露消息,那就不得而知了。

火候到了,他走下台来,杨鸿用手捅了他一下,示意他走出去。他俩相随着往外走,杨鸿道,“我已经约好了刘义陶,他想约你喝茶。”

“嗯,走吧。”林一凡道。

两人正想离开,忽然后面有人叫他,“一凡,稍等一下。”

林一凡一回头,看见耿勇带着个身材颀长的美女向他走来。这美女大约有1米68以上,皮肤粉嫩,有种吹弹可破的感觉,穿一身素色小花连衣裙,款式虽然中规中矩,却掩饰不住那种青春的风情。

林一凡心想,这耿勇在哪里发现的这盘菜?他吃了没有啊?这盘菜可是比琳琳的档次高多了,琳琳只能算是家常小菜,这个至少是冰糖燕窝。

“一凡,介绍一下,这是韩山市经济技术开发区招商局的局长刘苏苏。”耿勇指着那美女道。

刘苏苏向林一凡伸出手,轻轻地与林一凡的手碰了一下,“对不起,林先生,我是副局长。”然后,拿出名片递了上来。

林一凡有点儿不好意思地说,“对不起,刘局长,我没有名片。”

耿勇呵呵地笑着,“一凡在深圳本身就是名片。”然后,他把杨鸿也介绍给了刘苏苏。杨鸿只是礼貌地点点头,林一凡明显地感到他对刘苏苏有种敌意。女人嘛,只有遇到敌手才这样,不然的话,刚才对于琳琳,她怎么那么和蔼?

寒暄了几句,杨鸿看看表,对林一凡道,“时间到了,咱们走吧。”

耿勇看着林一凡,问,“一凡,怎么,你要走?”

林一凡回答,“对不起,我约了人。”

耿勇看了刘苏苏一眼,颇有些无奈地说,“美女,看看,真不巧,一凡太忙了。”

刘苏苏掩饰不住满脸的失望,道,“真是太遗憾了,本来我想在说明会结束后的酒会上跟林先生好好谈谈呢。”

林一凡再次很有风度地表示歉意,“对不起,改日吧,今天实在不好意思。”

刘苏苏理解地道，“既然如此，林先生留个电话给我，我还要在深圳耽搁两天。回头我打电话给你，向你推荐一下我们韩山市的重点楼盘？”

林一凡点点头，说，“好吧，回头联系。”然后，接过刘苏苏递过来的电话，在上面输入了自己的电话号码。

杨鸿期间接了个电话，很神秘地走到一边去了，看她的表情，林一凡知道，肯定又是哪个男的。

路上，杨鸿介绍了一下刘义陶目前项目的情况，他现在已经建好了六栋小高层，但是，因为他还欠国土局 6000 多万土地出让金，所以迟迟拿不到预售许可证，也就不能开盘。不仅如此，按合同，他还要付给建筑公司 5000 多万，现在也迟迟付不了，建筑公司一直威胁要把他其余在建的几栋停工，如果那样，对刘义陶更是雪上加霜。

“姜行有没有说准备给我多少额度？”林一凡问。

“一个亿怎么样？”杨鸿问。

林一凡打了一下方向，宝马 760 很柔和地转了个弯，林一凡很喜欢宝马车的这种操控性能，他说，“一个亿怎么够？万一我要去韩山市寻找一下商机，手里岂不是没钱了？”

“你真想去韩山？”杨鸿眼睛望着窗外的一条河，很随意地问。

林一凡开心地道，“我只是想去看看，那是个著名的旅游城市，我还没去过，顺便开开心心。”

“哎，跟你说个事，我在东莞樟木头看好了一块地，有没有跟我一起开发的想法？”杨鸿似乎很随意地问。

林一凡眼睛看着前方，由衷地说，“你知道，我是喜欢短平快的，开发利润自然高，但是风险也大。与其拿一笔资金在一块地上折腾三年，还不如看好了项目，一年打个转，那样利润也不比开发少，况且还不用给那些权力部门进贡。”

“你还是这么固执，这么多年我怎么就一直说不通你？”杨鸿显得有些懒洋洋的，表情里掺杂了些许无奈。

林一凡没心没肺地笑着，“我这人单打独斗惯了，四处跑关系，到处求爷爷告奶奶的日子我也受不了。我呢，就是一散仙，你们当开发商的乐趣我享受不了。”

说话间，两人已经到了西丽水库旁边的一个山庄，这里据说是政府的产业，来这里吃吃喝喝玩玩乐乐的也都是深圳有头有脸的人物，一般人这里根本不接待。

林一凡一直希望自己能有一个庄园，哪怕只有这里的百分之一也好啊。可