



北京十记者社会纪实丛书

人虫儿

● 刘一达

简介：

刘一达，笔名达城，北京作家协会会员，现任北京某报记者。以反映社会热点问题的社会纪实作品最受读者欢迎。至今已发表 200 多万字。获得过报



刊征文奖、文学奖、新闻奖 40 多项。出版过长篇小说《故都子民》、小说散文集《皇都风流》、纪实文学《中国“下海”潮》（与人合作）、《都市大款惊人梦》、《记者敏感线》、《畸魂》等。

I25
334

北京十记者社会纪实丛书

人虫儿

● 刘一达

中国文联出版社

(京)新登字 172 号

北京十记者社会纪实丛书

人 虫 儿

刘一达 著

*

中国文联出版公司出版、发行

(北京农展馆南里 10 号)

北京顺义板桥印刷厂印刷

新华书店总店北京发行所经销

*

850×1168 毫米 32 开本 7 印张 2 插页 156 千字

1995 年 8 月第 1 版 1995 年 8 月北京第 1 次印刷

印数:1—15 300 册

*

ISBN 7-5059-2165-7

I·1536

定价: 7.20 元

序

一

1994年元月的一天晚上，我们10个记者聚集在丰台双发盛饭庄，筹划一个后来被国内一些新闻媒体列为1994年中国重大文化新闻之一的行动：向社会公开出售我们的社会纪实书稿。

我们拟出了10本书的内容和题目，决定在报纸上自费刊登广告，下决心为正在发育的中国文化市场，做一回投石问路人。

为了鼓舞自己，我们喝掉了一瓶白酒、一瓶白葡萄酒和若干扎啤。

于是，9个月后，就有了这套由中国文联出版公司出版的《北京十记者社会纪实丛书》。

二

“剖析当今世象，反映社会热点，揭示世间隐情，描绘百态人生”，这就是这套丛书的社会性。

中国正处在一个从计划经济走向市场经济的年代。改革开放给中国城乡带来了宾馆、歌厅、舞厅、酒吧、咖啡馆、美容院、高尔夫、台球、跑马场、私人轿车、花园别墅……带来了证券交易所、外汇市场、劳务市场、股票、公司、出国、外企……这些都是社会的表层的变化。中层，是新的行业、新的职业和新的阶层的生成。而深层，则是社会结构的调整，不同集团不同阶层间的利益

20177/29

的再分配，以及中国人的观念、行为方式和生存状态的改变。

这一切使中国当代社会出现了层出不穷的新现象和新课题，我们追踪着这些现象和课题，沉入社会的海底，透视它们，分析它们，在纸上留下我们的观察和思索。这套丛书是纷繁的大千世界的纪录，是形形色色“小人物”的纪录。许多是市场经济催生出来的新的人物类型，另一些则是在市场经济冲击下的“传统”的人物。我们写了在这个急剧变化着的社会中他们的希望，他们的失落；他们的欢乐，他们的苦恼；他们的孤独，他们的躁动；他们的升扬，他们的堕落；他们为自身的生存自身的发展所进行的正当的和不正当的挣扎、奋斗。他们正是诸多新的社会现象和社会问题的主角，此起彼伏的社会热点的构成者。

十本书，十个领域，勾勒出一幅变革时代中国社会的“清明上河图”。

十个人，十种文字风格——

杨菊芳笔下充沛细腻真挚的情感；

曹志前、艳齐更浓郁的文学色彩；

刘一达的“京味儿”；

连继民“信手拈来”的诙谐，严肃的主题包藏在貌似调侃的文字里；

郝在今简洁跳荡的句式中含而不露的幽默与敏锐；

王崇理流畅冷静的论述；

毛磊和王灵书平淡下的奇诡和丰厚；

张维国是十记者中唯一以人物构成全书的，他写女明星可说别具特色，有其独到之处。

十颗心，沉甸甸的，当我们将自己的作品交给市场和“上帝”——广大读者检验的时候。

三

这是一个需要纪实并且有实可记的年代。

当我们踏进我们的采写空间时，却发现，那里面有许多东西都是不完美的、有争议的，甚至是丑陋的。

我们也不禁问自己：社会纪实与“主旋律”相违背吗？我们的某些作品，会不会变成“暴露阴暗面”，甚至，播扬丑恶？

然而，当我们以唯物辩证法的观点和方法，细细地审视历史、现实以及人世间的许许多多事物后，我们释然了；

世界上没有尽善尽美的事物，没有不存在矛盾的社会。

那些具有新闻价值的，为公共所关注的社会现象、热点和问题，无一不是滋生于体制的边缘，今天与昨天的交界处，新旧观念的冲突中，新事物的生长点与旧事物的衰亡点，因而必然是美好与丑恶，光明与黑暗，正确与谬误，理想与现实，合理与不合理的共存。

真的记者，敢于直面纷纭的社会，能够把握笔下的众生。

铺开纸墨，我们追求客观和冷静。我们努力揭示社会现实和社会中的人与政策、法律、秩序、道德、观念的历史性冲突。我们承认社会多元评价的客观性，并努力反映各个利益集团和不同阶层对同一事物的不同评价，努力揭示一种现象，一个事物，一种特定人生对社会不同方面的不同影响，尽可能做到全面的展示、剖析和评价。在一些篇目里，虽然没有直接的议论，但这一剖析和评价，却蕴含在作者导向鲜明的记述和描写中。

社会责任是神圣的，尤其是对于以“纪实”为己任的记者。

我们决不单纯“暴露黑暗”。我们所批判的，正是我们党和政府努力加以制止和清除的。我们在鞭挞假恶丑的同时，示人以真善美。也许，我们的高层领导能够从这套丛书中，了解到从报告、汇报、文件、纯新闻中难以了解到的社会的脉搏，而我们希冀广

大受众通过我们的作品,能更广阔更全面更深刻地理解身处的时代,理解改革的艰巨性和长期性,理解党和政府为大众渴望的富裕美好的中国所做的努力,树立起对国家、民族和社会的信心。

因为首先,我们就有这样的信心。

四

社会纪实自20世纪80年代中期诞生以来,已经走过了近10年的历程。它从一两家青年报刊发端,到风行了全国大小报纸、杂志以至图书出版界,现在,到了该进行总结和提高了。

且把这套丛书,当作这一新兴文体的一个阶段的成果的一个展示吧。

如同世界上其他事物一样,这套丛书也非尽善尽美,各本的水平也不尽相同,而且,它也不能囊括社会纪实的所有类型所有领域。但是,从这套丛书中,人们至少可以看到社会纪实的题材和体裁的某些特点,以及某些带规律性的东西。

我们感谢中国文联出版公司对这套丛书的执著和付出的辛勤劳动。从我们策划出售文稿起,他们就关注着这件事情。而在出售开始时,出于价格承受力等方面的考虑,我们并没有想卖给国内的出版社,最后的结果却是以版税形式卖给了中国最“正统”的出版机构。也许,这是一个标志,昭示了中国文化市场已经走过了它的充满骚动、奇诡,以超常行为来博取社会轰动效应的启动期,开始进入常规发展的轨道。

杨菊芳

1994.8.16

目 录

- 1/ 第一章 京城“房虫儿”秘闻录
“吃瓦片儿”的人们
“大纤儿”和“小纤儿”
“房虫儿”都是什么人
“房虫儿”“咬”谁
且看“房虫儿”斗法
“门”里的“礼数”
“房虫儿”怎么“黑”人
老“房虫儿”的手腕
- 21/ 第二章 “古玩虫儿”闯江湖
“大鼻涕”要买前门楼子
人生“炼狱”
一个梦想付出的代价
赤手空拳闯江湖
一幅古画，一夜富翁
“古玩”玩的是胆儿
砸金表“斗法”
口出狂言：要收藏全世界
- 66/ 第三章 “瓦虫儿”寻访记
今天中国的“高老头”
甬跟我玩“哩喂愣”
“瓦片儿”比人民币值钱

“涮”老广

儿子闺女都给我“玩”去

“他们‘买’宠物，我‘买’大姑娘”

打死也不露富

102/ 第四章 “商虫儿”商海沉浮记

“商虫儿”与“商道”

掏一万块钱听首歌

一段人生道白

绝不起哄架秧子

为了500块钱当了囚徒

“板爷”中的老大

当了“糖葫芦大王”

不跟女人叫劲

想干出个人模狗样来

脚踩五条船

在“海”里呛了一口

当了一把“董事长”

160/ 第五章 “票虫儿”大闹俄使馆

“票虫儿”走的是“黑道”

驻俄使馆——一张进门票3000元

收买俄国人，老“票虫儿”心计过人

大打出手，京城“票虫儿”联合行动

以毒攻毒，老大妈招数失灵

武警、派出所、居委会紧急行动

177/ 第六章 “鱼虫儿”见闻录

热带鱼市奇观，40万元一条“龙”

什么鱼如此身价

“龙鱼”卷起市场大浪
一条“龙”带来滚滚财源
玩“龙”还是玩命
以“龙”为伴的老太太
款爷玩“龙”栽面

197/ 第七章 当代“报虫儿”真面目

杀出一批“报虫儿”
一枪40响，千字卖千元
“文雏儿”的和平演变
报刊大战，需要“军火商”
剪刀浆糊打天下
“炒”文章还是“炒”金钱

第一章 京城“房虫儿”秘闻录

“吃瓦片儿”的人们

北京的“房虫儿”，假如您不跟他们打交道，绝想象不到他们的能量。

“房虫儿”的“道”有多深？可以说像是深山峡谷间的一条河。如果你冒冒失失地往里迈腿，十有八九得掉进去，也许一步就让您没顶。可是您如果只看表面，那是一潭宁静的碧水。

笔者也是跟他们接触了几年，才“悟”出他们的一点“道”。尽管如此，事后，跟一个老房虫“盘道”，他讪笑我只知道一点皮毛。

当记者的如果只是“蜻蜓点水”似地采访，往往会被一种表面现象所迷惑。现实生活中的许多事，真是“不入虎穴，焉得虎子”。如果不是笔者隐匿真实身份，“混迹”其间，很难把有些事摸个“底掉”，虽然说有些事看起来像一层窗户纸，一捅就破。可是没有交情，谁让您捅这层窗户纸呢？

提到北京的“房虫儿”，先得从“吃瓦片儿的”说起。

解放初期，房地产实行国有化，城市除少量的民宅为私有外，一律被国家赎买。“文革”时期，所有住房，包括解放后手里握着房契的那些私房主的房子全部上交国家，这种“一刀切”的变相“没收”，是“极左”的产物，给后来的国家房产管

理留下了许多“后遗症”。“文革”以后，国家开始为这一部分私房主落实政策，凡能退还的基本上都还给了本人。

我们所说的“吃瓦片儿的”就包括这一部分人。政策落实了，原来交公的私房又归了个人，自己住着有富余，又赶上房子地理位置不错，“吃瓦片儿”就成了理所当然的事儿。“吃瓦片儿的”还包括两类人：一类是家住城乡结合部的半农户，一套院子几间房压根儿就是自己的，随着城市向外扩展，原是荒郊野地，现在成了繁华热闹的住宅小区，他的房子自然身价倍增。另一类“吃瓦片儿的”属于沾了“官房”光的人，凭借着权力地位老资格老关系，在单位分房时多占了两套住房。谁都知道，眼下单位分房是一种福利，分到手的房，等于吃进嘴里的肉，很难再吐出来。于是，他们就用公家的房子作交易，为自己谋取非法的收入。

我们所说的“房虫儿”就是专吃“吃瓦片儿”的人。手头有房的“吃瓦片儿”，“房虫儿”又吃他们，在当前城市住房空前紧张的时期，这无疑是一种黑“吃”黑的社会现象，透过这一现象，可以看到社会最阴暗的角落。

“大奸儿”和“小奸儿”

细分析起来，“房虫儿”与房地产的“炒家”有所不同，虽然“房虫儿”吃房吃地与“炒”房地产在作投机生意上大同小异。但是，“炒”房地产干的是大买卖，行话叫“大出大进”。他们一般是公开打出自己的招牌，光明正大，甭管房源地源是什么来路，人家能往明面儿上摆。而“房虫儿”的买卖，一般都是暗里来暗里去，他们绝对不敢亮出自己的身份，所有交易都属非法，既无营业执照，又无正当的手续制度；既没有银行帐

号，又没纳税义务。说白了就是“吃”进多少是多少，出了问题，自己扛着，触了雷，“折”进去，也是自己的娄子自己补。因为，绝大多数“房虫儿”是跑单帮，单线联系，尽管他们有一个庞大的关系网，但互相之间谁也不摸底，也许连名字都是假的。当然“道”里的规矩，一般是不问其姓名和地址身份的，只知他的绰号：“老大”、“老吴”或“老猫”。

当然“房虫儿”里头也分着档次，有“大纤儿”、“小纤儿”之分，有“大蔓儿”、“小蔓儿”之别。一般是“大纤儿”手下有几个或十几个“小纤儿”，用他们的话说是“眼”。“大纤儿”是“房虫儿”的头目，有一定的资历和“道行”，手里起码有十套八套的房源，他手下有一帮“眼”，这些被称为“眼”的“房虫儿”到处去捕捉房屋买卖的信息，帮助牵线搭桥，此外还负责跑“信儿”，跑腿儿，约期“照眼”，递价儿等活动。“大纤儿”需要这种眼，以便自己业务的开展，在过手的买卖当中不至于“放鹰”（放跑了买卖）。

“房虫儿”活动的面几乎覆盖着京城的犄角旮旯。有的“大纤儿”也有跨入河北、天津等城圈儿的时候。在长期的“业务”往来中，“房虫儿”们已形成了各自的活动范围，他们的门里话叫“吃地皮”，各霸一方，外人往往插不进腿来。有的吃东城，有的吃南城，有的吃朝阳门外，有的吃海淀，分区划片儿，各有各的山头。

“房虫儿”都是什么人

“房虫儿”的人员构成极其复杂，有社会闲散人员，有干买卖赔了本改“道”的，有房管部门退休的职工，有解放前就吃这碗饭的老“拉房纤儿的”，有在家吃“劳保”挣大钱没“道

儿”的，有自己开着买卖，又入了这个“道”的，也有一些离退休人员或在职的干部子女等等，总之，“房虫儿”可以说包括社会上的三教九流，五行八作。

他们与社会上有着极其广泛的联系，对“吃瓦片儿的”以及商号、铺户、新老发户、外来流动人口部落群、房地产管理部门、工商、税务、公安等有着直接或间接的了解，对某区某条胡同某个院落有几间空出来的平房，或对某住宅小区某楼某单元某室有几套空房，甚至这些空出来的房的家庭背景，人员状况，有什么人在什么机关工作，有没有出国的，有没有家务纠纷，近来家庭经济状况如何，是否储备购房租房或是卖房的资金，都能通过各种渠道了解个“底掉”，成为“大纤儿”们的“眼”，用“房虫儿”们门内的话说这叫“靠底”。

“房虫儿”“咬”谁

“房虫儿”们“咬”的对象并不是城里的普通老百姓，尽管普通老百姓因为住房紧张或结婚等房，或因为闹家庭纠纷急于想找间房分居单过，也急于想找一间或两间能租用的房子，但是，他们轻易不去找“房虫儿”，而“房虫儿”们也不管这种事，一句话，管这种事没多大的“卤”。因为这一类急等房的主儿都属工薪阶层，不但对高价房租望而却步，而且也容易“招”事儿，“房虫儿”们不愿给自己添这份“堵”。

另外，有几类人，“房虫儿”们是绝不敢沾的，诸如国家机关公务员、公安、工商、税务、法院做事的、房管部门的等等，道理不言而喻。“房虫儿”们主要是“吃”个体工商户、私营企业主、外地进京做买卖的商人、企事业单位办公司的、文化部门、以及合资企业的员工。一是这一类人手里有钱；买卖成交，

给的“喜儿”大；二是通过出手房子，“房虫儿”可以跟他们“攀”上关系，遇有周转不灵的时候，可以找他们“接个短儿”，在生意上一“闹”。

进入九十年代，“房虫儿”们“咬”人的注意力主要是经商的老板和外来流动人口。

从八十年代起，中国的都市面临着前所未有的大膨胀，有人把这称之为都市人口大爆炸。这种“人口大爆炸”的迹象是“农村包围城市，城市吞并农村”，据权威部门提供的信息，截止到1994年8月，北京的外来人口已达到160万，广州已临近180万，上海突破300万。这一数字表明，每4个甚至3个城市人中就有一个是外来人口，随着市场经济的形成，这些外来人口已经成为城市的“准居民”，他们将在这里“落脚生根”，不但要居住，还要开商店、办工厂。左右他们生存的是市场，而他們要进入市场，首先要解决住的地方，解决做买卖的地方。于是他们成了“房虫儿”们“餐桌”上的肥肉。

“房虫儿”吃外地人，有几种考虑，一是可以漫天要价，外地的商人进城，人地两生，对房地产的价码儿一点不摸门儿，找“房虫儿”租房或买房，可以省心，因为有的“房虫儿”不但能帮他们办一切过户手续，甚至连开买卖起“照”的事也满应满许。“房虫儿”可以帮他打通一切关节。只要他肯多掏钱。而外地的商人又往往在钱上并不计较。“房虫儿”可以狠咬他一口，而且能咬住不撒嘴，吃肥了算。二是外地人进城两眼一摸黑。“房虫儿”吃他们可以拿大头而没有后顾之忧，不会出现找后账的事。而且“吃瓦片儿”的也愿意把房租给他们，除了房价吃进来的多以外，还可以瞒天过海，掩人耳目。三是“房虫儿”吃外地人可以独闷儿，不必让“纤儿”分食。

总之，就目前的行市，“房虫儿”们吃外地人要比吃城里人

划得来。因为外地人特点是人生。“欺生”是任何买卖人的惯招。所以“房虫儿”们吃外地人一般都把握很大，很少有“放鹰”的时候。

且看“房虫儿”斗法

近二年，一些外地的投机商人也加入了“房虫儿”之列。笔者在采访过程中结识了一个姓徐的浙江人，他可以说在北京混了几年，已经是入了道的“房虫儿”。

他是手里攥着20万元进京闯天下的，在永定门外的浙江村“猫”了一年多，没混出什么模样，以后，他通过关系认识了一个绰号“老七”的“房虫儿”。“老七”给他引道儿，他承包了坐落在西单繁华地段的一个200平米的商店。

这家商店是某部委办的“三产”，开张一年，赔了40万，背了一屁股债，实在赔不起了，决定把门脸儿盘出去。“老七”通过撒出去的“眼”得到了这个信息，亲自出马跟这家商店的经理斗法。他首先出了个高价，商店租期3年，每年的租金35万。此外有个附加条件，把亏的那40万窟窿给填上，经理一听，当然很高兴，立马儿就要签合同，“老七”说他再找人核计一下，等把亏的那40万筹集到手，再签合同，经理只好这样答应了。

“老七”找了几个哥们儿，装作“大款”，找这家经理说也要“盘”这商店，并且放出口风说：“老七”手里并没那么多钱，他不过是虚晃一枪。这商店地理位置不错，但是风水不好，否则做买卖不会赔钱。然后，他们又挑出许多毛病，说这商店如何做买卖不利，年租金35万，价儿太高了，撑死了20万。弄得经理乱了“阵脚”。这之后，“老七”又一次出面找经理，他不提房子的事，先作东请经理在“明珠海鲜”撮了一顿，然后

摊牌：他找人核计了，拿不出40万现金来。他哭穷说现在买卖不好做，弄不好就赔钱，他找人看了看房，说顶多年租金15万，如果答应呢，他们就借债把40万窟窿给补上，然后就签合同，如果不答应呢，这笔生意就吹灯拔蜡。其实“老七”早已把这经理的背景摸了个底掉，他想急于“跳槽”到另一家商场当经理，所以他最关心的并不是年租金是多少，而是能不能把40万窟窿补上。

经过几轮“拉锯战”，经理最后点了头，以年租金18万跟“老七”签了三年合同。当然补那40万窟窿是附加条件。

其实，“老七”在跟这家商店经理谈这笔买卖的同时，在外边早放出“眼”去，那位浙江的徐某就是那些“眼”套上的“狼”。

“老七”当然不能直接让徐某跟经理见面，他找到徐某，把这家商场的情况天花乱坠地吹了一通儿，然后亮底牌，每年的租金60万，先交40万的定金。徐某早就相中了西单的地面，以他的精明，不愁在这块地皮上一年挣不出100万到150万来，他立马儿答应了，跟“老七”签了三年的合同。并且很大方地拿出了40万的“折子”。实际上，“老七”早已通过“眼”了解徐某手头上有这个钱数。

“房虫儿”的这笔买卖算是成交了。

徐某花了20万把商店重新装修了一下，商店改为商场，从老家拉过一拨人马，经营的品种上千，生意“火”了一段。苦干一年多，挣了100万，可是到年根底下一算账，刨去房租、税和其它费用，没赚多少，于是他灵机一动，决定转舵。他以年租金70万，合同期两年，把商场“盘”给了一个浙江老乡。这样，他从中扒了一层皮，干赚10万的租金。然后腾出手来，又重打鼓另开张做起了别的买卖。