



地产大亨

李哲◎著

北京出版社出版集团
北京十月文艺出版社

地产大亨

李哲◎著

北京出版社出版集团
北京十月文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

地产大亨/李哲著. —北京: 北京十月文艺出版社,
2009.1

ISBN 978-7-5302-0963-9

I. 地… II. 李… III. ①长篇小说—中国—当代 IV.
1247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 005940 号

地产大亨

DICHAN DAHENG

李哲 著

*

北京出版社出版集团 出版
北京十月文艺出版社

(北京北三环中路 6 号)

邮政编码: 100011

网 址: www.bph.com.cn

北京时代新经典图书发行有限公司发行

新华书店经销

北京谊兴印刷有限公司

*

700×990 16开本 23印张 250千字

2009年2月第1版 2009年2月第1次印刷

印数 1—20000

ISBN 978-7-5302-0963-9

I · 934 定价: 29.80 元

质量投诉电话: 010-58572393

序

冯 仑

有假小弟鬼魅藏胸、夺亲灭友，锦绣人生添离乱
是真大哥道义在肩、侠骨柔情，喋血江湖留清名

有人称这部小说为“中国房地产业发展的一部断代史，一个典型的缩影”。很多人看了后很不愉快，愤愤地说，过去的事了，还提它干吗？也有朋友说李哲是“大款作家”、“硬汉作家”。用李哲的话说，他写不出“美女作家”、“美男作家”们的轻软与自恋，他只能写硬的，他写的都是男人的事——就算是小说中的女人，也都是男人们个顶个的对手。

无论怎么说，李哲这一篇“硬碰硬”式的小说，还是会让你闻出铜臭味儿和万通历史上发酵出来的酸腐气，更会让你看到一代人身上曾背负的枷锁与镣铐，看到一代人深藏于心的痛苦和不得不直面的历史，这都是不争的事实。

无数民营企业的创业者前仆后继，英勇卓绝，可歌可泣的故事绝不亚于任何一场社会剧变中的传说。当然，也难免像马克思他老人家诅咒的那样，“资本来到人间，从头到脚，每个毛孔都滴着血和肮脏的东西”。一个人创业失败了，可以说是先烈；成功了便是先驱；如果成功而又能自辩其理，自圆其说，那就更了不起，可以归入先贤或先哲一类。《地产大亨》所折射出的便是这五光十色的历史，既有英雄事迹也有肮脏血泪，既追忆先烈，也歌颂先驱。倘如结合李哲自身直接参与民营企业的创业历史，那就不得不把他吹捧为“先贤”了。斯人有此荣耀，我等亦“与有荣焉”。

李哲先后在海南、西安、北京等房地产公司供职，其中又属在万通浸泡得最为透彻。因此，这部作品要说透不出点万通味儿，那是不可想象的。万通作为千万民营企业之一，上下求索十多年，虽无彪炳之业绩，却也孜孜以求，百折不挠。万通曾为“原罪”所苦，又因盲目跨行业、跨地区扩张，泥足深陷，几乎难以自拔。值得庆幸的是：我们尚有一些理性批判精神，还能够不断自省，在急速

变化的环境中，审时度势，迅速调整。万通复杂的历史演进过程本身就有许多故事和教训，这一切李哲身处其中，不会不受感染。

李哲写这部小说是用了心的。这不单是讲他内心真的激动，真的被自己笔下的人物所感染，而且是说，他把自己也写进去了。李哲的人生挺有趣。他是晋商的后代，却一直恋着文学；他大学学的是工程，却一步迈进了琼岛；他是精明的商人，却豪爽快乐得像个文化人。他父亲年少时在北京读书，1949年收到了美国的大学入学通知书，最终却留在了北京读大学。他的家族历史又和西安有着说不清的故事，这一切都铸成了李哲性格中诸多气质搅拌成的复合体。《地产大亨》中，许多故事和人物都和李哲个人的工作与生活经历有直接关系。他把那些许多常人陌生的生活，羡慕的、不可思议的生活写进小说里后，唬人不说，恐怕还要掀起轩然大波。

人生是快乐的。花前月下，耳鬓厮磨是一种快乐，刀光血影，咀嚼痛苦也是一种快乐。聪明的人每天都在选择，伟大的人只能选择一次。伟大只能是熬出来的，因为熬的时间长，秉性刚毅，吃尽常人所不能忍受的痛苦，于是变得另类、高远、神圣，最终想不伟大都难。远如古之圣贤，今人则如阿拉法特，令人高山仰止，我等蝼蚁之躯，只得叹服。读李哲之书，也有一种由艰难困苦而升华成伟大的心灵体验。这不能不说是《地产大亨》搭售给我们的另一种快乐。

“天下事了犹未了何妨以不了了之；世外人法无定法然后知非法法也”。李哲的小说怕要一辈子写下去了，此所谓“了犹未了”。但眼下的生意千万别耽搁了，所以何妨“不了了之”。李哲写小说实属“法无定法”，读者、文艺理论家、评论家，尤其是房地产界的同行，千万不要落入窠臼，对号入座，拿文学规律和“小说大全”甚至“历史小说”吓唬他，应知“非法法也”，而且“无法之法乃为至法”。

“商人”李哲死了，“作家”李哲却赢得了不朽。

2009年1月于北京

目 录

大家手笔 001

商人除了智慧和坚毅之外，更需要有梦想和胆略。

天赐良机 007

机会，就是将梦想变为现实的阶梯。

投石问路 017

在商场之外，金钱、情欲和美色，各个投其所好，进行着隐蔽而又愉悦的交易。

融会贯通 031

自圆其说，借鸡生蛋，借风行船，是商人的基本功。

情不由己 056

商场，最忌讳的就是一个“情”字；男人，最痛苦的就是在利益与感情之间徘徊。

请君入瓮 075

出色的商人，如同高明的猎手。他善于为猎物布置诱人的陷阱，从而控制对方的主动权。

成竹在胸 099

共同利益是合作的基础，当商人的利益被合作者侵害的时候，被侵害者可选择的余地往往并不大。

折冲樽俎 134

权力是主宰一切的，金钱却是权力的附属品。

CONTENTS

悲欢离合 149

经历对人的影响是不容忽视的，痛苦的记忆是心头永远的伤疤。

暗箱操作 188

在追逐利益的过程中，商人和官员所走的路不尽相同，但目的地，却是同一个。

伏脉千里 205

智者无欲，枭雄无情，然而，商人是感情的动物，他们的行为难免会受到友情、亲情的羁绊。

各执己见 238

无论在商场还是在生活中，因为每个人的出发点和立场不同，所以彼此很难达成共识。

暗流汹涌 270

商人，不是野兽，但他们的天性中却有熊的沉着、狼的残暴、狐狸的狡黠，在完成原始积累的过程中，手段本身就是血腥的，无规则的。

变生不测 304

商战，是一场持久而残酷的战争，不但要考验智慧和勇气，更要考验耐力。一个商界的传奇，包含多少艰辛，多少忍受。商人的辛酸，只有商人最清楚。

水落石出 334

好人？坏人？在商界，人性的变幻与深邃，永远无法言说。

大家手笔

商人除了智慧和坚毅之外，更需要有梦想和胆略。

北京，首都机场。

三辆黑色奔驰轿车顶着刺骨的寒风，稳稳地停在了出港大厅的门口，由于天气严寒，汽车尾部的排气口冒着一缕缕淡淡的白烟。

车里先后下来六个男人，清一色的黑色羊绒大衣，他们在一位胸前挂着一个巴掌大带照片的蓝牌通行证的年轻人的引领下，从一个不需要排队的绿色通道径直进入了机场隔离区。他们在头等舱休息室停留片刻后，依照如下顺序通过了由北京飞往乌鲁木齐航班的登机门：

罗斯，北京贝奥集团董事局主席、行政局总裁。

郎二，北京贝奥集团董事、行政局副总裁。

阮三儿，北京贝奥集团董事局副主席、行政局副总裁。

张福四，北京贝奥集团董事、总裁助理。

那贵五，北京贝奥集团董事、总裁助理。

柯小六，北京贝奥集团董事、总裁特别助理。

这是一个星期之内他们的第二次新疆之行。

飞机起飞后，罗斯没有享用头等舱为他准备的精细点心，他只要了一杯纯净水。

“大哥，该吃药了。”小六把两颗白色的药片递给罗斯。

“大哥，这儿登了一则西部寓言，特有趣。”郎二用右手的食指敲打着左手握着的航空杂志说。

“是吗？念。”罗斯不动声色地说。

“一位老人躺在床上望着西边的落日，说：从前我曾祖父躺在这张床上的时候我爷爷下地干活我奶奶在家做饭我爸爸放羊，当我爷爷躺在这张床上时我爸爸下地干活我妈妈在家做饭我放羊，当我爸爸躺在这张床上时我下地干活我媳妇在家做饭我儿子放羊，现在该轮到儿子下地干活我儿媳在家做饭我孙子放羊了……”

“无聊，宿命论。”罗斯闭上了双眼，很舒服地把椅子调了个角度，这时一位空姐轻轻地走了过来，把一张毛毯小心地盖在罗斯的身上。

上一次罗斯一行去新疆坐的也是这班飞机，抵达乌鲁木齐后已是北京的深夜，新疆的朋友用三辆崭新的挂着武警牌照的沙漠王子把他们从机场直接拉到了乌鲁木齐一间非常有名的“梭梭柴”烧烤店，吃完了分量十足的烤肉之后，他们在海德宾馆下榻，据说这是乌鲁木齐唯一的一家五星级酒店。第二天一早他们就驱车进了准噶尔沙漠，当时新疆刚下过雪，白雪静静地躺在细如面粉的黄沙上，层次极分明。在几个小时的旅途中，他们只下过一次车，撒了泡尿之后就缩着脖子钻进了沙漠王子，临上车前罗斯抓了把雪，放进了嘴里，雪立马就化成了零度以下的水。罗斯现在还清楚地记得，那口冰凉的水是如何让他打了个冷颤。

说实在的，上一次进准噶尔沙漠除了荒凉之外并没有给罗斯留下其他什么特别的印象，这里几乎就是生命的禁区，如果不仔细观察，根本发现不了隐藏在沙漠之中的生命。也就是在这里，他知道了什么是沙参什么是麻黄草，这些植物又是多么不容易多么顽强地活着。但他是个商人，只有商机才是驱动他的原动力。他之所以要进沙漠，是为了考察一个工程，这是经联合国批准的一个巨大工程，是把北疆的一条名为额尔齐斯的河流引到乌鲁木齐

来。这是中国境内唯一的一条属北冰洋水系的国际河流，它把原属于中国的水流到了哈萨克斯坦的斋桑泊，并形成了俄罗斯境内流向北冰洋的鄂毕河上源之一。这项北水南调工程总耗资一百多亿，引水河道横穿准噶尔沙漠，尽头是一座巨大无比的水库。工程的重点是在沙漠里推出一条二十多米宽的河道，总长度有一百多公里。项目的招标工作早在一年前就已经完成，据说是被三家大公司分食，其中包括罗斯将与之合作的北油五建。也许是因为施工条件太恶劣，一年下来工程的进度并不理想。罗斯是从水利部的一位领导那里得到这一消息的，那时候他正在与水利部谈一桩买卖，水利部已基本确定要买下罗斯位于北三环外的一幢住宅楼，罗斯的主业是房地产。

决定在沙漠上一试身手，是罗斯从商以来一系列冒险行为中的小手笔，只是小手笔并不意味着小意义，至少罗斯自己是这样认为的。虽然他是做投资的，并不懂得施工，更不懂得在沙漠中如何推出一条河流，他想象不出来在似乎是生命禁区的漫漫黄沙之中如何能让哺育生命的乳汁保留下来而不被吞噬，但是他认为这些并不重要，他发现了暗藏在这个项目背后的巨大的商业机会，这种洞察力对于一般的小商人来讲是想都不敢想的，毕竟罗斯要从北油五建手里转包过来的是投资额四十多亿的大项目。

罗斯的贝奥集团在北京的房地产界也算是个响当当的名字了，业内人士曾盛传贝奥是从天通集团分割出去的，因为罗斯曾经与天通的齐老板一起在海南盟过誓，到北京后罗斯另立了门户，在地产界也做出了一些名声。几年后罗斯离了婚，人们发现在罗斯的身旁又出现了一位神秘的据说是从美国哈佛归来的女人，传说这个女人是一位玩国际金融的高手，好像还在索罗斯的量子基金里干过。传闻终归是传闻，但罗斯的贝奥集团超常规的扩张却是看得见摸得着的，是贝奥集团首先把TOWNHOUSE概念引进到了北京，而贝奥集团在北四环边上开发的“京北花园”与“京北TOWNHOUSE别墅”的一期销售业绩着实让包括天通集团在内的业界大鳄们跌了回眼镜。现在贝奥集团正乘着胜利的东风，同时全面开盘了“京北TOWNHOUSE别墅”二期、

三期、四期和五期，罗斯的目标就是要做房地产界的大哥大。贝奥，意味着实力，意味着用之不竭的资金流。在外人眼里，贝奥从没有为资金发过愁，贝奥似乎已成功地与国际资本良性对接，国外优质的低成本的资金令贝奥集团高高地勃起，它喷射出的包含着巨大能量的优良种子，即使落在了不毛之地也能绽放出罂粟般艳丽的花朵。

这一切的功劳应该记在那个神秘女人关菲的身上，虽然外界的传闻有所夸大，但TOWNHOUSE概念的确是关菲引进的，一期销售的成功也离不开关菲的策划。后来与国际资本的连接尝试，也是关菲提升贝奥大概念的一部分，只是这种通道才刚刚打开不到一年，势刚造出来，实质性的成果还没有产生，全球性的金融危机却不期而至，把急需资金支持的贝奥集团逼到了万分尴尬的境地，贝奥集团这个房地产巨人开始缺血了。其实贝奥的血一直没有富裕过，国际资本只是贝奥可能找到的血源之一。然而，究竟缺多少血，只有罗斯最清楚，一旦国际资金的输入变成泡影，这个窟窿将由谁来补，怎么补，这一切都还是悬而未决的事。罗斯不能不着急，他深知巨人缺血是怎样的一种痛苦和危险，靠打点滴通过静脉往体内输是没有用的，形象地说，他的巨人需要的是灌血而不是输血。

要不是关菲领来的一拨儿又一拨儿的高鼻子蓝眼睛的金融掮客们游说，罗斯可能还不敢轻易把京北别墅项目的后四期同时开盘，那可不是闹着玩儿的，想把本应六年才能勉强走完的路硬要压缩成两年，没有巨额资金支持无疑等于自杀！

这事他不能埋怨关菲，在当时的情况下关菲的想法是对的，也完全符合罗斯跨越式发展的思路，只是罗斯从未想到过的狗日的金融危机却在这个时候从天而降了，那么多的国际游资，那么能说善道的金融掮客，仿佛是在一夜之间全部从人间蒸发了，贝奥准备的上百公斤的各种文件，完全成了一堆干净的垃圾。

关菲设计的这套融资方式叫做创新型项目融资，英文名字叫NBOT，它

是把广泛应用于发电站、高速公路、铁路、机场和豪华饭店建设项目的BOT结构，创造性地移植到了豪华型房地产项目上。

罗斯对新鲜事物总是感兴趣的，生意也一样，能玩出花儿来的生意才有魅力，才是地产巨人的做派和水平。罗斯非常欣赏关菲设计的这套NBOT模式，单NBOT这个名称，罗斯就特别喜欢，有创意，很好听。罗斯认为，只要NBOT运作成功，他就不打算再用国内银行的钱了，这些年来，银行的钱他用得有点心惊胆战，贷款成本几乎占到了百分之二十，更有一些场外资金的成本甚至达到了百分之三十，他辛辛苦苦经营的成果无情地被银行掠夺了大半。贝奥在银行的贷款现在还远远未还清，可北京房地产的利润却实实在在地降了下来，用现在赚的钱去偿还疯狂年代的贷款，着实是件非常痛苦又强人所难的事。当然，这种痛苦和艰难并非罗斯一人在忍受，一九九〇年代初膨胀起来的公司都在为此饱受煎熬，他们必须再冒一次险，否则这些定时炸弹随时都有可能在身边引爆。他们几乎把眼光全部盯在了资本市场上，有些公司选择海外上市，还有些公司在国内A股市场上兴风作浪，罗斯却在关菲的影响下改变了自己当初的想法，他没有去凑那个热闹，而是选择了关菲设计的NBOT。起初给罗斯留下的印象非常不错，海外资金那才是真正的资金呢，极其中性，只追求利润，没有乱七八糟的附带条件，尤其是NBOT，就事论事，只拿投资项目说话，没有连带责任和追索风险，这一点非常符合罗斯的口味。项目一旦卖不出去，双方就共同来经营它，罗斯最欣赏的就是这一点，钱是别人的，项目的名字是贝奥的，经营怕什么？贝奥暂时赚不到钱怕什么？他要的是规模，用别人的金来贴自己的脸，他喜欢这样。他曾半开玩笑地跟一位认识玩福布斯排名的那位英国小子的朋友说，如果有机会他要当面质疑这位英国人，那个所谓的富豪排行榜到底是怎么排出来的。

该死的金融危机让罗斯做了一场美梦，他始终闹不明白，中国北京的房地产跟金融危机究竟有多大关联，香港的房价杀了大半的确不假，可北京的房价还是见涨嘛，那些西方人就是不懂中国国情，在中国买豪宅的人才不会

把什么金融危机放在眼里,这些可恶的大鼻子真他妈死板,怎么就赚了那么多钱呢?要是在中国,他们连门儿都别想进去,更甭提赚钱这码子事儿了。

罗斯又一次被逼到不得不另寻出路的境地,他不得不面对已经开盘了的京北TOWNHOUSE别墅项目的二、三、四、五期,他不得不考虑向国内的商业银行贷款,为了逾越房地产项目的贷款障碍,他不得不另想变通的办法。好在天无绝人之路,新疆项目让罗斯重又见到了曙光,他深信,只有按关菲和他一起密谋的那套方案,把隐藏在新疆沙漠工程背后的资本运作的商机彻底挖掘出来,才能为已深度缺血的贝奥集团灌足血液,才能让他的京北别墅项目继续实施下去。

天赐良机

机会，就是将梦想变为现实的阶梯。

罗斯在贝奥集团至高无上的地位是不容置疑的，在重组后的贝奥的六位股东当中，罗斯所占的份额最大，百分之四十，第二大股东是在兄弟六人中排行老三的阮三儿，占百分之二十，另外四个人各占百分之十，但郎二和小六是罗斯的绝对嫡系，罗斯在贝奥的实际控制权应该是百分之六十。

阮三儿是天津人，最早在保税区倒车，后来犯了点事儿，就和老搭档贵五一起跑到北京，在福四那里暂时落下了脚。福四也是玩车的，在亚运村车市有个门面，是车把哥儿们凑到一起的，多年的交道打下来，关系自然不错。

平日里福四主要做进口车买卖，接触的都是有钱人。福四的资本虽不算雄厚，但人很活套，嘴巴也会说，有时四五部丰田吉普放在福四那儿代销，何时回款全凭福四的德性。阮三儿曾帮过他不少忙，福四的生意能慢慢地做起来，他应该感谢阮三儿。所以当阮三儿和贵五躲到他门下时，福四打心眼儿里是把他俩当铁哥们儿对待的，这一切阮三儿当然心知肚明，他庆幸自己没有白帮了福四的忙，更庆幸自己没有遇见白眼狼。

那段日子阮三儿回想起来仍心惊肉跳，他到北京不久，他在天津的公司就被法院查封了，为了追讨一笔债务，法院不知从哪儿了解到阮三儿在北京福四的公司还有十部新款沙漠王子，而且法院还了解到这十部车的所有权属

于阮三儿，福四只是代销。当法院的人要到福四这里扣车时，福四才闹明白为什么阮三儿要把十部沙漠王子急火火地发给他。不用阮三儿多说，福四就知道应该怎么办了，他赶在法院的人到仓库之前的几分钟，把十部沙漠王子全开跑了，并通过各路关系给天津法院的人施加压力，无奈之下，天津法院的人只得愤愤然失落而归。福四加大力度把这十部沙漠王子很快出了手，卖车所得福四一分未扣，全给了阮三儿，朋友落难的时候，情意应该是大于利益的，福四如是说。

阮三儿和贵五自然感激不尽，阮三儿说他不打算再回天津了，他手中握有六百来万，不妨在北京一试身手，只是他不想再染指与车有关的买卖，如果能涉足房地产则是最佳选择。

小六以前在体工队练散打，二十岁的时候还在全国散打比赛中得过第二名，后因伤退役，并通过关系进了公安局，在戒毒所当警卫。他认识罗斯也很偶然，罗斯去戒毒所看一个朋友时，经朋友打招呼，小六给予了罗斯极大的方便。也许两人就是有缘，罗斯一直在寻找一位贴身的保镖，而且标准还特高，社会上一般的混混儿罗斯无论如何是看不上的。就这样一来二往的，小六脱了那身警服，投身于罗斯。小六平日里像是罗斯的保镖，一旦公司遇到江湖上的麻烦事，小六就出面了，而且处理起来的确干净利索，尤其是涉及到公检法方面的，他的机警和资源省却了罗斯不少的精力。

小六越来越得到罗斯的赏识和信任，他似乎成了贝奥的“不管部”部长。

小六认识福四则是以车为媒，罗斯喜欢吉普，而且是新款的，一辆新车顶多用一年，就不知通过什么渠道处理掉了，有的可能送了人，有的可能抵了债，总之，除了那辆奔驰 600 型房车之外，罗斯所乘的吉普永远是最新款的。

福四知道小六的老板是位房地产界的牛逼人物。但凡玩房地产的，不摆谱是不可想象的，麻烦和痛苦只能自己独自承受，究竟需要多大的承受力，玩过的人心里当然明白，面对局外人的惊叹和羡慕，那份自信的笑有时比哭

还难受。

当阮三儿提出也想练一把房地产时，福四自然想到了小六，前一天小六才花了一百五十多万又买了一部新款的陆虎。阮三儿是个心里有数的人，他说单凭咱们现在的实力，跟那些房地产大亨是说不上话的，更别提竞争和较量了。他说目前唯一可行的途径就是借势，但借势也需要本钱呀！咱又不可能给人家当职业经理，学历也就是个高中，行业内那些乱七八糟的术语还没闹明白呢，什么这基础那基础的，还有剪力墙容积率等等，咱们必须另辟一条路。咱的强项是什么？是搞定人！花钱搞定人！搞定什么人？政府官员？银行干部？不行，这条路是俗套！大家都在这儿挤呢！咱现在要干的是寻找一位有土地资源的国企干部，这个国企应该是不景气的，而它的土地位置应该是有开发价值的，同时，国企的当家干部应该是有欲望的，如果咱们手里握有这样一张王牌，不愁没有大鱼上钩。

阮三儿的分析令福四茅塞顿开，他搜肠刮肚地翻腾着自己的记忆，他想起了草滩农场的魏场长。草滩农场位于京北，现在火起来的中关村就在农场的旁边，也就是几站地儿的距离，而且农场的交通非常便利，从四环下去只有一公里多路程，且为双向四车道的水泥路面。

魏场长年龄不大，四十不过五，比福四大两三岁，十几年前他们曾同在一个部队摸爬滚打，复员后彼此不知了去向，再次见面时魏已经当上场长了。老魏应该是爱车一族，两年前他常开着那辆老式的北京吉普到亚运村找福四，并让福四把他的2020N酷扮一番，车体喷成迷彩装，车顶安了两盏高强度的探灯，好在深夜打野兔子时能派上用场。一年后老魏可能赚了一点钱，他以按揭的方式买了一辆三菱帕杰罗，不过车主并不是他自己，好像是个女的，所有手续是福四帮着办的。

老魏、阮三儿和福四一起打过两次猎，吃过十几顿饭，泡过十几场歌厅，彼此已经混成了朋友。当阮三儿提出要与老魏一起共同开发农场那块地时，老魏没有提出反对意见，只是说看上他这个农场的人还真不少，这段日

子他见过的大佬板太多了，只是他都没有轻易吐口，真正的理由也没什么，就是感觉不太对劲。

老魏虽然免不了沾染了一些官场上的做派，但军人的秉性还在，时不常地还会耿直一下，发些牢骚骂骂娘。他坦言他这个场长已在仕途上混到了尽头，如果再不抓紧处理掉现有的土地，为自己也为几百名农场职工留一条后路，一旦某位大领导的七大姑八大姨打起了这块儿地的主意，他们的结局会很惨的。他说他看破了官场，也看破了商场，在中国，人也就是那么回事，老百姓想着法子赚钱，并且永远不会忘记自己的责任，一旦有占便宜的机会是决不会手软的，而官员们更是明白，正如社会上盛传的段子所言：工作只懂开会，服务就知收费，协调那是勾兑，目的是为了受贿，干部上边调配，升迁全靠 money，都知假话乱飞，无奈人人装醉。

“阮三儿，行了！说，想怎么做？越具体越好。”老魏用纸巾擦了擦嘴，点燃一根烟。老魏想老这么吃也不是回事儿，该听听阮三儿的想法了，能行就干，不行谁也别耽搁谁。

“老魏，你丫真趁，软中华不离口。”福四随手捏了老魏一支中华烟。

“我这可是软中华里的极品，三字头的，常抽这烟的人才知道。”老魏面带几分得意。

“贿赂的吧？”福四说。

“开玩笑！我手下那几个大鱼塘全廉价租给了哥们儿，抽他几条烟算个屁。”老魏故意把抽了几口的烟按在烟灰缸里，揉碎。

“老魏，说实在的，您那三百多亩地一般人是啃不动的，只是土地补偿这一块，您一把就要拿走两个多亿，给政府交出让金，我算了一下也要一亿七八，如果真碰上了能出得起这笔钱的大鳄，恐怕人家也不会把您放在眼里，我的意思是这些大鳄都是有后台的。”阮三儿这段时间可没闲着，他把房地产开发的前期费用了解了个透，其实这并不复杂，生意本都是相通的。

老魏又点燃一支烟：“三百亩？何止三百亩！我有一千亩呢！先拿三