

首部揭露房地产行业潜规则的力作
权钱色利交易背后的真情故事



情非得已

房地产公司老总
倾情描绘

胡瑜 著

海南出版社

情非得已

胡 瑜 著

海南出版社

图书在版编目(CIP)数据

情非得已/胡瑜著. —海口: 海南出版社. 2004. 11

ISBN 7- 5443- 1457- X

I. 情… II. 胡… III. 长篇小说—中国—当代

IV. I247. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 2004 第 112901 号

情非得已

胡瑜 著

责任编辑: 杨虹

海南出版社出版发行

(570216 海口市金盘开发区建设三横路 2 号)

广东茂名广发印刷有限公司

2004 年 11 月第一版 2004 年 11 月第一次印刷

开本: 140×203 毫米 1/32 印张: 9. 25

字数: 200 千字 印数: 5000

ISBN 7- 5443- 1457- X/1 · 52

定价: 25 元

银之城是东四环外侧的一栋二十七层的大厦。

二十七层的银之城那由铝板、玻璃、石材规律穿插构成的墙身，在几盏大功率的射灯的明亮的光线的自下至上地照射下，显得分外风格独具，引人注目。楼前的入口广场的石板铺成的地面上，整齐地摆放着二十余排白色的塑质休闲椅，每排椅子的前方都有一排同样是塑质的长方形的矮桌，椅子上坐着衣着光鲜，神情轻松的男女。桌子上摆着烤肉串，蛋糕等食品，还有包括啤酒在内的各式各样的饮料。最前排椅子三四米远的地方，是一个临时搭建的舞台，舞台的背景是一幅喷绘在广告布上的巨幅广告画，画面上还有美术体的两行字：星光闪耀银之城——银之城业主联谊会。

叶彬和兴云房产销售公司常务副总经理何倩以及这次活动的承办公司的总经理一起从银之城的大堂里走出来，沿途不断地和他熟识的来宾以及忙忙碌碌的员工打着招呼。行走间，他忽然又想起了几件事，便住了脚，吩咐了何倩和活动公司的总经理几句，然后自己向最前排走去。

在最前排坐着和足球队外籍主教练通过翻译交谈的洪生房地产集团的总经理宋平非，见到叶彬，问了句，“差不多了吧？”“差不多了。”叶彬点头，又抬腕看了看表，“还有十多分钟就开始。”说完，走向坐在第二排的毛军。

毛军旁边的队友站了起来，“你坐。”他对叶彬说。“不用，你坐吧。”“没事儿，我去那边。”队友边说边走。

叶彬坐下，从面前的桌上拿起罐啤酒，拉开盖，喝了两口。

“行啊，彬彬，做一个项目成一个。”毛军说。

“行什么，比得上你吗？国脚，大牌球星。头上罩有光环”叶彬说。



有一搭无一搭地闲扯了一阵，活动开始了。

从电视台请来的男女主持人几句开场白之后，按照事先的安排，请宋平非上台致辞。宋平非的致辞很简短，寥寥数语介绍了洪生地产集团的一些情况，对购买银之城的业主表达了谢意后，便在掌声中走下了舞台。

“听说，”男主持人对女主持人说，“银之城从今年三月份开盘销售，到目前，六个月的时间，销售了百分之八十五。在天都市的十大畅销楼盘中居于前列。这是什么原因呢？”

“造型美丽呀，”女主持人说，“刚才，第一眼看到它的时候，我都有买房的冲动。”

“还有呢？”男主持问。

“还有……算了，我别瞎说了，我们还是请一位最有发言权的先生来全面解答这一问题。”“好，”男主持人说，“有请洪生地产集团总经理助理，银之城置业有限公司总经理叶彬先生。”

2 银之城举办这次业主联谊活动，是叶彬的主意，而且，整个活动的方案，包括请哪些明星，明星们表演哪些节目，如何与参会的业主进行互动，如何抽奖，让公司哪位领导抽奖，让哪位业主得奖等，也都是按照叶彬的思路进行安排的。但活动的具体准备工作，他没有直接参与。那几天，他带着几个人忙于一个新项目的论证及就该项目与合作方的洽谈。因此，在活动开始之前，男女主持人没有见过叶彬。

初次见到站在舞台上的叶彬，两位主持人颇感意外，意外之下，这位在电视台主持由日本的一家大型电器株式会社赞助的、冠以这家株式会社名称的关于动物题材的综艺节目的女主持人即兴发挥了几句，“下午来到银之城到现在，有一连串的没想到，没想到办公楼里可以有奇石迭水，有梅兰竹菊四季景致，……没想到叶总这么年轻，没想到叶总这么帅……”

男主持人见搭档这么说，便也即兴凑趣，“叶总，”他问叶彬，



“请教一个私人问题，您结婚了吗？”

叶彬笑而不答。

男主持人也不追问，接着说：“我这搭档可是至今未婚，原因是，眼光太高，视天下男人如粪土。但今天，现在，她有了微妙的变化，您看，她的眼睛，看着您的眼睛，是不是正脉脉含情？”

“不敢不敢，这也太委屈她了。”叶彬说。

“好了好了，我们俩的事儿，台单独谈，咱言归正传。”女主持人适时地带回了话题。“叶总”她说，“能告诉我们银之城在如此短的时间内取得如此骄人的销售业绩的原因吗？”

这个问题的答案，叶彬事先是准备好了的。按照他的准备，应该从银之城的生态形办公空间的设计理念说起，讲它的外观，施工质量等等。但这时，他改变了主意，他认识到，银之城的所有这些特点，业主在购房时，销售员是不厌其烦地说了的。没必要在此赘述。因此，他说：“之所以有这个销售成绩，唯一的原因，是因为业主对银之城的喜爱和支持。在这里，我对今天在场的和因故没有到场的所有银之城的业主表示最衷心的感谢。”说完，向台下深深地鞠了一躬。“同时，今天，距银之城正式交付入主，还有一个月的时间，我们正在抓紧进行各个专项的消缺、竣工报验和整体报竣工作。在此，我向各位业主郑重承诺：我们一定会按照合同如期的、把一个您满意的产品交给您。”

在叶彬和宋平非开启了香槟之后，花钱请来的歌星影星们开始逐个登台表演。

看着台上身穿缀满补丁的牛仔装、挎着黄书包的深情地唱着《白桦树》的一个出名不久的小歌星，毛军问坐在身旁的叶彬：“唱这几首歌，给多少钱？”

“三万”

“我操！”毛军说，“还是他们来钱快，早知道不踢球了，改唱歌。”



“你知足吧。”叶彬说：“活动活动身子骨一年就几百万收入，还嫌不够，真该让你从小好好学习，考大学，毕业后上国企。”

“你这不挺明白的吗，也知道国企没劲，怎么生拉硬拽都不出来？”

叶彬意识到自己失言，便住了口不再说话。

毛军和几位队友也上台了，他们先拿出在夜总会唱卡拉 ok 的水平合唱《真心英雄》，叶彬在不甚整齐但曲调还准的歌声中起身离座，一个人来到人群身后的水池边。在灯光的照耀下，水池里在浅浅的清澈的水中悠然漫游的几尾锦鲤清晰可见。

叶彬点上根烟，看着灯光下的银之城和同样沐浴在灯光下的兴高采烈的人群，心里还是很有些感慨的。

4 虽然目前项目的销售率是百分之八十多，但他可以有把握地断定，今晚以后，最多两个月的时间，银之城是能够全部售罄的。在东四环之外这个稍显偏远的区位内，以毛坯房九千多元的价格，用如此之短的时间，达到这样的销售业绩，没有人能否认这个项目的操作是十分成功的。但是，除了公司内部的部分人员之外，很少有人知道，这个项目的操作成功是多么地不容易，叶彬为此付出了多少心血。

与他做过的其他楼盘不一样，银之城在公司接手运作伊始，就已经处在了市场竞争的下风。公司上下包括宋平非，都对这个项目的市场前景感到悲观。宋平非没有明说，但言语中对叶彬流露出这种意思：少赔就是挣。叶彬自然也知道这个项目的种种劣势，但他并没有灰心，相反，他下定决心，一定出人意料，一定要让项目实现利润。他知道，操作这个楼盘是充分体现他水平的很好的机会。不是吗？好项目谁都能做好，先天不足的项目盘活了，才让人心服口服。

被公司安排分管这个项目之后，叶彬立刻全身心地投入进去。他再一次仔仔细细分析了项目的客观条件，银之城（那时候还



不叫银之城)的劣势是明显的,也很多,但归纳起来,大的方面有两个:

一是成本,项目九万多平方米的建筑面积,近七万平方米的销售面积,一万多平方米的车库面积。车库的车位销售后可以冲抵车库部分土地、建安等的总投资,抛去不算,销售面积的土地成本是每平米四千一百多元,再加上两千多元的建安费用,一千多元的各种名目繁多的税费和销售费用,每平方米的总造价是七千多元,还是室内初装修的毛坯房。而周边的住宅项目,精装修配白色家电,销售均价才六千余元。

之所以有如此之高的土地成本,是因为公司获得这个项目的开发权是出于一种不得不为的无奈。

洪生集团公司是国务院大型企业工委直属的一家副部级的经营领域多元化的特大型企业集团,涉足房地产、对外贸易、金融证券、机械制造等行业。集团总公司下属十多家经营不同业务的子集团公司,房地产公司是其中之一,洪生对外贸易公司也是其中一家。外贸公司在一次经营活动中被一家民营的公司欠了两亿余元的货款,多次催要不果。无奈之下,向对方发了律师函。对方的负责人接到律师函后,诚诚恳恳地和外贸公司谈了一次。他说,他确实没钱,这些年,通过各种渠道贷款融资也曾经有过大笔的资金,但都投入到不同的产业中去,而这些投资都没有效益。特别是最近,有关部门正在调查他违规操纵一只股票的事件,把他投入到股市上的钱全部冻结,让他更是举步维艰。就是杀了他,他也拿不出两个亿来,别说两个亿,两百万现在对他都是天文数字。

但是,他又说,他有一个房地产公司,虽然是有限公司,但两家股东公司属于他,这家公司有一个地产项目,正在做,结构已经出了零米。土地出让金也已缴了百分之四十,算算目前这个状况也差不多值两个亿。而且,这家房地产公司比较干净,除在做的这个项目外,没干别的,更加难得的是,这家公司在财务上也干净,没对外



借款,没以项目抵押贷款。所以,他说,他愿意把这家房地产公司的百分之百的股权转给外贸公司,算是还了他的欠款。

外贸公司的人其实也知道他现在的处境,知道就是把他老婆孩子绑架了,也无法逼他拿出这些钱来。所以,听他如此一说,心便有些动了。但他们对房地产不甚明了,不知道这个项目是好是坏,究竟价值几何。于是他们请洪生地产的同事们进行论证、评估。

评估的结果自然是实际价值远低于欠款数额。

“这些年,我们一起,风风雨雨的。”欠款者对再次找到他的外贸公司的人推心置腹,“应该说,建立了深厚的感情,我把你们当朋友,才有此一说。否则……”按照他的意思,他提出这个方案完全是舍己为人,是为了他把公司的人当成朋友的外贸公司。他解释理由:第一,他没钱。第二,他有一些实业,但除了房地产公司,其他全部资不抵债。第三,还有一些他的其他债权人在孜孜不倦地向他讨债,而且,有些已经向法院提起诉讼,而他唯一能拿出来偿还别人的财产,就是这个项目,如果法院进行资产保全,或者判抵债给别人,那么,外贸公司将一无所获。所以,他在法院没有处置这个资产前,主动提出以它来偿还欠款,绝对是出自对外贸公司的真情。

“如果,你们认为不合适。”他真诚地说,“起诉我吧,但是,都是朋友嘛,我可把话说头里,在你们申请保全前,这个项目,这家公司,肯定已经不属于我了。”然后,长叹口气,“过去属于我的一切,都离我而去了。包括我那辆宾利车,我现在开桑塔纳,还是普桑。”说完,他摇摇头,面色凄然。

经请示集团总公司之后,外贸公司无奈地接受了欠债人的条件,成了银之城项目公司的股东。为了项目运作,集团总公司决定:由洪生地产公司按照外贸公司的此次的债务总额出资收购外贸公司所持有的银之城项目公司的百分百股权。

对于上级的决定,洪生地产集团坚定不移地执行,尽管不那么情愿。



项目比较突出的第二个不利条件是原定位不当。这个项目为一栋体量较大的单体建筑，以住宅立项，带部分配套商业。按照原开发商组织设计的图纸，地上一至四层是一商场，商场主入口正对楼前广场。五到二十三层是住宅，住宅全是二百平米左右的复式户型，住宅入口在大楼的两个侧立面。按照这种设计建起的大厦，不用经过市场检验，叶彬可以毫不含糊地断定，它的结果只有一个，那就是必死无疑。现在的业主对居住建筑的要求越来越高，他们不但注重户型，还追求所居住的社区环境的优美。而银之城只是一个单体楼，形不成自己的独立的社区，遑论环境。而且，现阶段，二百平米的户型，单就面积而言，绝对称得上豪宅。你能想象出住豪宅的成功人士，每天数次穿过各色人等川流不息的嘈杂混乱的商场前广场进出家门的情景吗？更重要的是，项目的周边，已建成、在建和待建的住宅小区项目有十多个，他们中的每一个，占地面积都较大，都是由数栋甚或数十栋楼组合而成，自成独立社区，花大功夫做环境，销售价格低于银之城的成本价，如何与他们竞争？

分析了项目的先天条件之后，叶彬组织人员，亲自带队再一次进行了项目所在区域的市场调查。

半个月后，关于银之城的开发，叶彬有了自己的思路。

首先，他把项目的使用功能定位于商务公寓，所谓商务公寓，就是以住宅立项，按照住宅户型设计内部空间，实际作为公司办公之用的一种钻国家政策空子的中间产品。它可以享受住宅的按揭贷款政策，购房者可以向银行借贷总房款的百分之八十的钱款，分二十年连本带息地还清，即所谓的八成二十年按揭。而纯正的办公楼，买主只能享受银行的六成十年按揭。相较而言，购买商务公寓办公，首付款的压力小，每月还款的金额也较少，不过多占用公司的流动资金。因此，很受成长型的中小公司欢迎。之所以这么定位，叶彬当然有自己的道理：项目用地两面临街，项目所在区域里有一所著名的艺术类的学校，有一处某国际跨国公司的办公楼和生产



厂房，除有由政府主导开发的亚洲最大的居住小区外，还有其他数十个规模不等的居住组团。商住公寓，即一栋楼里有公司有住户的住宅楼倒有一些，但无论外观还是内部设置档次都较低，看着就是住宅楼。拒绝居住的纯为办公服务的公寓目前没有一栋。需求却绝对是有的。

其次，他打算按照公共建筑的风格设计外立面，并多投点资，用面砖、涂料外的材料把建筑的外观装扮得引人注目，彰显档次。把内部户型改成平层设置，每户一百平方米左右，施工的时候只做分户墙，内部不分割。值得庆幸的是，原开发商组织设计并施工至零米以上的大厦的结构形式是框架结构，可以任意分割内部空间，让叶彬能够以一户为基础，随意组合若干户，整体出售给业主，满足不同业主的不同面积需要。

然后，在设计院的技术上可行的报告摆在面前的时候，叶彬决定，把整栋大楼加高三层，增加九千平方米的销售面积，以降低土地成本。虽然他知道，这将带来大量的艰巨的针对计委、规划局的攻关工作，但他觉得别无选择，而且，充满信心。

8

在销售价格的制定上，叶彬让所有的人大吃一惊，毛坯房每平方米八千八百元起价，均价每平方米九千六百元。“不切实际。”公司的员工暗地里说。宋平非也对他说：“这个价格，是不是高点？涨价容易，降价销售可是大忌讳，房地产和股票一样，买涨不买落嘛。”叶彬向他解释了之所以定这个价格的原因，是因为通过市调他发现，项目周边的写字楼，租金是每天每平方米三元钱。而且，还只是那种档次较低，配套不全的有些年头的建筑物。而按他所确定的价格购买银之城，交了首付款之后，还银行贷款，折算下来，每平米一天只需一元六七角钱，还落下房屋的产权，什么更划算，业主自会算账。

报宋平非同意，路子确定了之后，接下来是操作。水木大学建筑学专业毕业的叶彬亲自动手做了平面的设计草图，建筑立面是



他的一个在香港一家著名设计公司国内分公司的首席建筑师的大学生同学设计的，公司只为此象征性地支付了三万元，比市场价格便宜了数倍。

更改设计，增加面积的手续办理得也很顺利，倒不是因为叶彬和规划局有着多么好的关系，而归功于他走了一条直截了当的捷径。

给他指出这个捷径，并帮他成功地走完的是他一位在市房地局一个出让处任处长的朋友谢成。听了叶彬想加层并更改设计的想法之后，谢成说，他有一个极铁的小兄弟，和规划局的人熟，为别人铲过不少规划方面的事儿，如果叶彬认为有必要，可以让他马上过来。叶彬当然认为有必要，而且，太有必要了。

小兄弟姓陈，他的小，是相对于四十多岁的谢处长而言的。他也有三十四五岁的年龄了，相貌周正，说话时，满脸诚恳的表情。“这事儿，我不能马上应您，”知道了什么事儿后，他说，“我得去规划局了解了解。”

几天后，他给叶彬回话，说，事能办，但需要花钱。叶彬问多少钱，他说，二百万。见叶彬犹豫，他说，这是他找的规划局的人自己开的价，规划局的人说，这钱不只是他自己拿，办这事需要几个处室的五六个人联手，这些人都需要打点。

叶彬仍有些犹豫，犹豫的原因倒不是因为他觉得价格高，其实作为公司来说，花这二百万是非常值得的，因为它将给项目减少两千多万元的成本。如果公司是叶彬自个的，他会满口应承。但国企不一样，出账难不说，想想办法还可以解决，关键是他要承受别人背地里说他中饱私囊的风言风语。

犹豫再三，叶彬终于还是决定了，他说钱可以如数给，倒要找个公司签委托合同，支票付款。还有，一定要事办完再付款。“没办法，”他解释，“我们是国企。”

谢处长的朋友面有难色，他说，找公司签合同，支票付款倒行，



他可以用自己的公司帮忙倒出现金来,但叶彬得再拿些税钱。事办完再付款却不大合规矩,一般都要先付些定金。

谢处长再次帮了叶彬的忙,他对他的朋友说:“叶彬是我哥们,这事就帮到底,需要钱,你先垫着。”

朋友便也应了。

宋平非也明白这二百万花得划算,而且,他了解叶彬,知道他不是乱来的人。因此,听了叶彬的汇报后,沉吟片刻,同意了。

规划局的调整后的规划许可证果然很快就发下来了,从报批到发证不足一个半月的时间,创造了洪生房地产集团规划报批的最快纪录。

然后是工程复工、广告推广策划,销售证的申领、销售的组织及项目开盘销售,其间自有酸甜苦辣,叶彬有条不紊地组织管理,各项工作有序有效地按计划推进。

10 到目前为止,可以说,银之城项目已经出人意料地起死回生了,就像一个先天不足注定要长成歪瓜裂枣的婴儿,被老中医把脉后,按照老中医的方子,经过科学调理和饲养,终于茁壮成长成彪形大汉了。

“我就是那老中医,兼孩子家长。”叶彬不无自豪地想,“既开方子,还管着养。”

十点半多一点的时候,联谊会散了。

毛军提议一起去酒吧,全国联赛一个阶段的赛程今天下午结束了,球队有几天的假期,今晚,毛军是打算痛痛快快地喝点酒的。

叶彬欣然应允。

叶彬在这个城市里出生,成长,上学,工作。熟识的人挺多,和自己关系不错的人也不算很少,但真正意义上的朋友却只有几个。

毛军是其中之一。

两人称得上地地道道的发小,在同一所大学的同一个家属院



里长大，光屁股的时候就在一起玩耍，小学同班还同桌，成绩都是第一名。所不同的是，叶彬是正数第一，而毛军，倒数第一。

毛军那时候就表现出了良好的身体素质和足球天赋，作为体育教师的他的父亲，依据他的特点，为他设计了成长的道路。送他去了市体校踢足球，期望无心学习的他能依靠发达的四肢挣碗饭吃。事实证明，他的父亲的决策是英明的，毛军果真在足球上混出了模样。他从体校进了天都市的甲 A 球队，并很快从二队升入一队，而且还成了球队不可或缺的主力前锋，连续几届入选国家队。取得荣誉无数，拿过金靴奖，当选过全国足球先生，是球迷心中的偶像级人物。

叶彬二十一岁以前一直在上学，而且，成绩一直很优秀。应该说，很遂父母的心愿，并让他们引以为豪。不是吗？不甚费力地就考入了全国数一数二的水木大学，还在水木大学里成绩名列前茅。

但在大学毕业时，叶彬却没有完全依父母的意愿行事，那时候，国家还管大学生的毕业分配，按照叶彬的学习成绩以及和老师的关系，包括市设计院、几家国家部委所属的名声挺响的设计院在内的单位，他都可以随心所欲地选择。他不去设计院，不留校，也不考研，却去了到学校要人的洪生房地产集团，作为大学教授的父母，打心里是希望儿子从事技术工作并在专业上有所建树的，虽然不甚了解，他们也知道，房地产需要一定的专业知识，但更需要的，似乎是专业知识以外的其他东西。

叶彬坚持己见，尽管不那么愿意，父母也不再勉强。他们尊重孩子的意愿。而叶彬，也在工作后的几年里，证实了自己当初选择的正确性。二十五岁便成了整个集团最年轻的副处级干部，二十六岁时去掉了“副”字，正处级别，仍然是整个集团同等级别的人中，年龄最小的一个。

小学毕业后，毛军和叶彬走了不同的人生道路，但两人一直过从甚密，叶彬结婚的时候，毛军跑前跑后地忙活，还理所当然地当



了伴郎，他为此请了几天的病假，放弃了一场对一支弱队的甲 A 联赛，连出场费带进球奖金，损失了好几万块钱——像这种比赛，毛军肯定会进球的。而且，他还送给叶彬的新婚妻子陈静涵一辆排气 1.6 升自动挡的三厢赛欧，作为叶彬的结婚彩礼。

“千万别感动，”他对叶彬夫妇说，“这是我应该做的，最铁的哥们结婚嘛。”

坐在酒吧一条街上的不摇滚只放轻音乐的“依莲”吧里，喝了一打科罗娜之后，毛军又说起了这两个月以来他屡次向叶彬说起但屡次遭到叶彬拒绝的建议：让叶彬辞职。

“李海洋这人我太了解了，”毛军说，“有钱，确实有钱。而且，人也仗义、大度，他既然让你帮他，绝对会放手让你做，不会疑神疑鬼地耍小心眼制约你。”

12 李海洋是毛军的青岛籍队友李海军的哥哥，以前搞外贸，后来既搞外贸，又做证券，主要做证券。近年因为证券市场不好，便寻思给自己大笔的资金另寻出路。这两年，几乎所有的人都认为，利润最大的行业是房地产，李海洋也不例外。他也有非常强烈的投资房地产的意愿，但却迟迟没有行动，之所以如此，是因为他找不到合适的房地产操盘手。“其实社会上懂地产的人不少，”他对毛军说，“但操作能力强，品行也可靠的人却为数不多。做房地产的整个过程，道道不少。如果用人不淑，他会为了中饱私囊，步步给我做局下套，让我防不胜防，赔得屁蛋精光。所以，这事儿还就得找知根知底的。”

四年前，根据公司的安排，叶彬驻青岛主持开发东海路上的一个不大不小的项目。去青岛和那时的海牛队踢比赛的毛军介绍了他与李海洋认识，在青岛的一年半的时间里，两人时有来往。彼此印象不错，特别是李海洋，非常认可叶彬的能力、敬业精神和人品。

两个月前，做房地产的愿望越来越强烈的李海洋到天都市来，



约了毛军和叶彬吃饭，席间，他说了让叶彬辞职帮他做房地产的想法，“资金我负责，项目你找，你做。亲兄弟明算账，话说头里，年薪给你一百万，税后。外加利润分成，你拿百分之十。”他说。

叶彬却婉拒了。

“如果嫌少，你说话。都可以商量。”

叶彬笑，“不是钱的问题。”

“那是什么原因？”

叶彬不答，只说自己主意已定，让李海洋另寻高明。

毛军差点急了，“你丫是不是有病呀，放着上千万不拿，身心自由的日子不过，非要拿那十来万年薪，还要夹着尾巴，像狗一样地做人。”

叶彬不为所动，而且，依然不解释原因。

李海洋不便勉强，私下里让毛军再做叶彬的工作，争取让他回心转意。

这两个月，毛军和叶彬两人见面次数少，电话却通了许多，苦口婆心的毛军始终没能使叶彬有所改变。

毛军决定放弃了，毕竟，人各有志，再好的朋友也不能勉强。

今晚，面对面地对饮着，他忍不住地做了又一次努力。

见叶彬对他关于李海洋的中肯的评价淡然应之，毛军又说：“其实让你这么做，我是有私心的。你也清楚，足球运动员吃的是青春饭，我这个年龄，也就再踢个三五年，还得是在不受重伤的前提下。那么，退役之后怎么办？我打小就踢球，除了足球可以说什么都不会，唯一的选择，只能是当教练，教练不好干呀，而且，竞争也激烈。你想，前前后后这么多年，退役了多少球员，再加上真真假假的一批来淘金的所谓外国著名教练，得有多少人呀，球队总共才有几支？都给谁当教练去？可不做教练我又干嘛去？这几年来工资奖金加广告收入，我也有两三千万元的存款，按理说花一辈子也够了。可我也不能只出不进呀，更重要的是，我不能整天游手好闲、吃了睡



睡了吃，我还得有事业。说实话，虽然不懂，我也看好房地产，像那谁说的，城里人都小康了，能吃饱了，可住的条件还很差呀，要想彻底改善，怎么着也得几十年。路长着呢，所以说，房地产，朝阳产业。像李海洋一样，做这一行，我也不专业。全靠你了。我想，如果这回你应了，我，还有我的几个不错的队友，都出点钱，我们出钱，你出力，我们的房地产业就算正式起步了。”

叶彬拿起玻璃杯，把杯子里的冰凉的橙黄色的透明的啤酒一饮而尽。放下杯子他对毛军说：“干嘛这么谦虚，什么不会呀，你？再说，你今年才二十七，且踢呢。想那么长远干吗？退役之后的事儿，到时候再说吧，不定世道怎么变呢。”

两个打扮得花枝招展的姑娘向他们走来，“你，”个高点的一个指着毛军，“你是那谁吧？”

“是，我就是。”毛军叹了口气，摊开手掌，“好吧，拿笔来吧。”

“在这里？”姑娘惊叹，“帅哥，你也忒心急了，上床再拿吧。大庭广众之下，亮出来你敢用吗？”

14 毛军顿悟，“不是，你说我是那谁？”

“还能是谁？我老公呗。”

叶彬哈哈大笑。

“去去去，”毛军不耐烦地摆摆手，又指指叶彬，“我是他老公，我们俩同性恋。”

叶彬到家的时候，已经近一点了，他轻手轻脚地关上房门，换上拖鞋，轻手轻脚地走进卧室。妻子陈静涵还是醒了，“回来了？”她说。

叶彬应了一声。

“内裤和浴衣都放卫生间了。”

“早晨再洗吧，累了。”叶彬边说边脱了衣服躺下。

“喝了不少吧？”陈静涵问。

“是，每次和毛军都少喝不了。”

