

世界富豪百传

One Hundred Richmen of the World



营销天才

[美] 唐纳德·特朗普 著

# 唐纳德·特朗普自传

One Hundred Richmen of the World

时代文艺出版社

世界富豪百传

营销天才  
——唐纳德·特朗普自传

〔美〕唐纳德·特朗普 著  
李洪君 译

## 前 言

我从六十年代末就开始进入商界，生意越做越大，虽然也有挫折，但总的来说是比较顺利的。但到了九十年代，我的生意却到了令人难以置信的地步。

我的赤字达到几十亿美元，以我个人名义担保的借款就有9.75亿美元。银行的斥责不断。海湾战争给旅游业带来灾难性的影响，我的娱乐场的现金流量急剧下降。之后我在大西洋城特朗普城堡大厦的一项抵押贷款无法偿付。天下大乱。华尔街如发疯一般，新闻界聒噪起我的“逊位”。我挺身再战。为了获得足够的周转资金，我卖了几处不动产。然而，刚经过银行家们的不断重击，半道又杀出个程咬金，伊瓦娜起诉我，要求赔偿20个亿。那一刻我想：生活原来竟会如此苍凉。

1990年圣诞节前后的某一天，我对自己说：唐纳德，是反击的时候了。于是我全力投入工作。如今我的盈利超过30亿美元，所有个人债务全部偿清，生意很好。我现在独身（是绝妙的佳缘良配），对生活充满热爱。

在那些艰难的日子里，我对自己有了更多的认识。我学会了对待压力，能够很快入道，埋头苦干，依靠那些最基本的东西将问题解决。我更努力地工作，心无旁骛，终于让自己走出困境。别想让我犯错——虽然也有过迟疑，但我从不消极对待。我只相信积极的念头与思维。

关于忠诚，我也得到许多收获——我认清了身边人的真面

目。有些人我原确信会乘机给我一击而实际上却没有；另一方面呢，有些人我对他们恩惠不少，可轮到他们帮我的时候却一毛不拔。

有过这些经历之后，我的想法改变了。我更加尖锐，更加谨慎。我相信以眼还眼——如《旧约》中所说。在我境遇不佳之时，我需要某些人的帮助，但他们无动于衷；现在这些人要我帮忙了，我以牙还牙。我这么做了好几次，从中倍感乐趣。人们说这不太好，但我真的相信一报还一报。

而另一方面，也有这样一些人，我并不完全信任他们，但他们对我忠心耿耿。这些人不仅忠诚，他们也是战士，支持我，帮我渡过难关。我明白了只有这些人是可以依靠的。

我深信，为了成功或者为达到某种境界——在那里你能开始思考未来，你必须集中全力于现在。我的原则是：从过去获取经验，着眼于现在而梦想未来。梦想太多的危险在于：有许多事情我们无法主宰——战争、饥荒以及任何可能发生的事。但至少在目前你可以只关注现在这一刻正在发生的事情，对此你有所把握。关于未来？未来是难以预测的。

所以我停留在今天，全神贯注于当前的事件。幸运的是，我做每一桩生意是因为能从中得到乐趣。我不是为了钱才去做——钱就是那么源源不断地流进。人们不相信这一点，听到我这么说，他们大笑不已，因为他们认为我是个十足的金钱本位主义者。可我不是。

这是一段美妙的时光，让人惊异。走出困境是件好事，毕竟成功来之不易，因此我常常为我的成功感到庆幸。

## 目 录

前言 .....	( 1 )
第一章 成长历程 .....	( 1 )
第二章 进军曼哈顿 .....	( 17 )
第三章 收购大饭店 .....	( 29 )
第四章 特朗普大厦 .....	( 51 )
第五章 赌博：博德沃尔克上的建筑 .....	( 75 )
第六章 大西洋城之战 .....	( 89 )
第七章 中央公园的决战 .....	( 111 )
第八章 美国橄榄球联合会的兴衰 .....	( 123 )
第九章 重建沃尔曼溜冰场 .....	( 136 )
第十章 纽约西区的故事 .....	( 148 )
第十一章 特朗普航空公司与特朗普公主号 .....	( 163 )
第十二章 不幸的日子 .....	( 181 )
第十三章 克服危机 .....	( 199 )
第十四章 大西洋城的生活 .....	( 212 )
第十五章 “铁拳迈克”和我 .....	( 217 )
第十六章 选美赛 .....	( 225 )
第十七章 特朗普丽人大厦 .....	( 234 )
第十八章 获得华尔街 40 号 .....	( 241 )
第十九章 特朗普的新世界 .....	( 250 )
第二十章 玛阿拉哥：从幻想到现实 .....	( 259 )

第二十一章	特朗普国际大厦·····	(269)
第二十二章	我生命中的女人·····	(276)
第二十三章	破土动工·····	(295)
第二十四章	生意场上的一周·····	(308)
第二十五章	我的经营术·····	(320)
第二十六章	成功要素·····	(334)

## 第一章 成长历程

我出生于一个普通的传统型家庭里，父亲从事于建筑行业，他是家庭的支柱，他的责任就是养家糊口；而我母亲则是一个十分能干的家庭主妇，这并不是说她整天打桥牌，闲聊天。她除了要照看我们这五个孩子外，还要做饭、打扫卫生、缝补衣服。此外，她还在当地医院里做一些慈善工作。我们住在一所宽敞的大房子里，可我们从不把自己看做是富人的孩子。在我们很小的时候，父母亲就教育我们要艰苦朴素，并培养我们吃苦耐劳的精神。我们的家庭十分和睦，直到今天，他们都是我最亲近的朋友。我父母都是不好虚荣的人。我父亲现在还在布鲁克林羊头湾地区 Z 马路的一个狭小的办公楼里工作，这幢略嫌偏僻的办公楼还是他在 1948 年建的。他从来就没有想过搬到别的地方去。

在我的成长过程中，对我影响最大的人就是我的父亲，弗雷德·特朗普。

他的生平恰似一部霍雷肖·阿尔杰的作品。弗雷德·特朗普于 1905 年在新泽西州出生。我祖父幼年时就从瑞典移居此地，开了一家买卖还算兴隆的餐馆。他生活简朴，就是爱喝酒。在我父亲 11 岁时，他就去世了。我祖母伊丽莎为了养活 3 个孩子，不得不出外做裁缝。当时最大的孩子伊丽莎才 16 岁，最小的孩子约翰只有 9 岁。我父亲虽然是老二，但他是第一个男孩子，因此成了家庭的顶梁柱。祖父死后，他就开始打零

工：给当地的水果店当搬运工；给人家擦皮鞋；到工地做小工、运木料等等。从那时起，他就对工地上的建筑项目发生了极大的兴趣。上中学时，他就开始参加晚上开设的技术班，如木器制作、图纸阅读及预算估价等，希望能学到一门技术，并永远以此为生。16岁那年，他第一次为邻居设计建造了一座能容纳两辆车的汽车库。当时，美国的中层阶级刚刚开始购买汽车，很少家庭有附带汽车库的住宅。因此，我父亲不久就开创了一种新生计：为那些购买汽车的人家建造预制汽车库，每建一个就能得到50美元。

父亲1922年中学毕业。为了养活全家，他根本不可能考虑上大学。他给昆斯的一个房屋建筑师当木匠助手，他的手工活儿比别人都强。

我父亲总是用心专一，雄心勃勃。和他在一起干活儿的人只要能找到工作就心满意足了，而我父亲不仅要找到工作，还一定要把工作干好，并且还要比别人领先一步。总之，我父亲就是热爱他的工作。从我记事时起，我父亲就常对我说：“生活中最重要的事就是热爱你所干的工作，因为只有这样，你才能把它干好！”

中学毕业一年以后，我父亲便在昆斯的伍德哈文盖起了他的第一个家。盖房子花了近5000美元，后来他又以7500美元的价钱卖了出去。他把他的公司叫做“伊丽莎白·特朗普和她的儿子”。因为他当时还不够成年年龄，我的祖母还得替他在所有的法律文件和支票上签字。他刚刚卖了他的第一所房子，就用所得的利润又盖了一所，从此就越盖越多。他把房子都盖在昆斯普通老百姓住的地区，如伍德哈文、霍利斯以及昆斯村。那时候，普通老百姓都住在窄小、拥挤的房子里，而我父亲却开辟了一种全新的生活方式，建造价钱稍高一点的、带有乡村风格的砖瓦房。每当他盖起这样的新房，就有人急不可待



地买走了。

到1929年，我父亲开始往远处想了，这完全是出于本能。为了拓宽市场，他开始建造更大的房舍。他不再盖小砖瓦房，而开始在昆斯的一个地区盖三层的楼房，有殖民地时期式的，有都铎式的，也有维多利亚式的。这一地区后来就成了“牙买加房地产。”后来，我父亲又在这一带为我们全家盖了一幢新房子。

三十年代出现的经济大萧条，冲击得住房建筑市场也变得很不景气。我父亲又把注意力转向了其他行业。他买下了一个破了产的抵押业务服务公司，一年以后又将其卖掉，从中赚了一些钱。后来，他又在伍德哈文建造了第一家自选超级市场。但在这一年中，我父亲时时向往着重操旧业，于是把超级市场以高价卖给了金·库伦。

到了1934年，大萧条的势头开始有所缓解，但银根仍然很紧，所以我父亲决定再像原来那样建造低价房屋。这次他选择了布鲁克林和弗拉特布什地区，因为那里的地价便宜，他认为在那里有很大的发展余地。他的直觉再一次被证明是正确的。3个星期之内，他卖掉了78幢房子；在以后的几年中，他在昆斯和布鲁克林地区共建造了2500多幢房子。他的事业蒸蒸日上。

1936年，我父亲与我母亲玛丽·麦克劳德结婚了，他们从此便开始了家庭生活。我父亲在事业上的成功使他有能力供他弟弟上大学，而他自己则错过了大学教育的机会。在我父亲的帮助下，我叔叔约翰·特朗普在麻省理工学院得到了博士学位，后来成了物理学教授和全国著名科学家之一。也许是因为我父亲自己从来没有拿到过任何学位的缘故吧，后来他又对那些获得了学位的人总带着一种近乎敬畏的尊重。

我从父亲那儿学到了很多東西。我学会了在激烈的竞争中

变得刚强起来，我学会了如何鼓动人心，我学会了如何胜任工作及提高经商效率——着手准备、做成生意、做好生意、圆满收尾。

从我刚刚学会走路的时候，我常跟父亲到建筑工地去。罗伯特和我常紧紧跟在父亲后面，寻找空汽水瓶，送到商店去换零花钱。长到十几岁后，每当我回家度假，我就跟着父亲到处走，逐渐对经商有所了解：与承包商打交道、参观建筑群、为一个新地产进行协商……

在我父亲这种为出租而建造住房的行业中，要想有所得，就必须强硬、无情；要想获得利润就得降低成本。而我父亲对市场价格是十分敏感的，他不仅要在大项目中与承包商讨价还价，还要就拖把和地板蜡等小问题与供应厂商谈判。我父亲的一大优势就是他对所有东西的价格都了如指掌，没人能用不正当手段欺骗他。举个例子，假如你了解到承包商要花40万美元在安装铅管的工作上，你也就知道如何控制他了：你既不能同他讨价还价，将价钱低到30万美元，如果那样，他就根本不肯为你施工了；但你也不能让他将价钱提到60万美元。

我父亲还能够凭借他的信誉使承包商们在合理的价钱下替他工作。当他对某种工程出低价时，他就会说：“瞧！给我干活儿，你肯定能得到报酬，而且能准时得到。要是给别人干活儿，谁知道你能不能得到报酬呢？”他还会指出，替他干活儿，开工快，完工也快，紧接着就是下一个项目。不仅如此，由于他总是不停地盖房子，他总可以给大家提供工作机会。他的说法总是具有很大说服力的。

另外，我父亲还是一个不可多得的工头儿。每天早晨六点钟，他肯定已经出现在工地上了，这一天就这样马不停蹄地干下去了。他是个多面手，能演各色各样的独角戏。假如某个工人没有按照他的意愿干，不论什么活儿，父亲都会亲自上去把

那个工人顶替下来。

生活中，观看同一个剧本反复重演也是挺有意思的。比方说，我父亲打算在弗拉特布什建一幢楼，与此同时还有两个竞争者也在附近建造他们的楼房。在这种情况下，我父亲总能比他的竞争对手提前三、四个月完工，而且他建的楼的外观也总比对手的漂亮。另外，他建的门廊也比别人敞亮、豪华，他的客房面积也比别人大。然后他就把房间尽快租出去，到那时，出租房间就已经不那么容易了。这样一来，他的两个竞争对手，或者其中的一个在楼房建成之前就会破产。这时，我父亲很可能将他们的楼都买下。这种事我不知道亲眼目睹了多少次了。

1949年，当时我只有3岁，我父亲开始建造肖·哈文公寓楼。这几幢最早的大型综合公寓楼使他成为纽约边远行政区屈指可数的几个房地产商之一。由于他建楼的效率很高，因此获利也很大。当时，市政府仍然采取资助低收入及中等收入住房建筑的政策。为了建造肖·哈文公寓楼，我父亲从联邦住房建筑管理局得到了1030万美元的贷款。贷款是在对建筑项目成本进行合理估算的基础上拨发的，其中包括建造者百分之七点五的利润。

在施工过程中，我父亲对承包商及供应厂商的要求和监督十分严格，所以保证了工程提前竣工并节余100万美元。有人创造了“意外收获”这一词汇，看来就是为我父亲这样的人创造的，他们这种人通过艰苦的努力得到了他们应该得到的东西。

然而，我父亲建造的这些高质量、低收入或中等收入的公寓楼现在已经没有人建了，原因在于它们无利可图，加上政府的津贴也已明显减少。直到今天，人们仍然认为特朗普家族在昆斯及布鲁克林地区建的住房是纽约市价格最合理的住宅建

筑。

尽管他干得很出色，但这样挣钱实在有点儿太艰难了。我想干一番更宏大、更具有吸引力、更激动人心的事业。我还意识到，如果我要想不以弗雷德·特朗普儿子的身份为人所知的話，我就得自己出外闯荡，建立自己的功业。幸运的是，我父亲很满足于他的认识范围和活动能力，这就使我有充分的自由在曼哈顿建立自己的事业。尽管这样，我也永远忘不了在父亲身边时所受到的教诲。

回顾过去，我现在意识到我从母亲那里学到了许多吸引大众、招徕生意的艺术。要知道，她对生活中富有戏剧性的事物以及宏伟、盛大的东西有着很高的鉴赏力。她虽然属于传统型的家庭主妇，但她兴趣广泛、心胸宽广。我母亲是苏格兰人。我还记得她有一次整天一动不动地坐在电视机前观看伊丽莎白女王的加冕典礼，她完全被典礼的盛况迷住了。我还记得那天父亲不耐烦地在屋中踱来踱去：“看在上帝的份儿上，玛丽，够了，快关上电视吧！他们都是一群艺术骗子。”我母亲连头都没抬一下。他俩在这点上完全不同——我母亲喜欢豪华、壮观的场面和事物，而我父亲则始终脚踏实地，只知道高效率地工作。

我姐姐玛丽安是长女。她毕业于芒特·霍利奥克大学，后来她又重新回到学校攻读法律，并以优异的成绩毕业了。毕业后，起先是为一家私人公司当律师，后来又在“美国律师事务所”做了五年的联邦检察官，4年后便成了一名联邦法官。玛丽安的确很有本事。而我的妹妹伊丽莎白却是个性情温和的小姑娘。她天资聪颖，但缺乏雄心，现在在曼哈顿的蔡斯曼哈顿银行工作。

我哥哥弗雷迪是第一个男孩子，他长得很帅，喜欢社交活动，他性情豪爽、奔放，对生活总是充满着激情，他从不与人

为仇。我父亲很想让他的大儿子经商，但遗憾的是，弗雷迪根本不适合于经商，他从来都是不情愿地与父亲一起去工作，所以在他们之间不可避免地会发生一些冲突。在大多数情况下，总是弗雷迪战败而退。

后来，弗雷迪还是干了他所喜爱的一行——飞行。他搬到佛罗里达住，成了一名专业飞行员，为“环球航空公司”工作。他还喜欢钓鱼和划船。弗雷迪的那段日子也许是他一生中 fastest 的了。虽然我比他小八岁，但我仍记得曾对他说过：“嘿！弗雷迪，你在干什么呢？你简直是在浪费时间！”我现在真后悔当时所说的话！

后来，我觉出弗雷迪慢慢地变得心灰意懒了，他开始酗酒，这就更促使他走了下坡路。他死时只有 43 岁。他是个很有才华的人，却从来没有真正找到过自己，这太令人伤心了！从很多方面讲，他想要的都有了，但我们这个特殊的家庭对他所造成的压力，却使他总感到格格不入。我要能早点醒悟到这些该有多好啊！

我的弟弟罗伯特比我小两岁。我们俩之间的关系特别密切。他比我安详、温和。

我是很幸运的。我从小就对经商产生了浓厚的兴趣。与其他很多人不一样，我并不是在父亲的强迫下才喜欢这一行的，我在他面前像个真正的男子汉，他很喜欢我这一点。我们之间的关系有点儿近乎事务性的工作关系。我有时候不禁有点儿怀疑，若不是由于我如此热衷于经商，我和父亲是否仍能相处得如此融洽？

上小学时，我就是个自信心十足、进取心很强的孩子。上二年级时，我曾把我的音乐教师打得眼圈发青，原因是我认为他根本不懂音乐。当时，我差点儿被开除。我并不以此自豪，但这很明显地说明在我幼年时，就能用强有力的方式勇敢

地发表自己的见解和看法。而现在同那时的区别是：现在凡事动脑子，而不动拳头。

那时候，我在邻近的孩子群中总是孩子头儿。正像现在一样，人们要么很喜欢我，要么就压根儿不喜欢我。在我自己的圈子里，我总是很受人拥戴的，而且我也乐于成为别人追随的人。在少年时代，我特别喜欢搞恶作剧，不知道为什么，我总是喜欢把事情搅乱，并观察人们的反应。我经常向别人扔水气球，用沾满唾沫和汗水的棒球击打别人，或在校园里、别人的生日晚会上挑起一场骚乱和争斗。这些恶作剧与其说是带有恶意，不如说是带有挑衅之意更为确切。

当我满13岁时，我父亲决定把我送进一所军官学校，他认为军事训练可能会对我有好处。对于他的决定，我开始时并没觉出什么，但后来的事实证明他是正确的。上八年级时，我就进了纽约州北部地区的纽约军官学校，我在那儿是高年级学生。在这期间，我学会了遵守严明的纪律，学到了使进取心转变为成功所不可缺少的素质。到了最高年级，我被任命为军校学员上尉。

在军校学习期间，有一个教官对我的影响很大，他就是西奥多·多比阿斯，他以前是海军陆战队军士级教练员。他身强体壮、勇猛强悍，他能戴着橄榄球盔一头把球门柱撞断。他不能容忍任何人顶撞他，尤其对那些有来历的学员更是如此。你若稍稍出一点儿格，他就会狠狠地揍你一顿。我很快就意识到我不可能从体力上同这个人较量。个别学员曾选择过这条路而吃了大亏；而我的大多数同学们则采取敬而远之的方法，从不敢碰多比阿斯一根毫毛。

我却采取了第三种方法——只能智取，不能强攻。我找到了能够使多比阿斯站在我这一边的东西，从某种程度上说，我以巧计战胜了他。他是棒球队教练，而我是该队队长，事实证

明我是一个优秀的运动员，因为我终于学会了如何对付他。

我虽不敢夸口我在军校时学习十分刻苦，但我自认是个不错的学员。幸运的是，军校生活对于我来说是十分容易的，原因在于我并没有把全部精力都放在军校的学业上，我很早就意识到这次军校生活只是我毕业后所从事的宏大事业的前奏。

1964年我从纽约军官学校毕业后，曾一度想进南加利福尼亚大学的电影学院，当时我简直被电影迷住了。我特别羡慕那些男影星，如萨姆·戈尔德温、达里尔·扎纳克以及路易斯·迈耶，但我最后还是决定干房地产这一行。

我一开始先进了布朗克斯的福德姆大学，主要是想离家近一点儿。我与那些开办大学的耶稣会会员们处得很好。但两年之后，我想我既然要进大学，干嘛不进最好的大学呢？于是我便向宾夕法尼亚大学的沃顿金融学院提出申请，后来便进了这所学院。在那个年代，你如果想将来在商业界大干一番，就应该进“沃顿”。哈佛商业学院可以培养大批管理和经营大众公司的经理，但真正的企业家几乎都毕业于“沃顿”，例如：索尔·斯坦伯格、伦纳德·劳德、罗恩·佩雷尔曼等。

我从沃顿学到的最重要的东西也许要算不那么过分注重学术证书了。我不久就发现我的同学们并没有什么可怕和惊人之处，我完全可以同他们竞争。我从沃顿得到的另一个重要东西就是沃顿学位。在我看来，这个学位并不能说明多少问题；但许多与我一道做生意的人却很重视它，拥有这种学位的人至少是很受尊敬的。所以，对于进入沃顿学院，我总体上说是很满意的。

我一直盼望着尽早从沃顿毕业。毕业后，我立刻住回家中，整天和我父亲一起干活儿。我继续学了很多东西，但也正是在这个时期，我开始考虑走自己的路。

原因是我父亲的工作对我来说真有点儿不能胜任，更确切

地说是体力上不能胜任。具体说吧，我记得曾和那些收租的人在一起干过活。干这行，你得有一个健壮的体魄，因为一旦碰上那些不愿交租的人，体力就比脑力显得有用得多了。

父亲从来不庇护我，但即使这样，他这一行还是不能吸引我。我刚刚从沃顿毕业便面对着这样一个行业——在最不利的情况下可能会遭遇暴力；即使是在最好的情况下，也并不令人舒心。比方说，有的房客总是向窗外扔垃圾，因为这比把垃圾放入焚化炉要容易得多。为此，我组织人进行现场表演，教人们使用焚化炉。后来，大多数房客做得都很好，但还是有个别坏分子不自觉，必须对他们采取监视措施，这对我来说，简直太不值了。

我对父亲这行不感兴趣的另外一个原因就是这一行业利薄。干这一行，你得节省每一个铜板，根本没有奢侈的余地。房屋的设计就更不用提了，几乎所有的住宅都差不多一样——四面墙、普通的砖面、直上直下，通常都使用红砖。这倒不见得是由于人们喜欢红砖，而是由于一块红砖比一块棕褐色砖便宜一分钱。

此外，我之所以放弃这一行，除了由于它需要一个强健的体魄以及经济上的精打细算之外，更重要的原因还在于我有更高的追求和梦想，而在纽约边远行政区是无法实现这些梦想的。

我在大学期间与父亲合作的一个项目就是斯威夫顿村。斯威夫顿村位于俄亥俄州的辛辛那提，由1200套住宅构成。当初由于政府取消了建造者们的抵押品赎回权，这些人都破产了，留下了800套空住宅。对他们，这件事无疑是一场灾难，但对我来说，这可是一次天赐良机。

一般说来，你一旦和政府牵涉到取消抵押品赎回权这类事情时，他们总是希望尽快解决问题，因为他们根本不准备在这



类事上耽误时间、浪费精力。在这种情况下，事情往往会更糟，甚至会到没人来投标的地步。

我和父亲以最低的价格对斯威夫顿进行投标，马上被接受了。我们出的价不到 600 万美元，而该项目两年前的价格却是这个数目的两倍。我们立刻从银行申请到了抵押贷款，还包括了用于修缮房屋的 10 万美元。也就是说我们没花自己一分钱就得到了这个项目。我们所需要做的就是对它进行高效率的管理，我们并不需要花多大的气力就可以轻而易举地用出租房屋的收入赎回抵押。

这样大的生意对我和父亲都具有很强的吸引力，它意味着我们必须全力以赴，而不会再感到浪费时间了。管理 50 套住宅所花的精力与管理 1200 套几乎是一样的，只不过要管理 1200 套更繁琐，更忙乱罢了。

这笔生意确定之后，成败与否只是经营管理和市场推销的问题了。首先遇到的问题是怎样将房屋租出去，而且要租给那些长期呆在这儿的守规矩的房客。在我接管该项目之前，这里的租户们把这里搞得乱七八糟、一塌糊涂。这些人中，很多人都来自肯塔基山区。他们都很穷，大都有七、八个孩子，几乎没有家产，也从未住过综合公寓。他们涌进一间一套或两间一套的公寓内，孩子们都欣喜若狂，结果把公寓搞得乌烟瘴气。

这些租户们不仅仅对房屋漫不经心，他们中的很多人还不爱交房租。如果你逼他们交，他们便逃跑。

赶走了不懂规矩的房客之后，我们便着手把所有的房屋都修缮一新，以便吸引好租户。这需要投资 80 万美元，这个数目在当时可以说不算小了，但却是值得的。在纽约，无论你做多少革新和改进，法律都不允许你获过多的利润；而在辛辛那提则不一样；经过一番重建和修缮工作，我们立刻就可以提高斯威夫顿村的房价。