

本书是当下大抵横流会浮世绘，所谓“上流社会下流情欲”都是噱头。书中真正想表达的是：人心比当下楼市更险恶！一个凤凰男欲将上海滩的地产富豪和高官玩弄于鼓掌之间，他会成功吗？一个是男人们都会喜欢的售楼小姐梦寐以求的就是踏入上流社会吗？楼市中，官商沆瀣一气，投机客如鱼得水，在金权美色诱惑之下，人心早已扭曲，要么被这个社会抛弃，要么同流合污做出何种选择？这部以当前楼市为背景的现实小说，横跨主要时间段2008年——2011年。上海地产富豪罗人恒的女婿在罗人恒的当晚离奇坠楼，导致交易告吹。罗人恒蒙受巨额损失，怀疑是C在幕后操纵，讹诈他的钱财，遂委托原来做过刑警的私家侦探调查之后，却把目标指向罗人恒的女婿莫秋生和曾经做过小姐的售楼小姐叶心，认为他们合谋骗取罗人恒巨款。他过坠楼的是替死鬼。事情果真如此吗？莫秋生到底死还是没死？如果莫秋生没死，那么叶心的叉是谁？男人们都喜欢的售楼小姐那样温婉可人吗？她能如愿以偿进入上流社会吗？小说中涉及形形色色的人物，有小人，有地，有上海名媛，凤凰男，私家侦探，高官，名医，艺术界人士，嫖客，三陪小姐，打手，保安……本书是当，所谓“上流社会”，书中真正想表达的是：人心比当下楼市更险恶！一个凤凰男欲将上海滩的地产富豪和高官玩弄于鼓掌之间，他会成功吗？一个是男人们都会喜欢的售楼小姐梦寐以求的就是踏入上流社会吗？楼市中，官商沆瀣一气，投机客如鱼得水，在金权美色诱惑之下，人心早已扭曲，要么被这个社会抛弃，要么同流合污做出何种选择？这部以当前楼市为背景的现实小说，横跨主要时间段2008年——2011年。上海地产富豪罗人恒的女婿在罗人恒的当晚离奇坠楼，导致交易告吹。罗人恒蒙受巨额损失，怀疑是C在幕后操纵，讹诈他的钱财，遂委托原来做过刑警的私家侦探调查之后，却把目标指向罗人恒的女婿莫秋生和曾经做过小姐的售楼小姐叶心，认为他们合谋骗取罗人恒巨款。他过坠楼的是替死鬼。事情果真如此吗？莫秋生到底死还是没死？如果莫秋生没死，那么叶心的叉是谁？男人们都喜欢的售楼小姐那样温婉可人吗？她能如愿以偿进入上流社会吗？小说中涉及形形色色的人物，有小人，有地，有上海名媛，凤凰男，私家侦探，高官，名医，艺术界人士，嫖客，三陪小姐，打手，保安……本书是当，所谓“上流社会”，

上流

“2010国十条”后最诡谲的楼市套中套黑幕小说

下流



楼市黑幕重重，开发商
背后的套中套，是怎样

凡客如鱼得水，
地产商刀为您深入剖析……

商刀



华文出版社
Sinoculture Press



上流 下流

“2010国十条”后最诡谲的楼市套中套黑幕小说

商刀 著



华文出版社
Sinoculture Press

1

一个月前，“爱江山”的会所内，一场小型的财经研讨会正在进行。

“2015年，上海的房价还会翻一倍，尤其是像黄浦江两岸的高端豪宅出现30万一平米的价格，我一点也不会惊讶。”

“爱江山已经一平方米30万了。”一位听众插话，引起周围轻笑。

“我说的是均价。”台上陷在沙发里胖胖的经济学家金石向前欠了欠身，竖起一根指头强调，“一平方30万。”

“美国已经开始走下坡路，21世纪是中国和印度的世纪。十年以内，世界上房价最高的地方不是纽约、伦敦，不是东京，更不是香港，而是上海。至于有人担心泡沫的问题，我认为这是无法避免的，任何国家都会走到这一步，这是人性的贪婪和疯狂决定的。我认为中国肯定会重蹈日本之路，现在喊泡沫的人很多，但是泡沫什么时候破灭，只有上帝才知道。1990年日本房地产高峰期，日本的地价是美国的四倍，东京一地的地价就超过全美国的总地价。也许等到上海的地价超过美国全国土地价值之和，泡沫才会破灭。在此之前，即便有回调，还是会回升的。”

“王一石说楼市泡沫随时崩溃。”一个听众发言。

“王一石说会崩盘，那你为什么不听任之强的？任之强可是说房价还会暴涨。”

“任之强是屁股决定嘴巴。”那个听众说。

“王一石也是发展商啊，他的屁股为什么就和脑袋嘴巴不对？”

那个听众被金石问住了。

“你们看到有哪个房地产富豪喜欢在媒体上出风头的？房地产公司的老板都很低调，讲究闷声发大财。王一石和任之强都不是公司大股东，他们是打工皇帝，打工皇帝考虑的不是股东的利益，而是个人的地位，追求的是名声和影响力。影响力越大，地位越稳固，所以他们都喜欢上电视，上报纸，写博客。

当然王一石和任之强不同,王一石就是一个滑头。他在嘴巴上和中央保持一致,在行动上和市场保持一致,领涨杀跌都是他,还在媒体上和领导那赚得好名声。相反任之强说客气一点是刚愎自用,说刻薄一点就是比较笨,EQ 比较低。任之强说的虽然是大实话,但工薪阶层老百姓都不爱听,大便虽然有用,但不能端上桌啊?!这任之强还死硬到底,千夫所指、遗臭万年在所不惜,完全属于欠扁的类型。不仅是买不起房的想扁他,我觉得房产商也想扁他。也许任之强他就乐在其中,不过我觉得他的嘴现在已经完全失控了。”

“最近中央二套一直批评房地产,是不是中央又要有动作了?”一听众问。

“你们以为央视天天批评房地产就是讨厌房产商?他们只是拿这些热点问题做节目吸引眼球。央视批评房地产不是一年两年了,央视那些财经记者,水平低得很,那些想买房的工薪阶层如果这些年一直听信他们的评论,现在看到房价涨了好几倍,估计想死的心都有。”

“物业税推出对房价会有什么影响?”一中年听众问。

“谁建议推物业税谁就是笨蛋!”金石提高嗓门:“物业税收少了,对抑制房价没用,收高了造成房地产崩盘,谁来负责?还有我是五年前买的房,那时 100 万,现在 300 万,你按市价征税,我工资没涨,很多人已经是房奴了,每年再收几万块的物业税,还消费个屁,不跳楼才怪。还有现在是有房的人多还是没房的人多?我看上海还是有房的人多,收物业税如果放到人大讨论,我认为一定通不过。”

在座的都知道,中国经济已经被房地产绑架了,现在世界经济依然疲软,出口大不如前,中国的内需短期起不来,政府难啊!如果让那些只会批评政府的人来当官,他们不会有更高明的选择,这是中国的国情决定的。那么多人要养,那么多没文化的年轻人要工作,没工作让他们玩魔兽、玩征途,玩魔兽也要钱啊。就凭他们,中国经济要转型,现实吗?所以只好政府来投资。

“政府投资效率肯定低了,投铁公鸡,收益率肯定低啰,你们看上海的磁悬浮,天天在赔钱。那些央企为什么老是拿地王?不是自己的钱,拿公家的钱攒浪头,谁不会啊。但是没办法,又不能不做。去年钱放多了,通货膨胀,今年国家开始收,加息,地方就一片哀嚎。现在如果说银行不放贷了,股市马上跌到 800 点,都是坏账啊。”

“北京的决策层不是大家想的那么笨,是没办法,在中国,稳定永远是第一位的。财经报有一个叫张什么的劝大家都去买黄金,说什么五年内两公斤黄金

可以买上海内环一套房,现在两年快过去了,他的预言兑现多少了?黄金也是一种泡沫!现在市面上这种半吊子的经济爱好者太多了,误民!只有在乱世,黄金才能保值,但真正乱世来了,一根金条可以买一栋别墅,却不能保证一根黄金可以买到一只老母鸡?搞不好因为你拥有黄金,还被人一枪崩了!

如果前些年北京的错误在于任由房地产泡沫吹大,现在最愚蠢的做法就是把房地产泡沫戳破。

内部不稳,美帝亡我之心不死,印度阿三也在一边张牙舞爪,他们都希望压制中国崛起。所以楼市泡沫现在绝对不能破,如果现在房地产泡沫破灭,中国这些年来的努力全部化为泡影。中国人比日本人穷得多,房价跌了,日本人还有积蓄还有福利保障。中国房价跌了,那就都是负资产,现在那么多啃老族,把父母的养老金都搭进房子,谁来救他们?国家只有一条路,稳住房价,上下小幅波动,让大家当房奴,赚钱还贷,等到转型那一天到来。”

现场有人鼓掌有人鼓噪,金石并不在意,喝了一口水,接着说:“现在社会上批驳我的人很多,但是中国的国情决定现阶段的中国只有房地产,只有城镇化才是真正牵引中国经济向前的火车头。这几年来房价的走势证明我是正确的。

在这里,我重申我的观点,2020年以前上海房价都将是螺旋向上的。当然这期间出现百分之二、三十的回调这都是很健康的,不是崩盘,上海在中国的地位在世界的地位决定它的房价回调之后只会升得更高。在座的很多都是企业家,都是长线做投资的,如果你相信中国的崛起势不可挡,如果你相信上海的未来光明,你就不用担心上海楼市的泡沫问题。”

“树再长,也长不到天上去。”现场观众明显有不同意见。

这种挑战对身经百战的金石来说简直太轻松了。

“那是,泡沫终究会破灭。我说中国会走日本之路,就是说中国的房地产泡沫终究会破灭,很多人会输得很惨。这就需要我们政府尽量把泡沫的持续期延长,让人民的收入赶上来,这样将来泡沫破灭时我们有足够的家底来支撑到新一轮景气。如果泡沫在现在破灭,地方政府和老百姓除了一堆烂账什么都没有。国家还不乱套?像现在各地大建保障房经济适用房,这既可以安抚民心又可以拉动投资和消费,最终大量的经济适用房上市后还可以平抑房价,三全其美的事,这是无比正确的决策,我太爱胡总和温总了。如果我是上海领导,一定响应中央号召,把世博会那些空地全部建廉租房,让买不起房的、租不起房的在上海工作的人,包括做出贡献的农民工、环卫工、保姆都可以住在市中心,这是多么

和谐的社会，多么好的形象工程啊！”

满场笑声。

“你对香港怎么看？”一个操粤式普通话男子问。

“这位先生可能是香港来的，很抱歉，我认为香港的顶峰已经过了，现在开始退潮，资产在香港的应该赶紧撤，十年以后的香港在中国是二流的城市，和广州、重庆、武汉这类省会级城市并驾齐驱而已。”

“金先生，我对你对上海房价的‘疯狂’预测基本还是认可的，但是像汤臣一品、爱江山这样的价格领跑者，是不是没什么投资价值？”一位富态女士继续提问。

金石故作叹息状：“我是研究宏观经济的，只是一介书生。面对爱江山这样数千万乃至数亿的顶级豪宅虽有爱美之心，却无迎娶美人的实力。在座的同志很多都是福布斯榜上的富豪，有着非凡的财力和眼光。我想，像爱江山这样的豪宅，它已经超越了一般的居住用途。爱江山更爱美人，我认为它就是一位举世无双的大美人，一笑倾城，谁不愿意得到它啊？这是地位的象征，胡润的富豪榜最多可以排到 1000 名，这里的房子不过——”金石有点停顿。

“58 套。”人群后有一个声音补充道。

“是啊，只有 58 套房子，不要说中国，上海就有多少亿万富翁啊？在美国一个大富豪可能开的车就是一辆普普通通的雪佛兰，但是哪个富豪会住几十万美金的房子啊？”

“巴菲特！”

“哦，您说巴菲特啊，如果等你到巴菲特那个地位，你也不会需要靠一套房子来证明自己了。那时候你想的是怎么把一辈子赚的钱捐出去，赤条条来，赤条条去，才功德圆满。”

莫秋生叉手站在人群后，心里挺佩服金石，怪不得经常上电视，“金叫兽”口才确实不错。

“爱江山”地处外滩源,上海半岛酒店北侧,原英国领事馆南侧,黄浦公园西侧,和陆家嘴的东方明珠隔江相望。楼高 32 层,一共 58 户住宅,平均单价约 20 万人民币,单价最贵的一户标价 30 万 / 平方米。分户面积从 368 平方到 999 平方不等,最便宜的单元总价 6800 万,主力总价在亿元左右,最贵的楼王售价超过三亿。

莫秋生并不同意公司这个定价,他一直认为上海楼市存在严重泡沫,泡沫破灭是迟早的事。但是老板坚持要卖全上海最贵的价格,莫秋生只能闭嘴。

经过 09 年一整年的大幅上涨,今年上海房价的上涨速度明显放缓,不过单价超过 10 万的豪宅倒是遍地开花。莫秋生知道除了少数精品外,大部分天价豪宅销售并不理想,所谓的天价也都有议价空间。

“爱江山”的高定价无形之中促进了黄浦江两岸的其他豪宅的销售,因为同样价格可以在汤臣一品买到面积更大的或者楼层更高景观更好的户型。另外“爱江山”地块所处的外滩源虽然规划远景极佳,但目前项目周边地块多个项目都处在施工期,小环境比较嘈杂,也影响到买家情绪。

“爱江山”五一开盘,六个多月卖掉十一户。在莫秋生看来,成绩已经很不错了,但老板并不满意。老板给销售部订的指标是年底前再卖 5 户,莫秋生的压力很大。

从最初的设计到现在的销售,为“爱江山”,莫秋生可谓是绞尽脑汁。

“爱江山”的地段、产品都没有问题,甚至价格也不是障碍,项目设计之初的客源定位就是针对身家数亿以上的客户,这种人并不少。

销售碰到最大的抗性来自于对宏观经济走势的判断上,潜在客户绝大多数都是企业家,对经济前景的判断乐观只占少数,认为上海房价太高、即将发生下跌人占多数。目前上海楼市打折现象普遍,楼市买家的心态是买涨不买跌,所以近期的成交益发困难。

公司加大了推广力度,其实像“爱江山”这样的顶级豪宅,一般的报纸和网络广告几乎是无用的。找明星代言,像当年世茂地产请梁朝伟代言,卖几百万的世茂滨江花园可以,卖“爱江山”“汤臣一品”这个级别的豪宅就根本没有说服力。如果能请马云、史玉柱等人物出来站台,肯定比所有华谊明星和章子怡加起来都管用。可惜莫秋生手中成交的都是海外华人和民企老板,马云这个级别的需要老板亲自去请。

“爱江山”的销售推广以办活动为主,譬如赞助高尔夫球赛、音乐会、联手奢侈品牌、古玩鉴赏、美食等。这次请两位经济学家来做研讨会就是一次尝试。

请什么人来演讲是经过仔细研究的。比如说私下里莫秋生认同谢国忠、许小年的观点,认为中国经济将二次探底,但这种观点在客户面前一摆,房子还要不要卖?

莫秋生挑选经济学家前提要是楼市坚定的看多唱多者,要有较高知名度、能侃,水平倒是其次,反正真的讲经济理论估计没几个人听得懂。

然后还要考虑价钱,这几年民间投资热情高涨,经济学家也变得炙手可热,名家名嘴的出场费水涨船高,已然不输影视红星。这次活动请金石来,原预算出场费是七万,老板希望他在演讲中多说“爱江山”的好话,“金叫兽”马上加价三万。相形之下,另一位演讲的社科院金融所所长一万元的出场费就太划算了。

现在看来这十万还是值得的,根据莫秋生事前提提供的项目资料,金石在演讲中不负所望,适时地吹捧了发展商和项目。而且“金叫兽”的“长期泡沫论”有相当的煽动力,莫秋生觉得可以把金石今天的演讲内容加入业务员今后的销售说辞,承认泡沫比否认泡沫更能蛊惑客户。

可惜今天邀请到的真正意向客户不多,希望晚上举办的晚宴活动可以吸引更多一点人到场。

根据莫秋生的经验,不论存折上的数字多少,中国人对吃的兴趣总是巨大的。如果办一个名表或者红酒的品鉴会会吸引二十位客人来的话,一次美食品尝活动至少可以吸引两倍以上来的客。而且一般活动参与者以老板家眷为主,美食会特别是放在周末晚上举办的美食会往往能吸引到平日繁忙的男主人,毕竟饭都是要吃的。

晚上在“爱江山”顶层的3亿大宅样板房中,将举办松露主题晚宴和昆曲堂会。

晚宴排好的座位是三十六席,老板老板娘也会参加,主持松露晚宴的是半

岛酒店的艾利爵士餐厅。

昆曲表演请来苏州昆剧团的小字辈，个个貌美如花，赏心悦目。挑的剧目是《牡丹园》中的名段《游园惊梦》。

松露和昆曲混搭，食欲与情欲缠绕，莫秋生对自己这个创意比较满意。

“老大，我看过今晚的菜单了。怎么都是布丁泡芙、意大利面、香煎小牛柳这么普通的菜？”叶心问。

莫秋生笑：“阿乡了吧，关键是每道菜都加了新鲜的白松露，那些面和牛肉都是配角，主角是松露。”

“哦，我没吃过嘛，老大，松露什么味道？”

松露什么味道？莫秋生第一次吃的松露就是细意面配松露，根本没在意味道就囫圇吞枣地吃下去，当时也被罗子祺批“土”。第二次再吃的时候就品尝出味道，感觉像极品奶酪的味道，香得古怪。

他凑近叶心的耳朵：“像香水和精液混合的味道。”

叶心鼻子一皱，动作很小地，用胳膊肘狠狠捅了一下莫秋生。

莫秋生疼的咧嘴：“你不信？等下你到厨房，叫厨师给你来一个蛋白布丁加白松露，不仅味道像，吃起来也像。”

莫秋生和叶心之间的小动作，搜臆都看在眼里，心里居然有一点醋意。

搜臆是新申报的记者，主要跑房地产新闻，有时候也写些社会新闻。搜臆今天来“爱江山”，不是采访下午的财经研讨会，目标是晚上举办的富豪夜宴，为此他带了一个专业的摄影记者。这次发展商同意新申报首发一组爱江山样板房装修照片，还有晚宴的菜色布置，但要求不能拍出席者。

“爱江山”必须提前预约才接待，业内对这个上海最贵的公寓项目相当好奇。对大楼内部装潢一直保密，限制拍照，拒绝媒体曝光。但是参观过样板房的人都赞不绝口，称无论理念还是品质都是上海前所未有的新坐标。目前国内做豪宅装潢，基本上走的都是汤臣一品、星河湾那种所谓的港台新古典风格，已经泛滥到恶俗。“爱江山”的内装请了一家日本设计公司，发展商要求是按日本人的理解来做颠覆性的中式风格。为防止抄袭，设计公司装潢公司都签有保密合同，样板房更是严禁拍照摄影。最终出来的效果既把握到中国人喜欢的大气奢豪又不失日式的内敛洗练韵味，人人叫好。

新申报一贯标榜“品味高于生活”，最新最酷最潮的都会资讯一手掌握。富豪生活永远吸引小市民的眼球，新申报上怎么能缺乏“爱江山”这个上海第一贵

楼盘资料？搜颺跟售楼处算很熟了，磨了几个月莫秋生都不同意他拍样板房，这次据说还是总编亲自游说高层才得到拍摄机会。

莫秋生心中有数，从严禁泄密到允许记者拍摄，实际上反映公司销售思路从奇货可居到希望尽快回笼资金转变。近期公司在售的各个项目都加大了推广力度。

“哎呀，你头上出汗了，要不要把外套寄在接待处？”叶心体贴地问。

搜颺今天确实穿得太多，保暖内衣、毛背心、防寒服。

十二月不到，上海已经开始变冷。今天室外最低温度只有4度，“爱江山”会所内空调温度至少20度，搜颺身上已经开始冒汗，又不好意思把防寒服脱掉，因为外套里面的毛背心套在一件灰色的保暖内衣上，露出来实在不雅。

搜颺的防寒服是哥伦比亚的，脚上穿的也是哥伦比亚的户外靴，全部是GORETEX材质，虽然都是去年打折时候买的，也要大两千多。早上出门时走在寒风中觉得自己很帅，等下午到“爱江山”会所，就觉得落差很大，和会所内穿着挺刮轻薄的男女相比，自己一身户外装显得很不合时宜、很逊。

“爱江山”对员工的着装也很在意。售楼先生和售楼小姐的制服都是沪上有名的高档手工订做，批量做每套也要5000多元。

莫秋生身高估计接近一米八，肩膀很宽，腰背挺拔，穿着剪裁合体的深色西服，一副职场白骨精模样。搜颺不喜欢西装领带，但是看莫秋生穿西装的样子让他这个男人也觉得很帅。尤其是高挑的叶心往他身边一站，那更是只有一个词可形容——男才女貌。

“爱江山”的售楼小姐，精挑细选，个个都是美女。很多女人，自恃貌美目中无人鼻孔朝天；要么势利眼对人冷淡笑容难得一见；要么小姐脾气很作。

第一眼看，叶心在“爱江山”一众美女售楼小姐中并非最靓丽，亲和力绝对是超一流的。搜颺每次碰到叶心，她都很客气，亲切却不故作，短短几句交谈都会给人很舒服的感觉。这个长相有点象演员许晴的女人和许晴一样很有眼缘，搜颺不知道别的男人是否与他有同感？

搜颺知道自己肯定是喜欢叶心，不过他很清楚，在像叶心这样的“爱江山”售楼女孩眼里，他这样的小记者是没有任何竞争力的。

搜颺转向莫秋生：“莫经理，一段时间没见，你怎么瘦了这么多？”

莫秋生抬左手抚了抚脸颊：“有吗？”

搜颺注意到：莫秋生的左手上，带着一款经典的卡地亚TANK表。

2010年11月17日晚,海景酒店。

海景酒店监控室,两个值夜班的保安正看着监控屏。

“这个老外真不是东西,老婆孩子中午才走,晚上就叫小姐。”一个保安看着监控屏对另一个保安说。

屏幕上,海景酒店公寓电梯里一个牛高马大的中年白种男人搂着两个年轻黄种女子。

“这头‘大种马’听说是一家汽车厂的外方总经理。”保安们暗地给海景里的常住客起外号。

“哦哦,凉宝快来看,动手了。”保安张凉宝赶紧转过头去看山中面前的屏幕:电梯内洋人迫不及待把手伸进一个女孩的下摆揉捏,女孩扭捏着身体,吃吃地笑。

“他妈的,老子把它录下来,敲他十万。”凉宝说。

“这种老外怎么敢敲,他一告,那些警察还不屁颠屁颠来抓。”保安山中说。

“我听说几年前广东一家酒店的保安就把黎冰冰和那个F4的录像卖了二十万。”

张凉宝一直憧憬着能发一笔洋财,这样就可以不必缩在地下室对着一堆屏幕,每天值夜班脸都绿了,这种烂工作简直不是人干的。

“嗨,那不一样,明星的八卦值钱,她丢脸了还不敢告你。但是如果酒店告你你也要吃官司,就看值不值了。给你二十万关你两年,你愿不愿意?”山中说。

“二十万我要做五六年,可以考虑。”凉宝想了想。

“想得美你,钱肯定没收。”

“唉,‘许晴’来了。”凉宝指着另一个屏幕对山中说。

“许晴”也是保安们给一个女客人起的外号,这个女客长得有点像电影演员许晴。

山中：“她旁边那个男人是谁？”

凉宝：“好像也是 3301 的住客，但是不经常来。”

山中：“我猜这个‘许晴’肯定是那个男人包养的小蜜。”

凉宝：“你不要破坏我偶像的形象哦。”

山中：“你的偶像？对，像你这样的，确实只配当粉丝，还是地瓜做的。”

凉宝叹了一口气：“女人跟女人确实不一样，就看‘许晴’和这两个小姐的站姿，气质一个天上一个地下。”

山中鄙夷不屑地说：“小姐和二奶差别大吗？”

凉宝不理睬，自顾说：“太羡慕那个男人了，如果能让我和‘许晴’在一起，坐两年牢我愿意。”

莫秋生站在海景酒店公寓 3301 的阳台上看风景。海景酒店公寓西向是黄浦江和老外滩，风景很好，美中不足的是朝北视线被汤臣一品挡住一部分。夜晚的汤臣一品很冷清，莫秋生简单数了一下，四栋高楼零零星星大概只亮了三四十户灯。

“生哥，你觉得汤臣一品和我们‘爱江山’值几千万、上亿吗？”叶心端来一杯咖啡。

莫秋生说：“我买不起，这个问题我没有发言权。我知道我们的开发成本，无论是爱江山还是汤臣一品，成本都只有三四万一平方，根据成本来买那么贵的房子当然不合算。但是这房子不是卖给我这个阶层的人的，是卖给郭广昌、丁磊、马化腾这样的富豪，他们觉得值就值，他们觉得不值就不值，一切服从他们自己的感受。”

“你看那户人家，那套房子大概有六七百平方吧，家里估计没什么人。”莫秋生指着汤臣一品最靠近江边的一户顶层住家，那栋楼入住的特别少，那户顶层住家也只有一个窗户透出灯光，显得特别孤单。

叶心吐了舌头：“一家人住一栋楼，换我吓都吓死了。”

莫秋生：“也许这个富豪就喜欢高处不胜寒的感觉。”

叶心：“同样的钱，我还是喜欢倪教授家那样市中心的别墅。”

莫秋生：“倪教授的想法就和你不一样，那房子里他住了快一百年，现在就想换到摩天大楼上去。”

叶心：“是啊，他还嫌我们爱江山不够高。”

莫秋生：“豪宅和普通住宅不一样，首先他要买得起，愿意花这个钱买，如果他的预算不足或者他觉得房价有泡沫不能买，那售楼员的业务技巧再好也没用。完全凭客户自己的感觉，客户看了有感觉，对他的脾气，他喜欢，就会买。”

叶心：“那公司还招那么多售楼员干什么？售楼处有时几天都没有一组客户。”

莫秋生：“我们的售楼处那么大，总不能让它空空荡荡的吧，万一来人多怎么办，招待不周马上就得罪客户。”

叶心：“是有些客户自以为有钱，拽的不得了。”

莫秋生：“售楼小姐和我们会所里那些清朝皇帝的龙袍一样，都是爱江山的一部分软装，摆给客户看的。”

“啊，原来公司把我们都当花瓶啊？”

“你以为是什么？在爱江山做售楼员最容易了，只要带客户到现场样板房转一圈，简单介绍一下房型，然后不用多说，让客户自己在那里感受。接下来会买的客户的自然会买，不会买的客户再追也不会买，根本用不着你们多说。”

“公司是统一培训的，马舒雅她们为什么业绩不如我？”

“这就是我说的感觉，一个客户也许汤臣一品和爱江山他都喜欢都买得起，取舍之间，到爱江山看见你，觉得爱江山比汤臣一品多了你这个他喜欢的花瓶，就决定买爱江山。这就是我常说的，卖房子有时是在卖人。”

“你还是没说清楚马舒雅为什么业绩不如我？她是北大的高材生，长得漂亮，口才又好。”

“富豪都是人尖，自我感觉好，你只要配合营造一下气氛就好，不需要伶牙俐齿，不要多话，甘做陪衬，就能卖好房子。马舒雅太厉害了，像范冰冰。我们的客户年龄基本都超过五十了，大概不喜欢这种类型的女人。马舒雅去卖一套四五百万的项目可能比你强。”

“那你又不老，为什么喜欢我？”

“还是感觉啊。”

.....

“生哥，你最近瘦多了，摸上去都是骨头。”

“瘦不好吗？我觉得瘦下来之后，感觉特别神清气爽。”

“太瘦了，你的脸都凹进去，身上没肉，很硬。”

“硬点不好吗？”男人往深里顶了一下。

女人嗯了一声，双手勾住男人的脖颈。

年轻女人的肌肤像丝绸一样，滑过男人瘦削的锁骨，男人屏息静气，感受丝的柔滑和肉的软香。

.....

窗外，外滩夜色迷离，霓虹穿过玻璃折射在缠绕的躯体上，香艳荼靡。

江水悄无声息，等待一注倾城。

“我知道为什么卧室这里都是落地窗了？”

“为什么？”

“这样躺在床上都可以看见黄浦江和外滩。”

“那怎么可能，我们在 33 楼，这个高度看出去，就是浦西一些高楼。除非你坐在上面，起起伏伏的才有可能看到黄浦江。”

“去你的。”

莫秋生坐起身试了一下，坐在床上也看不到黄浦江，站在床上也不行。

莫秋生对叶心说：“除非我们把床搬到阳台上才看得到黄浦江，但是这样我们在阳台上做爱，对面写字楼里的人就多一道风景看。”

“哎呦！”叶心手下一用劲，莫秋生疼的叫出声。

疼归疼，一场欢爱之后，还有比体贴的按摩更受用的吗？

“叶心，你按摩的手法越来越好了。”

“有倪教授教指导，当然不一样。”

“我经常去按摩，体会很深，很多地方的师傅都是捣糨糊，知道一星半点就随便给人按，不小心还会受伤。”

“倪教授要求可严了，他要我认穴位，还要对照解剖图，好在我以前有基础。教授说我学得快，其实我觉得按摩很简单，依样画葫芦就是。”

“这是悟性，你在这点上确实比别人强多了。”莫秋生感叹，“上海很多地方按摩师是女人，但那些女人没主张，就是按照一个流程做下来，至于到位不到位有没有效就管不着了。”

“你可以要求啊。”

“中医按摩又不是做指压，完全按照客人的意思做那有什么意思？客人又不懂，外行指挥外行。”

“那是你要求太高，外面按摩也就一两百一个钟。如果你想找倪教授这样的大师，花几千块也不见得挂得上号。”

“那倒是，就凭这一点，以后你老公就赚大了。”

“你也很聪明，要不我跟倪教授说一声，你跟我一起学中医，我以后就是你的师姐。”

“呵呵，省了，我可没那个耐性，倪教授的地位是几十年修行得来的，我恐怕活不到倪教授那个岁数。”

“生哥，如果我们生个孩子，一定很漂亮。”莫秋生卧在床上，叶心取来热毛巾，给莫秋生擦身子。

“一定。”莫秋生突然想起什么，“你有吃避孕药吧？”

“有，你放心，我都照你的吩咐做。”

“一定要小心。”

“我知道，生哥，你和罗小姐有避孕吗？”

“没有。”

“那你们怎么一直没孩子？”

“我们是想要来着的，但一直没怀上，搞不好是我们太纯情，行房行的不对。”

“哈哈……”叶心笑岔气。

“不知道是谁的问题，应该去检查一下，不过她没提。她和前夫也没孩子，可能她有问题。”

“那你父母没有催？”

“没有，我哥哥生了两男孩，我这就压力小。而且我父母和罗家都不来往，也不指望罗子祺为我生孩子。”

“我看现在很多报道，说现在很多富豪征婚，都要找处女。”

“那是没见识的。富豪见识过多少女人？处女有什么好，就那么薄薄一层膜，现在也可以人造了。现在二十几岁的女孩如果还是处女，男人也不信，除非自己骗自己。你看新天地的老板罗康瑞，最后不是娶了霍震霆的前妻朱玲玲，朱玲玲都五十岁了，他就是喜欢。”

“朱玲玲是港姐，50岁也很有魅力吧。”

“港姐哪有几个漂亮的，等你到50岁，肯定比朱玲玲漂亮。”

4

莫秋生,男,现年 32 岁,福建省长乐市潭水镇前屿村人。2001 年毕业于厦门大学经济系,学士学位,现任富海地产营销部总监,富海地产上海爱江山房地产开发有限公司销售部经理。

上海爱江山房地产开发有限公司是富海地产专门为开发“爱江山”公寓成立的项目公司。

莫秋生还有一个身份是富海地产董事长罗人恒的女婿。

莫秋生并非完全凭借裙带关系才得到公司营销总监这个位置的:在成为罗人恒女婿之前,莫秋生是富海地产一个项目的销售部经理,凭借优异的工作表现,再加上成为女婿之后的加分,晋升到总公司营销总监。

富海地产,可能是上海牌子最老的房地产开发商。

早在上世纪二十年代,富海罗家就在租界里替洋人建房。到解放前,富海罗家已经是上海滩赫赫有名的地产大王了。直到现在,黄浦区 and 卢湾区还有不少富海在解放前开发的新式里弄。

解放后,富海营造公司关门,罗家人大都移居海外。罗人恒父亲这一支留在上海,夹着尾巴做人三十年。

改革开放后,原来打倒的资本家又开始吃香。罗人恒联络海外亲戚重新开始地产生意,从九十年代初开发外销房起家,到 2000 年以后,富海地产罗人恒已成为胡润富豪榜的常客。

莫秋生原来是富海地产厦门公司的销售主管,由于业绩出众被调到上海,负责上海项目的销售。

罗人恒有一女一儿,女儿罗子祺嫁给前领导的公子。2004 年初,前领导不幸马失前蹄,一家子都折进监狱。罗人恒当机立断,指示女儿马上离婚。女儿离婚后在富海上班,不知何时和莫秋生开始交往,竟发展到谈婚论嫁。

虽然莫秋生是公司骨干,但罗人恒并不想把女儿嫁给一个福州长乐乡下人。罗人恒还怀疑莫秋生的动机,作为一个年轻有为而且外表英俊的男人,为什么会喜欢一个年龄比自己大、离过婚、很作的女人?罗人恒了解自己的女儿,换作他自己,绝对不会选择这样的结婚对象。唯一的解释就是:鲤鱼想跃龙门。

起初,莫秋生和罗子祺的交往并非以结婚为目的。

2004年调到上海之后,莫秋生以前在厦门的人际交往都断了,生活比较无聊乏味。这时候正好碰到离异在家同样寂寞的罗家大小姐,是罗子祺先主动向他示好的,接下来两人只是发生了普通男人和女人之间都会发生的事。

性是短暂的,却是永恒的主题;爱是永恒的主题,却是短暂的。

莫秋生以为随着时间推移,当双方对对方的身体发生厌倦之后自然会分开。他也很清楚双方身份的差异,他并不想给别人一个吃软饭靠女人向上爬的印象。

但是事情的发展出乎莫秋生的意外。

他和罗子祺交往之后,公司内开始风言风语,老板对他的态度也发生变化。感受到压力的莫秋生随即向罗子祺提出分手,罗子祺因此回家大吵大闹,言称嫁定莫秋生了。

罗人恒一直做不通女儿的工作,再琢磨女儿已过三十岁,离婚后脾气变得更坏,找一个门当户对的确实不容易。莫秋生虽然草根出身,但聪明上进,如果真能和女儿好好相处,不失为一种次佳选择。

与此同时,罗子祺的高调表态反而让莫秋生无所适从,他对婚姻根本没有心理准备,他还不到三十岁,总觉得男人要先立业再成家。不过想到真的和罗子祺结婚,“嫁”入豪门,可以少奋斗二十年,出身贫寒的莫秋生无法抗拒这样的诱惑。

两人登记结婚前,罗人恒送了一套197平方的国际丽都城公寓给女儿做婚房,销售合同是在两人领结婚证之前签的。莫秋生心里虽不舒服,但不露声色。他是个自信的人,相信只要自己努力表现,终将扭转罗家对他的成见。

成为乘龙快婿后,凭借优异工作表现,莫秋生逐渐得到罗人恒的信任,开始担任富海地产营销总监一职,全面负责富海各地项目销售工作。

问题是罗人恒还有一个儿子。

罗人恒的儿子罗子嘉,06年交大毕业,罗人恒让莫秋生安排他到售楼处实