

和金善卿见过面后,铁血团的庄子和就被抓了

8



龙一 编著
江苏文艺出版社友情推荐

内容简介

这是个复式结构的故事,主人公是孙中山派到天津的“地下工作者”,他的任务是联络并团结那些自发的,贫富贵贱各不相同,且与同盟会毫无瓜葛的十几个革命团体。于是,在一个纨绔子弟的撮合之下,北方革命党人押上了自己的生命和前途,上演了一连串悲壮的喜剧。

上期回顾

暴动前,马有财给三梆子下的是死命令,让他架也得把金善卿架回家。在金善卿连哄带吓下,三梆子便把金善卿送到了暴动指挥部。这个时候,马有财他们的人已经打进了总督府,随后到来的新军和他们起了冲突。在金善卿的帮助下,马有财他们捡回了一条命。然而,马有财并不知情。

历史风云

金善卿和铁血团的人见了面

坐洋车,倒电车,又倒洋车,还在东车站里边转了一圈,金善卿这才甩掉了巡警道的暗探,来到法国桥。路过稻香村南味店,他买了二斤用草绳扎好的水磨粘糕,方方正正的一捆,这是这次接头的暗号。对方是北方革命团体之一,铁血团中的一个重要人物,说是穿件银色的缎马褂,手里拿个烟斗。金善卿提着一捆粘糕,就着犹太俱乐部门口的电灯,尽可能不引人注意地寻找。

来接头的庄子和其实早就到了,选了个不远不近的地界,候着。他怕对方是个“棒槌”,引来巡警道的暗探。他在心中默默打着草稿,眼睛察着周围的情况。带枪的同伴伪装成拉洋车的,蹲在俱乐部门口,另一个正与两个野鸡闲扯皮。经过三四年的历练,同志们都成熟了。见拉车的那人抽出条手巾抖了几抖,庄子和这才抖开卷在手中的马褂穿上,把烟斗插在嘴里,施施然踱出来与金善卿打了个招呼。

“徐老弟,老没见了,发财呀?”庄子和打招呼的声音很大,小白楼那边的巡捕也能听见。

“马三哥,您老发财了。”其实庄子和干瘦干瘦的,还留了两撇老老先衰的髭须。金善卿的嗓音也给带高了,守着密谋者接头的规矩。“这一阵子老没见您,怪想的,正想节下给您拜年,这个巧。”随口讲出毫无意义的客套话,是金善卿自幼练就的本事,大家公子,没这点子出息还成?“我这厢有礼了。”

“拜个早年儿。”两人当街相对作了个大揖,眼珠四下里

一转,庄子和低声说:“另找个地方。”

往前走几步便是达文波道(今建设路),俄国健身房对面有家夏太太饭店,地道的俄式西餐。在木板隔成的火车座里,两个人相对而坐,像对儿小媳妇样的窃窃私语。

一个细腰大屁股的白俄女招待,老大不情愿地扭了过来。“来份红菜汤,多下番茄。罐焖牛肉,炖得烂烂的,大列巴。”庄子和饿了,又问金善卿:“您也来一份?”

金善卿只要了杯俄式红茶,多加奶油。

镇反干部:你当时知道庄子和这个人么?

金善卿:听说过很多,南京临时政府那边时常有消息给我,我在本地也有一些眼线,但那次是头回见面。庄子和这个人,他本身的职业,应该说是个正在成大名,赚大钱之前徘徊的书画家,至少是在本地。来求字画的人不算多,但日子过得不错,像那天这种寒冬腊月里,三角钱的羊肉杂锅白菜丸子汤,一壶老白汾,一包五香果仁是必需的,当然,饭后来壶双薰小叶的香片,一个湛青碧绿的葛活萝卜,那是生活的韵味,干革命也不妨碍他过好日子,这一点在下深有同感。唯一的缺点是,住在英租界里,中国食物都太贵。

镇反干部:你们还讲吃讲穿的,能算是干革命么?这不太可笑了?

金善卿:一点也不可笑,倒是应该说,那是革命的动力。

离开饭店后,庄子和就被人绑走了

“现在说正经事。”庄子和斯文地用餐巾的一角抹了抹嘴

角,叫了杯蒸馏咖啡,脸上严肃得很,但并不惹厌,只是谈公事的样子,而且语气相当的客气。“我们付了六万块龙洋的定金,是吧?另外六万块早就汇到麦加利银行了,随时可以给您,是军火吧?您给丢了,这就不好办了。”

“我们也不想出这样的事。”金善卿的态度很诚恳,虽然他不知道这件事如何解决,2000支步枪,十万发子弹,都是上等的德国货,克虏伯兵工厂出品,就这么给津海关扣了,搁谁身上也说不过去。

“您是商人。”虽然庄子和没有看不起商人的意思,但他要对他的事和军火负责。“您挣的是革命者用血换来的钱。我不责怪您,谁让民智不开呢?但是,这批货卖我们12万块大洋,您的进价超不过5万吧?”

“您说得有道理,但我也有的道理。”金善卿心中一喜,发现了一丝大可利用的机会。他知道,要想争取对方的尊重与信任,争论中最关键的焦点便是可资转化的契机。那种话不投机便动手的,都是些浑人。

“咱们先说赚钱,这笔钱赚得值么?”金善卿有意使脸色涨红,手臂挥舞,声音压得低得嘶哑,外加气急败坏,一向流利的官话也改成了本地口音。“在下,每一次替您老买货,不是把脑袋别在裤腰带上?是挣了几块钱,可是一家子的性命,外加几十个人的饭辙,都押在上边了。您可以玩命,那是你的事?可我不行,我要不是同情你们革命党,为这点子赚头,谁干?”

“这话真是动人得不得了,可是,有一点点的难处,我不得

不告诉您。”庄子和很为难的样子,恳切在脸上,同情在眼中。“您知道我们为什么叫革命党么?革命,就是革除了自己的命,也就是,为了驱除鞑虏,不要命了。当然,我们连自己的命都不要了,对头的命更不在话下,哪怕像您这类同盟者的命,甚至一起出生入死的同志的命,有必要的话,也要革掉。您知道法国大革命么,罗伯斯庇尔杀了多少人?又杀了多少跟他一起革命的人?他自己后来也被杀了,但是换来了今天的法兰西,一个强大的国家。我们现在只是刚刚开始,残酷的事还没有发生啊!”

金善卿说:“我个人很敬重你们的理想,也佩服您的气度,但是,佩服不是合作的基础,合作的基础是对等,我说得对么?假如咱们见过这一面,您对我有一点点信任,您就应当给我一个挽回这件事的机会,别忙着往我家里扔炸弹。”

庄子和笑了,笑得很开心,便丢开了方才的客套。“扔炸弹!你很不了解我们。说到信任,你也还算可信,你不是个真正的商人,你也是个热血青年!”

“既然如此,我出个主意。这两天的报纸你一定看了,南北和谈成功,看来一时半会儿没有仗打,军火也用不着要得这么急。你容我三个月的时间,我想办法解决这件事,怎么样?”金善卿的想法是,南北媾和,袁世凯当了临时大总统,与南京临时政府成了一家人,那批军火未必捞不出来;如果捞不出来,此时天下太平,本地的银根必然松动,筹措6万块大洋还给庄子和,也不会太困难。

“灯节之前,把货交到我们手上。到时如果办不到,虽说咱

们还是朋友,但一切也得照规矩办……”庄子和站起来,威胁人的话语讲得很是婉转。

“如果没有货,我还你们钱。”

“我们要的是货!哪天闲了,找我玩去,咱们谈点有趣儿而没用的话题。”庄子和一笑,放了一块墨西哥鹰洋在桌上,饭钱八毛,另外两毛钱是小账。他把烟斗往嘴里一插,甩着极不合身的大袖子走了,像个变戏法儿的江湖人。

金善卿起身想要跟出去,坐在门边的一个男装美人儿把他拦了下来。“先生,慢行一步。”

“什么事?”

“没什么,等庄先生走远了,您再出去。”灯光之下,那女孩眉目如画。外边夜色很浓了,透过落地玻璃窗,两个人都看见,庄子和没走几步,黑影里便闪出四个穿灰大褂的汉子把他挟住,拖上不远处的一辆马车。

金善卿迅速做出反应,他向柜上丢了一块大洋,拿起一瓶伏特加,先往嘴里灌了两大口,又洒了半瓶在身上,一把揽住那女孩的肩膀,嘻嘻哈哈地往外走。这冲天的酒气,让候在大门口的暗探大意了,被他们混了过去。当然,大清的暗探也不敢公然在租界中抓人,庄子和只能说是被绑走了。

坏了!他突然惊叫了一声,竟招过来两辆洋车。他们会不会以为,是我们给巡警道通风报信的?

“这件事你都看到了,不是我这几出的毛病。”金善卿仍将那女孩搂得紧紧的,嘴上忙着解释。女孩用两根手指捏起金善卿的手,轻轻地丢过一旁。“我什么都没看见,只知道庄子和被人抓去了,而你却没事。”

申笃寅突然在安津启动每平米 2000 元的低价房项目

12



韦帕 著
国际文化出版公司友情推荐

内容简介

距北京六百公里处,有一宝地,土地价值2.5亿,利润近3亿。项目吸引了众多北京房地产商的目光,其中最贪婪的一道目光,来自顾忱。但顾忱总资产不过千万!想拿项目,无异于“空手套白狼”!于是乎,形形色色人等纷纷亮相,人人有目标,个个不满足,好一道饕餮大餐,直搅得天翻地覆人仰马翻……

上期回顾

申笃寅走后,白崇洗问顾忱安津的天怎么样,顾忱明白是问市场情况,于是回答说很好,但白崇洗很快就告诉他,市场马上可能要变天了,让他不要贪,快速出击,切勿恋战。但自信满满的顾忱不相信白崇洗的话,他在安津打造的第一城计划轰轰烈烈地开展起来了。前不久媒体突然播发了一条惊人的消息:开发商必须缴清土地出让金后才可办理土地证。

商战小说

躲过一劫

老夫子说:“我上午拿着文件去找国土局局长,想让他按照原来计划办理土地证,但他不敢做主,又推给了刘连,我想,唯一的突破口,还在他身上。”

顾忱不便将刘连的意思透露,却问道:“如果刘市长也不敢放水,坚持要缴清出让金呢?”

“这个嘛……嘿嘿,我的实力顾总你也知道,要我现在拿出上亿资金,根本就是不可能的。还是你去找刘市长做做工作……”

两人商定立即以合资公司名义向国土局打报告申请如期办理土地证,同时附上那份有唐书记卫市长签署批示的“尚方宝剑”。这份文件立即到了刘连案头,刘连等到几天后召开的工作例会上“征求”大家意见,国土局领导自然早被顾忱与老夫子私下做好了“工作”,表态说有两位领导指示特事特办全力支持的意见在,原则上应该同意企业的要求。刘连说:“这样,我的意见是必须严格执行国家政策,按照文件要求,他们交了多少出让金,就给他们办多少土地证!”

皆大欢喜,谁也说不出所以然。于是会议一致通过刘副市长的意见,大家在会议纪要上签字。

第二天,第一城补足第一期一百亩土地的土地款,如愿拿到了一百亩土地证。

仅仅过了半个月,国家几部委联合发文,对土地出让程序作出补充规定,要求必须全额付清整宗土地出让金后方可办理土地证,此规定包括所有在五月一号前出让的土地!

顾忱,打了一个漂亮的时

间差!

冬天才刚刚开始

按照与孙大盛的协议,工程款是预付给他的。开工之日起就预付给他两千万,施工出了正负零,第二期工程款两千万又要支付了,账上七千万现在只剩下三千多万,如果再给他,就只剩下一千多万。银行贷款又没戏了,虽然销售在即,但顾忱还是有些紧张,找孙大盛商量是不是能等到销售开始后再结算,孙大盛却寸步不让,“不行!北京工地也吃紧,甲方近来好像资金也紧张,工程款一直拖,上次给我两千万还不够我支付北京那边的费用。这边钢筋水泥的款子也必须付了,这两千万少一分都不行!”顾忱无奈,于是账上真的只剩下一千多万。

好在,销售近在咫尺了。有刘连协助,顺利拿到了第一批房源的预售证,这意味着真的可以收钱了!顾忱长嘘一口气,就在这时,又一杯毒酒却突如其来:国家再次出台严令:严查在未获得预售证前销售房子,同时不得提前办理预售证,高层建筑必须在结构达到三分之二以上后才能办理。

按照这条规定,意味着后面的销售必须等到大楼盖到十一层以上才可以进行,可账上加上一批房子回笼的资金也远远满足不了建到十一层的工程款,无奈,顾忱又找孙大盛商量,孙大盛也无计可施,只好提出一个不得已的办法,停滞进度,减少施工面积,将原先十几栋楼缩减到六栋。

于是,第一城的施工进度突然缓了下来。更让顾忱心力交瘁的事情

发生了:销售,并没有预期的好!曾经热闹的人山人海忽然不见了,曾经口头许诺要订房的购房者很多,但真要他们交订金时,却犹豫不定。

销售不畅,又不敢降价,因为房地产市场上越降价越死。他闭门思过,冥思苦想,终于想出一个主意。

第二天,第一城发布通知:第一条,高层当做多层卖,六层以下终生免收电梯费;第二条,从即日起,第一城均价以每天一块钱速度上涨,并承诺绝不降价,凡购房者只要满一年以上就可以无理由退房,第一城按当时价格向购房者全额退还房款。

这等于是如果一个购房者一年后退房,就可以得到百分之十以上的回报。这么好的事?可能吗?

安津人的视线又一次聚集在第一城。但顾忱知道,这种做法无疑是饮鸩止渴,通过这种方式出售的所有房子,都将是自己给自己埋下的定时炸弹。并且,这种销售方式很明显存在非法集资的嫌疑,已经有人开始提出质疑,甚至有人开始举报,但顾忱已经顾不得那么多,人到绝境时,只能全力一搏。顾忱只想通过这种危险的方式帮助自己过冬。他却不知道,冬天,才刚刚开始……

申笃寅突访安津

这个时候,申笃寅却突访安津。申笃寅乘飞机抵达省城,顾忱亲自开车去接申笃寅。申笃寅决定出手,启动安津项目,而且是四地同时启动。

顾忱大为惊讶,一向沉稳低调的申笃寅,怎么会选择在如此低迷的时机启动项目?面对顾忱疑问,申笃寅缓缓道来:国内房地产市场的低迷,并非说明没有购买力,而是说明现有价格偏高以后超过购买力。通过这段时间的观察,申笃寅认为市场的购买力并未流失,只是在等待一个合适的价格。作为执国内房地产业牛耳的笃寅集团,应该顺应民意,开启房地产合理利润的新时代。

拿安津来说,申笃寅认为目前三千元以上的价格远远超出了当地消费水平,按照他的测算,应该在两千元上下才是合理的。所以,申笃寅计划将安津地块作为自己的试验田,磨炼集团开发低成本低利润项目的的能力与经验。

“两千元?”顾忱大惊,“怎么可能?”

“怎么不可能?”申笃寅反问道:“四块地容积率为1.5,平均楼面地价为五百元,所有成本加起来不会超过一千七百元。”

“每平方米只有不到三百块钱利润!利润率还不到百分之十五?”顾忱大呼。

“难道不行吗?这个利润率已经比很多行业要高了。”申笃寅平静地说:“小伙子,中国房地产市场的饕餮时代已经过去,开发商合理的利润,老百姓买得起的房子,才是拯救房地产市场根本策略。看不到未来的人,才会今天跌倒。”

申笃寅此次前来计划向市政府拿出自己的一揽子合作方案。

两千元,如此惊人的价格顿时使安津房价倒退回洪荒年代,人们为之咋舌,也使安津人真正见识到什么才是真正的大

手笔!什么才是真正的大开发商!始料不及的是,人们开始拿第一城与笃寅的项目比较,一比之下,第一城人气急转直下,安津毕竟是一个小城,相距不到十公里,第一城超过三千五的均价,跟笃寅两千元的价格相比,顿时溃不成军!

第一城一天上涨一块钱的价格策略终于轰然倒下,价格由三千五直落到两千八,对此前的购房者,一方面全额退回了差价,另一方面仍承诺给予一年最少百分之十的回报。顾忱倚仗第一城得天独厚的地理优势和商业气氛,相距十公里外的新区项目怎能跟自己抗衡?这个期间申笃寅到第一城参观,得知顾忱降价的决定,夸顾忱很有魄力,但同时又说如果他开盘时就直接打出这个价格,恐怕现在的销售早已势如破竹。这一刻顾忱有些懊恼,他明白申笃寅是对的,如果容积率不提高的话,如果价格真的定在两千五百元的话,安津房地产市场现在已是第一城一统天下的日子,何惧寒雪?

但顾忱仍然自信第一城绝对不会成为悲剧。他手里还有筹码,住宅销售不利,但不要忘记第一城的优势是地段。六栋楼下面的门面房是提供给市场的一道美味,未来商业中心的诱惑力极其巨大,这些门面房吸引了不少投资者的注意,每平方米不到五千元的价格更是让他们喜出望外地踊跃掏钱,商业房的火爆给了顾忱十足信心,就凭这些商业房的销售收入,也足以弥补住宅销售不畅带来的影响。

顾忱辛苦与市场进行搏斗时,一杯真正的毒酒,却在他最想象不到的时候来临了……