

14 “红色资本家”霍英东 ——像冒险家一样搏浪商海(7)

风语



作者 牟家和 王国宇

其实,当时不仅是在香港,在世界各地,楼宇买卖都是以一整幢作为单位。这种陈年行规沿用了多年,没有人觉得它有什么不好,更没有人提出要去改革它。

直到20世纪50年代初期,香港一些地产商开始觉察到这种经营方式的局限性,于是想改弦易辙,探求新的售楼方式——像切月饼那样,把楼宇契约切开,即“分契”,然后把楼宇分层出售。

地产商将楼宇分层出售之后,光顾楼宇的市民多了起来,但买主还是局限于一些富裕的人家。当时的房价在每平方英尺20港元左右,也就是说,买一层楼要2万多港元。而那时香港普通职员年收入不到3000港元,能一下子拿出2万元来买楼的人屈指可数,因此,20世纪50年代初期的香港地产市场,并不算特别活跃。

霍英东经过一番思考、权衡,决定采用分层出售的方法。他的考虑是,如果市民租房住,必须先交一笔“顶手费”,叫做“七千顶手,月租两百”,即“顶手费”一般要7000元,每月还要交200多元的租金。但相同面积的一层楼,售价一般在2万元左右。也就是说,一个出得起7000元顶手费的租客,再支付差不多的钱,就能买到一层属于自己的楼房,两者比较,自然买楼比租房划算得多,如果市民们都愿意自己买楼,那么资金周转和回收也就快了。

在进入房地产业之前,霍英东所从事的都是商品流通的生意,这也就使得他拥有了超前于当时大多数地产

商的商品意识。他把多年经营杂货铺的经验拿到地产经营中,把楼宇当成商品,采取一些“有创意”的促销方式,推动了楼宇进入市场,以此加快资金周转,缩短投资回收期。

房屋并不像胶鞋之类的产品有个样板,不同的楼宇,楼层高低不同,结构、面积、材料、价位也各不相同,所以客户在选房、看房时都十分谨慎,几乎是所有家庭成员都要看一遍甚至几遍,还要一起计算,一起丈量。带领顾客看楼的人,每天都要来来回回跑几十次,因此很不耐烦,个个都成了“负气佬”,常常和顾客发生争执,最后闹得不欢而散。

有鉴于此,霍英东大胆探索,独创出前所未有的“楼盘说明书”,上面详尽地介绍了楼盘情况,包括地势环境、建筑材料、分层价格、订购方法以及交楼的日期,另外还有地盘、各楼宇的透视图和平面图、骑楼剖面图、各分层的平面图等等,印制出来后,再装订成册,派发给买家,让买家对楼盘的基本情况有一个详尽的了解。这种楼盘说明书,从内容到编排方法,与现在流行的装帧精美的楼宇宣传广告画册并无两样——其实,除了印刷、装订质量相对粗陋之外,它就是今天的楼盘广告画册的前身。

“楼盘说明书”一推出,广受市民的欢迎,对促销楼宇的效果也十分明显。其他地产商们都纷纷效仿,并逐渐成为地产商推销楼宇的必用手法。编制“楼盘说明书”,绝对称得上是霍英东在房地产行业的创举。

霍英东经历过童年时以“船”为家的飘荡与艰险,经历过少年住在“贫民窟”里的拥挤与艰辛,深知“家”对于一个人的重要性。他要让拥有自己的楼房不再是富人的专利,让更多普通的市民也能买楼做业主。再从自己作为开发商的一面考虑,只有买楼的人多了,物业市场才能旺起来。如果再想出一个办法,让自己既投资不多,又能有较高的回报,那岂不更是两全其美?

那么霍英东“两全其美”的办法究竟是什么?这就不得不提到霍英东的另一项创举了,即“卖楼花”与“分期付款”的售楼方式。

所谓“楼花”即指楼号,就是在新楼宇只有设计图纸,在正式动工兴建之前,买家先交纳一定数额的定金预购楼房,余款分期支付,像交租那样,等新楼落成,买家就差不多交齐了余款,也就拥有了自己的物业,可以做业主了。

石永伟说:“八路有你这个同学真是好,要兵器有兵器,要被服有被服……”

正这么说着,家燕老远冲过来,咋咋呼呼的,像只喜鹊。家燕的话音又把正在包间里静候她们的萨根引出来,他见惠子和家燕与李政、石永伟说得十分亲热,便上前跟他们相认。萨根听说两位是陈家鹤的挚友,大喜过望,极力邀李政和石永伟共赴宴会。李政和石永伟自是一再推托,可哪经得起萨根再三恳请。在萨根看来,这可是两个他打着灯笼要找的人物,怎么能交臂错过?一定要相知相认,加上家燕敲边鼓,又拉又说。两人无奈,恭敬不如从命,跟他们去了包间。

一切都是预谋的,萨根兴师动众举行这场宴会有两个秘密目的,其一为让汪女郎和陈家燕熟络上,最好交成朋友。没想到两人还真对上眼了,热乎起来,彼此称姐道妹,不时交头接耳,相谈甚欢。萨根看在眼里,喜在心头,一种暗暗的得意泛上了他的嘴角。

他的算盘很明确:去邮局打探黑室地址,这事不能指望惠子,她的口音不对,容易被人盯上。这事只有靠家燕——这也正是他为什么一定要把家燕套进来的原因。现在家燕已经中套了,好啊!

洋洋得意的萨根绝对没有想到,在他挖空心思巧作安排的时候,他在重庆饭店举办生日宴会的所有细节,都被一个人监视到了。此人便是自惠子第一次光顾重庆饭店后,应陆所长之命,一直死守在陈家对面负责监视惠子的小周。

所以,后来萨根支使汪女郎去打听166号信箱地址等一系列行为,全都落入了黑室方面的监视中。

在萨根小心周密的计划中,汪女郎应该在这天下午请陈家燕在邮局附近的茶馆里品茗一杯,进一步加深感情,熟络关系。从茶馆出来,往右走五十米即是邮局,汪女郎应该借故让陈家燕顺便陪她去邮局一趟,寄一封信,或者打一个电话,或者拍一份电报,或者见一个所谓的熟人。总之,汪女郎要把陈家燕骗进邮局,配合她完成萨根交给她的任务:打听黑室地址。咫尺之远,举手之劳,家燕必定不会拒绝的。那么好了,有家燕在身边,汪女郎完全可以冒充是陪家燕来问地址的。当然,当中有一些不确定,有一些技巧,有一些可能突发的变故。诸如此类,萨根都预先考虑到了,并且找到了万无一失的应对的方法和策略。

行前已再三传授给汪女郎,让她务必遵章行事。

应该说,如果汪女郎严格按照萨根的要求和嘱咐行事,即使遇到什么麻烦,比如邮局确有黑室的内线,



作者 麦家

因为有家燕摆着,对方多半不会引起重视,更不会产生敌意。作为陈家鹤的妹妹,家燕来打听哥哥的地址,很正常嘛,有什么好大惊小怪的。萨根放这么长的线,目的就在这里:万一邮局有黑室的内线,有家燕这顶保护伞可以化险为夷。

问题是汪女郎并不知道这些风险,去邮局问个地址有什么大不了的,何必这么复杂,还要让她破费请家燕吃饭。当然,萨根给了她足够的饭钱,但节约下来不是更好。所以,尽管萨根行前再三叮嘱,可汪女郎都当耳边风,风过言飞,天高云淡。她从来就不打算“照章行事”。

邮局是一栋临街的两层黄砖楼,进门,汪女郎首先挑了一个年轻小伙子打问,未果。她又问旁边一位大伯年纪的工作人员,大伯正在忙,没理她,旁边的妇女热心地指点她,让她上楼去询问。

楼上办公室里有个五十多岁的男人在看报纸。

汪女郎虽没有文化,但整天在外面混,懂得求人的艰难和自己在男人面前的优势,装出一副乖巧、娇气的样子,走过去很有礼貌地向大伯问好,说有一件事想麻烦一下他。大伯抬头问她什么事,她便打开手上的小皮夹子,掏出一张纸条递上去:“我想找一下这个信箱的地址。”

大伯接过纸条看,发现是“本市166号信箱”,顿时心惊肉跳,加倍警觉起来。他盯着汪女郎,问她为何要找这个地址。邮局的人都知道,这些三位数的信箱都是保密单位的,而对这个“166号信箱”,大伯是太敏感太敏感了。说实话,他一直在打探这信箱的地址呢!

副刊 电话:65233688

洛阳网 www.lyd.com.cn

洛阳人,看洛阳手机报

洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富,总量占到了60%以上

移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅,3元/月。不收GPRS流量费。
联通用户发送短信712到10655885 订阅,3元/月。不收GPRS流量费。