

都市黑色幽默·中介人生

创作马拉松作品

共 7 章 · 约 10889 字

第001章_凶宅带看，活人放鸽

第001章 凶宅带看，活人放鸽 我带人看事故房那天，临岚刚下过一场不值钱的雨，路面湿得挺认真，房价跌得更认真。中介这行到了二零二四年，最怕的不是客户挑三拣四，最怕客户忽然开始讲理，因为一讲理，你这套词儿就像泡发的海带，看着挺多，拎起来全是水。楼上的房东阿姨姓冯，给我开门时先叹气：“大锤，你今天带来的这对要是再跑，我真把房子挂法拍去。”我赶紧赔笑，说“阿姨你这话太伤同行感情了，我们这个行业目前还没烂到比法拍便宜。”她白我一眼，转身去厨房烧水，背影里全是对我职业的怀疑。买家是一对小夫妻，男的叫高鹏，女的叫许萌，年纪不大，脸上写着“首付是全家凑的”那种谨慎。高鹏一进门就问：“王哥，你上回说这个房子只出过‘家庭事故’，具体是多家庭，还是多事故？”我把鞋套递给他，尽量把语气调得像天气预报：“前房主身体不太好，在客厅做了个冲动决定，所以价格才有这么大诚意。你们放心，产权干净，邻居比我还盼着它卖出去。”许萌没吭声，先去看次卧，又去看厨房，最后停在客厅吊灯下，抬头看了半天。那盏灯是我最怕客户看的地方，因为灯本身不吓人，吓人的是它太结实。高鹏倒是会装，拍着墙说：“我不信这些，房子归根到底是钢筋混凝土。”我心里想你这话说得像在参加唯物主义辩论赛，可你手心已经出汗，把样板间气氛弄得像面试现场。

我正准备把话题拐到学区和地铁上，手机响了，是前妻赵雅。她开口就跟银行催款差不多：“王大锤，舞蹈班今天最后报名，小米说你答应过。你要是还想继续当个会喘气的爸爸，晚上之前把钱转过来。”我压低声音说“我在带看，晚点回你”，她没给我留面子：“你每次说晚点，我都以为你要把孩子养到退休。”电话一挂，我的脸皮还稳着，卡里余额先开始心虚。高鹏听见“舞蹈班”三个字，反而跟我亲近了些，男人一聊孩子，戒心总会短暂下班。他指着阳台问：“采光是真不错，就是这个价格低得离谱，除了那件事，还有别的问题没有？”我把准备好的套话拿出来：“要说问题，也就是小区老一点，电梯偶尔闹情绪，物业收费挺积极，服务比较含蓄。你们要买这个总价，放眼整个东片区，能挑到的不是事故房，就是户型在跟人赌气。”冯阿姨在厨房里接了一句：“至少我这套南北通透，死过人也比有些新房讲良心。”这话一出来，屋里安静得像刚交完墓地订金。许萌去卫生间待了几分钟，再出来时脸色很差，手机屏幕还亮着。我知道她多半搜到了旧新闻，因为这套房网上有帖子，说

前房主在客厅吊灯上结束人生，楼下邻居报过警，围观群众比物业来得早。她拉了高鹏一下，轻声说：“咱们下去透口气，我有点闷。”高鹏还想撑着场面，对我笑：“王哥，你等我们两分钟，我们抽根烟，再回来谈价。”这话我一年能听几十遍，成功率跟彩票差不多，但我还是得点头，因为中介最大的专业能力，就是明知人家要跑，还得把电梯按开。我陪他们下到一楼，刚出单元门，高鹏就说烟忘在车里了，许萌也说顺便看看小区环境。我站在原地等了七八分钟，像个被安排相亲后独自守着果盘的亲戚，等到最后，连他们车尾灯都没看见。我给高鹏打电话，他先挂断，后面直接关机。冯阿姨知道后又叉着腰骂我：“你们这些中介，嘴里把事故房说成福报房，客户跑了还得我给你垫茶水钱。”我只好陪着笑挨训，心里盘算这顿骂能不能折算成工伤。回店路上，雨后那股土腥味混着烧烤摊油烟，一路往我鼻子里钻，像生活特意提醒我别装精英。我刚把电动车停好，就看见门口停着辆黑色商务车，车身锃亮，和我们这条街格格不入，像有人把董事会直接开到了城中村。李姐站在门口冲我招手，脸色比月末报表还紧：“你别磨蹭，赶紧上来，有个客户点名找你。”我问她客户买什么，她把我往里推，声音压得很低：“买不买房我还没听明白，但他说要找个嘴严、跑得快、最好活得比较缺钱的人。我第一反应就是你。”

第002章_考核像追债，客户像天降

第002章 考核像追债，客户像天降 我进门时，早会已经开到像追悼会。门店那块白板上原本写着“金九银十，再创巅峰”，李姐嫌晦气，把“巅峰”俩字涂掉，剩下“再创”，看着像催债短信少了一半。几个同事坐成一排，表情都很统一，像一群等着听裁员名单的鹌鹑。李姐拍桌子：“总部刚下通知，连续两个月完不成考核的，底薪下调，三个月还起不来，自己写离职申请。别跟我讲行情，行情不好我知道，房东知道，路边卖煎饼的都知道，公司不知道，公司只知道表格。”我低头装记笔记，其实是在算自己离死线还有多远。按我这两个月的成绩，真要讲武德，公司大概会先给我一块体面白布，再把工牌摘走。小刘坐我旁边，胳膊肘轻轻碰我：“锤哥，这么狠啊？我以为中介最差也就是没单，没想到还能没命。”我说“行业哪有那么温柔，你把客户带丢一次是事故，连续两个月带不回钱，那叫给团队腾床位。”他还想问，李姐一眼扫过来，他立刻把腰挺得比样板房的鞋柜还直。会开到一半，玻璃门被推开，一个男人走了进来。四十出头，深灰衬衫，袖口干净，手表低调得很贵，脸上那种客气像提前做过尽调。他没急着坐，先把门店转了一圈，看看墙上的房源海报，又看看饮水机旁边快枯死的绿萝，像在评估一家快倒闭工厂的剩余价值。李姐起身迎过去，声音一下就变软：“陈总，久等了，王大锤正好回来了。”我赶紧把事故房留下的晦气从脸上收一收，递名片：“陈总您好，我是王大锤。”他接过名片，先看名字，嘴角动了一下：“名字挺实在。”我说“爸妈对我职业规划比较超前，生下来就知道我得挨锤。”小刘差点笑出声，被李姐用眼神按回去。陈老板没像普通客户那样问学区、总价、首付比例，他坐下后第一句就是：“临岚现在有没有整栋处理的项目？”李姐还想用职业习惯兜一圈：“陈总您是考虑写字楼、公寓，还是酒店改造？”他把公文包里一份打印资料放到桌上，手指点了点封面：“烂尾盘。住宅。最好结构已经上来，手续别太干净，太干净反而没意思。”屋里几个人都安静了。小刘刚入行，眼睛瞪得像终于见到传说级客户；我则本能地觉得这话不像来买房，更像来买一桩

病，病人最好还没彻底断气，这样价格才有谈头。李姐反应最快，拿起资料翻了翻，封面上写着“海天府项目基础情况”，几个字一出来，我就想起东新区那片著名烂尾地，广告当年打得像要把江景卖给每个普通人，如今业主群骂得比江风还勤。李姐说：“海天府体量不小，涉及业主、施工方、银行，不是普通散买散卖。”陈老板点头，像老师听见学生终于答到题上：“所以我才来找你们。普通门店接不住这活，太大的机构又爱讲流程，我现在缺的是能跑现场、嘴够严、也知道什么时候闭嘴的人。”说完他看向我，语气平稳得像在报价，“李店长说你在这片区滚了很多年，腿脚熟，人也机灵，我想让你陪我去看楼。”我装出职业镇定，心里其实已经开始给佣金上色。整栋项目哪怕只拿个信息费，也够我把抚养费 and 欠的信用卡先止住血。我问：“陈总，您是想整盘接手，还是先谈一部分资产？”他笑了笑，没有正面回：“你带我去现场，我看完再决定。买房这事跟相亲差不多，照片上再端庄，见了面才知道后面有没有一家老小躲着。”李姐趁机补刀：“大锤，这单你给我盯住。店里谁都能丢，陈总不能丢。”她说得像在宣布战时动员。我点头的时候，脑子里飞快盘算路线、联系人和哪家银行的客户经理还能说得上话。小刘凑过来小声问：“锤哥，整栋楼真有人买吗？”我压着声音说：“有人买，而且一般买的不是楼，是楼里那堆哭不出来的烂账。”陈老板起身时，顺手把那份资料塞进我手里。他走到门口，又回头交代一句：“明天上午九点，去海天府。你一个人跟我就够了，别带太多人。”我问为什么，他看着我，眼神里一点玩笑都没有：“人多嘴杂，容易把死人吵醒。”他说完就上车走了，留我拿着资料站在门口，像接到一张能救命也能索命的邀请函。

第003章_烂尾楼有风，吹出来的全是欠条

第003章 烂尾楼有风，吹出来的全是欠条 我第二天起得比上坟还早，八点半就站在门店门口等陈老板。李姐塞给我一杯豆浆，语气像给即将下矿的人发安全帽：“见机行事，别逞能，也别装懂。对方问到你不知道的，就说在核实。中介最怕的不是没文化，是有点文化就乱发言。”我说“明白”，她又补一句，“这单真要成，你今年总算能像个人样过年。”这话听着像鼓励，落到我耳朵里更像诅咒，因为命运每次要给我发糖，包装上都写着高血压专用。商务车里除了司机就我们两个人。陈老板没寒暄，车一开就问：“海天府土地证在谁手上？主贷行哪家？施工总包多久没发工资？保安和物业现在是谁垫钱？”普通买家关心户型朝向，这位关心的全是尸检报告。我边答边翻手机里连夜找来的资料：“土地还在项目公司名下，主贷行是城商行东岚支行，施工方拖欠比较久，保安是外包公司勉强留的两个老头。”陈老板点头：“行，你比我想的有用。”海天府在东新区最边上，售楼部外墙的蓝玻璃还反着光，远看挺像回事，走近就像一场婚礼办到一半新郎跑了。围挡上那句“把江景安放进人生”，已经被太阳晒掉两层皮，只剩“把安放进人”，看着像心理咨询广告。工地门口拉着横幅，红底白字写着“还我家园”，下头蹲着几位业主，姿势和售楼时领礼品那帮人差不多，只是那会儿手里拿的是电饭煲，现在拿的是病历、贷款流水和法院材料。我刚带陈老板下车，一个穿旧夹克的男人就冲了过来，手里保温杯差点怼到我鼻子上。“你们哪家的？又来拍照做样子？”他嗓门很大，像把这两年的火都攒在喉咙里。我认出他是老周，海天府业主群里最活跃那个，据说为了维权连工都丢了。我赶紧抬手：“周哥，我是附近门店的中介，今天陪客户看看项目，不代表开发商。”老周冷笑一声：“你们中介最会说代

表，收钱的时候代表行业，挨骂的时候代表个人，横着竖着都不吃亏。”陈老板站在一边没插话，像在看一场付费戏剧。我心里骂他不是东西，嘴上还得灭火：“周哥，您先别激动。客户就是了解情况，不一定成。”老周把保温杯往地上一戳：“你们这种了解情况，了解到最后就是拿业主的血当折扣。上个月来过一拨人，说要盘活项目，开口就问大家能接受几折和解。我呸，房子没住上，贷款一分没少，最后还得感谢他们肯接盘，天底下哪有这种慈善院。”这时有两个阿姨也围过来，一位说自己儿子婚期拖黄了，另一位说老伴因为断供被银行催进医院。我夹在中间维持场面，陈老板却低声问我：“那个拿保温杯的是领头的？”我嗯了一声，他又问：“群里影响力大不大？跟银行接触多不多？”我转头看他，心里那点不对劲已经从脚后跟爬到头顶。这根本不是看房，这是在摸哨。我们绕着工地走了一圈。三栋楼封顶，窗框装了一半，塔吊停着不动，像几只抬不起来的长脖子鸟。地下车库积水发绿，售楼处里还摆着模型，灯全灭了，只有一层灰把未来生活盖得很均匀。我说：“海天府要真复工，投入不会小。”陈老板看着那几栋楼，语气比风还干：“项目能不能复工不是重点，重点是谁先松口。只要最难缠的人愿意谈，后面的价就好做。”他这话说得很专业，也很像屠夫研究哪只猪先叫。回程前，他把我叫到一边：“你帮我摸三件事。业主代表到底谁说了算，施工方欠薪名单谁手里有，主贷行负责这摊坏账的是哪位经理。你办事利索，我不会亏待你。”我问：“陈总，您到底想拿项目，还是想拿项目里的人？”他看我两秒，笑了：“大锤，你做中介这么多年，应该懂一个道理。楼是死的，肯点头的人才值钱。”

晚上我刚到家，赵雅发消息提醒我明天下午记得接王小米，说她临时要值班。我回了个“知道”，正要洗澡，手机又震了一下，是个陌生号码发来的图片。我点开那张照片，后背当场凉透。画面里是学校门口，王小米背着书包，旁边还有赵雅的半个侧脸，拍摄时间就在半小时前。下面跟着一行字：“做事稳一点，别替自己找麻烦。”我盯着屏幕，手心全是汗，第一次觉得海天府那几栋没交付的楼，可能已经把我也算进去了。

第004章_老周不信中介，但他更不信命

第004章 老周不信中介，但他更不信命 我那晚几乎没睡，脑子里一直在循环那张照片。人一穷，警惕心会长得很快，因为你没钱请保镖，也没条件犯大错。第二天我提前半小时去学校门口守着，站在一群奶奶姥姥中间，像混进家长系统的人员。王小米一见我就扑过来：“爸爸，你今天这么早，是不是发财了？”我说“没有，爸爸只是学会尊重放学时间。”她笑着，像把我这句鬼话当了真。我把她送到赵雅那边，旁敲侧击问有没有陌生人跟着。赵雅看我一眼：“你又惹什么事了？”我说没事，就是最近跑的客户复杂。她把小米拉到身后，声音压低了些：“王大锤，你挣钱慢点我已经认了，你要是连命都折腾进去，孩子以后连骂你的对象都没了。”这话很难听，但因为是真的，我没法顶嘴。晚上老周给我打电话，开口就说：“照片是我让人拍的，你出来，我跟你说清楚。”我差点把手机捏碎，过去一肚子火：“你有病吧？拿孩子吓我算什么本事？”老周在那头沉默一下，说：“我知道这事缺德，可你不见我，我只能这么办。你来海天府，我要是说不出像样的话，你照着我脸打一拳。”他这话不像道歉，更像一个被逼得没招的人最后还想保点硬气。我骂了两句，还是去了，因为那张照片像根钉子，扎进心里不拔出来，我后面连觉都睡不安。海天府夜里更像鬼城。围挡缺了一角，老周带我从侧门进去，楼道里

没灯，手机电筒一打，墙上的水痕像地图，指哪都不是什么好地方。他把我带到二号楼三层，一户毛坯房里堆着儿童床、折叠桌、两箱矿泉水，还有几袋已经受潮的瓷砖胶。我问：“这是谁家的东西？”老周说：“三楼这个小两口去年想自己装，工人干到一半，项目停了。东西搬不走，租的房子也放不下，只能先堆这儿。后来男的出去跑车，女的回娘家，婚还没离，话已经快说绝了。”他又带我看另一户，窗边放着一张旧行军床，角落里是电饭锅和药袋。我这才知道，有几个被房贷压到喘不过气的老人，白天偶尔会溜进来待着，觉得这样就算住进自己家了。黑色幽默这东西在新闻里看着像修辞，落到现场就成了生活本人。老周靠着墙，嗓子有些哑：“你们中介天天说上车上车，我们这些人上来才知道，这车门是焊死的，刹车还在别人手里。”我问他：“你偷拍我女儿，就是为了让来看这些？”老周把保温杯拧开喝了口水，脸上的横肉都垮下来一点：“我不是要吓孩子，我是想让你明白，大家都有孩子，都有软肋。陈老板那种人来，不是复工，是捡尸。银行压着，资产公司等着，谁都想趁我们饿得站不稳，把价狠狠干下去。你跟他跑得越勤，我们死得越快。”我嘴上还想撑：“我就是个中介，没那么大本事决定你们死活。”他立刻顶回来：“对，你决定不了，可你能把他们怎么吃人看得最清。你们这一行最擅长把狠话翻译成流程，我现在求的，就是你别替他们翻得那么顺。”说完他从文件袋里抽出一沓复印件，边角都卷了。我拿手机照亮，第一页是某次协调会纪要，标题看着官方，内容看着心黑，上面提到“引入市场主体整体受让项目债权及剩余资产，推动业主分类签约”。最后一页露出半截公司名字：“华晟资……”后面被裁掉了。老周说这是业主里一个在银行做过外包的年轻人偷偷弄出来的，只拿到这一点，已经够他们群里炸了锅。我盯着那半截字，突然想起陈老板问我的那些问题，越想越像对号入座。老周看我不说话，语气反而放低了：“大锤，我知道你缺钱，你看着也不像大善人。我不求你站我们这边喊口号，我只求你搞清楚自己在替谁跑腿。要是他们真想复工，我们跪着都能配合；可他们要的是打折清收，把大家按便宜菜处理，那就别怪我们掀桌。”我把复印件拍了几张，手心有点发凉。走到楼下时，老周又叫住我：“你要是还不信，去查‘华晟资产’四个字，看看陈老板的公司跟它有没有关系。”我回头看他，他站在半塌的售楼处灯箱旁边，整个人被坏掉的广告牌照得发灰，像一个用错方法求救的人。那天晚上回家，我把照片放到最大，屏幕上那半截公司名像一把露了尖的刀，卡在我喉咙里不上不下。

第005章_佣金和良心，都是分期付款

第005章 佣金和良心，都是分期付款 李姐第二天一早就把我堵在门店后面的消防通道里，手里拿着计算器，表情像财政局准备发专项补贴。“我昨晚粗算了一下，要是海天府这单你真跟成，哪怕只是前端信息服务费，也够你把抚养费、信用卡和欠房东那两个月一次平了。”她按了几下键，把数字亮给我看。我盯着那一串零，心跳比我追单时还快。穷人最怕看见具体金额，因为数字一旦长得像样，原则就会给它让路。我说：“李姐，这单水深得很。”她把计算器收起来，语气没多热：“水浅的单子轮不到你发财。大锤，我不跟你灌鸡汤，你这个年纪，离婚、有孩子、业绩差，行业里最容易被当损耗件。现在有人把梯子递过来，你要么顺着爬，要么继续在底下骂楼高。别的我不管，你至少先把情况摸透。”我听出她话里还有半句没说完，大概是，真有雷，也别一个人扛到底。中午陈老板约我去吃饭，

地方选在江边一家会员制私房菜馆。陈老板点菜很快，问我喝不喝酒。我说下午还要跑门店，他点头：“挺好，清醒的人适合谈合作。”这话听着像夸奖，其实是提醒我别装糊涂。菜上来后，他没急着说项目，先聊市场，说临岚今年法拍房挂拍量翻了三倍。我陪着听，心里却惦记老周那半截公司名。等到第二道菜上桌，我才开口：“陈总，海天府这事，外头传得挺乱。您这边如果真要整体接手，后面怎么走？”陈老板给我夹了块鱼，语气平稳：“盘活也好，处置也好，说法很多。对你来说，关键只有一件事，你站在哪个位置能拿到钱。你帮我把业主、银行、施工方的情绪摸顺，以后法拍、资产包、问题楼盘，我都可以带你进场。”我笑着说：“陈总您这话太抬举我，我怕自己牙口不好，吃不动这么大的饼。”他也笑：“牙口不好的人才知道什么能嚼，什么会硌掉牙。我看你不是没底线，你只是底线也要过日子。这样的人最好合作。”我听到这句，背后有点发凉，因为他说得太准。饭吃到一半，老周给我打来三个未接，我没接。后来他发语音过来，嗓门震得手机都发麻：“王大锤，你要真帮他们压我们，我以后见你一次骂你一次。你别跟我说你只是打工的，刀在谁手里重要，递刀那个人也不是空气。”我听完把手机扣在桌上，陈老板看见了，也没多问，只说：“做这一行，骂声是职业病。等钱到账，很多道理都能自己消炎。”晚上回到出租屋，小刘正蹲在我门口啃煎饼，像个等家长签字的学生。我问他干嘛，他把最后一口咽下去，说：“锤哥，我这两天查了点东西，总觉得陈老板不对。你先别骂我多事，我是怕你被人卖了还帮忙数砖。”我把门打开，让他进来。他从包里掏出几张打印件，又掏出一堆手机截图，语气越来越快：“陈老板名下那家公司去年刚成立，注册地址跟一家叫华晟资产的子公司在同一栋楼，两个法人还一起出现在另一个诉讼案里。海天府的主贷行东岚支行，上个月正好把一笔相关不良打包挂牌。”我心里那块石头“咚”地落了一下，可落地以后只有更沉。小刘盯着我：“你说他会不会根本不是来买楼，是来帮人清障的？”我没答，转身去桌上拿水，正好看见王小米上周画给我的那张画。画里我和赵雅站在两边，中间是她，三个人牵着手，比例完全不合逻辑，我被画得又高又胖，像终于活成了孩子嘴里的安全感。那一瞬间我突然发现，自己这些年最稳定的支付项目，大概不是房租，也不是抚养费，是把原则一笔笔分期掉。小刘见我发愣，声音低了点：“锤哥，你要不别跟了吧，这单看着太邪。”我把画收回抽屉，半天才说：“你先把能查到的都查全，别只拿半截就下结论。真要邪，也得看看邪到哪一层。”临走前他站在门口回头补了一句：“我今晚再去找工商关联和法院文书，你别先把自己签进去。”门一关，我屋里安静下来，只有手机屏幕亮着，陈老板刚发来消息：“明晚再见一面，聊聊合作细节。”我看着那行字，第一次觉得佣金这东西和麻药差不多，真轮到你疼的时候，谁递来一支，你都想先吸两口再谈后果。

第006章_真相出来以后，饭桌就像审讯室

第006章 真相出来以后，饭桌就像审讯室 小刘第二天中午把资料补齐时，整个人像熬夜熬成了政务服务窗口的幽灵，眼下两团青黑，手里还拎着一袋豆浆油条。他把材料摊在门店小会议上，我和李姐一页页看过去，越看越像有人把海天府拆成几块肉，分别贴上不同的价格牌。华晟资产通过关联公司准备受让一部分债权，陈老板那家公司负责前端接触和业主清障，后面还有律师团队和评估公司等着进场。李姐看完没骂人，也没骂市场，只把打印件按平，问了我一句：“现在你知道这不是买楼，是收尸

了。你还想不想跟？”这句话比任何苦口婆心都管用，因为她没替我做决定。小刘在旁边插了一句：“李姐，这已经不是灰色了吧，这都快黑得反光了。”李姐瞥他一眼：“社会没有你想得那么干净，也没有你想得那么爱讲法。问题从来不是黑不黑，问题是你打算站哪边，还有你站完以后扛不扛得住。”傍晚陈老板把饭局定在城中心一家会所，包厢门一关，空气都像按分钟收费。桌上只坐我和他，连司机都没进来，说明这顿饭比前一次更像谈判。陈老板给我倒茶：“你最近查得挺勤快，看来我没看错人。”我心里一跳，面上还得稳着：“做服务的，不查清楚不敢接大活。”他笑了一下：“服务这个词挺好听，市场上值钱的其实是让麻烦变少。”我干脆把话挑开：“陈总，华晟资产跟您是什么关系？”他没立刻答，拿起茶杯看了两秒：“合作关系。更准确点说，我替他们把最难啃的部分先啃下来。”我追问：“那海天府后面是复工，还是清收？”陈老板把杯子放下，终于不绕：“复工太慢，成本太高，谁也不是来做慈善的。先把债权和剩余资产理顺，再跟业主分类谈。能接受补偿的，尽快签；不肯签的，继续谈，谈到肯为止。银行要的是账面出表，资产方要的是折价空间，业主要什么，说实话没那么重要，他们本来就没有太多选择。”他说这段话的时候，语气跟讲天气差不多。我听得胃里发沉，还是忍不住问：“你们把人家一辈子的首付、月供、婚姻都压成折扣率，还说人家没选择？”陈老板看着我：“大锤，你别把自己放到道德高地上。要不是你缺钱，你今天不会坐在这里听我讲这些。海天府早就死透了，我做的是让尸体别继续发臭。你要真心疼业主，行，你去替他们补工程款，去替银行背坏账。你做不到，那就接受现实，帮我把流程走顺，你能拿钱，他们也能早点结束折磨。”他把一份合作承诺书推到我面前，条件写得很漂亮，信息费、后续项目对接、法拍合作优先权，像一份针对穷人的未来体验卡。我手放到纸边，心里那杆秤开始吱呀乱响。就在这时，老周的电话打了进来。我本来想挂，陈老板却示意我接，像想看我会演到哪一步。我开了免提，老周那边风很大，声音像从烂尾楼顶吹下来：“王大锤，我不跟你讲情怀，我就说一句。我们不是数字，你别替他们把我们算没了。”他说完就挂，连留白都带着火星子。包厢里安静了几秒。陈老板用纸巾擦了擦手：“你看，这就是问题所在。人人都觉得自己独一无二，可在债表上，所有人都是编号。你要真想帮他们，先学会接受这个世界怎么记账。”我盯着承诺书，脑子里挤着王小米的舞蹈班、赵雅催款的话、老周在毛坯房里那句“捡尸”、还有李姐那句“你站哪边”。我差点就签了，手指已经捏住笔。回门店的路上，我整个人像被人从会所空调里拎出来，扔回夜风里吹醒。李姐还在店里，灯没关，她看我脸色就知道结果没落定。没等我开口，她把手机丢给我：“有人发我的，你自己看。”那是一份完整会议纪要，比老周那份清楚，里面写着如何“压降业主预期，优先完成清障”，连应对舆情口径都列好了。发件时间就在一小时前，发件人未知。最底下是李姐给我转发时加的一句话：“你要真想当人，就别让我白发这封邮件。”我站在门店的冷光灯下面，突然觉得这间卖房的铺子比法院还像审判庭。合作承诺书在我包里，会议纪要在我手机里，两样东西加起来，把我那点侥幸砸得差不多。那天夜里我没再想佣金，而是开始想，签约现场如果炸开，我得先把哪一扇门顶住。

第007章_这行最贵的不是房，是脸

第007章 这行最贵的不是房，是脸 签约那天定在东岚支行旁边一家商务酒店的“和悦厅”，名字起得像公关稿，内容却一肚子火药。我八点不到就到了，桌牌、矿泉水、资料袋一一摆好。中介平时最像空气，谁都嫌你油；真到要把一群互相防着的人塞进同一个房间，又都指望你把脏活累活做得像没发生过。陈老板九点准时出现，看我时带着那种提前看过答案的笑：“大锤，昨晚想明白了？”我把资料袋递过去：“活总得干到最后一公里，不然前面白跑。”他满意地点头，不知道昨天夜里我和李姐、小刘已经把门店后仓库开成了临时作战室。小刘在外头守着，联系老周、律师和记者；我负责把流程拖到关键页再翻脸；李姐负责挡第一轮脏水。十点左右，银行、评估公司和几位业主代表陆续入座。银行副总之开场那套词儿圆得很，大意无非是“多方协同、共克时艰”。轮到陈老板介绍方案时，他把“盘活”两个字反复念，像多念几遍楼就能自己长出电梯。等他讲到“分类签约、差异补偿”那一页，我知道时间到了。我起身续水，顺手把另一份资料推到业主代表面前：“各位先别急着签，我这边还有一份内部纪要，可能比方案书更说明问题。”话音刚落，陈老板脸色就沉了。我把电子版投到屏幕上，标题下面那句“压降业主预期，优先完成清障”一出来，屋里那点体面当场裂开。门外脚步声一响，老周带着律师和十来个业主冲进来，小刘跟在后面举着录音笔，两个记者也挤进了门。老周把打印件拍到桌上，嗓门狠狠干穿屋顶：“你们不是说复工吗？怎么纪要里写的是折价清收、控制舆情？我们买的是房，不是来给你们做坏账美容的！”银行那边先说文件来路不明，律师立刻接话，把时间戳、参会人和格式一项项点出来。原本准备签字的两位业主代表，当场把笔扔回桌上。陈老板盯着我：“王大锤，你知道你在做什么吗？”我看着他，心里反倒稳了：“我以前不知道，所以才陪你跑到这一步。现在知道了，再装下去，我回头都不敢接我女儿放学。”他想上前，被李姐拦住。李姐把话说得比她平时开早会还硬：“门店只是信息服务，不替任何一方背黑锅。你们要谈，就把话放明处谈；要玩阴的，别拿我的人垫脚。”会议最后没签成。银行忙着打电话，律师要求重新公开协调，记者追着问是不是低价清收而不是复工。陈老板临走前丢下一句“你以为这样能救谁”，我没接，因为我也不知道能救多少，只知道再让流程这么走，很多人连自己怎么被卖的都弄不清。人散得差不多时，李姐把公章塞回包里：“原店别干了。下午回去，把牌子摘了。楼卖不动，总有人得处理烂摊子，法拍咨询、债务协商、烂尾盘维权代理，都比替人粉饰坏账像人话。”下午我们真把门店招牌卸了。傍晚我去学校接王小米，她问我今天卖出去房子没有，我说没有，这单没卖成。她又问我为什么看着比前几天高兴一点，我想了想，告诉她：“因为我今天没把自己卖得太便宜。”她没太听懂，还是认真点头。赵雅站在旁边，只提醒我别忘了把舞蹈班钱补上。我说这回真补。我们正要走，老周拎着保温杯从路边过来，又递给我一份名单：“城西还有一片更大的烂尾项目，情况比海天府还烂。你们要真改行，从这个开始。”王小米拽着我的手问这位叔叔是谁，我说：“客户。”老周骂了一句，自己先笑了。我低头看那份名单，第一页密密麻麻全是楼栋号和电话，像另一场还没开幕的灾情。风把纸角掀起一点，我心里那股熟悉的发毛感又回来了，只是这回里头还掺了点劲儿。临岚的楼还会继续烂，可至少从今天起，我不打算再只做那个负责递名片的人了。