

## 烟台故事

## 烟台街“典房”风靡一时

木刀

在烟台早期的房地产开发中，曾历经“吃瓦片”“地皮房”等多个阶段。由于历史原因，关于“典房”的研究尚属空白，大量史实有待发掘。由于承租者不需要承担房租，典房模式颇受市场欢迎，在早年的烟台街曾风靡一时。

烟台较大规模建房是从明洪武末年批建奇山守御千户所开始的，至清道光年间，开始出现不少专业的“开发商”。咸丰、同治年间，随着交通业的逐步发达，大批外埠商人来烟，他们的经营方式优于本地商户，经商牟利之外，也向经营房产方面发展。通过大量购置土地房产，他们是商人，又是地主兼房产资本家。当时，“双兴”“永发”“裕盛”“洪泰”“大成栈”等字号，特别是“大成栈”，房产覆盖大成胡同以南到广东街、北大街到市府街的众多房产，后来又自行拆除旧房危房开辟了一条新街区，即现在的朝阳街南端（原名正阳街）。

1861年烟台开埠之后，坐地户建房出租，很多人由商人过渡为房产资本家，有的自建，有的以自有土地与他人合作建设。知名企业家张弼士、李东山、张颜山、万坤山、澹台玉田、李载之等人也均有大量的自有房屋出租，很多街道有的以其字号命名，如张裕路、德成巷等；有的以个人名字命名，例如坤山路、载之路等等。以地皮房起家的王东成，成立了德成木瓦作坊，以施工水准高而声名大噪，朝阳街、大马路、烟台山的洋房大多数为其包工建造，他后来继续大量建造地皮房，仅仅住宅地皮房就有一千多间。

据《烟台概览》记载，1915年前后，正房之房租每间每月两元、厢房每间每月一元，以上是上等房租金；中下等房屋的租金每月每间大约一元。当时的普通劳动者的月收入为五元到八元左右，可见房屋租金支出约为其收入的两成以上。

众所周知，房地产运营最常见的方式是建房出售，或者建房出租，对于消费者而言，前者是置业行为，后者属于日常消费，前者需要投入巨额资金，后者需要花费小额租金。那么，当时有没有其他形式的房地产交易模式呢？

答案是肯定的，比如典房。典房与典当既有联系又有区别。现在的《典当管理办法》将典当定义为：当户将其动产、财产权利作为当物质押或者将其房产作为当物抵押给典当行，交付一定比例费用，取得当金，并在约定期限内支付当金利息，偿还当金，赎回当物的行为。当铺主要靠收取抵押物的利息和将抵押物直接售出两种方式赚钱。

典房，是房屋所有者将房产交给房客使用，房客拥有约定年限的无偿使用权，房屋产权归属不变，双方议定典价典期，再由中间人见证签订契约，房金一次性趸交。常见的约定期限为中长期，十年或者二十年，在约定期限期满后，开发商将房金归还房客，可赎回房屋，开发商不付出利息，租赁人也不付出房租。但如果房屋所有者在约定期限内没有交纳典金赎回房屋，这个房屋要归租赁人所有。没有规定期限的，出典人可以随时回赎，当然这种不约定期限的，房金更低一些。

由此可见，在典房交易中，房客无须付出租金，开发商归还房金时也无须偿付利息；一般情况下，在约定期限内房屋的大修缮费用由开发商承担、零星维护费用由租赁者负担，在典期内的典金约定不变，租金行情的变化与租客无关。

典房与普通典当有两个重大区别，其一是普通典当是将房屋抵押，并不移交房产，而典房却是质押，必须移交房产供典权人使用，其二出典人不需要支出利息，等于典权人以利息抵顶租金。这种典房的交易方式容易被有资金而又不想置业的租赁者接受，尤其是被有些积蓄的租客所青睐。

那么，开发商为什么要这么做呢？这是因为在房地产开发环节，无论是土地所有权的购置，还是建筑成本，都需要海量的资金投入，资金周转和现金流良性循环是开发商维持运营的生命线。据《芝罘区志》记载，当时的开发商余积公司不但购地建房出售或者出租，而且有自己的银行，负责公司的财务支出和房地产买卖。

这说明，早年烟台街的房地产开发的专业化和金融化程度已经很高，也是急需资金周转的开发商，会选择以“典房”方式展开可持续运营的直接原因。

按照常理来说，为了防范交易风险，典房的具体操作程序需要中介机构的参与，为交易双方作保，但是在很长的时间内，烟台街并无专业的典当中介代理机构。据《芝罘区志》记载，芝罘境内最早的当铺是在民国初年开设的，为福山县“通惠当铺”的分号，在1929年的军阀混战中被焚毁。1931年当铺复业时有“大有”“矩康”等六处当铺，当期为13个月，利率月息二分。由于没有专业的中介机构，当时只能是行业公会作为中间人。

典房这种房地产的运营模式，交易双方商业风险低，成为很长一个时期内房屋土地商业性开发的主要经营方式之一，在全国很多城市都有出现，烟台并不是唯一。如今，典房的运营模式已消失不见，但当年运行中积累的经验和教训，仍值得我们去研究和借鉴。

## 烟台“三大件”，样样有创新

朱玉成

1975年，根据市场发展的需求，当时的烟台地区果断组织起“三大件”（即手表、自行车、缝纫机）生产“大会战”。

当时，烟台的老百姓，尤其是广大农民，出行没有交通工具，大多靠步行。自行车是最方便快捷的交通工具，几乎每个人都渴望有一辆属于自己的自行车，以方便出行和载物。

在1975年之前，烟台地区农民穿的衣服，多数靠家庭主妇一针一线地缝制。那时每家每户大都有七八口人，大人每天参加繁重的体力劳动，小孩子们顽皮，穿的衣服今天这里破个口子，明天那里磨出个洞，家庭主妇们几乎天天都有缝缝补补的活干。所以，每个农村家庭都希望有一台缝纫机，以缓解劳动强度。

当时，手表在农村还属于奢侈品，在年轻人的眼里是十分重要的物品，有手表的往往神气十足。农村青年娶媳妇是一件大事，这也涉及比拼经济条件。所谓经济条件，主要看有没有“三大件”。当年农村有个顺口溜：要想娶媳妇，要有“三转一拧四固定”，“三转”即手表、自行车、缝纫机，“一拧”即收音机，“四固定”即四间大瓦房。

“三大件”在城里是凭票购买的，农村人想买，离不开城里的亲友帮忙。到了儿婚女嫁的时候，他们会带上好的农产品，到城里拜访亲友，恳求帮忙购买“三大件”。能买到一件就很不错了，如果哪个亲戚能帮忙给买上两件，那真是攀上高贵的亲戚了，回到村庄足以令村民们刮目相看。

1975年，烟台手表厂生产的手表面世了。不鸣则已，一鸣惊人。在这以前，人们印象中的手表都是千篇一律的白色表盘，而烟台手表厂生产的手表表盘是彩色的，有蓝色、绿色、红色，非常好看醒目，还是液晶显示，在伸手不见五指的夜晚，也能看清楚时间，受到广大消费者的青睐。手表价格也非常亲民，商店零售价为60元，批发价更低，年轻人都以戴烟台手表为荣，以至于烟台市场上的名牌手表出现了滞销现象。

记得我们村有一位供销人员，通过熟人买了一块烟台手表，他很自豪地戴在手腕上出差。领导安排的任务是让他到枣庄买三个车皮的焦炭，结果想申请一个车皮都难。村里的电报每天一封地催他，说再买不到焦炭，村里的铸造厂快停产了，他于是天天跑调度室，可人家根本就不理睬他，只有冷冰冰的一句话：最近没有销售计划了。一天快下班了，调度员在跟他交谈中，无意中看到他的手表与众不同，主动询问是哪里生产的。他很高兴地回答：“烟台造！”对方惊奇道：“啊，烟台还能生产出这么漂亮的手表？”接下来，他约调度员下班之后一起去喝酒，将自己的新表摘下来，往调度员手腕上一戴。调度员乐了，马上要掏钱，供销员连忙说：“你有了，嫂子还没有呢！等我回烟台给嫂子再搞一块红盘的表，钱一块儿算吧。”这下调度员开心极了，马上投桃报李，说明天不用来车站调度室了，直接去碳厂办理手续购买焦炭吧，三天后就能到烟台。这位供销人员真是喜出望外，没想到，烟台手表有如此大的魅力！

烟台的自行车是1976年5月面世的。以前的自行车，都是千篇一律的“二八大杠”，黑色、圆管，几十年都是老模样。烟台造的自行车一诞生，就以独特新颖、小巧玲珑、美观大方的外观展现在世人面前。行驶在南大街上，与众不同，光鲜亮丽，外观有多种颜色，很适合城市居民使用，得到了上级的表扬，受到消费者的一致好评。

烟台的缝纫机更有创新精神，直接给老式的缝纫机来了一个改头换面。以前的老式缝纫机也是几十年一成不变，葫芦式的机头、黑色的外观，老气横秋，“老泥家的孩子——一个色”。烟台缝纫机厂大胆设计，勇于创新，生产的缝纫机机头为长方形，大气美观，给人一种别致新颖的感觉，颜色有天蓝色和苹果绿两种，机器质量对比国内名牌产品毫不逊色。这种缝纫机一问世，马上引得市民们争相抢购。

“三大件”的创新，让烟台这座海滨城市在全国名声大噪，在烟台工业发展史上书写了辉煌的一页，也给老烟台人留下了美好的记忆。

## “公利市场”情结

安家正

有资料说，公利市场始建于1916年，建成于1918年。在上个世纪初，烟台不惟大市场，连小市场的形成也不可能靠什么规划而成，几时破土动工，刻日落成之类都是侈谈。市场的形成有自身的规律，主事者只能因势利导，来不得半点主观意志的。烟台公利市场的形成也不例外。

老烟台人大都有一个公利市场情结，这情结要比丹桂情结、大庙情结有着更大的“含金量”，因为有公利市场情结的人掌握财权，特别是中年市民，他们去公利市场不惟购物，而且参与生产活动。某种意义上说，公利市场是烟台临港渔业的摇篮。

一般来说，码头附近都会有大小不一的腥海市，因为渔获在满足渔民自身需要之外，均有剩余需要交易，但烟台的公利市场，选址却不仅因为它靠近码头，还因为它有相当富余的空间，可以建仓储商品，有一段平坦的空地，可以容纳工人操作作为制干工场。烟台早期的资本家极具眼光，在1916年前后，对业已形成的散乱渔市摊儿统一规划，运筹兴建胶东半岛最大的海产品集散中心——公利市场，实在是别具慧眼，魄力非凡。

公利市场选址在北马路中段。北马路交通非常方便，当时运输渔获的主要交通工具是地排车，大型地排车队雁行回车都畅通无阻，同时还兼有建大型鱼市场的三个条件，应当说会产生巨大的社会效益。但是，与烟台最长的商业街北大街相比，北马路冷冷清清，很少见到人来人往的商业店铺。

这种存在考验着商业精英的智慧。人们在买到鲜鱼之后，都想趁着生猛快快离去，不可能提着鲜鱼再到大马路逛商店。这让商业精英们捕捉到了商机：为什么不利用公利市场那广阔的空间来制干呢？干制品与其他百货可以令顾客在不同时间选购，然后同时拎回家去。

于是，在公利市场出现了林立的鱼行。众多工人主要是女工，就地加工渔获——变鲜为干。大的鱼行有字号，比如一个叫“义昌”的鱼行用女工数十名，还有自己的渔船，同时兼营船行，产品还送往外地转卖，获利甚丰。因此，制干业渐渐成了公利市场的支柱产业，他们组成了“渔业公会”，参与烟台商会的竞争，成为烟台经济生活中的一支新生力量。