

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,曾历经了“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卖或者出租,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门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,村里的铸造厂快停顿了, he 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,瘦子还没有呢!等我回烟台给瘦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。这种缝纫机一面世,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,均有制余需要交易,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,可以建仓储存商品,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”,参与烟台商会的竞选,成为烟台经济生活中的一支新生力量。