认识梁咏琪后，我对地产代理行业有了全新的认识。  
  
过去，我以为房子都是开发商自己卖的。  
  
其实，多是代理公司卖的。  
  
开发商为什么不自己卖呢？  
  
一句话就可以概括，术业有专攻，代理公司的特长是卖点提炼、广告发布、活动策划……  
  
更专业一点的代理公司，能做到什么程度？  
  
倒推式的参与开发。  
  
开发商看中了一块地，代理公司来给做方案，你这个地应该做什么定位，什么户型，什么卖点，什么价格可以拿地，开发商为什么要听代理公司的？  
  
因为，代理公司更懂市场，更懂卖点。  
  
那有没有开发商，非要自己卖？  
  
多的是，尤其是县城家族式的开发商，看我们县城就行了，凡是老资格的地产公司，都落伍了，因为他们坚持自己开发自己卖，结果搞的一塌糊涂，而新势力呢？则能紧跟形势，让代理公司把更先进的户型、设计、金融方案带进来，迅速席卷。  
  
还有一点，让我很意外。  
  
我一直以为梁咏琪只是做青州市场。  
  
其实，不是。  
  
而是游击模式，他们的核心竞争力是策划+团队，西边能做到伊犁，南边能做到普洱，北边能做到海拉尔，山东就更不用讲了。  
  
过去，我以为代理公司是轻资产模式。  
  
其实，也不然。  
  
他们要做大量的垫资，如广告费，如售楼处的建设，一个售楼处投资几百万那都算少的，这也导致他们并非每个楼盘都是赢利的，也动不动亏损。  
  
那他们又是怎么联系上的外地楼盘？  
  
这些外地楼盘的开发商多是山东人，代理公司一般是要捆绑上几个开发商，长期合作，他们去拿地，代理公司就跟到哪，开发商去哪拿地又往往是因为有山东调任那边当领导了，是这么一个链条关系。  
  
我认识梁咏琪以后，我最大的感触是什么？  
  
地产商，并不神秘。  
  
这个行业，看似门槛很高，其实非常低，人人都可以做地产老板，只要你愿意，这个产业太成熟了，要资金有资金，要策划有策划，要销售有销售，核心是看你能拿到什么地？拥有什么人脉资源？  
  
完全是机遇巧合。  
  
我通过梁咏琪认识了一个开发商，跟我同龄人，大学毕业后在移动公司上班，辞职后拿20万开始做的地产开发，现在已经是日照TOP10的开发商了。  
  
这也导致，我梦想变了。  
  
我想在我们县城当个开发商，一个楼盘大约需要盖400个章，每个章都是一个关卡，需要请人吃饭吧？需要送礼吧？我喜欢这个过程，我心想，我做一个楼盘下来，不就成了一本书嘛，工地要有工伤吧？交房后要处理业主维权吧？  
  
这些，有意思。  
  
我说了自己的梦想。  
  
梁咏琪，绝对支持，但是，她给我泼的冷水是什么？  
  
做开发，就是要做鳄鱼。  
  
大部分时间，都要耐心等待，不是什么楼盘都赚钱，而是要等待天时地利人和，做开发最重要的一项工作是市场调研，绝对不能靠直觉。  
  
她是愿意成就我的。  
  
她的意思是，你可以注册个地产公司，放在那里，养着。  
  
什么都不干。  
  
每挂牌一块地，我们可以帮你做市场调研，看看什么价格能拿，现在最大的好处是什么？依然有内幕交易，但是只要你下决心拿地，通过正常拍卖，谁都阻挡不了，现在的内幕交易全是靠劝退，例如这块地你别要了，我给你个几百万或送你辆车……  
  
当然，不是大家理解的你报名就这么劝你。  
  
必须是对方的确感受到了你的压迫感。  
  
后来，我没做，我哥做了，我只讲一个细节，我哥请两个科级干部吃饭，喊我作陪，我安排在了我们餐厅，我哥不同意，理由是我们餐厅属于网红餐厅，太小众，要去吃海鲜，我们四个人吃了2000元的海鲜，这是什么概念呢？  
  
我在县城吃的最贵的一餐饭。  
  
酒，额外的。  
  
谈的很好，愿意帮我哥协调盖章的问题。  
  
我哥的章，大部分都是我给盖的，因为我几乎在各个窗口都有读者，一路绿灯，但是有些章是按照正常程序盖不下来的，不是我们盖不下来，大家都盖不下来。  
  
吃完饭以后，我想打包，我哥不让打，意思是海鲜打了不能吃了。  
  
我想了想，我爹我娘也没享受过这个待遇。  
  
到了晚上，其中一个给我打电话，说安排过了，让我们这边安排个人过去对接一下，另外提了一下，他媳妇做保健品，问我们家里老人需要不？叫什么权健。  
  
我接着给我哥打电话，一方面安排人去对接盖章的事，一方面安排会计去买保健品，不要买太贵，我认为买个最基础套餐就行，有姿态不就行了吗？何况中午吃饭时，每人不是送了条裤子嘛，已经够可以了。  
  
会计去买了个初级套餐，以为3千元能搞定。  
  
结果？  
  
9千多。  
  
保健品对于我们而言，就是垃圾。  
  
这些东西就对我很颠覆，我以前知道有这种事，但是我总觉得是个例，没想到很普遍，很常态，在整个项目推进过程中，我每天都在被刷新三观。  
  
毕竟怎么说呢，我也上过班，也懂一些潜规则，吃点拿点，那都是常态，何况我还在审批岗待过呢，至于“暗示”咱是没弄过的。  
  
我哥，还拜了大哥。  
  
大哥逢年过节去济南拜访老领导，让我哥开车送。  
  
钱，物，都是我哥出。  
  
我哥还要高兴的磕头，感谢大哥带着我认识了这么牛的人物……  
  
这些大哥忽悠我比较难。  
  
因为，我不怎么虔诚，可能是我上过班的缘故，觉得他们不过如此，还有一次更奇葩的，我哥的这个大哥的二弟，亲的，酒驾，撞了一辆宝马，自己跑了，大哥就希望我哥来处理这个事，应该是希望我哥能找人顶包。  
  
我哥知道我对处理这些很有经验。  
  
我跟我哥说，不要顶包，一顶一个死，对方又不是傻逼，看不出来司机长什么样吗？沿途还可以调监控，最简单的办法，就是找到对方，花钱解决。  
  
多亏是撞了辆宝马，而且是八手的，平时跑婚车的。  
  
我接着给板材打电话，板材通过婚车群主约见了这个小伙，5万元现金。  
  
解决了。  
  
据小伙自己讲，修车花了4万多。  
  
我觉得，用不了。  
  
无所谓了。  
  
这个小伙还是太年轻，他要是坚持不松口？  
  
20万肯定也给。  
  
当晚，找了多少关系？  
  
上百个关系是有。  
  
这些人都是傻屌，根本不知道解决问题的根本在哪，你就放一万个心，没有任何一个交警能把黑的给写成白的，他们不会担这个责任的，满口答应归答应，最终还是希望你们自己协商，你们签了字，私了了，那就挺好的。  
  
上次，我哥的大哥喝多了酒，还扶着我的肩膀说，那个开宝马的小伙人真的很好，有机会应该喊出来喝个酒。  
  
我心想，他才不傻呢，他来赴鸿门宴？  
  
我在日记里还写过一个故事，是我觉得比我哥还狼狈的，我哥那是个小人物，他卑微是应该的，我写的这个人物是个地产商，本地有头有脸的人物，那天是某个人的生日，在乡下一个庄园搞的招待，是家宴，就是老头老太参加，我也参加了，但是我是在厨房吃的司机餐，当时我还在上班，我跟大BOSS去的，我家大BOSS在那里也只能坐下面，比我强不了多少。  
  
那是我吃过最好吃的猪肉炖白菜。  
  
太好吃了。  
  
我自己吃了两碗，两个馒头。  
  
吃饱了，我就去车上玩手机了，这个生日宴会超级长，到了下午接近4点才结束，大BOSS至少喝了1斤半白酒，他喝1斤白酒不脸红，但是当天脸超级红了。  
  
大家陆续离席。  
  
司机们也纷纷调车，咱作为小人物虽然开着宝马750，也要主动排在最后面。  
  
从乡镇回县城的路上。  
  
遇到了我说的这个地产商，他是抱着树吐，一边吐一边哭，司机在拿水给拍背，大BOSS让我停车，我们俩帮着叫了120，司机又通知了地产商的家人。  
  
为什么不直接送医院呢？  
  
是想让120的医生来看看是不是需要去医院？  
  
他吐的那么是卑微，啥都不是，没有了往日的风采，宛如一条吃了老鼠药的狗，在拼命的反胃。  
  
他能否不喝？  
  
能喊他来参加家宴，已经是对他至高无上的认可了。  
  
他敢不喝吗？他能不喝吗？  
  
他就是想吐，也要出了镇子才吐。  
  
我记得，当天我还写了篇文章，含沙射影的骂了一圈，他们的工作人员竟然有眼不识泰山，把我这么一个大作家安排在了厨房吃饭，连个桌子都没有，让我坐小板凳上，碗就放在椅子上。  
  
我草。  
  
我现在依然有这个梦想，要做地产商，写本书，只是这两年不喜欢县城了，县城人口外流太严重了，中国90%的县城最终都成为鹤岗。  
  
我哥，做地产没赚到钱。  
  
因为，太多人给他当军师了，他唯一不听的人是我与梁咏琪，梁咏琪反复的跟我哥讲，在县城不要做商业地产，而是做小产权地产，手续简单，速战速决，就是低价，我哥为什么坚决不做？因为我哥的大哥说，碰什么都不能碰小产权。  
  
梁咏琪是拍着胸脯给我担保的，让我进入，她认为小产权在县城行的通，在深圳行的通，因为深圳有50%的楼房是小产权，我在她的怂恿下在深圳买了两套小产权，中间无数次骂她，这玩意什么证明都没有，就是一张纸，丢了就没了。  
  
后来？  
  
其中一套拆迁了，翻了七八倍吧。  
  
从无产权变成了有产权。  
  
我媳妇移民深圳，就是因为这个事去的。  
  
另外一套也快了。  
  
扯远了，继续回到青州，梁咏琪他们公司冠名了青州的羽毛球比赛，他们也要派出代表队，她问我有没有兴趣参加？  
  
我问，送衣服不？  
  
她说，衣服、鞋子。  
  
我说，我去。  
  
去了以后，我原本是想打男双，结果发现他们公司的男双太弱了，我还是打混双吧，我算是打的不错的，一是科班学过。二是身体素质好。三是每天训练。  
  
在一般球馆，都属于前三分之一的选手。  
  
混双这个小姑娘，是90后，技术一般，但是身体素质非常好，一问，体育生出身，跑400米的，包括大学也是跑出来的。  
  
长的也很好。  
  
一聊，她认识我，说她老板（梁咏琪）经常推荐我文章。  
  
她不是很适合打混双。  
  
她打过单打，打过女双，偏力量型，这也导致她频繁往后跑，而我打混双的要求是前面全部交给女搭档，后面我来管。  
  
这也导致我们总是跑重了位置。  
  
我不断的调教她。  
  
只要你发完球，不是落到身体范围的球，你都不要管。  
  
全交给我。  
  
羽毛球是一个非常容易产生感情的运动，因为每得一分，都要摸一下搭档的手，若是赢下了比赛呢？还会拥抱。  
  
身体接触是可以快速拉近感情的。  
  
我是很擅长洗脑的，我给她科普，战略大于战术，战术大于技术。  
  
大家水平差不多。  
  
我们怎么胜出？  
  
就是靠战略。  
  
我们的战略很简单，就是二打一，对方男的弱我们打男的，女的弱打女的，摁着打，完全孤立另外一个。  
  
我们俩越打越好，因为我们年轻，高密度的比赛对我们而言是优势，羽毛球爱好者多是大叔大婶，打到下午他们体力就不支了。  
  
八进四时，我们遇到了潍坊工程学院的一组混双，女的50岁左右，体育老师，男的40岁左右也是体育老师，这个男的是大高个，400米很喜欢推两个腰的位置，对于一般选手而言，是很好的战术，但是对于长胳膊长腿的选手而言，他根本不怕，相反，他可以快速反击，使我们很是被动。  
  
第一局很快就输了。  
  
休息时，400米问我，要不要打女的？  
  
我说，这女的你打不了，这女的是常年打羽毛球出身的，男的反而是偶尔打，完全是靠身体优势，我们应该调整战略，我们就打男的反手位，不起球，直推，你不要把球推腰的位置，推底线才是长兵器，更有杀伤力。  
  
这个男的反手太弱。  
  
他反击只能起球到半场，我接着就杀了。  
  
我们连扳两局。  
  
把400米兴奋的抱着我，都把我抱成了日立。  
  
半决赛，我们输了。  
  
遇到了一个兵哥哥与兵姐姐，那个兵姐姐给人压迫感太强了，每赢一个球都要嗷嗷的叫两嗓子，把我们从士气上打败了，另外一看他们就是长期组合。  
  
完全是压迫感式打法，发球他就直接扑，往你身上扑，导致我们发球失误率非常高，你又不敢给他们发高球，发高球他们就杀了。  
  
他们俩的水平，放在我们县城，绝对是冠军。  
  
男的球速太快了。  
  
我都被打懵了，什么战略战术，在绝对技术碾压，都不好使。  
  
体育场，人太多，不能洗澡。  
  
我们就上车了。  
  
在车上，她热吻了我。  
  
眼泪吧嗒吧嗒的，意思是输了都怪她……  
  
我说，不是，是咱配合还不够默契，下次，咱认真准备，约着打他们。  
  
放在今天？  
  
可能还会输，但是不会输的那么狼狈，若是我自己带个球友过去，大概率会很胶着，甚至我们更有胜率，毕竟他们更老了，我更年轻了。  
  
跟400米没有故事，只是亲吻了，拥抱了。  
  
她开了一辆斯巴鲁的BRZ，那时这个车才20来万，我也有辆斯巴鲁，是手动档的STI，就是因为我是STI车主，所以我觉得BRZ是垃圾。  
  
她让我开着玩玩，我一上手，这不就是破捷达吗？  
  
我为什么没对她下手？  
  
一方面，我只要跟她关系好了，梁咏琪一定会PASS掉我，虽然我在她眼皮底下从来没老实过，但是她从来没发现过，她对我的评价一直都是那句：懂懂，就是光嘴硬，别的不硬。  
  
意思是只是嘴上好色。  
  
若是我动了她手下的人，她一定会觉察到的。  
  
另外，400米是体育生，我一想起体育生就想起我在山体的日子里，这些人全是石头做的，你使出吃奶的劲，她不吭一吭。  
  
有挫败感。  
  
400米把我带入了一个全新的圈子，跑车圈。  
  
原来BRZ这样的破车也可以叫跑车？  
  
潍坊就有个赛车基地。  
  
他们动不动去周末跑圈，BRZ把我拉群里了，群主会承包半天或一天的时间，让大家进去使劲的跑，什么车型都有，好一点的有宝马M3，奔驰C63，差一点的有高尔夫GTI，再差的车子就很少了。  
  
多数都是40万左右的。  
  
最多的是高尔夫R。  
  
有人40万买辆高尔夫R，改装花50万。  
  
连发动机里面都改。  
  
真变态。  
  
大家水平也参差不齐，像我这种还属于好的，我没玩过赛道，上去就属于中游水平，像400米这样的水平？就是在赛道上散步。  
  
400米给我的印象是，她还停留在高中生状态，会给我写信，手写信，给我叠千纸鹤，要拜我为干哥哥，磕头的那种，干哥哥干妹妹？  
  
不行，受不了这么幼稚的游戏。  
  
我加入了这个圈子后，我才知道，原来跑车圈是鄙视我们玩越野的，他们觉得越野车再牛逼，也不叫豪车，跑车才算。  
  
另外，觉得越野不优雅。  
  
他们这个圈子，光干装逼的事，去青岛学高尔夫，去学品红酒，去坐游艇，499的周末套餐，全包括。  
  
我跟着参加了一次，400米非让我去她家玩耍，她家是即墨的，在岛上住，叫田横岛，她爹是个渔民，已经成个小老板了，下面六条船，她妈是个拉客的，开了个家庭餐厅，我第一次感受到了什么叫无秩序，虽然岛上有派出所，有政府，但是，宰客属于常态，我在她家吃饭时，客人还跟他们吵起来了，那个大扇贝是18块钱一个，客人以为是一盘……  
  
她家不是个例，是家家如此。  
  
但是，为什么大家还前赴后继的跑上去？  
  
海鲜，太好吃了。  
  
她很不好意思，跟我解释，董老师，让您见笑了。  
  
我说，没事。  
  
客人为什么不吃霸王餐？  
  
你下不了岛，他们的口头禅就是，你觉得贵你就走，不用买单。  
  
下面一句是：你试试你能走的了吗？  
  
据说，现在好多了。  
  
很规范了。  
  
她妈对我很好，走的时候，带我去船上装了好多只马蹄蟹，说这个只有田横岛才有，我还特意上了渔船体验了一番，结果把钱包掉海里了。  
  
好在，钱包里没钱。  
  
最终，也没捞上来。  
  
对于我想赚钱这个事，梁咏琪的态度是，一定要跟上时代赛跑，地产就是近20年最大的赛道，你看一点就行了，普通职业，月薪5千就算好的，而这些卖房子的小姑娘呢？年入十万二十万是常态。  
  
所以，只要研究实体生意，就该研究地产。  
  
她是希望我能入股，就是把资金放在地产资金池里，年回报率能达到20%左右，这个是雷打不动的，若是偶尔还能搞个尾盘之类的赌一赌，回报率就能在40%左右，非常不错了。  
  
省心省力。  
  
她觉得依我的流水和资金量，她一年帮我赚个三四百万没有问题。  
  
可是，我信不过她。  
  
不是信不过她这个人，我总觉得，女人在地产领域，在资本市场，终究是女人，很容易被男人坑了，男人坑她，她把我坑了，不就等于埋了我吗？  
  
所以，我满口答应，而不听从。  
  
现在回头想想，是错过了。  
  
我跟400米跑过几次赛道后，我发现，她收入不低，她一年收入20万以上，两点：  
  
第一、她跟我讲，她做的多是大户型、别墅，传统广告已经没有效果了，全靠圈子，她参加的马术圈、跑车圈成了她的主要业务源头。  
  
第二、她会从内部炒房。  
  
什么意思？  
  
例如代理公司从入场到撤场可能要1年的时间，这1年时间房价可能就会上涨不少，所以，她会里应外合的让朋友付定金占下几套好户型，不办首付。  
  
什么时候最适合这么做？  
  
有促销政策时，例如交1万抵5万，等这个政策取消时，加个一两万瞬间就出手了。  
  
我觉得，这个还是比较适合我的。  
  
1万元的定金来撬一两万的利润，关键是咱有人，可以把定金要回来……  
  
核心是三点：  
  
第一、会选户型。  
  
第二、要有人应和，同意你这么长期占位。  
  
第三、政策要配合。  
  
400米过去怎么做？一个楼盘弄那么一两套，赚个两三万块钱，已经很开心了，她一教给我，那无敌了，到后来做到什么程度？我们去谈别人家代理的楼盘，例如一楼带院的，全要了，以炒房、团购的名义，每套付1万元，然后不再继续履行合同了，发律师函也不履行，然后开始谈，拉销售负责人下水，每套房子加2万元出售，售楼员拿5千，负责人拿5千，我拿1万。  
  
售楼员不卖了命的替你吆喝吗？  
  
我们选的时机很好，即便是买家多花2万元，也依然比其它户型便宜，而且对于喜欢带院的而言，便宜不便宜都会买。  
  
后来，疯狂到什么程度？  
  
我拉济南牛哥下水，我们发动读者团购，直接一包就是几栋楼，仿佛真的是团购，然后再反过来要挟合作代理公司，再后来更奇葩了，我们反过来合作开发商，定向开发，需要1.5亿的资金，牛哥让我出2千万，钱刚凑齐，济南限购了。  
  
这些，我在日记里都写过。  
  
都是真事。  
  
对于我搞这些，梁咏琪是反对的，她觉得这些都属于代理行业的潜规则，大家都知道，只是你给与了量化操作而已，还有一定的法律风险，代理公司就是强硬一些把定金给你吃了，从法律上没有问题，根源是房价一直在上涨，大家都不愁卖而已，若是滞销了，你看看跟你撕逼不？  
  
梁咏琪让我干什么？  
  
他想让我搞看房团，例如通过公众号来写各个楼盘的介绍，做导购，而且不要在小地方做，做深圳，做上海，做北京，她给我推荐了一个公众号，说一年光导购提成不低于1000万。  
  
我还为此去深圳考察过。  
  
不过，也多亏我没做，因为做导购的这个公众号，在上一轮打击炒房团时被抓了，跟那个深房理差不多是同期，理由也是帮学员伪造贷款证明之类的。  
  
我接触梁咏琪、400米这些人以后，逐步认可了他们的观点，一个时代一定要抓住风口，他们圈子里多是高收入。  
  
卖房子与卖水果的流程差不多，甚至付出的心力也差不多。  
  
但是，收入，截然不同。  
  
还是要做高标的额的生意！  
  
我觉得，我对梁咏琪还是不够信任，虽然相信了她的定投，但是在地产投资方面，我还是过于坚持自我，例如我在县城买房子，买车位，买沿街，她都是反对的，她甚至认为我应该在县城租房子住，哪怕租别墅都是值得的，而持有呢？则一定会不断下跌。  
  
我哪听她的？  
  
包括书店用房，我都是直接买下来的。  
  
全砸自己手里了。  
  
我在县城购置了不低于1千万的房产，零杠杆，都是全款付的，除了买的车位赚钱外，其它的，多是亏损的，现在全部卖掉，能套现800万就烧高香了。  
  
很难卖！  
  
梁咏琪他们呢？则去深圳、上海购置房产。  
  
省内主要是青岛。  
  
她说，当年张省长从广东调任到山东干省长时，环视了山东一圈，感叹了一句，青岛是整个山东唯一像城市的城市。  
  
潜台词，其它，都是大农村。  
  
包括，济南。  
  
但是从长远来讲，青岛也要走下坡路，因为青岛属于交通末端。  
  
房产代理这个行业很神奇。  
  
谁都觉得很简单，无非就是签个合同，你交给我们来代理你的楼盘，我帮你卖，至于如何做广告，如何做活动，都是轻车熟路。  
  
实际上呢？  
  
从我认识梁咏琪后，我看她手下的那些人，进进出出。  
  
什么意思？  
  
赚点钱，觉得翅膀硬了，出去单干了，几个人合伙搞个代理公司，也的确能拿到小楼盘。  
  
但是，转悠一圈的结果是什么？  
  
赔光了，又回来上班了。  
  
能选小代理公司的楼盘都是什么情况？  
  
要么，开发商老板很固执，大代理公司觉得没法沟通。  
  
要么，大代理公司通过调研，觉得这个楼盘不好卖。  
  
于是，就形成了恶性循环。  
  
小代理公司接到的每一单都是硬骨头，不投入广告费吧？没人来看房，投入吧？打了水漂，团队要吃饭吧？  
  
慢慢赔光了。  
  
2022年春节，我去青州给梁咏琪拜年，送礼。  
  
我问她2021年生意如何？  
  
她说，预计亏损700万左右。  
  
我问，为什么亏这么多？  
  
她说，养团队成本太高了，地产基本卖不动，还有一点，即便做了业务也拿不到钱，国家对地产公司融资卡的太紧了，地产公司没钱就没钱结算给我们。  
  
我问，准备转行吗？  
  
她说，那不会，做出一个品牌是很难的，越是寒冷时期越要渡过，这样寒冬会帮我们冻死竞争对手，春天一来，我们日子就更好过了。  
  
我问，现在有什么机会能赚点钱？  
  
她说，我们现在主要收超跌尾盘，例如三四折收，例如售价1万的，我们3千收，没有下跌空间了，慢慢卖就是了。  
  
我问，我能跟着赚点钱吗？  
  
她说，我觉得还是有风险的，我先摸摸路子。  
  
我现在的办公室是个大平层，228平，115万买的，当时售价是150万，我通过梁咏琪的关系买到的，天大的面子，我旁边还有一套类似户型的，这些年一直没卖，前段时间物业找到我，问我90万要不要？  
  
我说，不要。  
  
前几天，我路过，有人在看房。  
  
多少钱？  
  
80万！  
  
按照梁咏琪的说法，那这个房子大概率是四五十万左右被物业收购的。  
  
把我郁闷的要命。  
  
400米在干什么？  
  
依然跟着梁咏琪，进入中层了，其实她认识我没多久，就被我们给搞到销售主管了，我们里应外合搞过她所在的楼盘，因为业绩突出，她被提拔成了主管。  
  
不过，我跟400米现在基本没什么联系了。  
  
只是偶尔我去青州，她若是也在，会在办公室见个面，不刻意，她结婚了，生娃了，身材依然很好，喜欢穿瑜伽裤，也不玩跑车了，开了一辆保时捷MACAN。  
  
约过我几次，我没有赴约。  
  
主要是此时的我，已经对SEX没有兴趣了，她也给我讲过自己的故事，自己的初恋是个体育生，俩人高一时一起参加运动会，在一起了，双方家长还见过面，现在的老公也是她同学，在即墨那边当公务员的，她一周回去一次。  
  
前几天，她还给我晒自己的跳绳记录了，比我跳的还快，毕竟体育生出身，我问她有没有追剧我的《懂懂谈恋爱》？她说没有，对恋爱没兴趣。  
  
我买了辆JCW后，又加入了跑车圈子，没事跟着大家一起去跑跑赛道，我又发现了不少400米，有做保险的，有卖别墅的，有搞直销的，只是今天比过去效果要差，因为大家链接美女资源的渠道太多了，对这种刻意进圈子的，反而略有提防，她们一热情你就想往回缩。  
  
另外，一看不懂车，就觉得人很LOW，上周我还遇到一个，粉红色的RS5，连我的JCW都跑不过，后来我看了看中控台才发现，这就是一辆普通的A5，而且年岁有些老了，改了排气而已。  
  
不上档次。  
  
圈子，哪那么容易混？  
  
过去，我们总说，买辆吉姆尼，什么越野圈都能混进去，其实这都是谬论，我在越野圈里就没遇到过长城，没遇到过吉姆尼，我遇到的基本都是陆巡和猛禽，咱压根不可能带他们，他们也不会跟咱玩，动力级别差别也太大，大家不可能频繁的等你，最终就是鸡找鸡鸭找鸭。  
  
不过，我看400米高尔夫球打的不错了，穿着白色紧身裤，一撅腚一挥杆，飞出去老远老远。  
  
说起高尔夫，我想起了青州另外一个朋友。  
  
也是通过梁咏琪认识的，是做机械销售的，叫卡特彼勒，跟我同龄人，长的特别丑，梁咏琪说她闺蜜有辆牧马人，就是说的卡特彼勒。  
  
卡特彼勒做的机械很奇葩，矿用的，品牌就叫卡特彼勒。  
  
她也不怎么打扮。  
  
长的又丑。  
  
跟个农村娘们似的，那时我们三个人都玩牧马人时，我们经常去诸城恐龙基地，那边因为发掘恐龙化石搞的乱七八糟，非常好玩的越野基地，卡特彼勒对我比对她亲爹还好，就是嫌她丑，所以没碰她。  
  
我再次审视她，是因为我在加拿大时，她也在加拿大。  
  
我问，你在加拿大干什么？  
  
像我这样的有钱人出来旅旅游就罢了，你一个农村娘们，干销售的，飞这么远干什么？  
  
她在参加高尔夫比赛。  
  
业余级的。  
  
原来，你有两把刷子……  
  
她拉过我学这玩意，说这玩意成本很低，门槛很低，跟K歌费用差不多，但是圈子很好，包括冯小刚、孙楠，她都合过影。  
  
刚才，我使了使劲，仔细想了想她网名叫什么。  
  
终于想起来了。  
  
搜了一下，发现，还在。  
  
最后一条信息是2017年发的，是我哥要代购青州的采砂设备运到非洲去，她给我的回复是：建议选济宁那边的组装版+潍柴动力，没有品牌溢价，便宜。  
  
我也没回应，算了。  
  
我现在不写文章了，也不是亿万富翁了，没自信了。  
  
否则？  
  
我一召唤，她又跑来了！