

上海那些老洋房背后，卖的是房子 看的是人心

见习记者 牛 强

前段时间，武康大楼业主出售一套建面 176 平方米，报价 3050 万的房源的引发热议，仅在挂牌当日就有几十组客户来看房。但截至发稿时，这套房屋的状态依然是“出售中”。

武康大楼有多火，早已无法用言语来形容。这栋始建于 1924 年、由匈牙利著名建筑设计师邬达克所设计的大楼，已经成为“顶流网红打卡地”之一，喜欢它的人都梦想着拥有它。了解一座城市，可以从了解建筑开始。它们往往承载了几代人的过往，无声地叙述着昔日的繁华。但比起建筑本身，背后的故事或许更为动人。

我们联系到一位在上海颇具知名度且个性十足的房产中介周璇，与他聊聊老洋房的故事，以及在一代代人的交易过程中，那些人性的红与黑。提到周璇，大多数人的第一反应都是那位风华绝代的演员。但其实，在上海，还有一位个性十足的房产中介与她同名。之所以说他个性十足，就在于他打破了部分人对于中介行业存在的刻板印象，可以说是不按常理出牌。举个例子，他从不用电话推销，也不打广告，如果你想了解房源信息，可以通过他的个人公众号“上海新里洋房”。当然，看房也不是想去就能去，还得通过他的层层筛选。他做的也不是普通住宅，而是动辄价值几个亿的老洋房。2004 年从上海大学毕业，周璇就在这个行业摸爬滚打，尤其是在老洋房交易圈内小有名气。

台风过境，上海的雨下个不停。我们和周璇的采访约在了他位于绍兴路一处新式里弄的工作室里。扑面而来的阵阵花香，放眼望去，书架上、茶几上、桌椅角落，到处都是瓷瓶、画册，以及各式各样的老物件。窗台上一盆火焰百合显得格外耀眼，它让整个工作室都变得很精致。周璇告诉我，这是他的插花作品。我很诧异，眼前的中年男子居然会有如此爱好，他似乎看穿了我的好奇心，不紧不慢地解释道，因为自己客户的 95% 都是女性，保持这样的爱好，能让他观察到更多的细节和人情。

想走进一个人的内心很难。虽然在他的公众号里，周璇一直强调自己很内向。但没想到，采访过程中我几度无法插一句嘴，不得不感叹中介的口才真好，但比起中介，他更愿意称呼自己为老洋房爱好者。于是，一茶一坐，周璇打开了话匣，聊起了老洋房背后的那些故事。



周璇



找到对的人，一切就对了

有个梗叫“别人的工作”，抛去辛苦不说，周璇所做的工作，确实让喜欢老洋房的人羡慕不已。因为职业的便利，他比一般人有更多的机会去接近这些老建筑，尤其是不少都是从不对外开放的私人住宅。

看过上百套老洋房的周璇，却对一套房子格外印象深刻。2016 年，他路过汾阳路，一栋老洋房让他不禁驻足停留，他好奇地打量着房子的每一处细节，并用手中的相机随手记录下来。这时，有位七十多岁的老人突然从他身后拍了拍他肩膀，他顿时一惊，以为是自己的唐突惊扰到了房子的主人，连忙道歉，没想到对方却对他说：“没事啊，你喜欢挺好的，要不进来看看？”

于是，带着雀跃的心情，周璇随同房屋的主人踏进了这座有着一百多年历史的老洋房内，但眼前的一幕却让他很生气，一楼基本上被二房东破坏的一塌糊涂，但随着楼梯缓缓步入二楼，视野却突然变得开阔，老房子里面的门窗物件都被保护得很好。

有一回，电台 DJ 问他：“听说你卖房子还会挑人？”周璇觉得，大多数有良知的中介都会选择这样做，“我觉得过度装修就是一种破坏。”周璇坦言，任何房子，出售本身都是一种保护，因为，你把它交给不靠谱的人，都会遭遇各种各样的装修型破坏，“有人会把老旧的门锁和花窗敲掉，换成时下流行的黑科技设备，这和现在的房子有什么区别呢？”

而周璇的做法是，在听到这样的悲剧发生，第一时间赶往现场，那些常人看来是废铁的一堆老物件被他通通捡拾回来，摇身一变成成为他的私人收藏。他向我们展示了一抽屉的把手，有水晶材质的，也有钢铁材质。但在他眼里，每一件老物件都有它专属的味道。

近些年，武康大楼、黑石公寓等建筑物在抖音等平台的推动下，成为“顶流网红打卡地”，每天都有来自于全国各地的摄影爱好者和普通游客前往。为了出片，反复寻找到一个最佳的拍摄角度。也曾出现过一些不和谐的因素，有些游客为了拍照进入民宅内，在门口聚集，严重影响居民的正常生活。

周璇觉得，这种现象就像是围城，里面的人想出去，外面的人想进来，“现在的公寓很难恢复到以前的 90% 了。人心太浮躁了，没有那种岁月感。”说话间，周璇的语气中

透露出一丝惋惜。

最近，有人委托周璇出租武康路 129 号，这里曾因“网红蝴蝶结”走红网络。接到这一单后，周璇当时就超级激动，“我立马就去看房子了，房东虽然六十多岁，但一看就是那种很儒雅的人。当时对我说了一句话让我很难忘：找对人，一切就对了。”

这也就解释了周璇为何会去筛选客户，因为他更愿意把委托给他的那些房子交给值得托付的人，功利心并非全部。遇到喜欢的客户只看不买，周璇依然很开心，他甚至会带这样的客户一连去看三十多套房子。只因为彼此聊得来。

截至目前，他卖出去的房子都被保护得很好，或许这是最令周璇感到欣慰的事。上周他还去一个客户家里吃饭，还送了客户一个外面很难买到的老壁炉。

有故事的房子，有情怀的人

动辄几千几万个亿的交易，不少人都很好奇，那些买卖老洋房的人，究竟都是什么来历？

对此，周璇显得淡定无比。毕竟也见识过许多大起大落的人生，“有的卖家看起来很有钱，但可能就是空壳子，就像电视剧《流金岁月》里董子健家那样，实际控制人早已不是他们家人了。”

有客户因为赌博欠了一个多亿，当周璇看到这个房东的时候，虽然他从高处跌入低谷，但还是保持一副儒雅的气派；还有客户找他聊天，说当年把别墅卖掉投资了两家咖啡馆，没想到血本无归，如今再看当年卖出去的房子价格翻了一倍。

有一些体育圈和娱乐圈的公众人物，通过周璇的公众号找到他，请他带着老洋房，“有时候你明明看出来他是谁，他也会和你说另一个名字，我想他既然这样和我说，他应该是希望用他希望的方式和我相处。”

房子在没有成为商品前，一家人关系可能很好，但一旦涉及到遗产的问题，亲人之间往往也会大打出手。这样的经历在周璇从业这么多年也见识了很多。

几乎和电视剧《安家》里的剧情一模一样，房子交给亲戚托管，但是卖的时候亲戚就是赖着不走，“还有一套房子，本来有两个继承人，挂牌价是一个亿，其中一个继承人就私下找到我说，合同上写 8000 万，剩下的 2000 万给他。我当然不会这样做的，这和诈骗有什么区别呢？”

正是因为见识了太多的人性之恶，如今，周璇更愿意去回忆人性的善良一面。他至今记得，一位白发苍苍的客户感谢周璇帮助他圆了小时候的一个梦想，“那是 08 年成交的一个客户，客户大概六十几岁，人在法国，我当时就拍了两张照片给他，没想到他直接就买了。后来，我才知道，客户小时候就很羡慕班长家住的房子里有精致的传菜窗，还有小蛋糕可以吃。买这套房子就是为了圆小时候的梦想。”

几乎每一套成交的房子，周璇都会准备一些小礼物送给买家卖家。送的最多的就是书，他还会根据房子所在的区域来挑选图书，比如，静安区就送静安区的老画册。

聊到画册时，周璇神情顿时很激动。有位客户曾看到他拍摄的一组画册的照片后告诉他，画册里的建筑曾经就是客户的家，即使过了几十年，那位客户依然清楚地记得窗台上的蕾丝花边，“我觉得每个人心目中都有一個美好的时代。”

2019 年年底，一位客户通过公众号联系到周璇，因为客户常年生活在国外，如果卖不掉房子，变更国籍后房子就要被国家收掉。于是，周璇按照地址前往这处老房子，发现房东是一位六七十岁的老人，但身上完全看不出岁月的沧桑，举手投足之间，显得落落大方，老人向周璇讲述起了发生在这栋老房子里的故事。有一个细节让他格外印象深刻：时光拨回青春时期，还是少女的房东一直倾慕优雅的老师……光是听房东的叙述，周璇已经可以想象到一副无比美好的画面。于是，他偷偷地准备了一枚房东曾就读过学校的徽章送给了她。小小的一枚徽章或许并不值什么钱，但每当看到它，房东或许就会想起她那一去不复返的青春。

“我一直觉得，老洋房的着力点不是建筑本身，而是那些有温情的人物。当你了解房子里的人物，这个房子才会更加丰满，不然房子只是房子。”周璇喜欢把有故事的老房子卖给有情怀的人，这在他看来就是一种历史的传承，“社会上很多人打着情怀的幌子做事情，真正有情怀的人，会觉得他们是卖淡‘情怀’这两个字。”

一事精致，便可一生动人

与老洋房亲密接触的这些年，让周璇的生命像是被延长了数倍。

“我不是上海老洋房的百科全书，只是因为长期身处一线而已。”虽然很多人都把他称作上海老洋房的活百科，但周璇却觉得自己变得越来越“无知”。比起大家对于中介张嘴就说的印象来说，他更愿意做一名“考究党”，一头扎进老洋房的历史中，闷声做自己，因为他觉得只要把自己做好，自然会被更多人找到。

“当我把建筑和人文结合起来，就觉得是一件很有趣的事情。比如说，我在书中读到了蒋介石的故居，但是按照地址寻找过去发现那里楼下都是麻辣烫，蒋介石要是知道自己的房子变成这样，估计都要气的翻过来。”周璇开玩笑地表示。

走红以后，找他采访的媒体络绎不绝。他并不排斥曝光，但他依然坚持：要把老洋房的故事讲给更值得的听众，“也不是说小圈子的圈子，但是你带一个大部队进去，其实是在打扰别人。很多老房子是民居，民居不是让人参观的，换位思考一下，当你的家被各种各样的游客参观时，你会是什么样的心情呢？”

虽然日更公众号是一件很痛苦的事情，但每



当想起自己的文章帮别人牵线，周璇就特别自豪。在他写某个老洋房的文章下面，有位女士曾给他留言，说她男朋友的祖父母曾在那里居住过，那一刻，周璇突然觉得，他曾在书本里看过的历史就在他面前真实地上演。而更加戏剧化的是，在同样一篇文章下面，另外一个人也表示，自己多年前也曾在这栋房子里住过。于是，周璇尝试征询那位女士的意见，能否让两个原本陌生的家庭互相认识一下？没想到对方欣然答应。在有点浪漫主义的周璇看来，这样的举动很有意义。

当然，也会有一些质疑声和网络暴力。有人评论他的文章里充满了“浓浓的殖民情绪”，听到这样的评价，周璇的第一反应也很生气。但他瞬间觉得，这样的认知很狭隘，“真正有民族自豪感的话，应该更有文化自信。我只是喜欢建筑本身。”

如今，老洋房的房源越来越少，但想要分一杯羹的人却越来越多。有人问他，为何不考虑去做市场更广阔的新公寓？周璇总是会果断地拒绝，他说，只有坚持把一件事做到了极致，才能形成属于自己的标签。

“我觉得自己每一天每一刻都活在幸运之中。”对于至今取得的一些成就，周璇依然显得谦虚谨慎，“干我们这一行，有人属于运气很好，但毕竟只占 10%，大多数中介其实还得靠各方面的积累。你想，几个亿的老洋房，这些买家卖家可能都互相认识，为什么还要去找中介呢？”

也会有焦虑。周璇坦言，以前，他一个人最多的时候带二三十个客户看房，因为那个时候其他中介都不会做公众号，同行都说他就是个写公众号的。但现在就连开发商都开始做抖音，做公众号，更别再说做公众号的，至少有一百多个了，“其实我以前也害怕，跟别人的差距越来越小了，但现在我觉得，有人追我才有危机感。”

“你觉得随着阅历增长，是否变得越来越精致了？”采访的尾声，我问了他这样一个问题。

“我觉得精致不是你变成什么样，而是你想成为什么样的人。”周璇回答。在这个人人都想活得精致的年代里，内心如何保持精致反而变成一件奢侈品。但周璇一直信奉：一事精致，便可一生动人。

下午两时，雨停了，接到一通神秘的电话后，周璇准备出门去看。这次，又会是哪栋老洋房在迎接新房客呢？

农行掌银带侬“白相”迪士尼



活动时间：9月 — 11月

开奖奖品：



活动对象：上海农行掌银注册用户

活动共分为两期。每期活动，用户通过活动页面可获取1个抽奖码，每成功邀请1位好友，可再获取1个抽奖码，抽奖码次月开奖，中奖用户支付1元即可获取奖品。