■财富故事 Fortune Story

只要你动脑 千万身家并不难

余胜良

前些日到香港出差，一位老师傅开车载我，看他娴熟的身手和斑白头发，不由攀谈两句，发现这是一个身家已有千万的的哥。的哥名叫周培新，干瘦，皮肤黑而精神，寒暄几句之后，他的语言模式渐从白话转为普通话。

周培新老家在广东梅州，1982年移民到香港，没多久子女也都到香港去。一开始在建筑工地做，建筑活儿辛苦，但是收入不低，靠打工赚来一些钱，他想着干点别的，“但是我没有文化，自己做生意不行，又不能老是干建筑，就考虑转行。”1992年，周培新开始转行做出租车司机，一开始是给别人开。香港出租车牌照在个人和公司手中，有牌照又不想开出租可以委托专门公司打理。在开出租两年之后，周培新决定买一个牌照。“我开出租读懂了里面的门道，如果一直这样开下去，就是一辈人给人打工。”买了出租车自己开，月租抵月供，最后能落个牌照。周培新最终首付入手了一个牌照，当时出租车牌照价格为200多万元。

2006年出租车牌照上涨，周培新将牌照卖出，等到金融危机之后，出租车牌照价格回落到260万，周培新又接了回来，现在已经涨到700万元。倒手之后，周培新又赚了不少。“我曾经在90年代给一个亲戚建议，多入手一些牌照，我帮他打理，光运营就可以赚不少钱。”周培新不无遗憾地说，如果亲戚听他的，牌照就可以赚上亿元。周培新说，香港金融的精髓就是杠杆，首付可以帮他提前实现目标。而香港极低的融资成本，也是有利因素之一。

现在周培新处于半退休状态，一周只开两次出租车，剩下时间都租给别人，“你能坐上我的车，也是有幸啊。”他调侃道。出租牌照收益稳固，香港出租也分白班晚班，每天付给他800港币。如果将牌照卖掉资金放在银行中，收益是否更可观？周培新说香港存款利率只有2%，高利贷违法，很难通过这种方法提高收益，算下来牌照收益远远超过银行存款。其实周培新一直是个头脑灵活的人，还没到香港之前，他在广州运营两个大客车。“那个时候都没钱，买车主要靠银行贷款，和放贷部门搞搞关系就可以。”但是因为害怕政策有变，当时机来临时他还是决定移民香港。在香港这30多年，周培新一直干着普通工作，靠此积累了千万财富，其中最重要的就是出租车牌照，他也为20多年前购买牌照的决定感到庆幸。

出租车牌照持续升值，跟香港政府政策有关，1994年至今香港出租车牌照只增长18%，市区出租车数目没有多大变化，近年来香港维持低利率，推高了房子和出租车牌照等资产价格。

周培新认为他跟香港不少劳动者不同的是，他喜欢阅读报纸，注意有用的信息，并勤俭节约。这源于他的经历，在大陆乡村那些苦日子让他对生活消费要求很低，工作上很拼命，愿意多花时间工作，形成良好储蓄习惯以备不时之需，但是该花的钱他还是会花。“老家子女教育需要，我都会出，”周培新称，当年老家穷，他在这上面花了不少钱，不然现在会赚更多。

这么多年，周培新还住在政府租屋中，一直过着勤俭生活。

■淘楼淘金 Gold Rush

深圳是个投资的好地方

陈英

前日，仲量联行在其深圳的办公楼里开了个媒体见面会，发布了此前已经有所耳闻的综合研究报告《中国城市60强》。会后，咱们几个媒体同行聊起这份报告，一致深深觉得：深圳真是个投资的好地方。

先给大家看组仲量联行的结论：在中国人口最密集的地区，超级城市区域正在迅速崛起。这种城市形态在珠三角（以广州和深圳为中心）尤为发达，珠三角地区的人口已超过东京，并正在形成庞大完善的城市体系网络，成为世界最大的城市群之一；珠三角地区的城市发展保持稳定，不断完善的城际基础设施网络、殷实的科技基础和良好的“生活质量”，使珠三角地区未来发展潜力巨大，例如深圳位列仲量联行2015年城市发展动力指数全球20强榜单第4位；环境质量优劣对城市吸引和留住人才和企业，以及以质量为导向的投资日益重要，环境风险堪忧，阻碍了许多城市竞争力的提升。仲量联行对2014年政府发布的空气质量水平测量数据进行分析显示，南方沿海城市空气质量最优，在中国发达城市中，深圳是环境质量最优的城市……种种数据叠加在一起，仲量联行在这个全国发布的报告中，对深圳的评价相当高，对其未来的投资市场也充满信心。该公司2015年发布第二份年度城市发展动力指数榜单，对全球120个主要的成熟和新兴商业中心进行测评指出，尽管经济增速有所放缓，但中国的城市表现卓著，7座城市跻身全球最具活力城市20强榜单。位于珠三角地区的深圳依靠坚实的科技实力，城市排名得以攀升，从2014年第11位强势升至2015年第4位。

相较于二三线城市，国内地产投资者的目光仍然聚焦在一线城市。受益于良好的供求关系、办公楼需求的多样化、消费阶层人口的扩张等因素，这些发达的一线城市，更能保证稳定的吸纳量和租金升值空间。结合投资环境变化分析，仲量联行发布的综合研究报告《中国城市60强》为国内和国际投资者分析了“买入机会”。

在过去的3年里，中国商业地产投资总量持续增长，于2013年达到250亿美元的历史高点。然而，因经济增速放缓和收益率偏低（相较全球标准），投资者信心受挫，投资市场波动性渐增。然而，随着市场透明度的提高、可交易投资级别物业总量的增加和风险的降低对投资需求的催化，投资市场在未来的几年里将进入新一轮的强劲增长期。从2012年开始，作为一线城市的上海、北京、广州和深圳对于国际和国内投资者的重要性日益增加。2014年，这4个城市的投资总量占了全国投资总量的73%以上。上海和北京已经发展成为中国流动性最强和最热门的投资目的地，成功跻身全球投资市场20强。2014年，这两个城市占全国投资量的62%，在过去的三年里，仅上海每年的投资量就占全国交易总量的40%以上。

这其中，办公楼市场仍保持了其作为最重要的投资目标市场的地位，年均占据50%的投资总量。办公楼投资被视为最透明且最易操作的一个类别，并将持续吸引高水平需求。自2012年来，内资民营企业对办公楼需求的驱动作用愈加明显。中国具备全球竞争力的跨国企业数量越来越多，其中，华为和腾讯（均来自深圳）为典型代表。随着内资企业的扩张和对办公空间需求的不断升级，其对甲级办公楼的需求将达至新高。金融市场的改革与对外开放，将会催生大量本土投资企业，它们也将成为办公楼的主要使用者。从金融服务业、专业服务业和商业服务到科技、电信、电子商务、创意产业、医疗、生命科学和品牌零售等各个领域，内资民营企业都将成为办公楼需求的主要驱动力。国内一线城市继续保持着它们作为科技中心的领先地位。深圳作为科技中心发展迅速，被誉为硬件初创企业的“硅谷”。

需要指出的是，与此同时，物流地产市场已经成为投资者最热衷的潜在领域，来自机构投资者大量资本的注入，旨在挖掘这个行业的市场增长潜力。深圳物流地产是不是会成为下一个“金矿”，我们随时关注。

■客官别急 Easy Investment

海归的局促与不安

朱凯

在我们身边每天都有故事发生。比如说你走在街上，看见对面走来的两人，手中各牵着一条宠物狗。往往是人与人素昧平生，但狗狗之间是一定会互相亲昵一下的。这一幕你绝对看到过，觉得狗狗的举动不雅，但仍会嘴角挂着笑容离去吧。

但这样的故事，远比不上我要给你讲的这个精彩。说精彩，还不如说是凄惨。为什么呢？

有这样一位在美国硅谷工作和创业30余年的男性，前几年决定回到国内来发展。当然，他首先选择了上海。在魔都几年下来，公司由最初的几个人发展到现在30多位，技术攻关逐一兑现，但棘手的问题来了。

前几天他对我说，每天都在烧钱，快支撑不住了。我问他，怎么个支撑不住？他回答道，估计4月底之后就发不出工资了。由于公司是高科技企业，聘请来的员工也大都是海归精英，每月每人数万元的税前支出，绝对是一笔不菲的费用。而公司目前的产品量产，尚未实现，市场开拓也不是十分得意。

他告诉我，银行贷款并不容易。用他的原话来说，就是“没有利润，市场前景不确定，银行怕担风险。”接下来我问他，风险投资有没有找到你？

这时候，他才羞羞答答地告诉我，天使投资给了700万元人民币。也就是靠这笔钱，公司才能走到今天。在他的意识里，“今天”这个词，或许已定格在4月底了。

据他介绍，除了设备外，公司最大的流动性支出就在于员工工资。

昨天，有几个久在资本市场浸淫的朋友约我吃饭，我顺便把这老哥们喊上，说一起去听听吧。我告诉他，今天这个饭局上有一位某中部省份的国家级科技孵化园区主任，没准可以为你出出主意。他答应了。

他是穿着衬衫来的。4月中旬的上海，春意早已盎然，夏日的脚步似乎也越来越近。不过，我发现他的脖子上依旧挂着工牌，鲜绿色的吊绳非常醒目。我本想说，这不是工作餐，工牌至少可以取下来，放包里或者口袋里。但想了想，又怕伤害他的自尊心，于是忍着没说。

在美国呆了30多年的他，年龄上无疑是长于我的，说是忘年交也不错。但他的头脑却是“痴呆”得不行，行事方式就像一个孩子。

偌大的圆桌四周，一共坐了9个人。我第一个到，坐在沙发上喝水。等多数客人都来了，他才姗姗来迟。订餐人是我，原定晚上6点，但后来我擅自改到7点，都短信通知到了。这时我抬手看了看表，刚好是7点。

菜肴已经上桌。风尘仆仆的客人们暂时都在沙发边闲聊。在我的介绍和建议下，他开始向大家讲述自己的创业经历。他们公司目前主打的产品，是一种用于手机硬件射频方面的技术，据说是国际领先的。

做投资的潘总比较热心，问道：第一轮风投谈了没有？

“我不想稀释天使投资的股权比例。风投初步谈了，2000万。如果做下来，公司可以撑到年底。”他说。

潘总澄清道，风投进来，天使的比例肯定要被不断稀释的，这也是没办法的。潘总接着问，之后你们还有三分之二以上的股权吗？

关于这个问题，他并没有回答得很清楚。潘总是个聪明人。于是又给出了一个建议，就是让他发一个合伙人基金，让部分出资人只享有收益权，而不干涉公司经营，放弃签字权。

“前提是你要有故事可讲。未来的前景是否真的有足够吸引力？”潘总同时建议他，可以准备引入管理会计，这一点是进入资本市场的必要前提，是与成本会计完全不同的概念。

我与潘总交往不错。我知道，上海股权托管交易中心及新三板方面的资源，潘总不仅拥有，而且十分熟稔。

饭局上，我主要是聆听和附和，基本上没有主动发表见解，因为我知道自己几斤几两。后来那位高科技孵化园区的何主任提出一个建议，让他把公司从上海迁到该省，或许可以享受到一些政府补贴，虽然不算很多，但毕竟强过目前。后来再一聊，他们俩竟然还是老乡。我这位老哥们心动了。

另一位曾经的房地产公司老板，又表达了一个建议，就是让他在该省注册成立一个新公司，保证注册资金在200万元以上。然后把上海的公司变成这家公司的子公司，并完成相关的资产转移，以便尽快达成新三板上市的要求。

对我来说，今天这个饭局的信息量实在是太大了。至于他，究竟是获得了长进还是更加迷茫，我也不敢擅下断语。

中航证券有限公司
AVIC SECURITIES CO., LTD.
共同成长 财富中航
客服热线：400－8866－567

■寻宝 Treasure Hunt

和田玉网店的那些事

同款的玉件，在网店里的价格差距堪称巨大。 孔伟 / 供图

孔伟

小王开了家网点，专卖和田玉原石和雕件。前段时间生意还算不错，但近几个月营业额直线跌落，最差的月份竟然只成交了98元，刨掉成本和邮费也就赚了个盒饭钱。向别的玉友一打听，说是最近经济不大景气，网店生意滑坡也就在所难免了。

想想也对。小王决定采取措施，将以往标价200元、300元的货直降至98元、198元，然后注明超低价回笼资金，不还价，看看能不能以价格优势吸引顾客。

滴滴滴滴，旺旺响了。看来降价还是挺有效的嘛，生意这么快就上门了。

“你这是和田玉吗？”对方发过来一个小王店里和田玉原石的链接。

“是啊，还是籽料呢。”小王耐心作答。

对方好一会没有动静。是不是准备直接拍下付款了呢？小王有些懂憬。虽然金额不大，但总算可以回笼点资金，还可以提升信誉，再说，一旦收货后觉得还不错，很容易成为回头客不是？

没想到，对方扔过来的一句话让小王差点晕倒：“98元买和田玉籽料？还包邮？你骗谁呢？！”

小王那个气啊！但光生气没用，还得解释不是？小王正搜肠刮肚地想词呢，刚打了几个字，发现无法输入文字了，重新点击对方的旺旺，提示“不能和自己黑名单列表中的用户聊天”。得，对方火气还真大，直接把小王拉黑了。

愣了好一会，小王才从强刺激中回过神来。卖得太便宜竟然跟骗子划上了等号，无论如何也叫人想不通。要不，还是看看别的网店里同等货品究竟开什么价吧。

不看不要紧，一看之下小王才发现，自己真的落伍了。

别的东西不好比，小王挑了一件和田玉山料同款小雕件来做比较分析。这款自己店里挂98元的雕件，在别的店里挂700~800元是常事，最高的甚至挂到了2800元，还声称是“籽料、大师工”，其实都是从石佛寺批发来的大路货，成本价50元左右，小王挂98包邮，扣除邮费也就赚20多元，这在和田玉市场上利润率确实偏低，但卖几百甚至几千元，则纯属暴利无疑。

蹊跷的是，开价高的东西反倒有不少人收藏，也就是说，关注率还真是不低。小王看了一下自己的收藏人数，也就可怜巴巴的1个，还不到别家网店的1/50，难怪生意不好。

随行就市吧！小王先将自己店里的低价货全部下架，比照其他网点里的价格，几天后重新挂了上去。

过了大约一周，之前拉黑他的买家在将小王解封后又发过来信息：“你家的东西怎么都涨价了，还涨得这么厉害？”

顾客就是上帝，这一点小王深信不疑。于是很耐心地告诉对方，一是和田玉涨价了，二是现在物流也在涨价，卖太便宜没动力，甚至可能陷入亏损境地，三是挂太低容易招人误解，认为质量有问题。对方呵呵一笑，要求仍然以之前的价也就是98元包邮卖给他。向朋友们征求意见，大家都不支持小王卖货给这个火气特大的买家，理由很简单：动不动就认为别人在骗他，并且很容易冲动，这样的买家往往容易给人差评，何必自讨苦吃？不降价不仅可以多卖一两百元，还基本上无差评之忧，何乐不为？

小王犹豫了。

玉友老张的遭遇更是奇特：店里不少玉石挂单价仅98元，却仍有不少买家使劲砍价，甚至往死里砍，还价仅20~30元。老张很是郁闷：难道料子没用成本？难道这些买家不知道快递要收费？

突然有一天，一位买家没砍价就直接拍下并付款了，这让老张很是欣喜。待到发货时仔细一看，却不由得倒吸了一口冷气：成交价9元？！左思右想之后，老张终于找到了问题的根源所在：原本打算挂98元，明显是最后一个数字8没有敲上去，价格也就“变”成了9元。9元还包邮，难怪买家不再砍价。粗略一算，成本50元，包快递15元，为了信誉，这单注定亏损56元的生意还必须得做！

中国平安人寿投资连结保险投资单位价格公告

投资账户名称	4月16日		4月15日		4月14日		4月13日		4月10日		投资账户设立时间
	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价	
平安发展投资账户	3.9528	3.8753	3.9149	3.8382	3.9911	3.9129	3.9985	3.9201	3.9601	3.8825	2000年10月23日
平安保证收益投资账户	1.6979	1.6647	1.6977	1.6645	1.6975	1.6643	1.6973	1.6641	1.6966	1.6634	2001年4月30日
平安基金投资账户	4.9004	4.8044	4.838	4.7432	4.9844	4.8867	4.9988	4.9008	4.9289	4.8323	2001年4月30日
平安价值增长投资账户	2.1272	2.0855	2.1256	2.084	2.1228	2.0812	2.1228	2.0812	2.1202	2.0787	2003年9月4日
平安精选权益投资账户	1.245	1.2206	1.2379	1.2137	1.2768	1.2518	1.283	1.2579	1.256	1.2314	2007年9月13日
平安货币投资账户	1.3346	1.3084	1.3343	1.3081	1.334	1.3078	1.3335	1.3073	1.3332	1.307	2007年11月22日

以上数据由中国平安人寿保险股份有限公司提供

说明：
1、平安世纪福利投资连结保险、保证收益投资账户、平安发展投资账户、平安基金投资账户和平安价值增长账户；平安聚宝步步高投资连结保险、平安鑫富年年投资连结保险、平安世纪才俊投资连结保险及平安鑫定金牛投资连结保险设平安发展投资账户、平安基金投资账户、平安精选权益账户和平安货币投资账户。
2、不同投资单位价格仅反映投资连结保险各投资账户以往的投资业绩，并不代表未来的投资收益。客户可以通过本公司的全国客户服务热线95511、中国平安保险集团网站（http://www.pingan.com）、客户服务柜面以及保险顾问查询相关的保单信息。

中国平安人寿保险股份有限公司

中国平安 PING AN
保险·银行·投资