

■财富故事 | Fortune Story |

潮汕人李宝明的红茶梦

证券时报记者 陈楚

1953年出生的潮汕人李宝明,1983年从公务员的队伍辞职,下海到了深圳,做了20多年的服装外贸企业之后,一个偶然的机会,李宝明萌生了打造自有品牌红茶的梦想,一发而不可收拾。如今,这位给自己起名“左山”的红茶爱好者兼茶商,除了在深圳蛇口开一家门店外,正准备在更多的核心地段打造自己的红茶连锁店。别看我表面上似乎是好玩,其实我有一个梦想,这就是打造属于我自己的红茶品牌。”李宝明信心满满地说。

2008年的全球金融危机,让李宝明开了多年的服装外贸企业感觉到了空前的寒意,在一次去台湾的旅行中,李宝明一次偶然的机会看到了关于红茶的资料,他了解到,世界上有三大红

茶,其中就包括中国的祁门红茶,祁门地处黄山西麓,与江西毗邻,是安徽的南大门,这里盛产红茶。而且,在100多年前,中国的红茶获得过国际大奖,只不过很多中国人都不了解而已。李宝明以前做的是服装外贸,主要是给德国的一家服装品牌做代工,这让他觉得没有自己的品牌,总是有种给别人做嫁衣裳的感觉。我要二次创业,要有自己的知识产权,有自己的红茶品牌!”李宝明说干就干,他花了5年多的时间对祁门红茶进行全方位了解和考察。

第一年,李宝明拜访了祁门很多红茶厂,通过各种途径了解红茶;第二年,他去祁门的深山老林考察,了解祁门红茶的各种地理和自然环境。最终,李宝明找到了一个叫高山村的地方,这里的红茶是祁门最好的,而且这

里远离公路和城市,地理位置十分偏僻,有利于生长原生态的红茶;第三年,李宝明找到了祁门最好的产茶基地,而且在当地购买了制茶的设备,开了一家原生态的制茶作坊,而且雇佣当地生活条件比较艰苦的村民给自己做帮手,每年的清明前,李宝明会在祁门呆上一个月左右的时间,制作300多斤的红茶,然后带回深圳销售。李宝明把这种茶起名为“左山红茶”。

“不喝有农药、有化肥的茶,我做到了!”走进深圳蛇口李宝明的红茶店,就看到李宝明自己亲自书写的这一广告语。酷爱书法的李宝明,店内所有关于红茶的各种知识,都是自己亲自用毛笔书写,然后贴在墙上,同时,李宝明还在店内的正中心放置了一张实木书桌,放上毛笔,字帖,让爱好书法的顾客在店里挥

毫泼墨一番,一种古色古香的书香味在小店内油然而生。

李宝明介绍,他自己制作的这款“左山红茶”,生产工艺包括萎凋、揉捻、发酵、干燥等工序,李宝明把自己在祁门生产红茶的所有工序,拍成照片放在店内的墙壁上,供顾客观赏。李宝明着力打造的“左山红茶”,想真正做到“三无”:无污染、无化肥、无农药。为此,他在祁门的红茶生产选址上,也颇费功夫。据他介绍,如果整座山都是茶叶,就很容易招来虫害,为了除掉这些虫害,必须要用到化肥和农药。而如果山高林寒的地方,周围都是树林,中间有一块是红茶生长的地方,这样的红茶虫害就会非常少,也不需要化肥和农药,这种茶就是典型的荒山野生茶,也称之为林茶。所谓的林木护茶,言下之意,就是树木多了,也会起到保护茶叶不受虫害的作用。

李宝明给自己的左山红茶设定了严格的品质标准,比如必须是荒山野生、生态野生,茶的生长地必须远离公路和喧嚣的人群,等等。在制作上,必须是人力手工采茶、古法手工制茶,同时采摘好的茶叶必须不能落地,保持清洁化生产。同时,李宝明还对左山红茶的整个制作程序,都进行了拍摄,做到跟进记录,接受客户检验,保证最终生产的红茶是原生态的红茶。

经商20多年的李宝明早就实现了财务自由,62岁的他之所以选择二次创业,更多的是出于对红茶的爱好,在外人看来,李宝明做红茶生意主要是出于好玩、打发时光。而李宝明说,他的最大梦想,就是打造一款拥有自己品牌的红茶,为此,下一步,他还打算把红茶店开进书城、商场等人流量更多的地方,打造茶吧文化,让更多的人了解他的左山红茶、了解中国茶文化和传统文化。

■寻宝 | Treasure Hunt |

转来转去的和田玉

孔伟

原路绕回的青花

玉商兼玉友小陈去南阳石佛寺进货,购得一块很是满意的青花籽料原石,还没踏上返程就在朋友圈里得瑟了好一阵子。我倒是越看越觉得熟悉:好像半年前见过?只是单看图片还不十分确定。

小陈到家后的第一个周末,我们一行去参观他石佛寺之行的玉获,第一眼看到的正是那块一公斤多的青花籽料:墨玉部分黑度比较到位,其间一条白色玉带恰如蜿蜒而下的小河,为整块玉料增色不少。这不正是半年前在古玩城见到的那块料子嘛!当时维族玉商开价8000元,同行的玉友跟另一块开价4000元的青花一起还价5000元,卖家态度坚决地拒绝了。临到我们赶往停车场准备打道回府时,老板抱着两块石头跑到车前,将两块料子的总价降到了8000元,玉友也顺势上浮到6000元,但终因仍有2000元的缺口而作罢。

其实,玉友看中的两块料子中,我也就认可这一块,另外

一块因为有不少白棉和僵点,只能算作标本,几乎不能雕刻出件,买来无用。而单这一块老板咬死6000元,且因玉友与老板交涉在先,我也不好直接还价拿货,这算是古玩行的“规矩”之一吧,更何况还是要好的朋友,哪能夺人所爱呢?

没想到转了一圈,这块料子又原路绕回来了。小陈是个生意人,加点价从他手里求转,应该没啥问题。

但问题来了:小陈在石佛寺花6000大洋拿下,并且找当地玉友“刷脸”才好不容易到手的(最近料子涨得厉害),据说还因此请了一顿饭,而这些都是必须打入成本,再加上“合理利润”,小陈很自然地开出了1.5万的价格,然后声称低于万元免谈。

得,当初一不留神放过的料子,半年左右便溢价近70%,还“好货不愁卖”(小陈语)。这就是始终演绎“步步高”的和田玉籽料,你奈它何?

回购红沁的小胖

几天后,“失联”已久的小胖打来电话,问我之前在他那里花8000元拿下的红沁“府上有龙”愿不愿意卖回给他,价格水涨船

高至18000元。

在小胖手里买红沁雕件是大约5年前的事了。那时候红沁、黄沁料子价格不是很高,我从小胖手里购得的3件红沁、黄沁雕件总共才花了18000元,现如今其中的一件就能收回成本,而这还只是作为玉商的小胖的出价,货到他手里应该还会往上蹿一大截。

遗憾的是,这件雕件早在两年前就被我的徒弟兼玉友拿走了,还“精带”了一只手镯,代价是一整沓百元钞票。

小胖见我在电话里迟迟没有答应,以为嫌他出价偏低,又主动增加了1000元。得知这件玉件早已不属于我,又央求我找下家回购。在得到最终的否定答复后,小胖无可奈何地叹了口气,说出了事情的原委:一个顾客无意中看到了他图片册里的这件雕件,愿意出比较高的价格购买。至于价格究竟高到何种程度,他没设,我也就不方便打听了。

身价倍增的白籽

前些天跟新疆玉友小丁联系,他很得意地告诉我,最近“小赚了一笔”。细问之下才知道,这



玉还是那块玉,频繁流转间却早已物是人非价更高。 孔伟/摄 周靖宇/制图

“小赚”并不小,顶得上内地一个普通工人两三年的收入了。

原来,小丁5年前曾以1.5万元的价格卖出过一块不错的白玉籽料,虽然当时“暴赚”了5000元,但随着和田玉籽料尤其是白玉籽料价格的一路高歌猛进,类似的料子越来越难找,价格也来了好几个“驴打滚”,小丁想起这事便十分懊悔。还真是想啥来啥,机会居然再次降临了!

之前的那位买家最近热衷于炒

股,想让小丁回购料子变现。抑制不住心头狂喜的小丁变着法子压价,最后以4万元的价格将这块料子重新收入囊中,高兴得他一整晚都没睡着觉。

更高兴的事还在后头。一天小丁突发奇想,将料子送到鉴定机构出了张证书,令人惊喜的是证书上竟有“羊脂玉”三个大字!有了这张“特别通行证”,小丁随时随地狮子大开口,最后终以30万元的高价售出,“外赚”了26万!

■淘楼淘金 | Gold Rush |

一线城市房价比股市更坚挺

证券时报记者 陈英

在满屏皆绿的股市里,投资者的心情有点熊,转身再看看楼市,尤其是深圳的楼市,牛气冲天,所有人都惊呼:深圳楼市牛疯了!

今年聊起深圳的楼市,很多人就会提到“龙华”,这个靠近深圳市中心最近的原关外片区,随着二线关的撤离、梅林关的隧道开通,日益便利的交通使得这边的房价如同坐上了火箭。在过去的3个月里,龙华新城3个新开盘的住宅项目被迅速地一抢而空,中海锦城、星河传奇以及无缝接驳龙胜站的港铁公司配套项目港铁天颂,它们均以每平方米4.5万-5万的价格售空。据闻,星河传奇二期在下半年即将开盘,销售人员说,价格肯定会在5万以上。这个被媒体炒爆的现实让许多观望的准业主们有点恐慌。

顾先生就是一位,在恐慌中最终还是在深圳买了房。顾先生工作常年在外,对深圳的楼市并不了解。此前,炒股7年,一分钱没挣不说,还亏了接近100万,对此他特别懊恼:5年前就有了百万现金,今年买房前竟然只有50万现金。粗略估算过,若5年前购置同样楼盘,面积是现在2.5倍,月供是现在一半,还不用巨额首付款的负债。”决定买房也是给同事骂醒的。顾先生告诉记者,某日和深圳的同事吃饭,其中一个资历比较老的同事说深圳房价在暴涨,一天一个价,1、2月份是因为自贸区,3月份后因为来了个中央委员,大家猜测深圳要直辖。顾先生不信,当时还揶揄同事,反倒被老同事批评为固步自封。这一顿骂让顾先生猛然惊醒,当天晚上就开始查各种深圳楼市信息,发现自己过去的判断是错误的,深圳其实很有搞头,且将来前景远大。更着急的是,当下房子确实在暴涨。这个“惊醒”让顾先生不淡定了,开始四下看房,并很快下单订了一套。买房的艰辛不用说,拿到房产证的同时,顾先生感叹:“认为正确的事情,第一时间把它做了,而不是讨论,无数同事也都看好深圳房价,早先也买得起,但就在他们天天谈论的当口,房价已经迅速地涨到了他们买不起的程度,决策力和行动力非常重要。不要在意细枝末节,即便中介费很高,但服务速度更重要。我们曾找了一家中介费很低的地产中介找房子,结果,他们没有一家业主不是要反价或者变卦的,这中间,房价就一直在上涨,浪费了时机。我认为,中国一线城市的房价不是任何理论可以喊空的,至少15年内,一线城市暴涨远远大于暴跌的风险。”

这是顾先生的个人观点,事实上,数据也证明,近期一线城市房价的上涨动力的确较其他城市更强劲有力。前不久刚出炉的楼市数据显示,5月份,全国70个大中城市中,20个城市的新建商品住宅销售价格环比上涨,较4月份的18个有所增加,7座城市的价格指数与上月持平,43个城市则环比下跌。这其中,价格环比涨幅最为明显的4座城市依次为:深圳(6.7%)、上海(2.6%)、北京(1.4%)和广州(1.4%)。5月份,一线城市住宅销售价格继续环比上涨,涨幅高达3.03%,超过预期,表现仍优于其他城市。这主要是由于深圳以高达6.7%的环比价格涨幅领跑全国,其他一线城市价格涨幅均较可观。

显然,深圳住宅销售价格指数表现优于其他所有城市,新建商品住宅价格指数录得6.7%的环比最大涨幅,同比上涨7.7%。这主要得益于该城市经济持续走强,2014年,深圳GDP同比增幅达8.8%,高于上海(7.0%)、北京(7.3%)两地增幅。深圳主导产业已从制造业转变为金融、IT/高科技行业,从而带来更多就业机会,以及住房、办公和商业需求。截至今年5月,深圳待售商品住宅库存达370万平米,为一线城市最低水平,部分开发商已开始考虑提价。

第一太平戴维斯认为,后市来看,近期央行降息以及国内股票牛市带动住宅市场持续回暖,且在一线城市已有体现。然而对于一些低线城市,由于面临严重供过于求,因此降息等楼市利好信号难以对其产生明显的积极效应。根据国家统计局发布的房地产开发投资相关数据,1-5月,全国房地产开发投资同比增幅自1-4月的6.0%放缓至5.1%。预计投资者和开发商将继续聚焦国内重点城市。对于当前的楼市调控,政府正面临两难困境。一方面,一线城市尽管仍严格执行限购,然而市场依然明显回暖——供不应求,价格回升。另一方面,低线城市价格疲弱,待售楼库仍位于历史高位。未来调控政策或包括:一线城市限购及其他现有政策从严,增加住宅用地供应,以防止市场过热。长期来看,重点城市表现通常优于其他城市,正如伦敦市场表现优于英国其他城市,纽约之于美国亦是如此。然而,若城市间差距过于显著,或将对市场调控提出新的挑战。

本版作者声明:在本人所知情的范围内,本人所属机构以及财产上的利害关系人与本人所评价的证券没有利害关系。

■财经书籍 | Business Book |

人生要学会经营



书名:《换个思路玩地产》
作者:梁书晓
出版社:中华工商联合出版社

彭忠富

国务院明确,将推动大众创业、万众创新作为国家战略予以

扶持,要求各级政府自我革命,给市场和社会留足空间,为公平竞争搭好舞台。不少人都跃跃欲试,想通过创业成就人生。但创业也不是轻而易举的,君不见创业大潮浩浩荡荡,但最终能够脱颖而出的却寥寥数人罢了。

美国麻省理工学院房地产开发硕士及建筑与城市规划硕士王谦,现为上海中凯房产开发公司执行董事兼总裁。作为一名海归和成功的商人,王谦对初次创业的人士有如下建议:一是心态要摆正,它就是一个职业的选择;二是不要以赚钱来衡量一时的成败,要做一个长远的规划;三是要为别人创造价值,要以此为驱动力,否则根本赚不到钱;四是创业要有合作精神,要学会与别人分享财富;五是要有运筹帷幄的能力。

王谦说:“我只是一个创业者,我所做的一切都是为了我的事业。”这种理想主义的论调,在成熟的商业社会已经相当鲜见,尤其是在地产这样的“硬”商业中。地产业从来都是大投入、高风险、高收益的行业,是真正的商业巨头博弈之所。尤其是在中国,提起开发商,那肯定是长袖善舞之辈。但王谦对自身定位的这种理想主义论调却并非矫情,因为在某种程度上,他恰恰打破了地产业的某些固有的定论。

王谦将儒家修齐平的理念与西方个人英雄主义相对接,走出了一条精彩绝伦的人生之路。作家梁书晓长期关注王谦,他在最近出版的《换个思路玩地产:一个“美国人”的中国地产十年》一书中,娓娓讲述了王谦的美国求学、

经商,回国投身房地产且取得成功的历程。本书包括求学之路、脚踏实地气、中国房地产十年和要脚踏实地四部分,在书中我们能够看到一个成功者的奋斗、梦想和坚守,了解到中美两国房地产行业的异同之处,看到一个优秀团队的运作经验,更能够得到关于人生的一些思考。

中国的教育,是培养一个听话的人。美国的教育,是培养一个不听话的人,一个有个性的人。美国社会最强烈的正面影响在于它给任何人提供平等的创造机会,王谦在美国留学、经商经历,让他骨子里养成了艺术家的气质。因此在房地产行业,他才能不断地热衷于创新、颠覆和突破,从而成为行业的佼佼者。王谦从2006年就开始倡导“轻资产重管理”的发展模式,而国内同行直到2015年才开始意

识到这一点,其间差距不可同日而语。如今王谦及团队主要工作就是协助国内外房地产开发商、投资商之间的国际化交流,促进房地产业健康稳定均衡发展。他就像是一座桥梁,架起了中美房地产交流的平台,将发达国家科学的经营理念带入中国。从中国到美国留学,再从美国回到中国发展事业,从“美国梦”到“中国梦”,你一定能看到社会的进步,看到中国的发展。

人们日常并不珍惜的日子,并非每天都会延续,说不定哪天就结束了。面对如此无常的生命,一定要活在当下,把握今天,去做自己喜欢做、应该做的事。命运也许是变幻莫测的,但关键是你依然要努力做善于把握自己命运的人。人生要学会经营,如果我们像王谦一样努力奋斗,顺势而为也能成就自己。