

商业房产管理大咖的“霉干菜精神”！ “新宁波人”创业分享会专场来啦！

记者 崔凌琳

本期话题

宁波是一个快速成长的多元化城市，也是个开放包容的城市，每年都有大批外来人员来到宁波，为宁波的城市建设贡献自己的力量。

统计显示，作为GDP万亿俱乐部成员、计划单列市，2018年，宁波的人才净流入率达10.08%，居全国城市第二位，其中制造业人才净流入率高居首位。

是什么吸引着越来越多的人才选择宁波？

这些“新宁波人”又是凭借什么在开放的宁波挥洒青春、施展才华、实现梦想的呢？

东南商报“新宁波人”创业专场会来了！

创业人物

联安集团董事长
沈旭波

在风景宜人、生活节奏舒适的滨海宁波，每年都有大批外来人员驻足流连，多少精英趋之若鹜，多少年轻的学子走着走着，就成了“新宁波人”，将此生的梦想都寄托在了这座城市。联安集团董事长沈旭波就是其中一个。

初到宁波，就暗暗许下三个愿望：一是在宁波买套房、买辆车，生活下来；二是30岁前赚到100万元，实现初步的财富自由；三是在宁波找个太太，落地生根，事业有成、家庭美满。

事实是，大学刚毕业，他便圆了这三个“梦”，8年后，他已是“新宁波人”中的翘楚，将一手创办的企业做成了行业标杆。用他的话说，宁波是他的福地，足够温暖活力，足够开放包容！

A

“第一桶金” 来得竟这样容易！

从丽水一个农民家庭出生，沈旭波最初的念想仅仅只是想走出大山，看一看海，看一看山这边的世界。2004年，浙江万里学院的一纸录取通知书，兑现了他的愿望。然而，山这边的宁波带给了他无限遐想与可能，就像大海对于一个山里面长大的孩子而言，是令人兴奋，甚至是震撼的。从那时起，扎根于宁波的“种子”便已在他心中萌芽。

沈旭波是学艺术设计的，所在的专业是室内外设计。或许因为从山间走向辽阔的海滨，世界在他眼中瞬间变大了，学校里，他前所未有的活跃。团支书、班长、学生会主席、文艺部长、外联部长……身兼数职的他，仿佛浑身的细胞都在跳动。

很多人或许纳闷，没有殷实的家境、没有耳濡目染的熏陶，沈旭波究竟是凭着什么超前完成了他的“人生三部曲”的呢？这或许离不开他与生俱来的“生意头脑”，也恰恰因为他的家境不那么好。

在大学里，他便表现出了极其敏锐的商业嗅觉，从卖拖鞋、到卖收音机，创业方面，他早已先人一步。创业的念头最早形成，是大二时与朋友们一同做包车生意。

“每学期结束，我大约需要花130元从南站购买车票回丽水，加上打的费22元，车费需要150元以上，而我发现，同样的53座大巴，在当时开一趟丽水的包车费用，连司机带车只要2000元，于是，我自行开辟了专线，校门口发车，每人只收100元，一辆就能赚3000多元”，沈旭波知无不言，“最多的一次，我一天就一口气发了30几辆车，赚了10万有余呢。”

看起来，沈旭波的“第一桶金”来得竟这样容易。当所有的同学还在依靠家里寄学费、生活费，还在纠结“今天是不是多花6元钱给自己加个鸡腿”的时候，沈旭波，已然享受到了赚钱的乐趣，不仅全部费用轻松自理，还买了辆东风小康，激情满满。

B

超级“二房东”的 底气在哪里？

为了给创业创造一个更加自由的环境，大三时，沈旭波花了1300元，在学校附近租了一套三室两厅的简装房。当然，精明如他，除了配置应有的家具外，沈旭波又在客厅多隔出了两个房间，最终以4200元的总价价格转租了出去。这一来回，沈旭波原本只是想为自己省一笔租金的想法，成了他又一次“掘金”的火苗。

“包房”和“包租”的确没有什么两样。

说干就干！

沈旭波当即在学校附近的华泰剑桥、院士花园、东湖花园等次新小区大量搜集白坯房源。实际上，“二房东”在当时并不是什么特别的行当，但敢一口气租下150套房的“二房东”，免不了要些勇气和魄力了。

按照1200多元/月的平均单价，150套房单每月的租金就得将近20万元，加上押金、装修费用，这对于一个才大三的学生来说，未免也太过大胆了吧？

沈旭波却欣然一笑。

“不会啊，一般情况下，我们会想，要租一套房就得花多少成本，而出租一套房往往还要付出时间成本，但大家都忽略了，成本并非定数。

比如说，我租一套月租金为1300元的房子，按照‘押一付三’的规定，首笔我得准备5200元的资金，但时间长了，我可以和房东商量‘押一付二’，甚至‘押一付一’，而对于我的租客，我可以要求‘押一付三’，甚至‘押一付六’，加上租入的租金和租出的租金本身存在丰厚的差价，原本每租一套房，我就得多预留很多钱。

比如我租的那套房子，‘押一付一’我只需给房东2600元，而‘押一付三’的话，我一次可以从租客手中收到16800元，这么一来，其实越是多租一套房，我的流动资金就越是充裕……”

沈旭波的脑子转得飞快，毫不吝啬他的赚钱窍门。敢想、敢做、敢实现，是他一贯的风格。

算一算，“二房东”的生涯，无疑为他累积了更多财富，也让他早早地就完成了初到宁波时的3个遥不可及的愿望。到2008年毕业的时候，这100多套出租房，每月就能稳生30余万元的收入，房子、车子，都已是唾手可得的事情。2009年，沈旭波又在海边买下了一套小屋。他兴奋地告诉记者，“我已是宁波人……”

