

# “谁敢用50元换我手中的100元?!”

记者 崔凌琳



记者 崔引 摄

11月2日，东南商报携手市人社局就业管理中心及泰隆银行宁波分行，打造了名为“新宁波人创业之道”的专场创业分享会，迎来了一大波正在奋斗的“新宁波人”，也邀来了同是“新宁波人”的联安集团董事长、宁波市青年创业联盟主席、宁波大学、浙江万里学院大学生创业导师沈旭波。

作为一名只身闯荡宁波，创业一年就完成了2万元到200万元的资金积累；两年达到了200万元到2000万元的跨越；四年在甬城打造出首个以“联安”命名的城市综合体；十年托管资产逾100亿元的青年企业家，从求学到创业，从向往到归属，从梦想到现实，从丽水新秀、风云丽商，到改革开放40周年新锐甬商的蜕变、进取的故事，对于百万“新宁波人”而言，无疑是充满好奇和共鸣的。

## 创业者要时刻准备着一切机遇的到来

沈旭波用一个“100元游戏”开启了这场特别的分享，生动地向现场的创业者们传递了“机遇”、“坚持”、“收获”、“感恩”等自己在创业中感悟出的关键字眼。

“我手中有一张百元大钞，在座谁愿意用50元，换我的这张100元?”

一时间，现场创业者们思量不断、猜测不断。良久，才有人从兜里掏出一张50元面值的纸币，直到交换结束、落袋为安，众人才渐渐明白过来。正如沈旭波所言：

“任何的商业模式，其最初或许都是再简单不过的，有些人看不懂，有些人看不到，还有些人不停地找理由，机遇便擦身而过了，只有那个勇于尝试的人，才有可能有所收获。”

的确，行动力对于家境并不富裕又身在异乡的沈旭波而言是至关重要的。要不是想着能省一些返乡车费、租房费，他或许不会想到去做租车、租房；要不是大胆构建和应用这样的商业模式，他更无以打造心目中的“商业地产王国”。创业者要时刻准备着一切机遇的到来。

## 老板这个职业不容易

从迈出象牙塔，沈旭波便选择了老板这一行当。

2008年，“联安”品牌诞生；

2009年，联安集团成立，旗下已拥有百余套零碎分散公寓，完成了由2万元到200万元的资金积累；

2010年，沈旭波正式进军商业地产，推出房产无忧托管理念，并完成首个旧楼改造“联安大厦”；

2011年，沈旭波带领联安实现多元化、多业态联动发展，首个公寓“联安·橘子郡公寓”诞生；

2013年，联安突破传统商业地产运营，打造出首个城市综合体“联安·环球中心”；

2015年，沈旭波打开商务楼宇创新化、主题化规划运营思路，打造出首个主题商务楼宇“联安·红帮大厦”；

2018年，联安积极打造主题楼宇、邻里商业、特色产业园全产业链生态式发展的新常态，并走出宁波，打造出宁波南部商务区的完美复刻与价值衍生“联安·包头南部商务区”；

今年，沈旭波又开始布局资本市场，布局以“北京中关村产业园”为代表的城市地标……

十年来，沈旭波从未停歇，用最快的速度，朝着梦想行进，却依然感叹，老板这个职业太不容易，因为一家企业的成功与否，并不是看其现在有多风光，而是看它能走多远、多久。

不可否认，创业十之八九是充满曲折和磕绊的。沈旭波说，“创业过程中，选择做什么，怎么做，何时做，都由自己决定，所以，我是一切根源，每当遭遇困境、逆境，我喜欢这样给自己打气：“太棒了！这样的事情发生在我的身上，凡事发生，必有其因果，必有助于我！”这样想时，所有的正能量就又回来了。

## 银行敞开“新宁波人融资大门”

对于沈旭波而言，从少年起，就怀着深深的“宁波情结”。

“东海之滨，宁波是第一个看见太阳升起的地方，有良好的经济基础、营商环境，有栽培过我的母校，有一系列创业激励政策，也是我获得人生第一笔贷款的地方……”

没错，创业资金的获得对于几乎所有的创业者来说一个绕不过去的坎。创业之初，除了父母的支持，只有小部分特殊的项目可以有幸获得政策性贷款，再不然，就只有股权融资、债权融资，甚至是典当、金融租赁，很少有刚刚毕业的学生创业者会想到，如何获得银行的支持。

沈旭波创办“联安房产”的起步，除了自己在大学里的资金积累外，离不开从泰隆银行获得的第一笔80万元纯信用贷款。据记者了解，2008年，刚刚毕业的沈旭波，凭着自己在学校里的“租车”、“租房”经历以及资金流水，便轻松获得了高额信用贷款，从此得以放手大干。

泰隆银行鄞州支行行长吴灵波在接受记者的采访时表示，泰隆银行扎根宁波12年来，始终致力于打造一个人人平等的金融环境。迄今为止，泰隆银行在甬审批的贷款中，信用及保证类贷款占比达86.69%，500万元以下小微贷款客户占比高达99.84%；其中，有60%以上贷款正是投向了“新宁波人”。分享会现场，银行人士真诚敞开了“融资大门”，并表示，对于“新宁波人”，银行更看重的是贷款者是否愿意在宁波安家。