

# 舌尖上的陝味 三港漂搭夥創業 西香記演繹味蕾雙城記

香港經濟體系成熟完備，惟創業成本居高不下，年輕一代難以承擔追夢代價，畢業後多選擇成為專業人士。眼下內地雙創浪潮洶湧澎湃，「港漂」群體不甘落後爭相下海，為清冷的創業圈注入活力。三位八十後陝西青年創辦的風味餐廳西香記，開業兩年口碑爆棚，已成功在香港市場立足。

## 創業者說 >>> 大公報記者 李靈修

西香記聯合創始人高博生於陝西寶雞，2007年即來香港理工大學讀本科。雖然身份早已換成香港永居，但舌尖上的記憶卻難改變。「每次老鄉聚會，總是感嘆在香港吃不到正宗的肉夾饅。」念念不忘必有回響，高博找到兩位港漂鄉黨搭夥創業，西香記店名也取得討巧：「西」是西安、「香」是香港，西香記演繹味蕾雙城記。

### 紅磡開業 落地西環

創業前期調研堪稱瘋狂，高博帶領團隊吃遍西安、北京、香港市面所有陝味名館，確定西香記主打產品「三秦套餐」，即為涼皮、肉夾饅、冰峰汽水的組合，定價在50港元水平。「包括挑選食材，我們都進行嚴格控制，全部調料均來自陝西，冰峰汽水則是每周兩次空運到港。由於沒法取材陝西土豬，就試驗美國、新西蘭等不同國家的豬肉，以及比較不同部位肉質，最後敲定適合口味」。

要把西香記打造類似麥當勞一樣的連鎖快餐，產品標準化便成了重中之重。好在合夥人中有工科出身，於是把學校做實驗勁頭拿來打磨產品，保證大家在哪裏吃到的西香記都是一個味。

2014年8月，第一間西香記在紅磡開業，當日庫存在一個半小時全部賣完。口碑效應下，門店月營業額很快就衝到40萬港元。2015年5月，第二間西香記落地西環，並引入雞肉夾饅、素三絲夾饅及陝西臊子麵等一系列新菜品。

從西香記選址中不難發現，門店均臨近高校，消費人群聚焦在港漂學生。但事

實上，香港餐飲市場的多元化及包容性，為外來者提供更多發展空間。上世紀五十年代，隨著內地移民大量湧入香港，市面形成以上海菜、寧波菜、徽菜等為主的「外江菜」。香港街頭巷尾亦不缺乏，門口排長龍的川味餐廳。

高博亦承認，西香記開張前三個月主要顧客都是內地來的學生，但半年後，香港本地消費者已佔七成。為同時照顧到各方關注，西香記在網絡推廣平台的選擇方面，既有內地常用的微信、微博，也有香港喜愛的Facebook、Instagram。據高博回憶，西香記微信公眾號首篇文章《為了肉夾饅，你可以去到幾盡？》，獲9萬閱讀量。「幾乎所有港漂都知道我們要開業了。」其後又在各種節日推出促銷活動，採用互聯網營銷方式吸客。

### 舖租貴請人難 暫擱擴張

然而，在港創業並非易事，租金與人工成本構成主要財務壓力。西香記在紅磡三十平米的門店，每月租金三萬港元，西環租金更貴，要到五萬港元。按照計劃，西香記去年應多開兩家分店，但自「佔中」事件發生後，香港商舖租金出現波動。西香記的擴張計劃不得不暫停，以避免承擔更多租金風險。

更棘手的是僱工難題。高博表示，香港餐飲業很難請到人。西香記現在給的人工是麥當勞的兩倍，但還是沒人願意來返工。「我和業內人士也交流過，大家普遍不會請年輕人做事，因為流動性太大，很多都是今天來明天就走了。」



▲涼皮為西香記主打產品「三秦套餐」組合之一



▲陝西臊子麵



▲肉夾饅



▲高博（左一）夥拍兩位陝西港漂鄉黨搭夥創辦風味餐廳西香記，開業兩年口碑爆棚，已成功在港立足

## 港漂創業者的「朋友圈」

【大公報訊】高博人生中的首次創業是在本科期間。2011年香港理工大學推出第一屆Micro Fund（微型基金）項目，高博帶隊開發禮品垂直電商，獲得校方提供的10萬港元初始資金。團隊隨後進駐理大在深圳設立的產學研基地，在一個300平方米的孵化器平台開展運營。雖然這個電商品牌最後被賣出套現，但在這個過程中，高博與不少創業者與投資方建立交集。

在此其中就有高博的同學，同時也是港漂團聯合創始人的劉東白。通過高博的引薦，劉東白成功申請到Micro Fund的資助，這也是「港漂圈」創立後拿到的第一筆投資。高博坦言，港漂創業這個圈子很小，大多為同學或同鄉。「在香港嚴苛的創業環境下，大家都傾向資源共享」。

西香記創業班底及首批推廣客戶則來自一個同鄉會。高博在香港理工大學讀書之餘，組織在港老鄉成立香港陝西同學會，其中大多是來港留學生。正是這圈子中，他找到西香記合夥人王惟暘與韓亮。

在陝西籍企業家資助下，同學會其後擴展為香港陝西青年會。青年會經常組織

成員到大公司參訪，了解更多香港就業信息。但在兩地創業熱潮之下，青年會也順勢發起創業基金，計劃拿出60萬港元，配合香港政府出資的60萬港元，資助有意向創業的港漂青年。

港漂創業圈抱团取暖，但也容易形成羊群效應。高博直言，大家看到有成功案例就會一擁而上，存在扎堆創業現象。現在紅磡儼然就是「內地美食城」，除了西香記外，還陸續出現「一碗小麵」，「王么妹」辣雞粉（貴州菜）、小竹筴冒菜等家鄉菜主題餐館。此外，佐敦有「十二味烤魚」，深水埗有「黔館」、灣仔有「四姐私房菜」。

### 宜作港「超級聯繫人」群體

高博指出，這種狀態並不健康，港漂更應努力融入香港社會，才能真正發現本地創業機遇，相同背景的人在一起，思路難免有所局限。他贊同香港作為「超級聯繫人」的定位，認為港漂是最為適合做關鍵「聯繫人」的群體，因為更加了解兩地社會及文化差異，方便實現兩地資源對接。



▲蘇寧紫金嘉悅「正青春」公寓籌現場火爆  
大公報記者 賀鵬飛攝



## 南京傳限購 酒店式公寓突火爆

【大公報訊】記者賀鵬飛南京報道：二線城市房地產市場「高燒不退」，其中領漲的南京、蘇州、合肥等地紛傳即將限購的消息。限購預期下，南京的酒店式公寓開始走俏。專家指，南京住宅投資風險正在加大，但公寓、辦公等商辦產品將迎來「風口」。

### 一句鐘認籌破1000套

自去年以來，南京樓市持續火爆，房價漲幅長期位居全國大中城市前列。面對瘋漲的房價和地價，南京市政府先在2月25日出台17條房地產調控措施，隨後在4月25日出台樓市限價令。近日，市場再傳南京即將出台樓市限購等更嚴厲調控。在此背景下，上周末南京開發商加快出貨，多家樓盤迅速入市，其中值得關注的是，以往不溫不火的酒店式公寓突然走俏。

上周六下午，由蘇寧置業開發的蘇寧紫金嘉悅「正青春」公寓進行產品發布和

認籌。雖然當天風雨交加，但認籌現場人氣爆棚，部分買家甚至全家出動。短短一個小時認籌活動，認籌量已突破1000套。

蘇寧置業集團營銷管理總部南京區域營銷總監崔永勝表示，連番調控下，南京住宅市場風險已現，但辦公公寓因價值被嚴重低估，市場有望急速升溫。一些資深投資客已賣掉住宅，轉購辦公公寓產品。南京林業大學城市與房地產研究中心主任孟祥遠認為，南京樓市火熱超過一線城市，此前出台的「限漲令」對樓市發展和預期有較大影響，熱點板塊的住房價格漲幅受限，住宅投資風險加大，二手住宅市場已迎來變局，此時投資置業需謹慎考慮。

「長遠來看，未來南京樓市還是有發展空間和投資潛力。」孟祥遠說，特別是隨着營改增實施，以及商業用房可按規定改建為租賃住房等利好政策的推動，公寓、辦公等商辦產品將迎來「風口」。

## 一二線樓市過熱 調控勢收緊

【大公報訊】全國房價漲勢新格局，強二線城市漲幅兇猛，刺激開發商拿地熱情。過熱的房地產市場惹起監管層警惕，蘇州上周連續兩天連夜調控，先是周二暫緩已掛牌5地塊出讓，周三更罕見給即將拍賣的10幅地設置最高報價，超過報價將終止出讓。專家認為，一旦各地監管展開新一輪調控，下半年樓市量價調整的可能性相當大。

### 蘇州上周連番出手

據業內人士透露，上周二下午，蘇州市政府先就穩定房地產工作舉行例會，擬於今日公布、明日執行。主要包括購房者

須滿足繳納社保1年以上、個人所得稅繳納2年以上，另推買房者居住證需滿1年等硬性規定，以防炒房和補繳社保。

就在土地拍賣被暫停翌日，蘇州政府便出台地價限漲令。誠然，廊坊也於近日下發限購令，非本地戶籍家庭限購1套住房，且首付比例不低於30%。新政意在支持自住性需求，打壓炒賣，避免房價持續快速增長。

今年來房價高企、新房難求帶動土地市場「高溫」、部分「地王」樓面價超過區域房價，「麵粉比麵包貴」頻現。前四個月，南京成交的15幅含住宅地塊中，拍出七個區域「地王」；四月上旬，蘇州拍

賣的13幅地塊刷新三區「地王」紀錄；四月底合肥出讓6宗地塊，單日攬金超過110億元；同在四月底，廈門總價和單價雙料「地王」產生。

然而，從最近一些城市官方表態和動作來看，樓市調控似乎正在醞釀。合肥市委書記吳存榮兩次開會說到合肥房地產調控和監管。一向低調的合肥房管局也開始發聲：「政府必要時，會進一步出台更嚴格政策，不排除限購限貸的政策重新回歸。」

### 政府或須打組合拳

廈門均和房地產土地評估諮詢有限公司王崎建議，錢多地少、人多房少、供不應求是主要原因，要有效平抑房價，政府需打出組合拳，增加供應的信號要不斷放出來，才能抑制房價。同時，政府在高房價狀態下，要保持人才引進，須建更多人才房、保障性住宅，這條腿必須跟上，不能忘掉這根弦。

克而瑞研究中心一份研究報告顯示，各線城市在政策層面明顯分化，一線及強二線城市均收緊調控，南京在蘇州限漲令基礎上，加大對高端盤價格調控力度，未來強二線城市政策收緊將全面展開。即使已出台調控政策的城市，若效果不彰，將進一步升級調控。

上月各地新建商品住宅庫存比			
城市	存銷比(月)	城市	存銷比(月)
北海	30	西寧	21
蘭州	20	西安	19
瀋陽	18	溫州	12
天津	11	北京	10
廣州	10	福州	9
深圳	8	廈門	8
上海	7	杭州	7
蘇州	3	南京	2
合肥	2		
存銷比：現有住宅庫存按照現有銷售速度在多少個月可賣光			
資料來源：易居房地產研究院、國家統計局			

## 熱點城市供地少 三線賣不掉

【大公報訊】剛穩住房價，上海土地市場又引爭搶，上周出讓兩地塊溢價率均逾200%，部分熱點二線城市土地交投也愈演愈烈。但另一端卻出現截然不同狀況，三、四線城市市場近乎悄無聲息，去庫存仍是主旋律。有大型房企高層透露，三、四線城市開發的房子很難賣出去，但熱點城市至少有銷售量，雖然利潤不高，可還是不得不拿地。「大家都這麼想，最後拚價格的結果就是拿高價地」。

上海上周三出讓地塊驚現37家房企爭

奪，最終保利地產以54.5億元、近300%的溢價率拍得該地。最令業界震驚的是，若按每平方米4.3萬元樓價計算，該項目未來售價將高達每平方米7.9萬元。

「這是上海浦東遠郊區的一個小鎮，跟三、四線城市的中心差不多。十年前這裏才賣五六千元，目前在售房子單價還不到4萬元，突然賣到8萬元，完全被嚇到。」一位周浦居民這樣描述眼中的周浦樓市。

為何房企集體聚焦上海樓市，近期參加多次滬土地拍賣的開發商透露，這與樓

市供求失衡有直接關係。「我們不會去三、四線拿地，自己原有庫存還沒消化完，沒理由去賣不掉房子的地方進貨。」一位大型房企高管說。

另外，也有房企認為過於樂觀，恐怕承受苦果。「近期上海幾塊地王的確高得離譜，一些地塊甚至可能虧損。」有開發商表示。中指院分析師陳延彬認為，一兩年內這些地王根本賺不到錢，但若有四五年時間，這些麵粉貴過麵包的地王或有解套可能。