

我在灣區有個家系列

廣州篇

港青孫弘睿的灣區

買樓故事是這樣的：決定買下廣州荔

灣區的一套老舊二手學區房，首要考慮的是孩子的讀

書問題，其次是期望居所像梵高的畫一樣——太陽在屋前屋後，照

亮着生活在這裏的人。有朋友到他家作客後說，這裏彷彿韓劇《請回答1988》的

開端場景：夕陽西下，媽媽們各自在家門口呼喚子女回去吃飯，他們似倦鳥歸巢般散去。

告別學校宿舍、幾次租屋後，廣漂16年的孫弘睿終於擁有一個真正屬於自己的小家。房子的結構

布局都由他自己設計改造，而且能常改常新。這個個性化的安樂窩，不單隨時滿足孫弘睿的DIY喜好，更

為其女兒撐建起一個快樂童年。 ◆ 香港文匯報記者 胡若璋 廣州報道



孫弘睿：

滿足DIY喜好 撐起女兒快樂童年

廣漂十六年做業主 二手樓翻建安樂窩

很多年輕人喜歡把家當作自己的「第二張臉」，孫弘睿也不例外。在廣州讀書、工作十多年，曾是內地電商的早期從業者，如今當上金融投資孵化人，而當一回到家，則成了家居布置達人、新晉園藝愛好者，同時也是一個「差不多就好」的爸爸，在「雞娃」（網絡流行詞，指的是父母為讓孩子考出好成績，安排學習和活動「進補」）風潮下，致力於為女兒撐建起一個快樂童年：她笑容能盡情綻放，天馬行空地去想像，不用太有束縛感。

喜歡老區氛圍 孩與同學為鄰

談到揀樓，和很多首先考慮大社區、花園住宅的年輕人不一樣，在港住公屋的孫弘睿更喜歡廣州老城區的起居、飲食以及社區氛圍：下樓即可穩妥解決飲食，孩子上學步行5分鐘即達。同時，敢拆敢弄的改造慾望，讓孫弘睿對理想家居環境也有着十分堅定的標準：裝載個性、存放愛好的綜合體空間。

或許這就是緣分吧，在看了30多間房子之後，現在位於荔灣區的家恰好就在合適的地點和時間遇到了。70平方米（約753平方呎）的二手樓，當時的總價300萬元（人民幣，下同）左右。房子在地面一樓，需要步行三層樓梯才到達小區的連廊入口，類似於香港的G層。樓棟之間寬裕，因此這一層的住戶都自主劃出一個方正的前院，或種花、或養魚。盛開的花草成為鄰里之間的天然圍牆，這份來自自然的私隱感恰好處。

老式小區的鄰里關係，在周末和節假日得以敞開。老人屋前下棋，孩子三五成群滑滑板車、玩樂高，家家戶戶大都來去自如。「她養了8條金魚。」女兒對同學家門口的金魚缸如數家珍。搬到這裏孫弘睿才驚喜發現，左右鄰居中有七八個是女兒的同班同學。

改成兩房一廳 布置智能家居

孫弘睿也沒閒着，在家裏他隨時都有DIY的靈感和衝動。「老房子重新拆建裝修，也別有洞天。」借助相關App的幫手，孫弘睿一手包辦了設計方案。在他看來，整個過程像是玩建構遊戲。原本的小三房改造成了兩房一廳，全屋配有家居智能語音小助手。「小愛，開客廳的燈」、「小愛開空調」，這種一呼即應的智能「遊戲」不僅女兒喜歡，孫弘睿也沉浸於互動之中。因為職業關係，他也經常接觸不少智能家居創業項目。在他看來，作為投資者，也需要站在顧客、買家的角度去真實體驗每一個產品的實際需求及同品類的發展空間。

闢幸福小花園 建紓壓小窗戶

當了業主後的最大幸福感，孫弘睿認為，更多的是在屋前自己一手建造的小花園。海棠花、三角梅、高過人的網購銀杏樹，都是孫弘睿親自栽種的。擺弄盆景時，路過的鄰居有時會駐足攀談。他們一嘴分享驅蚊妙招，一嘴感嘆花園好靚。從前院小花園到客廳，孫弘睿還搭建了一個入戶前廳，晾曬、遮陽、孩子的玩具收納，都一一安排妥帖。進入客廳，長沙發左右兩側的座位都配有電動按摩裝置。他設想過，孩子在客廳玩玩具、看繪本，自己和太太就在沙發兩側做按摩。還有一個相對秘密的紓壓空間，就在主臥進門的左側。拉開布簾，太太的化妝桌椅、自己的工作桌背立開來，各有空間。「處理工作或瀏覽新聞稍感疲憊後，放低椅背，半躺下來，抬眼可見窗前的繁華和新綠。」孫弘睿說，這扇躺着就能看見風景的小窗也是自己改造的。

這個煥然一新的家，一家人越住越滿意。不管是現在還是接下來，孫弘睿會因應每個家庭成員的需求而作適度微調。孫弘睿說，不管是換個城市打工創業，還是從出租屋搬到自己的家，都是想要朝着理想的生活、工作圖景，靠近一點，再靠近一點。

自2020年新冠疫情持續至今，孫弘睿也意識到，生活中最真實的東西就是食物和愛。去感受個人和社會、自然的種種關係，可解決不少焦慮的情緒。



◆ 為自己開一扇窗，闢出愜意的小空間。香港文匯報記者胡若璋攝



◆ 孫弘睿親自設計的家務改造方案。香港文匯報記者胡若璋攝



◆ 孫弘睿在自家小花園種植百香果，期待豐收的一天。香港文匯報記者胡若璋攝



◆ 孫弘睿和太太得閒來一次美食之約。受訪者供圖



◆ 女兒和小區的同齡玩伴玩得開心。香港文匯報記者胡若璋攝



掃碼碼片



孫弘睿 家居好物

好吃 荔灣區廣州酒家、街坊小食店

樂喝 樓下糖水舖、涼茶舖

趣玩 前院花園

美居 智能家居助手「小愛」

特稿

事業起伏嘗甘苦 感嘆天無絕人路

「我算是一個典型的香港青年，這個典型在大學期間就充分得以釋放。」孫弘睿認為，香港作為一個貿易城市的底色，它的核心規則是博弈二字。2006年入讀南大國際關係學系，在校期間開始做紅酒貿易創業。進出校園之間，遞出印有總經理職務名片的感覺，孫弘睿至今想起來還會咧嘴一笑：「不僅是初出茅廬不怕虎的開動，更有一種世界我有的巨大信心。」牛刀小試是成功了，但後來內地公職人員禁酒令的出台，讓孫弘睿的紅酒生意宣告破產。

創業告失敗 打工闖電商

從小在公屋中長大，孫弘睿有「公屋仔」的堅韌。為了搵食，唯有打工。在合作夥伴的推薦下，孫弘睿進入廣東一家本土服裝企業，負責拓展電商渠道。憑着外

語優勢和紅酒創業項目攢下的渠道資源，孫弘睿帶着品牌服裝開展網上銷售。2014年，企業參與線上「雙十一」活動，銷售額出乎意料地闖進品類榜單前三甲。

失業扮返工 南沙再起步

「第一次覺得內地發展太快，就是做了電商事務之後。」孫弘睿表示，原本線下需要三五天搭建的銷售鏈條，轉移到線上就需一個工作日內優化流程，後來更發展為半個工作日的節奏。這時孫弘睿意識到，內地電商的發展給香港的傳統貿易方式帶來極大的衝擊，如不及時調整，香港作為內地對接海外市場的「中間人」角色有可能會被弱化。不過，由於企業很快將發展重心調整回實體，電商部全體裁員，孫弘睿宣布失業。

對於再一次折戟沉沙，孫弘睿笑言，戲劇源於生活是真的。恰逢太太放產假，「有兩三個月，自己假裝去上班。」幾個月拿不出家用，紙包不住火。當時還在租樓住，那種漂泊的不安感十分強烈。

好彩，天無絕人之路，曾經的合作夥伴拋來橄欖枝：一起去南沙做跨境電商。那是2015年3月，正巧趕上南沙自貿區成立。孫弘睿參與搭建了南沙首個跨境直購商場，他主要負責建立個人跨境報關稅系統及和政府商討跨境稅標準等事宜。商場初期顧客需要限流排隊1小時以上才能進入，風頭一時無兩。不過，作為那時廣東風信子網絡科技有限公司創始人，孫弘睿再一次發現自己職業上的優勢，一定程度上依然來自「香港」這個國際貿易大都會的積澱和養成。

創造型人才鳳毛麟角 盼政策惠及普通青年

「開窗者」這個角色，孫弘睿認為很適合作為個人廣漂故事的開場白。不管是在家裏工作桌開一扇看得見的綠色小窗，還是現下工作的核心重點，他都是在做一個「開窗的人」，展示恰好的風景。

在他遞來的名片上，職務信息包括粵港澳（南沙城）國際青創社區總經理、廣州翰晟醫療器材有限公司董事長、廣州專創信息科技有限公司金融事業部總經理等多重身份。金融投資之外，他時常受邀向港澳青年分享灣區生活、工作經驗故事。

作為一個在廣州娶妻生孩的香港草根青年，孫弘睿發現，當下孵化項目的共同之處在於：創始人都是草根青年，項目技術含量較高。

這是巧合還是潛意識下的首選？本科學習國際政治關係的孫弘睿，如今會反觀作為香港青年在內地發展的處境。「有一個稍顯無奈的發現：有創造力的土生土長香港人才還是鳳毛麟角。而內地各級政府在針對港澳台僑青年制定優惠、扶持政策時都有一種期待心理。簡而言之，很多政策看上去都是為高精尖人才制定，普通青年要享有這些利好還存在藩籬。」

孫弘睿說，期望和落差之間，政策的制定人和受益群體，或許都需要調整各自的思維方式。更進一步說，在青年優秀人才培育這一塊，香港政府也要重新正視自身產業在特色上的不足，而非一味高估現有科研人才帶來的優勢。