

從港企九龍倉佈局內地開始，翟凱傑就以業務拓展為由被派往內地，開始5年「空中飛人」生活。如今，身為九龍倉中國地產發展公司華東區副總經理的他，表達自己深耕杭州，希望被看做是杭州人的態度。「我是港企的員工，更是杭州的女婿。」

■記者俞畫 杭州報道

對九龍倉業務發展副總經理翟凱傑的採訪中，他說了一句讓人印象深刻的話，我的外婆和母親當年想盡一切辦法偷渡到香港「搵食」，現在我卻是想盡一切辦法回內地發展，中間僅僅隔了兩代人而已。

母親走出去 兒子跑回來

上世紀60年代初，翟凱傑的母親跟着兩個哥哥，從澳門坐着小漁船漂到香港。「吐了一天一夜，我媽媽才踏上了香港的土地。」



■一句「能否讓我常駐一個地方」，令翟凱傑與杭州結不解緣。

香港搵食不易，靠着父母刻苦耐勞的「香港精神」，養大翟凱傑與姐姐二人。如今，姐姐營運着以投資內地項目為主的私募基金，常年飛往內地考察。翟凱傑自己則更是常駐杭州。「每次去看外婆，她都會感慨世事無常，孫輩最終還是回歸故土，走上了截然不同的道路。」

事實上，在2011年以前，翟凱傑工作的重心還是在香港，只是每周要飛內地做項目考察。從2006年到2011年，翟凱傑飛成為航空公司「VIP」，也飛到適婚年齡。尤其是姐姐孩子的出生，更是讓他感受到家庭的溫暖，動了停留下來的心。

四圍飛 飛走數段緣份

「之前我也交過幾個女朋友，但內地的嫌我每周要回香港開例會，香港的嫌我每周要飛內地考察，所以沒一個能談得長久。到了2011年，我36歲了，想要有個家，就跟公司提出，能否讓我常駐一個地方，無論是哪裡都好，就是別再這麼飛了。」及後，在公司的同意下，翟凱傑轉戰上海。一年後，又以九龍倉杭州置業總經理的身份被派駐杭州。

在與金都房產合作的過程中，翟凱傑與現在的太太通過「相親」認識。「她就像個典型的江

南女子，很依賴我，也很照顧家庭。」

太太懷孕後，翟凱傑還是香港、杭州兩頭飛。好幾次，太太要獨自坐飛機飛去香港做產檢，休息兩天再飛回杭州。「以前一直忙，即使老婆懷孕，也感受不到她的辛苦。等到4個月做彩超的時候，看到肚子裡的小傢伙，才有了爸爸的感覺，是很感動的。」

「我老婆是2012年年底在香港生的寶寶，那時候『雙非』孕婦還很多，公立醫院床位非常緊張。」為了排上床位，翟凱傑凌晨6點起床，驅車送太太進了醫院。「她是剖腹產，我們排隊排了兩個小時，她15分鐘就生完了，醫生把女兒抱到我懷裡的時候，我都還沒準備好呢。」

香港公司「鐵面無私」，沒有內地的「人情假」，因此太太在香港生完寶實不到一個星期，翟凱傑就飛回杭州處理工作事宜。「她很想念我的，還沒坐完月子，就帶着寶實回杭州來陪我。」

「有老婆女兒地方才是家」

如今，只要是休息天，翟凱傑就化身超級奶爸，帶着女兒翟婧彤去郊遊，微信裡也是女兒各種照片。「年輕時喜歡自由，還覺得做『空中飛人』是事業成功的標誌，現在才覺得有老婆和女兒的地方才是家。」



◀翟凱傑看重「有老婆和女兒的地方才是家。」

▼想盡一切辦法回內地發展，翟凱傑珍惜在港與家人團聚。



進軍杭州 先要本土

作為九龍倉港方代表，翟凱傑參與集團杭州首個項目—金都高爾夫藝墅的合作過程。「與香港其他房企不同，我們不是把香港的管理團隊搬到杭州，而是結合杭州的本土人才組件開發團隊。」這樣做的目的，就是想盡快融入本地，知道杭州人的喜好，造出杭州人喜歡的房子。

新市場易水土不服

九龍倉在香港是以發展商業地產為主的房企，但在杭州做的都是住宅。由於頭幾年沒有拿到合適的地塊，九龍倉開始與杭州本土的房企合作，學習他們的操盤經驗。「跟別人合作也是學習，不然到了一個新的市場，容易水土不服。」

如今，九龍倉在杭州僅獨資經營的項目就有五個，包括碧璽、君璽、君廷、世紀華府和雍景山。五個項目中，翟凱傑付出最多心力的就是雍景山，「它在富陽銀湖的施家園地塊，光拿地我就去看了五次。當時我在地塊上，踩着農田走了一圈，有種很不一樣的

感覺，你可以聞到大自然中泥土的氣息。」

節奏快生活未改變

雖然杭州是個以慢節奏出名的城市，但他作為香港人骨子裡節奏快的生活方式卻沒有被改變。「房地產行業是一個快節奏的行業，要抓快周轉快銷售。所以即使我老婆懷孕的時候，我還是該開會就開會，該加班就加班。」

「杭州地區這

幾年有很多外來的房企巨頭進來，行業競爭壓力也越來越大。」面對限購以後的杭州房市，翟凱傑坦言會在產品的性價比方面下更大的功夫，但同時也要確保九龍倉的高品質不變。



▲代表九龍倉進行土地競拍。



◀九龍倉對內地本土團隊進行港企文化培訓。

學會與官員打交道

作為香港房地產企業代表，翟凱傑免不了要與政府部門打交道。「在內地這幾年，我學會了兩個字，忽悠。」翟凱傑半開玩笑半認真說。

「政府在房地產行業很多時候是主導方。比如說他們要建個新區，就會給我們畫一張圖紙，告訴我們這裡會興建高速，那裡會開闢引水，看起來配套已經很完善，就等着我們進場了。然而，我過去一看，現實跟圖紙上都是不一樣的。」翟凱傑表示。

新領導新意見新規劃

除「紙上談兵」，每換一任領導，圖紙或多或少都要隨新意見進行修改，這給已經畫好規劃的房企造成很大的困擾。「在香港做事，紙上畫什麼，現實中就是什麼。除非有重大事故，也不會再對紙上的內容進行修改。這樣我們做起規劃來也心中有數，很方便。」

「不過……」翟凱傑話鋒一轉：「內地做房地產很考驗眼光，如果你能聽出領導講話背後意思，做出準確預判，反而會多很多機會。」

把酒友帶進咖啡館

不過，在杭州這幾年，翟凱傑最苦惱的事情就是喝酒。不管是他求人，還是人求他，好客的杭州人總是喜歡把他往酒桌上拉。2012年「禁止政府官員隨意吃請」以後，各類酒局少了不少，翟凱傑也開始把酒友帶進咖啡館。「還是這樣好，我以前都快喝出肝硬化了，現在正好養養身體，這才是革命的本錢嘛。」

人民幣貶值 港人紛取款回港

香港文匯報訊（記者 李昌鴻、實習記者 唐琳 深圳報道）上周五，人民幣兌美元即期匯率收盤報6.2536，創下自2012年12月以來新高低。因擔心人民幣持續貶值，許多港人紛紛將存在深圳銀行、博人民幣升值的人民幣存款取出帶回香港。而羅湖、皇崗等口岸的外幣兌換店業務則出現明顯下滑，深圳外幣兌換網總經理方震告訴記者，旗下兌換網點中，港幣兌人民幣和人民幣兌港幣生意分別大減三成和兩成。

今年初以來，由於受到美聯儲持續縮減QE、中國經濟結構調整、增長速度趨緩等多重因素疊加影響，人民幣出現了持續貶值，目前已累計貶值3%。上周五，人民幣兌美元即期曾低至6.2589。有交易員稱，美元/人民幣盤中在6.25上方波動，客盤購匯力量仍在加強，尤其是近期與香港離岸市場的價差出現逆轉，離岸市場上貶值預期也在加強。

博升值不成 轉為怕續跌

對此，在羅湖、皇崗共10多個外幣兌換網點的地方震感受更深。他稱，央行在2月17日起將人民幣匯率波動擴大至2%，人民幣受到

經濟、美元走強等因素影響持續下跌，剛開始許多人以為只會短暫下跌，並對此持觀望態勢。但是經過兩個半月的下跌後，今年來人民幣兌美元匯率已下跌3%，許多港人認為人民幣匯率出現了趨勢性改變，由以往的升值轉為貶值。近來他們紛紛將以前博升值的人民幣存款取出帶回香港。

保本理財產品恐得不償失

記者走訪羅湖口岸附近的中行和建行網點時，其大堂經理告訴記者，許多港人前來將人民幣存款取出帶回香港，而前來存人民幣的港人已很少了。中行一網點客戶經理表示，這些香港人以往經常是每月將港幣工資



■因人民幣持續貶值，港人紛紛將深圳口岸附近銀行存款帶回香港，圖為羅湖口岸附近一中行網點，不少港人在辦理取款業務。 李昌鴻 攝

拿過來兌換成人民幣存款，博取較香港高的利息和人民幣每年3%以上的升值。可是現在，他們看到人民幣持續貶值，於是掉轉頭將其中行的人民幣存款取出來，現在是取人民幣存款的十分多，但存人民幣的卻寥寥無幾。因銀行不能直接幫他們將人民幣匯回香港，他們只得自己帶着人民幣去口岸網點兌換或

者直接過關帶回香港，但額度每人每天不得超過2萬元。她稱，也有部分港人將取出來的人民幣購買30天—90天不等的保本理財產品，其收益也有5%至6%之間，但當人民幣貶值形成趨勢時，港人也擔心因匯率風險令收益進一步縮小，因此顯得有些謹慎，不如直接將錢帶回香港轉存港幣。

兌換店生意減25%

記者昨日下午三點在外幣兌換網羅湖過境大廳一網點看到，以往常常擠滿了前來兌換人民幣的港人或者兌換港幣的內地客，或者每隔一兩分鐘變迎來一批客戶進來辦理兌換業務，而昨天5至7分鐘也鮮有前來兌換錢幣的港人或內地客。該兌換店業務員告訴記者，因人民幣貶值，港人怕匯率損失，他們只兌換一些小額港幣用於在內地消費，而內地客看到人民幣兌港幣較以前越來越少，影響了赴港消費情緒，兌換港幣也少了許多。記者在該兌換店內看到幾位內地客，他們都是拿500元至1000元人民幣兌換成港幣，而以前客人動輒以數千人民幣兌換港幣。

方震告訴記者，正是許多港人和內地人對人民幣貶值的擔憂，近一個月以來，港人兌換人民幣業務已大幅下降了三成，而內地赴港購物消費客兌換人民幣則下滑有兩成，從而令其整體業務下滑了兩成五。



香港文匯報訊（記者 李昌鴻、實習記者 唐琳 深圳報道）由於人民幣持續貶值，口岸外幣兌換店的業務也受到衝擊，令兌換店近一個月兌換業務均大幅下滑，以前不愁客人上門，現在卻是門前冷清，許多兌換店老闆直呼生意難做。

一萬港元可多兌75元人幣

有兌換店老闆開始在匯率優惠上想辦法，相對起到一些緩解衝擊的作用。方震告訴記者，該行的港幣兌人民幣、以及人民幣兌港幣匯率就較銀行優惠不少。例如，銀行的港幣兌人民幣匯率是0.7975，他們會給出大額港幣匯率0.805，一萬港元可以多兌75元人民幣；同樣地，人民幣兌港幣也有類幅度的優惠。鑒於許多客人並不一定知道兌換店有這樣的匯率優惠，他們加大了海報和傳單等方面的宣傳，以吸引更多客人。

方震稱，目前在其網點兌港幣的客人中，經常去香港消費購物的深圳本地客兌換人數和金額明顯比以前少了許多，而內陸城市赴港遊的旅客，因為他們難得去香港一次，因此兌換的金額並未有大幅減少。

企業匯率對沖臨風險

香港文匯報訊（記者 李昌鴻、實習記者 唐琳 深圳報道）人民幣兌美元即期本周已觸碰6.25的關鍵「引爆點」。有投行分析指，人民幣大跌一方面打擊了套利者，同時也令許多進行匯率對沖的內地出口企業面臨巨大的風險和損失。

觸及6.25關鍵「引爆點」

摩根士丹利認為，用來對沖外匯風險TRF產品（「目標可贖回遠期合約」），如果離岸人民幣始終留在臨界點下方，TRF產品的具體損失將會兌現，而持有這些產品的大都是實體企業。通過銀行購買人民幣匯率

作風險對沖的出口企業，將因人民幣匯率續跌而面臨損失。

據法國農貸預計，目前流通的TRF價值約600億美元，且押注人民幣離岸匯率升值通常是中國大陸與台灣的中心企業。如果美元兌人民幣離岸匯率突破6.15，銀行就不會給這些企業提供貸款。現在匯率突破6.20，一些企業就面臨槓桿損失。該行稱，假設目前銀行有價值3,500億美元還有一年到期的上述合約，一旦人民幣兌美元跌破特定水平之後，匯價每下跌0.1都會導致企業每月多虧損約5億美元。