

不搞资本运作,仅靠商铺租金,十年连建五城

古玩城掌门蒋继明 爱好做成大产业

□晚报记者 李亚洁/文 常亮/图

因为热爱收藏,10年前他捕捉到商机,从国有单位辞职,在一幢破楼里建起全国少有的民营古玩市场,白手起家的他成功了,每年收入以百万计;因为热爱喝茶,2005年,他又剑指北环,砸进巨额资金,建起了古色古香的北茶城,面对全国招商,市场已初具规模。他从不搞资本运作,没有借银行一分钱,仅仅靠商铺租金,就运转起上亿投资的项目。今年48岁的他还美滋滋地计划着50岁退休,在禅房里练练功,研究研究古瓷器。他就是郑州古玩城董事长、河南省政协委员蒋继明,一个自称是不怕打压的复合材料人。



10年前的一个闪念,让蒋继明辞去公职

金水河畔的一个决定

在全国享有盛名的郑州古玩城,是掌门人蒋继明先生的最得意之作,它只是源于一个爱好。

1997年的一个周末,金水河畔。38岁的蒋继明像往常一样来到这里的古玩交易市场“淘宝”。他穿过熙熙攘攘的人群,蹲在一个古玩摊前,捧着一件古瓷器,却陷入了深思。因为不久,这个自发形成的古玩交易市场将在“退路进店,还路于民”的政策下不复存在。想到这里,他多少感到有些失落。这时,一个念头在脑海里闪现了一下:再建一个古玩市场。这个想法也

吓了蒋继明一大跳,同时他作了一个令人意想不到的决定:辞职下海。

“领导不同意,我就一份一份地写。”蒋继明回忆说,“一连写了3份辞职报告。”他说自己可以什么都不要,单位终于接受了他的辞职要求,同时规定他作为党员不能从事同行业。

“郑州还没有一个文化休闲场所,”蒋继明分析说,“可我喜欢收藏,我捕捉到了这个信息。”

10年后,郑州古玩城成了郑州人熟悉的品牌,也成了全国收藏市场的一个品牌。

房租一年100万元,蒋继明月薪才1000余元,一辈子才能挣多少钱啊

民营古玩城开全国先河

1997年10月,蒋继明和两个好朋友站在淮河路和大学路交叉口一幢闲置了两年的破楼面前,策划起了“古玩城”。他们似乎没有看到,这周围连一个饭店都没有,甚至门面还是一段土路。

“当时房价不高,但房租一年也得100万元。”蒋继明说:“我们当时只有3万~5万元资金。”那时身处国营单位要职的蒋继明月薪才1000余元,一辈子才能挣多少钱啊。但在他和伙伴们盘算一通收益后,决定跟房东谈一谈。结果,他们运气很好。房东答应8个月后再交房租。当时,民营搞古玩城全国还没有先例,古玩对于郑州很多人还很陌生。

分割包装,同步招商。蒋继明只用了半年时间,就有300家古玩商户进店经营了。1998年2月2日,龙抬头的日子,郑州古玩城正式开业了。“开业时我还清了

一年的房租100万元,还余几十万元,这就是第一桶金。”蒋继明笑着说,“这100万元房租是一次一次分期还的,最少的一次只还了5万元,最多的一次也就20万元吧。”

“没有人看好我。”蒋继明强调说。当时,人们不知道古玩为何物,古玩城是干什么的。

最难熬的莫过于资金链断裂,“刚开始还有人借钱,到了后来没有人敢借了。”不仅如此,商场竞争的残酷更是磨砺了蒋继明整整6年,也许他过早的白发与此有关。“挤压、撕拽、蹂躏,一个不见血的战场。”蒋继明这样形容那6年的感受:“2000个日日夜夜啊,我苦守着两个字:坚持。”

这6年里都发生了什么,让蒋继明体会如此痛切?

摸索中小店盈利了

“明明”日记坦露开店历程

C04 创富·故事

88 创富热线再探

郑东新区魅力商机

C08 创富·地理