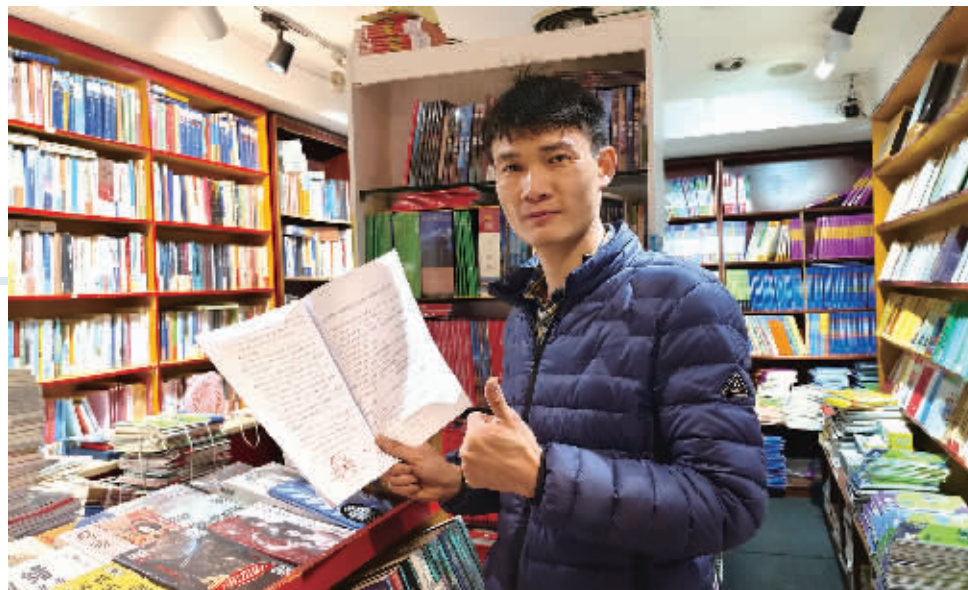


“校花校草：合同已续，老地方等你们”

长沙市一中校门口书店欲关店，学生送400多张明信片表不舍，店主：再难也要开下去



面对明信片上学生情意满满的文字，李波决定将书店开下去。

安徽小伙爱上长沙小岛 在兴马洲打造生活工坊



扫码看视频

远离城市的喧嚣，尽享乡村的宁静。来自安徽的“90后”小伙李亚周，7年前辞去一线城市的工作，来到长沙，在湘江的小岛上打造出了一个“民宿+生活工坊”的新天地。这里不仅是年轻人的心灵休憩场所，还带动了当地的乡村发展。

12月12日，李亚周位于长沙市天心区兴马洲的民宿内，一炉炭火，茶烟袅袅。李亚周说，希望这份事业能让他探索乡村振兴的同时，最大化地体现自己的价值，“也想让更多年轻人拥抱乡村新生活。”

辞去上海的工作，来到长沙打造“世外桃源”

来到岛上，人眼尽是木制的房屋，黄泥与砖石的简单结合，房屋依旧保持着原始的乡村味道。搭配着四面环水，颇有世外桃源的味道。

做过设计师、去过国企。2016年，在上海有着稳定工作的李亚周，厌倦了大城市的奔波，在三十而立的年纪，决心回到自己曾经上过大学的地方——长沙。

“我自己就是农村长大的，从小就很喜欢这种简单的生活，所以我想把这种生活打造出来，给像我一样被生活压力侵占生活的年轻人一个喘息之所。”李亚周坦言，之所以选择长沙，是因为在他的印象中，长沙一直都是一个敢为天下先的城市，同时也是一个极具包容性的城市，所以他的“世外桃源”一定能在长沙建成。

李亚周说，兴马洲这个小岛虽有1600余人，但常住人口却不到一半。“之前环岛游览时，总是会在路上看到一些荒废的房屋。”

李亚周不忍这处好地方被荒废，于是他将这些荒废的房屋租赁下来，“在不改变原貌和统一风格的情况下，以旧改旧，尽量让原本闲置的房屋焕发新生机。”

建立生活工坊，还原乡村生活

来到兴马洲后，李亚周不仅是简单地做民宿。为了完美还原乡村生活，他还建立了一个有生产力的生活工坊，在其中融入了美食工坊、木工坊、陶艺工坊等。“让大家来到这里后，可以真正地享受淳朴的乡村生活。”

这些工坊的加入，不仅为来此的游客提供了新体验，也为当地居民创造了新的就业岗位。目前，李亚周的团队共有16人，成员基本为“90后”乃至“00后”，他们的加入，让这处原本有些沉寂的地界重新有了“活力”。

“很多人来我们这里都会说，我们这里是心灵的休憩所，我很开心大家能有这样的感受，因为这与我的初衷相符。”在李亚周心中，乡村不仅是心灵的休憩所，还是他梦想的滋养地。 ■文/视频 三湘都市报全媒体记者 田甜



李亚周在打造民宿中。受访者 供图

三湘都市报12月13日讯 “各位校花校草：续租合同已签，未来5年还在老地方等大家。”13日上午，李波在微信朋友圈上发了条信息，以此来回应关心他的老顾客、老朋友，悬在他心里的石头也终于落下。

在长沙市第一中学附近，李波经营一家书店已近20年。受网络冲击书店生意大幅下滑，而且书店还面临租期到期、租金涨价。原本李波已打算痛心关店，不料学校的学生们对此依依不舍，几天送来400多张明信片。看完后，李波决定：留下来。

租期将满、租金上涨，生存艰难关书店

“相比巅峰期，书店的生意整体下滑了80%。”12月13日，正在书店整理书籍的李波告诉记者，受电商冲击，实体书店生存艰难。

而让李波打算关店的直接原因则是，他所租的门店即将大幅涨租金，以目前书店的经营情况实在难以为继。李波透露，书店面积23平方米，几年前租金到了7000元/平方米，后来他签到了一份三年15万元的租赁合同。

“到明年6月，学校将回收商铺的使用权。”今年4月，李波曾到学校咨询门店续租的事宜，打听到原租户可以续签，并享有优先承租权，“那时我还大批量补了一次货。”但让李波感到意外的是，由于涉及国有资产，学校须按规定以竞拍的模式对外出租门面，价高者得。“这样一来，租金肯定会大幅度上涨。那个时候，我就做了关店的准备了。”

学生们送来400多张明信片，表达不舍

“老板人超好，经常给同学各种暖心帮助。”“惊闻终止之讯，甚感意外。我会珍藏每一份杂志。”“这还是本人第一次发自肺腑地给他人写明信片。”“对于我来说，它真的是一个坐标。”“这家书店不只是卖书，更是给我们的学习、生活提供了更好的渠道。”“你的温暖的热乎感，常常萦绕心头。”……听闻书店准备关店后，李波的书店收到了来自长沙市第一中学的学生们给他写的400多张明信片，里面的每一句都是真情流露，有的毕业生还特意跑到店里来打卡留念。

“这个真的有点让我感动了。”李波告诉记者，他在长沙一共开了三家书店，包括定王台的一家批发店，唯独这家店他最不舍得。

“在与学生们的交往中，能感受到其他地方感受不到的那份纯真。”

“我现在走到哪里，都能遇到我的顾客。”李波口中的顾客，是指长沙市第一中学在校或已毕业的学生。“有次我去北京参加培训时，发了个微信朋友圈。当时就有很多在北京上学的学生跟我互动，还把我邀请到了清华大学的食堂吃饭，我想买单都不行。”

“去上海时，发现复旦大学有130多名一中的学生。”李波说，他平时在长沙也经常遇到学生，“比如去医院看病，进去就有人喊我。”

李波说，为了让学生们每次来书店都不吃闭门羹，他每天上午7时开门营业，直到晚上11时30分才闭店。“有一年春节，我正月初三就来开店了。因为那年正月初二，有位学生发微信给我说‘想买书’。”

重新装修书店，再苦再累都会做下去

李波说，得知自己的书店即将关店后，学生们除了寄来明信片、信件表示挽留外，还有不在长沙的学生在微信群里发言，表示支持他不要关店。

“有学生要我去竞拍，多出的钱，他们来集资。”李波说，还有学生说要入股。虽然在李波看来，这些都不实际，但这份情谊他却真切地感受到了。今年11月，李波以11万元/年的租金竞得门店的租赁权，“相比之前，涨了一倍多。”

“往后不管多苦多累，我都会继续做下去。”李波说，“我准备把门店再装修下，优化一下整体空间，营造出一个更好的环境。同时计划扩大经营产品，在店里卖一些笔、本子等文具类的东西。”

■文/图/视频 全媒体记者 胡锐



扫码看视频