“一般来说,好马比很多名车要贵。马王李振强的马价值千万,香港跑马地普通的马也要100万~300万。”

马术俱乐部 “贵族运动”进行时

□ 杨洋

记者体验贵族运动后,自称“爱上了骑马”。

别以为开宝马的就是有钱人,真正有钱的人不是开宝马的,而是骑真马的。据南方都市报报道,马术在西方被称为第一贵族运动,而松山湖马术俱乐部从国外引进了15匹热血马,由此吸引来了不少台商、港商入会。记者则体验了一把所谓的贵族运动。

身价差异大

它年方10岁,按照马平均寿命25到30岁来说,正当壮年,身上的肌肉线条分明,全身的纯棕色毛发像理过一样,几乎根根都是一寸长短,额前鬃毛往右一甩,造型颇像当红明星周杰伦。这样一匹有型的马,只有一个冰冷的名字叫T213。它三年前来到东莞长安,辗转了几个俱乐部来到松山湖。

记者骑在它的鞍上,策马小跑。马得意忘形时过于轻快的步伐会将人轻轻抛起,但只要抓紧缰绳,就相当于启动了“刹车装置”。马就通过这样的肢体接触接受人类的指令。转完一圈之后,轻轻拍打它的脖子根部,就是对它最大的鼓励。

这样的情感互动,是机械汽车所不具备的。“一般来说,好马比很多名车要贵。马王李振强的马价值千万,香港跑马地普通的马也要100万~300万。”有17年驯马经验的阿文告诉南都记者,“而我们这里的马相对便宜一些,每匹马身价低于10万元。”这大概跟市面上一辆丰田威驰的价格差不多。

所吃牧草来自北方

马的价值相差甚远,也许你要哀叹同马不同命。不过阿文说,判断好马有几个标准,它们决定马的身价。“看它体型是否fit(匀称);腰部是否灵活,是否有伤;腿是否够灵活;呼吸是否匀称。”阿文说,香港跑马地的马身价高,主要因为它们奔跑能力强,能带来效益,像马术俱乐部这样的马匹一般就比较普通、温顺,性格相对内向些。

而且这些马匹绝对没有因身价较低而被冷落,反而因尊贵的英国血统享受V IP待遇。松山湖旅行社有限公司主任彭扬捷告诉南都记者,这15匹英国马每天吃的都是北方运来的干牧草,牧草餐费20元,精饲料餐费20元,每晚睡觉的锯末也要20元,每匹马一个月的基本开销就是1800元,算上人工水电,成本将近2000元。

其实,俱乐部还养了十来匹广西矮种马,但它们的待遇则远远比不上这些“英国绅士”。

失去交配权利

然而英国马居食无忧,情感上却颇有缺憾。它们自小生活在澳洲草原,在三岁左右,每三匹马一起被装进集装箱,在兽医的照顾下来到香港,被跑马地遴选过一轮之后,余下的马就被送往内陆各地,成为马术俱乐部里的一员。

“因为马术俱乐部要求马比较温顺,而且澳洲方面出于商业考虑,防止马会生育出血统不纯的后代,一般只卖公马,而且在香港就会给马做节育手术。”阿文说,被阉割过后的马性情比较简单,没有太丰富的七情六欲,在马厩的环境里也比较随遇而安,每天到野外活动时就表现得很愉快。只不过在这万物生长的季节,这些标着编号的马,将永远无法拥有春天萌动的爱情。

会场内精心布置的演播大厅与会所工作人员的贴心服务,将尊贵优雅的氛围融入活动的每一个细节,让到场嘉宾亲身体验到财富会提供的尊崇服务和财富公馆作为顶级豪宅范本的气质内涵。

财富会 汇聚精英群体

“2011中国经济新春论坛”举办

□ 飕房

新年伊始,财富地产集团旗下高端会所财富会内春意盎然,由北京大学经济学院、北京电视台财经频道联合主办,财富地产集团协办,北京电视台《财经五连发》、《中国经济》杂志社联合承办的“2011中国经济新春论坛”在此隆重召开。论坛以“2011中国经济走势”、“‘十二五’破题”、“突围货币战争”、“房地产业新变局”、“2011资本市场”等五个2011中国经济热点问题为议题,分别设置五个分论坛环节。并在财富会享负盛名的金色宴会厅内举办了盛大的招待晚宴。

“中国经济新春论坛”始于2010年,因话题围绕国际风云形势、献策中国经济发展兼及百姓民生等社会关注热点,并有权威专家、企业精英以及企业领袖等重量级嘉宾的助阵,使得“中国新春经济论坛”成为中国一年一度财经界的交流盛会。这也是主办方特别将本届论坛的举办地点搬到素有“中国高端社交平台”之称的京城私人会所——财富公馆·财富会的主要原因。

会场内精心布置的演播大厅与会所工作人员的贴心服务,将尊贵优雅的氛围融入活动的每一个细节,让到场嘉宾亲身体验到财富会提供的尊崇服务和财富公馆作为顶级豪宅范本的气质内涵。与会嘉宾们纷纷评价:财经界的顶级盛会选择与财富地产集团合作,并在财富会这样汇聚财富精英群体的高端社交平台举办,双方的价值和属性都得到非常完美地契合。

财富地产集团作为财富公馆及其会所财富会的开发商,一贯致力于为北京乃至全国房地产市场提供高档住宅、别墅、酒店等高端物业产品,依靠雄厚的实力与丰富的管理经验,在业内享有“打造高端精品”的地产品牌形象。财富地产集团更凭借自身影响力和广泛资源平台给予各类高端活动大力协助和支持。主办方代表在答谢晚宴上诚恳表示,本次论坛在财富地产集团的协助下,不论是内容还是形式都是一次成功的盛会,体现了论坛的高端特性,希望日后能与财富地产集团开展更为广泛和深度的合作。

不管做什么都用第一心智的模式来要求自己,让顾客在莎蔓莉莎享受到精神的愉悦、身心的呵护、心灵的慰藉。

莎蔓莉莎 进入“会所时代”

□ 王舜

近日,莎蔓莉莎品牌形象大使“白娘子”赵雅芝现身山东省潍坊市,参加了位于金沙城市广场北侧的莎蔓莉莎潍坊会所店的开业典礼。她刚一露面,现场人群便轰动了,“芝迷”们把街上围了个水泄不通,就连附近的居民楼窗户上也是人头攒动。在现场,赵雅芝为大家讲述了她容颜不老的秘诀,并透露了近期的拍戏行程。

赵雅芝以一袭黑色衣裙亮相,美丽依旧、优雅如兰的她登台伊始便引发了现场所有观众的欢呼。年过半百却能保持如此好身材,令人羡慕不已。

“是什么方法让你永葆青春,看起来依然这么年轻?”当记者问到这个问题时,赵雅芝笑了笑说,所有的女士都是爱美的,她也不例外。只有身体的健康才能让容颜焕发青春,她一直很注重锻炼身体、补充营养,这比单纯面部保养还要重要,“健康的身体和美丽的外表同样重要,祝爱美的女士们永远健康、美丽!”

莎蔓莉莎总设计师、总裁庄玲女士告诉记者:“之所以邀请赵雅芝当代言人,就是因为她是美丽、健康、优雅的化身。”

莎蔓莉莎自2010年进入会所时代以来,不管做什么都用第一心智的模式来要求自己,让顾客在莎蔓莉莎享受到精神的愉悦、身心的呵护、心灵的慰藉。庄玲说,莎蔓莉莎的会所将成为一个为女性提供放松休闲服务的综合体。她表示,莎蔓莉莎一定会用国际上最前沿的时尚理念,国际上最顶端的美容仪器,国际上最有效的美容产品,用美容院的热情和医院般的专业,成为每一名女性朋友的“贵人”,让更多的女性美丽、健康、优雅。

记者了解到,赵雅芝在作为莎蔓莉莎形象大使期间将会参加全国其他会所店的开业典礼。

高科技呈现历史
锦纶会馆将变身丝绸博物馆

□ 林洪浩

近日在广州市荔湾区人大会议上,该区政府工作报告中提到,今年将“加快广州丝绸博物馆的建设”,记者近日采访荔湾区的相关部门,证实荔湾区计划将广州丝绸博物馆放在锦纶会馆之内。

据悉,由于锦纶会馆的面积很小,计划用高科技来展示更多的内容。

现状:
前有垃圾堆后有停车场

锦纶会馆是广州丝织业的行业会馆,始建于清雍正元年(1723年),是旧广州纺织业(即锦纶行)的老板们聚会议事的场所,见证了中国资本主义的萌芽,是广州唯一幸存的行业会馆。广州市政府历时4年,斥资700多万元将会馆整体平移至现康王南路289号并进行了修复。整座建筑从此伫立在车流如梭的康王路。

不过,平移之后的锦纶会馆,从此便渐渐淡出人们的视线。记者近日来到锦纶会馆,馆外周边行人如鲫,但馆内空荡荡,在主厅内只是摆设了一些广绣的展品,而紧挨着会馆背后的一处空地则被用来作为停车场。在会馆的正门西侧,有一排垃圾筒堆放着。

历史价值:
保留19方21块碑刻

事实上,锦纶会馆对于研究中国海上丝绸之路有着极为重要的历史价值。记者采访到荔湾区文管所所长黄勇,他表示:“经过了近三百年的风雨,锦纶会馆目前留下来的资源有着十分重要的价值。”一是锦纶会馆的品牌。二是锦纶会馆的建筑。三是锦纶会馆碑刻。馆内完整保留19方21块碑刻,是研究清代资本主义萌芽和广州丝绸贸易发展史的重要实证。四是锦纶会馆平移工程史料和遗迹。是我国砖木结构古建筑中把上部结构连同基础一起整体转移的首例。五是锦纶会馆供奉的锦纶行业先师“汉博望侯张骞”。

初步设想:
用高科技呈现历史

据悉,由于锦纶会馆的面积很小,可以用高科技来展示更多的内容。方案提出从海上丝绸之路的视角出发,重点突出锦纶会馆作为广州丝织业行业会馆的功能,拟设置5个展览区:行商汇聚,锦纶祖师,会馆平移,桑蚕养殖、纺织工艺和广绣精品,丝绸贸易(雕塑)。

“我们希望可以将真正的蚕引进博物馆内养殖,让青少年们了解到桑蚕吐丝、丝绸的制作、工艺以及贸易等全过程。让其成为广州一个不可多得的历史文化教育基地。”黄勇说。

尽管15万美元的入会费用不菲,但与纳帕谷1英亩20万美元的葡萄园地价相比,显然是一次实现酒庄庄主梦想的好机会。

过一把酒庄庄主瘾

□ 陈耀明

如果你不能像《教父》导演弗朗西斯·科波拉那样,可以花1200万美元在纳帕谷购买一座酒庄(现名Rubicon Estate),至少可以拿出15万美元的入会费,加盟哈兰酒庄(Harlan Estate)的“纳帕谷珍藏”(Napa Valley Reserve),过一把酒庄庄主的瘾。

“纳帕谷珍藏”是哈兰酒庄开发的一个会所制酒庄,在纳帕谷核心地带——圣海伦娜镇(St.Helena)拥有一块50英亩的葡萄园。你只要交纳15万美元的入会费(3年内交付10万美元)和每月80美元的年费,即可获得1/8英亩葡萄园的认养权;终身会员则可获得1英亩葡萄园,并免5年年费。会员可以在酿酒师的指导下,亲手参与栽培、采收、压榨、换桶、装瓶的整个酿酒流程,全程体验酿造的乐趣、探索葡萄酒的奥秘;当然,你还可以带家人一起来亲近土地,分享葡萄园的阳光、收获的喜悦以及诱人的酒香。

喝一杯自酿的葡萄酒

“纳帕谷珍藏”种植90%的赤霞珠(Cabernet Sauvignon)和10%的梅洛(Merlot),兴建的酒窖占地面积3.7万平方英尺,首个产酒年份——2004年的红酒现已从橡木桶装瓶。根据会员章程,终身会员每年可购买4桶(可装1200瓶)“纳帕谷珍藏”红酒,其他会员每年可购买最多3桶(可装900瓶)、最少半桶(可装150瓶),一瓶价格为45美元。会员可自行设计私人酒标,比如家庭成员的合影(不妨把浪漫的婚纱照印在酒标上)、私家别墅的外景图(是不是有点儿像波尔多的城堡?)、孩子的绘画习作(把酒储存到孩子18岁的生日再喝)、公司的标识(赠送客户的有趣礼物)……根据美国土地所有权法规的有关限制,这些“DIY葡萄酒”不能在市场流通,你只能自己享用或赠送朋友。

尽管15万美元的入会费用不菲,但与纳帕谷1英亩20万美元的葡萄园地价相比,显然是一次实现酒庄庄主梦想的好机会。

哈兰酒庄期望“纳帕谷珍藏”最终招募到400位会员,但限定为“严肃的葡萄酒爱好者”。会员章程规定,会籍为5年期,不能转让,但会员在退出时,酒庄将退还会员80%的入会费。

为会员举办葡萄酒讲座

哈兰酒庄的庄主比尔·哈兰(Bill Harlan)把“纳帕谷珍藏”比作一个高尔夫俱乐部,他认为葡萄园和酒窖就是这个俱乐部的“球道”。

为此,酒庄还配套兴建了品酒室、餐厅、乡村旅馆和葡萄酒图书馆,并定期邀请专家为会员举办各种葡萄酒讲座,比如波尔多著名酿酒师米歇尔·罗兰(Michel Rolland)的“葡萄栽培与葡萄酒酿造学”、著有《葡萄酒圣经》的美国酒评家凯伦·麦克尼尔(Karen MacNeil)的“品酒入门”、《国际先驱论坛报》美食专栏作家帕特里夏·韦尔斯(Patricia Wells)的“美食与美酒的搭配原理”……此外,比尔·哈兰还邀请加州葡萄酒行业的先驱罗伯特·蒙大维(Robert Mondavi)夫妇以及蔻金酒庄(Colgin Cellar)女庄主安·蔻金(Ann Colgin)参加过他们的会员活动。

去年春季加盟“纳帕谷珍藏”的会员斯科特·彼德斯(Scott Peters)说:“在这里可以得到相关专家们的非常好的教育,他们带来的各种各样的观点在这里交锋。还可以了解世界各地的葡萄酒是怎样酿造的,学习他们为什么用这样的方法进行品尝。”

葡萄园的社交体验

从2004年5月正式运作以来,“纳帕谷珍藏”吸收首期会员50名,目前共吸收会员287名(会员平均年龄48岁),其中加州占一半,其余来自美国的30个州及其他6个国家。当然,会员不可能每天呆在葡萄园,酒庄为会员安排的活动时间为每年60天(每个季度15天),日常工作还是由“纳帕谷珍藏”的项目总监菲利普·诺弗利特(Philip Norfleet)和酿酒师弗雷德·艾蒙斯(Fred Ammons)领导20多名员工代工。

产生这个创意的比尔·哈兰是纳帕谷的一位传奇人物,他在60年代从加州大学伯克莱分校毕业后,一直从事房地产行业,著名的五星级度假村Meadowood(毗邻“纳帕谷珍藏”)就是他的产业,度假村占地250英亩,拥有高尔夫球场、网球场(多达7个)、槌球草坪、游泳池、森林公园、乡村别墅以及一个由“葡萄酒大师”(Master of Wine)吉尔·匈布赫(Gilles de Chambure.MS)主持的葡萄酒教育中心,布什总统曾在去年4月下旬的一个周末下榻该度假村。Meadowood度假村自1981年以来,还是“纳帕谷葡萄酒拍卖会”(Auction Napa Valley)的举办地,每年6月的第一个周末举行。

比尔·哈兰在1984年开始投资兴建哈兰酒庄,从1990年的首个产酒年份到目前,奇迹般地竟有3个年份(1994年、1997年、2001年)的红酒被美国著名酒评家罗伯特·帕克给了满分100分,2004年份橡木桶样酒也获得96~100分,迅速成为纳帕谷的明星酒庄。此外,比尔·哈兰还创立酒庄副牌The Maiden以及Bond品牌(包括Melbury、Vecina和St.Eden系列葡萄酒)。比尔·哈兰为“纳帕谷珍藏”已投入了6000万美元,他对这个项目评价说:“葡萄的园艺体验,葡萄酒的教育和探索,能够与社交的结合是相当有趣的。这个俱乐部不只是单纯的投资回报,更丰富了人生!”