



木渎书院结“缘” 云山诗意图会所

□ 小方

近日,由苏州市文联与方圆集团联合打造的“木渎书院”正式亮相方圆·云山诗意图社区“草堂草堂”国学会所,同时进驻该社区的还有市文联的“文艺家创作基地”。方圆集团珍藏的数十件国家级歙砚也在现场展出,让所有嘉宾大饱眼福。

据姑苏晚报报道,气势非凡的汉简砚、风雅俊逸的兰亭雅集砚、简洁流畅的蝉形砚、蓬莱砚、祥瑞砚……数十件精美的歙砚一亮相就受到了大家的热切关注,成为本次活动的最大亮点。歙砚原产自歙州,与端砚等并称为中国四大名砚,质地细腻,纹理丰富,在花纹雕刻与砚盒制作上也十分考究,其制作工艺已经成为国家级非物质文化遗产。据介绍,当天的展览几乎汇聚了中国最顶级的歙砚精品,每一件都凝聚着大师的心血与技艺。据悉,本次歙砚展将持续举办,喜爱砚文化的文人雅士均可前往观赏。

木渎书院内棋室、琴室、书室及书画创作室等文化休闲设施一应俱全,社区内还将开出国学讲堂。

与享誉中外的“神州第一泉”为邻,是一个集高尔夫、温泉、五星级酒店、高档别墅于一体的综合性项目。

“神泉”诠释 海南土著风味

□ 鑫浪

海南神泉集团是海南农垦八大集团之一,集团现已形成天然橡胶、芒果、反季节瓜菜、高科技农业、农业品加工和温泉旅游等六大支柱产业。神泉国际高尔夫俱乐部与享誉中外的“神州第一泉”为邻,是一个集高尔夫、温泉、五星级酒店、高档别墅于一体的综合性项目。

球场由美国著名的 Nelson & Haworth 高尔夫设计俱乐部设计,面积约 150 万平方米,由两座标准杆均为 72 杆的 18 洞球场组成。A 场球道总长度 7355 码;B 场球道总长度 7575 码。除 36 洞高尔夫球场外,还有 40 个打位的标准高尔夫练习场。五星级会所 10800 平米,现代感十足的外形设计同时诠释出海南当地土著民族风味文化为主题,给人历史文化沉淀与现代活力。

“龙象天和”的成立,为弘扬和深化中国太极文化推广事业增添新的力量。

太极文化会馆 “缘”青岛

□ 千龙

由青岛龙象天和文化传媒有限公司倾力打造的全国首家以全方位弘扬和推广太极文化为主旨的大型、高端文化会馆即将落户青岛市。

龙象天和太极文化会馆除了通过太极拳名师系统、规范地传授太极拳课程和开办国学、太极养生讲座以外,融茶道、书苑、休闲养生功能为一体,配合优雅舒适、最具文化艺术氛围的休闲养生环境,使会员通过习练太极拳达到强身健体的同时,尽情汲取中国古老智慧的养分,于潜移默化中完成身、心、灵的和谐与提升。

龙象天和太极文化会馆面积为 12000 平方米,整体建筑风格为“现代中式”,由国内著名设计师历时数月精心设计,秉承“天人合一”的理念,将现代建筑设计艺术与古老太极文化相融,预计 2012 年 3 月 18 日对外开放。

如此严苛的入会标准和漫长的等待,为何还要争相加入?“物以类聚,人以群分”虽然是一句大俗语,却能很好地解释这个问题。

高端会所 富豪扎堆抢“商脉”

□ 许海玉

当财富性的炫耀已经成为过去时,放弃物质价值观的先富阶层,开始将更多的精力投入到精神生活中来,并且在这个过程中结交可以一起分享乐趣,品味人生的好友。高端会所,因其严格的门槛和私密性,成为满足这一愿望的最佳去处。

■标签 严苛的审核制度

据新京报报道,成功、财富、声誉、社会地位,是高端会所中每个会员身上的标签。香港马会的会员香港特别行政区行政长官曾荫权、大法官李国能、长江实业主席李嘉诚、立法会主席范徐丽泰等社会贤达,北京香港马会会所的会员赵勇,美洲俱乐部的张朝阳、孙振耀、李泽楷……从这些耳熟能详的名字上看,高端会所的会员群体可见一斑。

然而,并非拥有雄厚的经济实力,你就可以毫不费力地成为会员。



真正的高端会所都拥有严格的审核制度。其中最为严苛的当属北京香港马会会所,“查你三代”虽然是一句玩笑之语,但在实际审核中并未夸张。每个申请人,都要经历严苛的层层筛选。调查内容包括申请人是否身家清白,有没有财务纠纷,是否在社会有一定正面影响力(包括学术成就),是否有对社会的担当(参与公益活动等),其中提交税单是必须的。资料提交过后还要经过面试,评估申请人的品行修养、为人处世及责任心等等。再经过香港总部的资料审核,可谓重重关卡。从投递简历到等待近半年的时间。

香港马会会所将其与会员的关系称为“婚姻关系”,会籍不允许转让,“嫁给我就是一生一世”。因为会籍的抢手,马会在香港会所的会籍已经饱和了,很难再申请,基本上是有会员去世了才会有新会员加入。

北京美洲俱乐部在背景调查后,还会认真权衡对方能否在这里找到朋友,“毕竟每个人的行业背景和个人需求都不同,我们希望来这里的人都能真正享受到这个平台,不仅提高生活品质,而且能在事业上建立好的人脉关系。否则进来后,其他会员也会比较为难。”美洲俱乐部会籍及市场拓展总监王海霞说。

■解析 入会的实际价值

如此严苛的入会标准和漫长的等待,为何还要争相加入?“物以类聚,人以群分”虽然是一句大俗语,却能很好地解释这个问题。

“当你的财富积累到一定程度,和之前的朋友、同学相处会有些微妙,不再像以前那么随意,而工作上

的伙伴因为利益关系也很难像朋友一样相处,有时难免寂寞。”采访中,一位上市公司董事长道出了心声。高端会所正好解决了这个问题,身份相符,兴趣相投,又不涉及利益的相处让他们感觉轻松愉快。

除了爱好交友外,一些人更看中了会所给自己带来的实际价值。美洲俱乐部等会所每年都会定期举行商业论坛,与大使馆、商会等做资源对接的活动,这些自然可以帮助企业在政府关系、商务人脉方面有所拓展。

会所也是身份的象征。在香港,人们将“山上豪宅,劳斯莱斯,马会会籍”作为身份的三个标签。而因为香港马会出资兴建了医院、学校等,对于香港社会的贡献非常大,人们对于马会是仰视的。“香港马会会员”也因此成为香港最有影响力的那一群人的代名词。

汪潮涌和他的美帆会成员就体会到了这种“特殊待遇”:全世界大部分的帆船游艇俱乐部对外都是闭门谢客的,无论你拥有多少的身价或者资产。而汪潮涌就可以带着他的会员,在这些帆船俱乐部之间“串串亲戚”,因为美帆会在成立后,因其中国之队的赛帆资格,其他的欧美俱乐部都与美帆会达成一个协议,可以向美帆会的会员敞开大门。

而另一个大家不常提及的入会目的,则是会籍的升值空间。据了解,目前包括京城四大俱乐部在内的多家俱乐部会籍都可转让,从最初的几千元到现在的几十万元,虽然这个数字对于身家动辄千万元的会员来讲并非大数目,但在发展了爱好的同时又兼顾了投资,也不失为一件好事。

为什么要构建这个泛会所的概念,并将传统的集中式的会所拆分经营呢?

泛会所概念 “缘”休闲地产

□ 董兴宝

在一些楼盘中,特别是郊区高端楼盘或非繁华市区的楼盘,配置服务于业主的会所十分必要,也是各高端楼盘的普遍做法。但在楼盘的实际操作过程中,遇到的一个现实而又矛盾的问题是:如果会所对外开放,则显示出不出尊贵,无法满足单独为业主服务的要求;如果会所纯粹为业主服务,则因客流量较少,导致会所经营困难或服务品质下降。如何解决这些问题呢?泛会所的概念,即将传统的集中式的会所,拆分经营,则可以有效地解决这些问题。

在广东清远狮子湖旅游度假休闲综合地产项目上,将传统的集中式的会所进行了拆分经营,形成了泛会所的概念——将餐饮、会议、SPA 等功能放在客流量大的高尔夫会所,既能保证高端私密性,又能保证会所的运营;而客户日常休闲、品茶、品酒、锻炼、户外活动、夜生活、钓鱼等,则分别放在 6 个不同的岛屿上,形成晨、茶、夜、梦、花、渔六个岛屿。具体地说,各岛屿作为独立的空间,分布在狮子湖别墅的不同区域内。茶岛的功能是供业主及其朋友品茶、字画创作与鉴赏;晨岛是供业主锻炼身体;夜岛是供业主品酒、听音乐等夜生活的岛屿;花岛位于狮子湖最大的湖畔上,对面是豪华的喜来登酒店,可以给客户创造户外活动、散步休闲等场所;梦岛则是位于湖中央的小岛,必须用船才可以过去,可以满足业主及朋友私人聚会的场所;而渔岛则是给客户在高尔夫球场旁钓鱼、休闲的场所。

事实上,上述六岛屿的运营,完全定位于内部私密高端场所,不对外经营,保证了其高端和私密性。同时,需要的运营人员相对较少,运营成本也相对较低,可以在长期为业主服务过程中,满足业主需要的高品质的服务需求。

为什么要构建这个泛会所的概念,并将传统的集中式的会所拆分经营呢?首先要从客户为什么选择郊区优美环境的别墅说起。客户之所以选择郊区别墅,就是希望享受到郊区优美的环境、清新的空气、安静的生活氛围等,客户就需要非常容易与自然接触,与自然亲近,甚至将自己的日常休闲活动融入自然;同时,客户购买别墅等高端物业,也不仅仅是满足居住的需求,而是满足客户更高层次的需求,例如,加入高端商务圈层、满足接待朋友或客户、合作伙伴的需求,而这些高端私密的岛屿式的设计,可以满足客户的这些更高层次的需求:可以邀请客户打高尔夫、钓鱼、品茶、欣赏音乐、举行户外聚会等。更重要的是,这些分散经营的场所,实际上也是占用了大量的土地,降低了小区的容积率,为客户赢得了更宽松的生活环境,提高了楼盘的品质和客户的生活品质,自然受到客户的欢迎。

图闻 | Tu Wen

高端珠宝翠钻会所 现身郑州

12月10日,一家高端珠宝翠钻会所在郑州开门迎客。

该会所主要实行会员制,兼顾少量零售业务,展出了 11 克拉的“钻石之王”、价值上亿元的翡翠项链和 1800 多万元的羊脂玉等,吸引大批市民及投资者前来参观。

陈代述 摄



虽然价位越高享受服务越多,两三万元的月子服务仍然是更受欢迎的“大众价”。护理中心的一位顾客告诉记者,2.5 万元左右的月子服务算下来每天花费 800 多元,“性价比还可以”。

月子护理会所备受追捧

□ 蒋荣

底能有什么样的高端服务?杰爱月子护理会所工作人员介绍,会所硬件

多禁忌观念不同的是,这批“时尚新妈妈”更相信有科学依据的坐月子。

孕妇张女士产期在明年 1 月,她托人找了几个月嫂,但都不太满意。“我最看重月嫂的专业性,但是现在月嫂素质良莠不齐,有些不放心,而且请月嫂也不便宜,好的月嫂 1 个月六七千元,还要提前半年预约。如果月子会所能提供专业服务,即使价钱高些,我也会考虑。”

据记者了解,目前无锡月子护理

中心,产妇和婴儿吃住在月子护理中心,为期一个月。拥有医学背景并持有专业执业证书的养护员,向产妇提供产后体形康复、心理辅导、膳食调理等服务,同时对新生儿进行专业的护理。

随着大批“80 后”逐渐步入准妈妈行列,“孕经济”迎来了新的消费主流群体,他们在追求优质的产后服务外,还在追求一种全新的养育方式。

伸,产妇和婴儿吃住在月子护理中心,为期一个月。拥有医学背景并持有专业执业证书的养护员,向产妇提供产后体形康复、心理辅导、膳食调理等服务,同时对新生儿进行专业的护理。

“目前无锡市平均每年有 5 万左右的宝宝出生,按经济收入比例和知识层次结构来计算的话,有 3—5% 的宝宝父母会选择月子护理中心这样的专业机构,市场需求还是很大的。”一位业内人士表示,虽然与北京、上海等一线城市相比,无锡对高端月子护理的认知度还有一段差距,但从妇婴入住率来看,“月子潮流”已渐渐流行。他认为,既然专业的月子护理中心是当前社会所需要的一种服务,那么能提供这种服务的机构,应开拓一些能满足大众需求的消费市场,或者专业医疗机构能在妇产科基础上延伸业务,提供适合大众的月子护理服务。不过他也强调,“这些护理机构开出的价格,一定要和产妇和宝宝享受到的服务相匹配”。

价格
一个月费用最低 23800 元

据无锡商报报道,无锡首家专业月子护理服务机构位于无锡大饭店西楼。产妇和新生儿在此生活一个月,价位在 23800 元至 40000 元不等,主要区别在于产妇住房空间的大小。

这上万元的“专业月子护理”,到

客户群
“80 后”金领妈妈占八成

记者调查发现,选择专业护理机构“坐月子”的,大多是冲着新的产后康复概念来的金领妈妈,这其中绝大多数是“80 后”。与老一辈坐月子诸

市场
5 万宝宝中
3% 至 5% 可能会选择

记者在采访中发现,所谓月子护理中心,很像是医院妇产科的一个延