

未开园，客先至，济西湿地公园受热捧

大溪地变身济西湿地首席观光点

——一个泉城楼市前所未有的“看房事件”

10月5日上午9点，笔者来到国庆期间对外开放的济南首席原生态湖岸岛居别墅蓝石大溪地的项目现场，由原生态湖泊、悠闲的黑天鹅、盘旋的水鸟、名贵的绿植、绿树成荫的湿地园景等众多元素组合而成的这片私家园林，俨然已经变身成为一个崭新的观光景点。纷沓而至的来访者似乎已经完全脱离了原本的看房心态，进入到旅游和散心的状态。在法桐大道边的一位环卫工人告诉笔者：“这几天这里的人流量不下于一个中小型公园。”而记者调查发现，这些本意为前来看房的投资者，却无意中创造了一个泉城楼市前所未有的“看房事件”。



白鹭湖实景

时间：一天的流连忘返



优雅天鹅池

上午九点，笔者看到在紧靠经十路的项目入口，已经停满了轿车。九点十分左右，在大溪地的法桐大道上，笔者和一批来访者一道坐上了前往售楼处的游览车。经过竹林小径，经过宠物活动区，经过天鹅湖……一位来访者要求从车上下来步行，也有人开始拿出相机去拍湖心那两只前来栖息的黑天鹅。

如果要到达售楼处，除了眼前的这三个池塘，还要经过一片草地，经过水杉，经过白皮松，经过景观灯的点缀，经过无数个可移动式花钵，经过篮球场和网球场，经过儿童乐园……几个人在观景台的遮阳伞下，悠闲的喝着工作人员准备的饮料，望着脚下那个占地10万平米的原生湖泊，或许，他们将成为这片湖泊以及那些原生岛屿的主人……

“湖上飞舞的水鸟是白鹭，这个湖也拥有一个美丽的名字：白鹭湖。是鸟类繁衍和栖息的天堂……”即便工作人员不去讲解其实这些景观也已经被来访者收入眼底。现在的售楼处，也就是以后的湖滨会所，就在白鹭湖的岸边——一个依照五星级标准却丝毫不显雍容刺眼的三个重点会所之一。

会所里的沙盘根本就成了一个公园鸟瞰图。作为主体的住宅部分所占的比例不如水和绿化的比例多，八个小岛被清晰的烙于其中。

而房子，就生长在这八个小岛上。“……每个房间包括卫生间在内，我们都有窗户，物业服务机构是全球知名的综合性地产咨询服务公司世邦魏理仕，也是首家进入中国的国际公司。公司总部位于美国加利福尼亚州洛杉矶，是标准普尔500强企业，为全球最大的地产服务公司。项目投入使用后社区内将会有一支专业的物业队伍为业主提供最专业的保安、清洁、上门送餐、订机票、订车等贴身服务，商业步行街、咖啡馆、洗衣店、银行、小型超市、餐饮店等高标准的生活配套一应俱全……”按照常规，在听完工作人员的讲解之后，整个看房过程就已经结束了，但我们发现，几乎所有的来访者都没有选择立刻离开……

地点：从大溪地到湿地公园

其实在每年的这个季节，玉符河岸边一直到玉清湖水库周边，都聚集着一些泉城最痴迷的垂钓爱好者。在这片方圆约50平方公里的区域里，它的组织结构，和地球以及人的组织结构相比具备一个类同点：水，占据了大部分的空间。

按照政府的规划，几年以后，这里将成为江北最大的湿地公园。而此时，距离湿地公园一期开园的时间还有整整一年，但其独有的原生环境并没有阻挡来访者的脚步。同时，一些婚纱摄影公司也一直将这里视为上佳的选景之地。

2008年初，蓝石置业公司通过政府招拍挂拿到地之后，其实如果在当时立刻动工建设，或许正好赶上房地产市场价格的鼎盛时期，甚至能赶在全球经济危机波及到中国房地产市场之前将房子卖掉，但蓝石置业的决策层并没有这样做。



白鹭湖边观景台坐着闲聊的来访者

早在2009年9月份，济南一家代理公司的老板在与笔者谈及蓝石这个话题时说：“蓝石不急于动工的最主要原因可能有两个，第一是这片地方已经成为国家级重点保护区，除了蓝石之外，不大可能出现第二个占据如此天时地利的机会；其二是，蓝石的决策层固执，想在这片稀缺的资源上制造不可复制的经典。”他的这种猜测其实是对的，但深入了解蓝石的人会发现：它一直在动，只不过是所用的方式不同，它在近乎绝迹的沉默中修炼着，等待着迎接一个属于它华丽怒放的时刻。

从大溪地到湿地公园，其实根本就没有距离可言，项目和公园被融为一体。这促使一批来大溪地看房子的投资者，先是被大溪地项目自身的自然优美环境所吸引，继而在结束看房后，开始仔细的浏览项目所处的整个湿地公园环境。

世联怡高的一位经理在整个国庆期间的大部分时间都在项目里，他告诉笔者：“有很多来访者，昨天刚来过，今天又来了，而从项目以东的坝上绕过玉清湖再返回的绝不在少数，这更像是一次由看房引起的自发性旅游事件……”

事件：高端人士的一次无意识聚会



围观项目沙盘

“几乎所有的来访者都是自驾车过来的，其实为了让来访者更好的了解自己或许即将生活的这片环境，我们准备了观光游览车，不间断的围绕湿地公园和项目进行服务，但由于大多数来访者是携家人一起来的，所以能够自由一些，有很多来访者选择自驾车去游览观光……”蓝石置业的一位工作人员无奈的告诉笔者。

而在白鹭湖边的半个小时内，笔者发现有两例“熟人撞车”的现象。“我们也不知道怎么回事，很多来访者都互相认识。”几位工作人员对笔者的疑问也莫衷一是。

在与一对40多岁的夫妇攀谈时，笔者发现，这些来访者大多数都处于同样的生活圈内，不管是工作、经济、品味等诸多方面来衡量，都属于省城高端人士。并且，拥有极强的判断分析能力。当这对夫妇和笔者谈及又将紧缩的房地产政策时，一位不愿透露太多个人细节的银行经理说：“无法用衡量一般项目的眼光来衡量这里，没办法，再过三年，花钱也不一定买得到这种地方。主要是开发商太舍得了，放弃高额利润，拿出这么大的地方来做环境的实在太少”。

而正是这种勇气和魄力，成全了大溪地的高端形象，也无意中导致了济南高端人士的一次无意识聚会。

夜幕降临，错落有致的景观灯让笔者再次感到项目的良苦用心，我无法形容，但凡来看过大溪地夜景的人会发现，其对灯光的设置和强弱远比济南很多公园要合理和舒适的多。而就在笔者将要离开时，见到了该项目的负责人，他告诉笔者：“按照第一期推出的房子数量，现在招募的会员已经处于严重超饱和状态，但为了整个小区以后的长期发展，保护这片地方，我们会对这些会员进行严格的筛选，我们必须为在此置业的高端人士创造一个最理想的生活休息环境，也是对自己负责。”

资源的稀缺和项目的难以复制，决策层的固执和舍得，最昂贵却恰好不破坏自然景色的修饰，不显自露的自身魅力，成全了大溪地，也为一批高端人士造就了一个极好的精神栖息地。

后记：由于版面原因和项目自身的进度，关于该项目众多建筑细节、规划细节及用材细节不能全部体现，遗憾的同时，我们会在以发文中逐渐体现，并做深度解析。

评论

与之相匹配的……

劳力士的价值在于它出现在萨科奇、戴安娜、周润发等人的手腕上；LV包的成功缘于它的创始人最先引起了法国乌婕妮皇后的青睐；当程国荣不再被网友追捧时，留下的叹息是源于他已经不再是那个头发蓬乱、衣衫不整的“犀利哥”……

这就是匹配。

匹配的最大作用是：发挥出事物本身最大的亮点或价值，否则，很容易被忽略掉，或者，有一个词汇叫“糟蹋”。比如，明明是黄金地段可硬生生的出现了一栋烂尾房；明明是一个风景秀丽的自然风景区却偏偏冒出来一个高大的写字楼！

很多开发企业都应该庆幸的是：自1997年福利分房被“市场化”的浪潮彻底摧毁后，在这个年轻的中国房地产市场上的第一个十年，我们都是处于一个“只要房子建起来就不愁没有人买”的黄金销售时代。所以，项目定位的重要性往往被忽略了众多内容。开发企业和代理商简单到只需要分析出项目的价格和位置，简单的锁定自身的消费群体，很轻松的完成了自以为的“造房运动”。

这种心态上的缺失是一个普遍现象，庆幸的是：这种现象随着买方和卖方市场的位置调换正在经历着一场悄然的变革。

其实大凡正规的房地产公司，无所谓大小，基本都具备制造出经典的品牌居住区的实力，这需要的不仅仅是技术上的革新、质量上的过硬，还有与之相匹配的企业核心层的心态。

其实按照项目的正常套路，至少靠近经十路的地段，蓝石大溪地或许应该建设它大批的核心住宅，开发商最初也的确想过劈出这块地来做单独的商业项目，可是，除了出乎意料的将前期回迁房放在了前面外，它几乎用绿化代替了这一切。作为企业本身而言，不管它损失了多大的代价，它都为整个项目的成功奠定了一个基础。一种“舍得”的心态，换来的是“给予”和“获得”之间的最大富足。

在感叹蓝石大溪地将成为不可复制的楼市经典的同时，我们还应该看到：它的最大意义并不是让一些企业开始模仿，也不是它为一批济南上流社会人士量身打造了一个最理想的栖息地，而是它让一些人明白：“以人为本”的人性化居住环境不是简单的口号，而是必须要细化到灯光的落差效果以及就算安装一个马桶也要考虑到人的肩膀宽度以及最舒适的高度和大小……

不可能再出现的稀缺地块里，出现了一个与之相匹配的项目，而幸运的是这个项目的决策者拥有与之相匹配的心态：张恨固执的像个疯子一样，忘记了自己是在做“生意”，而不顾一切的进行着对项目的精雕细琢……

突然想起经常出现在武侠小说里的一句话：剑客的最高境界是无剑。即剑在心中，它已不再是厮杀和竞争的工具，而是一种深入骨髓的爱好。

只有你自己将自己的产品达到一种深入骨髓的境界，才能换来别人对之一见倾心的情感。

这，就是匹配。

文/王文丽