

# 大海边的家,更有家的味道

银滩越来越多的“候鸟老人”成了常住居民

本报记者 陶相银 通讯员 宁纪军

上天赐予银滩得天独厚的自然环境,20多公里洁白如银的海滩、宜人的气候、天然氧吧……,这个地方成为无数人心驰神往的养生养老圣地。

近年来,随着基础设施的不断完善,民生工程的不断实施,银滩吸引了越来越多的老人来此养老,而他们也逐渐由“候鸟”变为常住居民,促使这些老人在此定居的原因,除了银滩优美宜居的自然环境,更是因为各种服务的上档升级。

以乳山金鼎地产公司为例,该公司的理念是“一次合作,终生服务”,该公司坚持信誉为本,为业主提供优质的一条龙服务,从房产的开发、销售与物业等事无巨细,一应俱全,充分考虑业主诉求,免除他们的后顾之忧,将服务做到了极致。在金鼎公司开发建设的小区内,居民更多的是对物业公司的服务赞不绝口——“有家的感觉”。



金鼎·银龙湾小区,处处洁净。

## 这里环境好,人更好

“除了春节前后能在福州住一两个月,其它时间都在银滩生活。”69岁的李远东说,“我的心血管不大好。医生说,这里的空气好,对心脑血管疾病的疗养有好处。”

李远东和妻子苏喜玲来自福建省福州市,但已经在银滩生活了六七十年,银滩的发展他们有目共睹。“2012年来看房的时候,这个小区只有两栋楼,周边什么都没有。”苏喜玲说,“现在,这里已经是整个银滩最好的小区了,人多,商场,超市,医院、银行也都有了。”

李远东夫妇住在银滩的金鼎·银龙湾,这是整个银滩数一数二的高档小区,住户来自全国各地。虽然金鼎·银龙湾的房价不菲,但早开盘后很快就销售一空。苏喜玲说:“有点抢的架势,就怕买不到。这里的房价是几千元一平米,在福州这种大城市里,这种价格就等于白给一种大海滩。”

正是被银滩的优美环境吸引,两口子在2012年看完房就直接买了下来,并于2013年就搬到了银滩来

住。小孙女也被他们接了过来,在银滩生活了几年,在银滩上幼儿园,直到要上小学才被接回了福州。

更令李远东夫妇感慨的是——“这里的人好”。

李远东患有心梗。2016年7月18日的凌晨,李远东突发心梗。苏喜玲慌忙拨打了120急救电话,并打给了金鼎物业服务公司,几分钟后,物业工作人员就赶了过来,帮她把丈夫送上了救护车。到医院后,苏喜玲发现一起赶来的还有金鼎物业的几名工作人员,以及多名邻居好友,“这么多的人,我就不紧张了,还让我觉得我们不是无依无靠的外地人,很受感动。”

初到医院,苏喜玲被告知要交押金,她便先交了2000元钱。而之后数日里,却再也没人来催款,“医生说,先救人,其它的都等再说。”主治医生向苏喜玲说明了情况,并给出了建议——李远东应尽快手术;若是回福州,路途颠簸,对病情不利;若是在本地手术,他们会邀请最好的专家前来。苏喜玲思量再三后,决定让丈夫在乳山接受手术治

疗。

手术异常顺利,李远东的体内植入了4个支架。“一个进口的,三个国产的。”李远东说,“医生真好,尽可能地为我们省钱,用什么药,选什么支架都跟我们说明白,让我们自己选择。”最终结算,总共花了9万多元的费用,但苏喜玲已经喜出望外了,“一方面没想到手术这么成功,再则是我们福州做这个手术得花15万多。”

在李远东住院时,苏喜玲不是没考虑过给医生送红包的想法,但她被医生明确告知——“绝对不行”。出院后,医院还打电话来回访,除了询问病情,就是调查是否有医务人员收受红包。

“我觉得咱们乳山人很重情重义。”苏喜玲不经意间把自己也当做银滩人,用上了“咱们”这个词。

金鼎物业公司还经常组织业主一起活动,过节包饺子、登山踏青、农家采摘……在不断参加各项活动后,李远东夫妇结交了一大批的好友,他们来自四川、云南、贵州、河南、江西等全国各地。虽然前半生的



李远东和苏喜玲在健身房打台球。

生活迥异,但在退休后他们却其乐融融地聚集在这里生活,苏喜玲说:“大家年龄相仿,靠在一起,就很亲近,话匣子也就打开了,平时都是互相帮助,这就叫抱团养老。”

李远东的楼上邻居来自贵州,独身一人,成为好友后,她干脆就到李远东家搭起了伙,至今已有三年多。

由于每年在金鼎·银龙湾居住的时间最长,李远东有着多名好友

的家门钥匙,哪位要回来了,他提前去打扫一下,把水电通上;谁又要回老家了,大家聚一起吃顿饭送个行。

李远东甚至还在银滩周边的农村结交了一些本地村民朋友,“他们经常给我送新鲜菜,自家磨的面”。

“以前在福州的时候,我们邻里街坊很少走动。现在到了异乡,反而到处都是朋友。”李远东对“抱团养老”的感触颇深。

您的拐棍儿。”即便是从超市提斤菜回来,楼宇管家也抢过来帮他提上去,“他们怕我懒得做饭,吃不好,经常做好饭给我送过来,有时也过来给我做饭。这么多年了,儿女也没给我这么做过饭。”

王先生喜好安静,每日除了去海边溜达一圈,他就在小区内活动,“小区绿化真不错,有花有草有树,还有游泳池和健身器材。”锻炼完,他就去业主会所,“这里有健身房、图书室、茶艺室,打打乒乓球,看会儿书,泡杯茶,一天很快就乐呵呵地过去了。”

不久前,王先生听说金鼎地产新开发的金鼎·淮河路壹号要开盘了,他赶紧打电话给了重庆的几名好友,“我说‘你们必须来,这里就是人间的天堂。’”

## “在这里买房,其实是买空气,买寿命”

“你来这里不是买房,是买空气,买寿命。”当几名游客向薛义斌询问住在银滩居住的感受时,他郑重地这么说。

“如果没有想法,那就只剩下想死了。”84岁的薛义斌总结自己的长寿之道,“所以,我现在就是怎么快乐怎么活着,忙得时间都不够用。”薛义斌爱好骑行,他曾经骑行过大半个中国,环青海湖、环太湖、环台湾岛的骑行他都曾参加过。

很难想象,薛义斌曾是名癌症患者。在24年前,薛义斌被诊断为淋巴癌。上了手术台,又被推了下来,医生说,拳头大的瘤癌体已经与器官粘连,无法手术。做完化疗出院

时,1.73米的薛义斌瘦成了90斤,皮包骨头的薛义斌甚至给儿子留下了遗嘱。感觉余生不多的薛义斌并没有放弃生命,而是更加珍惜每一天,他天天坚持康复训练,又爱上了骑行运动,而他在1999年去医院检查时,却发现奇迹降临在了自己身上——瘤癌体彻底消失了!

“我觉得是运动创造了奇迹,我已经十几年不吃药了,而且我还喝点小酒,也抽烟。”薛义斌自此把骑行视作生命一般重要,来到银滩定居后,薛义斌又组织了骑行队伍,每日在蓝天下碧海边风驰电掣,“这么好的环境,不去锻炼都对不起这里的空气。”

薛义斌来自上海,曾经在山东当兵多年,对山东有深厚的感情。但他在选择养老地时,首选并不是银滩,“去过厦门、海口、三亚,感觉那里还是太热了。又去过昆明,那里温度宜人,但毕竟是高原。”辗转多处后,薛义斌来到了“第二故乡”——山东,“也是听朋友说这里好,就来看看。下车之后,呼吸了第一口空气就觉得这里好。”薛义斌没有再犹豫,直接买房、装修,住了进来,“也就是春节时回趟儿子家,平时在这里长住。”

薛义斌住在金鼎·银龙湾,在这里生活无忧,“不用儿子照顾我,这里的物业公司服务挺好,这里的生

活也很方便,我就琢磨我自己怎么活着就行了。”就生活在银滩一侧,薛义斌恨不得把老友们全召集过来骑行,“在这种环境里生活,得多活二十年。”

薛义斌还有一个更大的设想,“我一直在琢磨一个方案,想把它提交给政府,整个威海的海岸线这么长这么漂亮,为何不建设一条专用的骑行赛道呢?”他根据自己多地骑行的经验,把赛道的设计、资金来源、经营方式一一罗列出来,“即便是我的建议得不到重视,但我相信肯定还会有人提出这个建议,威海尤其是银滩,这么好的环境下肯定会有专供骑行的赛道。”



占地5万平米的综合公园,有露天泳池、人工沙滩、运动场,并与景观搭配。



宽敞明亮的图书阅览室,不仅可供读书,还可以上网。

## 诚信为本,把银滩推向世界



尹刚(左二)在工地上查看项目建设情况。

从白手起家的4人小团队,到拥有涉及国内地产开发、物业管理、企业培训、网络科技及等多个领域的70多个分公司,遍布国内及澳洲的2000多人团队……十年间,金鼎集团的发展,缘何如此迅猛?更令人难以置信的是,“掌门人”尹刚只是名32岁的“后生”。尹刚的成功秘诀很简单——诚信为本。

在创业之前,尹刚干过服务员、搬运工、维修工,一个月只赚600块钱。2007年房地产兴起,那年21岁的尹刚转行做了房产销售,并迅速成为公司的销售冠军。

摸索出一些门道后,尹刚与3个同伴一起创业。几部电话、一辆二手车包是他们的主要家当。夏天是看房旺季,为了让客户选到满意的房子,四个人经常日晒雨淋地带客户四处看房,二手车包经常半路“趴窝”,他们就推着车奔走。也正是同

年,金鼎人用三个半月创造了清盘1400套房屋的楼市佳话,并由此慢慢打开市场。2008年,经济危机席卷而来,很多房产销售企业纷纷裁员和转行,尹刚却大胆创新,带领团队由等客户上门变成走出去,为客户提供上门服务,赢得更多客户信赖。“我们给大家带来的是好的养老养生环境,是新的生活理念,现在我们金鼎的十几万客户就是最好的见证人。”尹刚说,如今,金鼎已在10省30多个市建立了60多个营销分支机构,成功操盘400余万平方米的项目营销,累计营业额70多亿元。

这不是一句空话,而是实实在在的付出。打破三四线小城的资源局限性,尹刚引入了一线城市的高端配套,在金鼎·银龙湾项目建设会所、连锁商超、汽车租赁、自助银行,配套的规模 and 品质远远超出业界投入。产品也更接近市场需求,北区配有酒店公寓、养老用房等。另外,正在建设的淮河路壹号,以地段优势结合资源、智能化方向,为银滩业界带来新的尝试。

而最吸引一线客户的是公司主动让利,放大环境优势,金鼎·银龙湾就打造了打造占地5万平米的综合公园,建设露天泳池、采摘林、人工沙滩、沙滩网球场、运动场,并与景观搭配,打造城市会客厅。

在团队管理上,尹刚也有

自己的一套风格。“先树人品后做产品,先做团队后做品牌。企业要做大、做得长久,必须进行规范化管理。”尹刚说。他带团队构建企业文化视觉识别系统、理念识别系统,规范集团化制度模块,推进精细化管理……依靠正能量的管理,从成立之初的4个人,到今天,尹刚凝聚了一支2000多人的专业团队。

尹刚热衷于公益事业,多次组织员工为地震灾区、残疾儿童学校、社会弱势群体捐资献物,并于2015年一次出资一百万元本金,与乳山市红字会成立了“金鼎·映刚”基金,为莘莘学子播撒求学希望。凭借勤劳和智慧,尹刚也先后当选为“第六届威海十佳青年创业之星”“第十届乳山市十大优秀青年”“乳山市突出贡献企业家”。

“我有一个梦想,就是在‘金鼎新十年’里,带着大家把金鼎地产做成百年企业,把乳山推出全国,推向世界。”尹刚的微笑中蕴含着百倍信心。