

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”。

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，“我的心血管不太好。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年，银滩的发展对他们有目共睹。“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样。大城市又怎么能有这么好的空气、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是金鼎物业的几名工作人员，以及多名邻居好友，“这么多人来，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，其它的都等事后再谈。”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



李远东和苏喜玲在健身房打台球。

生迥异，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。

住小公寓，享受别墅待遇

世界杯激战正酣，这个

火热的6月，60岁的鞠健民在自己的小公寓里过起了悠然自得的单身生活。每天去海边跑一圈，再约几个好友边品茗边看世界杯，就连吃饭都跟朋友们搭伙一起做。

鞠健民住在金鼎·银

龙湾的19号楼，“当时想法

太简单，现在真后悔没

有买大一点的房子。”他原

来是为自己和妻子到这里来

养老，小公寓也足够用了，

却没想到到这里结识了许

多朋友，客厅都坐不开了，

“没想到我们银龙湾会

有这么多福建人，千里之

外遇见同乡格外亲，没几

天就交了一大帮朋友。”60岁的鞠健民来自厦门。厦门也是一个风景秀丽的海滨城市，而且更为发达，鞠健民缘何千里迢迢地来到银滩居住？他给出了几条令人无法辩驳的理由。

“厦门的夏天太热，而银滩的夏天非常凉爽。”鞠健民说，“厦门城市太大，太喧闹，银滩这里也很少，却很安静。”

买这套公寓，花了30万元，鞠健民一直认为是“捡个便宜”，“厦门的房价均价也有四五万了，贵的地方得十几万一平米，我在这里等于是花个卫生间的钱买了套房。”

世界杯激战正酣，这个

火热的6月，60岁的鞠健民在自己的小公寓里过起了悠然自得的单身生活。每天去海边跑一圈，再约几个好友边品茗边看世界杯，就连吃饭都跟朋友们搭伙一起做。

鞠健民住在金鼎·银

龙湾的19号楼，“当时想法

太简单，现在真后悔没

有买大一点的房子。”他原

来是为自己和妻子到这里来

住在这里，比家都好

4月中旬，87岁的王先生再次从重庆飞回金鼎·银龙湾，“今年春节也可能不回去了，在这过年也挺好的。住在这里，比家都好。”

王先生一直向往着在金鼎·银龙湾过春节，“我听说，他们到过年的

时候，会组织大家吃百家宴，相互拜年，格外热闹。”

经人推荐后，王先生来到了银滩，在金鼎·银龙湾买了房。子女们起初对王先生到银滩养老持反对意见，“他们怕我没照顾，毕竟重庆那边还是有些亲戚朋友。”但王先生的“候鸟生活”持续两年后，子女们就放心了，“物业公司的小伙子、小姑娘们比儿女还孝顺，天天上门嘘寒问暖，帮我干这干那。”

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，有花花草草，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，看看书，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，

这就是高品质的生活。这正是我们养生所需的’。”

“这里的服务好，楼宇管家天天上门来探视，这是住别墅的待遇。总而言之，这里的服务很有人情味儿，就跟家里人一样。”

鞠健民一直觉得乳山人实

在，“我喜欢去赶集，老百姓很淳朴，不坑人。”

基于金鼎·银龙湾的这些优点，今年3月份，鞠健民就早早地来到银滩居住，“老伴还有事，我就自己在这里过，随心所欲，难得的轻松自在。”起初，他以为独居生活会孤单一些，却没想到到这里后朋友更多了，活动也不少，“一天到晚都很快乐，更是令居民们感觉到都是一家人，其乐融融。”

王先生的子女都在国外成

家立业，老伴已去世十几年，他独

自生活在重庆感觉有些孤单，“眼

睛睁得大大的，看着老朋友一个个地走了，或者躺在病床上起不来了，我就想趁活着的这几年到一个好地方去养老。”

经人推荐后，王先生来到了

银滩，在金鼎·银龙湾买了房。

子女们起初对王先生到银滩养老持

反对意见，“他们怕我没照顾，毕竟重庆那边还是有些亲戚朋友。”

但王先生的“候鸟生活”持续

两年后，子女们就放心了，

“物业公司的小伙子、小姑娘们比儿女还孝顺，天天上门嘘寒问暖，帮我干这干那。”

王先生喜好安静，每日除了

去海边溜达一圈，他就在小区内

“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，而当他在1999年去医院检查时，却发现奇迹降临在了自己身上——瘤体彻底消失了！

“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，每日在蓝天之下碧海边风驰电掣，“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，“也就是春节回趟儿子家，平时在这住长。”

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。”

烂尾楼盘变成地标之作

缘于金鼎人的责任

金鼎·银龙湾是银滩首屈一指的高端项目，也是银滩旅游度假区的地标之作。小区里面如花园一般，既能休闲也能运动，还可以采摘，面积更是多达5万多平米。而业主会所更是堪称豪华，健身房、棋牌室、图书阅览室、棋牌室、茶艺室、干洗店、餐厅、票务中心、儿童乐园一应俱全。

而这样的一处高档小区，在5年前还是一处烂尾楼盘。当时正值三四线城市楼市萧条的艰难时刻，金鼎集团却先后接手了银龙湾和海晶城两处烂尾楼盘，这样的风险和压力不言而喻。

在金鼎，最经常被提起的就是“责任”二字。在金鼎人看来，银滩的房子不愁卖，但绝对不能一卖了事，要对自己卖的每一栋房子负起责任，这样才对得起客户的信任。



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、驾驶员、仓库管理员等许多工作。开建以来，从规划团队到材料选用，再到建筑施工和社区配套，每一个环节，尹刚都带领团队严格把关。他说：“我们要为客户提供更舒适的居住体验，让客户因为金鼎而感到幸福。”

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设施，在金鼎·银龙湾项目建设会所、连锁商超、汽车租赁、自助银行，配套的规模和品质远远超出业界投资人。

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。

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年在10省30多个市建立了60多个营销分机构，成功操盘400余万平米的项目营销，累计营业额70多亿元。

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、做成长，必须进行规范化管理。”尹刚说。他带领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，到今天的尹刚凝聚了一支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年在10省30多个市建立了60多个营销分机构，成功操盘400余万平米的项目营销，累计营业额70多亿元。

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年在10省30多个市建立了60多个营销分机构，成功操盘400余万平米的项目营销，累计营业额70多亿元。