

品位居

红墙花园：胡同里的中西混搭



庭院外景

□□ 本报记者 鲁娜

穿过国际高端品牌旗舰店和五星级酒店林立的北京金宝街，从西口踱进史家胡同，明明刚才还身处闹市，此刻却像回到了梦里老家——足够双向行车的逼仄马路，小门小脸的饭铺，恣意生长盘根错节的老树，搭配着老北京才有的青瓦灰砖的四合院，只有静谧才能形容此刻忽然而至的心情。

史家胡同里的浓浓文化艺术气息，不光来自史家小学，胡同中北京人民艺术剧院的宿舍里，德艺双馨的老艺术家更是给这条普通的胡同增加了文化厚度。深藏在史家胡同中段的北京红墙花园酒店，将一个寻常的宽大木门当作门脸，院子被老树完整地荫庇着，如果稍不注意，你真的可能错过这个京城精品酒店中的精品、中西混搭却又风格凸显的院落。

雅居四合院

从顶层的套房远眺，攀爬的藤蔓，由四合院灰色瓦檐组成的北京民居海洋，以及盘根错节的老树，正是你心中那个提笼架鸟的老北京。

“当一缕晨光洒在雕花梳妆台

的铜镜上，清晨的鸟雀声轻轻将你唤醒，从挂着铜锁的漆质衣橱里取出衣衫，推开如意雕窗，吮吸着园子里露珠与草木混合的香气，将这一天的天地元气拥入怀中……这美好的一幕，居然就这样从我们的幻想里，从让人沉迷的小说里穿越到身边。”博主“熊猫爱旅行”将在红墙花园酒店入住描述为“老胡同，新生活”。

从酒店大门进入，迎面而来的，并非恢弘气派或者标新立异的酒店大堂，而是与风水墙“背靠背”的车库，在车库右侧，一条只有三四米宽的小路，才是直通酒店精华部分的关窍。

不过，首先值得探寻的，还应是小路右侧中式风格浓郁的酒店大堂。“套豌豆糕”“卖白薯”“剃头酣睡”“卖茶汤”以漫画的形式跃然墙上，仿佛看着老北京的老电影或者小人书一般。新旧混搭的家具，无一例外都泛着古董的色泽。北京红墙花园酒店管理有限公司销售运营总监曹冉指着大堂说：“长椅、吧台左侧的柜子，都是老板从全国各地淘来的古董，其他部分则都是仿古的家具。”和其他工作人员一样，曹冉也身着麻料的中式马褂和马裤。

历史上，史家胡同是荟萃人文的宝巷，至今胡同仍旧保持青砖灰瓦、朱漆大门的历史风貌。红墙花

园酒店置身其中，也沿袭着诸多中国元素：古朴自然的木梁、吱吱作响的木制阁楼、挂着铜锁的老漆木柜、悬于房梁的鸟笼挂灯、保存完好的古董家具……

摆设的物件还不止如此。酒店二层的公共空间以艺术廊为主题，不定期设置主题性传统文化展览，而本期则是关于皮影的展示。此外，8月16日，以“回家”为主题，北京人民艺术剧院已故艺术家焦菊隐、牛星丽艺术馆在红墙花园酒店开馆，酒店内开辟了焦菊隐纪念区和牛星丽艺术区两个独立的展区，客房走廊、室内吧台等区域也成为展示空间。

中式院落搭配西式舒适

四合院的布局如同中国传统工笔画中的描边，可以让中外客人瞬间进入并喜欢上酒店营造的视觉、嗅觉、听觉氛围，但这一切只是酒店体验的开始。

出大堂，顺着小路进入院子，花草树木步入眼帘，风水墙前，细股的喷泉水声淙淙，靠近水池，小红鲤鱼便纷纷浮出水面张开嘴，似乎在等待着手中美味的鱼食。庭院内，散落着四四处藤椅藤桌搭配出的西

式度假露天庭院。坐在藤椅上，院子里初秋的风干燥却也清凉，让你忍不住四下打量院子：三面主楼包围住院子，却并不觉得逼仄，中楼的门框和屋檐，用清亮的原木色和吉祥花朵的雕刻图案，又使人似乎有一种海岛度假的错觉。

虽然四合院的空间构成是对于居住环境的最好诠释，红墙花园在房型安排上，也还是费了很大心思：虽仅提供40套精舍，但红墙花园的房型种类多达8种，例如，空中花园房能够足不出户就可享竹林花簇、风月晚餐；跃层房复古风格的阁楼深藏中西合璧的底蕴；顶层套房中，还分隔出会客空间和卧榻空间，可享屋外最地道的市井胡同景观。

“中式四合院雅居环境+西式贴心奢华居住，正是酒店所追求的入住氛围。”曹冉说。圈椅、漆面老橱柜和京毯构成中式体贴，连客房的盥洗室都采用独特的隐藏式玄关设计，外观是扣铜环的两面木门，若不推开，不知内有乾坤。

西式舒适居住则更直观地体现在红墙花园所配备的床具：Duxiana。Duxiana床具来自以设计著称的北欧国度瑞典，其主打床款是全球高端酒店梦寐以求的收藏品，也是迪拜七星帆船酒店的选择。在中国，红墙花园酒店自开幕伊始，就提出了国内酒店业“完美睡眠革命”的主张，这家酒店也是国内第一家全面采用Duxiana床具的精品酒店。

“从酒店开业至今，我们的客人中，外国客人的比例占到70%以上。对于外国客人来说，这种中式院落中的文化元素，正是吸引他们入住的关键因素。但与此同时，完全中式的居住体验，对于他们来说却需要时间习惯。因此，红墙花园在环境、摆设等方面极力体现传统文化元素和氛围的同时，在居住舒适度上，则是极力向西式靠拢。”曹冉说。

连锁式精品酒店畅想

面积不大，客房不多，也没有

SPA、健身房、泳池等附加项目，一个小院落，成为在京城闯出名气的精品酒店，靠的不是硬性的条条框框，而是看不见摸不着却能真实感受到的服务。

红墙花园酒店的前身，是2003年在故宫东北角开业的红墙饭店。这家商务酒店被转让后，投资人将目标聚集到了精品酒店上。2010年，史家胡同41号的红墙花园酒店正式开业。“景山花园店也于今年初开业，与红墙花园主打院落文化的风格相同，但相比起来，景深藏中西合璧的底蕴；顶层套房中，还分隔出会客空间和卧榻空间，可享屋外最地道的市井胡同景观。”曹冉说。

与景山花园酒店每间房价平均700元左右相比，红墙花园酒店则更显高端。高价的道理很简单：服务。“虽然酒店有40间客房，但我们一直将入住率控制在85%，也就是约33个房间以内，这样，如果临时接到VIP客户的预订订单，或者已入住客人需要调换客房，就有了可选择的余地。”曹冉说，正是因为留有余地，才能为入住客人提供更为主动的服务。

除了常规的接机服务等，管家服务则是曹冉更为称道的服务项目。



庭院里听鸟鸣唱

目。“在保持85%的入住率以内的基础上，我们配备了8位贴心管家，高峰期时，每位管家需要照顾4个房间内的入住客人。从孩童托管伴游、北京及周边旅游计划、DIY红墙私房餐到养生指导、北京购物指南等，客人的衣食起居，都会按照客人的习惯悉心照顾。拥有管家的好处是，将原本酒店的流程式服务转化成私人、贴心的朋友式服务。”

如此看来，无论硬件还是软件，红墙花园似乎都无可挑剔，也难怪它成为tripadvisor网站（纳斯达克上市公司，全球最大的旅游社区）上，北京地区4000多家酒店中排名前15的精品酒店。好口碑还不止于此。最近，红墙花园酒店还荣登2012年Expedia（全球最大的酒店预订中心，业务量约占全球在线旅游市场的1/6）网站的50万用户在650个世界顶级酒店中评选而出的“世界最佳酒店”。这一榜单中国地区共有16家优秀酒店上榜，其中北京仅有6家，红墙花园则是其中唯一一家精品酒店。

“院落文化和皇城文化集中的北京东城，可以不止有一座红墙花园。”曹冉告诉记者，红墙花园计划在未来5年内，改造出7至8家中式院落，形成红墙花园的连锁精品酒店品牌。



胡同中品味咖啡

私人飞行 谁来消费

□□ 本报记者 李婧

2009年，一位新中国第一代空军的小伙子在微博上联系西安阎良国家航空高科技产业基地党工委书记金乾生，他是近五六年来为中国通用航空呼吁最多的政府官员，被一些媒体称为“中国通用航空第一人”，该网友希望能在父亲76岁生日时让父亲再次驾驶一次飞机，金乾生很感慨于老人的经历，同意为其举行一次空中生日。也是那次经历启发了金乾生，如何让更多的人了解并接受通用航空的概念，体验私人飞行的生活方式。

私人飞行不能与奢侈画等号

“真正做商业的高手不是简单的销售高手，而是能创造新的消费方式和生活方式的人。”金乾生说道，他所管理的西安阎良国家航空高科技产业基地是中国民用航空局设立的全国唯一的“通用航空试点园区”，为了让更多人了解通用航空，金乾生仔细分析过当前市场的需求，策划过很多飞行体验活动，如2010年他为一对来自辽宁的新人举行了航空婚礼，新人的亲朋都可以亲身体验驾驶飞机的感觉。

“通用通用，大家都用”，私人飞行是通用航空的一大组成部分，金乾生介绍，美国约有私人飞机23万



事实上，在私人飞机市场上，小型机更受飞友欢迎。

架，而中国目前算上大型企业拥有的私有飞机也只有1000多架，在大众眼中，私人飞行与奢侈和昂贵是画等号的，但金乾生认为这是一种误判。“私人飞机不等于一定要自己买飞机，可以几人合买一架飞机，按飞行小时分享飞机的使用权即可，比如赵本山买了自己的飞机，每年的消耗成本基本是固定的，一年1000多万元，他完全可以与演艺界的大腕们合用这架飞机，按照会员制收费，这样成本就分摊开了。再比如，还可以像租车一样租用飞机，飞机由租赁方买下，你只需要支付租金即可。”

他的观点也得到精通通用航空

公司董事长李晨的同意：“私人飞机只是一个产权概念，不一定就是高端商务机，也可能是20万元的国产蜜蜂飞机，或是20万美元的2座或4座进口单发飞机，实际上也就是一辆高端汽车的价格。”李晨说。

8月底，李晨在新浪微博的微信群“私人飞行会”上发起了一个活动，私信报名的飞友可以免费体验西锐飞机飞行。通知一发布，就有200余名飞友报名，最终近100名飞友从全国各地赶来参加这个活动。李晨介绍，现在考取私人飞行驾照是一件很流行的事，所需的费用约为20万元，在他的飞行俱乐部，现在有几十名学员正在学习，他们中有公司老

板、公务员，也有普通的白领，他们在学习2至6个月、飞行40至60小时之后就可以考取飞行驾照。

私人机场需与户外运动结合

在国外，开着私人飞机去高尔夫球场打球，或是去海边游艇度假都是很普遍的行为，许多私人或大型企业所有的机场周围通常也有户外运动的场所，空中、地面与水面运动的结合十分紧密，但在中国，目前还没有这种类型的机场。金乾生已经开始这种尝试，西安阎良国家航空高科技产业基地在渭南已经开设了一个类似机场，并与水上运动相结合。

“私人机场不是单纯的机场，还要与具有当地特色的户外运动、水上运动或地面运动结合，聚集成户外产业的营地。”金乾生说。

金乾生认为，虽然目前有能力购买私人飞机的大多还属富豪阶层，但未来消费私人飞行、户外运动结合的新型休闲活动的人将不会局限于富豪阶层，中产阶层中也会有许多人对此感兴趣，届时飞机只不过是参与户外运动的一种交通方式。“去年我国人均GDP达到5000多美元，社会消费需求已由解决基本生活需求向更高层次需求转变。继汽车进入家庭后，通用小飞机进入家庭、公务机用于商务飞行已成为可能，这也是航空产品消费的新趋势。”金乾生如此判断。

他预计，到2015年，中国私人飞机的销售量将会达到每年500架左右，到2020年，这个数字将会达到每年2000架左右。

决定生死的不是资金而是市场

低空空域开放问题被国内航空界公认为阻碍通用航空产业发展的“天字第一号”难题，不过这个难题在政策层面已经破冰，2010年8月，国务院、中央军委联合下发了《关于深化我国低空空域管理改革的意见》，今年7月8日，国务院出台《国务院关于促进民航业发展的

若干意见》，这都给通用航空产业的发展吃了“定心丸”。金乾生介绍，今年已有10个飞行区低空开放，比预计的发展速度快很多，预计到2015年低空飞行区将会全面开放。

金乾生认为，现在制约通用航空产业发展的因素已经不再是政策因素，而是市场问题，真正的市场到底在哪里？“现在除了专业市场的需求，真正的大众市场还没有起来，更多的企业应投入市场培育中，而不是简单的收购、投资。”金乾生说。

金乾生不赞成企业盲目地进行大型投资或是“圈地运动”，他说，对新兴行业的投资一定要跟着市场走，市场刚开始时一定是弱小的，需要培育客户，应该从小投入、从单个项目入手，弥补产业链上的不足，去占有产业链上的某个专业环节，随着市场的扩大逐渐增加投资。

“通用航空是新兴的巨大产业，基础设施建设、航空网络建设、人才、技术上要求都很高，不是某个企业能吃得下的，必选按产业链构建，企业间必须进行专业分工，如机场建设、机场服务、飞机制造、飞机保障服务、航油保障服务、飞行员培训等等环节上都需要专业公司，企业要进入这个行业，一定要搞清自己在产业链中的定位，不要想做大而全，那样的话企业投入大量资金，最多也只能撑上3年。”