

Bali 本刊年度度假目的地

一个改变你的生活方式的东南亚海岛全攻略。

“巴厘式”生活意见

策划·统筹 陈树哲 杨涛 文 陈树哲 雷发林 杨涛 张霞 陈涵
图 黎朗 侯扬 雷发林 卡阿 Alfie 鸣谢 南湖国旅

《商务旅行》聚焦巴厘岛。巴厘岛被我们冠名：年度度假目的地。

但是从一开始，我们就定义巴厘行不仅仅是一场与蓝天白云、阳光海滩、落日神庙追逐嬉戏的旅行，我们有另外的探访目的：这个面积不大的岛屿，是如何以它的商旅产业影响世界，又是如何以它的“东南亚魔力”改变着世人的旅行方式？

于是，风景在我们的眼中成为背景，成为造就神奇的一个个符号。作为一个海岛，巴厘岛身上聚集了外人对东南亚风情的一切想象。巴厘岛的原生态精神、自然景色，以及独一无二的巴厘式服务已经成为东南亚在旅行产业资源方面出色的代表。它展示着另外一种全球旅行和在地生活的形态。

以前，谈论“高端休闲”或“奢侈旅行”这类概念，人们也许只会想到“欧美深度游”或“北欧创新生活意见”等等。如今，

以巴厘岛为代表的东南亚，象征的是另外一种咄咄逼人的高端与奢侈。

在巴厘岛的实地探访过程中，我们更侧重“巴厘式”与“北欧式”的共通与不同的细节表现。在生活 and 旅行的意义上，北欧风格可以概括为简约、低调、创新、时尚，巴厘风格则表现为热烈、多元、地道、淳朴。事实是，不管巴厘或北欧，都以与自然的紧密联系为品牌行销的主力。在旅行产品和生活概念的创意上，规划师们都考虑切入原生态的许多细节。

可以说，“巴厘式”已经成为一个新的商旅流行符号，或说新的生活主张：巴厘式 Spa，巴厘式管家，巴厘式建筑……每天，都有世界各个角落的人前来巴厘岛，要么观光休闲，要么学习经验，要么考察求证。

不可否认，“巴厘”正在影响着我们的思考和出行，而且正在悄悄地渗透到我们的商务生活中。“巴厘”以更舒适更人

性的气质吸引了大批商人和旅人，许多国际城市甚至不惜偷借“巴厘”概念置入现代城市生活（比如，北京出现了一个“巴厘岛商务俱乐部”），许多国际级大会都纷纷选择在巴厘岛进行，许多的公司不惜千里迢迢到这里谈生意、开年会、宴请合作伙伴，许多对新人不惜花重金到这里举办婚礼和蜜月旅行……

正是巴厘岛，为众多的海岛树立了榜样，“旅游护岛”之外，也为它们打开一扇商务与投资的窗口。有能力的岛外人，直接把自己的办公室搬到了巴厘岛的度假别墅里，面朝大海，而不是窝在华尔街的写字楼里每天听着不绝于耳的关于未来经济的悲喜信息。

我们在巴厘岛遇到的每一个外来人，他们也坚信巴厘岛正在慢慢地改变着世界的一些认知，他们就是一群被巴厘岛改变的人，在他们眼中，巴厘岛是孕育希望的地方。



● Suarnaya_司机_33岁

● Rista_园艺师_26岁

● Mustika_厨师_40岁

● Darmini_男管家_29岁

● Nourah_经理_42岁

● Aeus_HOUSEKEEPING_25岁

● Karhka_男管家_32岁

● Citra_HOUSEKEEPING_22岁



01

巴厘岛不但酒店林立，很多来自全球各地的富商，也在巴厘岛建造出一栋栋的私人别墅。

面叠好了整齐的毛巾，毛巾上都装饰有一朵鲜艳的小红花。泳池旁还有一座发呆亭，可以躺在上面看书看海。沙滩大海就在身旁爬满绿藤鲜花的矮墙外。

Ian 已经在宽敞的中庭大厅里等着我们。作为 BHM 的执行总裁，他管理着 19 家像 The Beach House 这样的私人 Villa。BHM 是 Bali Homes Management 的缩写，是巴厘岛上一个别墅设计、建设、管理和出租公司，他们公司旗下的别墅上了很多国内外杂志的封面。

Ian 有着丰富的亚洲阅历。虽然是加拿大魁北克出生，但他 17 岁就已经来到亚洲，在东京、台北、香港和上海都生活过，而且能说一口蛮流利的普通话。

1993 年，Ian 第一次来巴厘岛度假，当时待了一个月。他发觉巴厘岛所给予他的并非只是像旅游手册中所说般单纯的度假天堂，其实是个适合长期定居的环境，于是他就燃起了要在这里定居的念头。做过多年房地产服务的 Ian，马上就想到了私人别墅管理公司的商机。

Ian 的 BHM 成立于 2001 年，当时也只有几家别墅管理公司，而现在则已经增加到了 80 多家。10 年前，在巴厘岛拥有一栋别墅成本只要 20 万美金左右，现在至少要 50 万美金，巴厘岛的私人别墅市场每年以 20% 的比率稳步增长着。

BHM 不仅帮助客人管理出租别墅，也可以帮助有投资意向的客人在巴厘岛找地、设计建造别墅。像 The Beach House 这样的 Villa，他只是帮助出租管理。这里的主人是英国人，但住在西班牙，已经有一年半没来度假了。The Beach House 面积有 450 平米左右，成本大概要 200 万美金。上下两层四个卧室，每个卧室又都配有独特宽敞的洗浴间，大片的玻璃，大片的木构造，设计现代而舒适。Ian 为这个别墅请了 12 个服务人员、1 个经理、2 个男管家、2 个厨师、2 个 HOUSEKEEPING、1 个司机和四个保安。这里的出租率每年有 74% 左右，这已经是个很好的成绩了。BHM 负责这里的管理，每个月收 10% 的管理费。这里的租金一晚 900-1950 美金，住最多 8

Villa

私人别墅投资与巴厘管家

01 在巴厘岛修建这样一个海滩别墅是不错的投资。
02 Casa Evaliza 完全是巴厘岛风格。

巴厘岛不但酒店林立，很多来自全球各地的富商，也在巴厘岛建造出一栋栋的私人别墅，Private villa 不但建材及格局讲究，也融入了当地的热带风情及文化和艺术的精神。

不过，富商们的大多数时间还是泡在华尔街股市和伦敦金融时报股市里，可以放假的时日也不会太多，他们的私人别墅除了暑假或是圣诞节的家庭度假时光之外，大部分都空在那儿。擅长于精打细算的他们，当然更懂得生财之道，他们把别墅委托给别墅管理公司管理，而管理公司就像是跟富商屋主租房子一样每个月付给屋主固定一笔不少的租金，管理公司在硬体上负责整栋别墅的修缮维护与出租，在软体上则派遣了受过完整教育训练的厨师、园丁、佣人……等工作人员到别墅当中，以便服务前来度假的游客。而每个人都可以在巴厘岛投资自己的别墅，定制自己的私人假期。

探访 BHM

穿过长长的露天廊道去拜访 Ian 的 The Beach House。一边是海滩、印度洋，一边是隐藏在高高椰子树影里的 Villa。



02

The Beach House 的私家廊道也实在是“霸道”，连着堵住了好几家别墅直接通往海滩的通道。

很巴厘岛风格的木门。推门入内，白色的两层大玻璃房子。院子很大，中间是湛蓝的泳池，泳池旁一排躺椅，上