

第五章 研究結果

在訪談了建商、基金會和十五位夢想社區住戶，其中包括十位對夢想嘉年華持贊成態度的民眾，以及五位不打算繼續參與活動的民眾，以及周邊的房仲業者後，大家對夢想嘉年華活動以及建商蔡聰明先生的觀感不盡相同，大家對於此活動是否影響夢想社區及周邊的房價也有自己的想法，本章將針對三個部分作敘述，分別是訪談對象對夢想嘉年華的觀感、對建商蔡聰明先生的觀感，以及訪談對象認為此活動對於夢想社區房價的影響。敘述分別如下：

第一節 對夢想嘉年華活動的觀感

1.建商:

夢想嘉年華藝術踩街活動是汐止夢想社區一年一度的大事，對建商蔡聰明先生而言，這是他一手打造的理想，夢想嘉年華活動對他的意義如下：

「那是一種挑戰，每個人一生中都想寫一些故事，就像哥倫布阿，透過探索全世界寫下他的生命故事，人一生中很多東西都是為了自己，對於未來的人看你，曾經寫過這樣的故事，超越巴西的嘉年華，這就是一種探索，我這個人如果要做社區，就要做全國第一的社區。遊行是很好表達藝術的方式，在台灣通常只有婚喪喜慶、宗教儀式才有，但是我要讓社區知道這種節慶、這種 parade 就是他們的生活方式，我是這號人物，用遊行反攻大陸，哈哈！夢想嘉年華也許幾年後是亞洲最大，也許幾年後是世界最大。」（建商蔡聰明先生訪談紀錄）

2.房仲業者:

因此，對蔡聰明先生而言，夢想嘉年華對他是一種人生的挑戰，儘管要付出金錢、時間、說服等等，他認為打造全國第一的這個夢想還是大於為它所做的付出和犧牲。相較於蔡先生的夢想，周邊的房仲業者卻認為有務實的考量，訪談的三家房仲業者，皆認為夢想嘉年華活動是建商宣傳賣屋的手法，其中一家業者就

直言：

「蔡聰明算是很有經商頭腦，他們每年辦那個夢想嘉年華，把這裡的名氣搞大，他很會利用媒體替自己宣傳啦，其實他那個夢想嘉年華對本來就住在這裡的人，有沒有參加都沒差，他們主要是吸引外來客，近來把觸角伸向內湖南港地區，因為對台北市的人來講，台北市有一定的房價，通常再來看到汐止夢想家的價格都會覺得很能接受，而且那些人可能會覺得..ㄟ...有活動可以參加很好阿。」(中信房仲業者訪談紀錄)

3.社區住戶:

而社區看待夢想嘉年華活動，也呈現多元觀點。有些人認為有很多外國人來來去去，很有趣，也可以藉機會學英語，但也有人認為太崇洋媚外，外國人沒什麼了不起；持贊成意見的人，認為夢想嘉年華活動可以參與創作，是種體驗，有一位媽媽就這樣說到：

「可以做國際交流，能創作和參與感，像第一年的時候，他們有外籍人士在教，女兒喜歡英文，就很開心敢接觸能夠講英文，也喜歡拼拼湊湊，她每天一放學就過去那裡創作很快樂，那大人也很快樂。」(社區住戶 C7 訪談紀錄)

但是也有住戶不認為社區外國藝術家多就是好處，這位媽媽的說法如下:

「一直要找外國人來幹什麼呢?台灣本地也有很多很好的藝術家啊?...我只是覺得外國人不一定就是好的，來的水準也參差不齊...。」(社區住戶 C13 訪談紀錄)

第二節 對建商蔡聰明先生的觀感

這個部分的訪談充分展現了蔡聰明先生的多元樣貌，對基金會而言，他是個有藝術夢想，想讓藝術扎根的理想青年；在房仲業者眼中，他是個熱中宣傳行銷的建商；對社區住戶而言，有人為他的理想抱負而感動，卻也有人不願意為他個人的夢想而一味追隨。以下分別就基金會、房仲業者和社區居民陳述他們對蔡聰明先生的看法：

1. **基金會**：夢想文教基金會為蔡聰明先生所創設，其幹部多為當時松原建設的

幹部所勝任，他們對蔡聰明先生的評價如下：

「蔡老博說真的喔，是一個很有理想的人，他土生土長在這裡，對這裡的故鄉有很濃厚的情感，他希望能建立一個藝術生活的社區，讓藝術成為居民隨手可得的產物，而不是非得花上我幾百元幾千元才能進去國家音樂廳欣賞，才叫做藝術。像之前阿，也有人想跟他買土地，換成是別人早賣了來賺錢，但是他寧可自己來蓋好好營造，這是他跟其他老闆不太一樣的地方。而且他是一個用行動來實踐自己夢想的人…」(夢想基金會訪談紀錄)

2. 房仲業者：

訪談了三家的房仲業者，除了一家表明不清楚外，另外兩家業者皆認為蔡聰明先生比較傲慢，至於財務狀況，大家認為應該還好，問題不大。中信房屋的業者對蔡聰明的看法如下：

「他們的建材說真的是還滿棒的，所以他們的房子也是不二價阿，只是之前應該怎麼說…嗯…比較傲慢吧，不過這幾年他也一直很努力，應該 ok 啦！」(中信房仲業者訪談紀錄)

3. 社區住戶：

研究者訪談後發現，社區住戶大體可分為三派，第一種是樂於參與夢想嘉年華活動的人，這些人通常也對蔡聰明先生持正面態度；第二種是一開始參加但後來不參加，或者是一開始就不願參加的人，通常這類的住戶，對此活動或蔡聰明先生有所批評；第三種是對社區毫不關心的人，任何的活動都沒興趣參與。

第一種類型的人，認為蔡聰明先生很有熱忱在辦活動，也對他執著於自己的夢想感到佩服。有一位老太太就說：

「每次辦活動都很熱心，你不要看這樣一個活動，都是很大的工程哩，他做事很細心，很熱心。」(社區住戶 C4 訪談紀錄)

也有一位住戶對蔡先生能為自己的理想付出那麼多深表敬佩，她是這樣說的：

「恩，佩服他，因為他做的事我們都做不到，我覺得他有一句話常講就是『一本初衷』我覺得他就真的是這個樣子。還有一點，就是我覺得他很樸素，他就騎一台破機車，我還跟他講說，別人當大老闆開名車不稀奇，你騎破機車反而更凸顯你的特別。他認為他土生土長在這裡，像之前有地主想高價買這塊土地，但他就是想保留下來，打造成自己的夢想，所以他並不隨便賣，要不然他也可以把第賣掉大賺一筆阿！所以我瞞佩服他的。」(社區住戶 C8 訪談紀錄)

還有一位住戶對於蔡先生的付出認為很有心。他認為:

「他是很有心在做啦，像現在屏東阿、台東、基隆阿的活動，他都是幕後的主辦人啦，現在他們也到處在教打森巴鼓。他現在比較沒那麼強勢了，像第四期不是還要出國旅遊寫自傳才能買嗎，所以應該理念會跟他比較合，但像他們在第四期不是弄個兩百人劇場嗎，我要是那裡的住戶一定反彈，因為劇場蓋別人家，我去參觀就好，為什麼要蓋我家，到時出入複雜，以後住戶能不能還繼續配合他的理念就很難說。」(社區住戶 C9 訪談紀錄)

第三節 夢想嘉年華對夢想社區房價的影響

這個部分將藉由建商、房仲業者和住戶分別提出個人認為夢想嘉年華活動對社區房價影響的觀感。

1. 建商:

建商的說法很保守，沒有明確說明夢想嘉年華活動對現在社區房價的影響，但期待有朝一日能打全國第一、世界第一的社區。蔡先生對房價影響的看法如下:

「現在應該是還好啦，但等到嘉年華成為全國性的活動後可能就會有影響了。」(建商蔡聰明先生訪談紀錄)

2. 房仲業者:

研究者訪談了夢想社區周邊三家的房仲業者，三家業者均一致認為夢想嘉年華活動對社區有正面程度的影響，究竟影響了多少，中信房屋的看法是:

「這就像是同心圓的作用，就是以夢想社區為中心慢慢擴散的漣漪，然後影響力越來越小，其實最主要還是對他們本身夢想社區的拉抬效果最明顯啦，說實在的，他們的房子賣得還不錯，我們客人的詢問度都很高，像美樂地阿，就在附近的，其實價格也都不錯，一兩年的中古屋都可以賣到 19、20 萬。」(中信房仲業者訪談紀錄)

有巢氏房屋認為夢想社區的房子很搶手，他們的觀察是：

「他們常常辦活動社區名氣比較大，我們客人還是寧願住進夢想社區的舊房子，還勝於住在隔壁新的美樂地。…像現在鶴之湖大概一坪 16 萬，湖濱社區大概 14 萬，美樂地大概 19 萬，但當然還是以夢想社區本身最搶手。…」(有巢氏房仲業者訪談紀錄)

東森房屋則認為夢想嘉年華的活動，因為有在新聞媒體上廣告和播放，比較有名氣，他們認為：

「最主要是因為夢想社區有名聲啦，他們不是每年還舉辦那個什麼…什麼的嘉年華的嗎？電視上不是還有播嗎？讓這個社區比較有名氣啦！所以啦，買不到夢想社區房子的人，就會想找它周圍的房子阿，就連周圍的建案，也會打出『鄰近夢想社區』，當成是有利推案的因素。…但其實那只是建商的一種行銷手法啦，讓社區變得有名，所以夢想社區的房子賣得還不錯。」(東森房仲業者訪談紀錄)

3. 住戶：

研究者訪談了住戶之後，幾乎清一色的都認為夢想嘉年華活動，有拉抬夢想社區及周邊房價的正面效應。一位住戶就說：

「有正面助益，我們現在賣都一定賺，只是我們的房子是拿來住的，賣了還是要再買，所以沒什麼意思。我們的房子都有增值，這個活動對我們而言是利多，所以我很樂見每年都來辦。」(社區住戶 C9 訪談紀錄)

也有人認為夢想嘉年華提高社區知名度，讓沒住在這裡的人很羨慕，但居民自身反而認為沒什麼大不了。她說：

「有影響，他等於是營造國際藝術村，找外國人來，邀請各地的藝術家，也辦了些像邀請呂秀蓮來阿，等於是提高我們社區的知名度，別人很羨慕啦，可是當地居民自己反而認為沒有什麼大不了。像那時候汐止淹水，這裡的房價就沒有什麼跌，從十八萬跌到十四萬還好，我們那時舊家住在福德一路，就跌了將近一半，我那時買十四萬賣的時候才八萬，虧了一百多萬。當時他們推第四期的時候，我有朋友去買，現在都賺到了，咳，真後悔那時沒買，我那時還很認真的跟我老公討論哩！」(社區住戶 C8 訪談紀錄)

一位社區居民認為「夢想社區」像是一個藝文聚落，不像一般建案只是建築規模，卻沒有文化，夢想社區以前有小羊、小白兔，有古早味，值得玩味。他的看法是：

「絕對有影響，這是很具體的，很多沒有深入其中的人，都會很嚮往，很多人都會問住汐止，很多人會說哇，有阿斗仔、藝文聚落…」(社區住戶 C10 訪談紀錄)

一位老太太對夢想嘉年華活動稱讚不已，她也認為此活動有助於提升社區的房價，她認為：

「就是因為這個活動讓這裡很出名阿，這邊的房價很好，買他的房子都會賺錢。」(社區住戶 C4 訪談紀錄)

林小姐也認為夢想嘉年華活動讓社區變得有名，她說：

「應該是有加分的作用，提升在全國的知名度，給大家用心經營、優質社區的印象。」(社區住戶 C6 訪談紀錄)

第四節 小結

本章的研究結果，共分為三部分。第一部分是訪談對象對夢想嘉年華的觀感；第二部分是訪談對象對建商蔡聰明先生的觀感；第三部分是受訪者認為夢想嘉年華活動對社區及周邊房價的影響。在第一部分對夢想嘉年華的觀感，對建商而言，這是一種探索，一個理想，是超越自己的方法；對房仲業者而言，夢想嘉年華是松原建設行銷房屋的宣傳手法，對夢想社區居民來說，多數人認為活動本

質可以提供創作、親近藝術，其實還不錯，但也有人因為此活動的背後目的利益明顯而十分排拒。

第二部分對於蔡聰明先生的觀感，基金會認同他的理念，認為藝術不該束之高閣，而應該要與社區結合，藝術該要扎根與親民的；房仲業者認為蔡聰明先生的態度比較高傲；社區居民則認為他很熱忱的在辦活動、很有理想也肯付諸實行，但也有不少人認為他太霸道，沒參加的人就得背負不愛社區的罪名，也有很多人對於他要社區的人來追隨他一個人的理想感到很不以為然。

第三部分是對於房價的影響。除了建商蔡聰明先生一個人的說法比較趨於保守之外，不論是房仲業者，還是社區居民，皆一致認為夢想嘉年華活動對房價的提升有正面的助益，並達到投資或保值的功效。

