



——理念篇

借公园第一公里，走完豪宅“最后一公里”

专访鄞州新城区YZ08-02-33地块竞得者、鸿城置地投资人徐春元

9月29日，鄞州公园二期南向首排最后一块宝地——鄞州新城区YZ08-02-33地块，被波成投资收入囊中。许多人没想到，该地块竟得者波成投资与此前连续拿下西侧相邻两幅宅地的鸿城置地同属一个投资人——徐春元。至此，一个南向景观面长达1公里的公园地产项目“江山万里”完成了最后拼图，宁波居住史上真正的公园豪宅带也终于浮出水面。

据悉，此次成交楼面价为8800元/㎡，相对于出让底价，溢价率达10%。在当前楼市普遍被认为供大于求、买方绝对占优势的情况下，一个之前名不见经传的地产品牌为什么敢出如此高价拿地？这是一局稀缺资源的豪赌？还是向当下市场语境的正面迎击？

在气派非凡的江山万里售楼大厅，面对一览无遗的城市中央湿地公园沙盘，年过六十的徐春元董事长胸有成竹，娓娓道出了他的“豪宅最后一公里”的开发理念，一幅有关公园生活的理想蓝图也第一次昭示于众。

1. 诚意树品牌，为一座公园回家

在徐董的眼中，之所以连续拿下包括YZ08-02-33地块在内的三幅土地，恰恰是因为它们的共同特质：与1500亩的鄞州城市中央湿地公园（暂名）零距离，全线占据公园南向景观第一排。

“江山万里拥有90万方公园至美的一公里，而且是最后一公里。我们不惜代价储备地段资源，正是想和那些真正希望改善生活方式的城市精英产生对话，给宁波一个充满诚意、具备真正景观价值和生命价值的公园地产。”徐董如是说。

公园地产，被业界认定为可遇不可求的地产蓝海。以现代城市公园的始祖——纽约中央公园为例，在建成后的15年里，其周边地价几乎直线翻涨了9倍。北京朝阳公园是首都四环内最大的城市公园，凭借其核心区位和优

2. 大气做规划，让更多人站向公园第一排

在传统的地产项目规划中，容积率通常是最难割舍的要素，但是江山万里硬生生把容积率压制在了2.0之内——这在徐春元看来反而是理所应当。

“第一线公园景观用地很宝贵，我们不会因为几个容积率而破坏未来业主的最佳观景效果。”徐春元的公园地产标准，其实已经很直接地反映在江山万里的沙盘上：南北通透的高层住宅沿公园景观带一线排开，越过宫廷式的中庭园林和法式别墅群落，户户视野开阔，可谓公园全景观赏席。

想象中的一公里的公园景观带看起来很长，但真正产生的观景物业不会超过1000套。

3. 精致谋服务，走进豪宅的“最后一公里”

“我们不是在卖一个产品，而是搭建一种可持续的生活方式。”正是怀有这样的开发态度，江山万里提出了豪宅生活区“品质服务最后一公里”理念，并将其付之实践。

在徐春元的地产信条中，公园豪宅生活方式的搭建必备三大基石：其一，地段属性；其二，硬件属性；其三，服务和管理属性。前两者固然难得，“服务和管理”才是保障不动产价值提升和生活方式落地的核心前提，其设计与执行可谓难上加难。

物业管理是“最后一公里”的核心战场。徐董说，我们有自己的物业公司（普罗旺世物业），其运营、管理经费主要来源于我们自己所筹建的“物业保障基金”——所以有人说我们是贴钱做物业——让好的人、好的激励机制来管理物业。实践证明这样的运营模式是行之有效的，普罗旺

越环境，一直享受社会各界名流的追捧，目前二手房均价逼近12万元/㎡。上海世纪公园周边的地产涨势同样远远领先于城市平均水平，高层住宅均价已达4.5—5.5万元/㎡，别墅则在8万元/㎡以上。

徐董说，没有土地的诚意，就不可能树立生活的品牌。挖一个水塘就称之为“湖景”，靠近溪水就自封为“江景”，栽几棵树就冠之以“森林”……以往这些地产商的惯有伎俩其实是在伤害消费者。我们所朝夕相处的公园，东西全长27公里，各种园林、湿地、湖泊、动植物以及文化活动设施近在眼前，不但可以无遮挡开阔观景，而且每个家庭成员都可以和公园发生关系，可以最方便地亲近自然，尽兴休闲和运动，第一时间体验到四季的乐趣。

谈及品牌，江山万里其实也是徐春元十年异乡造城之后，回归宁波的开山之作。

早在2003年，他携国际化团队远赴河南郑州，用一座占地1600亩的风情小镇向中原豪宅生活区标准缔造者。也许是浪漫主义的秉性所致，这座名为“普罗旺世”的小镇

或许是源于对豪宅生活的感触至深，徐董对江山万里的规划有着自己的独到见解，“一个豪宅生活区里，户型的面积可以有大小，这是生活需求的多样性，因为每个家庭都有自己独特的居家功能要求；但在景观效果和物业服务等精神层面决不能有高低，要不惜代价创造均好性，没有人愿意在一个豪宅社区里屈居人后。”

值得注意的是，江山万里的产品体系跨度比较大，从137平米高层到200平米高层再到300多平米的别墅皆有呈现。对此，徐董的解读别有一番坦诚：通常，如此罕见的公园板块很难出现中小面积的产品，地产商一般会直接锁定社会中的极少数高端客群，只生产高单价、高总价的大房子。只有像现在这样一种特殊的市场环境下，一些向往阶层晋升却又被“总价”隔离在外的人，才有机会分享真正的公园豪宅。

所有人都知道，这不是一个房地产的好时机，但徐董一

世10000来户家庭，家家不装防盗窗；交付8年来，我们坚持年年请业主打分，他们给出的都是高分。

对于硬件设备，徐董一贯主张“保养为主，维修为辅”。以电梯这个常规资产管理的“死角”为例，他们曾请来5家国际品牌公司投标，并要求所有投标公司除了电梯报价之外，增加一项额外报价——在2年保修期外增加15年的原厂保养报价。当时所有电梯厂商都纳闷，从未遇到一家开发商提出这样的要求，还以为开发商是为压价做铺垫。可是，当徐董向电梯公司阐述了他的理念之后，所有公司都震惊了：我从来没有把江山万里当作一个地产项目在做，而是当作品牌资产在经营。

为项目建造豪华会所的案例很多，但为业主专门建造和经营一座高星级酒店的项目少之又少——曾经轰动全国的“暹罗湾”是一个，徐董的江山万里是一个。徐董对这座建筑面积过3万平米的“江山万里酒店”的解读，其实是对一个持久保鲜的“公园生活圈”的理想描述：所有业主都是酒店的天然VIP会员，可享酒店的超值优惠；包含瑜伽健身中心、游泳中心、儿童图书馆等设施在内的业主

里，90㎡的户型和400㎡的别墅相得益彰，社区拥有自己的专属中央公园、精品步行街区，以及从幼儿园至高中的十五年一站式国际学校。其在当地独创的邻里服务中心、亲子中心、结婚教堂和婚礼产业链、儿童图书馆、居民健康档案管理等等，博得了近万户业主的认可和赞誉。

如今，徐春元和他的“普罗旺世”品牌已经在郑州实现了多个城市型大盘联动布局，累积开发量逾200万㎡，旗下专属物业——普罗旺世物业更成为当地豪宅服务管理的金字招牌。徐董很欣慰地透露，普罗旺世的房价永远比同时期、同地段的竞争项目要高，并且十年来一直保持60%的老业主推荐购买纪录。

无论理性造城，还是感性筑梦，都要拿出诚意，付出耐心。徐董说，有人笑称我是“十年前为一个梦想出发，十年后为一座公园回家”，既然是回家，就要借自身成熟的经验打造出真正的作品，否则无颜见江东父老。这个作品要有罕见的规模，要具备不可复制的地段稀缺性，更希望能对一座城市的理想生活方式做出新的定义。

段关于“机会”的不经意的表述，提醒了我们理解这个时代背景的新角度：在当前大部分开发者举棋不定、大部分消费者观望等待的形势下，才能产生诸如江山万里这样的机会。对于地产商，机会留给了那些早就做好了准备的人；对于消费者，机会恰恰留给了那些还没做好准备的人……



会馆就在酒店内，由酒店统一管理，以保障其可持续性；物业管理团队与酒店管理团队同属一个培训和输出平台；业主享有24小时的酒店式入户服务，可以通过“物业管家”，随时召唤入户清洁、洗衣、送餐、维修等服务。

徐董进一步解释说，“私人物业管家”、“无缝隙生活关照”，甚至是拥有皇家管理经验的“英式管家酒店式服务”等物业服务形式，这在十年来的普罗旺世都早已变成现实。

2012年，普罗旺世曾经一次性推出3000套精装修房的大手笔，已在郑州传为佳话，也以此成为精装修住宅的引领者。徐董认为，对开发商来说，楼盘做精装修能够借此树立品牌形象，提高楼盘品质，最大程度为业主实现房子的附加值。但精装修往往会千篇一律，很难体现业主的个性风格，江山万里的做法是：做出实品质，参照实品质制定统一的材料清单和品牌标准，在此基础上，业主可以根据自身需要选择功能空间做局部的个性组合。这一私人定制化的精装服务方案一经公布就受到业主好评如潮，他们认为这是开发商为业主做资产，购房者自然愿意委以信任。

—— 实践篇



普罗旺世公园实景图

1600亩理想城市生活样本——普罗旺世

……我有一个梦想：我梦想着这座小镇中有色彩缤纷、风格各异建筑，居住着一群来自各方但都善良礼貌的人们，我要种下许多树木，让孩子们在浓浓的树荫下嬉戏。夏日蝉鸣，清晨鸟叫，我要开辟一个小湖，一条小溪，让潺潺的水声伴着全家人散步……

——中国，郑州，普罗旺世小镇《筑梦宣言》

普罗旺世是郑州主城区第一个用地规模超过1600亩、居住规模超过2.5万人口的综合型房地产开发项目。其具备特征鲜明的城市公共空间、表情丰富的步行街道、完整的教育链条、多样化的住宅邻里，以及真诚以待的物业管理体系五大基因。

一南一北两大公园、一所国际中学、一所国际小学、以及一个区域级步行商业区，这四者共同构成了普罗旺世的“城镇心脏”。它们汇集在城镇的几何中心区域，从这里到达周边任何一个邻里组团都在几分钟的步行距离之内。便利的步行尺度和多样的配套设施，吸引着小镇内外大量的人群来此驻足和停留：从破晓的花香鸟语到菜市场早市的熙攘往来，从白日的朗朗书声到傍晚的草坪悠游，从垂暮的灯红酒绿到深夜的溪跃蛙鸣。城镇心脏已经演变成一个几近24小时不落幕的生活舞台。它是普罗旺世的活力引擎，也是社区的荣耀所在。

商业毋庸置疑地成为营造城中之城的基础道具。占地近三万平米的中心步行商业区，即是整个城镇的“大客厅”。这是一个纯步行环境的公共场所的混合与交织，以菜市场超市、餐饮食肆、家居百货等为代表的消费需求型商业，与以运动会所、SPA中心、亲子俱乐部等为代表的休闲型商业和谐并存。

所有美好的城市公园，都不仅仅只是公园。普罗旺世的

中央公园则更像是城镇的“起居室”。这片绿色诗意的公共休憩绿地，不再是人们对可支配空间逐步缩小这一现实的某种妥协，而是成为一个吐纳生息的绿色能量源、一个充满观望与被观望的表演场。老人们在这里下棋、看报，儿童和少年们在这里玩沙子、玩水、放风筝，年轻的妈妈拉着刚刚能下地的孩子学步，这边有新婚的夫妇在拍摄婚纱照，那边几个好友的草地午餐刚刚开席……中央公园已经成为普罗旺世居民最愿意把朋友带来的地方，因为与公园对话，就等于同城市作了一场交谈。

那些整齐划一的、寻不到边界的传统“住宅小区”型邻里在此销声匿迹，它们正在被奉行“大混居、小聚居”理念的新型邻里组织所取代。普罗旺世拥有200万平米建筑规模的庞大住区群，其建筑形态包含Townhouse、4至6层的多层住宅、18层的小高层住宅和30层的高层住宅等。一万个居住单位（单户建筑面积从90平方米至400平方米不等）全部以步行尺度的小规模邻里和独立管理的组团结构呈现。合理的边界与尺度、充分的可达性、同类型使用者聚居和多元类型家庭混居，是维持邻里安全、促进邻里交流的核心推力，也是制造健康邻里、可持续发展住区的唯一途径。

建一座城不易，塑一种生活更难。勇敢喊出“超前十年的生活”的普罗旺世，自组金牌物业管理团队——普罗旺世物业，八年以来一直致力于“生活+”栖居氛围的实验和营造，并将对理想生活的追求付诸于城镇行为中看得见和看不见的细节：将童话梦境与亲子游憩巧妙结合的“爱丽丝公园”；强化邻里认知、提升集体归属感的“社区VI识别系统”；为方便城镇居民健康诊疗和求医而专设的“医疗绿色通道”；每一款为特定居住者量身定制的实用户型；为物业使用者提供贴身交流和一揽子管理的“管家式物业管理系统”……我们坚信这样一条准则：细节决定城市品质，想象力营造超前生活。



江山万里中庭景观效果图