

Uncle徐的十年： 江山万里 是如何 “炼”成的？

前段时间，江山万里&普罗物业在奥体中心专场请“江万”业主看“宁波蔡琴演唱会”的消息刷屏了朋友圈；最近，波威控股又官宣了宁波普罗农场入选鄞州区中小学生研学实践教育基地的消息。

作为一家房地产开发商，十年来，江山万里从地产开发到物业经营，甚至不惜重金在横溪拍下了一大片土地为业主打造休闲及农旅项目、开月子中心、兴办幼儿园、度假酒店……这让人不禁好奇，究竟是什么样的老板，会将一家企业经营得如此守正出奇？

借着十周年庆典的契机，在YUN酒店的会客厅，我们终于约见到了江山万里投资人——Uncle徐。

1 一封“家书”，Uncle徐的回归

一身黑色羽绒马甲搭配休闲裤，脚蹬一双纯黑色旅游鞋，一头华发下配着副深黑色粗框眼镜，如果不是身旁有工作人员陪同，很难认出这位风尘仆仆的长者，竟是外人眼中的“传奇”企业家。

年过古稀，徐董却依旧精神矍铄，身旁的人亲切地叫他“Uncle徐”，而我却对这个称呼产生了好奇。

这一切的故事，还要从一封“家书”说起。

2012年，彼时的鄞州公园板块仍是一片荒凉，那年的最后一天，“江山万里”的前身宁波鸿城置地接连“拿”下了鄞州公园二期北侧的两宗宅地，造就了如今的江山万里一期、二期。

2014年11月25日，江山万里一期开盘前，徐董首次以“Uncle徐”的名义，向全体意向购房者发出的第一封“家书”。在这封信中，江山万里首次提出了将精装服务列入“豪宅最后一公里”的战略，为业主提供“极致的精装服务”；并且，首次提出了物业管理服务“酬金制”的概念。

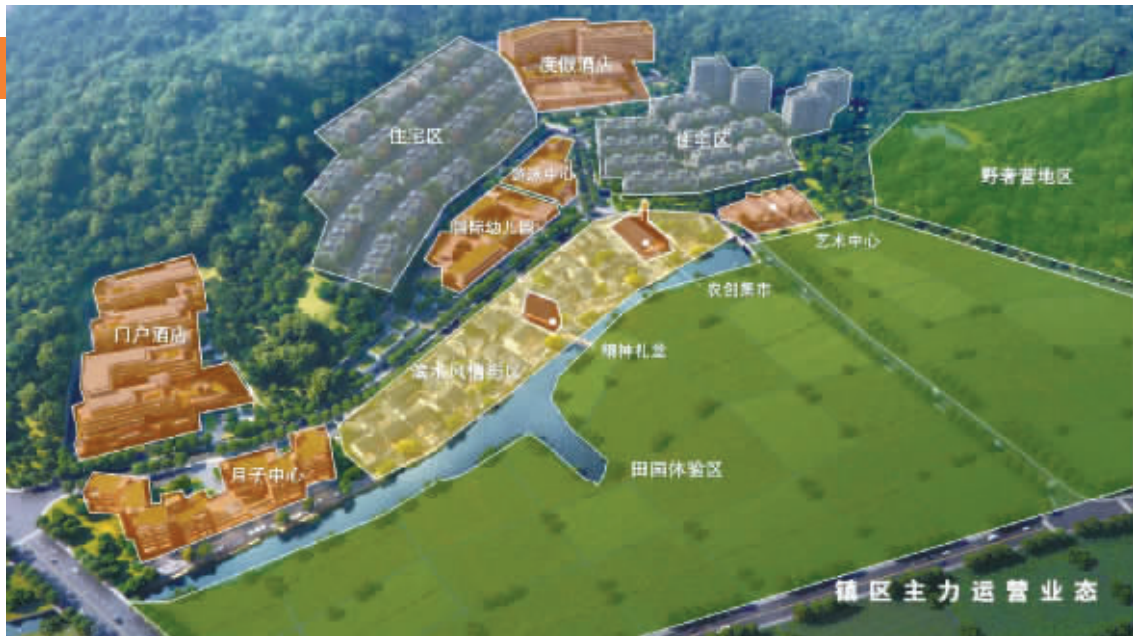
“从一开始，江山万里的定位就是要做‘改善、改善至终极改善’，‘高贵生活，始于懂你’是江山万里和普罗物业的执着于追求。要做高端、可持续，物业必须要自持。”于是，Uncle徐主动请缨成为了第一任普罗物业的董事长。

为了倾听业主的声音，十年来，Uncle徐的手机号从未更换，24小时在线。

出于对彼此的理解与尊重，从未有业主无事叨扰Uncle徐，Uncle徐也从不让业主倾诉无门。

当一个默契成为大家的习惯，“Uncle徐”这一亲切的称呼便成为了徐董的代名词，更成为了每一位“江万”业主心中的“定心丸”。

每当谈及对未来的愿景，他总用“尊重、包容、帮助、倾听”八个大字来概括他所理想的社区生活，尊重他人、包容差异、互相帮助、主动倾听，而这最后一点，便是Uncle徐的理想终点。



江山万里·横溪项目业态规划示意图。

2 二十年「起势」，初心不改

与其说Uncle徐十分“接地气”，不如说他太过“有个性”。

在交谈中，Uncle徐反复提及美国营销战略家杰克·特劳特所写的一本著作——《定位》，这本出版于上世纪八九十年代的专著，对于其创立“江山万里”之初的定位影响深远。

或许大家从未听说过特劳特和其定位理论，但一定对TA所服务过的品牌印象深刻：王老吉、七喜、东阿阿胶、老乡鸡、郎酒，包括大家熟知的香飘飘奶茶，都是杰克·特劳特定位下的成功品牌。

“坚持初心，遵循经济学中的‘二八定律’，只做行业的‘领头羊’。”短短几字，正是Uncle徐对江山万里“定位”的概括。

自2012年起，江山万里开始了在鄞州公园的“围合造城”：从江山万里一期、二期，到三期昆吾；从江山万里四期，到五期、六期星耀阁，再到七期琅峰，七年七城，造就了一座近85万平方米的公园小镇，更奠定了江万品牌在宁波人心中难以撼动的影响力。

2019年起，江山万里“走出”鄞州公园，先后打造了江万府、江皓府和明湖悦府三大“标杆”之作，无一不厘定城“芯”所向，以超强产品力重新定义宁波品质人居。

如今的江山万里，已经成为宁波人心中中高端与品质住宅的“代名词”。

但鲜有人知的是，为了从全流程把控生产品质，早在十年前，江山万里就开始着手打造自有“生产产业链”。沿用生产型企业运行模式，从地产开发、建筑总包/钢结构生产安装、PC预制生产/新材料研发，到精装修/景观施工，都由江山万里全流程把控；不仅如此，涉到“生活服务产业链”的物业管理、商业运营及生活配套运营，甚至作为“业主俱乐部”的横溪项目，都由江山万里团队“一站式”精细化管理。

可以说，如今的江山万里已形成完善的“全产业链闭环”。

并且，Uncle徐“固执”地将全宁波都罕见的“酬金制”物业服务模式，应用于江山万里的所有小区，只为给予品牌更高的附加价值，为全体业主创造更为纯粹的生活环境。

“在这面粉比面包贵的时候，更应该坚持品质，这也是对人性的挑战，等到五年、十年后再回头看，定不会让人失望。”Uncle徐笑着说。

3 从造房子，到过日子

如此“有个性”“爱折腾”的老板，也意味着江山万里绝不会止步于只将房子造得“精美绝伦”。

2019年与2022年，江山万里斥巨资，先后拍得横溪镇凰山岙两宗宅地，几年间，规划相继落地，普罗农场、国际幼儿园、门户度假酒店、月子中心、艺术中心……这座超1800亩，集休、旅、文、商为一体的“巨无霸”项目，正是江山万里为全体业主所打造的“原乡俱乐部”。

“苏东坡曾说：‘人生如逆旅，我亦是行人’。在‘造好房子’之外，我们更应该做的，是‘过好生活’。”当提及为何江山万里要耗费如此多心血打造横溪项目时，Uncle徐如是说。

2023年，被认为是宁波楼市的“高端改善年”，市场上涌现出诸多高定位、高品质的“千万级豪宅”，而当大家将更多注意力放在产品的迭代上时，江山万里早已完成了从硬件到生活的“全链升级”。

近年来，由江山万里自营的“普罗农场”积极推进数字化、自动化农场建设，其生产的果蔬产品均以“供港品质”为目标，主打绿色、有机，业主们只需通过手机小程序即可完成下单，农场当日采摘，由物业配送上门。

这些果蔬农副产品，不仅供给江万业主，还直供江万旗下的酒店、餐饮，未来，江山万里教育集团旗下幼儿园、托育的小朋友们的“一日三餐”，也计划由农场配送新鲜绿色的果蔬。

每年春耕秋收之际，江山万里都会组织业主带着孩子们到普罗农场的田间地头，体验从种植到采摘的田园乐趣。通过开展“田间小农夫”“田间鲜食”“田间料理师”等活动，在寓教于乐中传递自然之趣。

今年，普罗农场还入选了鄞州区中小学研学时间教育基地，让更多青少年有机会接近自然，感受博大精深的农耕文化、体验现代科技的智慧农业。

值得一提的是，横溪项目的全部商业均由江山万里自持。原生态的农夫市集，大地艺术的深度演绎，在田野教室探索自然、在竹林遇见营地之趣、还有不断生长的主理人商业……新消费业态和多元艺术形态都将在这里链接、交织、恣意生长，“江万式生活方式”也在点滴间渗入每位业主的心田。

从造房子，到过日子，Uncle徐时常用卡罗尔·德韦克的《终身成长》中的“成长型思维”鞭策自己，用户的需求在变，体系要不断创新、跟进，才能顺应时代的潮流。或许，当我们的视线，从房子回归到生活本质，才更明白，江山万里到底在追求着什么。

记者 施文