

# 共创一座“成长型”的美好家园

当行业步入存量时代,“好房子”的定义正被市场重塑。在南京,中堃置业以其现象级项目贤坤花园,开启了一场关于“家”的深度探索。他们如何将“美好基因”植入小区的每一寸肌理?答案藏在设计师微信里100多个活跃的业主群中,藏在一棵朴树挪动九米的执拗里,也藏在全程可视化的施工里。近日,我们与四位建设者对话,从他们的故事里,窥见一条“面向未来,共创美好”的清晰路径。

文/孔小芳



中堃置业副总经理  
周荣富



中堃置业设计总监(后排左一)  
李自强  
与业主洽谈定制



中堃置业环境艺术总监(中)  
周飞



中堃置业副总经理(左二)  
李汇丰  
与业主一起奔跑

## 一道“追加”的防水,与敢于被检视的底气

过去我们做工程,眼里盯着的是验收合格。但在贤坤花园,我们的标准从来都是“客户需求”。

在一次工地开放日,一位顶楼业主仔细看完后问我,咱们这屋顶的防水,是怎么做的?我告诉他,我们是按满足二十年使用的标准来设计的。还有一位关心防水的业主,希望我们在两道防水基础上再加一道。加!一道额外的防水层,成本的增加是有限的,但换回业主心里那份踏实的安稳。整个施工过程中,我们团队都有一个共识:那些看不

见的加厚隔音墙、更环保的板材、防止串烟的增设的中央抽风机,从来不是为了通过某项检查,而是为了回答生活中那些具体的担忧。

我们的项目是方案定制化、施工可视化,这“可视化”的背后有巨大的工作量。一期130户业主,我们组织了三次工地开放,从基础隐蔽工程阶段开始就让业主进来“找茬”。工程师们全程陪着,他们可以看清每一根管材的厚度,看每一处接口的处理,有问题当场记录、限期整改。不少业主后来跟我说:“亲

眼看着自己的家从骨架到成型,心里特别有底。”有些业主人在国外一时不能回来,我们就拍了视频发给他,把每一户的施工“可视化”都落在实处。

为了让这份“透明”贯穿始终,我们还专门开发了小程序。施工到哪个环节,用了什么材料,关键工艺的照片,都会同步上传。今后,业主随时打开手机,就像拥有了一个“云监工”。未来交付时,我们还将交给业主一份厚厚的“档案”,包括设计图纸和完整的施工记录,来方便今后的改造和维修。

## 100多个业主群,藏着家的“生长密码”

我的微信里有个特殊标签,存着100多个群聊。它们不是普通的工作群,而是贤坤花园一期业主的定制化专属服务群。我们为业主提供涵盖风格、配置、户型格局的灵活定制模块,从业主签下购房合同的那一刻起,我和我的团队就已“在线”,成了这个家未来生活的第一批参与者。

好房子的模样,从来不是在办公室的图纸上凭空诞生,而是在和一个个真实家庭的深度对话里,慢慢清晰起来的。在这些群里,我们陪着未来的主人琢磨

家的每一处细节。我记得有一户家庭,父母想做四房预留儿童房,儿子却偏爱三房的开阔通透。我们没有让他们二选一,而是在关键墙体里预埋好管线与改造接口,用这样的“第三种方案”,既满足当下的居住需求,也给未来的生活留足余地。这种“预留可能性”的设计,就是我们对“家会成长”最真诚的回应。

这样的思考,从开始就融入到了整个小区的肌理之中。贤坤花园临路傍河,我们主动升级了沿街的行道树,又巧妙打开临河的景

观界面,让小区里的盎然绿意,与河面的粼粼波光自然交融。有业主笑着说,每天回家都像走进公园——这正是我们追求的“无界共生”:让自然成为生活的日常背景,而非遥不可及的风景。

如今,一期的房子即将交付,那些业主群依旧热闹。我和团队也即将开启二期的服务。虽然这样的定制化沟通,让我们付出了更多的时间与精力,但这些藏在群聊里的需求,交融在社区里的绿意,共同构成了贤坤花园最珍贵的美好基因。

## 一棵朴树的“搬家”记

当设计隐去,生活成为主角,景观的意义莫过于此。

让我感触最深的一件事,发生在第一期那棵朴树身上。它现在静静伫立在红苹果雕塑后方,枝叶舒展,充满生机。但最初,它被设计在水院中央,与无界水景构成一幅静谧的画面。等到红苹果雕塑落成,我们却察觉:朴树与苹果相邻,模糊了视觉的核心与空间的关系。一个艰难的抉择摆在眼前:要不要挪走这棵刚种下、刚成景的大树?这个想法一出,便迎来不少阻力——

树木刚经历迁植,根系还未稳,再次挪动,存活率实在堪忧。最终徐总果断决定:“移走它。”

徐总带着团队一遍遍推敲移栽方案,反复验证每一个细节,甚至自掏腰包“悬赏”——移植成功奖励两瓶茅台,只为鼓舞大家把每个步骤都做到万无一失。最终,朴树安然扎根新址,红苹果雕塑也愈加醒目。这次经历,成为我们团队践行“精神地标”的生动写照:在贤坤,为了美好,唯有克服,没有妥协。

在贤坤,景观不仅要“好看”,更要“好用”。就像一期那片旱溪,我们从一开始就把它设计成了“社区客厅”。看着孩子们翻找光滑的卵石,宠物撒着欢儿奔跑,家长们坐在旁边的平台上唠着家常,这鲜活的场景,就是对我们工作最好的认可。

更让我们心头一暖的是,有业主特意选在这里拍婚纱照,让这片小天地,见证人生里的重要时刻——这一刻,景观早已不只是物理空间,更成了承载情感与记忆的温暖载体。

## 看一群主理人如何重拾邻里的温度

很少有开发商像中堃这样,房子刚卖出去,就开始组建社群了。而我们认为,好的邻里关系,是未来数十年美好生活的基石,所以,从购房开始,我们就要为小区未来的邻里和睦打好基础。

当时,为了了解业主们的爱好与需求,我们在岁末年初,邀请刚刚签约的一期130户业主来小区拍摄全家福,并现场一对一问卷调查。也正是基于这些洞察,我们孵化了首批“业主主理人”,从“运动健康”与“生活美学”出发,让社群像生命体一样自然生长出美食、阅读、艺术、旅

行等多元分支。

我们始终坚持“社群前置”,让大家在收房前就热络起来:我们带着社群主理人去麓湖交流社群孵化经验;把业主们带到纽约跑马拉松;社区图书馆的书架从空荡到满溢书香,每本书的编号都出自主理人和志愿者的手;还有主理人自发张罗的牛首山宋宴……一期85%的业主加入各大社群,一年组织活动40多场,700多人参与。一场场活动下来,邻里的纽带被悄悄系紧,很多人在成为邻居前,就成为相同爱好的搭子和好友。

这背后,是大家对于社群“共

创共建共享”理念的实践——让有想法的业主,成为社区文化的推动者。我们每年拿出专项基金,为社群活动兜底,为主理人成长助力,还打磨出“世界艺术之旅”“世界马拉松之旅”这样的品牌活动。

这份紧密的连接,早已化作实实在在的认可:二期购房者里,超51%都来自一期业主的推荐。

贤坤的业主,被称为“贤客”,“客”是“创客”“极客”,我们希望贤坤花园的业主,未来不仅是生活中的好朋友,更是事业上共同成长的好伙伴。