

徐波涛：“好房子”，源自真正的“居住视角”

自一年前一期首开以来，GARDEN19|贤坤花园及其背后的中堃置业，就以创新者定位，为平淡许久的南京楼市注入了鲜活动力，在被多家媒体称为惊艳之作的同时，项目也受到了客户的极大认可。在房地产业内，无论是外地同行到南京参观，抑或南京地产人的闲聊聚会，贤坤花园也都是绕不开的话题。



在贤坤花园一期和二期水景上，各漂浮着一只红艳艳的“苹果”。代表着对于居者的祝福，也成为“好房子”“好生活”的象征。

苹果，开启了亚当、夏娃的智慧，“砸”出了牛顿的灵感，创造了乔布斯的科技帝国。今天，这个小小的苹果，启迪了一场关于重塑“后地产时代”产品价值体系的全新探索。

或许，南京地产新时代新篇章将就此揭开。

直面痛点 如何改写“好房子”标准

2023年11月，中堃获取江心洲G70地块，联袂中北地产、东方企业集团共创贤坤花园一期。此后两年中，在城中启动老门东G10地块（门东源邸），与长住控股集团珠江路G05地块进行合作；在河西，联袂建邺国资集团开发江心洲G50（贤坤花园二期）、获取河西中G67地块，并与中北盛业G72地块合作。

中堃置业积极与理念一致、价值观共鸣的合作伙伴携手。

中北地产成立于1992年，隶属于南京公用发展股份有限公司，从高端人居打磨，到城市基建工程匠筑，以国资稳健实力和责任担当引领城市人居创新。东方企业集团作为城市综合服务多元产业集团，形成以文旅商业地产为主业，经营范围辐射品牌街区运营、产业园区打造等在内的多元化产业，旗下1912品牌是一张能够为城市带来多层次效益共赢的城市文化名片。建邺国资集团是建邺区属国有独资企业，融汇国资稳健实力，携手中堃从用户需求和生活本源出发，迎接改善居住新时代。

无论自己开发，还是与理念一致的伙伴合作，中堃获取项目多为低容积率的小项目，奠定了“小而美”的发展方向。“小”意味着服务更注重生

活品质的小众改善人群，以及更精细化的赛道。“房地产一定是主流改善和终极改善进入新房市场。刚需刚改进入二手房市场。真正的主流改善，一定要好地段、新科技、新材料、新工艺、新政策，他们追求与时代前沿相匹配的东西。”

徐波涛分析了当下楼市最深层次的五个痛点：第一，房子能不能交付？第二，交付的是不是跟当初承诺的一样？第三，交房子还是交家，客户个性化需求能不能得到满足？第四，房子耐不耐用？第五，未来社区氛围是不是和谐一致？

贤坤花园尝试将这五大痛点逐一解决。

主动现房：项目开放时小区80%实景呈现，解决能不能交和货不对板问题。

可视化建设：高标准用材，严把建设关，以客户标准检验品质，解决耐用问题。

个性化定制：一二期全部一对一个性定制，将家的主导权交还业主，解决个性化问题。

熟人社区：通过社群组织的搭建，让业主未搬新家，先交新友，打破传统新小区看不见但却普遍存在的邻里隔膜。

从当下到未来，从空间到时间，从有形的房子到无形的生活，中堃团队与合作伙伴将对房地产的思考融入贤坤花园的设计、建造、运营之中。

居住视角 “贤坤现象”能否复制

如今来贤坤花园参观的企业很多，甚至外地还出现了一些形似的项目，但业内有一种观点，颠覆传统的“贤坤模式”难以复制。

对此，中堃认为，产品设计多种多样，各家房企也各有神通。“好房子”的标准并不唯一“自住时代”，“转向真正的居住视角”才是能造出“好房子”的底层逻辑。

早在二十多年前，“以人为本”的理念便已成为房地产行业的共识，但始终是开发商单向度的产品设计与供应模式，是企业对于未来生活的理解。

贤坤花园首次让业主成为产品设计的共创者。不仅仅是业主有了户型、风格设计和用品选择的主导权，一些公共空间的构想，也是源自业主的提议。比如一期只做了健身房，有女业主建议可不可以再建个瑜伽室，于是二期的住宅架空层里，风景最美的一片区域被建成了瑜伽房。“找到

客户最本质的需求，把选择权交给业主，我们是他们梦想的践行者。”

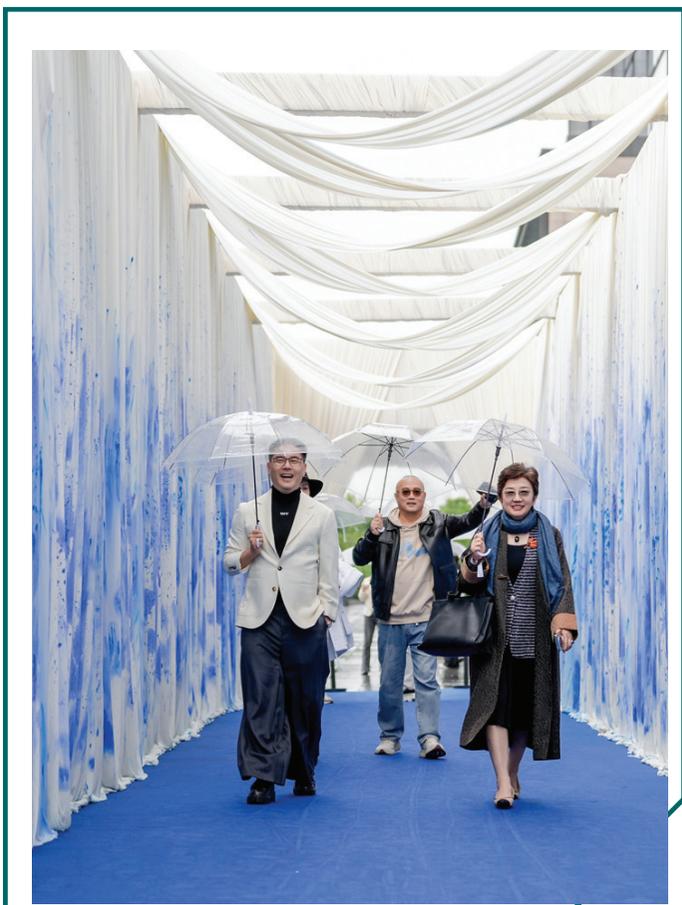


丁祖昱博士(右)对贤坤花园给予了高度评价

从项目开工到开放之前，项目打造团队每天都在施工现场开现场会，各合作单位的负责人一起巡查工地、交流思考、评判效果、优化产品……

在交付前半年，项目施工团队与业主成立质量共建小组，定期巡检工地；项目物业团队与业主成立服务共建小组，提前沟通交付后服务内容。

易居中国CEO丁祖昱博士曾多次来贤坤花园考察，他指出，贤坤花园“可能改变中国房地产业的开发模式”——因为真正实现了C2M客户创造产品。



2025中堃置业首届美好生活分享会

扬子晚报紫牛新闻记者 王焯

在行业发生深刻转折的当下，中堃何以有意愿逆市入局？将大规模“工业化”的住宅产品带入手工式“定制化”的赛道，贤坤花园的探索能否为行业提供新的路径？“可视化”建设、主动现房、熟人社区……一系列围绕“客户为中心”的实践能否复制？“后地产时代”，如何定义、打造“好房子”？近日，扬子晚报/紫牛新闻记者对“现象级产品”贤坤花园的创造者，中堃置业创始人徐波涛进行了专访。



“当时我跑了世界很多地方，思考房地产还能不能做？怎么做？”答案是——“变”。

逆市入局 “后地产时代”机会何在

中堃有着坚定的价值观与战略，围绕主城低密、深耕主流改善市场的开发理念，自2023年成立以来，中堃置业已参与包括贤坤花园在内的6个主城低密项目开发。其中贤坤花园一期于2024年11月首秀，130套洋房，5.84万元/平方米均价，首开八五成去化率，为行业增加了信心。而这一切成绩的取得，其实是中堃团队践行理念的结果。

所有的结果首先源于思想。在创业之前，徐波涛首先从时间和空间两个维度思考房地产行业的未来趋势是什么？时间维度是发展阶段更早的国家与地区，房地产与经济的关系？

空间维度就是在经济体量规模与国内类似的城市，房地产发展有什么特点？

“当时我跑了世界很多地方，思考房地产还能不能做？怎么做？”答案是——“变”。

“2023年是中国房地产业的分水岭。2019年以前，房地产是投资品，关键词是‘摇’，开发商摇号拿地，购房者摇号抢房子。头部房企冲千亿、万亿，因为上规模才有生存空间，才有好的资信评级，才能拿到更多的融资支持。”2019~2023年是盘整期，随着政策收紧与供求关系的变化，市场出现明显的下行趋势，二三十年的高速发展周期宣告终结。

房地产业还有机会吗？从中国香港到东京到新加坡，从纽约到伦敦到巴黎，在世界范围考察之后，最终得出结论：房地产作为衣食住行相关的传统行业，消失的逻辑几乎没有。在任何国家，房地产在GDP中总是占有一定比例。“比如房地产崩盘后的日本，经济发展遭遇了‘消失的三十年’，但东京中央区、港区房产依然相对保值，长周期看还在升值。”

行业不会消亡，但运转的逻辑必然要变。

消费时代、自住时代、现房时代，步入新周期的房地产业，让中堃团队看到了可以践行的未来。