

(上接10版)

投之以“诚恳”
报之以“泰和”

——新东润泰和人文美学品鉴

本报记者 田晓玉

李玮珉先后攻读哈佛大学的建筑学专业和哥伦比亚大学的城市综合体专业。作为较早一批进入中国内地的台湾设计师,李玮珉在两种同根而生的文化背景下,用设计搭建了一座桥梁。他说:“不能因为一个建筑的外部造型而忽略了其内部的窗户,因为每一扇窗户后面都有一个使用者,设计这件事情,就是创造一些美好的事情去承载每个人对于生活的期望。”1991年李玮珉成立建筑师事务所,2007年荣获Martell年度精英人物。代表作品有新加坡滨海城南南区整体配置计划、故宫博物院(台湾)、上海九间堂、拥月别墅、北京长安太和、上海涵璧湾花园等。他的每一次设计都是将生命中的激情记录下来,透过设计的思考,探索这个世界,在某种更宽、更广的定义里,使人性关怀和传统的复兴得到了延续,接近永恒。这种人文主义执念,是李玮珉一贯的设计理念。

“建筑尺度是苛刻的,但更苛刻的是居住空间”,李玮珉倡导舒适、实用的居住空间才能给居住者真正的归属感,才能和居住者有更完美的灵魂契合。李玮珉讲到,很多伪高端住宅不注重真正住进去的感受,只靠各种实材包装来满足潜藏在人性里的贪、嗔、痴,这跟泰和有本质区别。泰和的包装并不豪奢,并非华丽,用的只有三种最质朴的材料——木头、玻璃、金属,颜色只有白、灰、原木色。外立面设计走的也不是奢华路线,只追求空间尺度给人舒适感,用质感来诠释豪宅。

“高端物业每一寸空间都价值不菲,理应有更高效的空间利用和更舒适的居住感受。泰和的每一个户型的设计都是以厘米来精确度量空间功能利用和日常生活动线的合理性。”傅刚说。

读懂泰和

“一百多年了,我们试图平静地生活,种下一棵树,铺好一条路。”以色列拉宾如是说。

采访中,负德军感慨系之:“一路走来,途中有过迷茫,有过寻觅,但新东润从不停留,要做没有家族的家族企业,尊重本心,尊重生命。”

建筑与城市、建筑与人、人与人之间都有情感,很少有人能倾注全部感情去做建筑,李玮珉执着得与众不同,新东润坚持得迥异于人。李玮珉设计理念遵循现代简约,注重人居体验。在李玮珉看来,室内室外的空间是一体化的,并非室外空间让人眼花缭乱就是好。李玮珉提倡由内而外的设计模式,先把室内的各个空间都精心安排好,再考虑室外景致该如何配合,二者结为有机整体,不是简单的分开室内该做什么,室外该做什么。

李玮珉骨子里透着清高,他希望认可他的设计,买他房子的人,都是有阅历懂生活的智者。李玮珉举的一个例子让傅刚记忆犹深:“很多房子广告也好,车子广告也罢,都通过播放外国朋友来增加吸引力。为什么要靠外国朋友来赚取眼球呢,广告里的外国朋友不会帮你来家里打扫卫生,也不会替你开车。我认为做事情只需要把自己该做的,能做的做到极致就好了,不需要在基础服务之上无限抬高,赋予高大上的虚假概念。把能做的项目实实在在做好,就是诚恳。我所做的设计就是想让大家在这里恢复本真的情怀,好房子给懂得的人,我们一起返璞归真。”

听到这里,记者突然想到现如今的一些财智人士和李玮珉的观念如出一辙。他们不再追捧LV、GUCCI、爱马仕等名牌,也许他们提着并无品牌标志的手包,穿着不印logo的衣服,但一定都是有质感的,这时的他们已无需再靠名牌点缀,已经完成由外到内的华丽转身。

“随风潜入夜,润物细无声。”采访中,宋晓鸣坦言,新东润恰如春雨,讲究踏实做人低调做事,注重沉潜积淀,不喜招摇过市站在高处,惟愿润物无声厚泽于人。记者畅想,某一个冬日午后,漫步泰和,也许某个不起眼拐角处的景观小品,某个阴凉处绚丽花草就是李玮珉和泰和送给居住者的礼物,你会在不经意间露出会心的微笑。

万科让建筑赞美生命,新东润让泰和进发人文之美。在房产市场批量化生产的今天,新东润愿意摒弃浮躁喧嚣转身向内,紧抓产品质量做好内功,住宅不再千篇一律,让居住成为享受。泰和将会给郑州人居带来不一样的体验,在泰和,你会觉得更贴近本心,更接近生命,更知道自己想要的未来。其实,这才是生命,生活的真谛。

生命的意义在于在有限的生命里找到无限的延伸。建筑有生命周期,但所散发的思想不灭。人生有涯,但是在泰和所尊享的生活方式,给人生的精彩加分。

正如负德军所说:“十年后,当我们回头望去,才遽然发现时代的波澜壮阔。汨汨流过的时间,此起彼伏的事件,在更长的维度中,描绘出时代的完整图谱。繁荣与扩张,是中国地产行业过去十年的关键词。在从机会型市场向战略型市场不断变迁的过程中,中国房地产企业也经历了生与死、分与合、决裂与新生、迷茫与坚持。作为时代的一分子,新东润地产概莫能外。从机会型向战略发展型企业的转变,意味着面临诱惑时的坚定与放弃;从普通住宅产品向区域标杆产品的跃进,意味着艰难的蜕变与压力下的突破;从项目垂直管理向两级管控架构的调整,意味着自我否定的痛苦与得偿所愿的释然。我们是时代的见证者,被时代哺育,与时代共成长。”

诚如斯言,大美泰和。

第三届中国城市管理高峰论坛
热议新型城镇化

本报讯(记者 杨秀娜)11月30日,第三届中国城市管理高峰论坛在天津召开。该论坛已连续举办三届,旨在汇聚政、学、企、媒多方智慧,探讨中国新型城镇化关键问题的解决路径。本届论坛由中共中央党校报社主办,北大资源集团、北大方正信产集团承办,论坛主题为“新型城镇化:模式创新与区域实践”。

本届论坛共有近300位嘉宾出席,紧随《国家新型城镇化规划》落实脚步,深入理解中国新型城镇化发展路径与思路,在文化、人口、土地等方面点明了新的城镇化政策导向,更深入地对市场力量如何参与城镇化、城镇化的可持续发展等当前新型城镇化发展阶段出现的新问题、新情况提出了新的见解。

论坛中,与会嘉宾从新型城镇化与土地管理创新、公共文化服务体系、城市社会治理创新、人口扩张与土地扩张关系等不同角度和领域给出独到见解。

其中,如何行之有效地制定人的城镇化发展策略,仍旧是本届论坛关注的主要方向。有关与会领导认为,新型城镇化带来的是区域经济社会生产、人民生活方式的巨大转变,需要公民在价值理念、文明素养等方面与之相适应。

实现人口城镇化,转变居民价值观念,关键在于加强文化建设,营造良好的人文环境,培养健康文明的生活方式,总体提升人口素质。有关专家认为,实现城镇化进程中人的思维转变,在于建立健全政府向社会力量购买公共文化服务的机制,推广运用政府和社会资本合作等模式,鼓励和支持社会力量参与公共文化服务,促进公共文化服务提供主体和提供方式的多样化。通过这种方式把公共文化服务从体制内的循环转化为面向社会的大循环,进而激发人口城镇化的活力,提升新型城镇化的效果。

论坛上,与人口城镇化相对应的土地城镇化问题,同样引起了论坛嘉宾的激烈探讨,新型城镇化以人为本是一条明线,还



始终贯穿着一条发展暗线,就是要正确处理“人地关系”,努力实现“人地和谐”。

在这个过程中,作为承载城镇化建设基本单元的社区将起到决定性作用。“城镇化发展需要提升社区治理能力”,中央党校有关领导表示,以社区为抓手,实现居民的自我认知、认同,从根本上实现向新型城镇化的过渡。

随着国家政策的逐步落地,新型城镇化在发展中开始面临新的问题与挑战:市场力量如何参与新型城镇化?如何确保新型城镇化进程中城市的可持续发展?本届论坛对上述问题进行了深入的探讨。

对于市场力量如何参与城镇化建设,著名经济学家刘伟认为,现阶段城镇化的进程应当是政府引领并规范,市场推动,企业主导。国家发改委城市和小城镇改革发展中心副主任乔润令表示认同,下一步政

府和市场的关系最关键还是政府逐步放松管制。逐步把该市场配置的资源逐步交还市场,没有这谈不上市场主导。

方正集团董事长、执委会主席兼CEO李友从企业角度出发,认为城镇化大环境不是企业所能改变,企业重心应在于如何做好“小事”,利用自身的优势将资源惠及更多居民。同时,李友表示,政府给市场的空间越来越大,随着空间越来越大,企业可以把自身优势放进区域,不管政府如何放权,企业要用自己的优势把自己的事情做好。

本届论坛通过与方正集团和北大资源集团的合作,北大附中天津学校、北大科技园天津分校、北大资源新文化中心已先后在天津东丽区落地,使其成为现阶段“人的城镇化”的标志性案例,为其他城市管理者提供了富有价值的参考。同时,方正集

团与北大资源集团作为积极参与到新型城镇化的市场力量代表,受到与会领导、学者的高度关注和积极肯定,认为这一模式贡献了产城融合、城市运营的开发模式和经验,创新出以人为本、政、企、民三方共赢的城镇化新模式。

北大校长助理、校办主任、长江学者黄桂田对此评价,城市的规划、城市的建设和发展一定是政府和市场相互融合的。方正集团董事长、总裁、北大资源集团董事长李友用“五个坚持”表达了新型城镇化的构想,她讲到,北大资源集团将在坚持探索以资源为主导的地产开发服务模式过程中,坚持探索社会力量参与公共文化服务建设模式,坚持探索分级诊疗就医体制改革,坚持探索具有北大特色的基础教育发展模式,坚持探索高校服务社会、回馈社会的责任实现。

嘉亿·东方大厦
助力“O2O实战训练营”华中峰会

本报讯(记者 杨秀娜)11月28日下午,由中国经营报联手阿里巴巴共同主办、嘉亿·东方大厦承办的首届“O2O实战训练营”华中峰会,在郑州建业艾美酒店举行。

此次峰会以传统企业转型移动电商,蚂蚁金服O2O商业模式落地研讨为主要议题。中国经营报TMT版组主编姜蓉、蚂蚁金服O2O事业部副总经理运筹和蚂蚁金服上海渠道总监吕齐,分别以《中国电商模式演进的思考》、

《阿里巴巴带你走进O2O》、《支付宝,我有我的方式》为题,深度阐述O2O运营模式。

此次峰会到场的还有嘉亿东方置业总经理罗靖涛、嘿马汇创业投资平台创始人在内的多个O2O实战专家、中原行业代表,30位重量级嘉宾。会议共吸引近1000人到场,这是一场汇集了政界要人、学界泰斗、知名专家、O2O实战企业家的智慧盛宴。

为了促成此次峰会在郑州顺利召

开,嘉亿·东方大厦提供了全力的支持。作为郑东高铁站首排实力写字楼,中原企业进军世界舞台的商务平台之一,嘉亿·东方大厦为了帮助渴望向电商转型的传统企业获得更多与O2O实战专家面对面交流的机会,促进整体行业的发展,将此次高规格峰会引入郑州。

据悉,O2O实战训练营是中国经营报和阿里巴巴共同打造的公开培训课,已走过北京、长沙、南昌等地。课程汇集了阿里巴巴及蚂蚁金服旗下最优质的讲师资源,他们平均具备八年以上电子商务经验,是一线操盘手,讲师们通过丰富的案例,从理论和实践双层维度全面解析最前沿的O2O运营方法和管理策略,揭秘传统企业在互联网时代的转型之道,为企业解决切实的问题。

在此次峰会上,专家指出2014年是传统企业转型破局的一年,也是O2O“野蛮”生长的一年。移动互联网的营销方式暴风骤雨般冲击着传统的商业模式,线上线下结合战略逐渐演变成为一种普遍的趋势。此时,掌握适应互联网生态的O2O营销技巧,对企业决胜未来市场显得至关重要。

绿地中原首届军工展
启幕

本报讯(记者 田晓玉)11月29日,一场规格高、规模大的尖端武器饕餮盛宴在位于二七新城核心区的绿地滨湖国际城项目现场隆重开幕。此次军工展吸引了全城人们的关注,震撼着每个人的视觉感官。

当天早上,绿地滨湖国际城售楼部现场,空飘和彩旗迎风飘扬,零星小雨阻挡不了来参加活动人们的热情。

活动于上午9时正式开始,展示区里展出了中国军备主力79式两栖主战坦克、37陆地高炮、直升机、装甲车、长征2F运载火箭等当红的尖端武器,让整个活动颇具国际兵器展的范儿,吸引了众多观众合影留念。当然,军工展不仅吸引孩子们的关注更是得到了一些参加过真正战斗的老军人的赞扬。在37陆地高炮旁,一位老战士连连称道:“这就是我们以前用过的,现在再看到,内心非常激动!”

据活动主办方绿地滨湖国际城相关负责人介绍,此次展出的军工展品中不仅大部分是实战军备,还有一部分是仿真模型,将这些武器汇集在一起,为中原带来尖端武器秀,直观地激发中原人对国防建设水平的认知,以及对我国科技发展水平的信心和自豪感。这也是与绿地品牌定位一脉相承的理念,品牌发展到一定高度必然需要承担更多的社会责任。作为世界500强的绿地,22年始终将这份责任铭记心中。

如果说这样声势浩大的静态展物场面还不能使你为之动容。那么,接下来将有一场真人战役等待着你的加入。真人CS大战战火一触即发,双方军队殊死交战,在谋略铺排之中胜负就在一瞬之间。其中,还有神枪手打靶等多重环节,更让众人实地体验穿越火线的战争大戏。

最值得一提的是“开火吧”游戏体验区,人头攒动,千人争相尝试。此趣味游戏也成为当天最受大家欢迎的游戏之一。

这个冬天,带上你的家人一起来绿地滨湖国际城,在“战火纷飞”中亲身感受肾上腺素飙升的快感。当城南CBD邂逅顶级军备盛宴,当270米新二七塔遇上首席国防重兵,一场军备盛宴正在等你开启。决战城南之巅,绿地等你来战。

500亩南环公园旁,270米二七双塔,90平方米起甲级智能写字楼,88-139平方米高端居住产品,和你一起感受兵临城下的震撼。

英地金台府邸华丽启幕

本报讯(记者 杨秀娜)日前,英地金台府邸大郑州的又一重要作品英地金台府邸营销中心华丽启幕。仪式尚未正式开始,慕名而来的客户蜂拥而至,售楼部的水泄不通,英地金台府邸营销中心,媒体也纷纷而至。

上午10时,英地金台府邸开放仪式在客户翘首以盼的期待中,正式拉开帷幕,花轿击鼓、金鼓舞等活动精彩纷呈,英地金台府邸营销中心正式对外开放。

售楼部开放当天吸引了300余组客户现场咨询。雅致的销售中心内,客

户围在区位图、项目沙盘和户型前,认真咨询项目信息,置业顾问对项目进行了详细讲解,就客户提出的相关问题一一进行专业解答,对项目的进一步了解使客户对项目的认可度进一步提升。

英地金台府邸天赋优越区位优势,纵享郑东新区多维立体交通网络,周边商业、教育、医疗、休闲等全方位一体化生活配套环伺,集万千配套于一身。

英地金台府邸是河南英地置业继成功打造金水核心区英地天骄华庭项目之后钜献郑州的又一力作,项目

地处郑东新区东风南路与永平路交会处,占地65.86亩,总建筑面积21.47万平方米,项目以纯正的新古典主义风格,打造郑东新区标志性建筑符号。整体用大围合布局,实现景观的户户均好性和最大的采光通风效果,同时和台地景观巧妙结合,因地制宜,规划出极富层次感的“一轴二心多节点”大师级景观。项目由8栋以33层为主的高层住宅组成,户型面积涵盖88-201平方米,全线产品组合满足客户高端居住需求。