

深圳市博万建筑设计事务所 著

克而瑞（中国）信息技术有限公司 制作
决策资源图书策划中心

杜林 摄影



全国知名建筑设计公司作品系列

根本地产

最南派楼盘风格档案

深圳市博万建筑设计作品集

深圳市博万建筑设计事务所 著

克而瑞(中国)信息技术有限公司 制作
决策资源图书策划中心

杜林 摄影

华南理工大学出版社

· 广州 ·

内容简介

本书以图片展示为主，全面展示了南方住宅建筑的风格及特色。它通过对深圳万科·金域东郡、成都仁和·春天大道、佛山万科·兰乔圣菲、珠海龙园8号、深圳万科城二、三期等15个项目的图片编排和文字诠释，将各区域经典楼盘的建筑、园林、配套、规划等内容细致而准确地展示给读者。

图书在版编目（CIP）数据

根本地产：最南派楼盘风格档案/深圳市博万建筑设计事务所著. —广州：华南理工大学出版社，2009.6

ISBN 978-7-5623-3142-1

I. 根… II. 深… III. 住宅-建筑设计-中国 IV. TU241

中国版本图书馆CIP数据核字（2009）第062339号

总发行：华南理工大学出版社

（广州五山华南理工大学17号楼，邮编 510640）

营销部电话：020-87113487 87110964 87111048（传真）

E-mail: z2cb@scut.edu.cn http://www.scutpress.com.cn

策划编辑：毛润政 杨小丽

责任编辑：毛润政 徐明媛

印刷者：利丰雅高印刷（深圳）有限公司

开本：889mm×1194mm 1/16 印张：23 字数：315千

版次：2009年6月第1版 2009年6月第1次印刷

定价：298.00元

版权所有 盗版必究

编委会

编著单位： 深圳市博万建筑设计事务所
制作单位： 克而瑞（中国）信息技术有限公司
决策资源图书策划中心

编委：
周忻 张永岳 丁祖昱 陈小平
张燕 彭加亮 龙胜平 喻颖正
金仲敏 章伟杰 吴传鲲 陈啸天
于丹丹 黄子宁 吴洋 刘文超
刘丽娟 张斌

执行主编： 罗克娜 仲文佳
装帧设计： 谢小玲
美术编辑： 潘永彬
图书宣传： 贺颖红 关春燕 曾庆伟
特约校审： 顾芳恒 李石养 李白玉

专业支持：



媒体支持：



21世纪经济报道
21ST CENTURY BUSINESS HERALD

《商业推动市场》 《中国房地产报》

《中国建设报·中国楼市》 《南方楼市》

专业网站：



DiChan.com beta
中国地产网



编者语

E D I T O R ' S N O T E

城市富有动态的美，建筑给予了最完美的诠释。最近几年，国内住宅产业蓬勃发展，住宅建筑不再是简单的物质堆砌，而是自然环境与建筑设计师精心雕琢结合的艺术品，是富有感情的建筑与自然的融合，是精神享受。虽然现阶段我国与国外的建筑工业还有相当的距离，但有像博万这样的公司一直在努力追赶着，梦想变为现实就不那么遥远。

命运多舛的2008年终于过去了，博万公司也迎来了7周年诞辰！

7年前，中国的房地产业正处于如火如荼的大发展阶段，博万公司理所当然地顺应这种需求而诞生，与开发商和广大的客户群共同成长。7年间，公司从当初几个人的小型工作室发展成为建筑、结构和机电的综合设计机构，所参与设计的建筑面积达到了千万平方米，为数万个家庭提供了生活与休息的居所。

博万公司成立之初，就将住宅业务作为起步。一方面因为看好中国巨大的住房市场潜力，另一方面更是基于“广筑房屋千万间”的社会责任。做住宅设计，总免不了和开发商打交道。至今，我还记得一位资深开发商颇具意味的一席话。他说，中国建筑师与外国建筑师在设计阶段与设计质量上呈两条相反的曲线。在设计的起点上，大家几乎是一样的，但国外建筑师不停地由浅入深地发展设计，直至最后臻于完美。而中国建筑师则相反，开始的理念及技法表达都不错，但随着设计的深入推进，展现的成果距离最初的理念却越来越远，最后建成的效果自然不能令人满意。

基于此，博万公司立志要在中国的大地上建造适合中国人自己的建筑。成立7年来，公司积极在复杂多变的市场环境下调整自己的

定位，面对纷繁的思潮及观念，我们始终坚持以产品价值创造和全方位服务为基本点，将产品实现能力作为公司的核心竞争力。

以“产品价值最大化”为公司价值观

我们坚信只有好产品才是最有力的宣传。尽管每个项目存在设计深度与设计收费不对等的问题，设计周期也不尽合理，但公司对每个建筑师的评判，不是项目设计产值的多寡，而是项目是否实现了“产品价值最大化”，以取得客户满意为基准。实现了项目评价标准的转变后，建筑师就会以纯粹的专业态度对待每一个项目，并将各自岗位的主观能动性发挥出来。由此，建筑师个体利益与公司效益实现良性互动。

从单一的建筑设计到“产品制造”全过程设计

建筑师之所以被列入工程师行列，是因为建筑在审美之外所蕴含的技术能量。我们对每一项建筑创作，不只是关注其外在的形式以满足营销的喜好，更关注建筑的场所、空间及建造过程的细节、施工工艺等，并且在每个环节都将我们的设计热情置于理性的分析基础之上。在整个过程中，将设计的不合理部分实施动态的修正，以缩小设计和建造的差距，从而实现产品最终效果的完美无暇。

从建筑设计延伸到设计与成本控制的“价值工程”服务

传统的设计流程是甲方提供任务书或策划报告书，乙方被动地满足。由于任务书的局限性，导致设计常常出现反复。因此，我们要求每一个建筑师对运营模式和成本控制必须充分认识，运用价值工程理念协助甲方，对每个开发环节进行模拟分析并做出有效判断，以达到开发商、社会效益及最终使用者各方利益的价值最大化。

理想的实现总是伴随辛勤的付出！我们这一代建筑师肩负的责任比以往更加沉重：中外建筑工业的整体差距、大众建筑审美的偏好误区、项目开发周期的紧迫现实……为此，我们需要面对城市精神、开发商利益、专业责任等复杂因素，他们之间也经常激烈地冲突着、矛盾着。最终，我们找到了自己的路，也得到了客户的理解和市场的回报。从这些经历中，我们更加领悟了设计的真谛：设计就是平衡！看到千家万户生活在我们设计的房子里，所有不眠之夜的煎熬都化为了欣慰和满足！

热忱欢迎各界朋友与我们一起探索中国的建筑之路……

序 2 言

P R E F A C E

N多年前还在建筑系读书的时候，教授谆谆教诲：建筑设计是个美满的行业（很奇怪的用词：美满！）。具体讲就是用别人的钱实现自己的理想，真是过瘾啊！

我们的城市在飞速发展，很多建筑师都实现了自己的理想：伟大的建筑、标志性的建筑、得体的建筑、更多没法说的建筑……

假如我们把建筑师们虚拟成一个人，这个人回头看时，将会有怎样的感慨啊！

城市！城市！是谁将你整成这样？

所以，我喜欢“得体”这个词，它意味着：在合适的时候，以合适的姿态，做适当的事情，不高不低、不卑不亢；它还意味着：在城市中它是那么和谐、有机。对使用者来说，它是那么关怀、细心；对投资者来说，它是那么安全、妥当。

“得体”对于建筑师，也意味着自我认知，逐步发展，在个人和组织成长的每个阶段，都留下坚实的足迹。

我所认识的这家名叫“博万”的事务所，就是这样一间“得体”的机构，他们的主创兼主要合伙人陈新军先生，就是这样一位“得体”的建筑师。

六七年前，初次接触博万，是在深圳万科城项目上，从一些技术问题讨论开始逐渐发展成较大规模的合作，我惊异于他们对于居住建筑和居住体验精微的把握，对房地产流程的熟捻和对投资风险的准确认识。

原因很简单，这是一群从20世纪80年代开始“混迹”于深圳这个最早开放房地产市场的设计师，在这个商业理念、客户居住体验高度发达的地区，他们见证了市场的几回潮起潮落和沧海桑田，他们厚积薄发、谨慎创业，历

七年而成为“一个善于学习的团队，一个敢于竞争的团队，一个具有清醒认识的团队，最重要的是具有责任心的团队”。不知这样的评价能否足够让人信服？

我曾经问过陈新军先生：你的事务所有没有“大师”梦？回答是：“更希望我的甲方、我的客户成为操盘大师、投资大师，我们更希望自己是专家型组织、智囊型团队，当然不小心做成大师也不拒绝。”

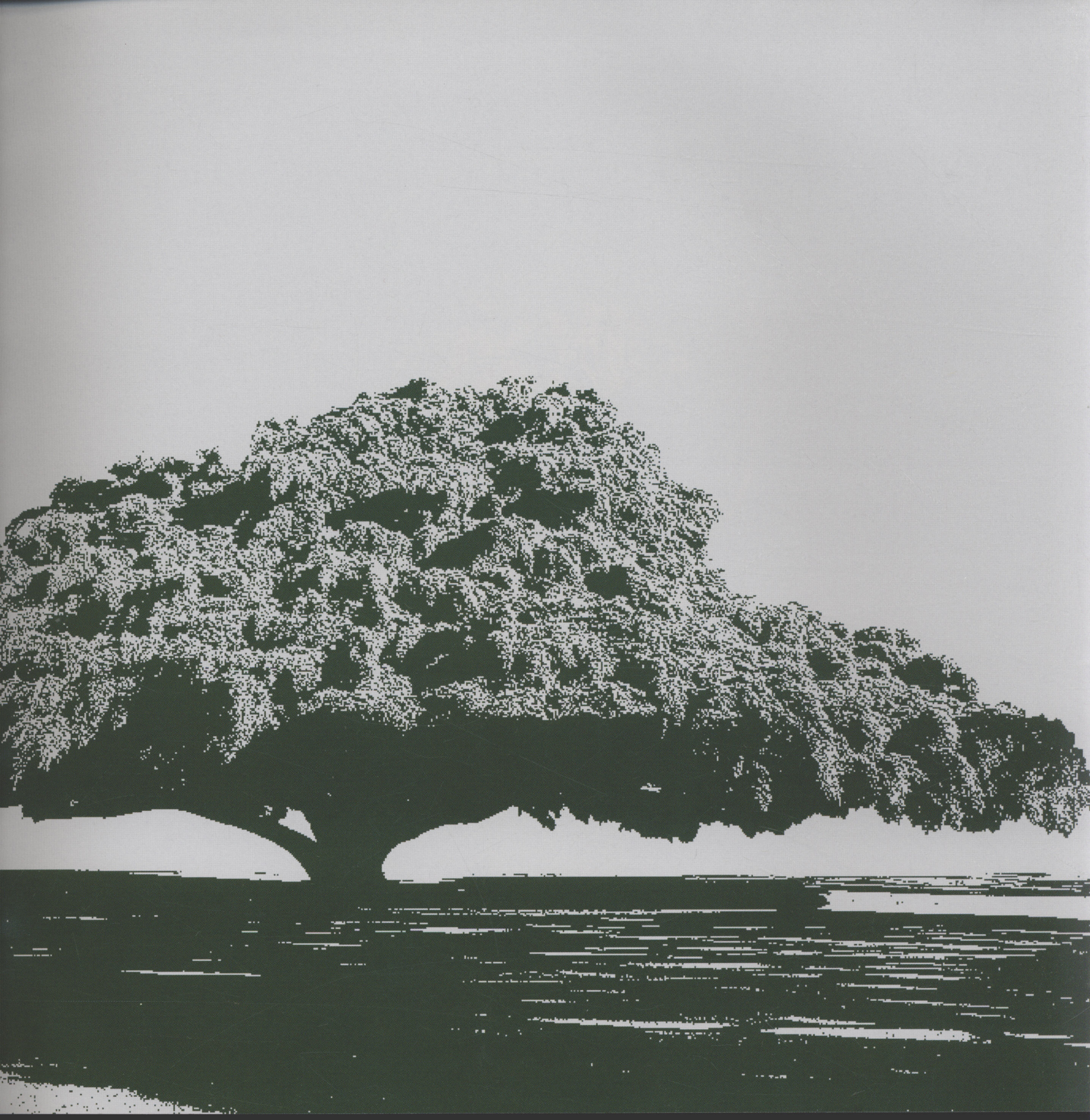
相当狡猾！但我比较放心，因为本人相当惧怕一心想当大师的“大师”。

人各有志！

祝贺博万第一部作品集问世！

万科企业股份有限公司集团 副总裁

肖楠





开发水准过硬 产品细节创新

成为南派地产商行业领跑的竞争优势

南派建筑园林始于唐宋，盛于明清。

南派园林精巧的形式美与自然大气的现代中式建筑风格相结合，
两者形神兼备，

象征着居住文明中超脱的人生追求。

同时，南派园林还象征着21世纪“健康、生态、休闲”的居住理念，
它似一缕清新的雅韵，深入人心。

中国南派 楼盘建筑设计 根本法

“精做产品、以产品说话”已经是所有
“南派”开发商获得市场占有率、获得
更多消费者的重要战略。

关键词 回归根本 实用主义 产品主义

根本法1

“以产品说话”的实用主义是南派地产的开发原则，是南派地产产品在全国深受消费者青睐的主要原因。

根本法2

以人为本，注重体验感，讲求内涵、不张扬，注重人居环境。

根本法3

尊重本地的风土习惯，注重地域文化。

根本法4

重视和谐美产生的效果，追求建筑各部之间的合理配合，体现南派地产原生态与艺术之间协调、统一的状态。

根本法5

努力营造南派“细节地产”之魅力，创造建筑细节榜样。

根本法6

经济性和实用性是南派地产对产品的理解。

10大 根本法

根本法7

突显南派建筑的人文品格。在满足美感的基础上，通过建筑的技术个性（平面布局、空间组织、细部处理等）回归自然、回归环境、回归人性。

根本法8

南派地产注重本土气候、地形、地貌的特点，建筑具有明显的地域特征。

根本法9

南派地产发展历程中拥有兼容并蓄的开放性，博采各家各派精华，融会贯通，为我所用。

根本法10

南派地产在设计思维上追求建筑与环境、自然、园林的结合，表现出整体感的系统思维。

一位曾经的万科人，
揭示万科如何把握规律、快速发展并取得巨大成功的过程

通往一千亿的地产“车道”

1000
亿

本书解答5大问题

问题1. 万科如何把对中国房地产发展情况和发展规律的研究成果应用到企业战略中？

问题2. 2005年后，万科凭借什么以每年100亿的高速度增长？

问题3. 万科如何应用美国房地产及其四大住宅企业的成功经验，从而打破前20年未超过100亿的僵局？

问题4. 万科如何应对未来房地产发展的迷局？

问题5. 本书如何以全新的理念和思维方式来阐述中国房地产行业未来的发展趋势？



定价：
398.00元



E-HOUSE CHINA
纽交所上市代码：EJ



策划：决策资源图书策划中心 地址：广州市天河区黄埔大道西平云路163号广电科技大厦12楼全层
电话：(020) 61073285 62231956 传真：(020) 62231907 61073299
联系人：贺小姐 关小姐 网址：<http://book.winfang.com>

邮编：510656

订书热线：020-61073285 62231956 13825060612



欢迎加入地产书友会

尊敬的读者朋友：

您好！欢迎您购买决策资源图书策划中心最新出品的大型地产专业图书《根本地产——最南派楼盘风格档案》。
您的批评指正正是我们提高图书质量，更好满足您购书需求的最大动力。

购买本书，填写回执，可立即获得50张精美楼盘建筑图片。

获取步骤：

1. 在回执单上写清个人资料（特别要注明房商网注册账号）；
2. 回传回执单到 020-61073204；
3. 客服人员会根据您的邮箱地址把资料的获取途径发到您的邮箱；
4. 购书客服电话：020-38698916

为保证会刊与资料准确寄达，请填写您的真实个人资料：

姓名		电话		手机		E-mail	
注册账号		工作单位				部门	
职位		联系地址				邮编	

为更好满足您的需求，请填写以下资料：

1. 您获得本书的途径：（请在方格符里“√”，可多选）

书店 直销 网站 信函 邮件 传真 朋友推荐 其他 _____

2. 您现在最需要关于地产哪些方面的图书：（请在方格符里“√”，可多选）

住宅项目策划 商业项目策划 项目规划设计 企业经营管理

精装修 项目景观设计 工程管理 营销与销售

地产广告 低成本运营 时空环境学 公司品牌推广

户型设计 商业项目设计 房地产投融资 其他 _____


您发现市面上有哪些好的房地产类图书：_____

3. 您对本书不满意的地方：

封面设计 版式设计 内容 印刷质量 定价 其他 _____

4. 您对决策资源图书策划中心的图书质量有何改进意见？

获取更多决策资源图书策划中心地产图书信息请登陆

<http://book.winfang.com> 

目录

CONTENTS

- 002 深圳万科·金域东郡
- 022 成都仁和·春天大道
- 058 东莞万科·松山湖1号
- 096 深圳大综艺·中央悦城
- 138 佛山万科·兰乔圣菲
- 158 深圳龙园意境
- 178 东莞誉景名居
- 210 珠海龙园8号
- 222 深圳泊林花园
- 252 深圳星座大厦
- 260 深圳龙园山庄二期
- 272 惠州雅庭院
- 290 无锡嘉禾一方
- 306 南国奥林匹克花园北京园
- 328 深圳万科城二、三期

根本地产

最南派楼盘风格档案

FUNDAMENTAL PROPERTY

FILE OF REAL ESTATE
WITH REPRESENTATIVE SOUTHERN STYLES



深圳万科·金域东郡