

9月18日，宁波百隆房产公司在宁波香格里拉大酒店举行了一场“潮汇中心”案名发布会暨步行一公里高端商圈论坛，全经联宁波地产营销专委会大咖与三江口商圈老总结合自身的项目，列举城市核心商业发展的新优势，探讨高档商圈的新财富集聚效应，分析未来商业发展新趋势。



# 傲踞三江口 潮汇新财富

全经联宁波地产营销专委大咖与高端商圈老总论道城市核心新业态

## “潮汇”问鼎三江口 做新业态的弄潮儿

宁波百隆房产公司总经理 谢耀生



据不完全统计，宁波商业体量已超标，但三江口商圈可以让我们放心，因为三江口历来是宁波城市繁华的财富中心；因为有宁波悠久的历史文化底蕴等无可比拟的优势。要问宁波人最喜欢住在哪里？那当然是三江口。目前，宁波的主要商业消费集聚在三江口，潮流在三江口，所以三江口是商家必争的财富宝地。

当然在三江口做商业也需要有特色，不能简单地重复。我们财富中心“玉米楼”主楼销售业绩在整个宁波办公楼市场中是相当好的，已逾八成。商业这块我们考虑再三，觉得这个项目必须要有创新，必须要对得起这个宁波标志性的建筑，不能再简单重复现有的业态，必须要有引领潮流的业态，填补三江口商圈的业态空白，把潮汇中心真正打造成潮人集聚的中心。

同时，操作运行商业广场，第一个条件必须自持，做商业不能卖，一卖就死。第二个条件必须找对人，做对业态。比如对于潮汇中心，不但要吃起来，玩起来，还要潮起来，要考虑90后00后的人需要什么，做新业态的弄潮儿。

## 三江口核心 潮汇新商圈

全经联宁波地产营销专委会主任、都市报系地产新闻部主任 叶巍俊



我们去公司企业，常常看到这样一副对联：生意兴隆通四海，财源广进达三江。我想，这一句话，很可能就是从我们宁波传向海内外的。宁波三江口，建城以来一直是城市的核心，宁波城市的根脉所在，寸土寸金的宝地。街坊上商铺鳞次栉比，江河边桅杆林立，商贾荟萃，人潮涌动，源源不断的财富在此汇集。宁波人有“走遍天下，不及宁波江厦”的自豪感，更有“无宁不成市”美誉。

自2002年以来，伴随着宁波房地产的发展与城市化进程的加快，城市规模不断外溢扩

展，但三江口依然就是我们这个城市高端商业的核心。如今在三江口的步行一公里圈内已形成了新的商业圈，不断演绎着财富神话。如三江口靠原江东边有：财富中心、金光百货、宁波新世界、波特曼中心等；甬江对岸的有：老外滩、宁波绿城中心、香港路劲新天地等；三江口在海曙区的有：东鼓道、和义大道、天一广场、环球中心、银泰百货等，构成了目前以三江口为核心的新兴高端商圈。

## 因地制宜 雕刻明清街区的“时光里”

香港路劲宁波公司总经理 邬晓峰



在城市核心区，拥有地域历史文化的商业街区，最具特色的商业价值。路劲新天地就是其中之一，其南面、北面有一大批以民国风为代表的建筑历史街区。为此，我们立足江北，在以老外滩为核心的区域里，寻找一种属于老外滩文化所拥有的商业形态，希望在这个片区里形成属于宁波这个城市180年开埠以来的“宁波文化”，在文化的引导下我们业态更多地会在休闲、回忆、享受城市生活方面来经营。

在后续商业运营中，除了做商业内部的运营以外，在外部也会跟历史街区形成既时尚又现代、穿越古今的区域。在这里可以做重大活动的发布，让内外场商业有机联动交融，使玻璃幕墙建造起来的五栋大楼和周边民国风范的历史街区，形成我们定义的“时光里”，并抓住“一带一路”枢纽城市二次腾飞的契机，把路劲新天地打造成代表宁波商帮文化，体现宁波文化气质的一个窗口形象。

## 植根于文化 成为宁波人渴望的书香家园

宁波新华书店有限公司党总支书记 余慧

三江口一个个片区其实都有着很深厚的历史和现在璀璨的展示。从我们宁波书香文化园近几年的开发运行来看，我认为，每一个城市综合体都必须要有不可复制的特色，才能发展壮大，其中定位最重要，为此，我们把宁波书香文化园的定位为文化先锋、创意天地、时尚地标。

同时，打造文化地标，不仅是图书，也要从文化衍生到休闲、体验，还有学习等。如进来看书买书的人可能也需要吃，所以我们也辅助提供给他们餐饮、咖啡等配套服务，着力营造良



好、优雅的看书买书的环境。

除了书之外，还有很多引进文化类企业，比如出版社、喜马拉雅宁波总部、琴棋书画培训、小记者培训中心等业态，还要引进艺术馆、艺术家工作室。

我们还利用无敌的江景，通过花园般的布置，小清新的业态，在书香文化园推出书香门第街区，商铺很有设计感，正成为一道道风景。

我认为，像我们这种文化综合体，更多的是要关注精致的服务、人文的需求、心灵的慰藉等方面，这是我们跟其他业态不同的地方，也是我们现在正在努力寻找的方向。

我很渴望，未来跟在座的各位大咖能够有更多地合作，让更多文化融合在宁波血脉中，在三江口潮水能流淌得更远更长。

## 精准定位不重复 高效运行打造顶级商圈

宁波新策商管公司董事长 黄奇



在三江口密集的商圈里，如何避免业态的同质化竞争，协同发展？我认为，第一要有明确的项目定位，避免重复，做到知己知彼，百战不殆。第二要从分析当今的市场潮流与周边竞品着手，对自身项目优缺点进行全面评估。如潮汇中心是露天开放式的，但它是宁波地标的建筑，所以我们主力打造高端休闲、娱乐、餐饮等业态，至今已招募了星巴克、官邸、诺亚等知名品牌入驻，以填补这个区域业态空白，并与其他的比如路劲新天地、宁波新世界商业体做互补。我们完全可以相信潮汇中心在不远的将来，就可以跟商圈内其他商业体一起为三江口一公里步行的商圈增光添彩。

要做好商业同时还需要后期强大的运营管理。通过运营管理，今后最潮的东西、最好玩、最好吃、最高端的东西会在潮汇中心出现，高端的休闲、娱乐、餐饮等如三江潮水汇聚于此，成为潮人时尚先锋之地，饕餮美食融汇之所，高端精英休闲胜地，从而使潮汇中心真正成为宁波高端的潮流中心。