



奉化轨交旁百万方新城 乘势而飞

全经联宁波地产俱乐部营销大咖走进TOD奉甬新城

日前,全经联宁波地产创新俱乐部营销专委会大咖一行走进在奉化攻城略地的宝龙,品鉴集轨交枢纽、大型购物中心、城市美宅等于一体超大城市综合体的TOD奉甬新城,共论宝龙地产的造城之势,巨制繁华盛景,展望TOD奉甬新城灿烂前景。

宝龙地产匠心深耕 奉甬新城蓬勃发展

主持人 初函霖



宝龙地产成立28年来,在商业综合体领域独树一帜。目前,其在宁波操盘着近十个项目,以匠心精神深耕宁波,奉甬新城位于宁波未来的南部枢纽中心,在轨道交通、公交快速路段步行10分钟范围内打造了一个集办公、购物、文化、教育、娱乐、居住为一体的繁华城市中心作品,令人充满期待。

“三全”理念打磨产品 建立区域优势和话语权

宝龙地产副总裁兼浙江事业部总经理 张俊



为了把项目做好我总结了“三全”理念,即全方位的交通,全配套的生活,全低碳的新城。充分发挥交通优势,提升项目的便捷性;其次,围绕居住组团,打造全新的医疗和教育配套;第三,专注做景观的功能化呈现,发挥开发优势。

基于目前相对低迷的市场环境,促使宝龙做好一二级联动开发,用心打磨产品,梳理项目价值,形成营销节奏,无论未来三年土地市场和楼市走向如何变化,奉甬新城也有自己的优势和话语权。

长三角“四小时交通圈” 提供城市服务与生态建设

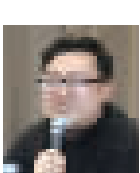
宝龙地产奉化公司总经理 封荣



奉化撤市设区两年,整个区域面向长三角形成了“四小时交通圈”。在“宁奉同城”、“双城驱动”的概念下,宝龙一、二级联动开发,力求把地块的优势得到充分地发挥,为奉化提供良好的城市服务和优美的生态建设。

宝龙商业基因深厚 入甬享受“两大土壤”利好

全经联宁波营销专委会秘书长 陈敏梁



众所周知,宝龙地产有着非常深厚的打造商业、做城市综合运营商的能力和基因。进入宁波、入驻奉化以来又享受到“两大土壤”的滋润,其一是经济总量的土壤,未来宁波的经济总量即将突破一万亿大关,其二是新的城市规划调整后,奉化的区位优势土壤,核心中心组团的发展思路清晰,全面无缝对接宁波,更有两翼定位,包括溪口组团和滨江旅游规划。

奉化新城战略起点高 宝龙将成建设功臣

都市报系品牌运营部主任 叶巍俊



个人认为与杭州湾新城相比,奉化新城更具现实意义。其紧靠宁波城区,可以老城人口、配套为依托,利用立体交通优势的战略规划,吸引周边客户前来置业。宝龙完全有能力凭借对市场的把握和先进理念造就奉甬新城,它不仅是奉化房地产开发中的一支重要力量,更是奉化新城建设的功臣。

大盘建议低开高走 首开必火值得关注

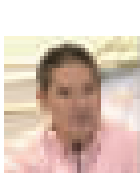
容创执行董事、全经联宁波地产俱乐部副会长 王贤丰



由于项目规模体量大,应纳入宁波大市区的概念。本人对于其规划有教育、商业、交通配套表示认同,从操盘角度来看,如此大盘建议低开高走,保证现金流和后期客户的维护。从长远的角度来看,第一期产品值得期待,做好业内及市场的口碑推广,相信首开必火。

奉化迎来全面蜕变 房产投资注重生态

宁波富邦房产开发公司副总经理 陈振藩



奉化自撤市立区后迎来了全面蜕变,与鄞州商务区对标,这里是宁波南部居住区;交通与北仑做对比,有立体交通的支撑。从整体规划看,宁波南三县是生态之城,房产投资越来越看重生态健康。在项目中可以融入一些新加坡开发的模式,设置共享设施和社区邻里中心礼堂,同时高端的规划理念通过软性的、客户听得懂的语言传递出来,直击客户内心,从而促成下定。

奉甬新城收藏自住皆宜 年轻人接受度更高

地产新观察出品人 薛鹏程



奉化属于内需型板块,供需结构比杭州湾新城更安全。考虑到限价问题,让首批客户尝到甜头,从而在市场上形成良好的口碑和影响力,未来仍有巨大的发展空间。从城市发展来看,这块地相当于奉化的东部新城,未来的生活片区会非常便捷,年轻人的接受度也会很高。尤其是奉甬新城建面约95-120㎡户型,自住收藏两相宜。

奉化发展势头可期 目前是上佳入市时机

克而瑞宁波公司负责人 夏晨曦



宁波未来的风向应该面朝鄞奉平原和余慈平原,前者属于城市的居住功能,后者偏向工业产业。目前,奉化新城在高起点城市概念支撑下,投入一系列交通建设,未来发展势头可期。从节点来看,我认为现在是项目入市不错的时机,市场处于冷静时,前来购房的必定是有购买力的、实实在在的自住型人群,他们更容易形成片区的居住氛围,而后区域外的客户自然随之加快跟进、加快布局。

限价让市场更稳健 开发机遇与风险并存

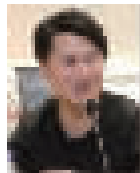
宁波知名地产评论人、产融投资人 郑江



奉化未来的发展值得看好,限价让楼市更稳健,也让

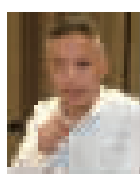
城市拓展更有机会。

除了吸引一批宁波客户,区域自身的拆迁量也形成了巨大的空间,但值得关注的是,中心城区的大量拆迁不一定为周边二级市场开发带来更大的利益,必须关注到虚位需求,否则容易在营销上造成误判。



撤市设区吸引四类客群 着眼大区域成长空间

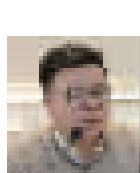
资深地产经理人 陈军



奉化撤市设区后的城市建设脉络,应抛弃“宁南”的旧说法,以“鄞奉新城”的概念在包装、企划、说辞上形成思维定式,吸引奉化内生型需求、宁波外溢客户、进城人员及区域外收藏者四大类购房者。项目除了绿化、园林、大社区的配套外,还要考虑户外绿化景观、亲子运动、科技生态的延伸,建议在二期销售时,将1500亩整体区域开发的概念传递给客户,着眼于未来的成长空间。

以未来生活为卖点 奉化板块价值潜力

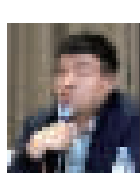
宋都奉化项目营销经理 徐聪杰



宝龙在奉化拿地有天然优势,尤其是1500亩的超大规模,可以未来生活为卖点,通过解决业主的医疗、教育、消费需求提高附加值。其次,交通优势无疑带来了四面八方的大片客群,较低的价格和良好的抗跌性,能赢得客户认同。以新奉化人的眼光看,这里是宜居价格洼地区域,撤市设区后的利好刚刚起步,未来发展空间巨大。

奉甬新城蓝图初具 让客户感受配套能级

大发地产奉化项目营销总监 张楠



奉甬新城项目相当于运营一个城市,区域本身对于未来生活和时代感的体验存在一定短板,宝龙带来的是未来十年的发展蓝图。如何把宝龙的决心展现给不甚了解的客户们,尤其是奉化和宁波以及后期来到这里投资的客户群体,必须要让他们感受到医疗、商业配套的能级。

TOD城站一体化开发 踩准城市发展机遇

融创投资发展部经理 钱燕娜



宝龙通过商业优势践行着TOD城站一体化的开发模式,项目踩准城市发展机遇,可以走跨周期战略。与宁波周边其他板块区域相比,奉化更具安全边界,客群倾向内需性,加之奉甬新城坐拥一二级联动和价格优势,呈葡萄串式发展让每个站点作为一个集中的生活区域,人流、交通流都有聚合,也确保了未来的商业运营。

做投资就是看眼光 TOD奉甬新城这只“股”可买

宝龙地产奉化公司副总经理 包涵



做投资就是看眼光,而买房就相当于选择城市的股票。本人非常看好宁波城市发展,相信奉化撤市立区后,TOD奉甬新城所在的“大蓝筹”片区相比老城区具备更好的未来预期,因此,宁波可“买”,TOD奉甬新城这只“股票”更可以买。