

## 中海·寰宇天下展示中心本月26日开放



一年之前，宁丰蔬菜批发市场北侧两宗地块陆续挂牌，最终均被中海以超20亿的总额收入囊中；一年之后，中海·寰宇天下蓄势待发，展示中心将于7月26日启幕，并开始认筹。另据了解，项目前期推广阶段，已经吸引到了3000组客户登记。

十年来，寰宇天下以国际视野、全球品质为产品打造理念，已在澳门、杭州、沈阳、厦门、重庆等五大重点城市布局，所到之处，均能代言区域人居高度。而正在建设的宁波项目，也不例外。

寰宇天下，地处江东核心天童北路与建兴路交叉口，总占地面积近9万平方米，总建筑面积超20万平方米。整个项目由24幢高层、小高层组成，主力户型为100至140平方米，设计规划可容纳1500户。

寰宇天下所处的江东宁丰板块，位置优越，项目北临老城核心三江口，南临鄞州中心万达广场，西接舟宿夜江和海曙，东临宁波政治中心东部新城，优享交通、商业、景观、教育、医疗等成熟繁华都会生活配套。滨江商业广场、天一广场、万达广场、联盛广场、印象城等商业中心环伺左右，项目更自带1.2万方的精品商业街。

项目周边配套资源完善。周边已有黄鹂小学、李惠利小学、李惠利中学等，另规划有九年一贯制学校，所处地块毗邻宁波七中新校区。不仅如此，周边更聚集了李惠利医院、鄞州人民医院、江东中医院、宁波市第一医院等一流医院。

目前，位于天一广场日新街恒泰大厦一层的寰宇天下品牌馆已经开放，设于印象城、家乐福的展点接受前期意向客户登记。

张璟璟

## 荣安集团党委获“党建共建之友”称号

近日，宁波市海曙区江夏街道党工委表彰了一批基层党建工作先进集体与个人，并授予荣安集团党委等10家单位“党建共建之友”荣誉称号。

荣安集团自2001年将总部迁址天封大厦以来，与所在地街道和社区和谐共处，积极响应街道、社区组织的各类公益活动，积极为社会尽社会责任。2008年3月，与街道社区共同发起“看蓝天碧水 享绿色洁净”大型公益活动；2010年春节期间，荣安集团党委积极参与到“慈善家宴暖人心”活动，出资10万元认捐了250份“慈善家宴”年夜饭；2011年11月荣安集团党委组织了“大爱无声 血脉相连”无偿献血活动，充分体现了荣安人强烈的社会责任感和无私的奉献精神。

为更好地推动与社区的共建共荣，2013年5月，集团党委副书记胡约翰同志应邀担任江夏街道天封社区兼职党委委员，力争为社区做更多的实事、好事。

就在近期，浙江民进企业家联谊会会长、荣安集团董事长王久芳亲赴温州平阳县青街畲乡朱山村参加“民进浙江省委与朱山村挂钩帮扶仪式”，并以浙江民进企业家联谊会的名义向朱山村捐助15万元帮助当地村民修建道路，造福百姓。

此外，荣安集团还利用自身优势积极参与社区管理，就天封社区绿化整改、停车难、小沙泥街综合治理等方面建言献策并提供有力支持，为社区和谐发展做出贡献。

蒋丛超

## 宁波中心兰园“海豚计划”开班了!



酷暑夏日，小伙伴们的暑假正式开始了，暑假里让宝贝们做什么活动呢？为帮助更多小业主掌握游泳技能，促进小朋友身体、身心健康快乐成长，宁波中心兰园小海豚游泳培训计划伴随着全国绿城海豚计划展开，于7月13日正式开班。宁波中心·兰园为小业主们特别精心准备了点心和矿泉水，培训现场有驻

点医生，时刻关注小业主的健康情况。

绿城宁波中心兰园位于东部新城核心，毗邻宁波文化广场，拥享娱乐、文化、商业的等多元生活配套。园区内部设施齐全，度假酒店式园区已全实景呈现。现在售约115-303㎡实景精装现房。

余三军

## 超高性价比，成就“700亿”奇迹 恒大山水城二期加推 首付2.7万元起



区域规划效果图

今年上半年恒大地产销售金额突破700亿元，销售面积位列第一。在全国楼市一片冷淡的现实下，半年“700亿”的销售数据，对大部分房企来说简直是天方夜谭。

恒大为什么做到了？原因就是它一直秉承的超高性价比的民生地产理念。超高的品质、响亮的品牌和钜惠的价格，一直是恒大在市场竞争中制胜的核心。

在宁波市场，恒大进入甬城的首个项目“恒大山水城”，也以其全城罕有的性价比、山水好环境、大盘好配套、品牌好精装等全能优势，吸引了一批又一批的消费者。在今年整体市场低迷的情况下，恒大山水城逆势而上，成为宁波市5月热销楼盘前三甲，同时也荣登镇海销售冠军。

位于国家4A级九龙湖风景区主入口旁的恒大山水城，是未来九龙湖风景区配套与城镇规划核心区。项目为约200万㎡山水生态大盘，坐拥山林河湖等天然资源，位处宁波向北发展的战略要地。社区内规划有500㎡室内恒温游泳池、250㎡儿童娱乐天地、650㎡健身中心、550㎡休闲广场，国际航母级配套，开启尊贵人生；2万㎡欧式皇家园林，如浴森林氧吧；3000㎡风情商业街，全面满足业主休闲、娱乐、养生、运动的需求，让业主尊享都市繁华盛宴。

让生活无忧、让首付无忧。为庆祝恒大地产上半年销售破700亿，恒大山水城二期幸福里即将限时限量钜惠加推——首付仅2.7万，3万即可轻松住一房，4万轻松住二房，5万轻松住三房，还有最高赠送市值15万元满屋豪装。如此轻松买房，机会不是每年都有！且选且珍惜吧！

余三军

## 预演互联网时代的城市综合体生活

# 60万方宁波银泰匪璀璨亮相

从2010年创办银泰网(www.yintai.com)，到全国首推商场免费WIFI，与天猫合作“双十一”网络购物节，再到成为特斯拉全国首家“目的地充电”合作方……网络与实体商业的“世纪赌局”悬念未解之时，传统零售巨擘银泰已跑在了所有人前面。

在互联网思维的驱动下，依托银泰网、菜鸟网络和银泰宝等线上工具，17年来积累的数百万名优质会员，以及扩张迅速的城市综合体产品线，银泰正描绘出一个基于大数据的线上线下商业地产帝国雏形。

随着银泰逐步完成线上线下业态的垂直闭环，上周璀璨亮相的60万方宁波银泰匪，将在多元高端商业业态的基础上，融合免费WIFI、ID识别、购物APP、O2O等等互联网生活元素，成为中国第一批以互联网思维运营的大型城市综合体。

### 从“银泰宝”到特斯拉“众筹充电站” 银泰引领国内商业地产的互联网转型

两台银色ipad，两家企业的负责人各执一台，在屏幕上签下自己的名字。6月11日，以一贯低调又极客的方式，银泰正式成为特斯拉全国首家“目的地充电”项目的合作方。

从去年起，凭借一夜暴红的特斯拉Model S，硅谷梦想家伊隆·马斯克(Elon Musk)掀起全球的电动汽车狂潮。随着特斯拉风靡中国富人圈，马斯克正加速布局超级充电站和“目的地充电”，打通电动汽车进入中国的“最后一哩”。

其中，“目的地充电”是一种颇具众筹色彩的解决方案。由特斯拉投资充电设备，银泰提供车位、维护以及用电，免费为车主服务。按照双方的合作计划，继北京银泰中心、杭州武林银泰、湖滨银泰和城西银泰之后，银泰集团将陆续在全国多个商业地产项目中铺设特斯拉专用车位。

双方试图描绘出这样一幅画面：车主将特斯拉停放于专用车位，在购物与办公之余轻松完成3小时的充电过程，既确保了市内通勤的便利，也为商户带来了商机。

这已不是银泰第一次引领国内商业的互联网风潮。成立17年来，银泰已成长为一个跨越商业零售、地产开发经营、矿产资源、智能物流、投资与金融6大业务板块的多元化国际产业投资集团。尤其在O2O商业模式的探索上，银泰是迄今最大胆、走得最远，但也做得最好的商业地产开发商之一。



早在2010年，银泰商业敏锐把握行业趋势与消费行为需求的变化，创办银泰网(www.yintai.com)。

去年夏天，银泰百货杭州门店在全国首推商场免费WIFI，同时与天猫合作共同参与“双十一”网络购物节。此后，银泰又在全国同行中率先接入支付宝、微信支付，尝试线下选品、线上支付的消费模式。

今年6月15日，众多媒体更爆出“银泰宝”上线一百天的成绩单：这款由银泰和阿里巴巴联合推出的国内零售业首张集注册申请、充值、支付全链的电子会员卡产品，上线仅百日，通过手机淘宝平台和支付宝钱包成功注册领取的会员总数就超过500万人。

传统零售业的日常运营可分为六个方面：一是营销企划，二是商品组合，三是日常营运，四是付款退货，五是物流配送，六是顾客服务。要实现真正的互联网转型，必须将这六个方面都实现融合。

从业界的现状来看，银泰集团既拥有17年丰富零售运营经验，超200万方营业面积，以及数百万忠实会员，同时手握银泰网、银泰宝和菜鸟网络等优质互联网资源，在国内商业地产开发商中最有可能率先完成业态转型的垂直闭环。

### 免费WIFI、ID识别、购物APP、O2O…… 银泰匪预演互联网时代的城市综合体生活

受益于线上线下业态的垂直闭环打造，银泰集团旗下今年

迅速扩张的商业地产品牌——银泰匪，有望成为国内第一批以互联网思维运营的城市综合体。

自2009年5月27日“乌镇会议”以来，银泰在商业零售领域为顺应消费者体验式、一站式购物需求，开始向商业运营及商业地产开发的多元角色转型。截至2014年6月23日，银泰集团正在运营的大型百货商场和购物中心已超40家，逐渐形成“银泰中心”、“银泰城”和“银泰匪”三大产品线。其中，最新推出的“银泰匪”在国内率先引入了购物公园及电子商务概念。

以东部新城核心的宁波银泰匪为例，总建筑面积达60万方，是一个集生活体验中心、O2O体验中心、主题乐园、写字楼、商业步行街和住宅于一体的超大型城市综合体，也是银泰以商业基因驱动的又一次里程碑式创新。

未来，通过前端移动互联网APP与后台大数据平台的结合，宁波银泰匪无处不在的蓝牙芯片与手机的链接，可以做到针对每个进入银泰匪不同位置的顾客，自动识别，实现精准的信息推送及服务，提供“私人定制”的VIP服务。

按照银泰匪的设想，银泰匪甚至可以辟出专用空间，为自有商品提供销售和社会平台，提升淘宝的情趣和购物新鲜感。同时利用ID识别技术，推行线上MALL商品服务定制，实体店取货，VIP级个性化定制预约服务。

对于青睐宁波银泰匪的准业主们而言，一幅未来的O2O生活场景已然浮现：比如，你在网上看中一款衣服，放进购物车。晚上到宁波银泰匪和朋友吃饭，试了一下衣服效果不错，在手机上了“确认收货”就拎回家了。

再比如，你在宁波银泰匪里闲逛，刚经过最爱的翠华餐厅门口，银泰就给你的手机推送了一张翠华的折扣券。于是，你今天的午饭就顺便在翠华大快朵颐了……

未来，基于银泰匪购物中心内众多商家资源的O2O生活，还将向银泰匪的住宅和写字楼进一步渗透，使之由一种商业形态升级为互联网时代的社区形态，将工作、娱乐、购物、餐饮、运动和居住的大数据全方位打通。

正如银泰商业CEO陈晓东所说：面对互联网大潮，银泰从来没有迟疑，一直都在拥抱，毫不犹豫转型。

余三军