

都市里绿洲·生活新模式

群英荟萃 共论宁波南部新城中央湿地公园生态居住圈

利用稀缺资源倡导生活方式 板块前景喜人

宁波德安置业总经理 钟卫民



当时我们在打造鄞州公园周边项目的时候，很多人认为意向客户的第一诉求是景观，后来才发现，或许给予业主一种不同的生活方式更为重要。

从某个角度来说，鄞州公园对整个城市，尤其是鄞州中心区而言有着非常积极的作用。早期我们选择置业在鄞州中心区，周末可以带着孩子去公园搭帐篷，鄞州公园板块更多的是提供工作之余与家庭休闲生活的方式。现在，随着刚性需求趋于饱和，改善性需求会成为未来市场的主要趋势，这对于周边教育资源、医疗资源等提出了更高要求，目前看来政府对于相关配套的规划和匹配都得到了验证。基于资源的不可再生，鄞州不可能再现一个湿地公园，因此，土地是拿一块就少一块，房子也是卖一套就少一套，因此，个人非常看好这个区块未来的前景。

千亩鄞州公园承载大胸怀 惠及开发商和购房者

全经联宁波地产俱乐部营销专委会 执行主任 王贤丰



虽然，今年以来房价上涨不少，但区别于其他周边城市，宁波楼市从市场整体来看是相对理性的，这或许跟宁波的产业转型有些关系。近年来，改善型需求集体释放，这一批客户价格敏感性不强，只要产品过硬愿意出手持续改善。

从买房子的角度来说，首先要看好的城市板块，鄞州中心区的规划建设在全国范围都是罕见的，将近千亩的湿地公园承载的是大胸怀、大智慧，所谓有舍才有得。鄞州中心区房价坚挺，成交总量能够占宁波市区的四成至五成，也跟政府方面的扎实工作有很大关系。有实力在周边竞得土地的开发商是有福的，也应该有责任心把品质做好，而置业在此的购房者更是有福的，千亩公园尽享其中是令人艳羡的生活。

繁华与生态兼得 体现未来居住新趋势

宁波雅戈尔置业策划部 张春松



过去我们认为，宜居环境和繁华生活不可兼得，而现在得益于政府规划的高起点，城市中心有了湿地公园，体现了人们生活的进步和城市的发展。包括在此基础上的房地产开发，区位和生态均好的项目将会成为人们改善需求的首选，这也体现了居住的进步。

再从价格上分析，从静态层面理解房价是上涨的，倘若结合环境的改善、品质的提升，繁华与环境两者相结合的基础上无疑是房产价值的提升，居住感受度的提升。好地段、好品质、好精装、好服务等多方面因素相叠加，相信一定会得到市场更大的青睐。中央湿地公园生态居住圈的形成，给我们提供了一条居住新趋势，“繁华与生态兼得”也是老百姓事业和安居更好的结合。

美的“智慧社区” 精工打造差异性产品

美的地产浙江公司项目总经理 肖向群



关于鄞州湿地公园的板块价值，开发商都有各自的评估和判断，如何利用和分享湿地公园的资源价值，建造出最好的产品系，是我们需要研究的课题。考虑到环境与居住、人与自然、人文关系等，美的推出了自己的差异性产品，讲究的是“智慧社区”。

从目前来看，“智慧社区”的概念在整个鄞州湿地公园板块有着独特的贡献，它更多的是追求人的健康状态以及居住环境的空间打造。在设计之初就着重研究了区域大环境与社区小环境的融合。从新一轮土地热点来看，这个版块的地价将越来越高，对开发商的产品要求也将越来越高，同时，面临着绿色建筑、建筑工业化以及零排放等问题，即是社会责任的要求，也是开发商面临的挑战。进入鄞州以来，美的地产在板块中的投入较大，坚持精工品质，希望在近期的开盘和销售中取得好效果。

专研改善需求核心 推动房地产健康发展

宁波万科营销总监 张强



以湿地公园为核心的板块，是目前鄞州中心区的主要供应板块。万科跟这里也算深有渊源，进入宁波十年来，起点就是金色水岸项目。目前这个片区吸引了金地、荣安、美的等一批优秀开发商进驻，也代表了宁波较高的开发水平和产品品质，包括一系

列基础设施建设都体现了鄞州区政府的开明、高效和重视。

随着经济发展，以改善居住为核心的需求讲究健康的生活方式。万科与华侨城打造的欢乐海岸项目也是湿地公园板块的一个分支，正在筹划公园设计如何与鄞州公园有效呼应，也希望未来欢乐海岸的体验式商业能成为万达商圈的有力互补。下期产品翡翠滨江相对比较高端，预计将于十月推出，是目前宁波万科示范区最大的一个项目，综合滨江、公园、体验中心等，给鄞州改善类客户一个新选择，并继续为宁波房产的健康发展多做贡献。

合力做大板块概念 共同促进影响力提升

金地集团宁波地产公司营销总监 刘履冰



金地一直在关注鄞州湿地公园板块，目前在其中有两个项目，一是于今年6月份面世的风华东方，另一个项目是风华大境，其与风华东方一脉相承，售楼处将于十月开放，预计今年年底正式入市。

各位开发商对于湿地公园板块的规划都充满信心，从宁波市场来看对湿地公园板块的认知度也较高，但在浙江乃至全国范围内，不如西溪湿地那么为人知晓，因此在宣传上还需开发商共同合力，让更多市民切切实实地体验到湿地公园的生活方式，不妨通过围绕健康的公益健身活动来提升影响力。此外，将湿地公园自身规划与周边配套进行整合，不局限于区域小概念之中，例如，探讨湿地公园板块与万达商圈的关系，与南部商务区的关系，与罗蒙环球城的关系等，多多释放确定量信息，提升板块价值。

提升城市品位 赢得市场和客户认同

荣安地产营销总监 汪小飞



围绕鄞州公园，荣安在东边有荣安府项目，西边靠近奉化江有中央公园项目。其中，荣安府开发较早，不少业主及市民周末都会去鄞州公园游玩，伴随着整个鄞州湿地公园的开发进程，江山万里、金地风华东方、美的公园天下等主要集中西边片区，各大开发商都在尽可能打造高档次的产品来匹配鄞州公园的生活新模式。

荣安府最早就是全精装交付，让业主能够实实在在看到产品的品质保证，目前，中央公园一期已经交

付，二期正在热销中。中央公园二期也提出了产品的超越，针对近年来颇受关注的雾霾状况，我们添加了新风防霾系统，同时考虑老业主的回访建议，在所有面积段都增加了分布控制的地暖系统，虽然项目在片区内单价较高，但基于多年来客户的品牌追随，产品本身的户型及人性化设计，目前销售情况良好。

品质与地段均好 精装是行业大势所趋

宁波恒略公司总经理 薛鹏程



房地产开发永远离不开三个字——天、地、人。从政策、经济面的大势看，包括一线城市及部分热点二线城市在内的房地产行业高歌猛进，宁波土地市场成交活跃，从土地供应、推地节奏、土地价值等方面来看尚在合理范围，房价的上升也在理性区间。

鄞州公园的大手笔，相信随着二期、三期逐渐建设竣工，片区空气质量和居住质量将大有改善。开发商应该在如此好的地段里合理产品定位，做出更好品质的产品。而精装则是未来的大势所趋，对相关行业将形成一定冲击，对开发商而言，施工质量要更加慎重，打造真正对得起消费者的房子。此外，物业管理将在未来的市场竞争中凸显重要作用，或将很大程度影响未来楼盘的销售价格，购房者也将因为不同的物业管理公司而选择更为值得信任的楼盘。

开发能力强发展程度高 板块潜力巨大

宁波同策房产公司副总经理 陈敏毅



作为一家营销公司，同策房产在发掘板块价值、楼盘价值时发现，鄞州公园板块的市场共鸣度很高，是城市发展过程中难得的既能享受城市繁华，又能纵情自然的板块。一直以来鄞州中心区占据宁波房地产市场的半壁江山，周边客户吸引力强且范围较广，奉化、宁海、象山甚至余慈片的客户，包括老海曙、老江东客户都对这个板块有很强的好感度。

同时，该板块开发水平高，随着一线开发商的进驻，板块率先进入普遍精装修的市场环境，包括139㎡的低密度户型做到四开间朝南的极致设计，这些都是对开发企业整合能力和开发水平的挑战和考验。未来，在这个区域内无论从交通通达性、教育资源配套、周边现有商业配套和未来城市建设上都有巨大的想象空间。