全市主流新盘尽在“掌”握

“宁波市房产网上超市”今天正式上线

由宁波市住房和城乡建设局及各区（县、市）、开发园区住房和城乡建设主管部门指导，宁波市房地产业协会主办，宁波市房产市场管理中心、志诚软件提供技术支持，宁波晚报社负责全程执行的“宁波市房产网上超市”，经前期试运行阶段更新完善，今天正式上线。

扫码逛“房产超市”

现在，通过宁波市房产市场管理中心官方网站“宁波市房产交易信息服务网”（www.cnnbfdc.com）、宁波晚报旗下“甬上”新闻客户端、“宁波房产”公众版APP，都可以便捷获取“宁波市房产网上超市”登录入口。

宁波市住建局希望，“宁波市房产网上超市”能成为我市房产调控政策的实践场、扩散器，为我市各项房产调控政策落地落实搭建承接平台、提供配套服务。

宁波市房协表示，力争将“宁波市房产网上超市”建成宁波各类购房者获取本地最全新房、二手房信息和权威楼市资讯的有效平台，更好满足全市刚性和改善型购房需求，助力擦亮“甬有安居”品牌，促进宁波房地产市场良性循环和健康发展。

首批入驻“宁波房产网上超市”的，共有分布在海曙、江北、鄞州、镇海、北仑、奉化、慈溪、余姚、宁海以及高新区、前湾新区的80余个楼盘，基本涵盖全市目前在售、待售的主流新盘。所有入驻楼盘，均由各区（县、市）、开发园区住建部门根据预售资金监管、房企信用评价等方面情况进行筛选，力控楼盘交易风险。

依托宁波市房产市场管理中心“宁波市房产市场监管服务平台”的权威数据和政务服务功能，“宁波市房产网上超市”为购房者提供权威楼盘信息。

入驻超市的已领预售证楼盘，每一套预售房源的面积、得房率、单价、总价、是否处于可售状态等，可一键查看。部分楼盘还可线上查看楼盘360° 全景、样板房VR、现场实景视频等。

同时，通过房产超市的“地图找房”功能，购房者可在一张地图上同步查看楼盘位置、楼盘详情、周边配套情况等。也可通过楼盘详情页面，直接致电联系各楼盘的置业顾问。

在今年12月31日前，“宁波市房产网上超市”还特别供应一批购房消费券。在购房消费券的适用楼盘中首次支付定金认购房源的购房者，领券后，可在享受完售楼处全部优惠后再按券面金额，在签约时直接抵扣房款（注：购房消费券适用楼盘、使用规则等，请仔细阅读抢券页面说明）。目前，消费券最高优惠额度达5万元。

市房协介绍，下一步，“宁波市房产网上超市”计划增设各地重点地产板块权威解读、购房补贴政策梳理等版块，并将高性价比二手房源信息也纳入平台。同时，随着我市房票实施办法深入推进，平台还将视情开设房票特供房源版块，满足征迁户房票购房需求。

记者 周科娜

推动党的二十大精神“飞入寻常百姓家”

全市“六学六进六争先”宣讲示范活动启幕

11月22日，党的二十大精神“六学六进六争先”宁波市宣讲示范活动正式启幕。活动现场，前湾新区“前湾潮”宣讲团（“鹿鸣”宣讲团）授旗成立，宁波市专家宣讲团成员进行了宣讲辅导，5位宣讲员代表也作了各具特色的示范微宣讲。

前湾新区“前湾潮”宣讲团（“鹿鸣”宣讲团）授旗成立。

为深入学习宣传贯彻党的二十大精神，我市认真落实省委关于广泛开展“六学六进六争先”学习实践活动的部署，在全市大力组织党的二十大精神宣讲。举行全市“六学六进六争先”宣讲示范活动，是为了以示范为引领，进一步形成人人争当党的二十大精神的“报喜鸟”“堂前燕”的好势头、好氛围，推动党的创新理论“飞入寻常百姓家”。

活动现场，代表我市“地校企”联动、“党团学”联动、“老中青”联动特色的宣讲生力军——“前湾潮”宣讲团（“鹿鸣”宣讲团）宣告成立。据介绍，该宣讲团是前湾新区党工委、宁波幼儿师范高等专科学校党委和方太集团党委合力打造的宣讲品牌，将以集中与分散相结合、线下与线上相结合的方式，有计划、菜单式、常态化地开展形式多样的宣讲活动。

在示范微宣讲环节，全国基层理论宣讲先进个人赵永焕等5位宣讲员代表结合自身经历和感悟，声情并茂地宣讲党的二十大精神。他们各具特色的精彩宣讲，为今后广泛深入开展宣讲活动提供了示范和借鉴。“鹿鸣”宣讲团艺心向党宣讲分团青年教师宣讲员吉鹏飞告诉记者，他在微宣讲中结合了音乐表演的形式，接下来，他将会和同学们一起，通过创新文艺形式更好地宣讲党的二十大精神、传递时代主旋律。

宁波市专家宣讲团成员、宁波幼儿师范高等专科学校马克思主义学院院长沈升良现场进行了党的二十大精神宣讲辅导。

“理论宣讲，是学习贯彻党的二十大精神学习热潮的牵引性活动，我们要按照市委要求，高质量开展党的二十大精神宣讲工作，持续助推学习宣传贯彻热潮，希望以此次示范宣讲和授旗活动为契机，全面提升理论宣讲的能力和水平，为宁波加快建设现代化滨海大都市提供思想动力。”市委宣传部相关负责人表示。

记者 王思勤 文/摄

毛雷鸣：做一门“细水长流”的生意

雨后，斑驳淋漓的水汽尚未散去，越发衬托出岩头古村的静谧。溪流旁的民宿“古岩一舍”里，毛雷鸣抿了一口茶。“万物皆卷”的时代，人人都在“快马加鞭”，他反倒希望自己能有“细水长流”的心态，将“古岩一舍”经营得长久一些。就像溪流，不徐不疾，柔韧且坚定……

“细水长流”的底气

岩头古村位于奉化区溪口镇。村子始建于明朝，至今已有600多年历史。作为省级历史文化名村，村落至今保存大量明末清初和民国时期的古建筑，格局、风貌基本完整。

毛雷鸣就是从岩头古村“拼”出去的：1987年入伍，1990年退役。退役后，和家人一起在象山从事美容美发行业，打拼20余年，开出4家门店。

聊起回乡的初衷，已是知天命年纪的毛雷鸣坦言“叶落归根”。

2017年，“古岩一舍”破土动工，总投资500余万元。“跨界”创业，对毛雷鸣来说，并非易事。直到2020年，“古岩一舍”才开门迎客。只是，客从何来？他找到了主要从事高品质民宿和度假酒店管理、运营的“班马家”，通过成熟、专业的管理和推广，一举打开市场。但还来不及享受“一切都在好起来”的喜悦，疫情带来的影响终究不可避免地波及小山村，直到今年国庆假期，客流才渐有起色。

细数“跨界”创业3年来跨过的一道道坎，毛雷鸣说，这和自己短暂却“丰满”的军旅生涯有关，“部队教会了我做事要坚持，要不怕吃苦。这也成为他在风浪、波折前保持“细水长流”心态的底气。

“细水长流”的情感

历经10余年的发展，如今的岩头古村已经成为不少城里游客打卡的网红村。

可每当有陌生车辆驶入村落，三三两两在房前、溪边忙活的村民还是会停下手里的活，行注目礼。对外来的客人，他们的心情有些复杂：游客的到来，让古老的村落一下热闹起来，村民们也挖到了商机；可与此同时，烧烤、卡拉OK……年轻人习以为常的生活，尤其是“夜生活”，也不可避免地影响着古老村落。

作为一间建在村子里的民宿经营者，毛雷鸣在不知不觉中成了一座“桥梁”，一边牵着游客，一边连着乡亲。

“对客人提出的要求，能满足的，我们尽量满足；但对严重影响村民日常生活的要求，比如客人提出晚上要唱歌，娱乐一下，我们一般都是婉言谢绝的。”

他希望每一个来到民宿的客人，不是换个地方过城市的生活，而是能借这片刻的时光，真正体会、融入乡村生活带来的平静。

“这注定是一个需要双方互相尊重、理解，细水长流的过程。”毛雷鸣说。

记者 石承承 通讯员 李晓