

去年12月7日，宁波市商务委在其网站上发布了《宁波市社区商业邻里中心建设实施方案》，旨在建立健全宁波市社区商业“邻里中心”建设标准、管理规范及运营机制，形成一批环境优美、布局合理、业态齐备、功能完善、价格实惠、服务有序的新型社区商业“邻里中心”，形成社区商业的宁波模式、宁波标准。至2020年年底，建成15~25个；至2025年年底，建成50个左右。

抢占最后一公里的里程碑处，“邻里中心”的确踩着节奏准时出现。可是，这是否意味着，此种业态在宁波的生存是否一帆风顺？丛林猛兽出没之余，“邻里中心”能否获得一线生机？在它葱郁生长的背后，还能获得哪些支持？带着这些疑问，我们听一听来自各方的声音，不妨尽情畅想一下它们的未来。

## 宁波能够成功打造“邻里中心”吗？

记者 劳育聪 实习记者 吕梦帧



### 01 运营者：瓶颈仍然存在

既然提前进入这一市场，我们当然认为“邻里中心”是值得做的命题。但这并不意味着不存在困难。

瓶颈仍然存在。一方面，运营商在项目获取方面没法做到标准化，物业形态会有所差异，项目周边的客群也具备差异；另一方面，在项目获取的过程中，“邻里中心”的载体较为稀缺，这在某种程度上也限制了“邻里中心”的发展。与此同时，在受到电商的冲击下，目前线下的商业氛围并没有非常乐观，所以自然也会带来一定的影响。但是我们相信，一些刚性的需求还是存在的。

在实际操作过程，可以很容易发现，我们一般都会承租单一业主或者是两三个业主的物业，这是否意味着多业主的物业没法成为试验田呢？其实不

然。我们会希望政府方面能够通过“统一从业主手中承租，再将其租给商家”的方式来解决这种问题。从某种意义上说，中间的差价相当于另一种补贴方式。这样，便可以顺利调控业态并令其不重复。

下一步，我们也将通过不同的方式，为“邻里中心”的本土化落地带来更多元素。诸如菜市场、养老服务多元化的风口，也会成为融入“邻里中心”的全新元素。所有的新融合，将紧紧围绕提升居民体验而展开，进而来增强“邻里中心”的吸引力。

总而言之，打造“邻里中心”是一个商业行为，仍然存在发展的契机，当然这取决于从什么样的切口进入。未来，我们依然希望自己的品牌能够带来较大的影响力。

### 02 居民：拉近和邻居的距离

在传统观念里，社区是体现人情冷暖的地方，如果个人的生活是“小家”的话，那社区应该是“大家”的存在。而我理想的社区模样还是秉承着“远亲不如近邻”的传统，相互之间经常串门，唠唠各家的琐碎。现在的“邻里中心”正在展现这个趋势，像我们社区里就开设了老年大学、社区老年电影院，拉近了我们和邻居距离。

前不久我还拉着隔壁的那位一起去社区楼下参加越剧表演班，通过这种类型的活动让我们这群老人生活变得更加丰富多彩一点，增加生活的情趣，多学习一些技能，而且还能认识有着共同爱好的人。

购物中心的的功能倒不是我们这些老住户最关心

的，毕竟社区离大型的商圈很近，多走几步路跑去买东西也不是特别的困难。最主要的原因可能还是因为社区下面的一些连锁超市、餐饮店还不能满足我们更高的消费需求，一是因为档次还不够高；二是商铺的产品还不够丰富。举个例子，像家里想做一顿火锅，缺少食材，跑到楼下的三江超市摸索半天，最后还是失望而归。最后还是把希望寄到了稍微离得远一点的华润万家、沃尔玛。

既然叫“邻里中心”，那么就应该拥有和其他社区与众不同的地方，如果竭尽相似只是多增加了一些商铺，多呈现了一些业态，但服务质量和体验感都没有跟上去，那么这些所谓的“邻里中心”就和普通社区没有多大区别。