

03

资产持有人:招商常会不尽人意

在真实的运营过程中,招商常常会面临不尽人意的情况,尤其高发于郊区或者是商业欠发达区。以东钱湖区域为例,由于当地的商业业态不成熟、商业功能不齐全,为“邻里中心”招商带来了比较大的阻滞。所以,很难完成真正意义上的全业态呈现。我们与运营商都希望,通过建设“邻里中心”令其与周边的住宅进行良性的互动,弥补此区块商业不发达的劣势。

04

市商务委:建设缺乏科学规划

随着居民生活的提升,“邻里中心”的需求点也日益凸显。宁波老百姓不再仅仅满足于“居者有其屋”的生活方式,而是更加注重“一站式”的生活体验,希望得到优美的居住环境、便利的休闲娱乐设施、良好的社会治安秩序、高尚的社区文化氛围等。从这个角度来说,需求点存在,“邻里中心”就有存在的意义与价值。此外,“邻里中心”能够吸引大量居民的活动,由此缓解了中心城区的交通和活动压力。

在推进的过程中,仍然存在一些难点。其中,最大的瓶颈在于,“邻里中心”的建设缺乏科学规划,老旧社区商业用房产权极度分散,难以统筹发展和调整提升。所以,从规划的角度来说,必须从顶层设计抓起,争取形成社区商业的宁波模式。不仅如此,还应当处理好城区的社区商业与各大商圈之间的互补关系和错位经营,科学合理地去发展“邻里中心”的经济。

05

研究者:“邻里中心”有成功经验可借鉴

华东师范大学资源与环境科学学院城市与区域经济系李旻之、王梦珂、何丹发表于《世界地理研究》第19卷第4期中的《社区商业模式选择的思考——以苏州工业园区邻里中心为例》一文中的观点,或许会为宁波建设“邻里中心”带来借鉴的意义。

“从社区商业设施形式来看,传统的小区商业网点的配置是分散或沿街布置的,增加了消费者的时间成本和交通成本。沿街沿巷的社区商业业态普遍存在卫生、交通、商业形象和土地集约等问题。‘邻里中心’的集中布局形式不仅集约利用土地资源改善城市面貌而且实现一站式购物节省时间。”

“‘邻里中心’在运营和管理过程中业已成为一种品牌连锁的企业管理模式。它代表着一种管理体系,涉及了物业管理、商务管理、营销管理、质量管理、服务管理等方面,入驻商户需遵循统一的规则。比如招商过程中,有限配置符合社区商业与服务基本需求的商铺已保障社区商业的基本功能,其次再弹性选择一些知名度高、管理能力强、信誉好的连锁企业进场经营,并与其成为战略伙伴。”

“在进行社区商业规划时,要区分旧社区商业的改造和新社区商业的开发特点。在改造旧社区商业的过程中,一方面要根据当地的现状加快对传统模式的改造,包括引进一些先进的业态,增设服务项目,改造原有的商业设施等;另一方面学习成功的社区商业模式的软件设施(如‘邻里中心’的开发管理模式),让传统的社区商业模式在好的管理理念的引导下同样能够满足居民需求并且持续性发展。在新社区商业的规划建设过程中,可完全借鉴‘邻里中心’模式再统一规划和管理,业态定位和功能配置等方面的理念。规划相关人员进行调查,掌握社区居民的收入水平和消费层次,了解社区居民的消费习惯、消费心理,以此做出合理定位,决定商业网点的布点位置、规模、以及经营层次。”

责任编辑 雷军虎 美编 徐哨 照排 车时超 校对 诸新民

奉化雷笋

扫码立即抢购

限量抢鲜价: 49.9元/5斤

宁波有机雷笋基地 | 今春第一波预售

每斤一元,限时抢购,手快有,慢无

宁波日报报业集团旗下唯一电商平台

宁波总部: 鄞州区中河街道(海曙区) 海曙区 510018 6400

客户服务热线: 4008-100-6400

支持线上订购, 24小时电话订购, 次日送达(宁波市区限免配送, 其他地区另收运费)